

Risultati 9M23

I migliori nove mesi di sempre, con importanti investimenti tecnologici già realizzati

Ulteriore rafforzamento della nostra posizione ai vertici mondiali per impatto sociale

**Una banca forte per
un mondo sostenibile**

ISP ha conseguito i migliori 9M di sempre, con €6,1mld di Risultato netto

€6,1mld di Risultato netto nei 9M (+85% vs 9M22⁽¹⁾), il migliore dal 2007 (€6,3mld escluso il contributo finale al Fondo di Risoluzione)

€1,9mld di Risultato netto nel 3trim. (+99% vs 3trim.22⁽¹⁾), il miglior 3trim. di sempre

I migliori 9M di sempre per Proventi operativi netti (+19% vs 9M22⁽¹⁾), Risultato della gestione operativa (+37% vs 9M22⁽¹⁾) e Risultato corrente lordo (+67% vs 9M22⁽¹⁾)

Il 3° trimestre è il migliore di sempre per Proventi operativi netti e Risultato della gestione operativa, con una crescita ulteriore degli Interessi netti (+6,4% vs 2trim.23)

Cost/Income ratio dei 9M più basso di sempre (41,9%) con Costi operativi sostanzialmente stabili (+0,7% vs 9M22⁽¹⁾)

Banca *Zero-NPL* con flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici, da cui deriva il Costo del rischio dei 9M più basso di sempre (28pb annualizzato)

Stock di Crediti deteriorati e *NPL ratio* netti più bassi di sempre (*NPL ratio* netto all'1,0%⁽²⁾), con una crescita del *NPL coverage ratio* nel 3trim. (+1,4pp vs 2trim.23)

Fully phased-in Common Equity ratio al 13,6%, ben superiore ai requisiti regolamentari anche nello scenario avverso dello *stress test* EBA

€4,3mld di dividendi già maturati nei 9M, di cui €2,6mld da pagare come *interim dividend* il 22.11.23

Elevata posizione di liquidità con una base di depositi ben diversificata e fidelizzata

Ulteriormente rafforzata la posizione ai vertici mondiali per impatto sociale con ~€1,5mld di contributo⁽³⁾ e ~1.000 Persone dedicate

 **isybank**, la nostra *digital bank* basata sulla nuova infrastruttura *tech* del Gruppo (isytech), lanciata e operativa con successo

Guidance di Risultato netto per il 2023 in crescita a oltre €7,5mld, confermando un *cash payout ratio* del 70% con ulteriore distribuzione per il 2023 da quantificare quando verranno approvati i risultati annuali⁽⁴⁾

(1) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

(2) Secondo la definizione EBA

(3) Nel periodo 2023-2027. Perimetro italiano. Come costo per la Banca (inclusi costi di struttura pari a ~€0,5mld relativi alle ~1.000 Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti), già tenuto in considerazione nella *guidance* 2023-2024-2025

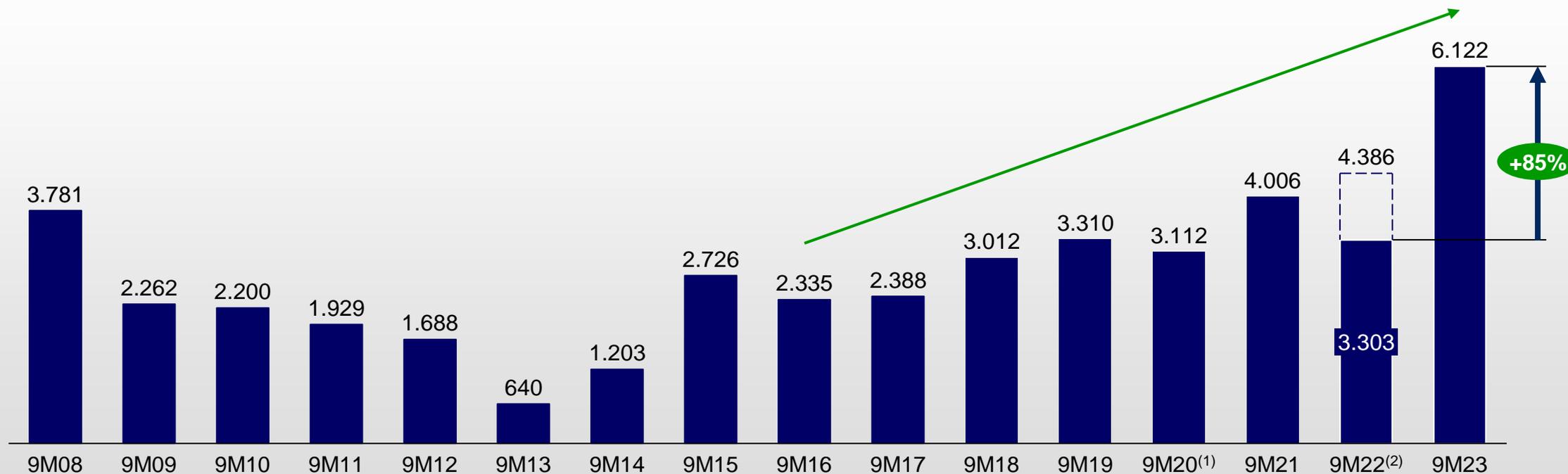
(4) A inizio febbraio 2024

Miglior Risultato netto nei 9M dal 2007...

Risultato netto

€ mln

[-] Impatto netto degli accantonamenti/
svalutazioni per l'esposizione Russia-Ucraina



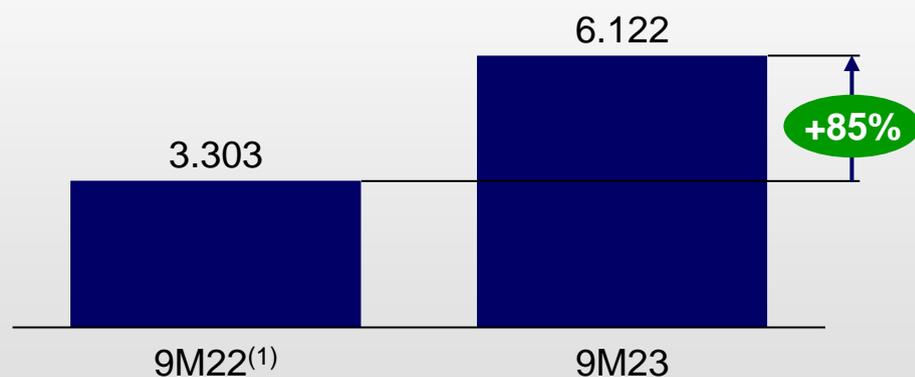
(1) Escludendo gli effetti contabili dalla fusione con UBI Banca

(2) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

... da cui deriva un miglioramento della *guidance* del Risultato netto per il 2023...

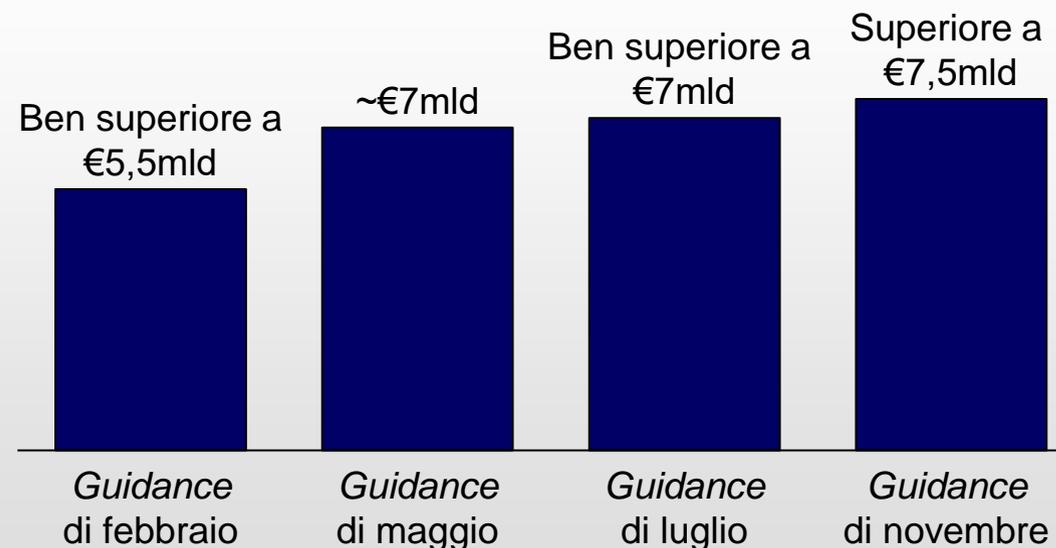
I migliori 9M di sempre...

Risultato netto, € mln



... da cui deriva un miglioramento della *guidance* del Risultato netto per il 2023

Risultato netto 2023



La tassa *una tantum* sugli extraprofiti sarà destinata a riserva non distribuibile⁽²⁾. Le riserve distribuibili disponibili al 30.9.23 sono pari a €27mld

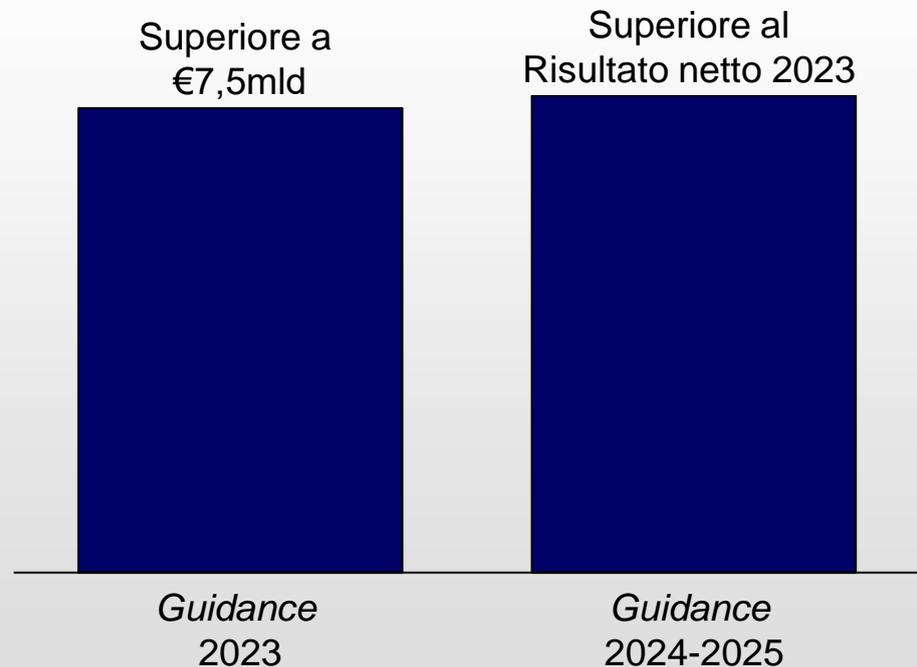
(1) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicuratrici del Gruppo

(2) €2,1mld (2,5x la tassa sugli extraprofiti pari a €0,8mld)

... con il Risultato netto 2024-2025 in crescita rispetto al 2023

Nel 2024-2025 miglioramento della redditività vs 2023

Risultato netto



- **Fully phased-in CET1 ratio post Basilea 4 pari a >14% al 31.12.25 (>15% includendo le DTA)**
- **Cash payout ratio del 70%**
- **Distribuzione aggiuntiva per il 2023 da quantificare all'approvazione dei risultati di fine anno⁽¹⁾**
- **Eventuali ulteriori distribuzioni per il 2024 e 2025 saranno valutate di anno in anno**

>11,5% di *dividend yield*⁽²⁾

(1) A inizio febbraio 2024

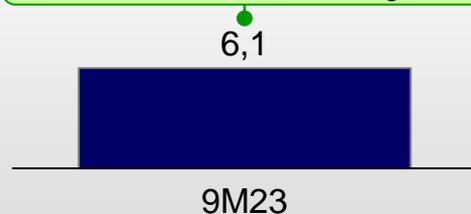
(2) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 1.11.23, *guidance* del Risultato netto 2023 superiore a €7,5mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

La nostra solida *performance* permette a tutti gli *stakeholders* di trarre benefici...

Azionisti

Risultato netto, € mld

Dividend yield nel 2023: >11,5%⁽¹⁾; ~40% dei dividendi *cash* vanno direttamente alle famiglie italiane e alle Fondazioni



€4,3mld di dividendi già maturati⁽²⁾ e €1,7mld di *buyback* eseguito nei 9M

Dipendenti

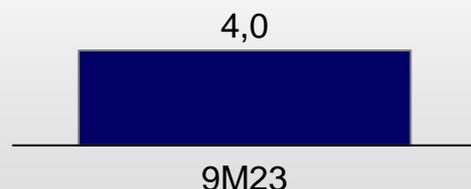
Spese del personale, € mld



Nel 2022, €77mln di oneri come contributo *una tantum* alle Persone di ISP per mitigare l'impatto dell'inflazione

Settore pubblico

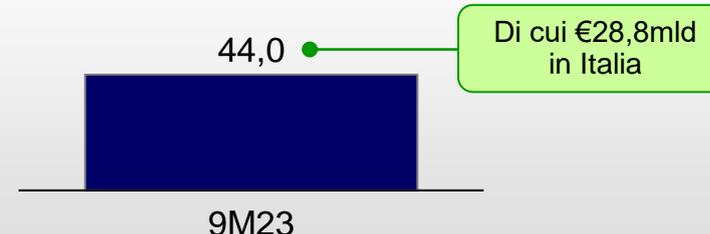
Imposte⁽³⁾, € mld



Aumento delle imposte⁽³⁾ di €1,1mld vs 9M22 per effetto della crescita degli Interessi netti che ha guidato un incremento del Risultato netto di €2,8mld

Famiglie e imprese

Erogazioni credito a medio-lungo termine, € mld



2.800 imprese italiane aiutate a tornare *in bonis*⁽⁴⁾ nei 9M (>140.000 dal 2014)

(1) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 1.11.23, *guidance* del Risultato netto 2023 superiore a €7,5mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(2) Di cui €2,6mld da pagare come *interim dividend* il 22.11.23. €14,4 centesimi per azione

(3) Dirette e indirette. Aumento vs 9M22 interamente dovuto alle imposte dirette

(4) Dovuto a rientri *in bonis* da Crediti deteriorati



Ulteriore rafforzamento della nostra posizione ai vertici mondiali per

impatto sociale
attraverso...

... **impareggiabile contributo**



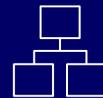
~**€1,5mld di contributo** attraverso selezionate iniziative e progetti nel periodo 2023-2027⁽¹⁾, per far fronte ai bisogni sociali, contrastare le disuguaglianze e favorire l'inclusione finanziaria, sociale, educativa e culturale, anche facendo leva su *partnership* strategiche

... **Persone dedicate**



Una “*delivery machine* per il sociale” con ~**1.000 Persone** dedicate, per garantire una crescita sostenibile e l’inclusione per le comunità e sostegno finanziario al Terzo Settore

... **organizzazione su misura**



Una nuova **unità organizzativa** dedicata, denominata "ISP per il Sociale", con sede a Brescia, per rafforzare la strategia d’impatto sociale di Intesa Sanpaolo per le comunità locali

(1) Come costo per la Banca (inclusi costi di struttura pari a ~€0,5mld relativi alle ~1.000 Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti), già tenuto in considerazione nella *guidance* 2023-2024-2025

9M23: i migliori 9M di sempre

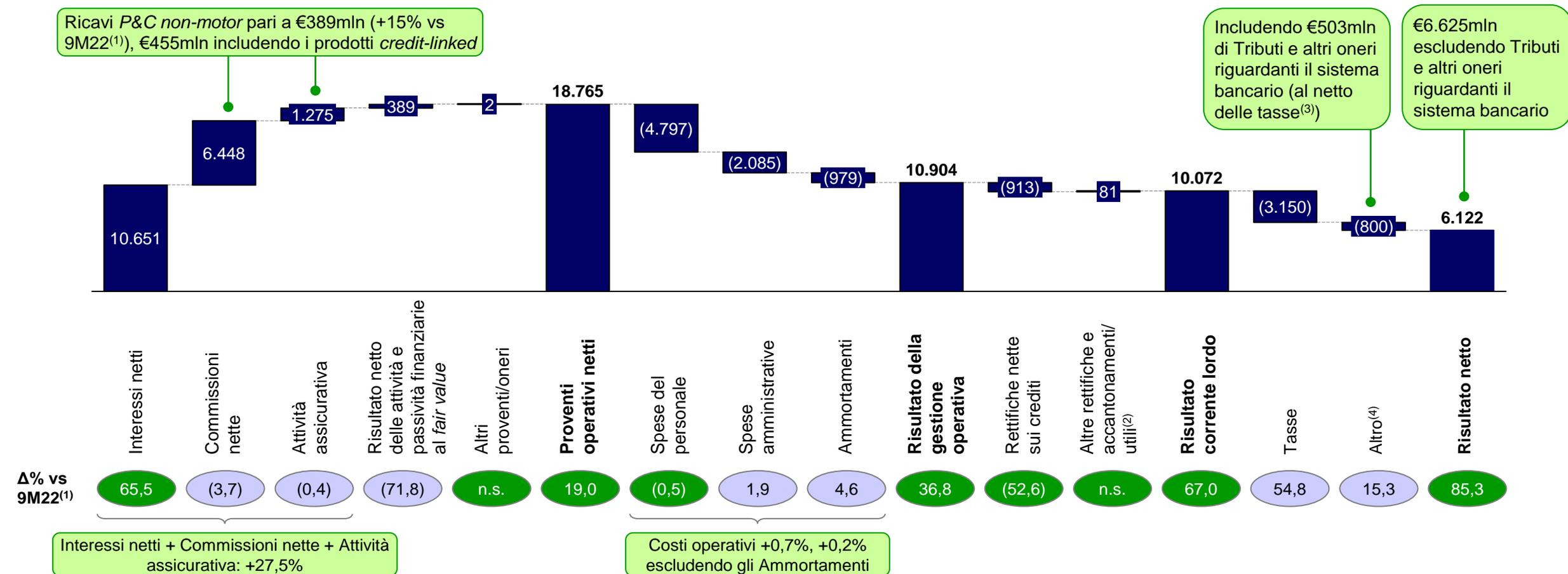
Investimenti significativi in tecnologia e impegno ESG rafforzato

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

9M: Risultato netto pari a €6,1mld, i migliori 9M dal 2007

CE 9M23; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

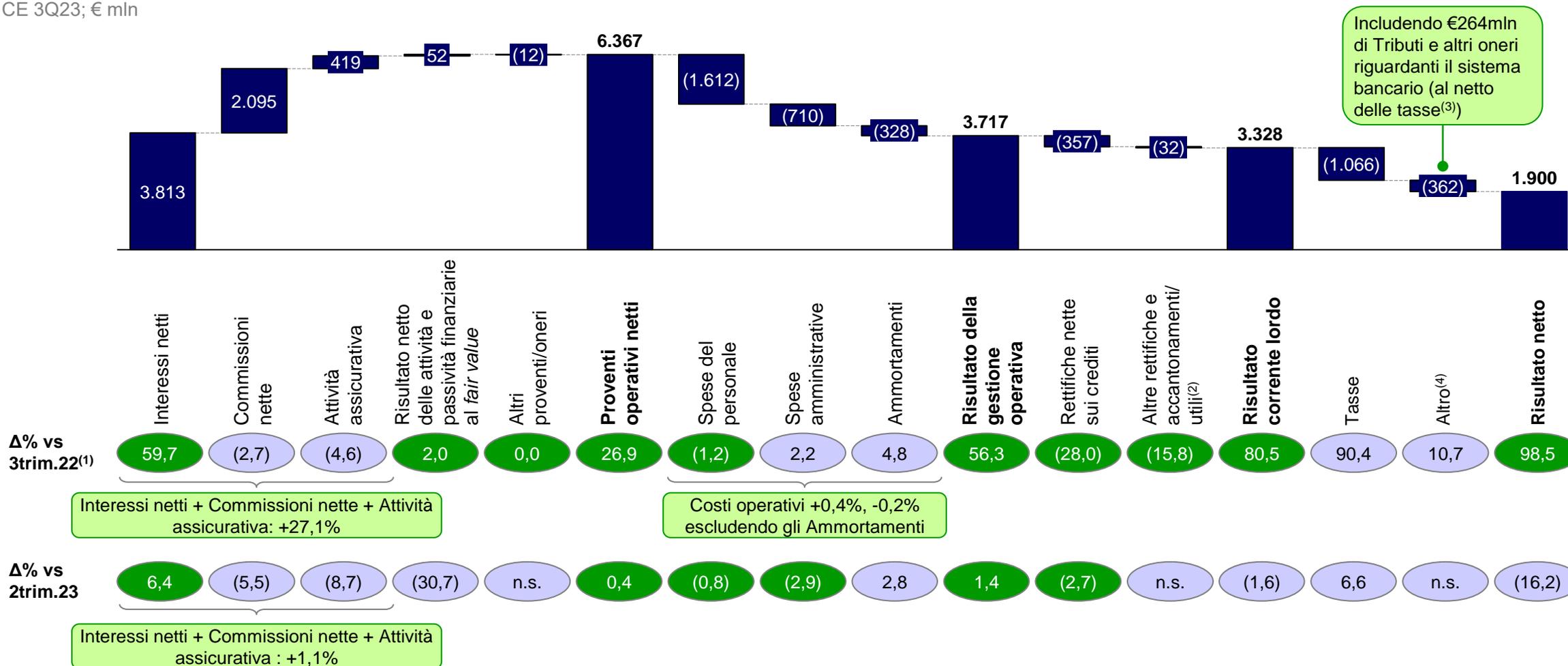
(2) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate

(3) Includendo il contributo finale al Fondo di Risoluzione e gli oneri per il Sistema di Garanzia dei Depositi: rispettivamente €323mln pre-tasse (€221mln al netto delle tasse) e €403mln pre-tasse (€272mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

(4) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte), Effetti economici dell'allocazione dei costi di acquisizione (al netto delle imposte), Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte), Rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte), Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi

3trim.: Risultato netto pari a €1,9mld, il miglior 3trim. di sempre

CE 3Q23; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

(2) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate

(3) Includendo gli oneri per il Sistema di Garanzia dei Depositi: €395mln pre-tasse (€265mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

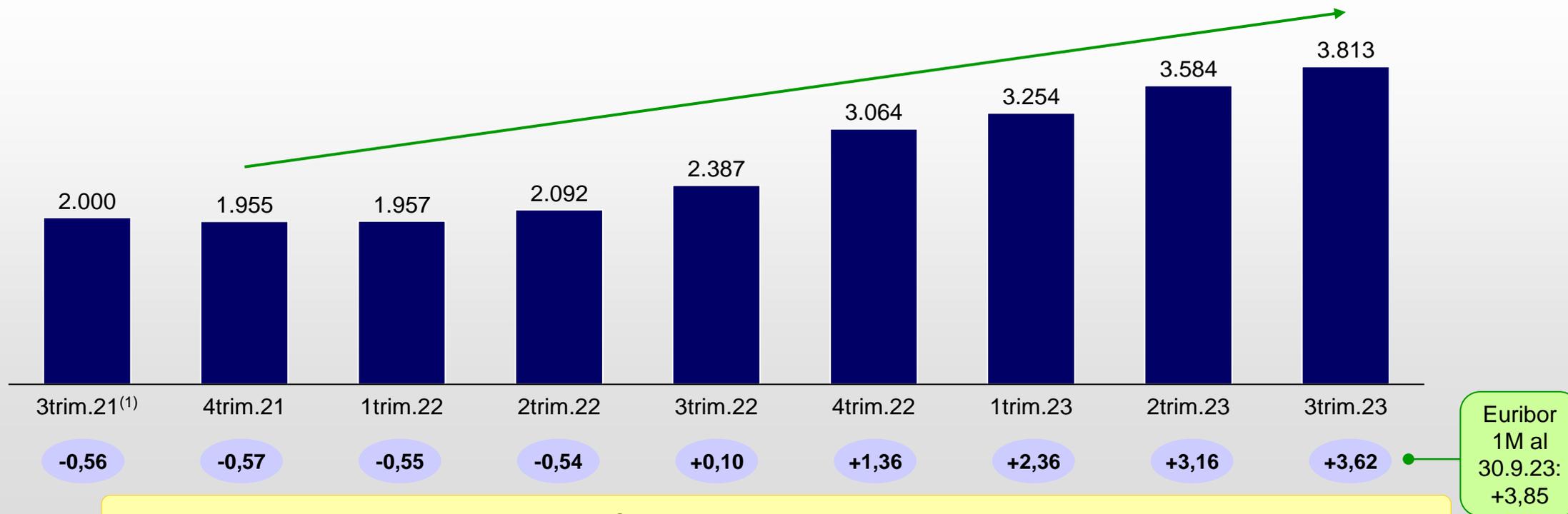
(4) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte), Effetti economici dell'allocatione dei costi di acquisizione (al netto delle imposte), Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte), Rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte), Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi

Ulteriore forte accelerazione degli Interessi netti nel 3° trimestre...

Interessi netti

€ mln

% Euribor 1M⁽²⁾



Interessi netti previsti ben superiori a €14mld nel 2023 con ulteriore crescita attesa nel 2024 e nel 2025 anche grazie al maggior contributo dell'*hedging* delle poste a vista

(1) Dati rideterminati per tenere conto, sulla base di dati gestionali, della riallocazione del contributo delle filiali cedute nel 1sem.21 all'Utile (perdita) delle attività operative cessate, il consolidamento integrale di Assicurazioni Vita (ex Aviva Vita), Lombarda Vita e Cargeas Assicurazioni (non considerando, sulla base di dati gestionali, il contributo delle filiali cedute nel 1sem.21) e gli effetti dell'acquisizione del Gruppo REYL

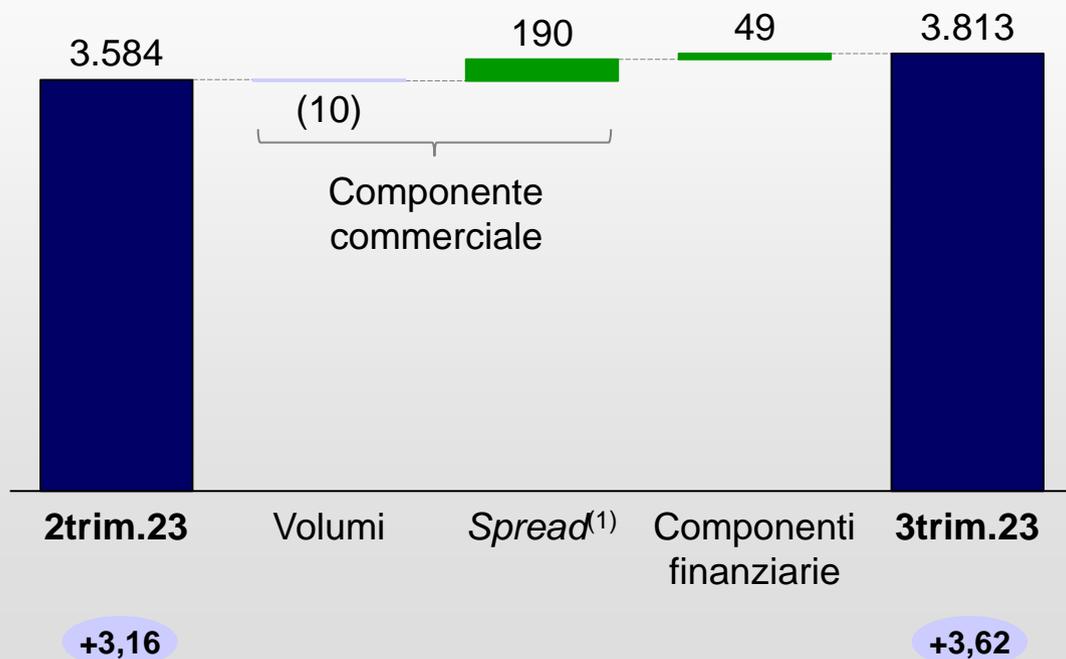
(2) Media trimestrale

... grazie alla componente commerciale che continuerà ad alimentare la crescita

Interessi netti – Confronto trimestrale

€ mln, Δ 3trim.23 vs 2trim.23

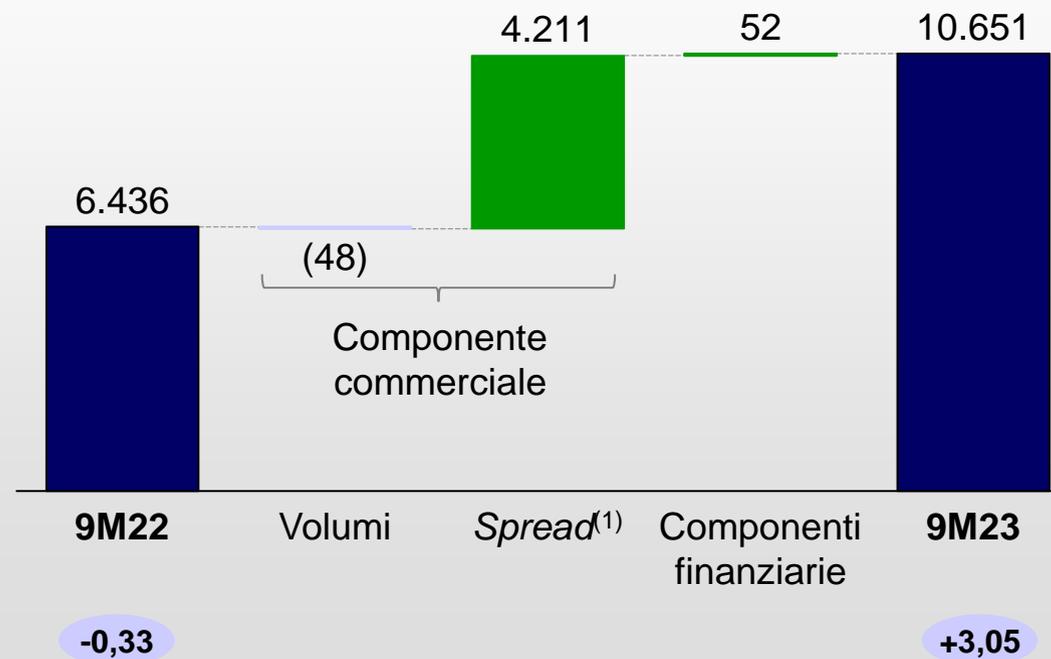
% Euribor 1M (dati medi)



Interessi netti – Confronto annuale

€ mln, Δ 9M23 vs 9M22

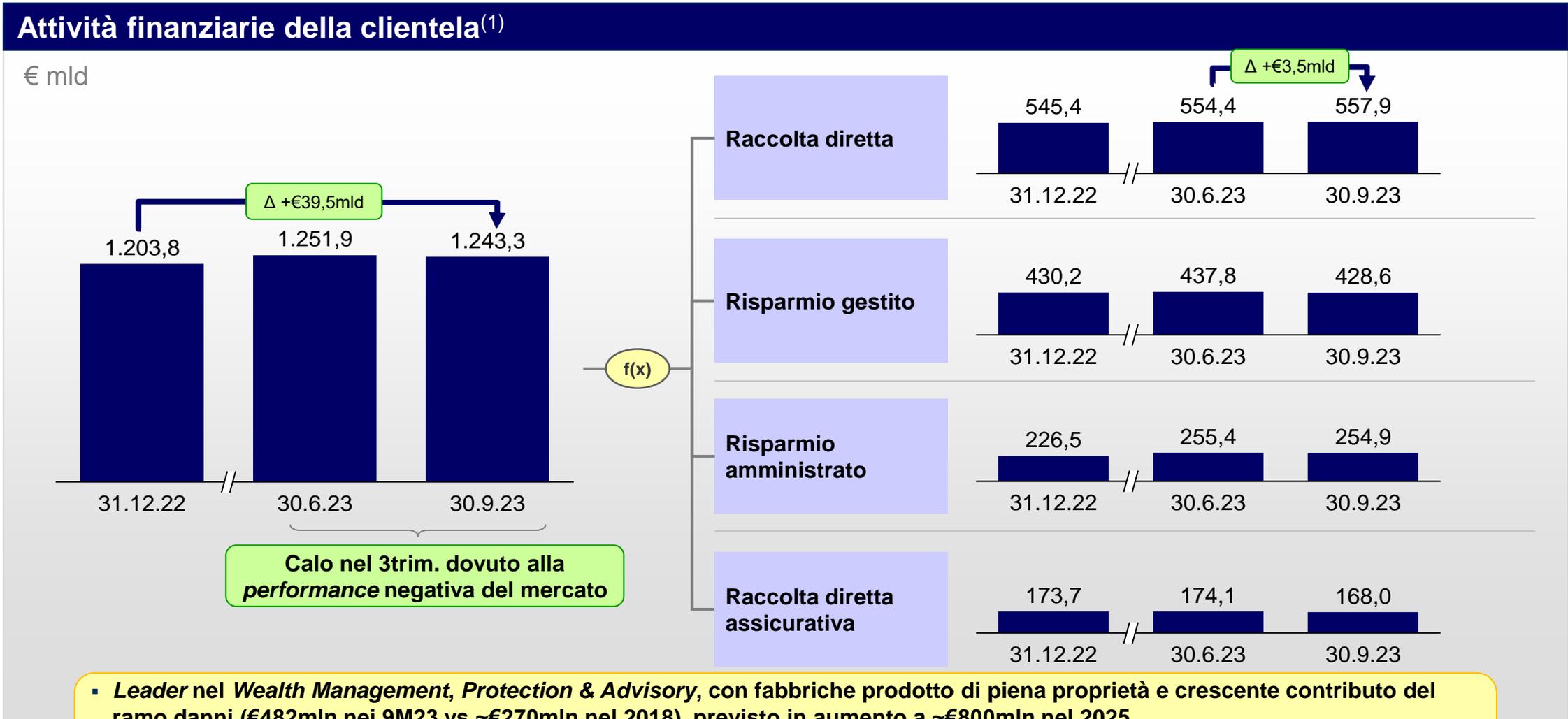
% Euribor 1M (dati medi)



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include l'hedging delle poste a vista (al 30.9.23: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di duration, ~70pb di rendimento, ~€2,4mld di scadenze mensili)

Più di €1.200 miliardi di Attività finanziarie della clientela, con una crescita della Raccolta diretta di €3,5mld nel 3° trimestre



- **Leader nel Wealth Management, Protection & Advisory**, con fabbriche prodotte di piena proprietà e crescente contributo del ramo danni (€482mIn nei 9M23 vs ~€270mIn nel 2018), previsto in aumento a ~€800mIn nel 2025
- **Raccolta diretta e Risparmio amministrato** alimenteranno in futuro il nostro **Wealth Management e Protection business** con un **impatto positivo sulle Commissioni**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. L'ammontare della Raccolta indiretta al 31.12.22 è riesposto, con riferimento alla componente amministrata, in relazione all'intervenuto *delisting* di titoli azionari che, in quanto non più quotati, sono computati al valore nominale

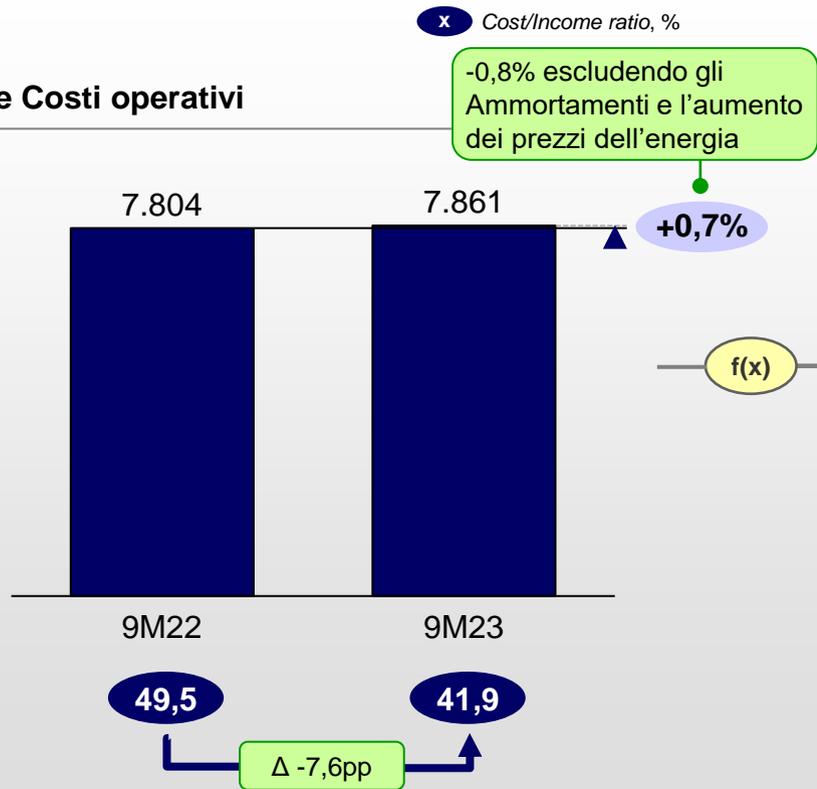
(1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

Cost/Income ratio dei 9M più basso di sempre con Costi operativi essenzialmente stab nonostante l'inflazione e i forti investimenti in tecnologia e crescita

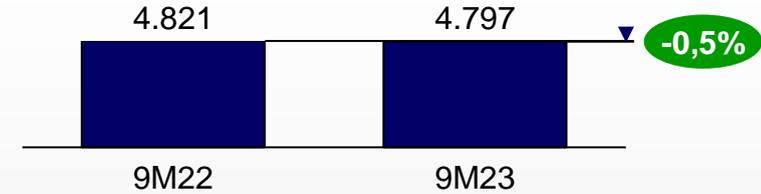
Costi operativi

€ mln

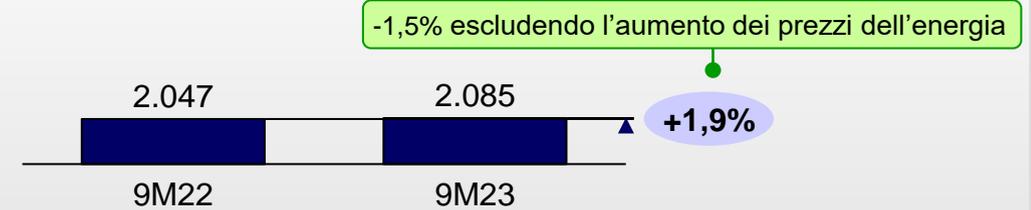
Totale Costi operativi



Costi del personale



Costi amministrativi



Ammortamenti

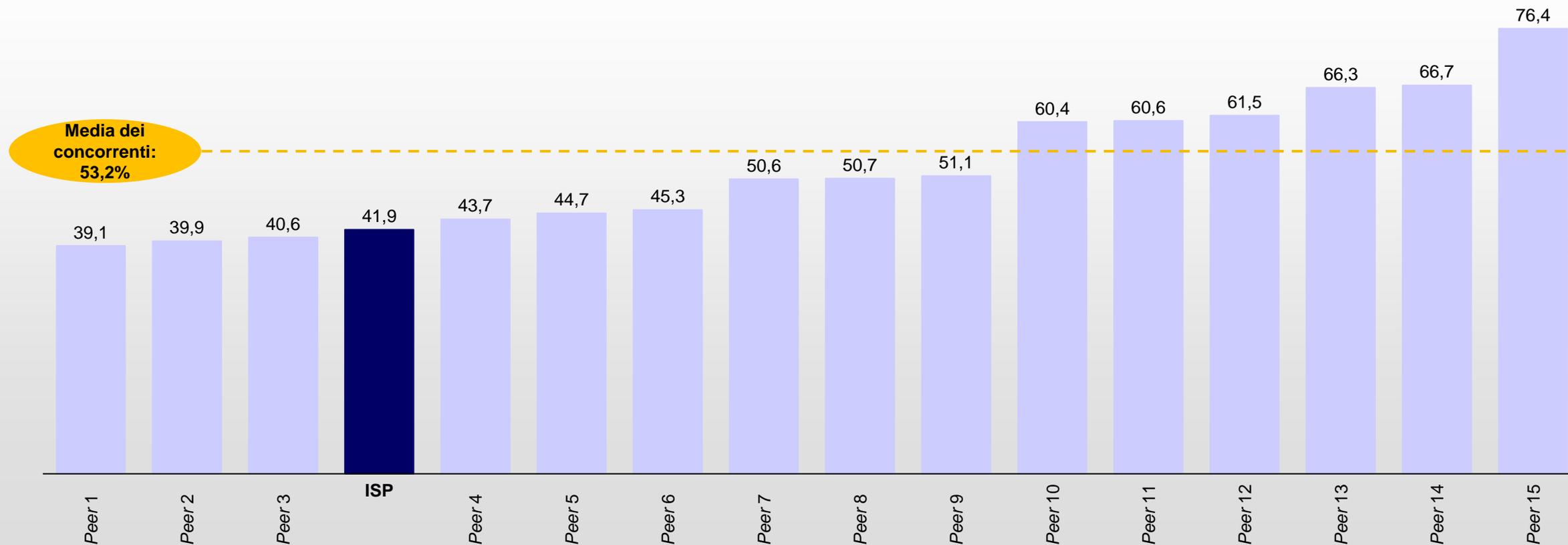


- Riduzione del personale di 1.360 su base annuale, con ulteriori ~2.100 uscite volontarie entro il 1trim.25, già concordate con i sindacati e con relativi oneri già pienamente accantonati
- ~2.600 assunzioni nel 2021-2022-9M23 e ulteriori ~2.000 assunzioni entro il 2025

Tra i migliori *Cost/Income ratio* in Europa

Cost/Income ratio⁽¹⁾

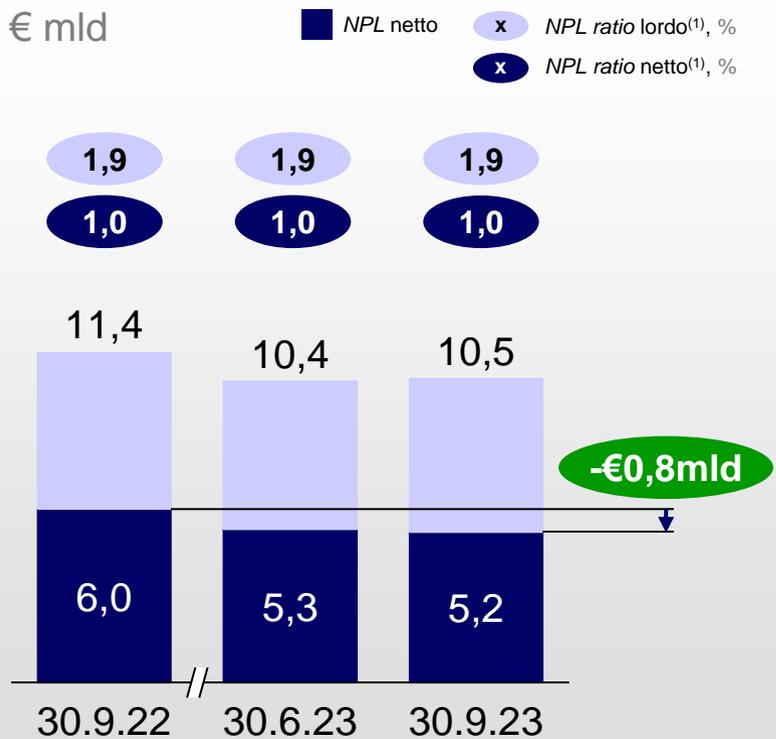
%



(1) Campione: Barclays, BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Standard Chartered e UniCredit (dati al 30.9.23); Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Société Générale e UBS (dati al 30.6.23)

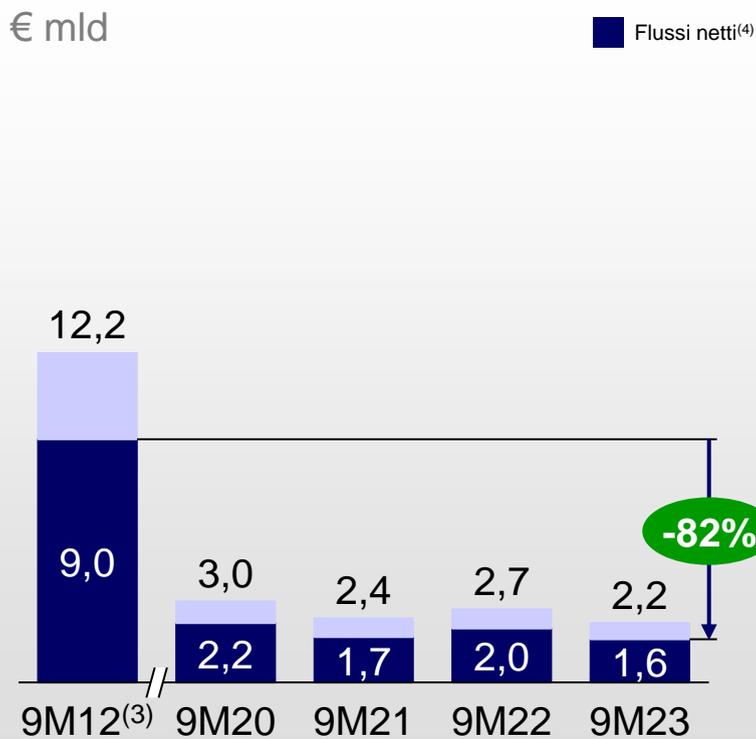
Status di Banca Zero-NPL e flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici...

Stock di Crediti deteriorati

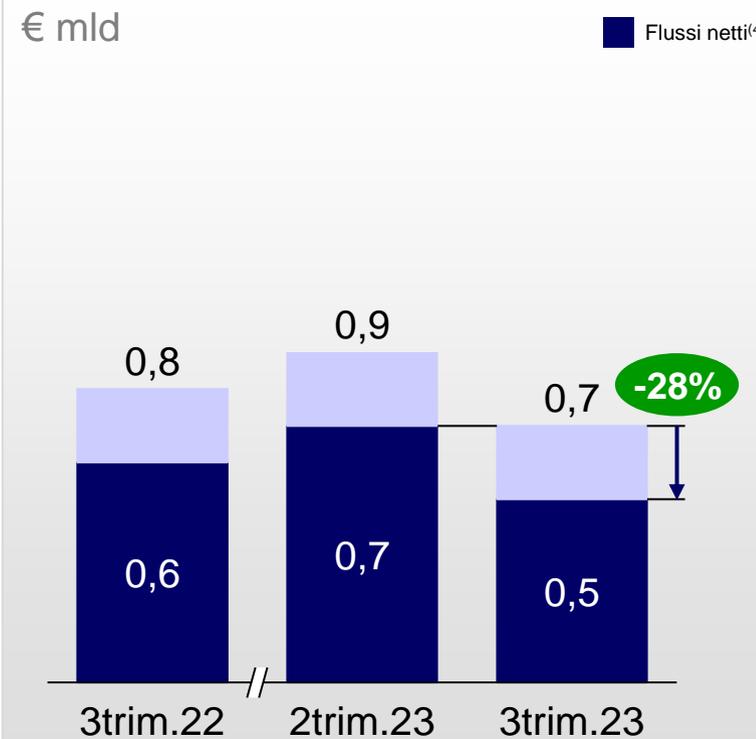


Crediti Stage 2 ridotti del 21% nei 9M (-6% nel 3trim.) con una bassa incidenza sui Crediti netti (8%)

Flussi di Crediti deteriorati⁽²⁾ da Crediti in bonis



Flussi di Crediti deteriorati⁽²⁾ da Crediti in bonis



(1) In base alla definizione EBA

(2) Flussi in ingresso a Crediti deteriorati (Sofferenze, Inadempienze probabili, Scaduti e sconfinanti) da Crediti in bonis

(3) Dati 2012 ricalcolati considerando gli effetti dei cambiamenti regolamentari nel criterio di classificazione dei Crediti a Scaduti e sconfinanti introdotti da Banca d'Italia (90 giorni dal 2012 vs 180 giorni fino al 31.12.11)

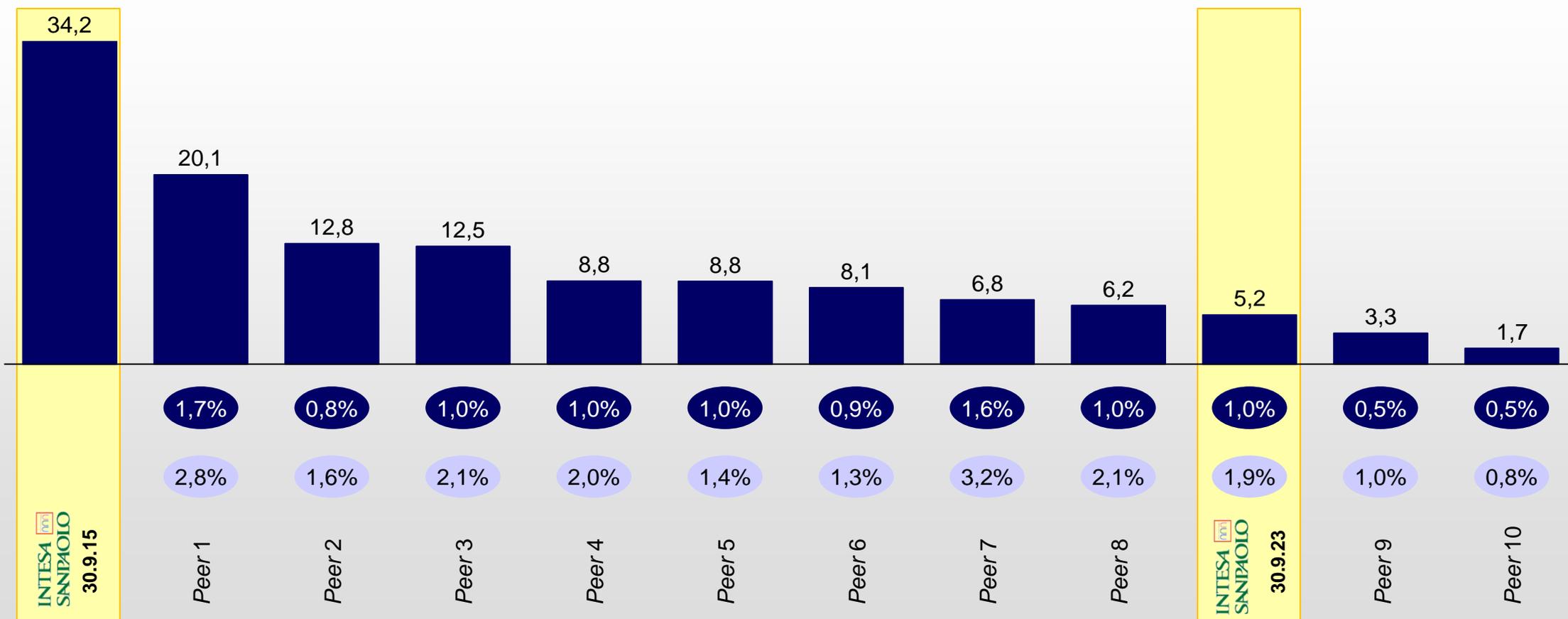
(4) Flussi in ingresso a Crediti deteriorati (Sofferenze, Inadempienze probabili, Scaduti e sconfinanti) da Crediti in bonis meno flussi da Crediti deteriorati a Crediti in bonis

... con ISP tra le migliori in Europa per *stock* e *ratio* di Crediti deteriorati...

Stock di Crediti deteriorati netti per le principali banche europee⁽¹⁾

€ mld

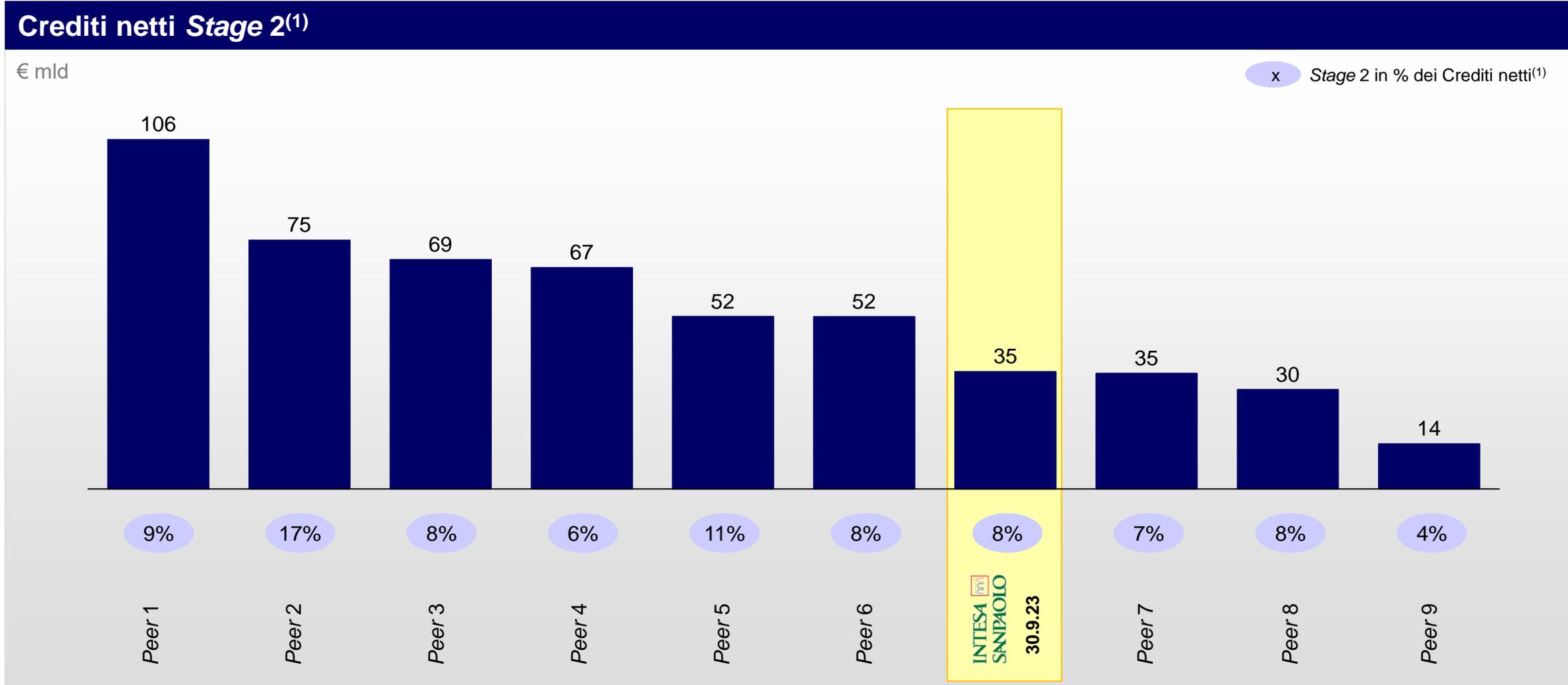
x NPL ratio netto⁽²⁾ x NPL ratio lordo⁽²⁾



(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BBVA, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander e UniCredit al 30.9.23; BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole Group e Soci t  Générale al 30.6.23

(2) Secondo la definizione EBA. Dati al 30.6.22

... così come per i Crediti Stage 2...



(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: Deutsche Bank, Nordea e UniCredit al 30.9.23; BBVA, BNP Paribas, Crédit Agricole Group, Santander e Société Générale al 30.6.23; ING Group al 31.12.22

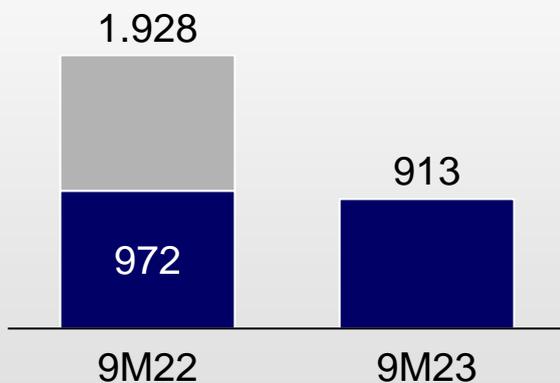
Fonte: Investor presentations, comunicati stampa, conference call e dati di bilancio

... da cui deriva un Costo del rischio ai minimi storici, con coverage in ulteriore aumen

Rettifiche nette su crediti

€ mln

■ Accantonamenti per l'esposizione Russia/Ucraina (al netto del rilascio di parte della generica accantonata nel 2020 per impatti COVID-19)

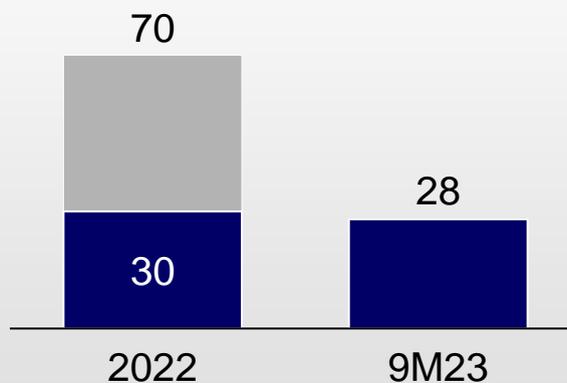


Overlay pari a €0,9mld

Costo del rischio

pb; annualizzato

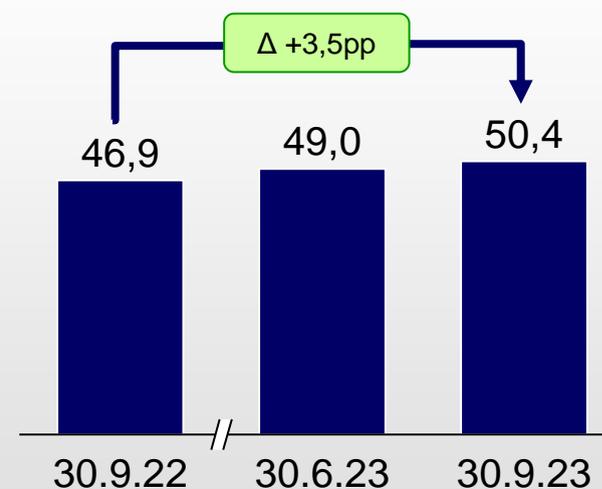
■ Accantonamenti per l'esposizione Russia/Ucraina, accantonamenti in overlay e accantonamenti aggiuntivi per favorire il *de-risking* (al netto del rilascio della generica accantonata nel 2020 per impatti COVID-19)



Basso Costo del rischio, in linea con lo status di Banca Zero-NPL e con un'esposizione verso la Russia già prossima allo zero

NPL Coverage ratio

%

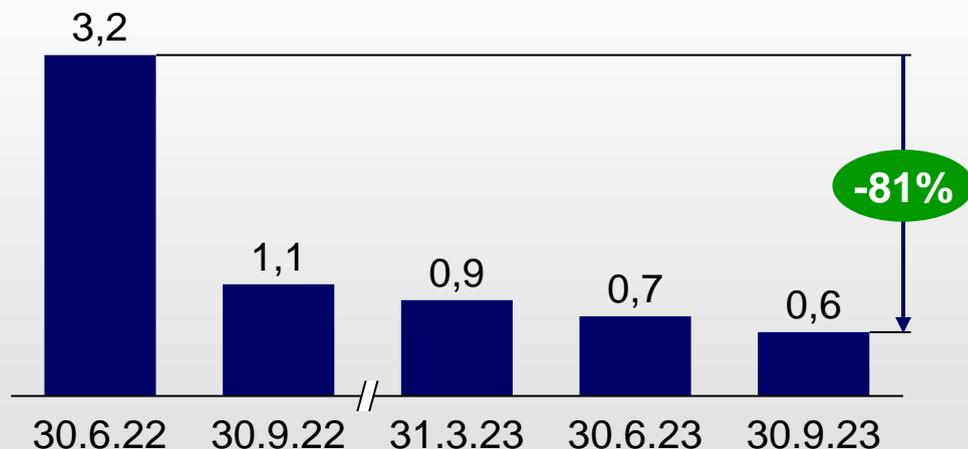


NPL Coverage ratio in crescita di 1,4pp vs 2trim.23

Riduzione dell'esposizione verso la Russia a meno dello 0,2% degli Impieghi alla clientela del Gruppo

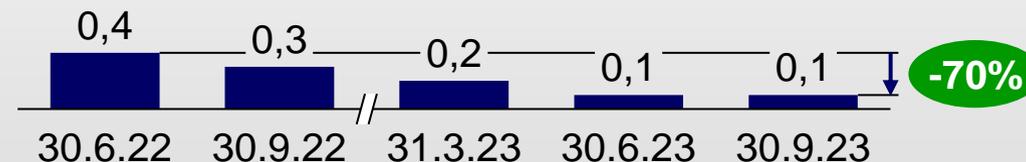
Esposizione *cross-border* verso la Russia

Impieghi a clientela al netto delle garanzie *ECA*⁽¹⁾ e degli accantonamenti, € mld



Presenza locale in Russia

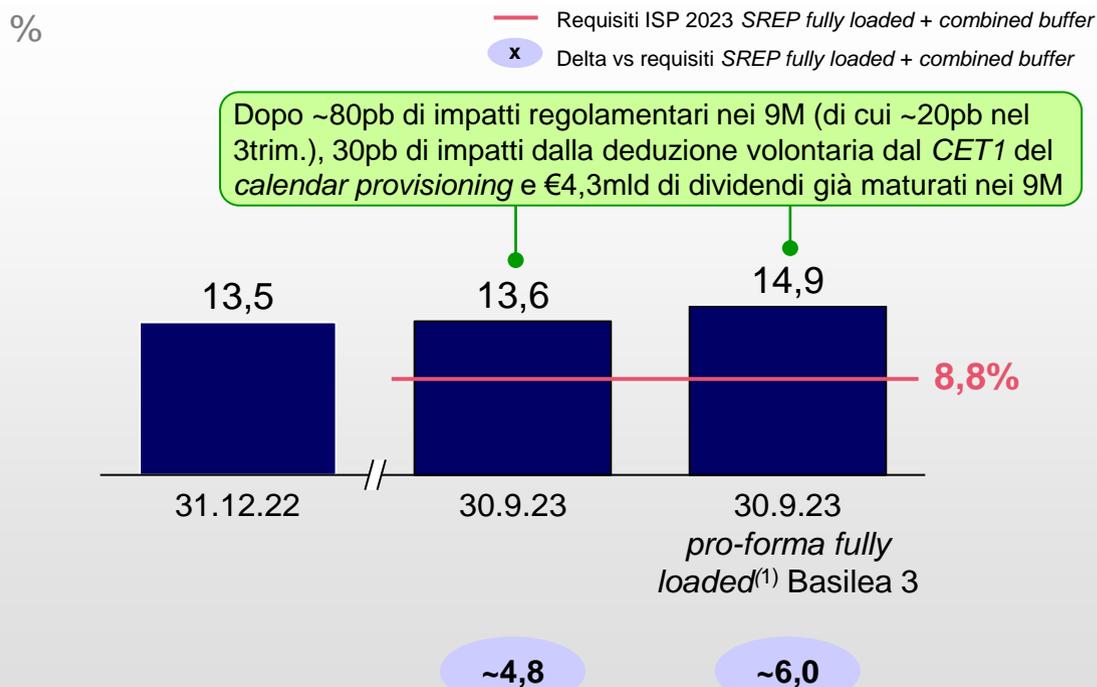
Impieghi a clientela al netto degli accantonamenti – Banca Intesa, € mld



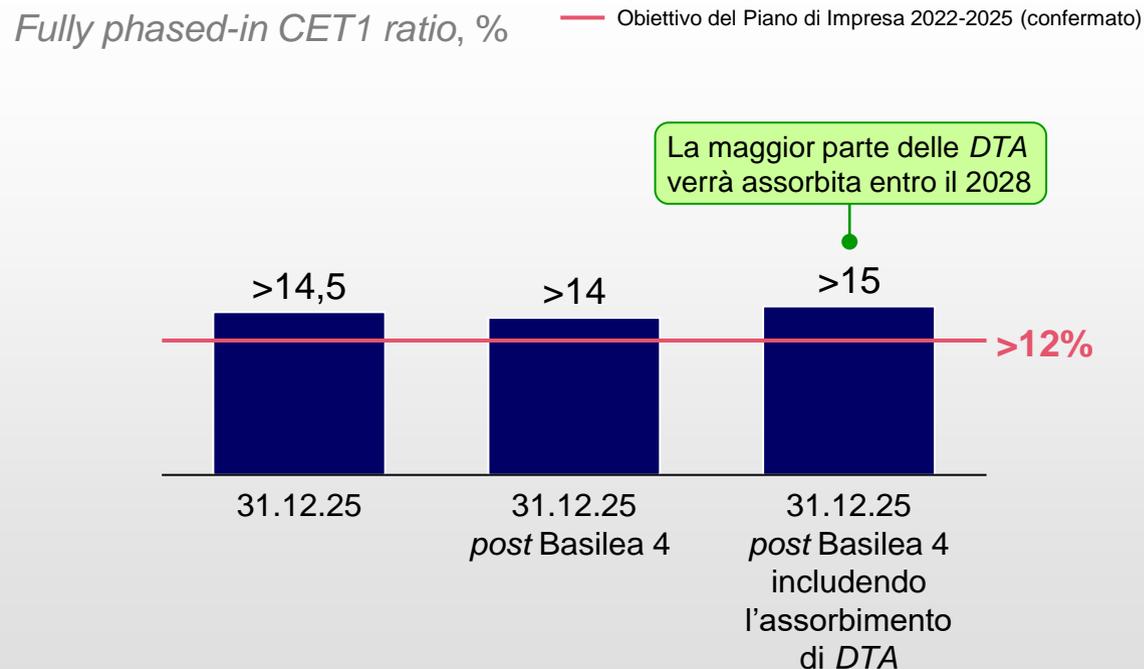
- **Nessun nuovo finanziamento/investimento dall'inizio del conflitto**
- **Più di due terzi dell'esposizione *cross-border* verso la Russia si riferisce a primari gruppi industriali con:**
 - Relazioni commerciali consolidate con clienti appartenenti alle principali filiere internazionali
 - Una parte significativa dei ricavi dei clienti derivante dalle esportazioni di materie prime

Patrimonializzazione solida e in aumento nonostante l'assorbimento nei 9M della gran parte degli impatti regolamentari previsti

Fully phased-in CET1 ratio



Proiezioni CET1 ratio



- Beneficio addizionale di ~120pb dall'assorbimento DTA (di cui ~25pb nell'orizzonte 4trim.23-2025) non incluso nel *fully phased-in CET1 ratio*
- Tendendo conto del *cash payout ratio* del 70% e non considerando eventuali ulteriori distribuzioni che saranno valutate di anno in anno

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

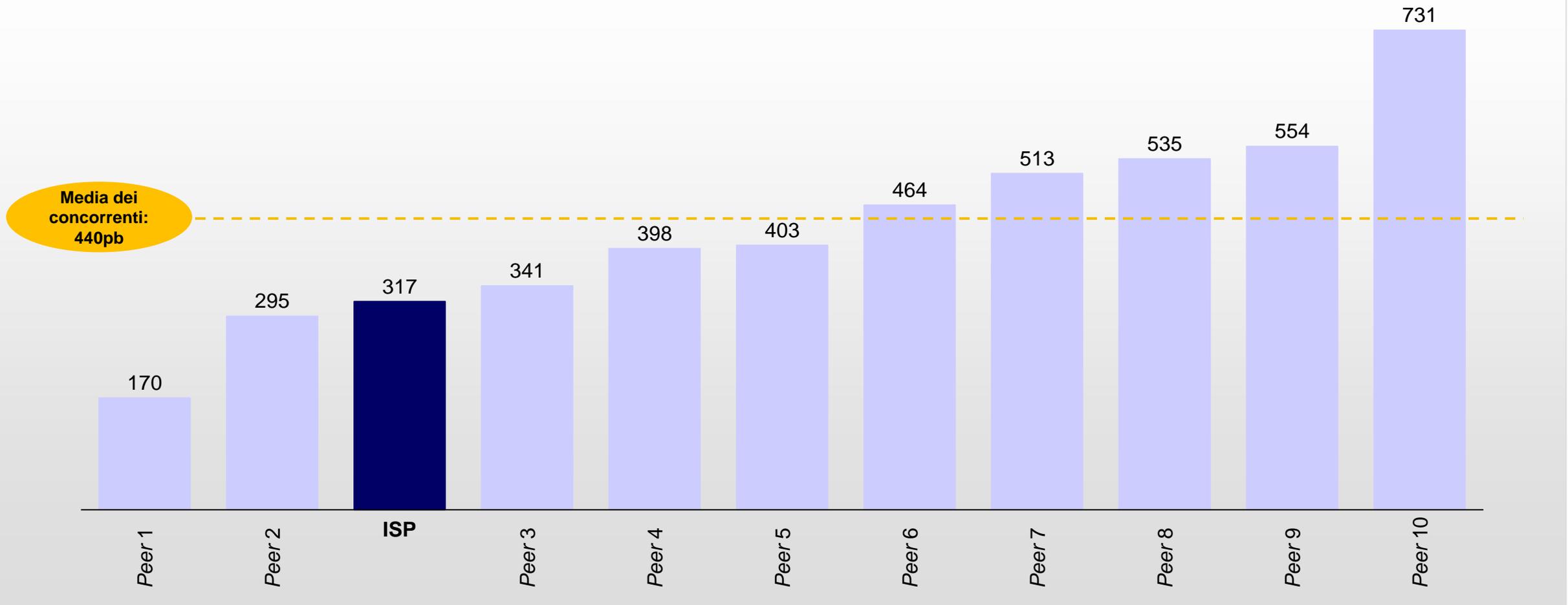
(1) Sulla base dei dati di bilancio al 30.9.23 considerando l'assorbimento totale delle DTA relative alle FTA di IFRS9 FTA, DTA convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del goodwill e alle Rettifiche di valore su crediti, DTA relative al contributo pubblico cash di €1.285mln - esente da imposte - a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, così come l'atteso assorbimento delle DTA relative alla combinazione con UBI Banca e al nuovo accordo con i sindacati sottoscritto il 16.11.21 e DTA relative alle perdite pregresse, e la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo dei 9M23

Il nostro modello di *business* ben bilanciato riduce l'impatto nello scenario avverso EBA...



Impatto scenario avverso sul *Fully phased-in*⁽¹⁾ *CET1 ratio*⁽²⁾ nell'anno peggiore dello *stress test* EBA

pb



(1) *Fully loaded CET1 ratio* in base alla definizione EBA

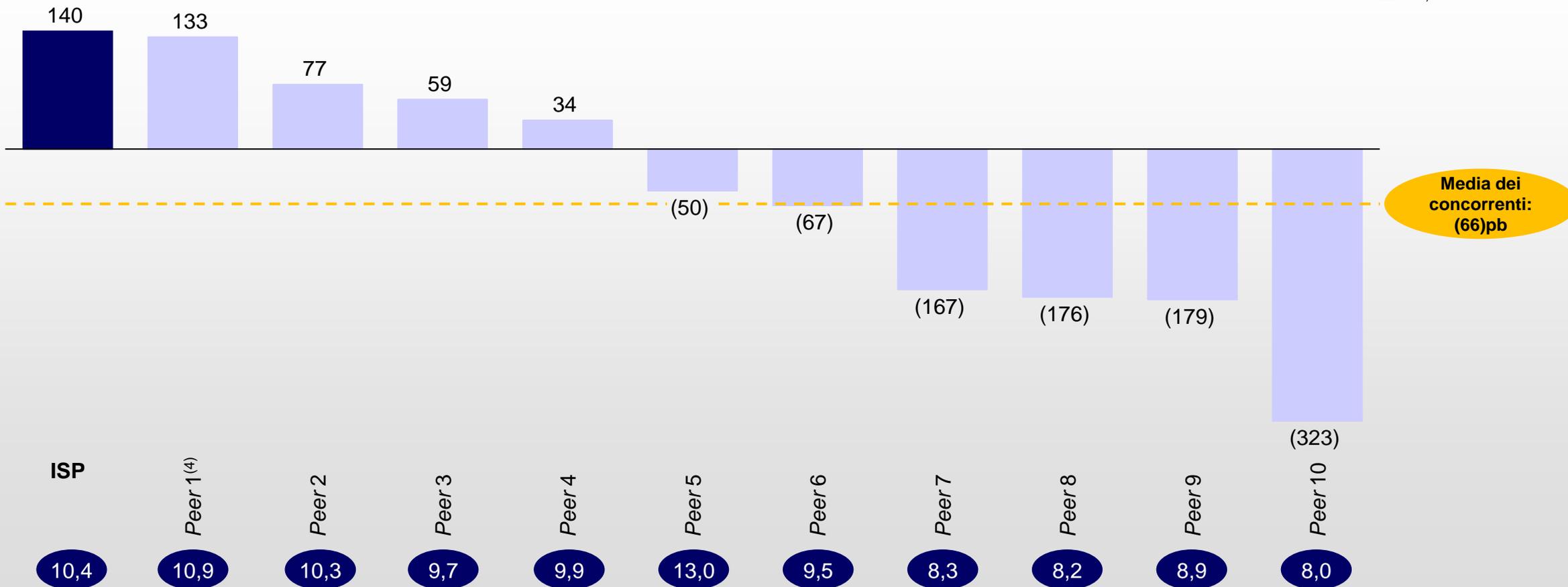
(2) Campione: BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole Group, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander, Société Générale e UniCredit

... posizionando ISP come uno dei chiari vincitori dello *stress test* dell'EBA

Fully phased-in⁽¹⁾ CET1 ratio buffer vs requisiti SREP + Combined Buffer⁽²⁾ nell'anno peggiore nello scenario avverso dello *stress test* EBA

pb

x Fully phased-in⁽¹⁾ CET1 ratio nell'anno peggiore nello scenario avverso dello *stress test* EBA⁽³⁾, %



(1) Fully loaded CET1 ratio in base alla definizione EBA

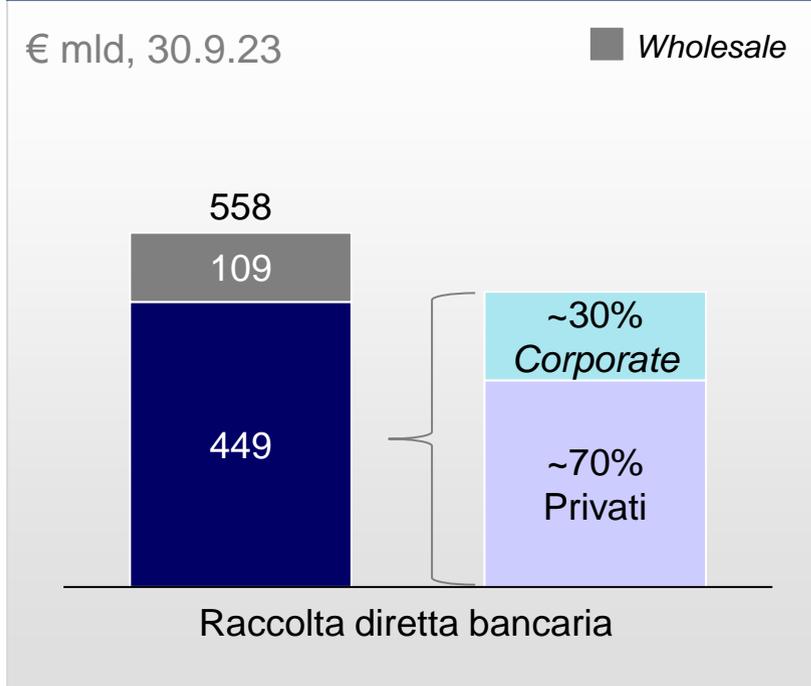
(2) Considerando i cambiamenti ai *macroprudential capital buffer* annunciati e stimando il *Countercyclical Capital Buffer*

(3) Campione: BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole Group, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander, Société Générale e UniCredit

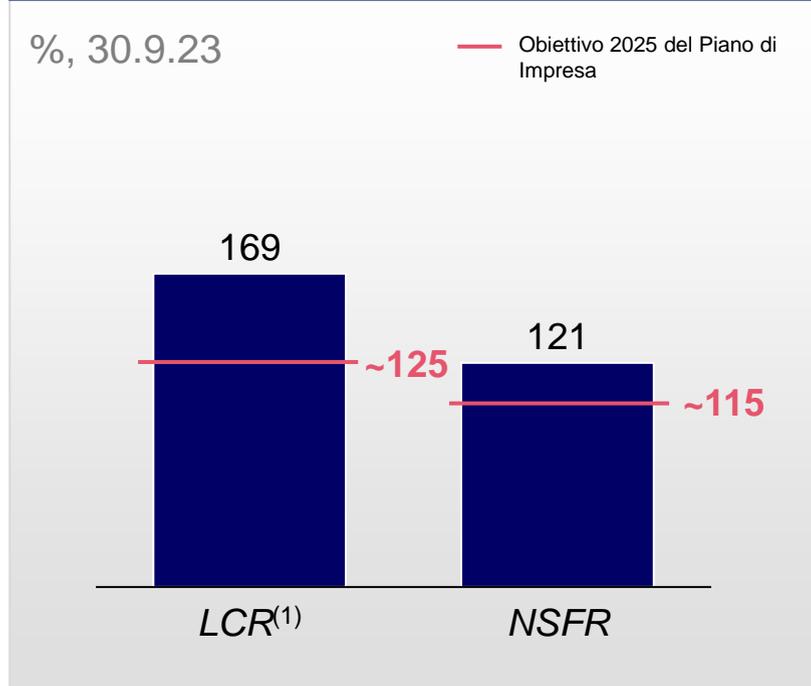
(4) Tenendo in considerazione l'impatto dello *share buyback* del 2022 (103pb)

Forte posizione di liquidità con *LCR* e *NSFR* ben al di sopra dei requisiti regolamentari agli obiettivi del Piano di Impresa...

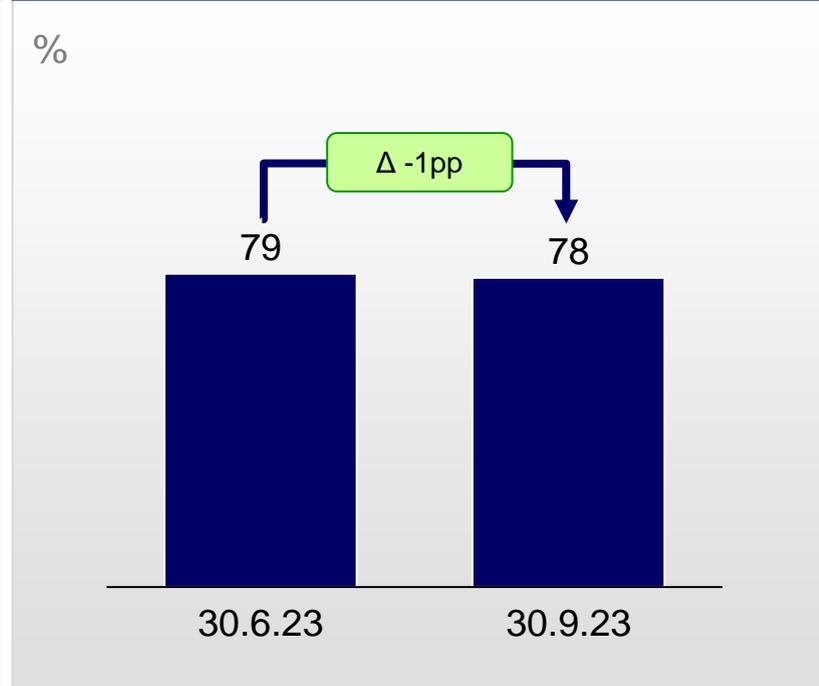
La Raccolta *retail* rappresenta l'80% della Raccolta diretta bancaria



Coefficienti di liquidità ampiamente superiori ai requisiti regolamentari e agli obiettivi del Piano di Impresa



Loan to Deposit ratio



- **84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (62% includendo i Corporate)**
- **Base di depositi ad elevata granularità: deposito medio di €13mila per i Privati (~19mln di clienti) e €64mila per i Corporate (~1,8mln clienti)**
- **Ampio accesso ai mercati internazionali della raccolta *wholesale* in tutte le aree geografiche**

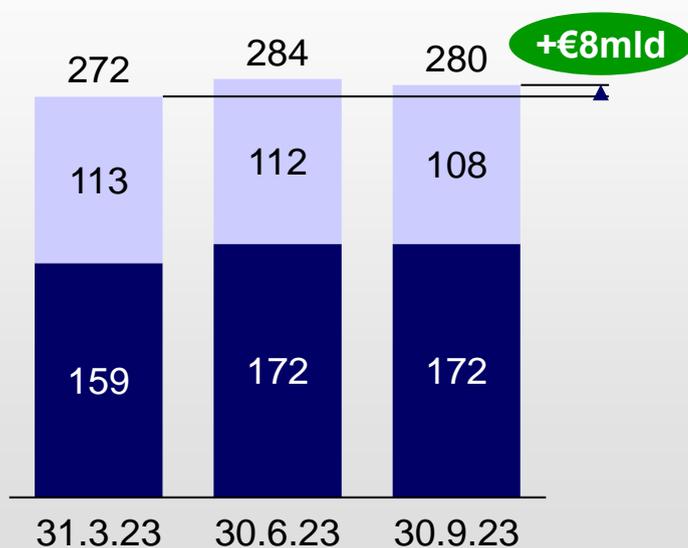
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Media degli ultimi dodici mesi

... con elevate riserve di liquidità

Attivi liquidi⁽¹⁾

€ mld

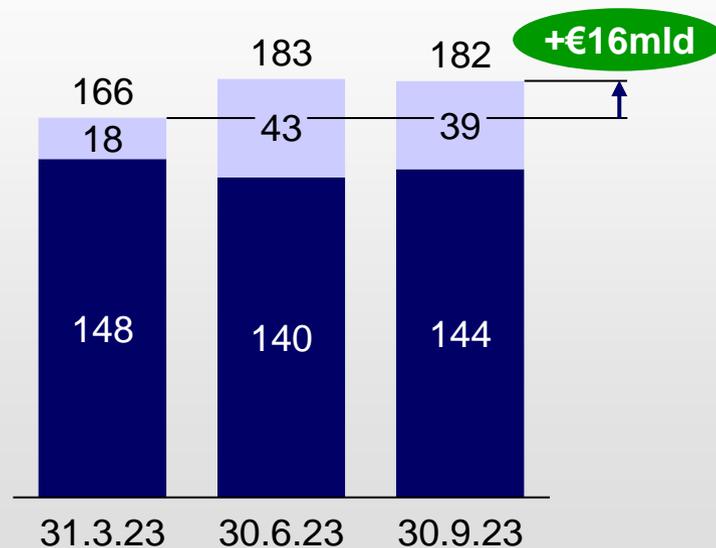
Altre riserve HQLA



Attivi stanziabili disponibili e non utilizzati presso le Banche Centrali⁽²⁾ (al netto di haircut)

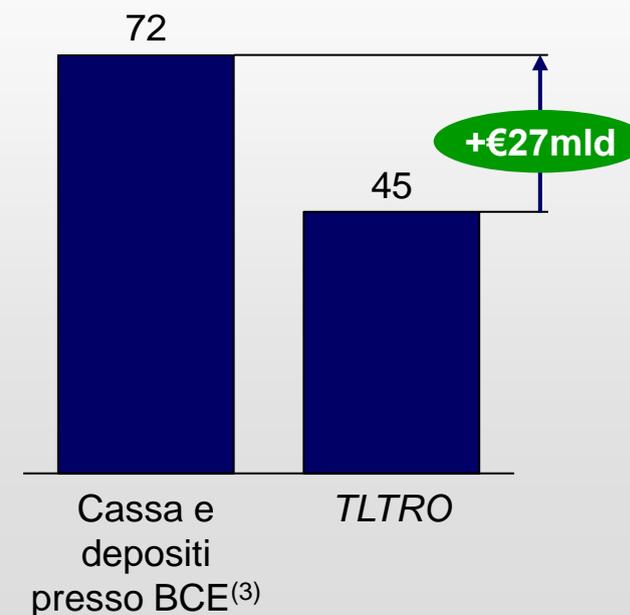
€ mld

Altre riserve HQLA



Cassa e depositi presso BCE vs TLTRO

€ mld, 30.9.23



Cassa presso BCE maggiore della TLTRO

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Attivi di proprietà stanziabili (inclusi attivi dati a collaterale e esclusi attivi stanziabili ricevuti a collaterale) e cassa e depositi presso le Banche Centrali

(2) Attivi stanziabili disponibili (esclusi attivi dati a collaterale e inclusi attivi stanziabili ricevuti a collaterale) e cassa e depositi presso le Banche Centrali

(3) Esclusa la Riserva Obbligatoria

9M23: i migliori 9M di sempre

Investimenti significativi in tecnologia e impegno ESG rafforzato

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

 <p>Massivo <i>de-risking upfront</i>, abbattendo il Costo del rischio</p>	 <p>Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia</p>	 <p>Crescita delle Commissioni, grazie a Wealth Management, Protection & Advisory</p>	 <p>Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande <i>focus</i> sul clima</p>
<p>~1% <i>NPL ratio</i> netto⁽¹⁾</p> <p>~40pb Costo del rischio⁽¹⁾</p>	<p>€2mld di risparmio Costi</p> <p>€5mld di investimenti in tecnologia e crescita</p>	<p>~€100mld di crescita del Risparmio gestito</p> <p>~57% dei Ricavi da <i>business commissionale</i>⁽²⁾</p>	<p>~€25mld in social lending/contributo alla società</p> <p>~€90mld in nuovi crediti per supportare la transizione ecologica</p>

- **100% delle iniziative lanciate, di cui più dell'80% procede in anticipo rispetto ai tempi previsti**
- **Continua a crescere l'indice di soddisfazione delle Persone di ISP (84% nel 2023 vs 79% nel 2021 e 66% nel 2013)**
- **ISP è stata riconosciuta *Top Employer 2023*⁽³⁾  per il secondo anno consecutivo e ha ricevuto il premio *Best Talent Acquisition Team* nell'ambito dei *Talent Awards 2023* di LinkedIn**

(1) Nell'orizzonte del Piano di Impresa
 (2) Commissioni nette e Attività assicurativa
 (3) Da *Top Employers Institute*

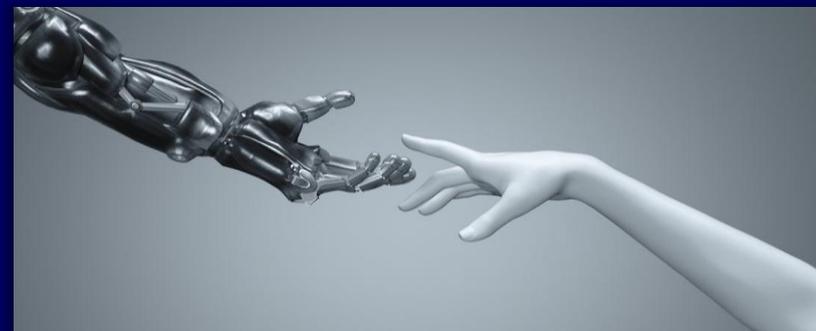
Investimenti significativi in tecnologia già effettuati per garantire il successo presente e futuro

1 isytech: la piattaforma digitale *cloud* di Intesa Sanpaolo

Nuova piattaforma digitale già disponibile per i clienti *retail mass market* attraverso isybank, da estendere progressivamente a tutto il Gruppo

**2 Business digitali**

Nuovi canali digitali (isybank FIDEURAM DIRECT) per attrarre nuovi clienti e servire meglio i clienti ISP con un modello di servizio a basso costo

**3 Intelligenza artificiale**

Intelligenza artificiale per abilitare nuove opportunità di *business*, aumentare l'efficienza operativa e migliorare ulteriormente la gestione dei rischi

~€500mln di contributo⁽¹⁾ aggiuntivo al Risultato corrente lordo 2025, non previsto nel Piano di Impresa 2022-2025

(1) Ulteriore contributo aggiuntivo al Risultato corrente lordo 2025 da isytech, isybank, Fideuram Direct e Intelligenza artificiale non previsto nel Piano di Impresa, compensando l'impatto dell'aumento dell'inflazione e del rinnovo del CCNL

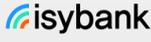
1 Nuova piattaforma digitale (isytech) già disponibile per i Clienti *retail mass market* tramite isybank, da estendere progressivamente a tutto il Gruppo

isytech: la nostra piattaforma digitale *cloud-native*...

- **isytech** sviluppata in *partnership* con una *leading fintech* 
- Nuova soluzione *cloud* abilitata dalla *partnership* con   (Skyrocket)

€2,1mld di investimenti *IT* già effettuati e ~1.300 specialisti *IT* già assunti

... già utilizzata con successo attraverso ...

- **isytech** utilizzata con successo per clienti *retail mass market* attraverso la nostra banca digitale ()
-  è un fattore abilitante per la riduzione strutturale dei Costi e la generazione di Ricavi aggiuntivi

Una banca digitale con un *business model* con un *Cost/Income* <30% e ~5mln di clienti⁽¹⁾

... da estendere gradualmente a tutto il Gruppo

- **isytech** è un incubatore per **estendere** la soluzione tecnologica a **tutto il Gruppo**, inclusi:
 - Segmenti di clientela (*Affluent*, *Private Banking*, *PMI/Corporate*)
 - Principali Banche Estere europee controllate

Contributo aggiuntivo di ~€150mln al Risultato corrente lordo 2025, non previsto nel Piano di Impresa

(1) Entro la fine del 2025

1 isytech: la piattaforma digitale *cloud* del Gruppo

Elementi chiave della nostra piattaforma digitale *cloud-based*

Cloud-native

- Tecnologia *cloud* ibrida e scalabile
- Costi di infrastruttura contenuti e flessibili

Modulare

- Architettura basata su API
- *Time-to-market* più veloce

Sicura

- Sicurezza informatica rafforzata
- Progettata per garantire la massima resilienza

Scalabile

- Su diversi segmenti
- Su diversi prodotti
- Su diverse geografie

Sempre disponibile

- 24/7/365
- In tempo reale
- Risposte immediate
- Omni-canale



**isytech: la nostra
piattaforma
digitale *cloud***

La prima banca *leader* ad adottare completamente soluzioni di *core banking* di prossima generazione basate sul *cloud*

2 Sviluppata in meno di dodici mesi una nuova banca digitale con un'esperienza cliente innovativa

Esperienza cliente digitale unica...

<3 minuti

tempo medio di *onboarding*

<30 click

necessari per aprire un conto

Conti e carte

subito attivi

per i bisogni bancari del cliente

- **Capacità digitali di primo piano:** app ISP definita da Forrester come “*Global Mobile Banking Apps Leader*”
- **Sicurezza clienti** ai vertici di settore abilitata dal **framework** dei **controlli** di ISP
- **>40% delle vendite totali** a clienti *retail* del Gruppo già oggi digitali⁽¹⁾

> ... già apprezzata dal mercato

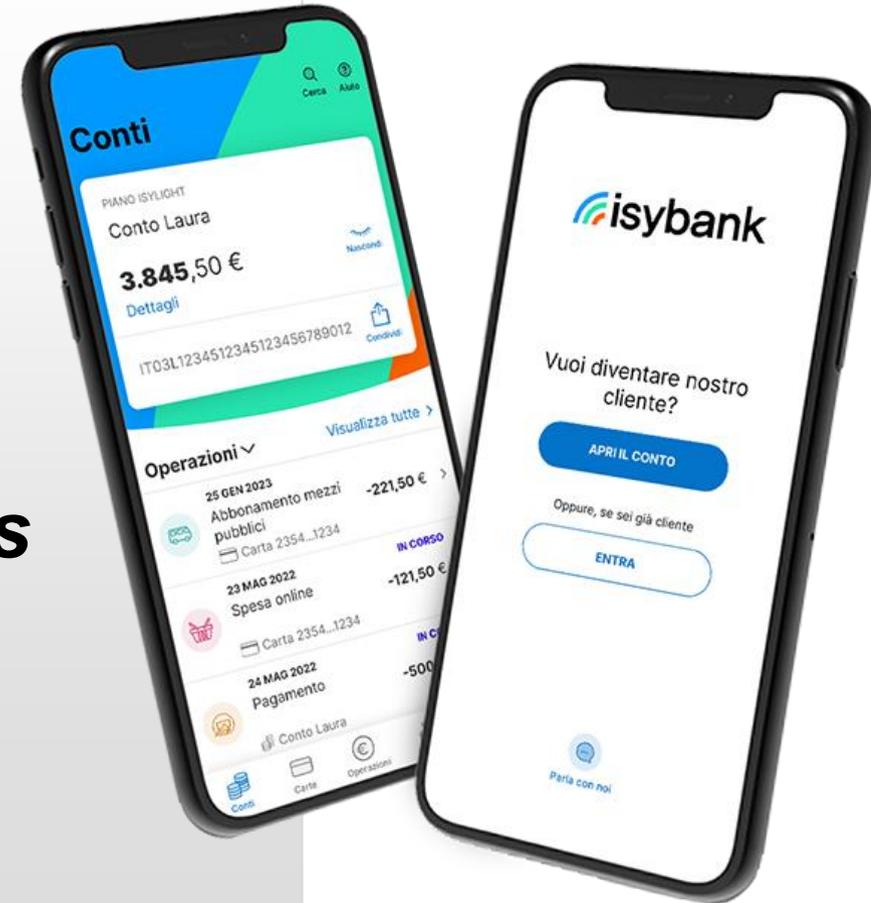
~300.000 clienti trasferiti

~50.000 conti già aperti da **nuovi clienti** non ISP

~400.000 downloads

>80

Indice Netto di Soddisfazione (INS) sul processo di *onboarding*



(1) Self e offerta a distanza

2 Le attività previste per il trasferimento del primo gruppo di clienti sono state completate con successo

Attività di trasferimento completate con successo...

- ✓ **Fase di *test* con “Family&Friends”** completata con successo
- ✓ Nel weekend del 14-15 ottobre, **conferimento del primo ramo di clienti⁽¹⁾ da ISP a isybank (~300.000)**
- ✓ Dalla mezzanotte del 15 ottobre, **app isybank immediatamente disponibile e operativa per tutti i clienti trasferiti**
- ✓ Disponibilità immediata **di un presidio dedicato su canale Filiale Digitale** anche nelle ore notturne **per supportare i clienti trasferiti**



... con eccellenti *performance*



Eccellenti *performance* dell'app isybank, con tempi di risposta ancora più rapidi dell'app ISP



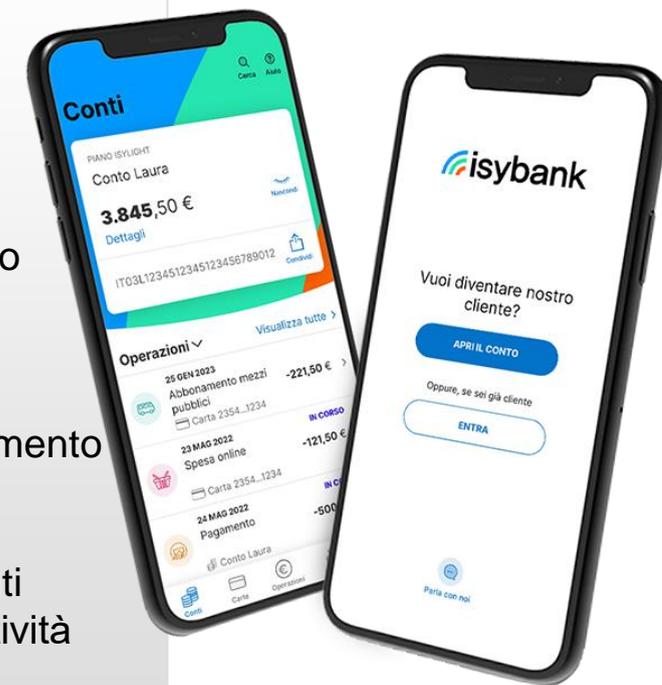
~50% dei clienti trasferiti ha completato accesso in app già nelle prime ore post-trasferimento



20x accessi contestuali rispetto all'attività di isybank pre-trasferimento



40x operazioni condotte dai clienti nella prima giornata rispetto all'attività di isybank pre-trasferimento



(1) Selezionati in funzione dei comportamenti digitali e dei prodotti posseduti

3 Programma AI a scala con benefici significativi per il Gruppo

Programma dedicato per l'adozione dell'AI a scala...

Impatto olistico

- **Adozione dell'AI a livello di Gruppo** attraverso lo sviluppo di **AI use case** che favoriscano:
 - **Migliore efficacia commerciale** (esempi di *use case* avviati/*live*: ottimizzazione del *pricing* attraverso *one-to-one pricing* basato su modelli di *AI*, *marketing propensity intelligence* con individuazione di opportunità di *cross/up-selling* analizzando i *pattern* comportamentali di acquisto)
 - **Efficienza operativa** (es., *conversational platform*, con l'80% delle conversazioni già gestite *end-to-end*, *chatbot*, controlli)
 - **Rafforzamento della gestione del rischio** (es., *cyber security*, frodi, antiriciclaggio, VaR), **dell'analisi della regolamentazione** (ISP prima banca europea a utilizzare l'AI per l'analisi della regolamentazione grazie ad *Aptus.AI*) e **dell'ESG** (es., gestione *real estate*)

Partnership e accordi

- **Competenze e soluzioni di *sourcing*** attraverso:
 - **Accordi con terze parti** (es., Google, Microsoft, iGenius)
 - **Partnership con il mondo accademico** (es., Normale di Pisa, London City University & Fujitsu Laboratory of Europe, ZHAW Zurich University of Applied Sciences, Università Bicocca)
 - **CENTAI**, centro di ricerca ISP per l'intelligenza artificiale

Adozione responsabile ed efficace

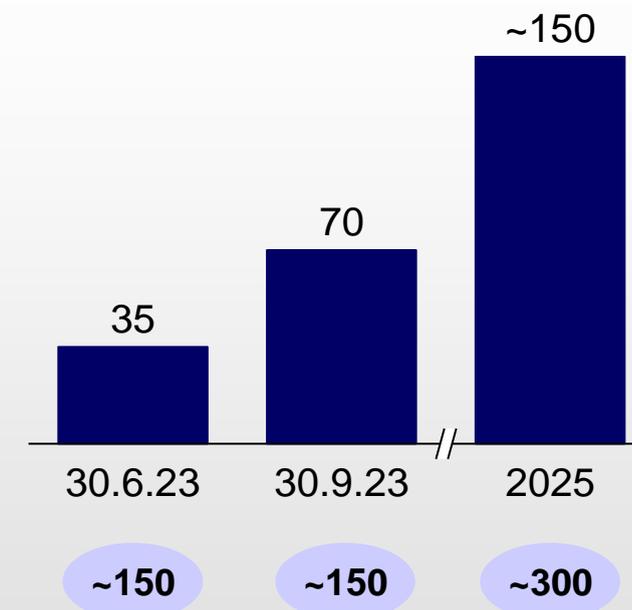
- **Principi etici** di adozione responsabile, quali ad esempio:
 - **Responsabilità chiara** del *business owner* e **presenza umana** garantita nel processo
 - Implementazione di un sistema di controlli per garantire la **qualità**, l'**equità** e l'**esplicabilità dei dati**
 - Oltre 300 risorse coinvolte in **progetti AI** e **Centro di Eccellenza Cloud**
 - Soluzioni/strumenti dedicati per **responsabilizzare le Persone di ISP**

Avviato Laboratorio GenAI con sperimentazioni già concluse su più ambiti (es. supporto HR, analisi regolamentazione, *technical support* e *coding*) e primi utilizzi previsti nel 2024

... con significativi benefici per il Gruppo

AI use case, #

x Specialisti AI dedicati



~€100mln di contributo addizionale al Risultato corrente lordo 2025 non previsto nel Piano di Impresa 2022-2025, senza considerare i potenziali vantaggi derivanti dall'adozione di soluzioni di *generative AI*

Rafforzamento dell'impegno ESG con una *world-class position* nel *Social Impact*...

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 30.9.23 (2022-9M23)	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
<p>Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali</p>	<p>Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi</p>	<p>32mln di interventi</p>	<p>50mln 64%</p>
<p>Forte focus sull'inclusione finanziaria</p>	<p>Nuovo social lending⁽¹⁾</p>	<p>€13,5mld</p>	<p>€25mld 54%</p>
<p>Continuo impegno per la cultura</p>	<p>Musei Gallerie d'Italia </p>	<p>30.000mq in 4 sedi con ~1.000.000 di visitatori</p>	<p>30.000mq 100%</p>
<p>Promozione dell'innovazione</p>	<p>Promozione dell'innovazione</p>	<p>€79mln investimenti in <i>startup</i> 336 progetti di innovazione finanziati</p> <p> NEVA SGR INTESA SANPAOLO INNOVATION CENTER</p>	<p>€100mln 79% 800 42%</p>

Rafforzamento della nostra posizione ai vertici mondiali per impatto sociale con ~€1,5mld di contributo⁽²⁾ e ~1.000 persone dedicate

(1) Nuovo credito a supporto delle attività *non-profit*, delle persone vulnerabili e dei giovani e della rigenerazione urbana

(2) Nel periodo 2023-2027, come costo per la Banca (inclusi costi di struttura pari a ~€0,5mld relativi alle ~1.000 Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti), già tenuto in considerazione nella *guidance* 2023-2024-2025

... e un grande *focus* sul clima

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 30.9.23 (2022-9M23) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate 	Nuovi prestiti a supporto della <i>green economy</i>, <i>circular economy</i> e transizione ecologica (Missione 2 PNRR⁽¹⁾) di cui nuove linee di credito per la <i>circular economy</i>⁽²⁾	~€41mld⁽⁴⁾ €7,5mld	€76mld⁽⁶⁾ 54% €8mld 94%
	Nuovi crediti <i>green</i> a individui	€3,7mld	€12mld 31%
	Laboratori ESG	12 aperti	>12 ~100%
	AuM investiti in prodotti ESG come % degli AuM totali⁽³⁾	73%	60% >100%
	Accelerazione nell'impegno verso <i>Net-Zero</i> 	Energia acquisita da fonti rinnovabili	91%⁽⁵⁾

- **Riduzione delle emissioni finanziate:**

- **62% di riduzione assoluta nel 2022 vs 2021 per i 4 settori NZBA ad alte emissioni con obiettivi al 2030 dichiarati (*Oil & Gas, Power generation, Automotive, Coal mining*)**
- **Documentazione SBTi per la validazione da presentare entro marzo 2024**

- **€7,8mld di *bond green* e *social* (8 emissioni, più di un terzo del totale emesso nel periodo 2022-9M23)**

(1) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

(2) Inclusi i criteri *green* e *circular*

(3) Perimetro Eurizon - fondi e prodotti di risparmio gestito ex art. 8 e 9 SFDR 2019/2088

(4) 2021-30.9.23

(5) Al 30.6.23 – calcolato a giugno e dicembre

(6) 2021-2026

(7) A livello di Gruppo nel 2030

Posizione di *leadership* in ambito ESG all'interno dei principali indici e classifiche di sostenibilità

Principali classifiche⁽¹⁾ di sostenibilità

Unica banca italiana inclusa nei **Dow Jones Sustainability Indices**, nella **CDP Climate A List 2022** e nell'indice **2023 di Corporate Knights "Global 100 Most Sustainable Corporations in the World"**

Al primo posto tra i peers per **Bloomberg** (ESG Disclosure Score) e Sustainalytics

A gennaio 2023, ISP è stata confermata nel **Bloomberg Gender-Equality Index**

A settembre 2023, ISP si è classificata prima banca in Europa nel **Refinitiv D&I Index**

Nella classifica 2023 di **Institutional Investor**, ISP si è confermata prima in Europa per gli aspetti ESG

	Bloomberg ⁽²⁾	CDP	MSCI	S&P Global	MORNINGSTAR	SUSTAINALYTICS
ISP	74	A	AAA	86	12,2	
UniCredit	67	A	AA	84	15,8	
BBVA	65	A	AA	83	16,1	
UBS	63	A-	AA	83	19,6	
HSBC	62	A-	AA	79	21,6	
Santander	61	A-	AA	79	22,4	
Santander	61	B	AA	70	22,7	
Santander	60	B	AA	68	23,2	
LLOYDS BANK	59	B	AA	65	23,2	
ING	59	B	AA	62	23,8	
SOCIETE GENERALE	59	B	AA	58	24,8	
BARCLAYS	55	B	AA	52	25,2	
COMMERZBANK	55	B	AA	47	25,5	
ING	53	B	AA	46	25,7	
CREDIT AGRICOLE	53	C	AA	46	27,5	
Nordea	45	N.D.	A	40	27,9	

ISP inclusa in tutti i principali indici:

(1) Campione di riferimento ISP
 (2) Bloomberg Disclosure Score

Fonte: Bloomberg ESG Disclosure Score (Bloomberg al 17.10.23), CDP Climate Change Score 2022 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores>); MSCI ESG Score (<https://www.msci.com/esg-ratings>) dati al 17.10.23; S&P Global (<https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores> al 20.9.23); Sustainalytics score (<https://www.sustainalytics.com/esg-ratings> al 17.10.23)

9M23: i migliori 9M di sempre

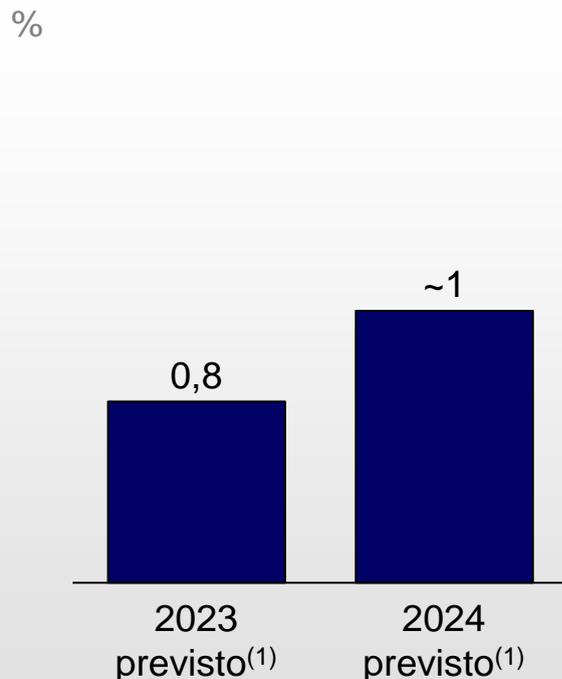
Investimenti significativi in tecnologia e impegno ESG rafforzato

ISP è ben preparata ad avere successo

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

I solidi fondamentali dell'Italia supportano la resilienza dell'economia

Evoluzione annuale del PIL italiano



L'economia italiana è resiliente grazie a solidi fondamentali

Famiglie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elevata ricchezza lorda delle famiglie italiane a oltre €11.400mld, di cui €5.200mld in attività finanziarie, unita ad un basso livello di indebitamento e ad un basso <i>debt-service ratio</i> ▪ Livello di indebitamento su reddito disponibile lordo al 60% nel 2trim.23, molto inferiore al 91% dell'Eurozona ▪ Minore vulnerabilità ai tassi di interesse in aumento: il 63% dei mutui a tasso fisso (rispetto al ~20% prima della crisi finanziaria) e oltre il 30% dei mutui a tasso variabile emessi nel 2022 con soglia massima del tasso (<i>cap</i>) ▪ Depositi a livelli record, il 66% in più rispetto al 2008 e quasi il doppio dell'ammontare dei prestiti
Imprese	<ul style="list-style-type: none"> ▪ PMI italiane molto resilienti, in rapida ripresa dopo l'emergenza COVID-19 con tassi di default storicamente bassi, elevata liquidità e migliorata leva finanziaria ▪ Maggiore liquidità con i depositi che rappresentano il 61% dei prestiti bancari, in linea con la Germania e vicino all'area Euro, rispetto al 20% nel periodo 2008-2013 ▪ Imprese orientate all'export altamente diversificate in termini di settore e dimensione, con l'export italiano che ha superato quello della Germania di ~20% negli ultimi 5 anni⁽²⁾ ▪ Minore dipendenza dal credito bancario. Dal 2011 al 2022, il debito bancario come percentuale del debito finanziario totale è diminuito dal 67% al 52%
Governo italiano e sostegno europeo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ampio sostegno all'economia da parte del Governo italiano, con misure contro il caro-energia dal valore totale di oltre 26 miliardi (1,3% del PIL) nel 2023, dopo i quasi 54 miliardi (2,8% del PIL) del 2022 ▪ Il Governo italiano ha sinora ricevuto €85,4 miliardi di fondi UE nell'ambito del Dispositivo di Ripresa e Resilienza; è stato inoltre raggiunto un accordo per il pagamento della quarta rata da €16,5 miliardi, atteso tra fine 2023 e inizio 2024
Sistema bancario	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il sistema bancario è ampiamente capitalizzato, presenta un alto livello di liquidità, sostiene famiglie e imprese, ed è fortemente impegnato nella doppia transizione (digitale e verde) dell'economia Italiana

- **L'inflazione ha raggiunto un picco a ottobre-novembre 2022**, a 12,6% a/a, ed è poi calata sino a 5,6% a settembre 2023; è attesa un'ulteriore, ampia flessione a partire da ottobre (la tendenza annua a fine 2024 è vista vicina al 2%)
- **Il tasso di disoccupazione è sceso** al 7,3% ad agosto, il livello più basso dal 2008; il numero di occupati, il tasso di occupazione e il tasso di partecipazione sono ai massimi storici
- Nel 2024, **la ripresa globale sosterrà anche la domanda esterna per le imprese italiane**
- La **posizione finanziaria più solida** delle società non finanziarie italiane e delle famiglie **permette di far fronte a tassi di interesse più elevati**
- **S&P e DBRS** hanno recentemente confermato i **rating** per l'Italia, rispettivamente ai livelli **"BBB/A-2"** e **"BBB(high)/R-1(low)"** con **Outlook/Trend Stabile**

(1) Fonte: per il 2023 stime di Governo e per il 2024 stime ISP

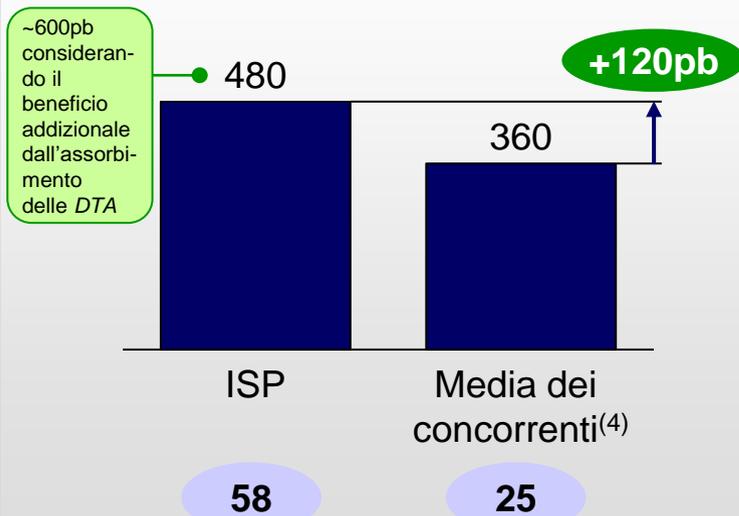
(2) Delta % ad agosto 2023 vs agosto 2018: Italia +35,1%, Germania +15,8%

ISP è meglio preparata rispetto ai concorrenti grazie ad un eccellente profilo di rischio, una patrimonializzazione elevata ed un modello di *business* ben diversificato e resiliente

Buffer vs requisiti SREP + combined buffer⁽¹⁾

pb, 30.9.23

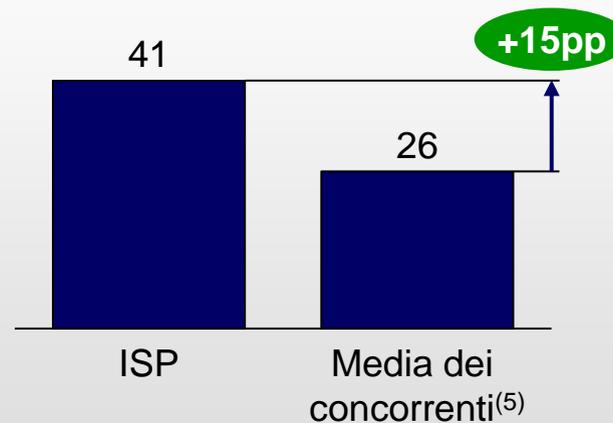
x Fully phased-in CET1⁽²⁾/Totale attivi illiquidi⁽³⁾, 30.9.23, %



Patrimonializzazione elevata ed eccellente profilo di rischio

Incidenza delle Commissioni nette e dell'Attività assicurativa sui Proventi operativi netti

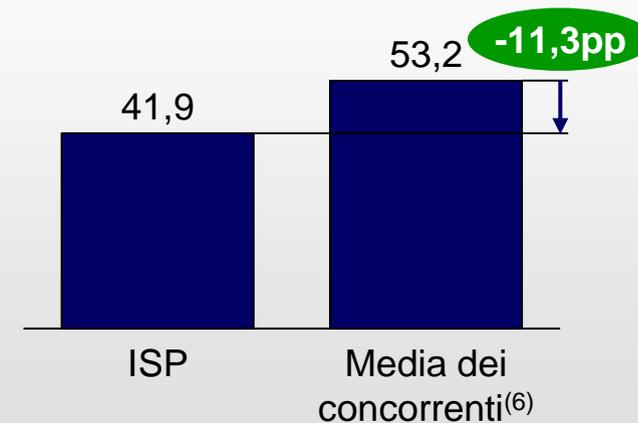
%, 9M23



Modello di *business* ben diversificato e resiliente

Cost/Income ratio

%, 9M23



Elevata flessibilità strategica per gestire i Costi anche grazie ai significativi investimenti in tecnologia

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

- (1) Calcolato come la differenza tra il Fully phased in CET1 ratio, tenendo conto dello *share buyback* approvato dalla BCE, vs requisiti SREP + combined buffer, considerando i cambiamenti ai *macroprudential capital buffer* annunciati e stimando il *Countercyclical Capital Buffer*
- (2) Fully phased-in CET1. Campione: Barclays, BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Standard Chartered e UniCredit (dati al 30.9.23); Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Société Générale e UBS (dati al 30.6.23)
- (3) Totale attivi illiquidi include *stock* di Crediti deteriorati netti, attivi di Livello 2 e Livello 3. Campione: Barclays, BBVA, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Standard Chartered e UniCredit (NPL netti al 30.9.23); BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Société Générale e UBS (NPL netti al 30.6.23). Attivi Livello 2 e Livello 3 al 30.6.23
- (4) Campione: BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.9.23); Commerzbank, Crédit Agricole S.A. e Société Générale (dati al 30.6.23)
- (5) Campione: BBVA, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Nordea, Santander, Standard Chartered e UniCredit (dati al 30.9.23); Barclays, BNP Paribas, Commerzbank, Lloyds Banking Group, Société Générale e UBS (dati al 30.6.23)
- (6) Campione: Barclays, BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Standard Chartered e UniCredit (dati al 30.9.23); Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Société Générale e UBS (dati al 30.6.23)

ISP sta rispettando gli impegni presi ed è pienamente preparata per continuare ad avere successo

I migliori 9M di sempre

- Risultato netto di €6,1mld, i migliori 9M dal 2007
- Risultato netto di €1,9mld nel 3trim., il miglior 3trim. di sempre
- Il migliori 9M di sempre per Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo
- 3trim., il miglior trimestre di sempre per Proventi operativi netti e Risultato della gestione operativa
- **Cost/Income ratio nei 9M più basso di sempre (41,9%)** con Costi operativi sostanzialmente stabili nonostante l'inflazione e gli investimenti significativi in tecnologia
- Il più basso Costo del rischio nei 9M (28pb annualizzato) con un aumento del *NPL coverage ratio* (+1,4pp vs 2trim.23) e flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici
- Patrimonializzazione elevata con **fully phased-in Common Equity ratio al 13,6%**
- €4,3mld dividendi già maturati nel 9M, di cui €2,6mld da pagare come *interim dividend* il 22.11.23

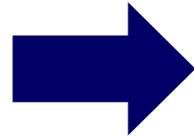
Pienamente preparati ad avere successo in futuro grazie ad un modello di *business* ben diversificato e resiliente

- **Redditività resiliente, patrimonializzazione elevata** (un chiaro vincitore dello *stress test* EBA), **leverage** basso e forte posizione di **liquidità**
- **Banca Zero-NPL** con *NPL ratio* netto all'1,0%⁽¹⁾, basso Costo del rischio e *overlay*
- **Modello di *business* ben diversificato e resiliente: leader** nel *Wealth Management, Protection & Advisory* con fabbriche prodotte di piena proprietà e >€1.200 miliardi di Attività finanziarie della clientela
- **Interessi netti in forte accelerazione** con ulteriore crescita prevista nel 2024 e nel 2025
- **Investimenti significativi in tecnologia**
- Elevata **flessibilità strategica nella gestione dei Costi**
- Esposizione vs Russia **bassa e adeguatamente coperta**
- **Management team** forte, insieme da tempo e coeso

La realizzazione del Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo, con le iniziative industriali chiave ben avviate e , la nostra banca digitale basata sulla nuova infrastruttura tecnologica del Gruppo, operativa con successo

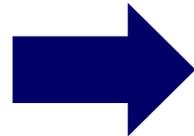
Miglioramento dell'*outlook* per il 2023: Risultato netto superiore a €7,5mld

Solida crescita dei Ricavi,
trainata dagli Interessi netti,
unita al continuo *focus* sul
Cost management...



... che determina un aumento
significativo del Risultato
della gestione operativa

Forte riduzione delle
Rettifiche nette sui crediti...



... che genera una crescita del
Risultato netto superiore a
€7,5mld

Risultato netto 2024-2025 superiore al 2023

- Solida e sostenibile creazione e distribuzione di valore: *cash payout ratio* del 70%
- €4,3mld dividendi già maturati nel 9M, di cui €2,6mld da pagare come *interim dividend* il 22.11.23
- *Interim DPS* 2023: €14,4 centesimi (+95% vs *interim DPS* dello scorso anno)
- *Dividend yield*: >11,5%⁽¹⁾
- Distribuzione addizionale per il 2023 da quantificare all'approvazione⁽²⁾ dei risultati di fine anno
- Eventuali ulteriori distribuzioni per il 2024 e 2025 saranno valutate di anno in anno

(1) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 1.11.23, *guidance* del Risultato netto 2023 superiore a €7,5mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(2) A inizio febbraio 2024

9M23: i migliori 9M di sempre

Investimenti significativi in tecnologia e impegno ESG rafforzato

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

Il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



**Massivo *de-risking upfront*,
abbattendo il Costo del rischio**



**Riduzione strutturale dei Costi,
grazie alla tecnologia**



**Crescita delle Commissioni,
grazie a *Wealth Management*,
*Protection & Advisory***



**Forte impegno nell'ESG, con una
posizione ai vertici mondiali per
impatto sociale e
grande *focus* sul clima**

Riduzione massiva dello *stock* di *NPL* e azioni continue di prevenzione attraverso una strategia modulare



Nuovo modello decisionale per il credito



Gestione proattiva degli altri rischi



Una nuova Banca Digitale e ottimizzazione della copertura territoriale



Rinnovamento del personale



Gestione *smart* degli immobili



Gestione dei Costi potenziata da *Advanced Analytics*



Efficienza *IT*



Modello di servizio dedicato per la clientela *Exclusive*



Rafforzamento della *leadership* nel *Private Banking*



Continuo *focus* sulle fabbriche prodotte di proprietà (*Asset management e Insurance*)



Ulteriore crescita nel *business* dei pagamenti



Potenziamento dell'*Advisory* per tutti i clienti *Corporate*



Crescita delle attività delle International Subsidiary Banks



Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali



Forte *focus* sull'inclusione finanziaria



Continuo impegno per la cultura



Promozione dell'innovazione



Accelerazione nell'impegno verso *Net-Zero*



Supporto ai clienti nella transizione *ESG/climate*



100% delle iniziative lanciate, di cui >80% procede in anticipo rispetto ai tempi previsti

Massivo *de-risking upfront*, abbattendo il Costo del rischio

Principali evidenze

Massivo *de-risking upfront*, abbattendo il Costo del rischio



- Massivo *deleveraging* con una riduzione dello *stock* di Crediti deteriorati lordi di €4,8mld nel 2022-3trim.23, riducendo l'*NPL ratio* netto all'1%⁽¹⁾ e anticipando l'obiettivo del Piano di Impresa
- *Focus* su approccio modulare e settoriale *forward looking* - tenendo conto dello scenario macroeconomico - e sulla gestione proattiva del credito
- *Focus* sull'*action plan* dedicato di Banca dei Territori, con un forte controllo del Costo del rischio strutturale, dei flussi di Crediti deteriorati da Crediti *in bonis* e con nuove soluzioni per le nuove esigenze emerse nello scenario attuale
- Rafforzate capacità di *risk management*: il *Risk Appetite Framework*, completo e robusto, comprende tutte le principali dimensioni di rischio del Gruppo
- Le capacità di valutazione del credito sono state ulteriormente rafforzate con l'introduzione di un *Sectorial Framework* che valuta il profilo prospettico di ciascun settore economico su base trimestrale in diversi Paesi. La visione settoriale, approvata da uno specifico comitato manageriale, alimenta tutti i processi di credito al fine di dare priorità alle decisioni creditizie e ai piani d'azione
- Estensione della protezione antifrode in ambito *cybersecurity* a nuovi prodotti e servizi per la clientela *retail*, compreso l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale; adozione di soluzioni di *Intelligence Open Source* per potenziare la capacità di *intelligence* sulle minacce informatiche
- Maggiore protezione sia dell'accesso da remoto alle applicazioni che nelle postazioni di lavoro aziendali abilitando l'autenticazione a più fattori, migliorando nel contempo l'esperienza degli utenti attraverso processi agevoli
- Maggiore protezione dagli attacchi informatici, con riferimento alla *detection/recovery* e aumentata consapevolezza interna sugli attacchi informatici (ad esempio *phishing*)
- Ulteriormente migliorati i livelli di sicurezza dei servizi digitali (inclusa *isysbank*, la nostra nuova Banca Digitale) anche attraverso l'adozione di soluzioni e tecnologie avanzate per il riconoscimento biometrico remoto degli utenti, migliorandone la *user experience*
- Creazione dell'*Anti Financial Crime Digital Hub (AFC Digital Hub)*, che mira a diventare un centro nazionale e internazionale aperto ad altre istituzioni finanziarie e intermediari del sistema, con l'obiettivo di combattere il riciclaggio di denaro e il terrorismo attraverso le nuove tecnologie e l'Intelligenza Artificiale realizzando un modello di collaborazione pubblico-privata che abilita l'introduzione dell'innovazione (ricerca applicata) nei processi di *business*
- Creazione di un nuovo modello AFC basato su una piattaforma internazionale e su centri di competenza specializzati in *Transaction Monitoring* e *Know Your Customers*
- L'unità *Active Credit Portfolio Steering (ACPS)* ha continuato ad ampliare gli schemi di copertura del rischio di credito per l'ottimizzazione degli assorbimenti patrimoniali. Nel 3trim.23 è stata finalizzata una nuova operazione di cartolarizzazione sintetica di ~€2,7mld su un portafoglio di finanziamenti a favore di imprese con un elevato ESG Score e/o compresi in contesti di economia circolare. Alla fine del 3trim.23, il volume *outstanding* delle operazioni di cartolarizzazione sintetica incluse nel Programma GARC (Gestione Attiva Rischio di Credito) era pari a ~€26,5mld
- L'unità ACPS ha altresì rafforzato le iniziative di *capital efficiency* ed esteso il perimetro di applicazione della Strategia Creditizia, indirizzando €20mld di nuovi prestiti nel 2022 e ~€13mld nei 9M23 verso settori economici più sostenibili e con il miglior profilo rischio/rendimento
- Vincitore del premio nella categoria "Innovazione dell'Anno" in ambito Cartolarizzazioni ESG di SCI⁽²⁾ per avere applicato il modello proprietario di ESG Scoring alle proprie transazioni con trasferimento del rischio
- Esteso il modello di *business Originate-to-share*, aumentando le capacità di distribuzione per ottimizzare il ritorno sul capitale

(1) Secondo la definizione EBA

(2) *Structured Credit Investor* è un primario fornitore di informazioni finanziarie con *focus* sui mercati globali di cartolarizzazioni

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia (1/3)

Principali evidenze

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia



- isytech già operativa con ~465 specialisti dedicati, contratto con Thought Machine finalizzato e *masterplan* tecnologico definito. Definita la struttura dell'offerta e le funzionalità di isybank
- Assunti e operativi i nuovi responsabili di isybank, di isytech e di *Sales & Marketing Digital Retail*
- Completata l'iniziativa *Family&Friends* di isybank con il coinvolgimento delle Persone di ISP e selezionati "friends" esterni
- Lancio commerciale di isybank il 15.6.23 e rilascio dell'App sugli store iOS e Android; avvio del nuovo sito internet vetrina ufficiale di isybank
- Definito il piano per il conferimento del ramo d'azienda da ISP a isybank e completata la prima migrazione pianificata della clientela il 14 e 15 Ottobre (~300.000 clienti)
- Prosegue con successo il processo di trasformazione e semplificazione della piattaforma tecnologica e del modello operativo di isybank
- Internalizzazione delle competenze *core IT* avviata con ~1.040 persone già assunte
- *AI Lab* a Torino già operativo (costituzione Centai Institute)
- ~810 filiali chiuse a partire dal 4trim.21 alla luce del lancio di isybank
- Piattaforma digitale per la gestione analitica dei costi attiva e funzionante, con 35 iniziative di efficientamento già individuate
- Implementati gli strumenti a supporto delle attività di negoziazione e di *scouting* di potenziali fornitori ed avviato il programma di *procurement analytics*. Nell'ambito del processo di accentramento delle attività, effettuato il *Go-live* del nuovo sistema Hub Procurement
- Razionalizzazione del patrimonio immobiliare in Italia in corso, con una riduzione di ~450.000 mq dal 4trim.21
- ~4.200 uscite volontarie⁽¹⁾ nel 2022 e 9M23
- Completata l'implementazione di funzioni e servizi digitali in Serbia, Ungheria e Romania. Implementazione in Slovacchia in corso: prosegue la fase di *roll-out* iniziata a giugno con rilasci gradualmente su base mensile
- Concluse le attività di implementazione necessarie per l'utilizzo dell'intelligenza artificiale e rilasciata la nuova funzionalità di *Navigated Experience* del chatbot in Ungheria, Slovenia, Albania e Croazia
- *Go-live* del nuovo *core banking system* in Egitto e allineamento dei canali digitali
- In corso le attività per la progressiva diffusione degli applicativi in ottica di piattaforma *target* nei rimanenti paesi della Divisione International Subsidiary Banks
- *Digital Process Transformation*: identificazione dei processi e avvio delle attività di trasformazione E2E (in particolare i processi di *procurement*, *onboarding* dei clienti, gestione dei processi di successione ereditaria, chiusura dei conti correnti e gestione dei controlli). Le attività di trasformazione E2E faranno leva sia sull'Automazione Intelligente dei Processi (ad esempio con Intelligenza Artificiale e/o Automazione Robotica dei Processi) che sui metodi di reingegnerizzazione tradizionali
- Coerentemente con il piano SkyRocket, la nuova *Cloud Region* di Torino è pienamente operativa (aggiungendosi a quella di Milano disponibile da giugno 2022). Questo ha abilitato il lancio di isybank su infrastruttura interamente in territorio italiano (*disaster recovery* compreso)
- Avviati da Eurizon progetti di digitalizzazione in ambito intelligenza artificiale e *Digital Ledger Technology*

La mobile App di Intesa Sanpaolo è stata riconosciuta da Forrester come "Global Mobile Banking Apps Leader" classificandosi prima assoluta tra tutte le banking apps valutate nel mondo

(1) Riferite agli accordi già firmati con i sindacati

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia: isybank (2/3)

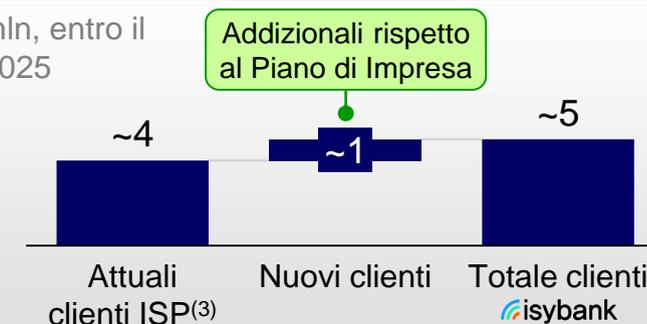
isybank offerta prodotti più ampia rispetto ai *digital challengers*⁽¹⁾...

Catalogo prodotti completamente accessibile, in continua evoluzione⁽²⁾

	isybank	Peer 1	Peer 2	Peer 3	Peer 4	
Carte 	Carte di debito	✓	✓	✓	✓	✓
	Carte in materiale ecosostenibile	✓	✗	✗	✗	✗
	Prelievi UE e extra-UE	✓	✓	✓	✓	✓
Pagamenti 	Bonifici	✓	✓	✓	✓	✓
	Bonifici per agevolazioni fiscali	✓	✗	✗	✗	✓
	Pagamenti <i>account to account</i>	✓	✓	✓	✗	✓
	Pagamenti Pubblica Amministrazione	✓ ⁽⁴⁾	✓	✓	✓	✓
Credito 	Anticipo stipendio	✓	✗	✓	✓	✓
	Prestiti personali	✓	✗	✗	✓	✓
	Mutui	✓	✗	✗	✗	✗

Clienti isybank

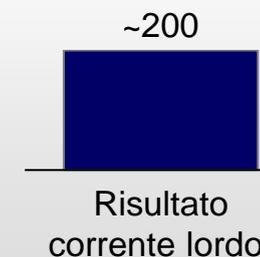
mln, entro il 2025



>2,5mln clienti isybank entro 1trim.24

Benefici aggiuntivi rispetto al Piano di Impresa da nuovi clienti isybank

€ mln, entro il 2025



... sviluppata attraverso la piattaforma tecnologica più innovativa nel mercato: pronti ad avere successo anche contro le *fintech*

(1) Campione: BBVA Italia, Hype, N26 Italia e Revolut Italia

(2) Es., da integrare con carte di credito, carte prepagate, prodotti semplici di protezione

(3) Clienti ISP che già non si recano nelle filiali

(4) Inclusi MAV, F24, Pago PA

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia: isybank (3/3)

Un approccio unico che unisce il digitale al rapporto umano della Filiale Digitale Intesa Sanpaolo



Un modello di servizio digitale **senza filiali fisiche** ma con un rapporto umano...



... attraverso la **Filiale Digitale di ISP** (>2.300 Persone)



Supporto umano in caso di bisogno



Vendite assistite da Persone



Consulenza specializzata sui prodotti (es., mutui)



Una **banca digitale a scala** grazie ai significativi investimenti già effettuati...



... con una tecnologia innovativa che consente **bassi costi di gestione**

Un modello di *business* innovativo di banca digitale con **<30% Cost/Income:**

- Progressivamente scalabile a tutto il Gruppo
- Fattore abilitante chiave per accelerare/aumentare la razionalizzazione della rete di filiali oltre a quanto già pianificato

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (1/5)

Principali evidenze

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory*



- Avviato e ben funzionante Direct Advisory, un servizio dell'offerta digitale di , che consente alla clientela di costruire portafogli di investimento con la consulenza di *team* di *direct banker* che operano a distanza, supportati dalla piattaforma Aladdin Robo4Advisory di BlackRock. Direct Advisory completa l'offerta di servizi esistenti di *Trading* evoluto (per operare su oltre 50 mercati *cash* e derivati), e di Investimenti *In-Self* (per operare autonomamente su un insieme selezionato di fondi sostenibili e gestioni patrimoniali costruite da Fideuram Asset Management). Inseriti a catalogo i *cash deposit* da affiancare alle soluzioni di risparmio gestito. In promozione ai clienti delle reti tradizionali l'offerta di Fideuram Direct, sia per il *trading* evoluto che per il Direct Advisory, in base alle preferenze e caratteristiche di operatività della clientela. Operativa Alpian, la prima banca *private* digitale svizzera, con una piattaforma *mobile-only* che include servizi multi valuta, gestioni patrimoniali e assistenza di consulenti finanziari esperti; arricchita l'offerta con i mandati configurabili *In-Self* e il servizio Apple Pay
- Nuovo modello di servizio dedicato ai clienti Exclusive completamente implementato
- Miglioramento dell'offerta prodotti (nuovi prodotti *AM/Insurance*) e ulteriore crescita del servizio di consulenza avanzata "Valore Insieme" per i clienti *Affluent* ed *Exclusive*: ~42.300 nuovi contratti e €12,7mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nei 9M23, anche grazie a nuovi prodotti introdotti nei 9M23
- Lanciata a marzo 2023 la prima carta di debito *co-badge* in Italia (in materiale eco-sostenibile), dedicata alla clientela *business*, dotata di doppio circuito (Bancomat®, PagoBancomat® e MasterCard o Visa) e di servizio *Instant Issuing*, attivabile da sito e App; alla fine di giugno estesa la funzionalità di *Instant Issuing* anche alla vendita delle carte tramite filiale e Offerta a Distanza
- Intesa Sanpaolo è stata la prima banca in Italia a offrire nel corso del 2023 il SoftPOS di Nexi, soluzione che permette l'accettazione di pagamenti digitali *contact-less* da *smartphone/tablet* senza necessità di un terminale POS
- Introduzione di nuove funzionalità di *Robo4Advisor* di BlackRock per generare consigli di investimento su prodotti selezionati (fondi, prodotti assicurativi e certificati) a supporto dei gestori
- Adozione delle piattaforme BlackRock *Aladdin Wealth* e *Aladdin Risk* per i servizi di investimento: *Aladdin Wealth* per BdT e Fideuram, *Aladdin Risk* e *Aladdin Enterprise* per FAM/FAMI⁽¹⁾ e ECSA/ESJL⁽²⁾, EC SGR⁽²⁾, ECAL⁽²⁾, EPSILON, EAM Croatia⁽²⁾, EAM Hungary⁽²⁾ e EAM Slovakia⁽²⁾
- Nuove funzionalità per gli strumenti di consulenza per clienti *UHNWI*⁽³⁾, rafforzamento del modello di servizio per i *family office*. Rilasciati sia il nuovo servizio di consulenza evoluta *We Add* per la rete Intesa Sanpaolo Private Banking e le nuove funzionalità Aladdin Robo4advisory per le reti Fideuram. In progressiva evoluzione l'integrazione dei principi ESG nei modelli di consulenza attuali. Avviato il processo per definire il nuovo modello di consulenza unico di divisione, che prevederà nativamente la piena integrazione dei principi di sostenibilità
- Effettuato secondo closing del fondo alternativo Art.8 *Fideuram Alternative Investments* Mercati Privati Sostenibili e in corso di arricchimento l'offerta di fondi alternativi di primari operatori internazionali attraverso *partnership* con piattaforme specializzate

(1) Fideuram Asset Management/Fideuram Asset Management Ireland

(2) Eurizon Capital SA/Eurizon SLJ Capital, Eurizon Capital SGR, Eurizon Capital Asia Limited, Eurizon Asset Management Croatia, Eurizon Asset Management Hungary, Eurizon Asset Management Slovakia

(3) *Ultra High Net Worth Individuals*

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (2/5)

Principali evidenze

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory*



- Il 1.1.23, completata la fusione tra le due banche *Private* in Lussemburgo con la nuova Intesa Sanpaolo Wealth Management (ISWM) pienamente operativa. Insieme all'*Hub* svizzero della divisione, ISWM contribuirà alla crescita delle commissioni generate all'estero
- Siglata una partnership strategica con Man Group volta a generare opportunità di investimento innovative per i clienti di Fideuram-ISPB. Man Group acquisirà il 51% di Asteria Investment Managers SA, gestore patrimoniale orientato ai criteri ESG, attualmente detenuto al 100% da REYL Intesa Sanpaolo. La *partnership* si concentrerà sulla creazione di una vasta gamma di strategie d'investimento alternative e strettamente *long-term* che applicano tecnologie all'avanguardia. Acquisito il 100% di Carnegie Fund Services SA, *player* attivo nella distribuzione dei fondi
- Ampliata l'offerta di Eurizon dedicata alle reti di Gruppo e terze; lanciati diversi nuovi prodotti di *asset management* e assicurativi (ad esempio, offerta dedicata ai clienti con eccesso di liquidità, fondi a capitale protetto, fondi a capitale protetto e con importo predefinito a scadenza, fondi PIR *compliant*, fondi tematici, fondi obbligazionari, fondi con esposizione crescente alla componente azionaria). Acquisiti da Eurizon nuovi mandati tradizionali e di *private market* da istituzionali terzi
- Prosegue il miglioramento dell'offerta di prodotti *asset management* e assicurativi ESG, con una penetrazione pari al ~73%⁽¹⁾ del totale AUM
- Continuo impegno di Eurizon nelle attività in materia di educazione finanziaria, formazione ESG (verso distributori e in ambito accademico) e *stewardship* (attivato sul sito Eurizon il *voting disclosure service*)
- Lanciato il nuovo assetto organizzativo di IMI C&IB con particolare attenzione al rafforzamento delle attività di consulenza alla clientela e al *business Originate-to-Share*
- Continua focalizzazione sulle attività di *origination* e *distribution* in Italia e all'estero, con accelerazione del modello *Originate-to-Share*, anche attraverso lo sviluppo di iniziative dedicate
- Arricchita l'offerta commerciale "Soluzione Domani" dedicata alla clientela Senior (*over 65 e caregiver*), tramite il lancio dell'iniziativa Senior Hub che prevede, in una prima fase, l'apertura di un centro multiservizi dedicato alla prevenzione medica e all'aggregazione sociale
- Approvato l'acquisto del 26,2% delle azioni di Intesa Sanpaolo RBM Salute, in anticipo rispetto all'esercizio delle due opzioni *call*, fissate inizialmente al 2026 ed al 2029
- Lanciato un nuovo piano digitale focalizzato su telemedicina e *booking online* di servizi medici da parte di InSalute Servizi, società della Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo. Dal 1.1.24, InSalute Servizi sarà *TPA (Third Party Administrator)* del fondo sanitario integrativo del Gruppo ISP, che vanta circa 245.000 assistiti con oltre 1mln di pratiche all'anno
- Lanciata la piattaforma digitale per le imprese "IncentNow" per fornire informazioni alle aziende e alle istituzioni italiane sulle opportunità offerte dai bandi pubblici relativi al PNRR⁽²⁾
- Avviati *webinar* e *workshop* con i clienti con l'obiettivo di educare e condividere punti di vista su argomenti chiave (es., la transizione digitale)

(1) Perimetro Eurizon – fondi e prodotti di risparmio gestito ex art. 8 e 9 SFDR 2019/2088

(2) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (3/5)

Principali evidenze

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory*



- Sviluppate iniziative commerciali per supportare i clienti di diversi settori (ad esempio *Energy, TMT, Infrastructure*) per ottimizzare l'incorporazione dei piani di recupero post-pandemia europei e italiani
- Lanciato il primo Fondo di *Private Debt* del Gruppo, in collaborazione tra ISP e Eurizon Capital Real Assets (ECRA), per sostenere lo sviluppo delle PMI attraverso soluzioni finanziarie innovative che supportino l'economia reale e i processi di transizione sostenibile
- Lanciato Cardea, portale innovativo e digitale per le istituzioni finanziarie
- Rafforzamento della piattaforma digitale *corporate* (Inbiz) nell'UE con particolare attenzione al *Cash & Trade*, anche grazie alle *partnership* con le *Fintech*
- Aggiornamento continuo delle piattaforme IT *Global Markets* (ad esempio *equity*), avviate le attività commerciali dedicate al rafforzamento del *business equity* e lanciato il *coverage* di *European Equity Research*
- Lanciata un'iniziativa di ESG *value proposition* per i segmenti *corporate* e PMI delle banche del Gruppo in Slovacchia, Ungheria, Croazia, Serbia ed Egitto. Identificati i settori prioritari sui quali è in corso la definizione di una strategia commerciale volta a migliorare l'offerta ESG nei mercati dove opera la Divisione International Subsidiary Banks. Avviato un progetto per la creazione di un prodotto di finanziamento (*multi-country*) dedicato al raggiungimento di obiettivi *green*, nell'ambito dell'offerta S-Loan
- In corso lo sviluppo di sinergie - in ambito *Global Markets, Structured Finance e Investment Banking* - tra IMI C&IB e le banche del Gruppo in Slovacchia, Repubblica Ceca, Ungheria e Croazia con un significativo aumento dell'operatività e della *pipeline* dall'inizio del Piano di Impresa. In corso l'estensione di IMI C&IB *Synergy Project* ad altri mercati
- Consulenza ESG alle aziende per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con un *focus* sui settori dell'energia, delle infrastrutture, dell'*automotive & industry*, anche tramite accordi di filiera con *partner* specializzati
- Finalizzato l'accordo generale di cooperazione con un gruppo assicurativo *leader* per la distribuzione di prodotti di *bancassurance* in Slovacchia, Croazia, Ungheria, Serbia e Slovenia e firmati i *Local Distribution Agreement*
- Lanciato il prodotto di factoring "Confirming" su 5 ulteriori mercati (Slovacchia, Serbia, Romania, Slovenia e Albania) e perfezionati i primi *deal* in ognuno di essi
- Lanciato un progetto tra le Divisioni *International Subsidiary Banks* (ISBD) e Banca dei Territori per potenziare ulteriormente le opportunità di business *cross-border* per le *mid-corporates* operanti nei mercati in cui sono presenti le partecipate estere. Nella prima fase il programma coinvolge le banche in Slovacchia, Ungheria, Romania, la Direzione Agribusiness e alcune Direzioni Regionali della Banca dei Territori. In corso la graduale estensione dell'iniziativa ad altre geografie e Direzioni Regionali
- Lanciato un progetto tra le Divisioni *International Subsidiary Banks* (ISBD) e *Private Banking* per la definizione e implementazione di un nuovo modello di Servizio per i clienti *High Net Worth Individual* (HNWI) di ISBD, riservato in particolare agli imprenditori con esigenze complesse di gestione patrimoniale

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (4/5)

Una piattaforma di *Digital Wealth Management* unica per chi vuole investire da remoto su mercati quotati e risparmio gestito...



Trading Evoluto

- Piattaforma professionale per *heavy-trader* e utenti esperti in 50+ mercati *cash* e derivati
- Modello sofisticato di misurazione *real-time* dell'esposizione finanziaria
- *Team* di supporto ed *execution* con oltre 15 anni di esperienza



Investimenti In-Self

- Accesso a ~150 fondi sostenibili dei migliori *asset manager* internazionali selezionati da Fideuram Asset Management
- **Sottoscrizione online** di portafogli *ESG* pre-costruiti e gestiti da Fideuram Asset Management



Direct Advisory

- *Team* di consulenti finanziari disponibili *anytime – anywhere* (su appuntamento, da remoto, via app) per costruire insieme al cliente il portafoglio di investimenti e ribilanciarlo periodicamente
- **Utilizzo di strumenti e funzionalità evoluti**, come la piattaforma **Robo4Advisory di Aladdin** e il reporting avanzato per l'educazione finanziaria

... abilitata da **tecnologia state-of-the-art**

- **Piena e progressiva convergenza con gli investimenti effettuati per isytech**
- **Laboratorio di innovazione dedicato per la Divisione Private Banking**

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (5/5)

Fideuram Direct: una nuova linea di *business*...

Clients

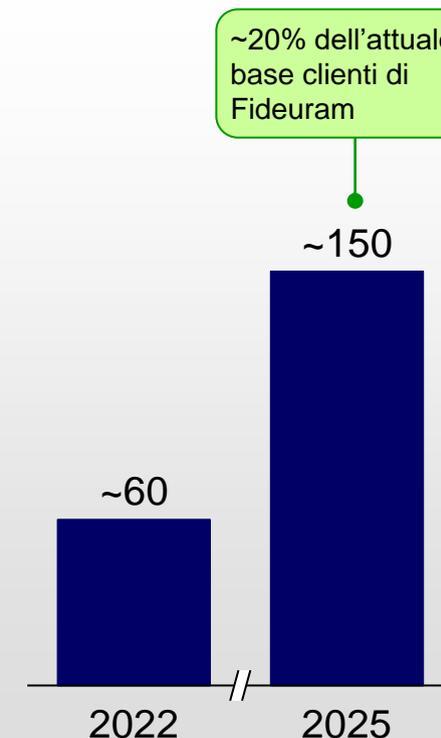
- **>1.000** clienti di consulenti finanziari hanno già sottoscritto i servizi di *Trading Evoluto*
- **>50.000** clienti delle reti tradizionali di *private banking* hanno un **potenziale commerciale di crescita** attraverso il servizio di *Direct Advisory*
- **Fino a €150mld** di *AuM* detenuti da **clienti *wealthy* digitali** in Italia

Bankers

- **Nuove generazioni** di consulenti finanziari possono avviare il loro percorso **come *Direct Banker***
- **Percorsi di sviluppo e carriera** da *Direct Banker* a **Consulenti Tradizionali** (e viceversa) attraverso il **Campus di Fideuram**

... per far crescere la base clienti della Divisione Private Banking

Clients, '000



Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande *focus* sul clima (1

Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali



- **Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi** per contrastare la povertà, fornendo aiuti concreti sul territorio in Italia e all'estero a sostegno dell'emergenza umanitaria in Ucraina. Nel periodo 2022-9M23, >**32mln di interventi** portati a termine, con ~25,6mln di pasti, ~3,1mln di dormitori/letti, >3,1mln di prescrizioni di farmaci, >296.000 capi di abbigliamento
- **Occupabilità:**
 - Programma “**Giovani e Lavoro**” volto a **formare e introdurre più di 3.000 giovani nel mercato del lavoro italiano** nell'orizzonte del Piano di Impresa 2022-2025. ~**5.600 studenti** (tra i 18 e i 29 anni) hanno fatto domanda per il programma nei **9M23: più di 1.400** intervistati e ~**690** formati/in formazione attraverso **27** corsi (~**3.700** formati/in formazione dal 2019). ~**2.380** società coinvolte dall'inizio del programma avviato nel 2019. La **terza edizione del programma “Generation4Universities”**, avviata a maggio, che si sta avviando alla conclusione, ha coinvolto **94 studenti/esse, 36 atenei e 22 aziende italiane partner**
 - Le prime tre edizioni del Programma “**Digital Restart**” – un programma della Divisione Private Banking, volto a formare e ricollocare nel mercato del lavoro **disoccupati di età compresa tra i 40 e i 50 anni**, attraverso il finanziamento di borse di studio per il Master in **Data Analysis** che forma professionisti al fine di metterli in grado di analizzare e gestire dati e informazioni a supporto del processo decisionale – si sono concluse nel 1sem.23 coinvolgendo 75 partecipanti, di cui 49 hanno ottenuto un nuovo impiego. La nuova edizione di “Digital Restart” verrà avviata a fine 2023
- **Disuguaglianze e inclusione educativa:**
 - **Programma di inclusione educativa: partnership rafforzate con le principali università e scuole italiane**, oltre 500 scuole e ~3.600 studenti coinvolti nei 9M23 per promuovere l'inclusione educativa, sostenendo il merito e la mobilità sociale (più di 1.550 scuole coinvolte nel periodo 2022-9M23)
 - Lanciato ad aprile 2023 “**Futura**”: iniziativa promossa da *Save the Children*, Forum Disuguaglianze e Diversità e Yolk, con la collaborazione di ISP, contro la povertà educativa femminile, il fallimento formativo e l'abbandono scolastico. Il progetto pilota della durata di due anni è stato avviato in 3 territori caratterizzati da svantaggio socio-economico, prevedendo percorsi di crescita e di autonomia attraverso piani educativi personalizzati per 300 ragazze e giovani donne, tra cui 50 giovani madri. Già attivati ~90 piani educativi
 - In Action Esg NEET: iniziativa a impatto sociale avviata dalla Divisione Insurance a inizio 2022 e dedicata alla promozione e inclusione nel mondo del lavoro dei giovani NEET e altre categorie fragili. L'iniziativa, in *partnership* con Dynamo Academy, mira a formare i giovani NEET a professioni nell'ambito del *caring*. Il programma ha già formato 6 classi in Campania e Toscana e nuovi corsi inizieranno in Lazio e Puglia
- **Social housing:** rafforzamento delle iniziative del Gruppo in corso in termini di promozione di unità abitative e anche attraverso l'individuazione di alcune nuove *partnership*, con primari operatori del settore per il raggiungimento degli obiettivi del Piano di Impresa (promozione dello sviluppo di 6.000-8.000 unità di alloggi sociali e posti letto per studenti)

Forte focus sull'inclusione finanziaria



- Erogati **€4,2mld** in **social lending** e **urban regeneration nei 9M23** (~€13,5mld nel 2022-9M23, €25mld di flussi cumulati annunciati nel Piano di Impresa)
 - **Credito al terzo settore:** erogati nei 9M23 finanziamenti a supporto degli enti *no-profit* per complessivi **€187mln** (€526mln nel periodo 2022-9M23)
 - **Fund for Impact:** nei 9M, **messi a disposizione €50mln** a sostegno dei bisogni di persone e famiglie per garantire un accesso più ampio e sostenibile al credito, con programmi dedicati quali: **per Merito** (linea di credito senza garanzie da rimborsare in 30 anni dedicata agli studenti universitari, che studiano in Italia o all'estero), **mamma@work** (prestito per scoraggiare le nuove madri dal lasciare il lavoro e sostenere la maternità nei primi anni di vita dei bambini), **per Crescere** (fondi per la formazione e l'educazione dei bambini in età scolare dedicati alle famiglie fragili), **per avere Cura** (finanziamento per sostenere le famiglie che si prendono cura di persone non autosufficienti) e altre soluzioni (ad esempio **Obiettivo Pensione, per Esempio**)
 - **Credito per la rigenerazione urbana: assunti impegni per ~€1,1mld** nel 2022-9M23 per il sostegno agli investimenti in **housing, servizi e infrastrutture sostenibili**, in aggiunta alle più importanti iniziative di rigenerazione urbana in corso in Italia

Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande *focus* sul clima (2)

Continuo impegno per la cultura



- **Gallerie d'Italia**, museo della Banca in 4 sedi, Milano, Napoli, Torino e Vicenza. Nei 9M23:
 - oltre **515.000 visitatori** (ingresso gratuito fino ai 18 anni)
 - **6 nuovi progetti espositivi**, tra cui le mostre di fotografia a Torino nate da **committenze della Banca su temi ESG**: "*JR-Déplacé.e.s*" sulle **grandi migrazioni**; "Luca Locatelli. *The Circle*. Soluzioni per un futuro possibile", dedicato a realtà europee impegnate nella **Circular Economy**, per la promozione di un modello produttivo che abbia nella **sostenibilità ambientale, sociale ed economica** il suo punto di forza (con il supporto scientifico della Ellen MacArthur Foundation)
 - **Attività educational gratuite**: **2.530** laboratori didattici per le scuole, **57.800 studenti**; **380** percorsi per pubblici fragili, **5.160 partecipanti**
 - **Musei come spazi per la comunità**: **760** visite e attività per adulti e famiglie e **250** eventi e iniziative culturali, con la partecipazione di **33.460 persone**
 - Iniziative del progetto **Art & People** per la **fruizione in un'ottica inclusiva** delle collezioni e delle mostre di Gallerie d'Italia, rivolte in particolare ai dipendenti del Gruppo
 - **Gallerie d'Italia Academy - Corsi di Alta Formazione nelle professioni dell'arte e della cultura**: si è conclusa la 3ª edizione del corso Gestione dei patrimoni artistico-culturali e delle collezioni corporate (30 studenti, 8 borsisti) ed è in preparazione la 4ª; si è svolta la 1ª edizione del corso "Firenze-Napoli: L'arte di fare mostre" con Fondazione Palazzo Strozzi di Firenze (24 studenti)
- **"Restituzioni"**: prosegue l'organizzazione della **20ª edizione** (2025) che coinvolge **115 opere d'arte** del patrimonio nazionale da restaurare, **50 enti di tutela** del Ministero della Cultura, **57 laboratori di restauro**
- **Partnership**: sostegno a importanti iniziative culturali del Paese, tra cui **Bergamo Brescia Capitale Italiana della Cultura 2023**, la **mostra a Palazzo del Quirinale di Roma** sui bronzi di San Casciano, Fiera d'arte moderna e contemporanea **Miart** di Milano, **Salone Internazionale del Libro di Torino**, **Festival Internazionale di Fotografia di Cortona**; progetti sociali e culturali condivisi con le **Fondazioni: Compagnia di San Paolo, Cariplo, Cariparo, CR Firenze, Cassa dei Risparmi di Forlì, Caript**; **collaborazioni** con i **principali musei nazionali**, dalla **Pinacoteca di Brera a Milano** al **Museo Archeologico Nazionale di Napoli**; in corso 6 progetti di restauro e riqualificazione in formula **Art Bonus** a beneficio di opere e monumenti del Paese
- **Collezioni d'arte di proprietà di Gallerie d'Italia**: **300** opere richieste **in prestito in 56 mostre in Italia e all'estero**
- **Archivio Storico**: proseguono tutte le attività di base sugli archivi tradizionali, ibridi e nativi digitali legate alla **conservazione, restauro, digitalizzazione e catalogazione** sia dell'**Archivio della Banca**, sia dell'**Archivio Publifoto**

Promozione dell'innovazione (1/2)



- **Progetti di Innovazione**: **135 progetti d'innovazione lanciati nei 9M23 da Intesa Sanpaolo Innovation Center (ISPIC) per un totale di 336 progetti lanciati dal 2022** (~800 progetti di innovazione previsti nel Piano Industriale 2022-2025)
- **Iniziative per la crescita delle startup e lo sviluppo degli ecosistemi di innovazione**:
 - **Torino**: sulla base dei risultati raggiunti con la *partnership* quadriennale con Fondazione Compagnia di San Paolo, Fondazione Sviluppo e Crescita – CRT e Techstars con i precedenti programmi su *smart mobility* e *smart cities*, lanciato "**Techstars Transformative World Torino**", nuovo programma di accelerazione su *trend-setting* e *advanced technologies*. Dal lancio nel 2019⁽¹⁾ del primo programma, **45 startup accelerate** (11 *team* italiani), **>70 proof of concept** e altre collaborazioni, **>€80mln** di capitale raccolto e **~500** nuove risorse assunte
 - **Firenze**: in corso le attività per lanciare la terza classe del programma triennale "**Italian Lifestyle Acceleration Program**", gestito da Nana Bianca, con Fondazione CRFI, individuando meccanismi che rafforzino l'*open innovation* delle aziende partner e la valorizzazione delle *startup* locali; dal suo lancio nel 2021⁽¹⁾, **12 startup** italiane accelerate, **50 proof of concept** e altre collaborazioni contrattuali, **>€2mln** di capitale raccolto e **>100** nuove risorse assunte
 - **Napoli**: in corso il programma triennale sulla bioeconomia "**Terra Next**" con la partecipazione di Cassa Depositi e Prestiti, Cariplo Factory, vari partner aziendali e scientifici locali e il patrocinio del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Dall'avvio⁽¹⁾ nel 2022, **8 startup accelerate**, **>20 proof of concept** e altre collaborazioni contrattuali, **~€0,7mln** di capitale raccolto e **>110** nuove risorse assunte. Ad ottobre è terminata la seconda classe con **7 startup accelerate**
 - **Venezia**: in corso il programma triennale "**Argo**" (Ospitalità e Turismo) sponsorizzato dalla Divisione Banca dei Territori e ISPIC, sviluppato da Cassa Depositi e Prestiti, LVenture, con la collaborazione del Ministero del Turismo. Ad ottobre è terminata la prima classe con **8 startup accelerate**
 - ISPIC sta supportando la Divisione Banca dei Territori nei programmi triennali "**Next Age**" (sulla *Silver Economy*), completata la 2ª classe a luglio, e "**Faros**" (sulla *Blue Economy*), entrambi promossi da Cassa Depositi e Prestiti e gestiti rispettivamente da AC75 Startup Accelerator e A|cube
 - **In Action ESG Climate**: completata la 2ª edizione dell'iniziativa promossa dalla Divisione Insurance con il supporto di ISPIC, volta a promuovere nuove soluzioni per contrastare il cambiamento climatico e supportare la transazione *green* attraverso l'innovazione tecnologica e lo sviluppo di nuovi modelli di *business*. A luglio, premiate **4 startup** tra le **~140** candidate con un contributo complessivo di **~€0,6mln**. Nelle due edizioni, sono state complessivamente premiate **7 startup** per un ammontare totale di **€1,1mln**
 - **Up2Stars**: in corso la 2ª edizione dell'iniziativa promossa dalla Divisione Banca dei Territori con il supporto di ISPIC rivolta a **40 startup** su 4 ambiti (Watertech, Renewable energy and energy efficiency, AI for business transformation, IoT, infrastructure and mobility). Completato il primo percorso per **10 startup** sull'ambito Watertech, avviata la *call* sul secondo ambito "Renewable energy and energy efficiency". Nella prima edizione **~500** candidate e **40 startup accelerate**

(1) Dati riferiti ai programmi completati entro il 30.9.23

Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande *focus* sul clima (3)

Promozione dell'innovazione (2/2)



- **Sviluppo di progetti di ricerca applicata multidisciplinare:**
 - 11 progetti di ricerca in corso (7 nel campo delle neuroscienze e 4 nel campo dell'intelligenza artificiale e della robotica)
 - Nei primi 9M23 **lanciati 4 progetti** (tra cui un progetto mirato ad implementare una stimolazione cognitiva e sociale attraverso l'uso di *robot* umanoidi in pazienti con iniziale decadimento intellettivo) e completati **7 progetti**, 1 dei quali nel campo delle neuroscienze focalizzato sul tecnostress e carico cognitivo, che ha portato alla creazione di un programma di formazione per tutti i dipendenti del Gruppo ed è stato menzionato nel "Top employees e-Book 2023". Inoltre, sono stati **ottenuti 2 brevetti** per invenzioni industriali nel campo dell'intelligenza artificiale
- **Business transformation:** dal 2022, 37 aziende coinvolte in programmi di *open innovation*, di cui 4 in progetti trasformativi in ambito economia circolare. Nei primi 9M23 completati 2 *tech tour* per aziende/startup a Tel Aviv (Smart Mobility Tech Tour) e a San Francisco (in connessione con SMAU, presso INNOVIT con la collaborazione di ITA – Italian Trade Agency)
- **Diffusione della mentalità/cultura dell'innovazione:** nei primi 9M23 realizzati 23 eventi di posizionamento e *match-making*⁽¹⁾ (6 nel 3trim.23) con +1.700 partecipanti (55 dal 2022 con oltre 3.900 partecipanti). Nei 9M23, ISPIC ha pubblicato 7 report sull'innovazione delle tecnologie e altre pubblicazioni sull'innovazione (24 dal 2022) e ha contribuito alla stesura del Libro Bianco 2023 Valore Acqua per l'Italia con altri *partner* e al 2° rapporto "United Nations Environment Program - Finance Initiative"
- **Neva SGR** nei 9M23 ha effettuato ~€25mln di investimenti in *startup* (~€5mln nel 3trim.23), oltre €79mln dal 2022

Accelerazione nell'impegno verso Net-Zero



- A seguito dell'adesione del Gruppo alle alleanze *Net-Zero* (**NZBA, NZAMI, NZAOA e NZIA**)⁽²⁾:
 - A febbraio 2022, pubblicati nel Piano Industriale 2022-2025 gli obiettivi intermedi al 2030 su 4 settori ad alta emissione (*Oil & Gas, Power Generation, Automotive e Coal Mining* – oltre il 60% delle emissioni finanziate per le società non finanziarie nei settori NZBA al 30.6.21). La prima rendicontazione al 31.12.22 delle emissioni assolute dei 4 settori mostra una riduzione del 62% rispetto al 31.12.21 (si veda capitolo dedicato nel 2022 TCFD report che include inoltre un *high-level Transition Plan* secondo le linee guida GFANZ⁽³⁾). In corso di elaborazione la documentazione necessaria alla validazione SBTi, che verrà presentata entro marzo 2024
 - Ad ottobre 2022, Eurizon Capital SGR, Fideuram Asset Management SGR, Fideuram Asset Management Ireland e il Gruppo assicurativo Intesa Sanpaolo Vita hanno pubblicato i loro primi obiettivi intermedi⁽⁴⁾.
- **Engagement attivo** e continuo (include tra gli altri):
 - Partecipazione a *workgroup/workstream* di **GFANZ**⁽³⁾, **NZBA, NZAOA, NZIA, IIGCC**⁽⁵⁾, con contributi a relative pubblicazioni e casi studio dedicati
 - Eurizon e Fideuram: Attivato il processo di **engagement** individuale e **collettivo** attraverso l'adesione alla **Net Zero Engagement Initiative (NZEI)** e alla seconda fase di **Climate Action 100+**
 - A giugno 2022, ISP è diventata un **investitore firmatario di CDP** 
 - Ad ottobre 2022, Eurizon ha aderito alla **campagna CDP Science-Based Targets**, con lo scopo di promuovere la trasparenza ambientale delle aziende
- Disegnata la nuova proposizione di gruppo nel mercato volontario della CO₂, volta al supporto della clientela nell'attività di riduzione delle emissioni lorde di CO₂, gestione delle emissioni residue e protezione e salvaguardia delle aree forestali

(1) Evento di posizionamento: evento in cui un protagonista illustra i temi dell'innovazione; evento di *match-making*: evento che favorisce l'incontro tra domanda e offerta di innovazione

(2) Nel 4trim.21 adesione a *Net-Zero Banking Alliance, Net-Zero Asset Managers Initiative, Net-Zero Asset Owner Alliance e Net-Zero Insurance Alliance*

(3) *Glasgow Financial Alliance per Net-Zero*

(4) Si rimanda a https://group.intesasanpaolo.com/content/dam/portalgroup/repository-documenti/sostenibilit%C3%A0/comunicati-stampa/2022/CS_Obiettivi%20Net_Zero_wealth_management_Gruppo_ISP.pdf

(5) *Institutional Investors' Group on Climate Change*

Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande focus sul clima (4)

Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate



- **Erogati ~€41mld** nel periodo 2021-9M23 dei €76mld di nuovo credito disponibile a supporto della **green economy, circular economy e transizione ecologica** in relazione al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza 2021-2026
- **~€1,1mld di Mutui Green** nei 9M23 (€3,7mld nel 2022-9M23) sui **€12mld nuovi crediti Green a individui** nel Piano di Impresa 2022-2025
- **€8mld di linee di credito per l'economia circolare** annunciati nel Piano di Impresa 2022-2025; nei primi 9M23, 277 progetti valutati e validati per un importo di ~€9,1mld; accordati ~€3,4mld in 140 transazioni (di cui €2,2mld relativi a criteri *green*) e €4,5mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €3,8mld relativi a criteri *green*). Complessivamente, dal 2022, 697 progetti valutati e validati per un controvalore di più di €18,2mld, accordati più di €8,2mld su 370 transazioni (di cui €4,8mld relativi a criteri *green*), con €7,5mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €6,0mld relativi a criteri *green*). Nel mese di aprile effettuato un aggiornamento dei criteri di accesso al *plafond* per il *framework circular*, secondo i criteri della Fondazione Ellen MacArthur (EMF), e per il *framework green*, in linea con il *Green, Social & Sustainability Bond Framework* di Intesa Sanpaolo. In corso le attività di ISPIC a supporto della gestione delle *partnership* di Intesa Sanpaolo con la EMF, e di ISPIC stesso con Cariplo Factory in ambito *Circular Economy Lab*. Principali risultati delle *partnership* nel 3trim.23: ISPIC ed EMF hanno collaborato con Eurizon Capital SGR nella realizzazione del *white paper "Identification of leading companies in the transition to the Circular Economy"*
- Attivati **12 Laboratori ESG** (a Venezia, Padova, Brescia, Bergamo, Cuneo, Bari-Taranto, Roma, Napoli-Palermo, Milano e Torino), punti di incontro fisico e virtuale per supportare le PMI nell'approccio alla sostenibilità, e un'evoluzione dei servizi di consulenza offerti dai *partner* (ad esempio *Circularity*, *Nativa*, *CE Lab* e altri)
- Continuo successo della gamma di prodotti **S-Loan** dedicati alle PMI per finanziare progetti volti a migliorare il loro profilo di sostenibilità (sulle 6 linee di prodotto: S-Loan ESG, S-Loan Diversity, S-Loan Climate Change; S-Loan Agribusiness, S-Loan Tourism e S-Loan CER). Concessi ~€1,2mld nei primi 9M23 (~€4,7mld dal lancio nel luglio 2020)
- Ad ottobre 2021, lancio di **Digital Loan** (D-Loan) volto a migliorare la digitalizzazione delle aziende: erogati €25mld dal lancio
- A dicembre 2021, lancio dei **Suite Loan** per incentivare gli investimenti per la riqualificazione e il miglioramento delle strutture alberghiere e dei servizi ricettivi: erogati €12mld dal lancio
- **Completata l'implementazione dell'evoluzione ESG/Clima del quadro di credito delle imprese non finanziarie**, facendo leva su *ESG sectoral assessment* e *ESG sectoral strategy*, sullo *scoring* ESG delle controparti e sulle nuove regole in tema di prodotti sostenibili; definita la metodologia di analisi del piano di transizione dei clienti *Oil & Gas* e progressiva estensione agli altri settori prioritari
- In corso progettualità per verificare l'allineamento alla tassonomia EU dei portafogli in essere (mutui, *bond*, *non-financial corporate lending*) ai fini dello *steering* del *Green Asset Ratio*
- **Consulenza ESG alle aziende** per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con particolare attenzione ai settori dell'energia, infrastrutture e industria & *automotive*
- Definita una *value proposition* ESG per i segmenti *corporate*, PMI e Retail in tutte le banche della Divisione International Subsidiary Banks⁽¹⁾
- Rafforzamento dei **prodotti di investimento ESG** per l'*asset management* con una penetrazione in aumento al ~73% del totale *AuM*⁽²⁾; continuo ampliamento del catalogo prodotti IBIP⁽³⁾ con nuovi prodotti Art.8; incremento nelle opzioni di investimento (art. 8 e 9 SFDR) sottostanti i prodotti assicurativi per la clientela al ~76% (9M23)
- Continuo impegno sulle attività di *Stewardship*: nei 9M23, Eurizon Capital SGR ha preso parte a 1.273 assemblee degli azionisti (di cui 93% di emittenti quotati all'estero) e 327 *engagement* (di cui 50% su tematiche ESG).
- Rivisto il modello di **Advisory Fideuram** per incorporare i principi ESG nella pianificazione finanziaria *need-based* e lanciato un **programma di formazione completo per la certificazione ESG per i consulenti finanziari** (più di 44.500 ore erogate a ~1.400 partecipanti nei primi 9M23) e formazione ESG (inclusa la formazione per la certificazione ESG) per private banker dipendenti e agenti (~7.300 ore erogate a ~900 partecipanti nei 9M23)

Rafforzamento della governance ESG di ISP, con il Comitato Rischi rinominato Comitato Rischi e Sostenibilità con maggiori responsabilità ESG da aprile 2022

(1) Escluse Moldavia e Ucraina

(2) Perimetro Eurizon – fondi e prodotti di risparmio gestito ex art. 8 e 9 SFDR 2019/2088

(3) *Insurance Based Investment Products*

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

Principali evidenze

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



- ~2.600 professionisti assunti dal 2021
- ~3.350 persone riqualficate nel 2022 e 9M23
- ~20,5mln ore di formazione erogate dal 2022
- Oltre 230 talenti hanno completato il loro percorso di sviluppo nell'ambito dell'*International Talent Program*, in corso per altre ~250 risorse
- Identificati ~470 *key people*, soprattutto tra il *Middle Management* per iniziative di sviluppo e formazione dedicate
- Piattaforma dedicata per favorire il benessere dei dipendenti (fisico, emotivo, psicologico e sociale) con contenuti video, *podcast*, articoli, strumenti e app. Eventi e iniziative in presenza e in modalità digitale, palestre aziendali e servizio di *Employee Assistance Program* (servizio di supporto psicologico)
- Attuato il nuovo *Long-Term Incentive Plan* per supportare gli obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025 e favorire l'imprenditorialità individuale
- Completata la creazione del nuovo *player leader* in Italia nella formazione attraverso la combinazione tra ISP Formazione e Digit'Ed, società del Fondo Nextalia
- Nuova organizzazione del lavoro con le OOSS nel mese di maggio 2023 che ha migliorato ulteriormente le misure di flessibilità in tema di orario e *smart working*, introducendo la settimana lavorativa di 4 giorni su base volontaria a parità di retribuzione
- Avviato il monitoraggio degli obiettivi *Diversity & Inclusion 2023* per ciascuna Divisione e Area di Governo; rafforzata la collaborazione con ISPROUD, la prima community di dipendenti del Gruppo (~1.000 Persone LGBTQ+ e alleate)
- Intesa Sanpaolo è: i) la prima banca in Europa e l'unica banca italiana tra i 100 luoghi di lavoro più inclusivi e attenti alle diversità e inclusione, secondo il *Refinitiv Global Diversity and Inclusion Index 2023* ii) inclusa per il sesto anno consecutivo nel *Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2023* iii) classificata al primo posto nella classifica globale *ESG Corporate Award*, nella categoria *Best Company for Diversity Equity & Inclusion*, tra le società *large cap* e iv) il primo grande Gruppo bancario italiano ad ottenere la certificazione Prassi di Riferimento (PDR) 125:2022 per la parità di genere prevista dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR). Effettuato con successo un *audit di mid-term* per il mantenimento della Certificazione *Gender Equality European & International Standard (GEEIS) – Diversity*, acquisita nel 2021
- Continua a crescere l'indice di soddisfazione delle Persone di ISP che raggiunge il livello più alto degli ultimi dieci anni (84% nel 2023 vs 79% nel 2021 e 66% nel 2013)
- ISP riconosciuta *Top Employer 2023*⁽¹⁾  per il secondo anno consecutivo e ha ricevuto il premio *Best Talent Acquisition Team* nell'ambito dei *Talent Awards* del 2023 di LinkedIn

Nel 2022, €77mln di contributo *una tantum* alle Persone di ISP per mitigare l'impatto dell'inflazione

(1) Da *Top Employers Institute*

Risultati 9M23

Informazioni di dettaglio



Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln

	9M23		30.9.23
Proventi operativi netti	18.765	Impieghi a clientela	433.710
Costi operativi	(7.861)	Attività finanziarie della clientela ⁽¹⁾	1.243.324
<i>Cost/Income ratio</i>	41,9%	di cui Raccolta diretta bancaria	557.884
Risultato della gestione operativa	10.904	di cui Raccolta diretta assicurativa	167.975
Risultato corrente lordo	10.072	di cui Raccolta indiretta	683.541
Risultato netto	6.122	- <i>Risparmio gestito</i>	428.642
		- <i>Risparmio amministrato</i>	254.899
		<i>RWA</i>	298.282
		Totale attivo	947.134

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

9M23 vs 9M22: Risultato netto pari a €6,1mld, i migliori 9M dal 2007

€ mln

	9M22 ⁽¹⁾	9M23	Δ%
Interessi netti	6.436	10.651	65,5
Commissioni nette	6.697	6.448	(3,7)
Risultato dell'attività assicurativa	1.280	1.275	(0,4)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1.380	389	(71,8)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(20)	2	n.s.
Proventi operativi netti	15.773	18.765	19,0
Spese del personale	(4.821)	(4.797)	(0,5)
Spese amministrative	(2.047)	(2.085)	1,9
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(936)	(979)	4,6
Costi operativi	(7.804)	(7.861)	0,7
Risultato della gestione operativa	7.969	10.904	36,8
Rettifiche di valore nette su crediti	(1.928)	(913)	(52,6)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(156)	(238)	52,6
Altri proventi (oneri) netti	147	319	117,0
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	6.032	10.072	67,0
Imposte sul reddito	(2.035)	(3.150)	54,8
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(62)	(142)	129,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(96)	(126)	31,3
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(544)	(503) ⁽²⁾	(7,5)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	8	(29)	n.s.
Risultato netto	3.303	6.122	85,3

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Riesposto per l'applicazione dell'*IFRS 17* e dell'*IFRS 9* da parte delle società assicurative del Gruppo

(2) Include il contributo finale per il Fondo di Risoluzione: €323mln pre-tasse (€221mln al netto delle tasse) e oneri per il Sistema di Garanzia dei Depositi: €403mln pre-tasse (€272mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

3trim. vs 2trim.: Risultato Netto pari a €1,9mld, il miglior 3° trimestre di sempre

€ mln

	2trim.23	3trim.23	Δ%
Interessi netti	3.584	3.813	6,4
Commissioni nette	2.216	2.095	(5,5)
Risultato dell'attività assicurativa	459	419	(8,7)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	75	52	(30,7)
Altri proventi (oneri) operativi netti	7	(12)	n.s.
Proventi operativi netti	6.341	6.367	0,4
Spese del personale	(1.625)	(1.612)	(0,8)
Spese amministrative	(731)	(710)	(2,9)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(319)	(328)	2,8
Costi operativi	(2.675)	(2.650)	(0,9)
Risultato della gestione operativa	3.666	3.717	1,4
Rettifiche di valore nette su crediti	(367)	(357)	(2,7)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(121)	(47)	(61,2)
Altri proventi (oneri) netti	203	15	(92,6)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	3.381	3.328	(1,6)
Imposte sul reddito	(1.000)	(1.066)	6,6
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(44)	(56)	27,3
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(44)	(36)	(18,2)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(11)	(264) ⁽¹⁾	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(16)	(6)	(62,5)
Risultato netto	2.266	1.900	(16,2)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include oneri per il Sistema di Garanzia dei Depositi: €395mln pre-tasse (€265mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

Conto economico trimestrale

€ mln

	1trim.22 ⁽¹⁾	2trim.22 ⁽¹⁾	3trim.22 ⁽¹⁾	4trim.22 ⁽¹⁾	1trim.23	2trim.23	3trim.23
Interessi netti	1.957	2.092	2.387	3.064	3.254	3.584	3.813
Commissioni nette	2.289	2.255	2.153	2.222	2.137	2.216	2.095
Risultato dell'attività assicurativa	392	449	439	395	397	459	419
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	769	560	51	(2)	262	75	52
Altri proventi (oneri) operativi netti	4	(12)	(12)	(12)	7	7	(12)
Proventi operativi netti	5.411	5.344	5.018	5.667	6.057	6.341	6.367
Spese del personale	(1.576)	(1.613)	(1.632)	(1.921)	(1.560)	(1.625)	(1.612)
Spese amministrative	(634)	(718)	(695)	(865)	(644)	(731)	(710)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(314)	(309)	(313)	(344)	(332)	(319)	(328)
Costi operativi	(2.524)	(2.640)	(2.640)	(3.130)	(2.536)	(2.675)	(2.650)
Risultato della gestione operativa	2.887	2.704	2.378	2.537	3.521	3.666	3.717
Rettifiche di valore nette su crediti	(702)	(730)	(496)	(1.185)	(189)	(367)	(357)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(52)	(62)	(42)	(114)	(70)	(121)	(47)
Altri proventi (oneri) netti	(4)	147	4	55	101	203	15
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	0	0	0	0	0
Risultato corrente lordo	2.129	2.059	1.844	1.293	3.363	3.381	3.328
Imposte sul reddito	(776)	(699)	(560)	(45)	(1.084)	(1.000)	(1.066)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(16)	(23)	(23)	(78)	(42)	(44)	(56)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(34)	(30)	(32)	(50)	(46)	(44)	(36)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(266)	(12)	(266)	(32)	(228)	(11)	(264)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	0	0	0	0	0
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	6	8	(6)	(12)	(7)	(16)	(6)
Risultato netto	1.043	1.303	957	1.076	1.956	2.266	1.900

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

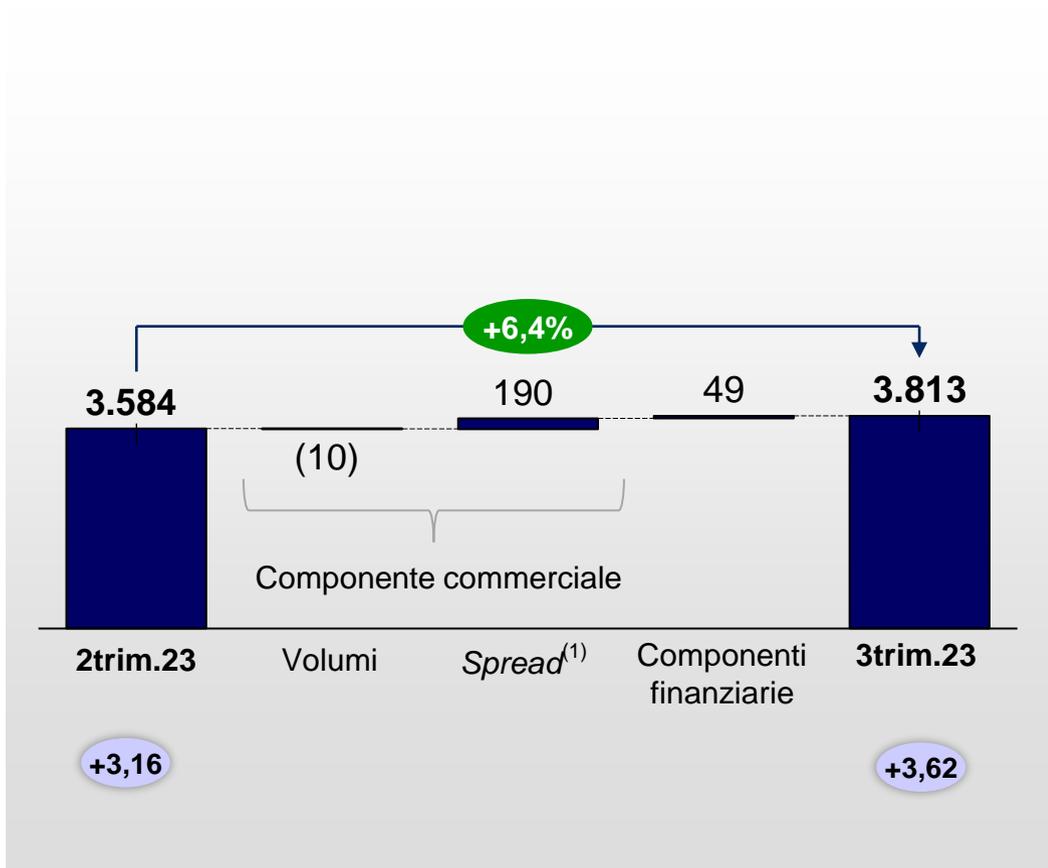
(1) Riesposto per l'applicazione dell'*IFRS 17* e dell'*IFRS 9* da parte delle società assicurative del Gruppo

Interessi netti

Analisi trimestrale

€ mln

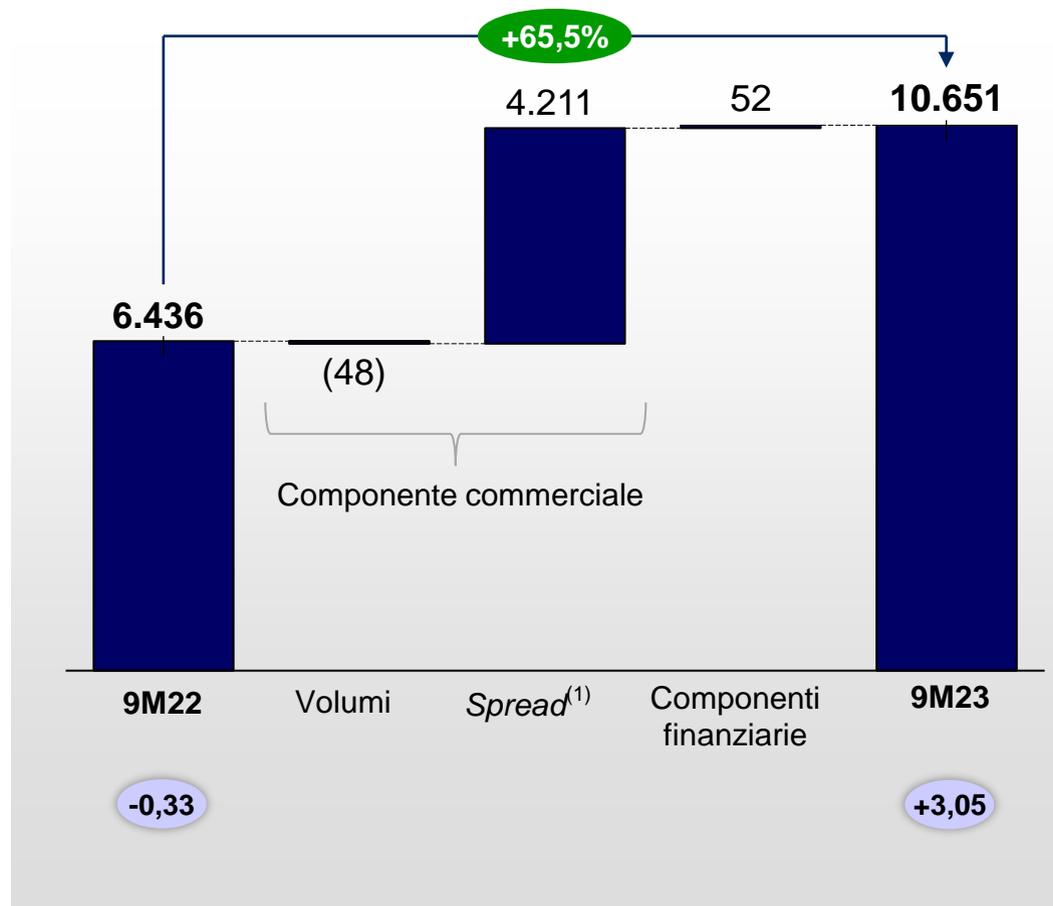
% Euribor 1M (dati medi)



Analisi annuale

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

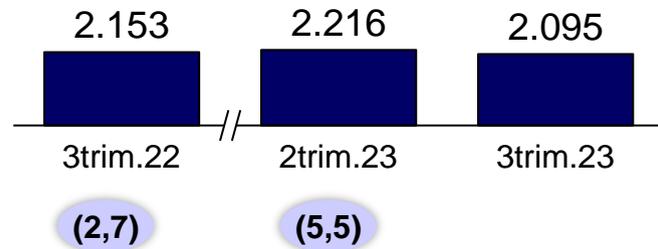
(1) Include hedging su poste a vista (al 30.9.23: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di duration, ~70pb di rendimento e ~€2,4mld di scadenze mensili)

Commissioni nette

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 3trim.23 vs 3trim.22 e 2trim.23

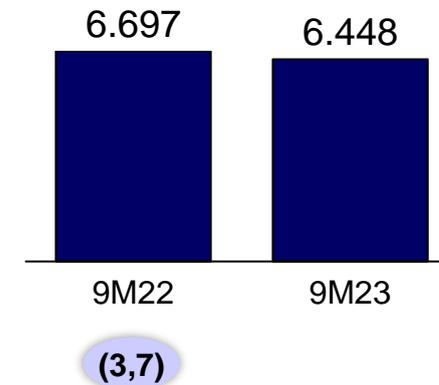


- Calo vs 2trim. in larga parte dovuto al consueto rallentamento stagionale estivo dell'operatività e concentrato nelle commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (-6,7%; -€87mln)

Analisi annuale

€ mln

% Δ 9M23 vs 9M22



- Calo in larga parte dovuto alle commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (-2,7%; -€107mln)

Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

€ mln

Commissioni nette							
	1trim.22	2trim.22	3trim.22	4trim.22	1trim.23	2trim.23	3trim.23
Garanzie rilasciate / ricevute	47	54	86	59	34	41	41
Servizi di incasso e pagamento	139	164	156	164	156	164	169
Conti correnti	346	348	348	344	341	344	339
Servizio Bancomat e carte di credito	83	108	114	109	94	107	105
Attività bancaria commerciale	615	674	704	676	625	656	654
Intermediazione e collocamento titoli	228	153	134	167	230	193	154
Intermediazione valute	2	3	4	0	2	2	3
Gestioni patrimoniali	704	676	660	670	614	641	627
Distribuzione prodotti assicurativi	403	421	357	406	396	403	368
Altre commissioni intermediazione / gestione	75	56	59	52	57	69	69
Attività di gestione, intermediazione e consulenza	1.412	1.309	1.214	1.295	1.299	1.308	1.221
Altre commissioni nette	262	272	235	251	213	252	220
Commissioni nette	2.289	2.255	2.153	2.222	2.137	2.216	2.095

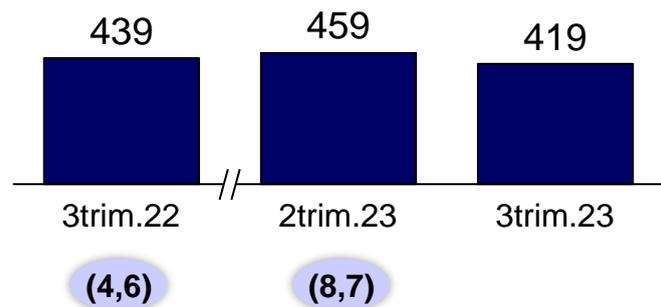
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Risultato dell'attività assicurativa

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 3trim.23 vs 3trim.22 e 2trim.23

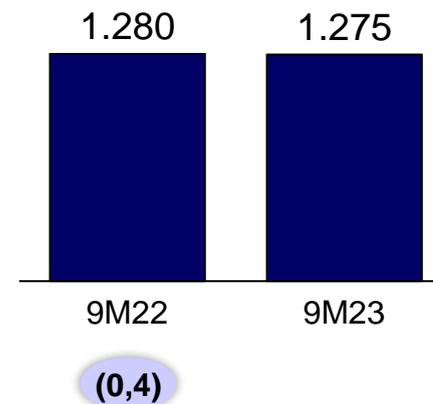


- Ricavi⁽¹⁾ *non-motor* P&C a €125mln in crescita del 15% vs 3trim.22, €148mln includendo i prodotti *credit-linked*

Analisi annuale

€ mln

% Δ 9M23 vs 9M22



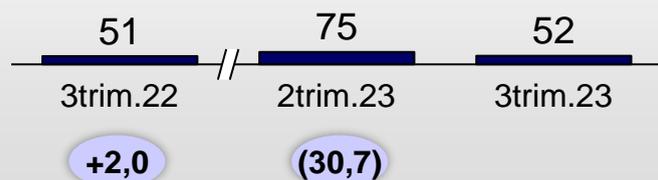
- Ricavi⁽¹⁾ *non-motor* P&C a €389mln in crescita del 15%, €455mln includendo i prodotti *credit-linked*

Risultato netto delle attività e passività finanziarie al *fair value*

Analisi trimestrale

€ mln

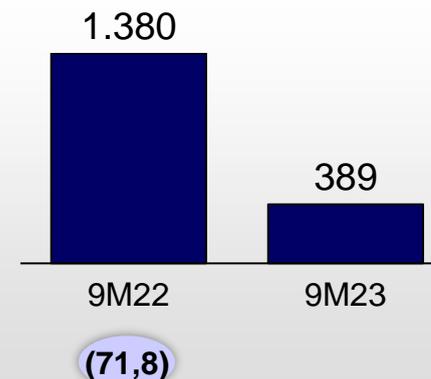
% Δ 3trim.23 vs 3trim.22 e 2trim.23



Analisi annuale

€ mln

% Δ 9M23 vs 9M22



Contributi per attività

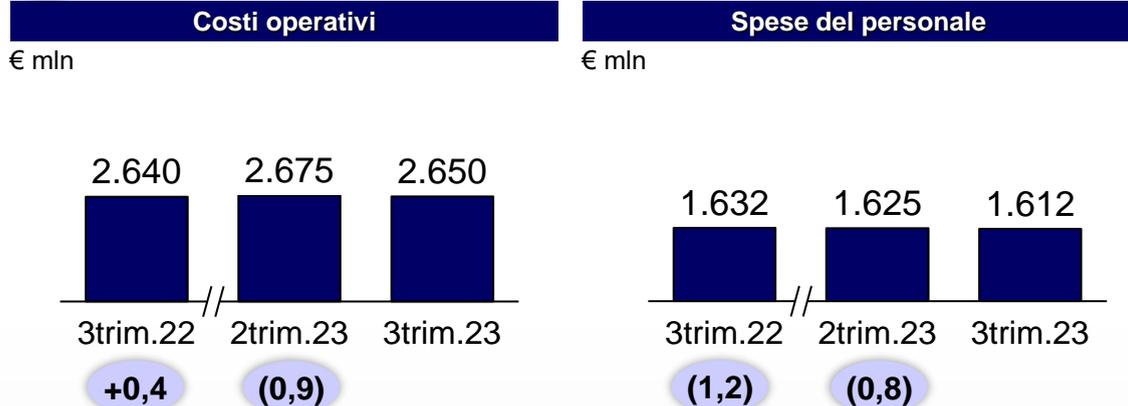
	3trim.22	2trim.23	3trim.23	9M22	9M23
Clientela	105	80	88	283	257
Capital markets	(173)	(68)	(342)	(262)	(345)
Trading e Tesoreria	129	63	303	1.391	473
Prodotti strutturati di credito	(10)	-	3	(32)	4

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Costi operativi

Analisi trimestrale

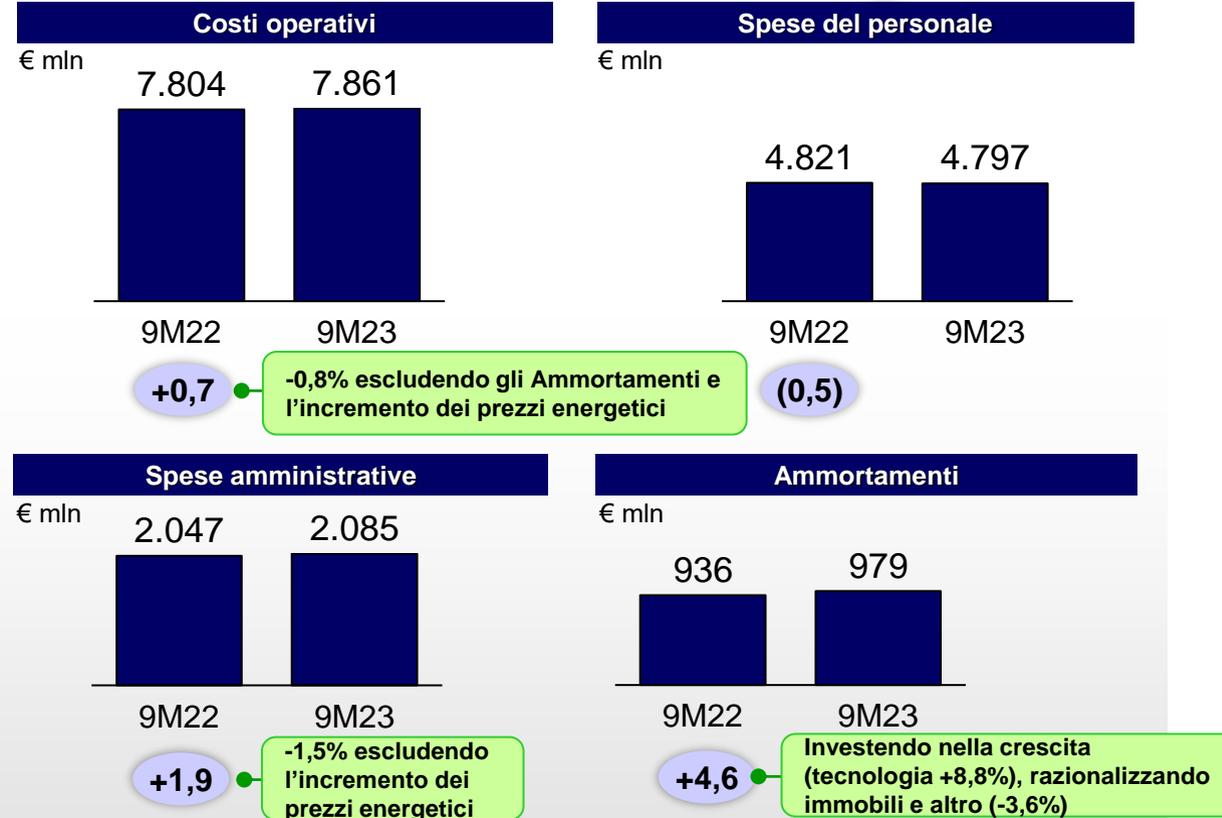
% Δ 3trim.23 vs 3trim.22 e 2trim.23



- Riduzione dell'organico di 680 unità nel 3trim.

Analisi annuale

% Δ 9M23 vs 9M22



- Costi operativi sostanzialmente stabili nonostante l'inflazione e pur continuando ad investire fortemente in tecnologia e nella crescita
- *Cost/Income ratio* 9M più basso di sempre, in calo al 41,9% (vs 49,5% nei 9M22)
- Riduzione dell'organico di 1.360 unità

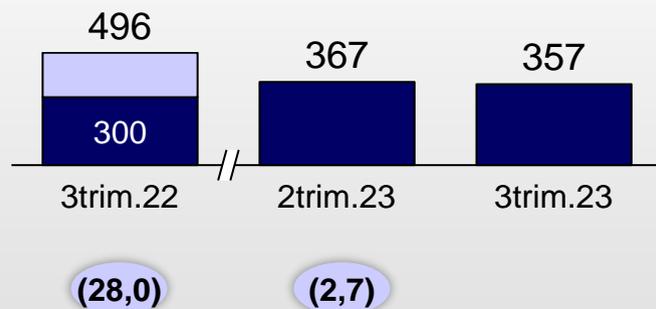
Rettifiche nette su crediti

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 3trim.23 vs 3trim.22 e 2trim.23

■ Accantonamenti per l'esposizione Russia-Ucraina (al netto del rilascio di parte della generica accantonata nel 2020 per impatti COVID-19)



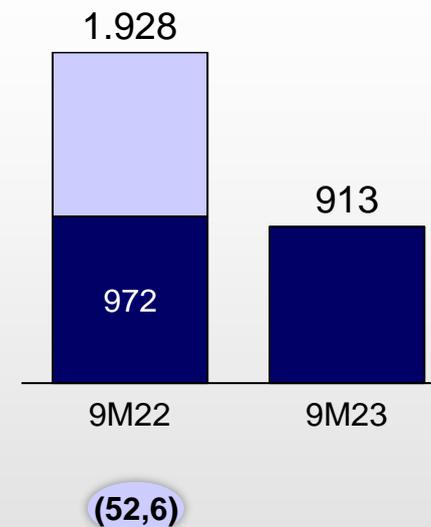
- Ulteriore riduzione dello *stock* di Crediti deteriorati netti nel 3trim.
- Flusso di Crediti deteriorati in calo del 21% vs 2trim. (-28% netto)
- Copertura dei Crediti deteriorati in crescita nel 3trim. (+1,4pp vs 30.6.23)
- €0,9mld di *overlay*

Analisi annuale

€ mln

% Δ 9M23 vs 9M22

■ Accantonamenti per l'esposizione Russia-Ucraina (al netto del rilascio di parte della generica accantonata nel 2020 per impatti COVID-19)



- Costo del credito 9M più basso di sempre, pari a 28pb annualizzato
- Copertura dei Crediti deteriorati in crescita (+3,5pp vs 30.9.22)
- *Stock e ratio* di Crediti deteriorati netti più bassi di sempre e flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

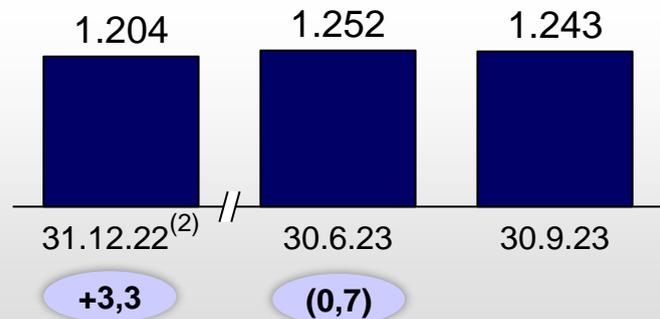
Risultati divisionali e altre informazioni

Oltre €1.200 miliardi di Attività finanziarie della clientela

% Δ 30.9.23 vs 31.12.22 e 30.6.23

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

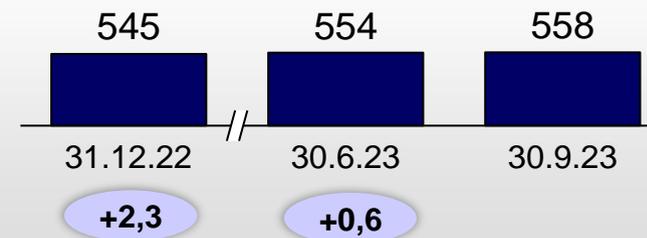
€ mld



▪ Calo nel 3trim. dovuto alla *performance* negativa del mercato

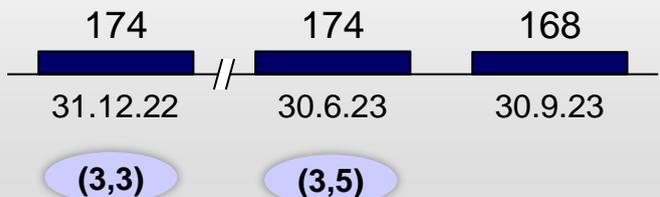
Raccolta diretta bancaria

€ mld



Raccolta diretta assicurativa

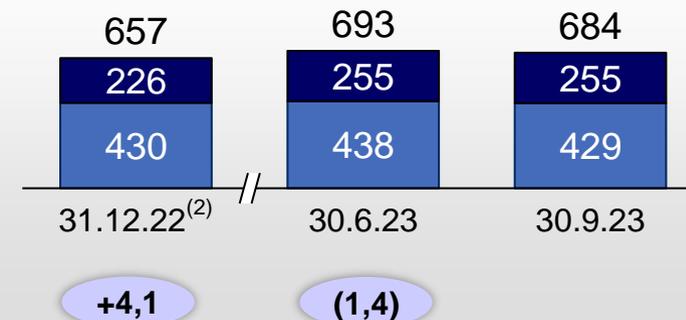
€ mld



Raccolta indiretta

€ mld

■ Risparmio amministrato
■ Risparmio gestito



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

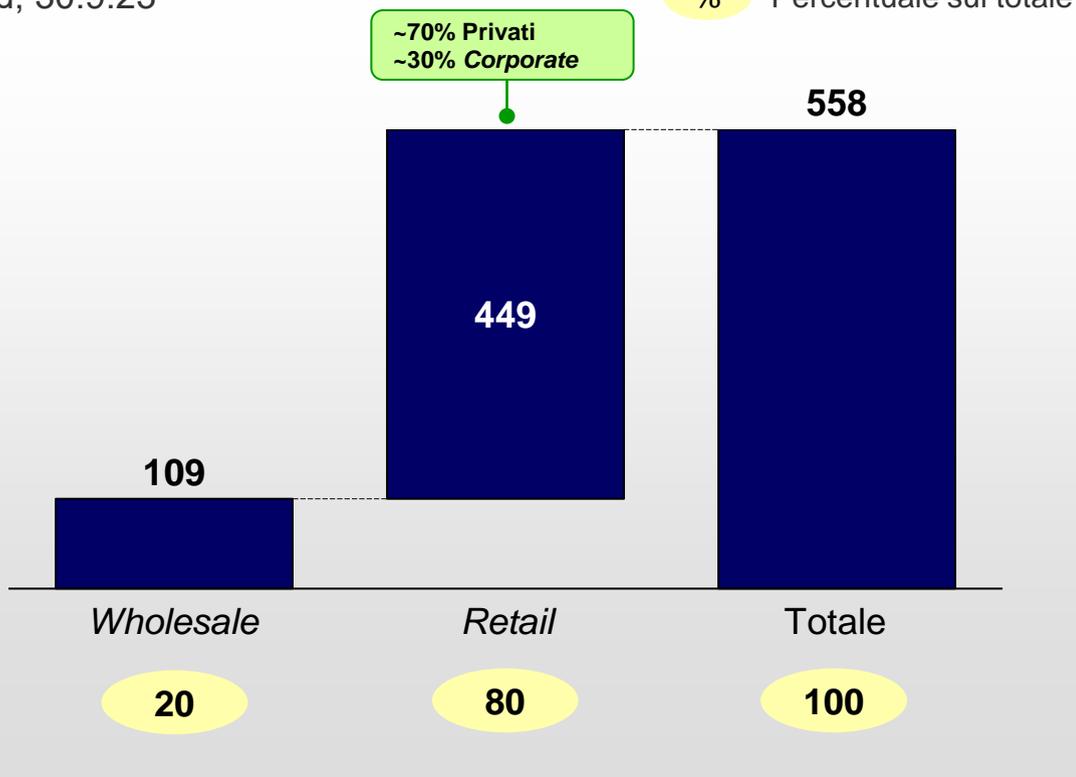
(2) L'ammontare della Raccolta indiretta è riesposto, con riferimento alla componente amministrata, in relazione all'intervenuto *delisting* di titoli azionari che, in quanto non più quotati, sono computati al valore nominale

Mix della Raccolta

Composizione Raccolta diretta bancaria

€ mld; 30.9.23

% Percentuale sul totale



	Wholesale	Retail
Conti correnti e depositi	11	392
Pct e prestito titoli	11	-
Bond senior ⁽¹⁾	36	8
Covered bond	26	-
Funding istituzionale a breve termine	16 ⁽²⁾	-
Passività subordinate	9	4
Altra raccolta	1	46 ⁽³⁾

Collocati presso clienti Private Banking

- La raccolta *retail* rappresenta l'80% della Raccolta diretta bancaria
- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (62% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€13.000 per i Privati (~19mln di clienti) e ~€64.000 per i *Corporate* (~1,8mln di clienti)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Inclusi i *Senior non-preferred*

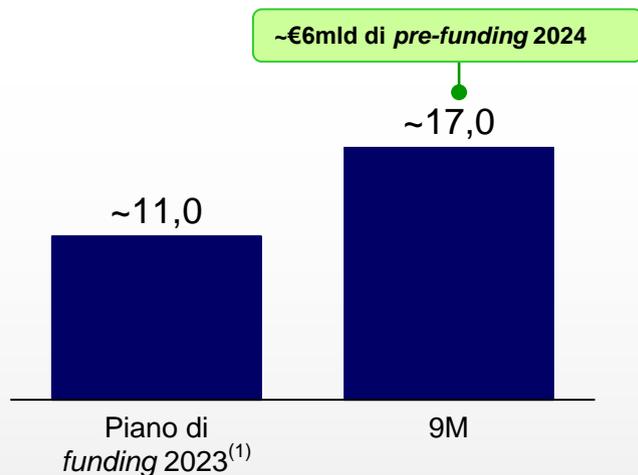
(2) Certificati di deposito + *Commercial paper*

(3) Inclusi i *Certificates*

Forte capacità di funding: ampio accesso ai mercati internazionali

Emissioni *wholesale* a M/L termine nel 2023

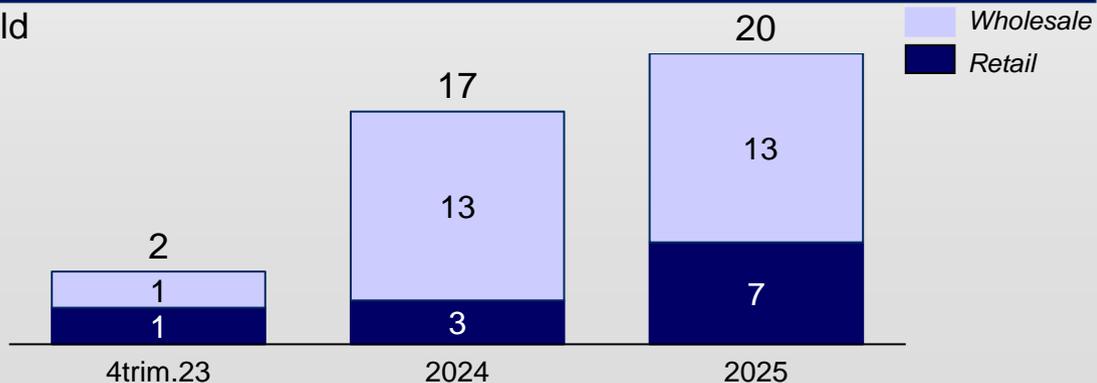
€ mld



Piano di *funding* 2023 già interamente realizzato nel 1sem. con *pre-funding* 2024 già iniziato

Scadenze a M/L termine 2023-2025

€ mld



Principali emissioni *wholesale*

2022

- Collocati €1mld di *AT1*, €1mld di obbligazioni *green senior non-preferred*, £400mld di *Tier 2*, €750m di *social senior preferred* e una doppia *tranche* per complessivi \$2mld di *senior e senior non-preferred*. In media la domanda è per il 91% estera; la media della sottoscrizione in eccesso degli *orderbooks* è stata di ~3,2x

2023

- Collocati €1mld di *Tier 2*, una doppia *tranche* di *green senior non-preferred* per €2,25mld, £600mld di *green senior non-preferred*, €1,5mld di *floating rate senior preferred*, €2,25mld di *green senior preferred* in doppia *tranche*, £750mld di *social senior preferred*, \$2,75mld in doppia *tranche* di *senior e senior non-preferred*, €1,25mld di *covered bond*, €2,25mld di *senior preferred* in doppia *tranche* e €1,25mld di *AT1*. In media la domanda è per il 90% estera; la media della sottoscrizione in eccesso degli *orderbooks* è stata di ~2,4x

- Febbraio: emissione di €1mld di *Tier 2 11NC6*, rappresentando il ritorno sul mercato EUR *T2* dopo oltre due anni di assenza e una doppia *tranche* di *green senior non-preferred* per €2,25mld: €1,5mld *5NC4* e €750mld a 10 anni, la più grande transazione italiana di sempre di *green SNP* effettuata nell'*Euro market*
- Marzo: collocata la prima emissione di £600mld *6NC5* di *green SNP* con il più grande *orderbook* di sempre per una emissione in sterline da parte di una banca italiana e collocati €1,5mld di *FRN senior preferred* a 2 anni
- Maggio: €2,25mld di *green senior preferred* in doppia *tranche*: €1mld a 3 anni e €1,25mld a 7 anni - che ha riaperto il mercato pubblico dell'EUR per le banche italiane dopo oltre 2 mesi - e £750mld di *social senior preferred* a 10 anni, la prima emissione di sempre in sterline di *social bond* da parte di una banca non-UK
- Giugno: \$2,75mld in doppia *tranche*: \$1,25mld di *senior preferred* a 10 anni e \$1,5mld di *senior non-preferred 31NC30*, la più grande transazione emessa da ISP da oltre 10 anni, e €1,25mld di *covered bond* a 5 anni
- Agosto: €2,25mld di *senior preferred* in doppia *tranche*: €750mld a 4 anni e €1,5mld a 8 anni, riaprendo il mercato italiano dei capitali di debito in un calendario non facile alla fine dell'estate, e €1,25mld di *AT1 PerpNC6.5* emesso in relazione all'offerta di acquisto del proprio prestito obbligazionario perpetuo di €750mld di *AT1 PerpNC24*

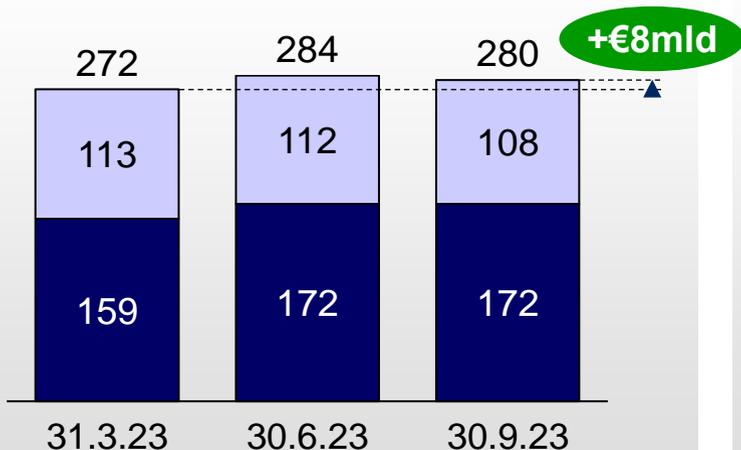
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Il *mix* e importo di *funding* potrebbero variare in base alle condizioni di mercato e alla crescita degli *asset*

Elevata liquidità: *LCR* e *NSFR* di gran lunga superiori ai requisiti regolamentari e ai target del Piano di Impresa

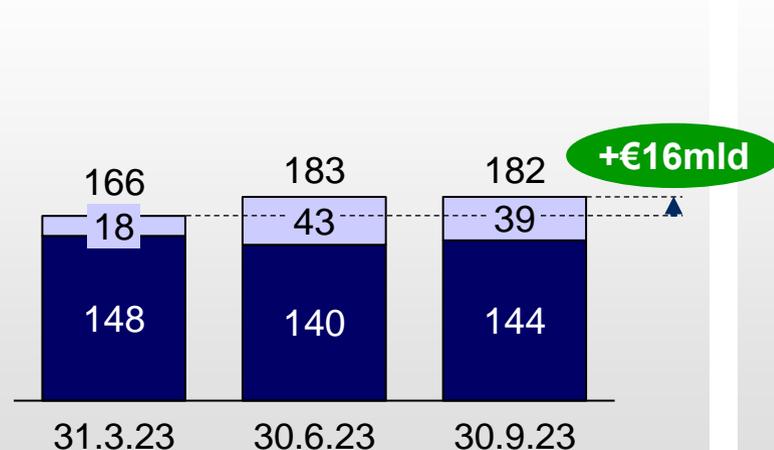
Attivi liquidi⁽¹⁾

€ mld Altre riserve HQLA



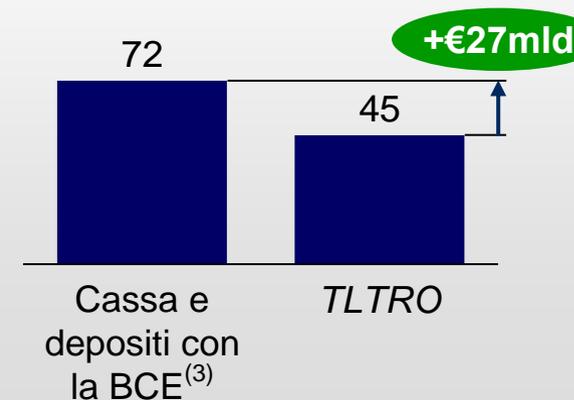
Attivi stanziabili disponibili e non utilizzati presso le Banche Centrali⁽²⁾ (al netto di haircut)

€ mld Altre riserve HQLA



Cassa e depositi con la BCE vs *TLTRO*

€ mld, 30.9.23



- ***LCR* al 169%⁽⁴⁾ e *NSFR* al 121% (target 2025 del Piano di Impresa: rispettivamente ~125% e ~115%)**
- **Operazioni di rifinanziamento con la BCE: ~€45mld composti interamente da *TLTRO* III (*TLTRO* tranche III.7: €36mld - scadenza il 27.3.24; III.8: €9mld - scadenza il 26.6.24; III.9: €60mld - scadenza il 25.9.24)**
- ***Loan to Deposit ratio*⁽⁵⁾ in calo al 78%**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Attivi di proprietà stanziabili (inclusi attivi dati a collaterale e esclusi attivi stanziabili ricevuti a collaterale) e cassa e depositi presso le Banche Centrali

(2) Attivi stanziabili disponibili (esclusi attivi dati a collaterale e inclusi attivi stanziabili ricevuti a collaterale) e cassa e depositi presso le Banche Centrali

(3) Esclusa la Riserva Obbligatoria

(4) Media degli ultimi dodici mesi

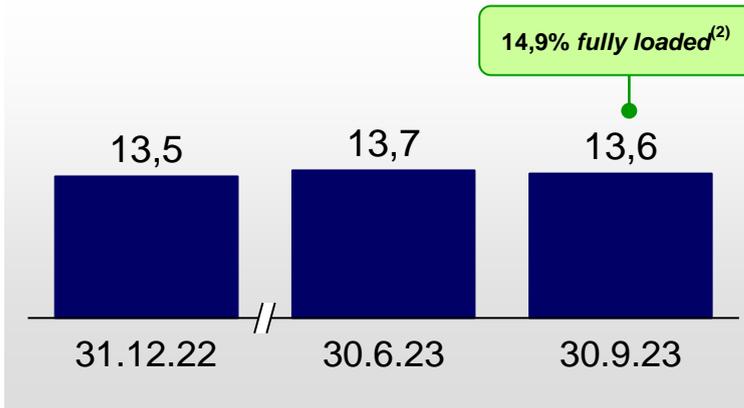
(5) Impieghi a clientela/Raccolta diretta bancaria

Patrimonializzazione solida

Fully phased-in Common equity ratio

€4,3mld di dividendi già maturati nei 9M⁽¹⁾

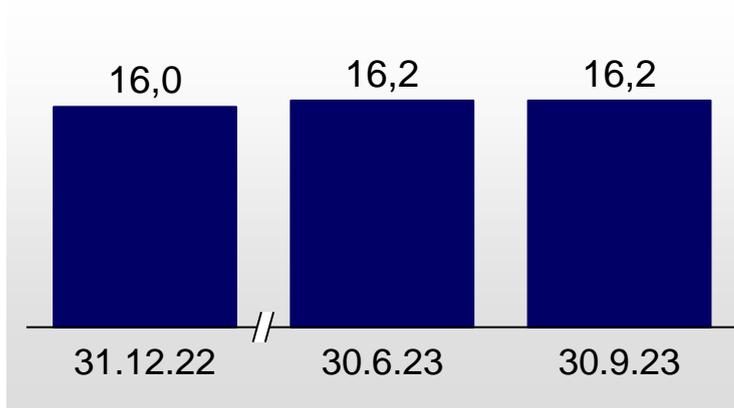
%



Fully phased-in Tier 1 ratio

€4,3mld di dividendi già maturati nei 9M⁽¹⁾

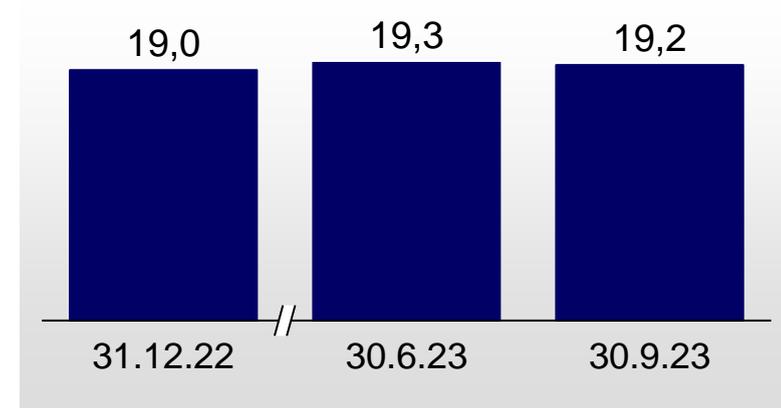
%



Fully phased-in Total capital ratio

€4,3mld di dividendi già maturati nei 9M⁽¹⁾

%



- ~120pb di beneficio aggiuntivo dall'assorbimento delle **DTA** (di cui ~25pb nell'orizzonte 4trim.23-2025) non inclusi nel **fully phased-in CET1 ratio**
- Già assorbita nei 9M la maggior parte degli impatti regolamentari (~80pb, di cui ~20pb nel 3trim.) in aggiunta ai 30pb di impatto nel 2trim. derivante dalla deduzione volontaria dal **CET1 del calendar provisioning**
- **Leverage ratio** al 5,7%⁽³⁾

(1) €2,6mld da pagare come *interim dividend* il 22.11.23

(2) Pro-forma Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 30.9.23 considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (DTA) relative alla FTA di IFRS 9 (€0,8mld al 30.9.23), DTA convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del goodwill (€4,7mld al 30.9.23) e alle rettifiche di valore su crediti (€2,0mld al 30.9.23), DTA relative al contributo pubblico cash di €1.285mln - esente da imposte - a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete (€0,03mld al 30.9.23), così come l'atteso assorbimento delle DTA relative alla combinazione con UBI Banca e al nuovo accordo con i sindacati sottoscritto il 16.11.21 (€0,3mld al 30.9.23) e DTA relative alle perdite pregresse (€2,3mld al 30.9.23), e la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo dei 9M23)

(3) Includendo le esposizioni con la BCE

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Crediti deteriorati: Stock e ratio di Crediti deteriorati netti più bassi di sempre

x NPL ratio lordo, %

x NPL ratio netto, %

x NPL ratio lordo e netto in base alla definizione EBA, %

Crediti deteriorati lordi

€ mld

	30.9.22	31.12.22	30.6.23	30.9.23
Sofferenze	3,8	3,7	3,7	3,9
- di cui forborne	0,8	0,8	0,9	1,0
Inadempienze probabili	7,0	6,4	6,0	6,0
- di cui forborne	2,9	2,6	2,5	2,6
Scaduti e sconfinanti	0,6	0,6	0,7	0,6
- di cui forborne	0,1	-	0,1	-
Totale	11,4	10,6	10,4	10,5
	2,4	2,3	2,3	2,4
	1,9	1,9	1,9	1,9

Crediti deteriorati netti

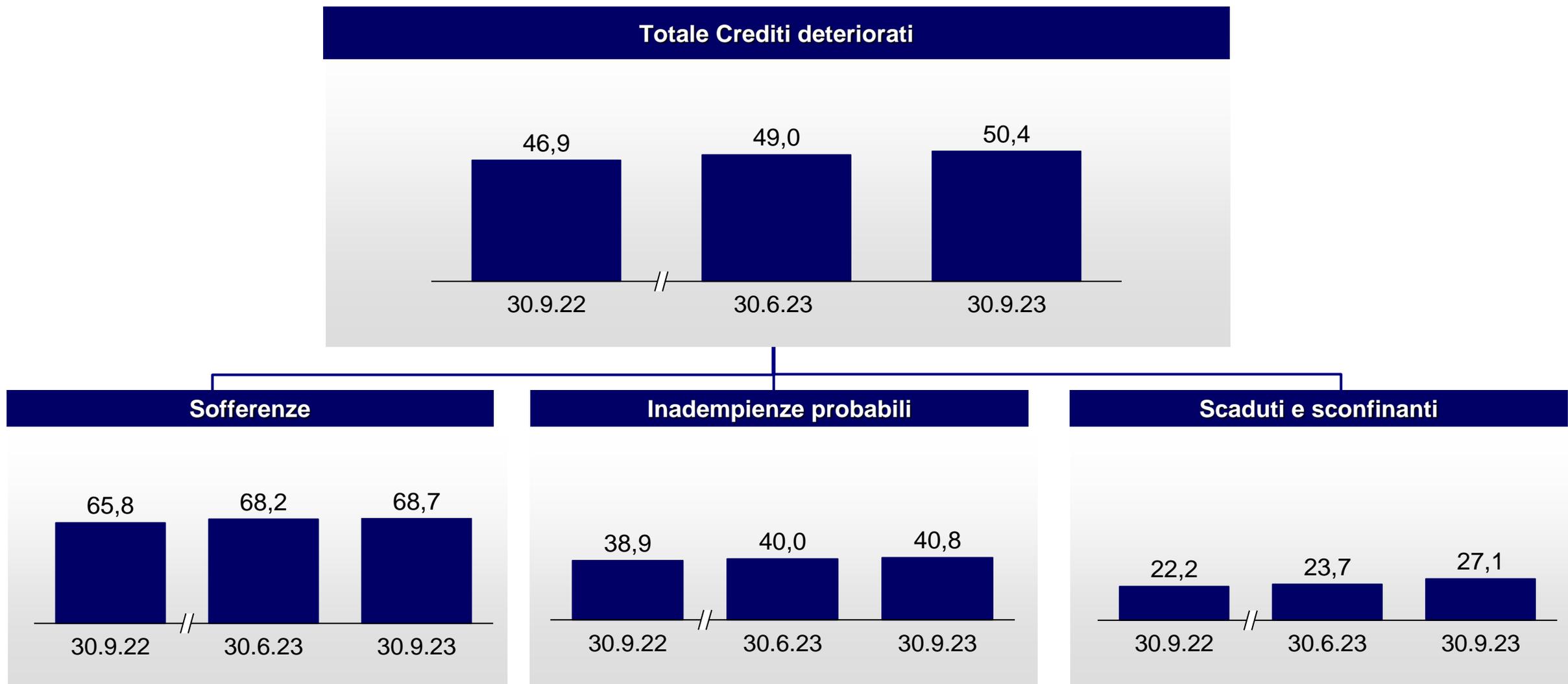
€ mld

	30.9.22	31.12.22	30.6.23	30.9.23
Sofferenze	1,3	1,1	1,2	1,2
- di cui forborne	0,3	0,3	0,3	0,3
Inadempienze probabili	4,2	4,0	3,6	3,6
- di cui forborne	1,9	1,7	1,6	1,6
Scaduti e sconfinanti	0,5	0,4	0,5	0,4
- di cui forborne	0,1	-	0,1	-
Totale	6,0	5,5	5,3	5,2
	1,3	1,2	1,2	1,2
	1,0	1,0	1,0	1,0

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

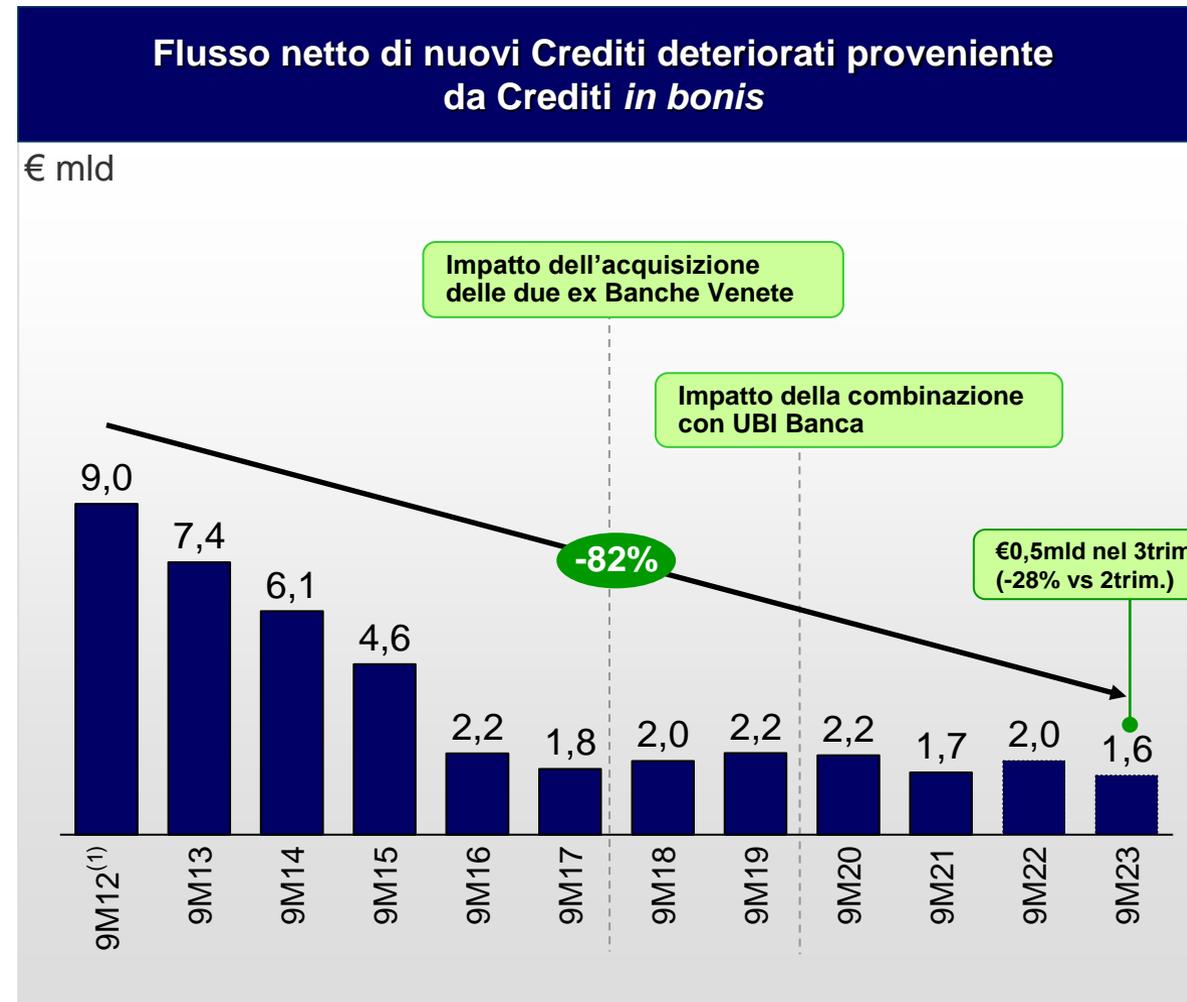
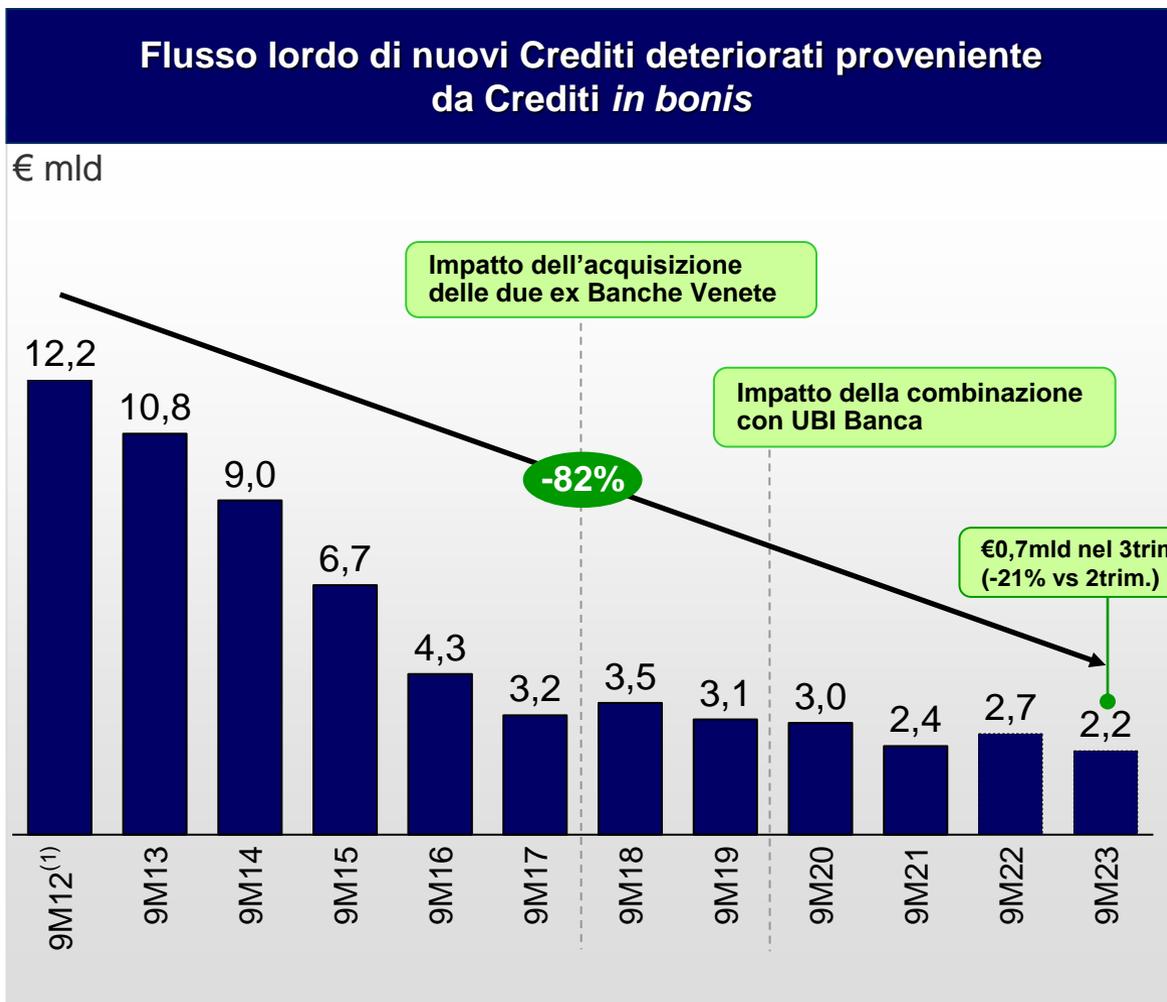
Crediti deteriorati: copertura cospicua ed in aumento

Copertura specifica; %



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Flusso di Crediti deteriorati: ai minimi storici

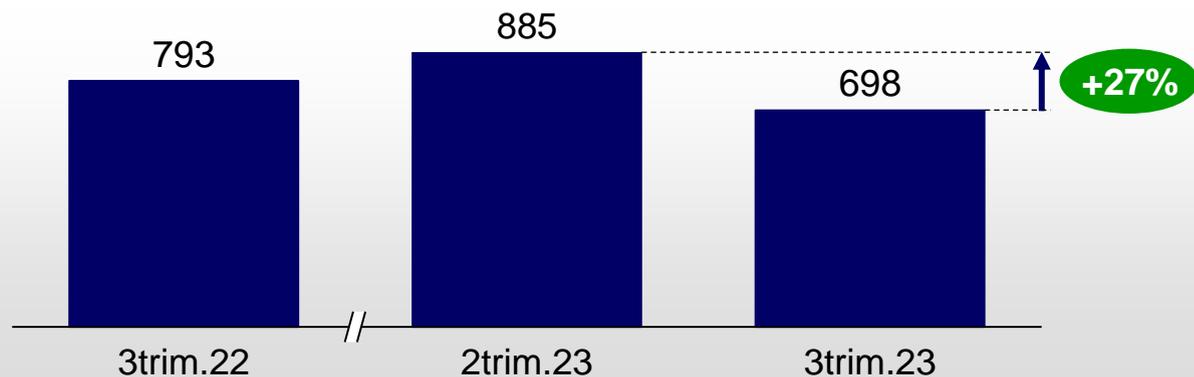


(1) Dati 2012 ricalcolati considerando gli effetti dei cambiamenti regolamentari nel criterio di classificazione dei Crediti a Scaduti e sconfinanti introdotto da Banca d'Italia (90 giorni nel 2012 vs 180 fino al 31.12.11)

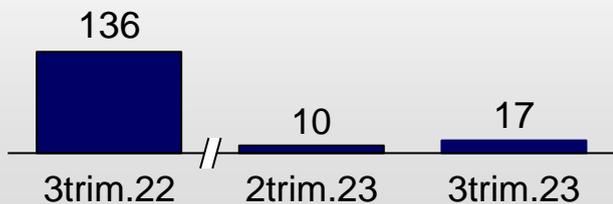
Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

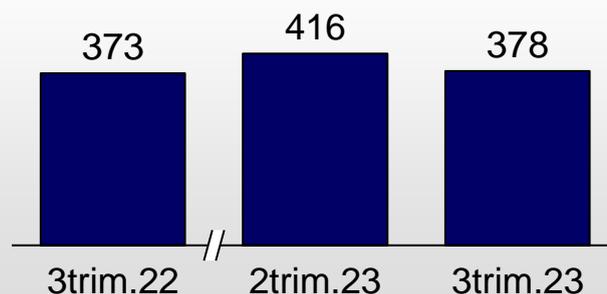
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



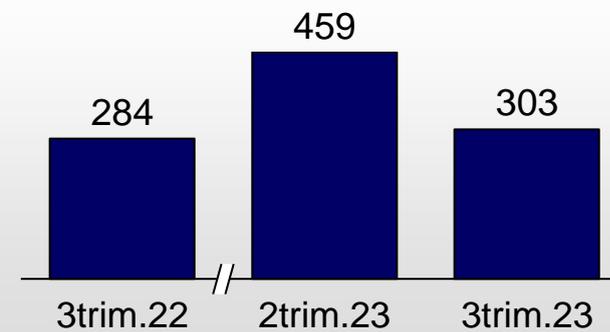
Sofferenze



Inadempienze probabili



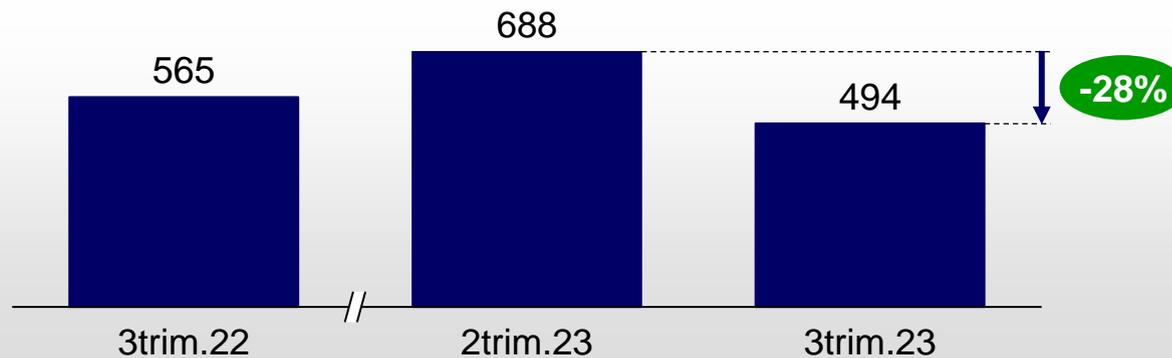
Scaduti e sconfinanti



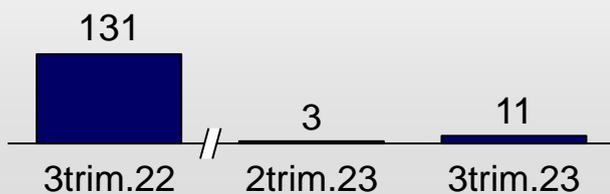
Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

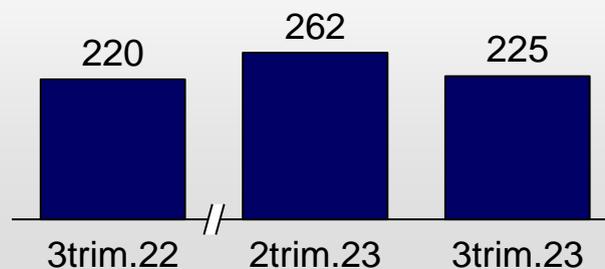
Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



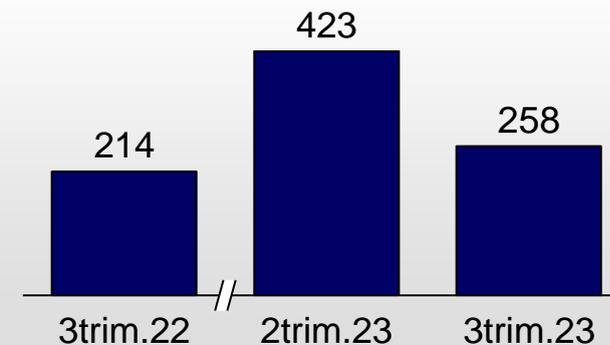
Sofferenze



Inadempienze probabili

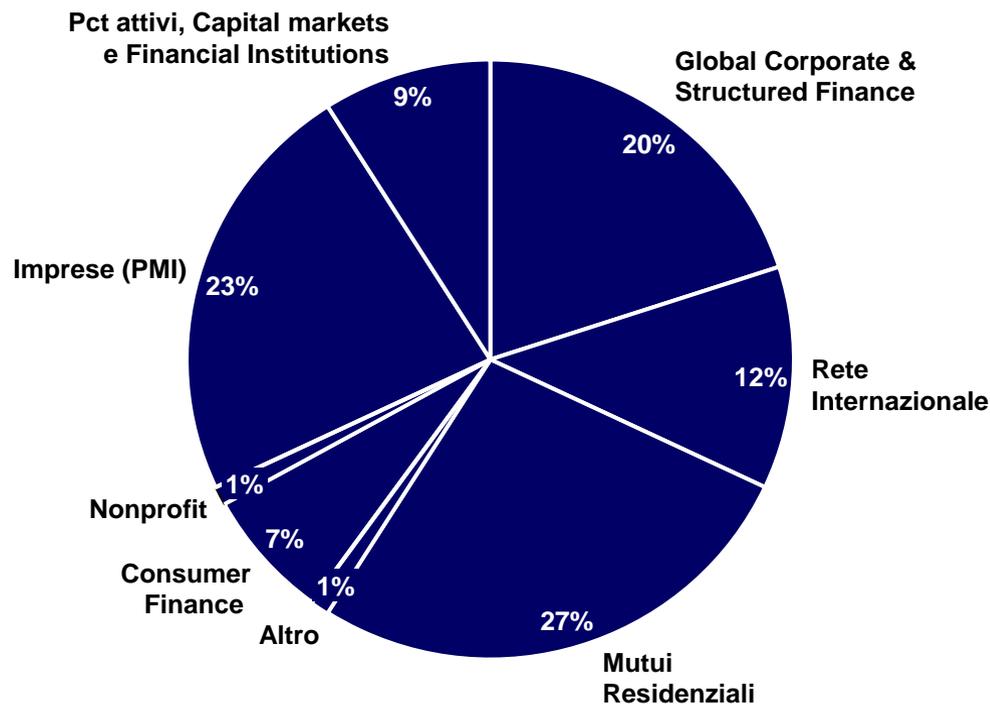


Scaduti e sconfinanti



Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di *business* (dati al 30.9.23)



■ Il portafoglio mutui residenziali presenta un basso profilo di rischio

- Rapporto rata/reddito disponibile al 31%
- *Loan-to-Value* medio pari al ~58%
- Durata media all'accensione pari a ~24 anni
- Durata media residua pari a ~19 anni

Crediti *non-retail* delle banche e delle società italiane del Gruppo Composizione per settori di attività economica

	30.9.23
Amministrazioni pubbliche	5,2%
Società finanziarie	7,8%
Società non finanziarie	42,3%
<i>di cui:</i>	
SERVIZI	4,6%
UTILITY	4,3%
IMMOBILIARE	3,2%
DISTRIBUZIONE	3,1%
COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI	2,9%
ALIMENTARE	2,6%
METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	2,2%
INFRASTRUTTURE	2,2%
SISTEMA MODA	2,1%
MEZZI DI TRASPORTO	1,9%
ENERGIA ED ESTRAZIONE	1,8%
MECCANICA	1,8%
TURISMO	1,6%
AGRICOLTURA	1,6%
CHIMICA, GOMMA E PLASTICA	1,5%
TRASPORTI	1,5%
COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE	0,9%
MOBILI E ELETTRODOMESTICI	0,8%
FARMACEUTICA	0,7%
MEDIA	0,5%
LEGNO E CARTA	0,4%
ALTRI BENI DI CONSUMO	0,2%

Esposizione verso la Russia ridotta a meno dello 0,2% degli Impieghi alla clientela del Gruppo

€ mld, dati al 30.9.23

	Presenza locale in Russia	Esposizione <i>cross-border</i> verso la Russia ⁽¹⁾
Impieghi a Clientela (al netto delle garanzie ECA e degli accantonamenti)	0,1 ⁽²⁾	0,6
Garanzie ECA⁽³⁾	-	0,8 ⁽⁴⁾
Impieghi verso banche (al netto degli accantonamenti)	0,7	0,01 ⁽⁵⁾
Obbligazioni (al netto delle svalutazioni)	0,01	n.s. ⁽⁶⁾
Derivati	n.s.	-
RWA	1,8	2,3
Totale attivo	1,4	n.a.
Funding infragruppo	0,3	n.a.

Esposizione *cross-border* verso la Russia quasi interamente *performing* e classificata come *Stage 2*

(1) L'esposizione verso le controparti russe incluse nelle liste SDN di nomi a cui si applicano le sanzioni è pari a soli €0,2mld

(2) E' inoltre presente un *off-balance* di €0,05mld per la Russia (di cui €0,02mld margini disponibili irrevocabili)

(3) *Export Credit Agencies*

(4) Sono inoltre presenti garanzie *Export Credit Agencies* su *off-balance* per €0,5mld (tutti margini disponibili irrevocabili)

(5) E' inoltre presente un *off-balance* di €0,07mld (no margini disponibili irrevocabili)

(6) Inclusa attività assicurativa (riguardante polizze emesse non a totale rischio degli assicurati)

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Risultati per area di *business*

Dati al 30.9.23

	Divisioni						Centro di Governo / Altro ⁽⁶⁾	Totale
	Banca dei Territori ⁽¹⁾	IMI Corporate & Investment Banking	International Subsidiary Banks ⁽²⁾	Private Banking ⁽³⁾	Asset Management ⁽⁴⁾	Insurance ⁽⁵⁾		
Proventi operativi netti (€ mln)	8.482	2.887	2.180	2.364	689	1.233	930	18.765
Risultato gestione operativa (€ mln)	3.846	1.821	1.342	1.662	520	969	744	10.904
Risultato netto (€ mln)	1.695	1.141	1.001	1.038	372	709	166	6.122
Cost/Income (%)	54,7	36,9	38,4	29,7	24,5	21,4	n.s.	41,9
RWA (€ mld)	78,9	110,3	35,3	12,3	1,8	0,0	59,6	298,3
Raccolta diretta bancaria (€ mld)	274,0	106,0	55,7	44,4	0,0	0,0	77,8	557,9
Impieghi a clientela (€ mld)	236,1	130,4	41,9	14,4	0,2	0,0	10,7	433,7

Nota: L'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include isybank

(2) I dati non includono la controllata russa Banca Intesa inclusa nella Divisione IMI C&IB

(3) Fideuram, Intesa Sanpaolo Private Banking, Intesa Sanpaolo Wealth Management, IW Private Investments, REYL Intesa Sanpaolo e Siref Fiduciaria

(4) Eurizon

(5) Fideuram Vita, Intesa Sanpaolo Assicura, Intesa Sanpaolo Insurance Agency, Intesa Sanpaolo Life, Intesa Sanpaolo RBM Salute e Intesa Sanpaolo Vita

(6) Tesoreria, Strutture Centrali e rettifiche di consolidamento

Banca dei Territori: 9M23 vs 9M22

€ mln

	9M22	9M23	Δ%
Interessi netti	2.928	4.919	68,0
Commissioni nette	3.526	3.482	(1,2)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	90	84	(6,7)
Altri proventi (oneri) operativi netti	2	(3)	n.s.
Proventi operativi netti	6.546	8.482	29,6
Spese del personale	(2.503)	(2.447)	(2,2)
Spese amministrative	(2.136)	(2.188)	2,4
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(2)	(1)	(50,0)
Costi operativi	(4.641)	(4.636)	(0,1)
Risultato della gestione operativa	1.905	3.846	101,9
Rettifiche di valore nette su crediti	(415)	(838)	101,9
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(44)	(78)	77,3
Altri proventi (oneri) netti	11	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.457	2.930	101,1
Imposte sul reddito	(481)	(963)	100,2
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(14)	(42)	200,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(26)	(19)	(26,9)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(206)	(211)	2,4
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	13	0	(100,0)
Risultato netto	743	1.695	128,1

Banca dei Territori: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.23	3trim.23	Δ%
Interessi netti	1.708	1.639	(4,0)
Commissioni nette	1.178	1.122	(4,8)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	28	25	(12,0)
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	(1)	n.s.
Proventi operativi netti	2.914	2.783	(4,5)
Spese del personale	(839)	(806)	(4,0)
Spese amministrative	(733)	(754)	2,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(0)	(0)	(5,0)
Costi operativi	(1.573)	(1.560)	(0,8)
Risultato della gestione operativa	1.341	1.224	(8,8)
Rettifiche di valore nette su crediti	(402)	(228)	(43,3)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(55)	(17)	(69,5)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	885	979	10,7
Imposte sul reddito	(291)	(322)	10,7
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(12)	(18)	46,3
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(6)	9,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	(211)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	576	423	(26,6)

IMI Corporate & Investment Banking: 9M23 vs 9M22

€ mln

	9M22	9M23	Δ%
Interessi netti	1.508	2.019	33,9
Commissioni nette	854	829	(2,9)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1.064	40	(96,2)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(2)	(1)	(50,0)
Proventi operativi netti	3.424	2.887	(15,7)
Spese del personale	(370)	(384)	3,8
Spese amministrative	(636)	(667)	4,9
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(16)	(15)	(6,3)
Costi operativi	(1.022)	(1.066)	4,3
Risultato della gestione operativa	2.402	1.821	(24,2)
Rettifiche di valore nette su crediti	(1.356)	22	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(105)	(139)	32,4
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	941	1.704	81,1
Imposte sul reddito	(407)	(544)	33,7
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(15)	(19)	26,7
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	1	0	(100,0)
Risultato netto	520	1.141	119,4

Includendo €1.128mln di accantonamenti per l'esposizione Russia-Ucraina nei 9M22

IMI Corporate & Investment Banking: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.23	3trim.23	Δ%
Interessi netti	696	712	2,2
Commissioni nette	311	260	(16,4)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(17)	(46)	165,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	(0)	(0)	2,2
Proventi operativi netti	990	926	(6,5)
Spese del personale	(137)	(129)	(5,1)
Spese amministrative	(229)	(227)	(0,8)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(5)	(5)	1,5
Costi operativi	(370)	(362)	(2,4)
Risultato della gestione operativa	619	564	(8,9)
Rettifiche di valore nette su crediti	90	(78)	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(47)	(34)	(27,9)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	662	452	(31,7)
Imposte sul reddito	(202)	(152)	(24,8)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(7)	7,4
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	453	293	(35,4)

International Subsidiary Banks: 9M23 vs 9M22

€ mln

	9M22	9M23	Δ%
Interessi netti	1.132	1.705	50,6
Commissioni nette	436	436	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	99	92	(7,1)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(48)	(53)	10,4
Proventi operativi netti	1.619	2.180	34,7
Spese del personale	(410)	(430)	4,9
Spese amministrative	(307)	(322)	4,9
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(85)	(86)	1,2
Costi operativi	(802)	(838)	4,5
Risultato della gestione operativa	817	1.342	64,3
Rettifiche di valore nette su crediti	(233)	(71)	(69,5)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(12)	(59)	391,7
Altri proventi (oneri) netti	3	121	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	575	1.333	131,8
Imposte sul reddito	(160)	(275)	71,9
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(31)	(33)	6,5
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	(2)	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(31)	(21)	(32,3)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	(1)	n.s.
Risultato netto	353	1.001	183,6

Includendo €161mln di accantonamenti per l'esposizione Russia-Ucraina nei 9M22

International Subsidiary Banks: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.23	3trim.23	Δ%
Interessi netti	574	611	6,4
Commissioni nette	152	146	(4,4)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	45	26	(43,0)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(20)	(20)	(3,5)
Proventi operativi netti	752	763	1,5
Spese del personale	(143)	(149)	4,3
Spese amministrative	(110)	(110)	(0,2)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(28)	(30)	6,3
Costi operativi	(281)	(289)	2,7
Risultato della gestione operativa	470	474	0,8
Rettifiche di valore nette su crediti	(45)	(25)	(43,0)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(17)	(37)	113,0
Altri proventi (oneri) netti	1	0	(53,3)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	409	412	0,7
Imposte sul reddito	(73)	(72)	(1,3)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(11)	(12)	12,1
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(10)	(5)	(51,5)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	0	n.s.
Risultato netto	313	322	2,7

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Private Banking: 9M23 vs 9M22

€ mln

	9M22	9M23	Δ%
Interessi netti	203	933	359,6
Commissioni nette	1.505	1.385	(8,0)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	29	41	41,4
Altri proventi (oneri) operativi netti	12	5	(58,3)
Proventi operativi netti	1.749	2.364	35,2
Spese del personale	(341)	(358)	5,0
Spese amministrative	(265)	(279)	5,3
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(60)	(65)	8,3
Costi operativi	(666)	(702)	5,4
Risultato della gestione operativa	1.083	1.662	53,5
Rettifiche di valore nette su crediti	(7)	(29)	314,3
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	22	(15)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.098	1.618	47,4
Imposte sul reddito	(291)	(525)	80,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(22)	(17)	(22,7)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(15)	(17)	13,3
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(19)	(21)	10,5
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	0	(100,0)
Risultato netto	750	1.038	38,4

Private Banking: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.23	3trim.23	Δ%
Interessi netti	322	331	2,5
Commissioni nette	476	454	(4,6)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	14	7	(54,5)
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	6	n.s.
Proventi operativi netti	812	797	(1,9)
Spese del personale	(123)	(118)	(3,6)
Spese amministrative	(95)	(92)	(3,0)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(22)	(22)	1,0
Costi operativi	(240)	(233)	(3,0)
Risultato della gestione operativa	573	564	(1,4)
Rettifiche di valore nette su crediti	(6)	(18)	217,9
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(11)	2	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	556	549	(1,3)
Imposte sul reddito	(185)	(182)	(1,6)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(6)	(2,9)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(6)	(6)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(0)	(21)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(2)	2	n.s.
Risultato netto	358	337	(5,8)

Asset Management: 9M23 vs 9M22

€ mln

	9M22	9M23	Δ%
Interessi netti	0	6	n.s.
Commissioni nette	690	619	(10,3)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(22)	19	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	56	45	(19,6)
Proventi operativi netti	724	689	(4,8)
Spese del personale	(73)	(76)	4,1
Spese amministrative	(74)	(86)	16,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(5)	(7)	40,0
Costi operativi	(152)	(169)	11,2
Risultato della gestione operativa	572	520	(9,1)
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	572	520	(9,1)
Imposte sul reddito	(132)	(144)	9,1
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(1)	0	n.s.
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(3)	(3)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	(1)	0,0
Risultato netto	435	372	(14,5)

Asset Management: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.23	3trim.23	Δ%
Interessi netti	1	4	435,9
Commissioni nette	210	201	(4,5)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	5	6	8,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	15	13	(10,5)
Proventi operativi netti	231	223	(3,3)
Spese del personale	(27)	(26)	(3,4)
Spese amministrative	(30)	(29)	(2,2)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(2)	(2)	(3,4)
Costi operativi	(59)	(57)	(2,8)
Risultato della gestione operativa	172	166	(3,5)
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	2	0	(95,4)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	173	166	(4,5)
Imposte sul reddito	(42)	(52)	24,3
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(0)	(0)	26,1
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(0)	(0)	(15,7)
Risultato netto	130	113	(13,7)

Insurance: 9M23 vs 9M22

€ mln

	9M22 ⁽¹⁾	9M23	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	2	2	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	1.231	1.242	0,9
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(9)	(11)	22,2
Proventi operativi netti	1.224	1.233	0,7
Spese del personale	(100)	(105)	5,0
Spese amministrative	(147)	(136)	(7,5)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(22)	(23)	4,5
Costi operativi	(269)	(264)	(1,9)
Risultato della gestione operativa	955	969	1,5
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	57	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	955	1.026	7,4
Imposte sul reddito	(244)	(296)	21,3
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(7)	(13)	85,7
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(6)	20,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	(2)	100,0
Risultato netto	698	709	1,6

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Riesposto per l'applicazione dell'*IFRS 17* e dell'*IFRS 9* da parte delle società assicurative del Gruppo

Insurance: 3trim. vs 2trim.

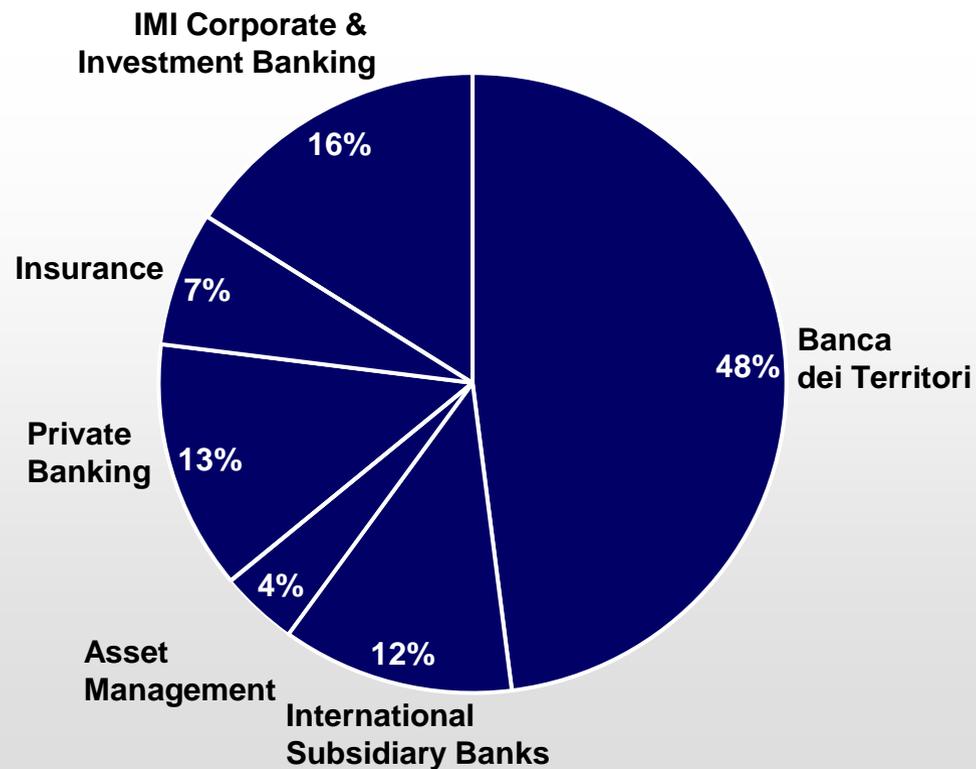
€ mln

	2trim.23	3trim.23	Δ%
Interessi netti	0	0	(37,3)
Commissioni nette	1	1	2,7
Risultato dell'attività assicurativa	449	408	(9,2)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(0)	(0)	(322,0)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(6)	(4)	(26,5)
Proventi operativi netti	444	404	(9,0)
Spese del personale	(37)	(34)	(8,3)
Spese amministrative	(44)	(51)	15,1
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(8)	(8)	5,2
Costi operativi	(89)	(93)	4,6
Risultato della gestione operativa	355	311	(12,4)
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	37	18	(50,0)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	392	330	(15,9)
Imposte sul reddito	(109)	(90)	(16,9)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(5)	(5)	1,6
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(3)	(2)	(31,6)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	276	233	(15,7)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Leadership di mercato in Italia

Proventi operativi netti 9M23 Composizione per area di *business*⁽¹⁾



Leader in Italia

Ranking

Quote di mercato⁽²⁾

%

1

Impieghi

18,7

1

Depositi⁽³⁾

21,9

1

Fondi pensione⁽⁴⁾

24,4

1

Risparmio gestito⁽⁵⁾

24,5

1

Factoring⁽⁴⁾

27,3

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Escluso il Centro di Governo

(2) Dati al 30.9.23

(3) Comprendono le obbligazioni

(4) Dati al 30.6.23

(5) Fondi comuni; dati al 30.6.23

International Subsidiary Banks per Paese

Dati al 30.9.23

	 Ungheria	 Slovacchia	 Slovenia	 Croazia	 Bosnia	 Serbia	 Albania	 Romania	 Moldavia	 Ucraina ^(*)	Totale CEE	 Egitto	Totale	Incidenza % sul Gruppo
Proventi operativi netti (€ mln)	338	518	113	465	37	327	50	37	12		1.898	276	2.174	11,6%
Costi operativi (€ mln)	95	175	37	155	19	95	21	26	8		632	89	721	9,2%
Rettifiche su crediti (€ mln)	22	47	(1)	(13)	1	22	(2)	(0)	(1)		76	17	93	10,2%
Risultato netto (€ mln)	149	208	58	348	12	136	22	7	4		943	108	1.051	17,2%
Raccolta diretta da clientela (€ mld)	5,4	20,3	3,4	13,0	1,0	5,8	1,6	1,0	0,2		51,6	3,8	55,4	9,9%
Impieghi a clientela (€ mld)	4,1	17,9	2,3	8,9	0,8	4,8	0,5	0,8	0,1		40,1	1,8	41,9	9,7%
Crediti in bonis (€ mld)	4,0	17,8	2,3	8,7	0,8	4,8	0,5	0,7	0,1		39,7	1,7	41,4	9,7%
di cui:														
Retail valuta locale	45%	60%	43%	50%	35%	23%	29%	13%	55%		49%	57%	49%	
Retail in valuta estera	0%	0%	0%	0%	13%	28%	15%	12%	0%		4%	0%	4%	
Corporate valuta locale	25%	33%	57%	49%	30%	7%	11%	37%	20%		34%	25%	33%	
Corporate in valuta estera	30%	7%	0%	1%	22%	41%	45%	38%	25%		13%	18%	13%	
Totale Crediti deteriorati (€ mln)	40	130	8	153	9	48	6	13	3		410	34	444	8,5%
Copertura Crediti deteriorati	53%	63%	73%	56%	67%	67%	63%	68%	40%		61%	72%	62%	
Costo del credito annualizzato⁽¹⁾ (pb)	73	35	n.s.	n.s.	23	62	n.s.	n.s.	n.s.		25	130	30	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) Consolidata sulla base del controvalore dei saldi del 30.6.23 al tasso di cambio del 30.9.23

(1) Rettifiche nette su crediti/Impieghi netti a clientela

Esposizione totale⁽¹⁾ per i principali Paesi

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	45.645	41.505	2.073	89.223	395.145
Austria	767	694	49	1.510	679
Belgio	4.194	3.122	233	7.549	1.462
Bulgaria					12
Croazia	259	582	76	917	8.710
Cipro			9	9	11
Repubblica Ceca	141	37		178	1.113
Danimarca	27	80	2	109	157
Estonia					2
Finlandia	293	224	2	519	180
Francia	7.175	5.817	192	13.184	5.062
Germania	502	2.408	461	3.371	5.592
Grecia	35		30	65	755
Ungheria	409	826	16	1.251	4.327
Irlanda	954	1.522	412	2.888	568
Italia	22.026	13.374	-239	35.161	332.562
Lettonia					17
Lituania					2
Lussemburgo	489	853	141	1.483	7.701
Malta					127
Paesi Bassi	1.047	1.175	177	2.399	1.866
Polonia	261	108	-5	364	839
Portogallo	557	529	-17	1.069	472
Romania	65	360	6	431	834
Slovacchia		1.137	11	1.148	15.137
Slovenia	1	190	2	193	2.314
Spagna	6.410	8.113	491	15.014	4.183
Svezia	33	354	24	411	461
Albania	66	588	1	655	492
Egitto	137	1.105		1.242	2.432
Giappone	87	1.528	6	1.621	354
Russia	4	9		13	1.580
Serbia	7	488		495	5.006
Regno Unito	630	781	125	1.536	14.479
Stati Uniti d'America	4.273	9.631	232	14.136	7.752
Altri Paesi	6.573	7.270	293	14.136	21.838
Totale	57.422	62.905	2.730	123.057	449.078

Nota: dati gestionali. L'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Esposizione verso rischi sovrani (amministrazioni centrali e locali), banche e altra clientela. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.9.23

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €71.490mln (di cui €49.044mln in Italia)

Esposizione verso i rischi sovrani⁽¹⁾ per i principali Paesi

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	35.478	29.243	-1.021	63.700	10.358
Austria	616	458	7	1.081	
Belgio	3.226	3.019	216	6.461	
Bulgaria					
Croazia	175	582	76	833	1.627
Cipro					
Repubblica Ceca					
Danimarca					
Estonia					
Finlandia	254	141		395	
Francia	6.653	3.264	-65	9.852	2
Germania	49	1.232	271	1.552	
Grecia			1	1	
Ungheria	161	775	16	952	269
Irlanda	336	71	3	410	
Italia	16.286	9.717	-1.658	24.345	8.069
Lettonia					17
Lituania					
Lussemburgo	311	452	37	800	
Malta					
Paesi Bassi	828	78	16	922	
Polonia	27	65	-5	87	
Portogallo	388	364	-22	730	
Romania	65	360	2	427	3
Slovacchia		1.015	11	1.026	142
Slovenia	1	183	2	186	162
Spagna	6.102	7.467	51	13.620	67
Svezia			20	20	
Albania	66	588	1	655	
Egitto	137	1.105		1.242	549
Giappone		1.020		1.020	
Russia		9		9	
Serbia	7	488		495	275
Regno Unito		280	4	284	
Stati Uniti d'America	3.471	8.066	77	11.614	
Altri Paesi	2.547	4.202	222	6.971	4.433
Totale	41.706	45.001	-717	85.990	15.615

Duration titoli governativi
(Attività bancaria): 5,4 anni
Duration corretta per coperture: 1,1 anni

Nota: dati gestionali. L'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Esposizione verso Amministrazioni centrali e locali. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.9.23

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €54.111mln (di cui €46.259mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€2.294mln (di cui -€903mln in Italia)

Esposizione verso banche per i principali Paesi⁽¹⁾

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	2.009	7.308	1.907	11.224	17.866
Austria	141	225	37	403	333
Belgio	11	93	16	120	313
Bulgaria					2
Croazia					45
Cipro			9	9	
Repubblica Ceca		37		37	
Danimarca	26	31	1	58	8
Estonia					
Finlandia	24	47	2	73	
Francia	320	1.709	178	2.207	2.311
Germania	288	622	122	1.032	2.704
Grecia			29	29	746
Ungheria	153	51		204	365
Irlanda	46	10	6	62	196
Italia	736	2.614	921	4.271	9.557
Lettonia					
Lituania					
Lussemburgo	92	290	99	481	183
Malta					96
Paesi Bassi	49	543	80	672	190
Polonia		35		35	2
Portogallo		137		137	353
Romania			4	4	33
Slovacchia		122		122	3
Slovenia		7		7	7
Spagna	105	489	403	997	377
Svezia	18	246		264	42
Albania					48
Egitto					55
Giappone	46	384		430	59
Russia					54
Serbia					565
Regno Unito	174	307	95	576	138
Stati Uniti d'America	160	545	119	824	2.592
Altri Paesi	60	2.183	11	2.254	15.308
Totale	2.449	10.727	2.132	15.308	21.377

Nota: dati gestionali. L'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.9.23

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €9.691mln (di cui €1.423mln in Italia)

Esposizione verso altra clientela per i principali Paesi⁽¹⁾

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	8.158	4.954	1.187	14.299	366.921
Austria	10	11	5	26	346
Belgio	957	10	1	968	1.149
Bulgaria					10
Croazia	84			84	7.038
Cipro					11
Repubblica Ceca	141			141	1.113
Danimarca	1	49	1	51	149
Estonia					2
Finlandia	15	36		51	180
Francia	202	844	79	1.125	2.749
Germania	165	554	68	787	2.888
Grecia	35			35	9
Ungheria	95			95	3.693
Irlanda	572	1.441	403	2.416	372
Italia	5.004	1.043	498	6.545	314.936
Lettonia					
Lituania					2
Lussemburgo	86	111	5	202	7.518
Malta					31
Paesi Bassi	170	554	81	805	1.676
Polonia	234	8		242	837
Portogallo	169	28	5	202	119
Romania					798
Slovacchia					14.992
Slovenia					2.145
Spagna	203	157	37	397	3.739
Svezia	15	108	4	127	419
Albania					492
Egitto					1.835
Giappone	41	124	6	171	299
Russia	4			4	1.521
Serbia					4.677
Regno Unito	456	194	26	676	13.914
Stati Uniti d'America	642	1.020	36	1.698	7.614
Altri Paesi	3.966	885	60	4.911	14.813
Totale	13.267	7.177	1.315	21.759	412.086

Nota: dati gestionali. L'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.9.23

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €7.688mln (di cui €1.362mln in Italia)

Disclaimer

“Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Fabrizio Dabbene, dichiara ai sensi del comma 2 articolo 154 bis del Testo Unico della Finanza che l’informativa contabile contenuta in questa presentazione corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili”.

* * *

Questa presentazione contiene previsioni, obiettivi e stime che riflettono le attuali opinioni del management Intesa Sanpaolo in merito ad eventi futuri. Previsioni, obiettivi 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, obiettivi 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 di Intesa Sanpaolo e ai risultati operativi, la strategia, i piani, gli obiettivi e gli sviluppi futuri nei mercati in cui Intesa Sanpaolo opera o intende 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 Intesa Sanpaolo di raggiungere i risultati o obiettivi 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, gli obiettivi e le stime ivi formulate si basano su informazioni a disposizione di Intesa Sanpaolo alla data odierna. Intesa Sanpaolo 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 Intesa Sanpaolo o a persone che agiscono per conto della stessa sono espressamente qualificate, nella loro interezza, da queste dichiarazioni cautelative.