

Risultati 1sem.24

**Il miglior semestre di sempre con €4,8mld
di Risultato netto**

*Wealth Management, Protection & Advisory ai vertici di settore,
leader in Tecnologia*

**Una banca forte per
un mondo sostenibile**

Risultati 1sem.24: principali traguardi

Redditività ai vertici di settore	€4,8mld	Risultato netto , il miglior semestre di sempre
Gestione efficace dei Costi	38,3%	Cost/Income ratio , ai vertici in Europa
Banca Zero-NPL	1,0%	NPL ratio netto ⁽¹⁾ , ai minimi storici
Patrimonializzazione estremamente solida	>13,5%	Fully phased-in CET1 ratio , in ulteriore crescita
Creazione e distribuzione di valore elevata e sostenibile	€3,3mld	Dividendi già maturati
	€1,7mld	Share buyback , lanciato a giugno
Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale	€0,5mld	Contributo già investito ⁽²⁾
	~1.000	Persone dedicate

Guidance di Risultato netto per il 2024-2025 in crescita a >€8,5mld

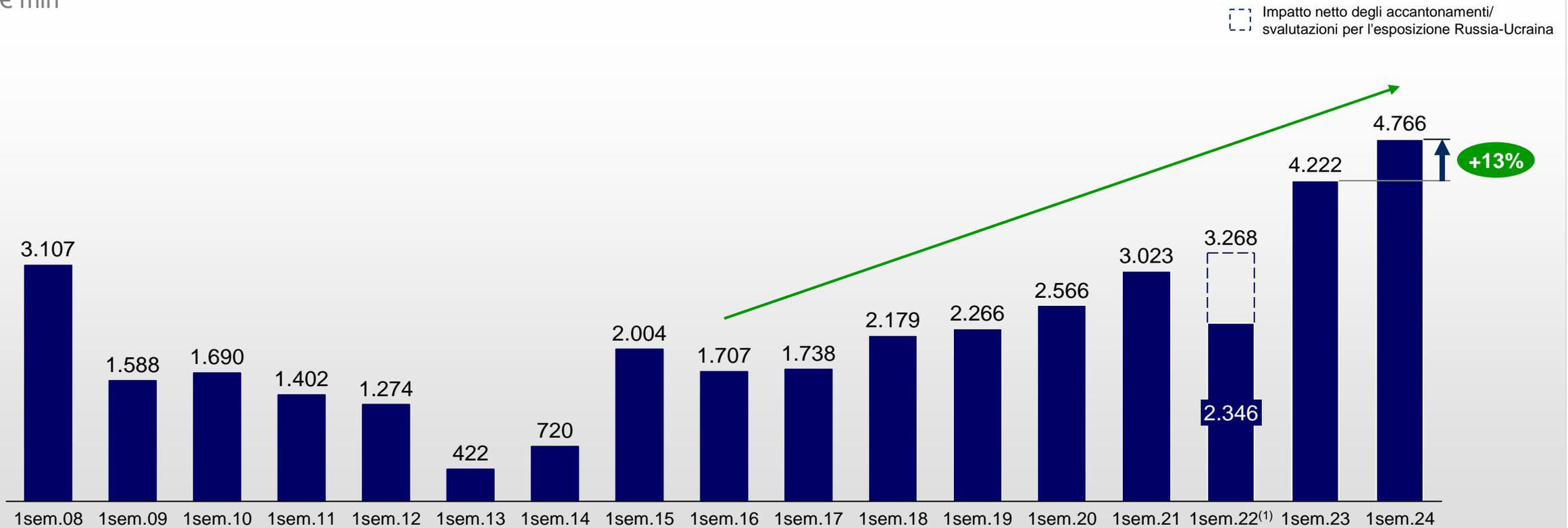
(1) Secondo la definizione EBA

(2) Nel periodo 2023-1sem.24, a valere sul contributo totale di €1,5mld previsto per il 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)

Il miglior Risultato netto semestrale dal 2007...

Risultato netto

€ mln



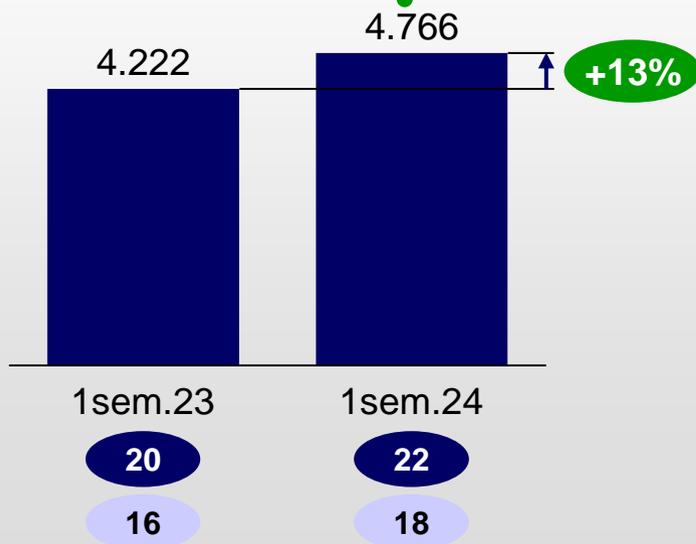
(1) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

... con un'elevata e sostenibile creazione di valore e una patrimonializzazione estremamente solida...

Il miglior semestre di sempre...

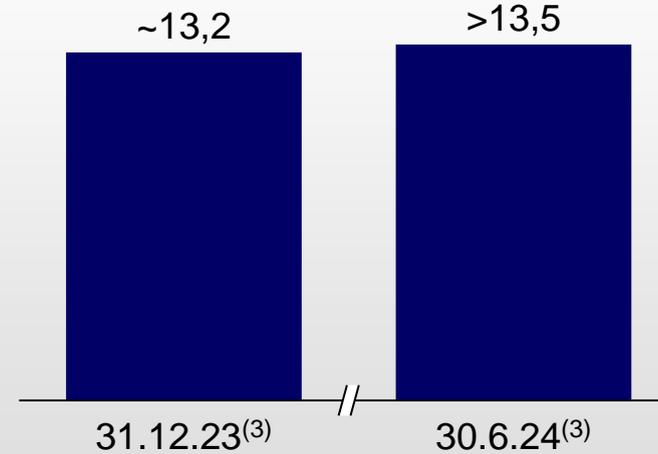
Risultato netto, € mln x ROTE⁽¹⁾, %; annualizzato
x ROE⁽²⁾, %; annualizzato

€5,0mld escludendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi



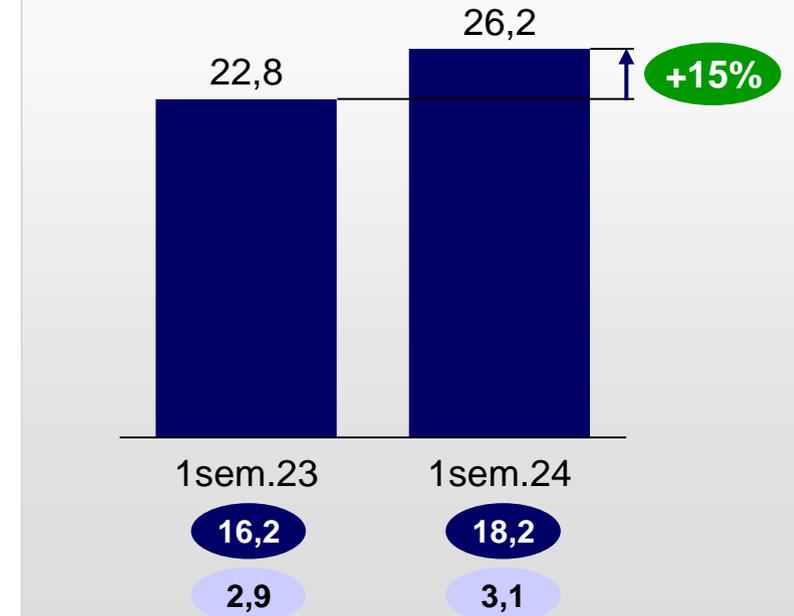
... accompagnato da una patrimonializzazione estremamente solida...

Fully phased-in CET1 ratio, %



... con un incremento significativo in EPS, DPS e TBVPS

EPS⁽⁴⁾ semestrale, € centesimi x DPS maturato, € centesimi
x Tangible book value per share⁽⁵⁾, €



>10% di dividend yield⁽⁶⁾

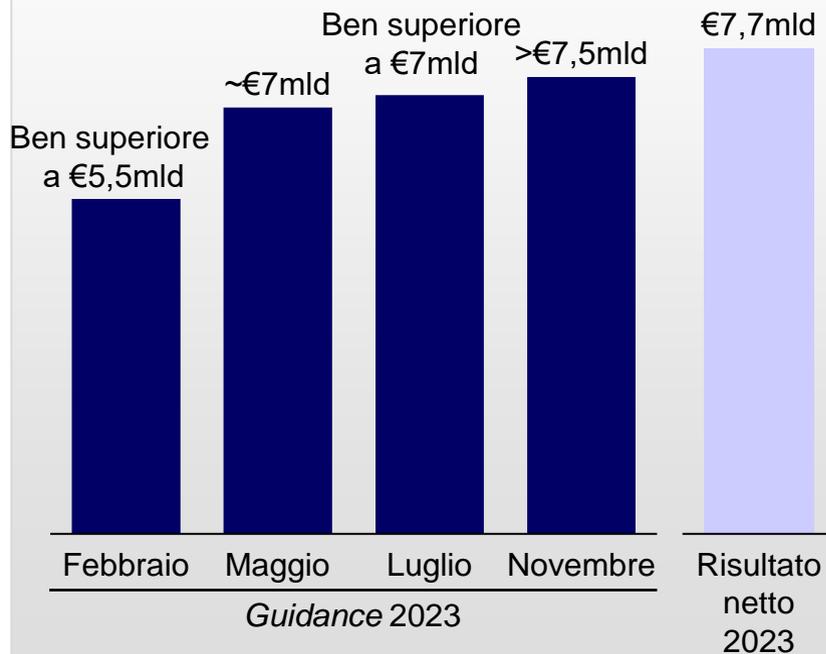
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

- (1) Risultato netto rapportato al patrimonio netto tangibile (patrimonio netto dopo la deduzione dell'avviamento e delle altre attività immateriali al netto delle relative passività fiscali differite) di fine periodo. Il patrimonio netto non include gli strumenti di capitale AT1 e l'utile di periodo. Il dato di periodo è stato annualizzato escludendo le plusvalenze contabilizzate nel 2023 per la cessione di Zhong Ou Asset Management e del business acquiring di PBZ Card
- (2) Risultato netto rapportato al patrimonio netto di fine periodo. Il patrimonio netto non include gli strumenti di capitale AT1 e l'utile di periodo. Il dato di periodo è stato annualizzato al netto delle plusvalenze contabilizzate nel 2023 per la cessione di Zhong Ou Asset Management e del business acquiring di PBZ Card
- (3) Tenendo conto di €1,7mld di buyback lanciato a giugno
- (4) Basato sul numero medio semestrale di azioni
- (5) Escludendo AT1. TBVPS pari a €2,5 nel 1sem.23 e €2,6 nel 1sem.24
- (6) Basato sul prezzo medio delle azioni nel 1sem.24, numero di azioni al 26.7.24, guidance del Risultato netto 2024-2025 >€8,5mld e cash payout ratio del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

... da cui deriva un miglioramento della *guidance* di Risultato netto per il 2024 e 2025

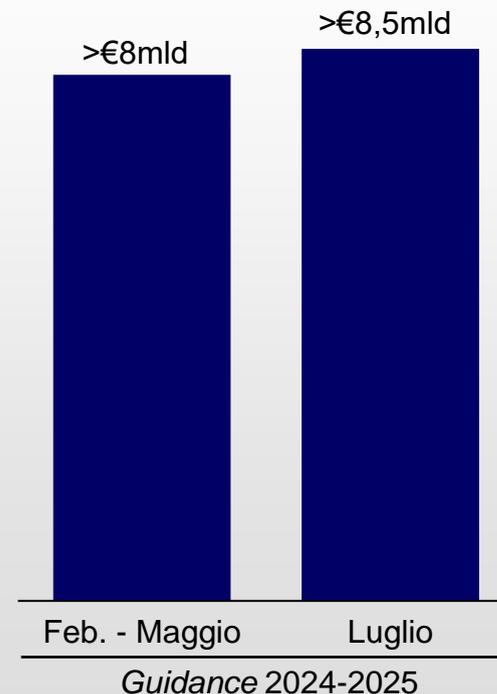
Come nel 2023...

Guidance Risultato netto per il 2023



... ISP ha migliorato la *guidance* di Risultato netto

Guidance Risultato netto per il 2024-2025



- **Fully phased-in CET1 ratio** ben oltre 14,5% al 31.12.25 (tenendo conto di €1,7mld di *buyback* lanciato a giugno e non considerando ~40pb di impatto da Basilea 4 nel 2025 e ~100pb di beneficio dall'assorbimento delle *DTA* dopo il 2025, di cui la maggior parte entro il 2028)
- **Cash payout ratio** del 70%
- **Distribuzioni** addizionali per il 2024 da quantificare quando verranno approvati i risultati annuali
- **Ulteriori distribuzioni** future saranno valutate di anno in anno

>10% di dividend yield⁽¹⁾ nel 2024-2025

(1) Basato sul prezzo medio delle azioni nel 1sem.24, numero di azioni al 26.7.24, guidance del Risultato netto 2024-2025 >€8,5mld 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

~40% dei dividendi *cash* vanno direttamente alle famiglie italiane e alle Fondazioni

4,8



1sem.24

€3,3mld di dividendi *cash* già maturati nel 1° semestre

Dipendenti

Spese del personale, € mld

3,2



1sem.24

- 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 2024*⁽¹⁾ per il terzo anno consecutivo

Settore pubblico

Imposte⁽²⁾, € mld

~+€500mln vs 1sem.23

3,1



1sem.24

Aumento delle imposte⁽²⁾ di €0,5mld vs 1sem.23 per effetto della crescita del Risultato corrente lordo di €1,0mld

Famiglie e imprese

Erogazioni credito a medio-lungo termine, € mld

31,4



1sem.24

Di cui €20,3mld in Italia

~1.500 imprese italiane aiutate a tornare *in bonis*⁽³⁾ nel 1° semestre (~142.300 dal 2014)

(1) Da *Top Employers Institute*

(2) Dirette e indirette. Aumento vs 1sem.23 quasi interamente dovuto alle imposte dirette

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

Agenda

1sem.24: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

Il miglior semestre di sempre con €4,8mld di Risultato netto

€4,8mld di Risultato netto (+13% vs 1sem.23), €5,0mld escludendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi

€2,5mld di Risultato netto nel 2° trimestre (+9% vs 2trim.23, +7% vs 1trim.24), il miglior trimestre dal 2007

Il miglior semestre di sempre per Proventi operativi netti (+10% vs 1sem.23), Risultato della gestione operativa (+17%) e Risultato corrente lordo (+15%)

Il 2° trimestre è il miglior trimestre di sempre per Interessi netti (+2% vs 1trim.24), Proventi operativi netti e Risultato della gestione operativa

Forte accelerazione delle Commissioni (+7% vs 1sem.23, +5% vs 1trim.24) e dell'Attività assicurativa (+6% vs 1sem.23, il miglior semestre di sempre)

Aumento di €20mld delle Attività finanziarie della clientela nel 2° trimestre a oltre €1.350mld (+€102mld vs 30.6.23)

Costi in calo, investendo al contempo fortemente nella tecnologia, con il *Cost/Income ratio* semestrale più basso di sempre (38,3%)

Stock di Crediti deteriorati più bassi di sempre (*NPL ratio* netto a 1,0%⁽¹⁾) con ulteriore crescita del *NPL coverage ratio* (+1,7pp vs 1sem.23)

Flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici, da cui deriva il Costo del rischio annualizzato a 26pb, senza rilascio di *overlay*

Fully phased-in CET1 ratio in crescita a >13,5%, tenendo conto del *buyback* di €1,7mld lanciato a giugno

€3,3mld di dividendi *cash* già maturati nel 1° semestre di cui ~€3,0mld da pagare come *interim dividend* a novembre⁽²⁾

Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale con ~€1,5mld di contributo⁽³⁾ (€0,5mld già investiti⁽⁴⁾) e ~1.000 Persone dedicate

(1) Secondo la definizione EBA

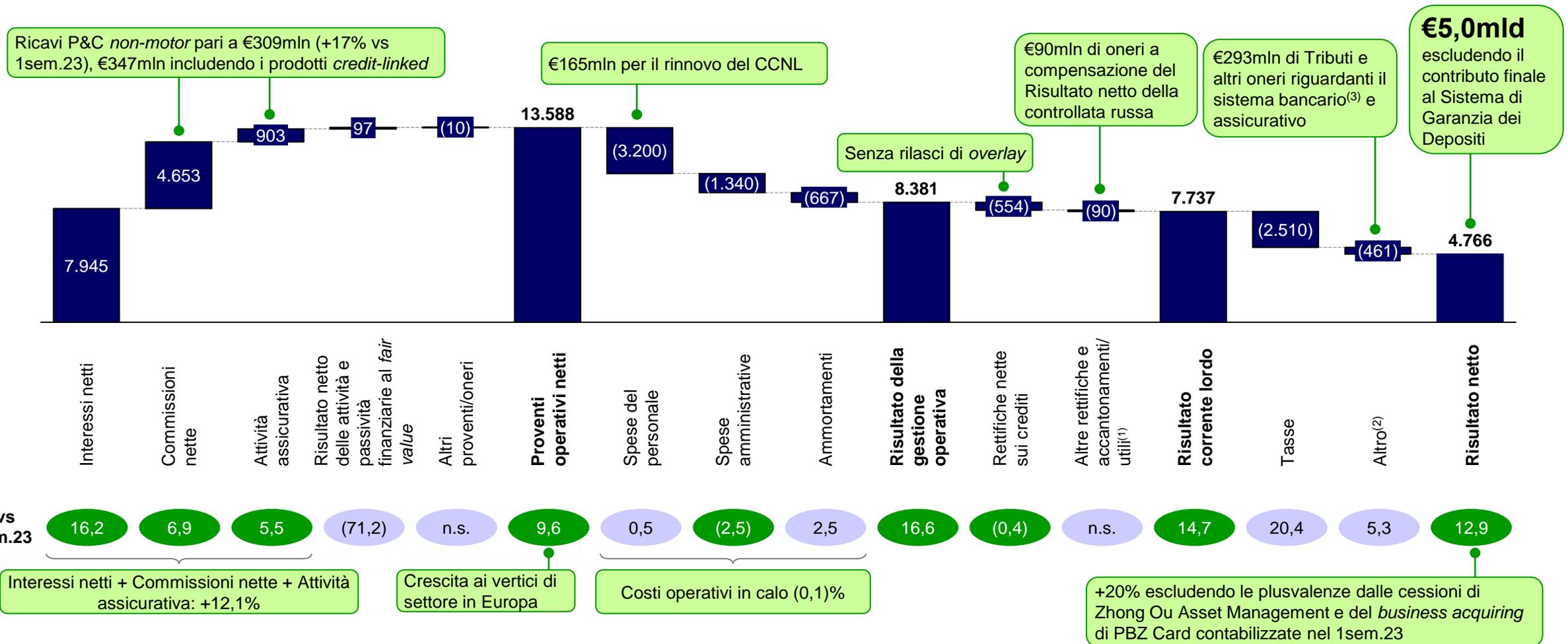
(2) Delibera in merito del Consiglio di Amministrazione da definire il 31.10.24 in sede di approvazione dei risultati al 30.9.24

(3) 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)

(4) Nel periodo 2023-1sem.24

1sem.24: Risultato netto pari a €4,8mld, il miglior semestre dal 2007

1sem.24 CE; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

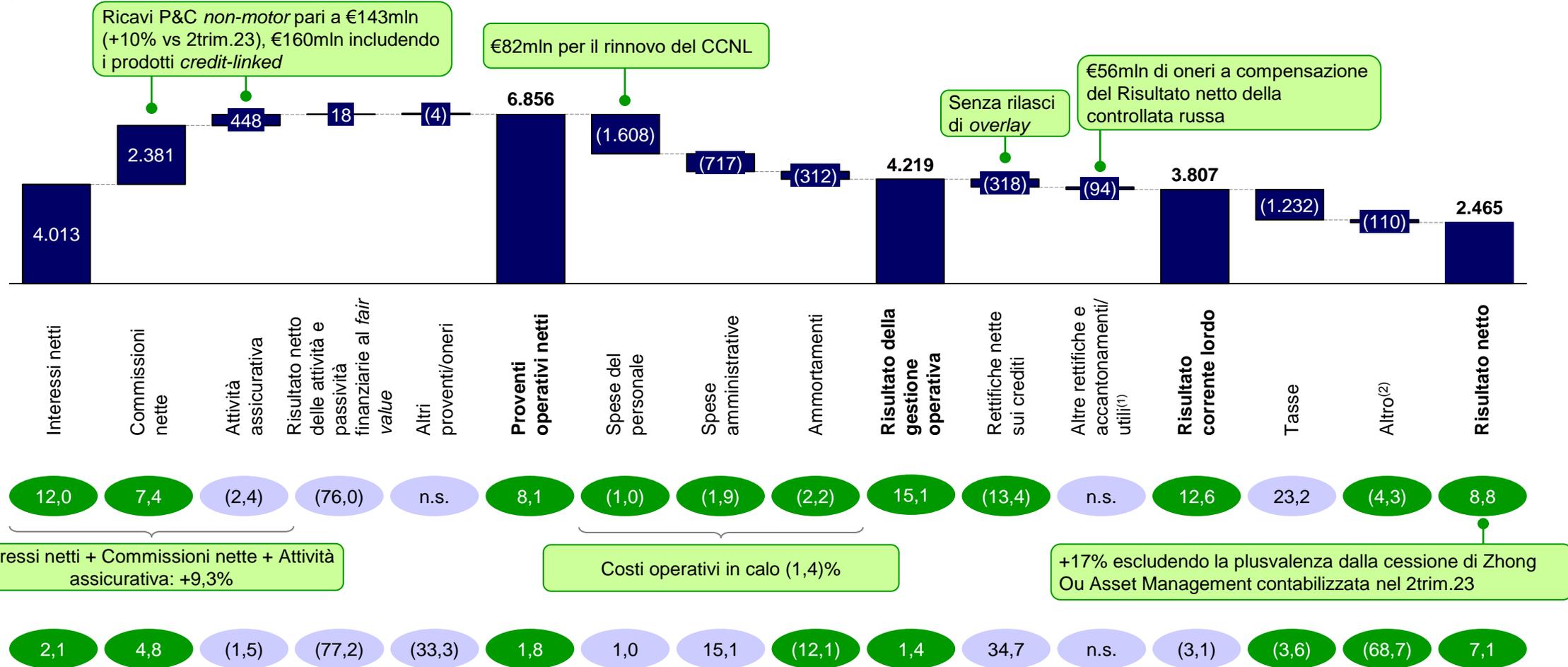
(1) Accantonamenti netti e rettifiche di valore netto su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate

(2) 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 e assicurativo (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

(3) Includendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi: €350mld pre-tasse (€235mld al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

2trim.24: Risultato netto pari a €2,5mld, il miglior trimestre dal 2007

2trim.24 CE; € mln



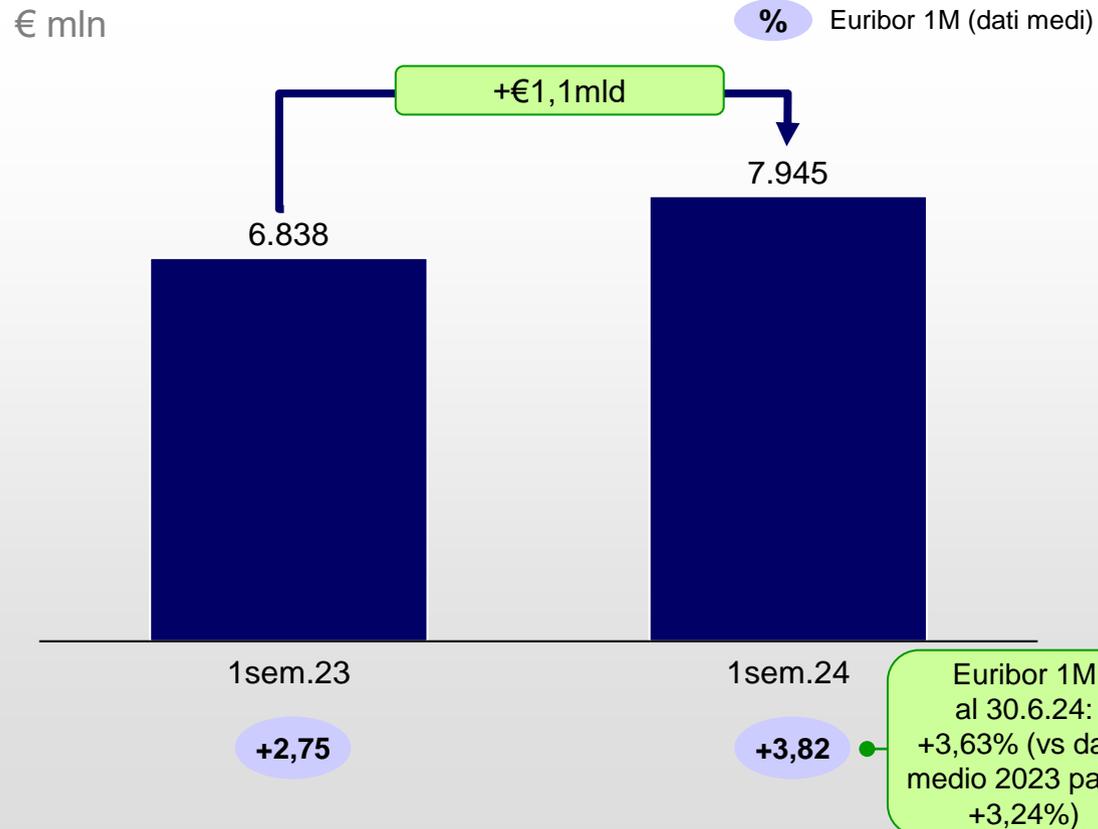
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

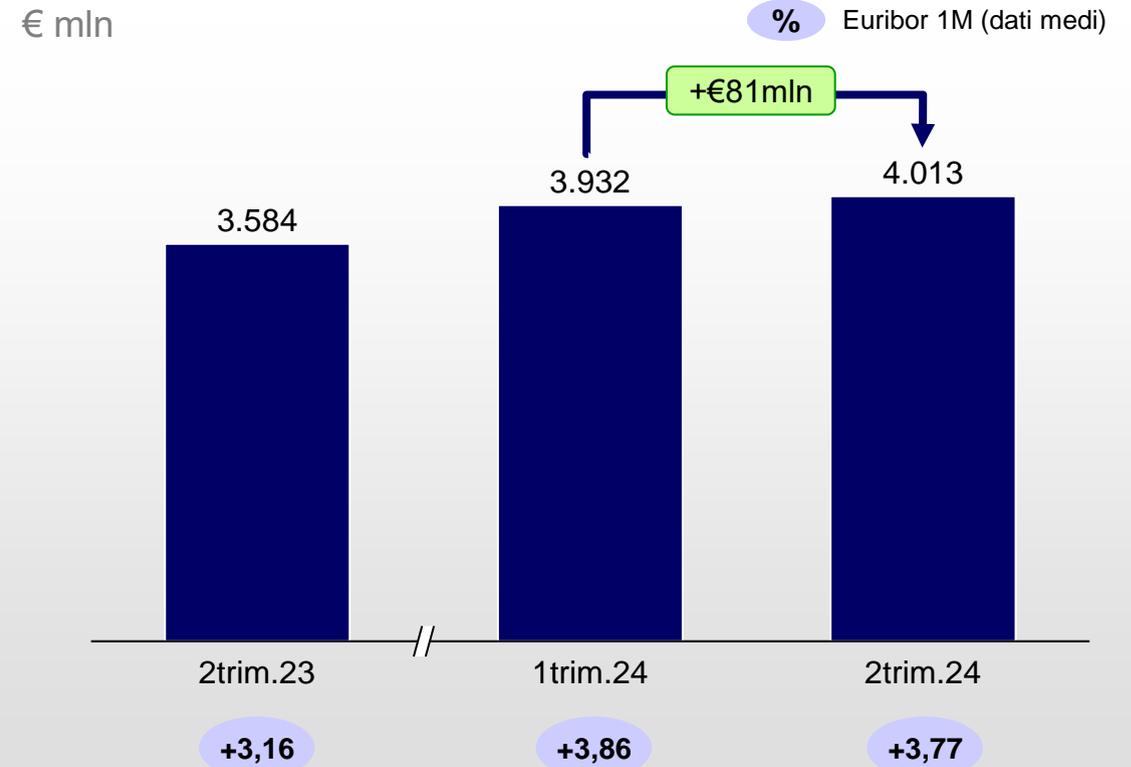
(2) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte), Effetti economici dell'allocazione dei costi di acquisizione (al netto delle imposte), Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte), Rettifiche di valore dell'avviamento e delle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

Interessi netti pari a €7,9mld nel 1° semestre, di cui €4,0mld nel 2° trimestre...

Interessi netti in crescita nel 1° semestre...



... e nel 2° trimestre



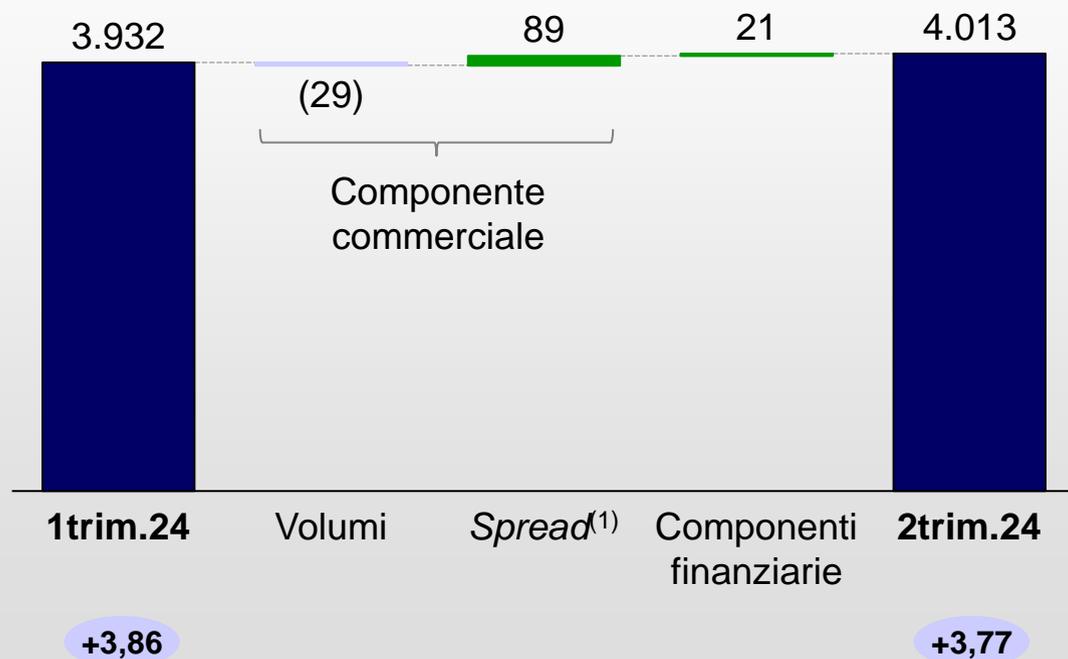
Interessi netti previsti a ~€15,5mld nel 2024 anche grazie al contributo dell'*hedging* delle poste a vista

... grazie alla componente commerciale

Interessi netti – Confronto trimestrale

€ mln, Δ 2trim.24 vs 1trim.24

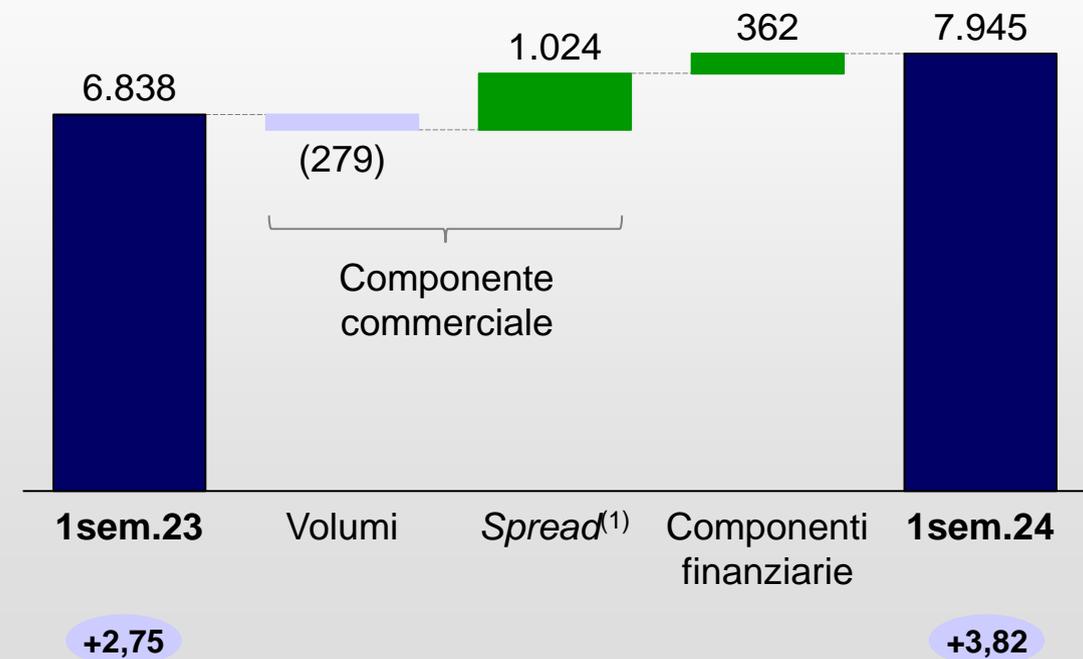
% Euribor 1M (dati medi)



Interessi netti – Confronto annuale

€ mln, Δ 1sem.24 vs 1sem.23

% Euribor 1M (dati medi)



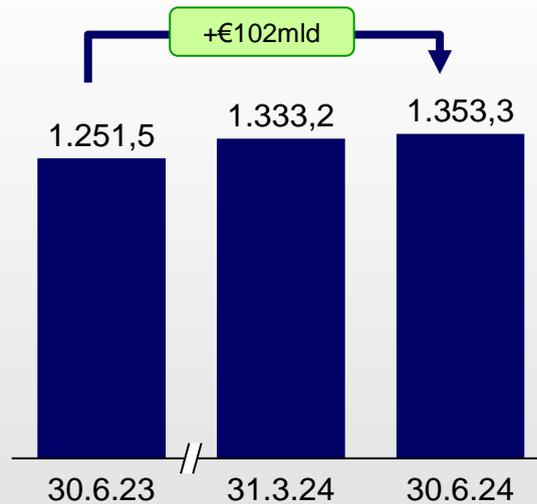
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include l'*hedging* delle poste a vista (al 30.6.24: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di *duration*, ~120pb di rendimento, ~€2,4mld di scadenze mensili)

Più di €1.350 miliardi in Attività finanziarie della clientela, pronti per fare leva sulla nostra *leadership* nel *Wealth Management, Protection & Advisory*

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

€ mld



Aumento di €20mld nel 2° trimestre (+€102mld vs 30.6.23), di cui €4,4mld di Risparmio gestito



>€890mld di Raccolta diretta e Risparmio amministrato alimenteranno il nostro *Wealth Management, Protection & Advisory business*

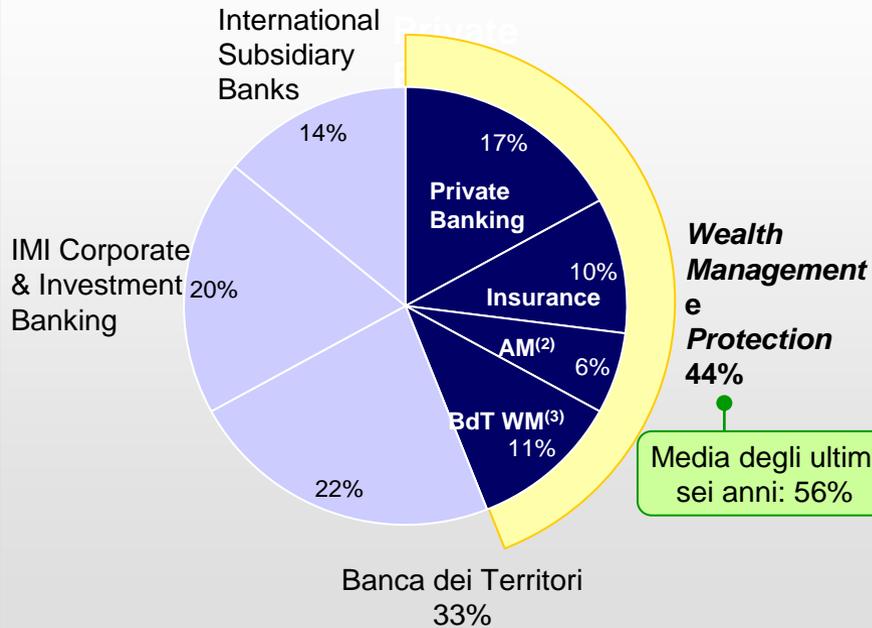
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023 e 1trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.6.24

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

Modello di *business* ben diversificato per avere successo in ogni scenario di tassi grazie ad forte contributo del *Wealth Management*...

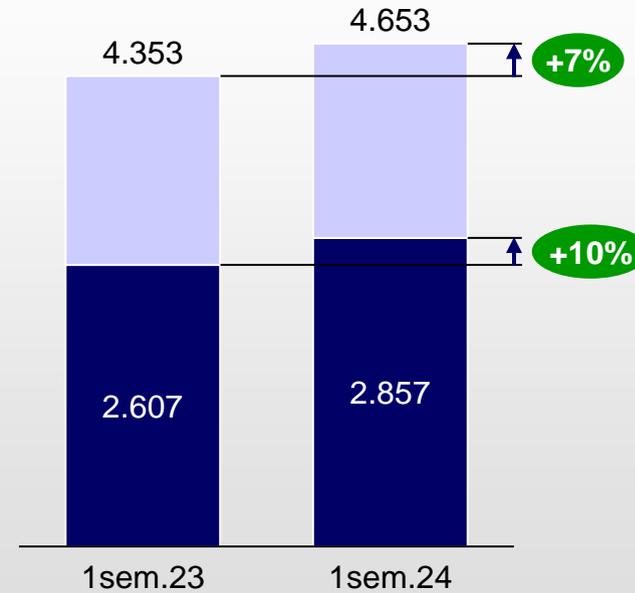
Forte contributo del *Wealth Management*...

% Risultato corrente lordo⁽¹⁾ 1sem.24



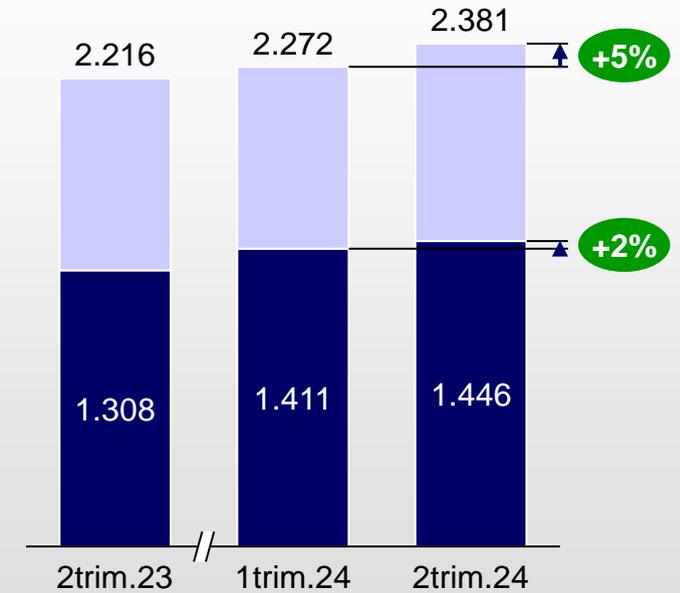
... con un'accelerazione delle Commissioni nel 1° semestre...

€ mln ■ Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza



... e nel 2° trimestre

€ mln ■ Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Escludendo il Centro di Governo

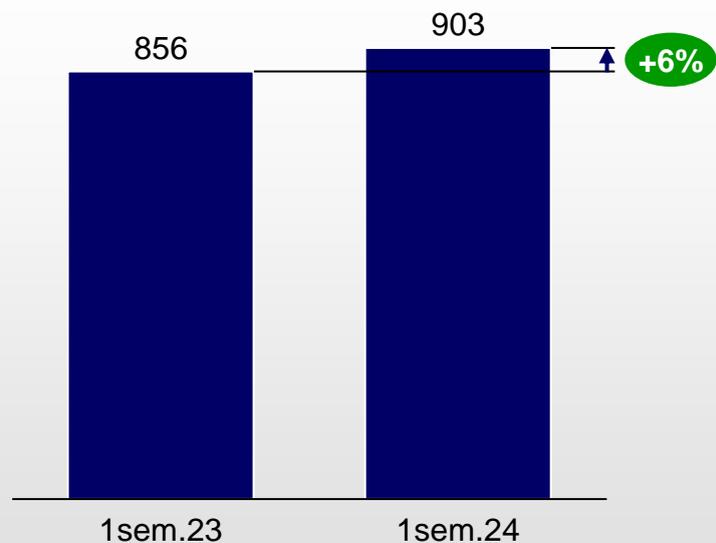
(2) AM = Asset Management

(3) BdT WM = Banca dei Territori Wealth Management

... e del ramo Danni, grazie al *business Non-motor*

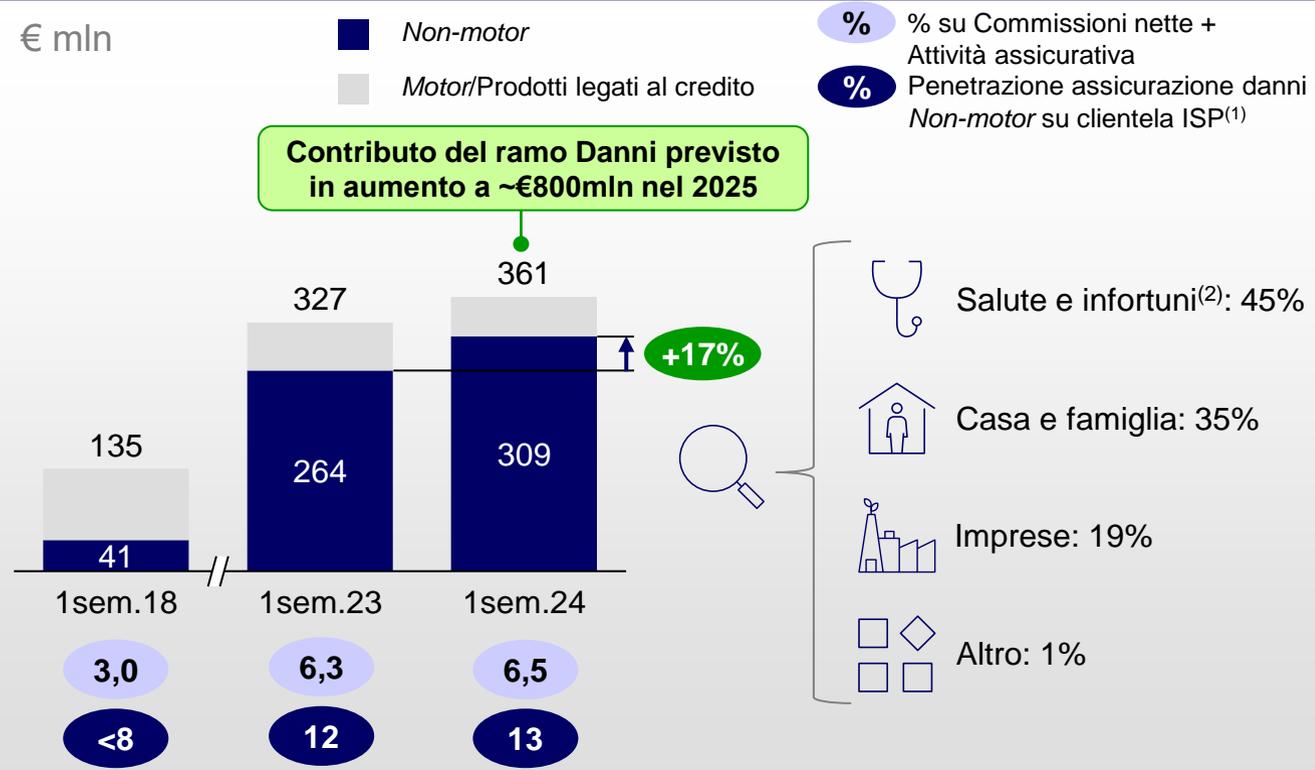
Il miglior semestre di sempre per Attività assicurativa...

€ mln



... con crescente contributo del ramo Danni, grazie al *business Non-motor*

€ mln



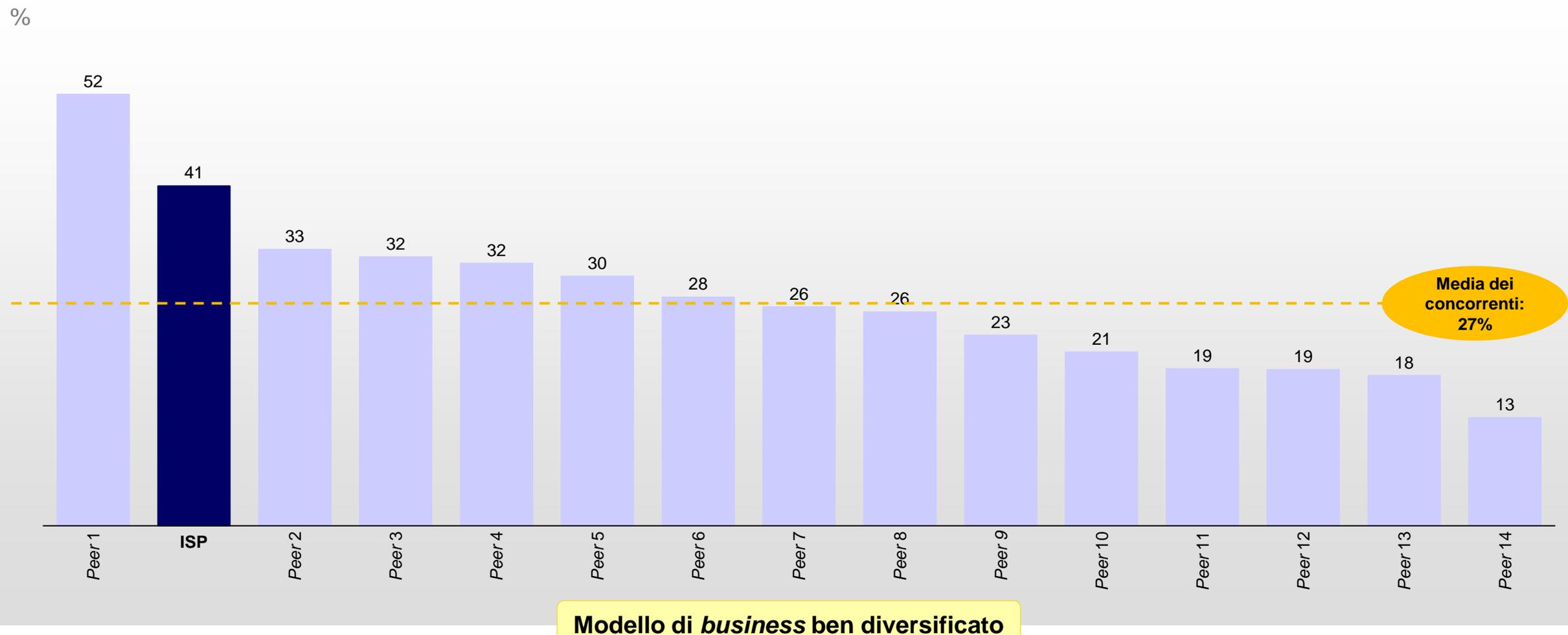
Il modello integrato *Bancassurance* di ISP genera benefici per i clienti e per il Gruppo:

- Servizio clienti ai vertici di settore grazie al controllo *E2E* lungo la filiera assicurativa includendo punti di contatto post-vendita
- Miglior comprensione delle necessità della clientela, garantendo un eccellente servizio nel fornire le migliori soluzioni e una miglior *risk discrimination*
- *One-stop shop*, accrescendo la fidelizzazione dei clienti grazie al *cross-selling* di prodotti finanziari e assicurativi

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Individui. Non include *Credit Protection Insurance*. Perimetro Banca dei Territori
 (2) Inclusive le polizze collettive

Incidenza delle Commissioni e dell'Attività assicurativa sui ricavi ai vertici di settore

Incidenza delle Commissioni e dell'Attività assicurativa sui Proventi operativi netti⁽¹⁾



(1) Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.24); BBVA, Commerzbank, HSBC, ING Group, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.24); Barclays e Société Générale (dati al 31.12.23)

Pronti per fare leva sulla nostra *leadership* nel *Wealth Management, Protection & Adv*

Fabbriche prodotte di piena proprietà sotto un presidio unitario, garantendo un rapido *time-to-market* e sinergie di produzione/distribuzione

Asset management



Life insurance



P&C insurance



Reti di consulenza distintive e strumenti digitali all'avanguardia...

Banca dei Territori

Organizzazione commerciale dedicata alla clientela *Exclusive* di Banca dei Territori



Private Banking

Rafforzamento della *leadership* nel *Private Banking* con un *upgrade* dell'offerta commerciale, una nuova strategia omnicanale e un potenziamento della presenza internazionale

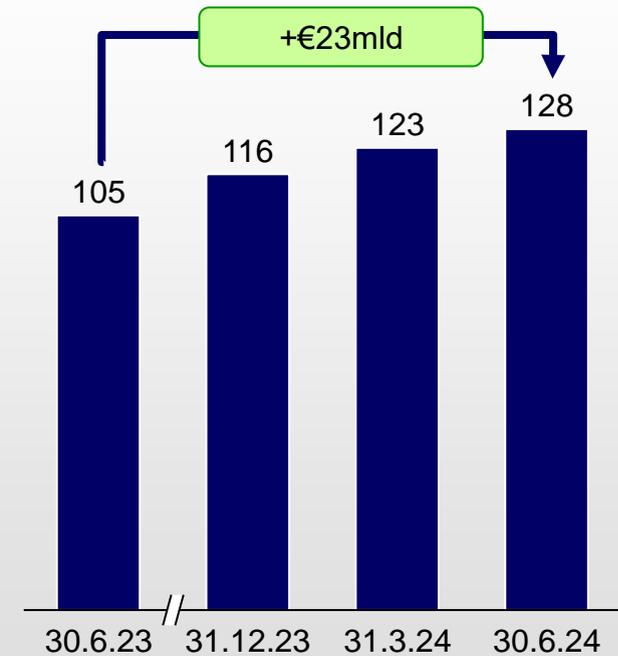


Piattaforma avanzata di gestione degli investimenti per lo sviluppo di soluzioni di investimento altamente personalizzate



... con forte crescita nelle Attività finanziarie della clientela gestite tramite i servizi di consulenza a 360 gradi offerti da Banca dei Territori e Private Banking

Attività finanziarie della clientela⁽²⁾ gestite tramite i servizi di consulenza a 360 gradi⁽³⁾, € mld



€146mIn di Commissioni addizionali⁽⁴⁾ nel 1° semestre (+41% vs 1sem.23), di cui €76mIn nel 2° trimestre (+9% vs 1trim.24), generate dai servizi di consulenza a 360 gradi

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Valore Insieme disponibile anche per i clienti *Affluent* di Banca dei Territori
 (2) Raccolta diretta, Risparmio gestito e Risparmio amministrato
 (3) Valore Insieme, Private Advisory, WE ADD e Sei
 (4) In aggiunta alle Commissioni tradizionali da Attività di gestione, intermediazione e consulenza

~€100mld di asset identificati per alimentare la crescita del Risparmio gestito con la no delivery machine già al lavoro

Network ineguagliabile di consulenza ai clienti attraverso Banca dei Territori e Private Banking



~1.250
Centri di consulenza dedicati ai clienti *Exclusive*⁽¹⁾ di BdT



~200
Gestori nella Filiale Digitale di BdT

~10.000
Gestori nella Divisione Banca dei Territori



~4.000
Gestori per i clienti *Exclusive*⁽¹⁾ di BdT



~5.400
Gestori per i clienti *Affluent* di BdT

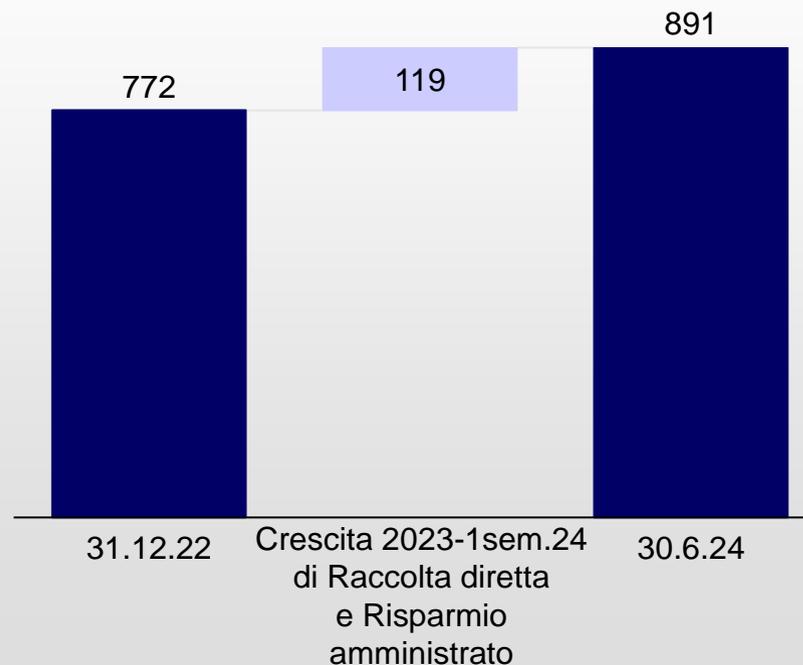


~6.800
Private Banker e consulenti finanziari nella **Divisione Private Banking**

Volume significativo di Raccolta diretta e Risparmio amministrato, ulteriormente cresciuti nel periodo 2023-1sem.24

Raccolta diretta e Risparmio amministrato, € mld

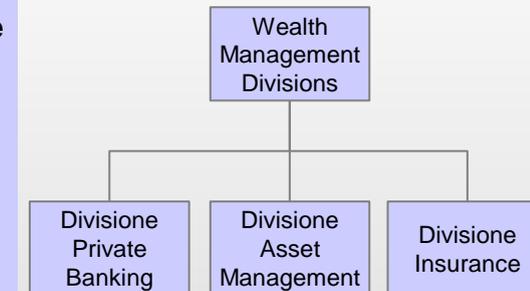
~€100mld di asset identificati per alimentare la crescita del Risparmio gestito facilitata da tassi di interesse in calo



Nuova struttura Wealth Management Divisions

Un presidio unitario per le attività di Wealth Management

Un presidio unitario che accorpa le attività di **wealth management del Gruppo**, con l'obiettivo di **accelerarne la crescita e favorire una maggiore integrazione delle fabbriche prodotte**



Cabina di regia "Fees & Commissions"

Presieduta direttamente dal CEO, focalizzata sull'**aumentare le Commissioni** di tutte le Divisioni del Gruppo

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

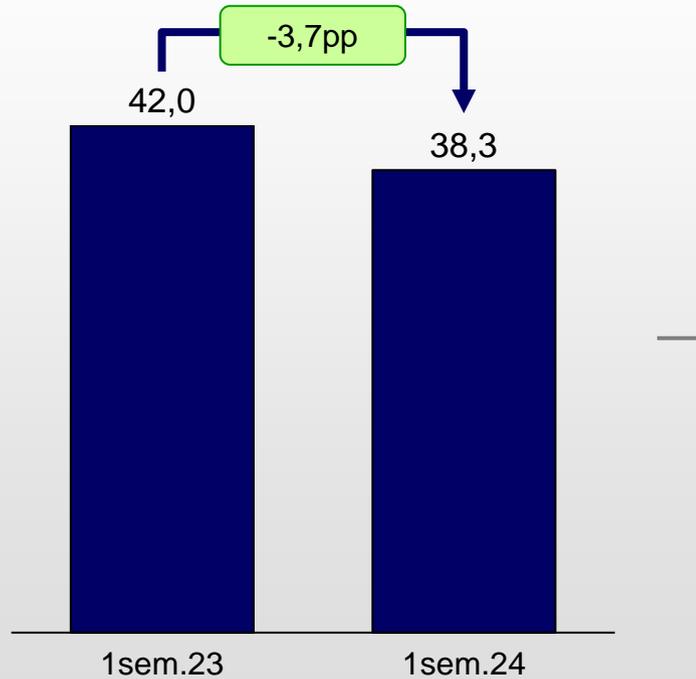
(1) Clienti attualmente serviti da Banca dei Territori con una delle seguenti caratteristiche: alto reddito/spesa o combinazioni di AuM significativi/età/prodotti di investimento complessi

Forte crescita dei ricavi e gestione efficace dei Costi da cui deriva il **Cost/Income ratio** più basso di sempre, investendo al contempo fortemente nella tecnologia

Cost/Income ratio

%

Cost/Income ratio



Proventi operativi netti

€ mln



Costi operativi



€3,2mld di investimenti IT realizzati nel 2022-1sem.24

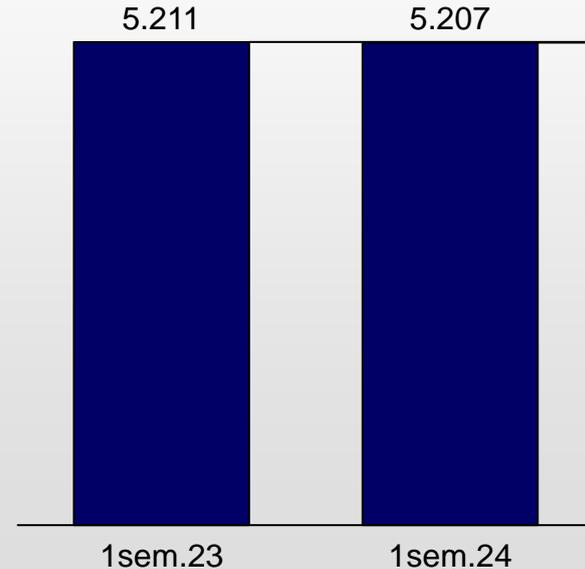
Costi in significativa riduzione vs 1sem.23 (-4,1%) escludendo la crescita degli Ammortamenti legati a investimenti tecnologici e l'impatto del rinnovo del CCNL

Gestione efficace dei Costi da cui deriva il *Cost/Income ratio* più basso di sempre

Costi operativi

€ mln

Totale Costi operativi

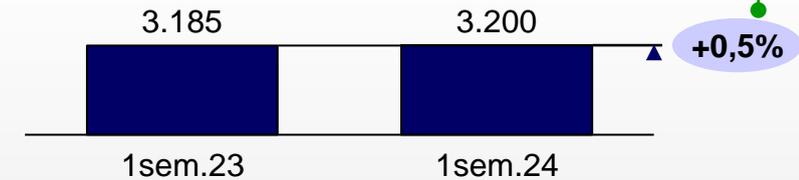


-4,1% escludendo la crescita degli Ammortamenti legati a investimenti in tecnologia e l'impatto del rinnovo del CCNL

-0,1%

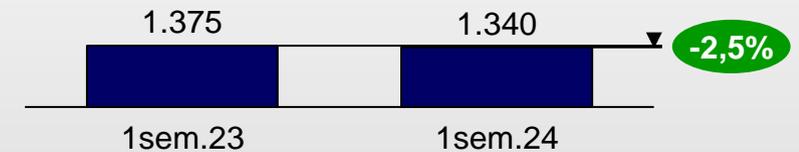
f(x)

Spese del personale

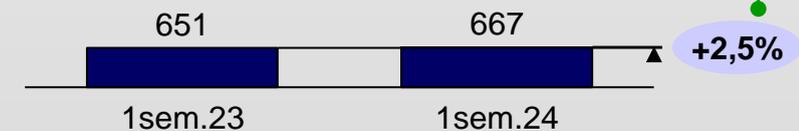


-4,7% escludendo l'impatto del rinnovo del CCNL

Costi amministrativi



Ammortamenti



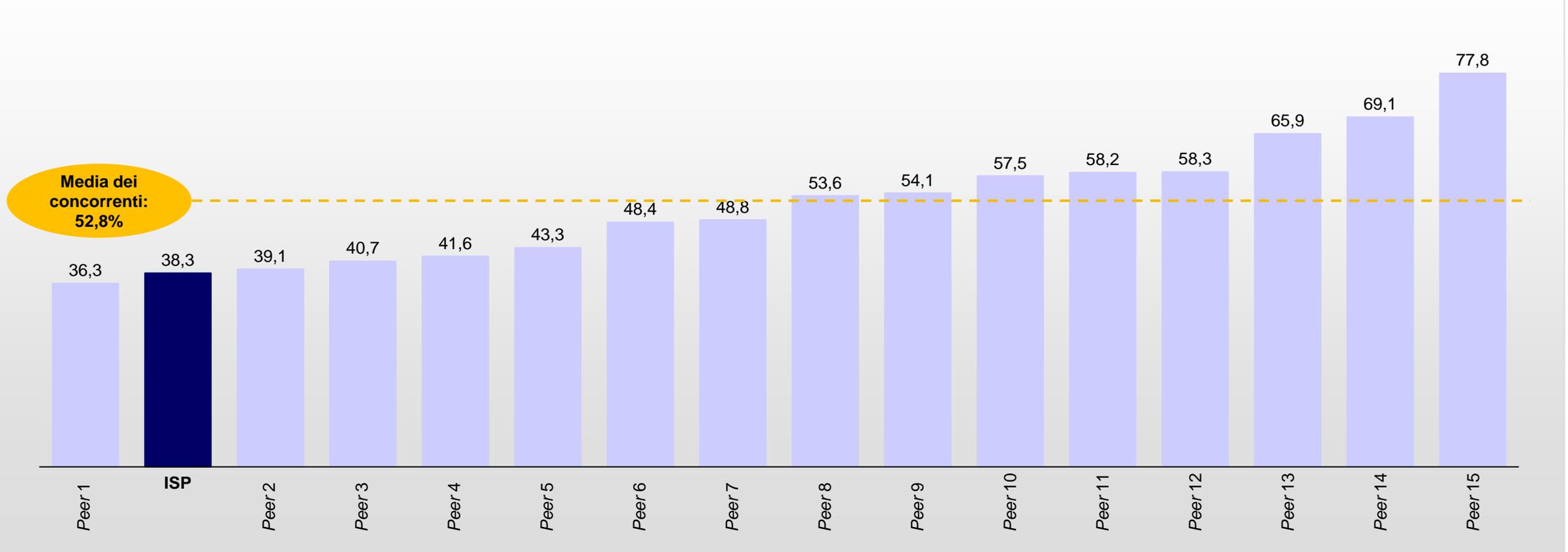
Investimenti per la crescita in tecnologia (+€28mln vs 1sem.23), razionalizzando immobili ed altro

- Riduzione del personale di ~1.040 unità su base annuale, con ulteriori ~900 uscite volontarie entro il 1trim.25 (di cui ~375 uscite a luglio 2024 e ~75 uscite entro fine anno) già concordate con i sindacati e con relativi oneri già pienamente accantonati
- ~3.850 assunzioni nel periodo 2021-1sem.24 e ulteriori ~750 assunzioni di giovani entro il 2025

Cost/Income ratio ai vertici di settore in Europa

Cost/Income ratio⁽¹⁾

%

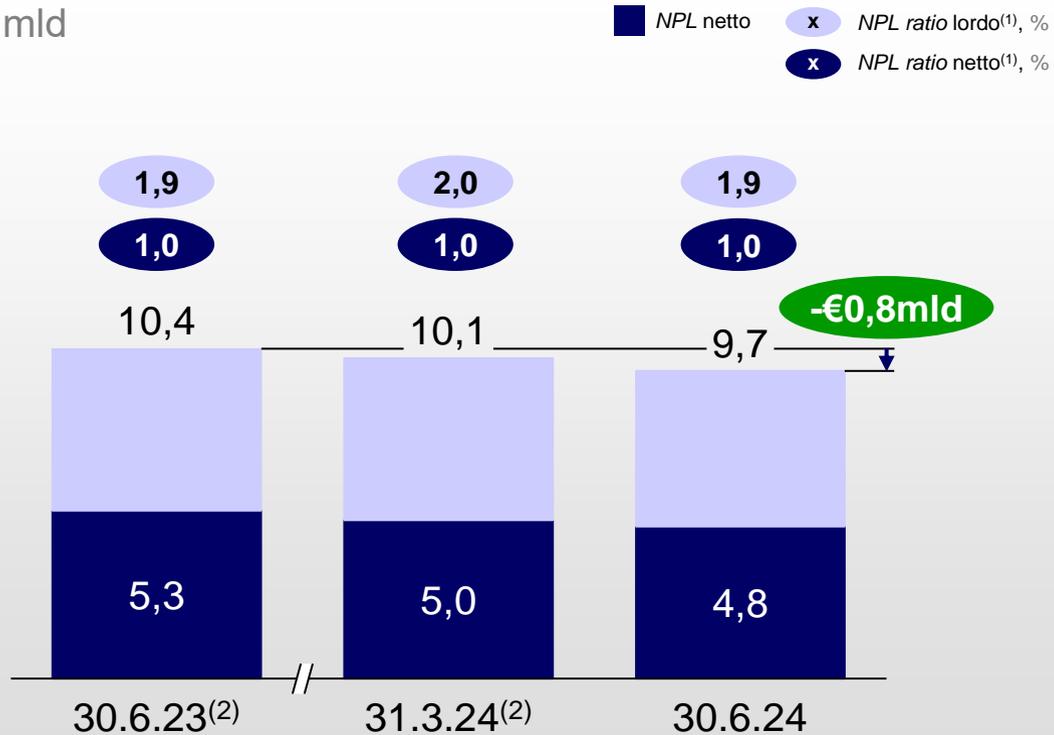


(1) Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.24); Barclays, BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, ING Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.24)

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

Stock di Crediti deteriorati

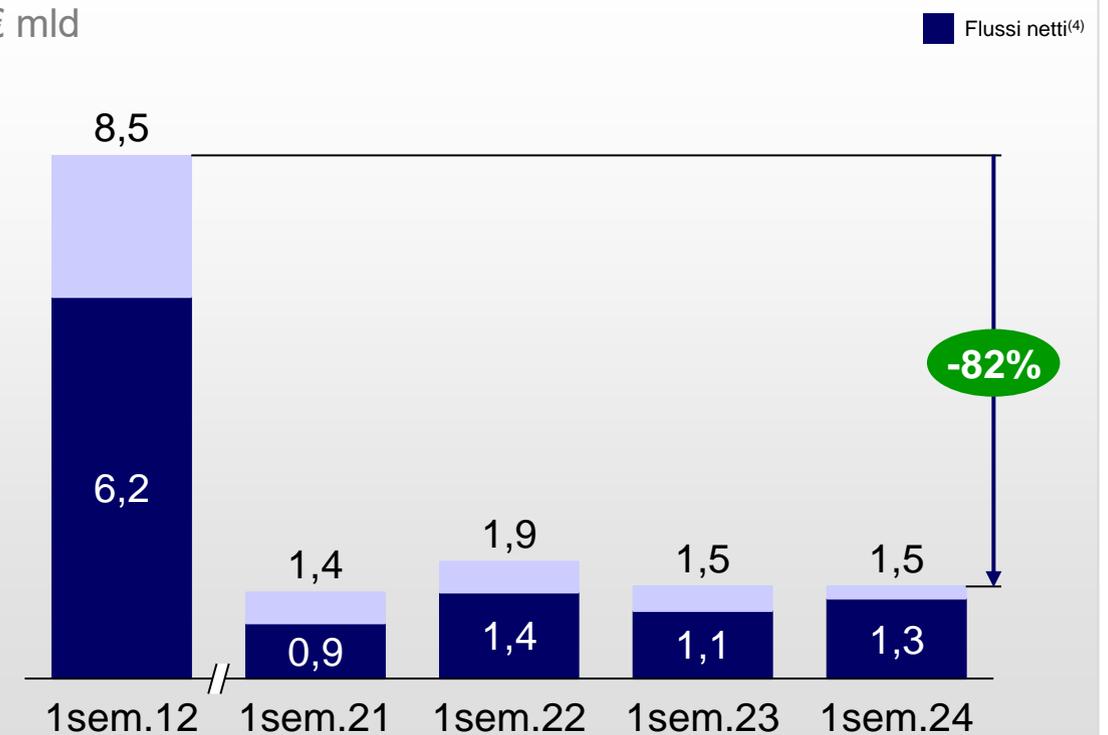
€ mld



Crediti Stage 2 ridotti del 8% vs 1sem.23 (-€2,0mld nel 1° semestre, di cui -€0,9mld nel 2° trimestre) con una bassa incidenza sui Crediti netti

Flussi di Crediti deteriorati⁽³⁾ da Crediti *in bonis*

€ mld



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) In base alla definizione EBA

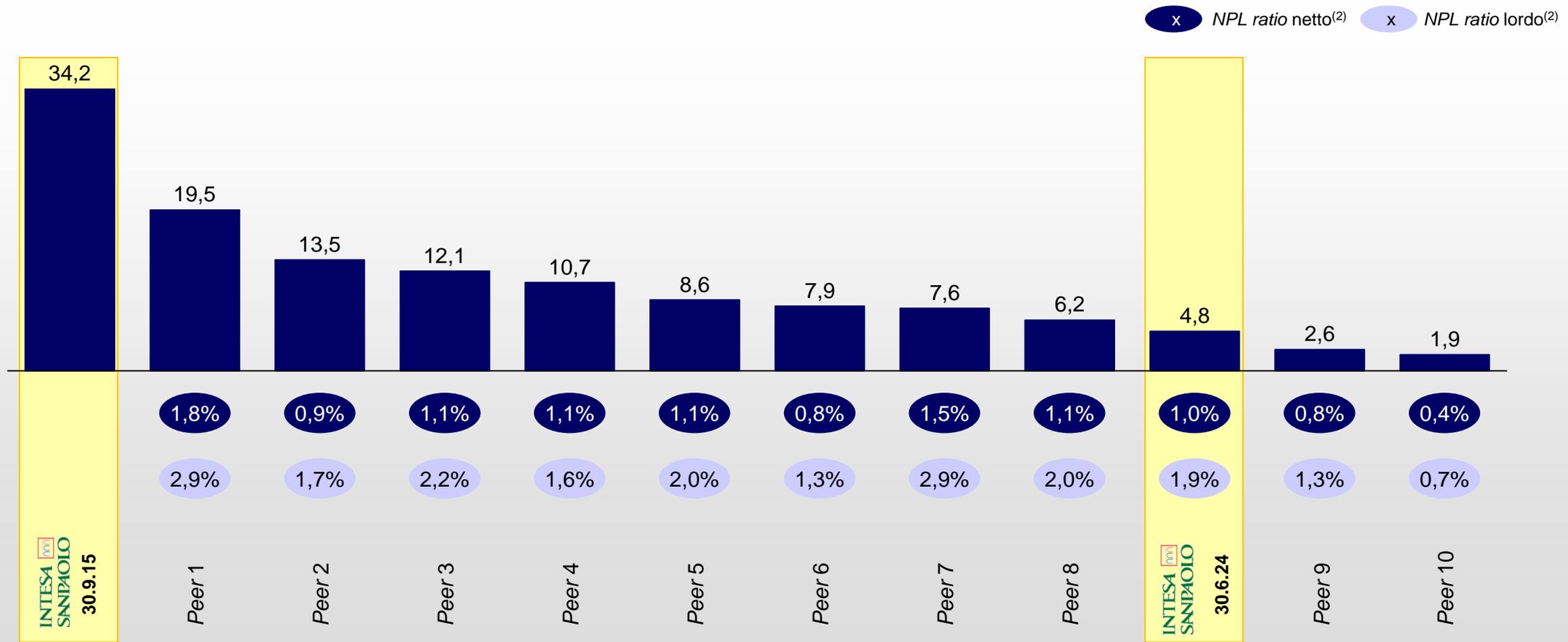
(2) Dati di stato patrimoniale 2023 e 1trim.24 riesposti per riflettere il consolidamento della rumena First Bank S.A.

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

(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



(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Nordea, Santander e UniCredit al 30.6.24; BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole Group, ING Group e Société Générale al 31.3.24

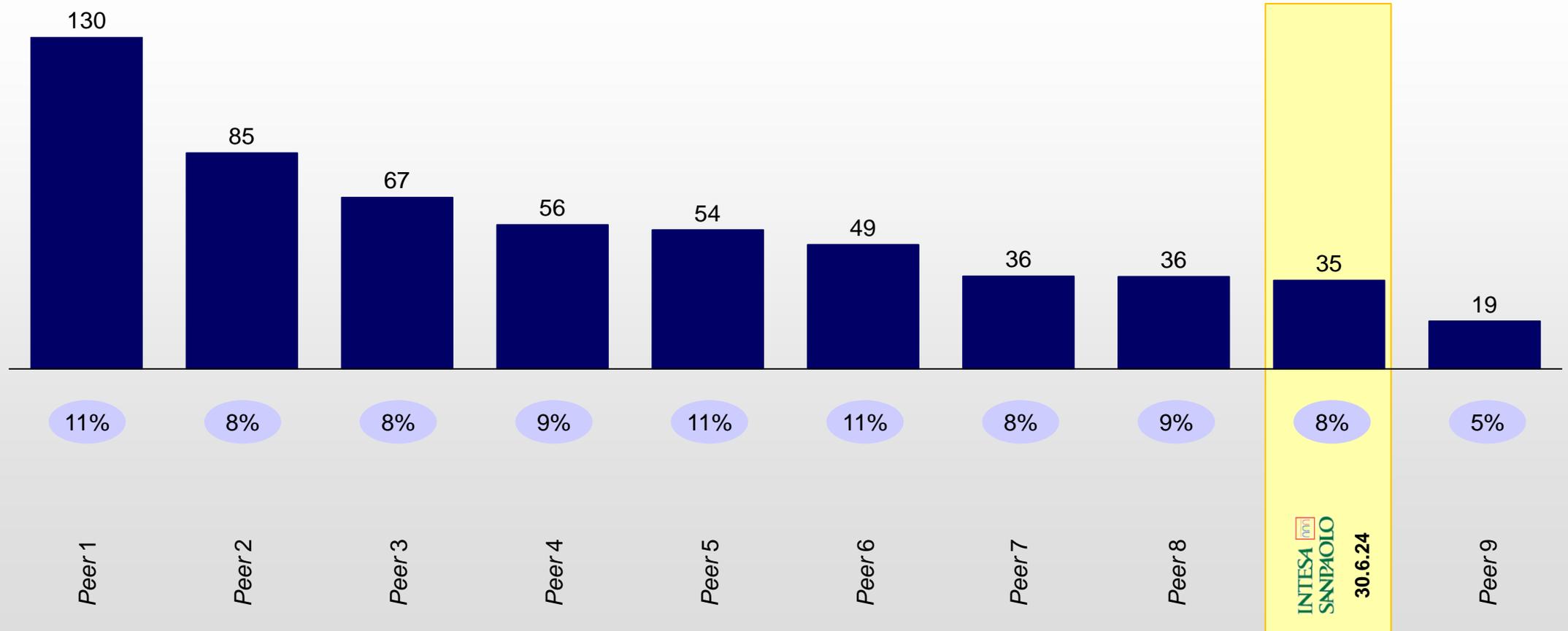
(2) Secondo la definizione EBA. Dati al 30.6.23

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

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

Crediti netti Stage 2⁽¹⁾

€ mld

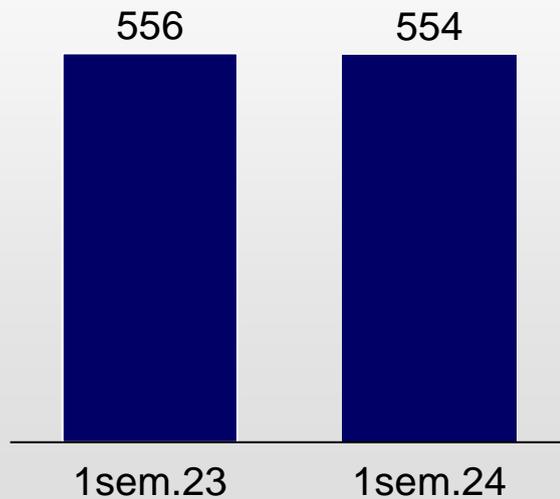
x Stage 2 in % dei Crediti netti⁽¹⁾

(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione BNP Paribas, Deutsche Bank, Nordea, Santander e UniCredit al 30.6.24; BBVA e Société Générale a 31.3.24; Crédit Agricole Group e ING Group al 31.12.23

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

Rettifiche nette su crediti

€ mln

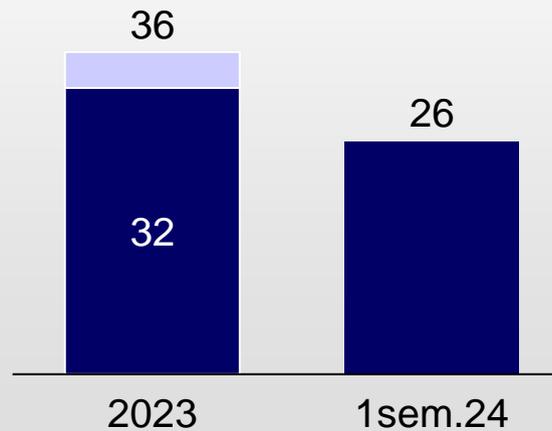


Overlay pari a €0,9mld

Costo del rischio

pb; annualizzato

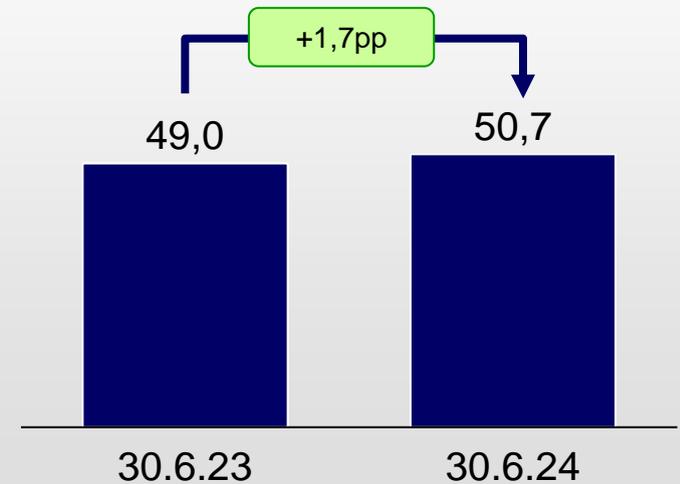
Accantonamenti addizionali per favorire il *de-risking*



Basso Costo del rischio, in linea con lo status di Banca *Zero-NPL*

NPL coverage ratio

%



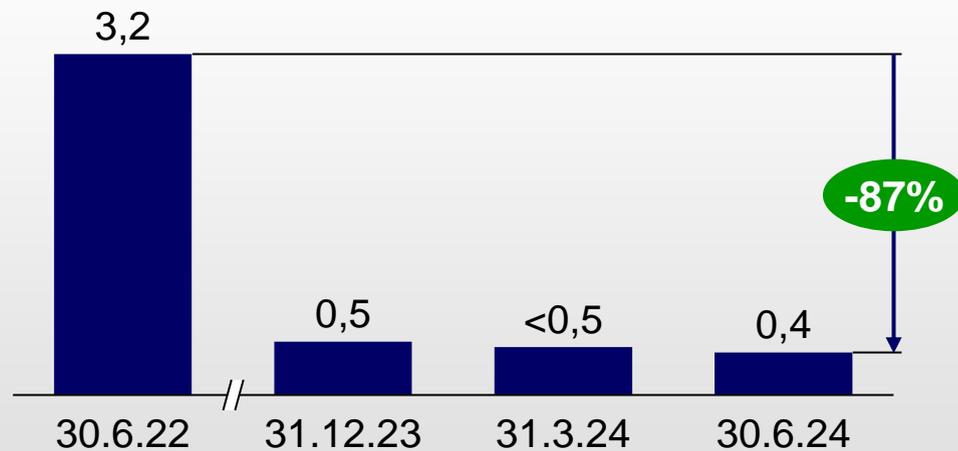
Crescita del *NPL coverage ratio*

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Esposizione verso la Russia ridotta a 0,1% degli Impieghi alla clientela del Gruppo

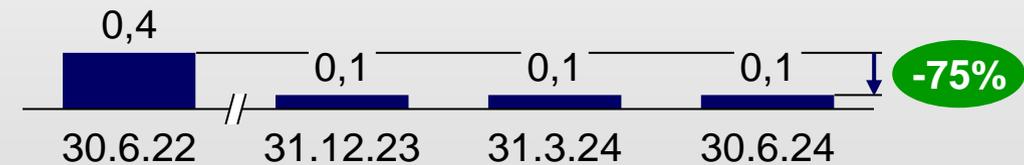
Esposizione *cross-border* verso la Russia

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

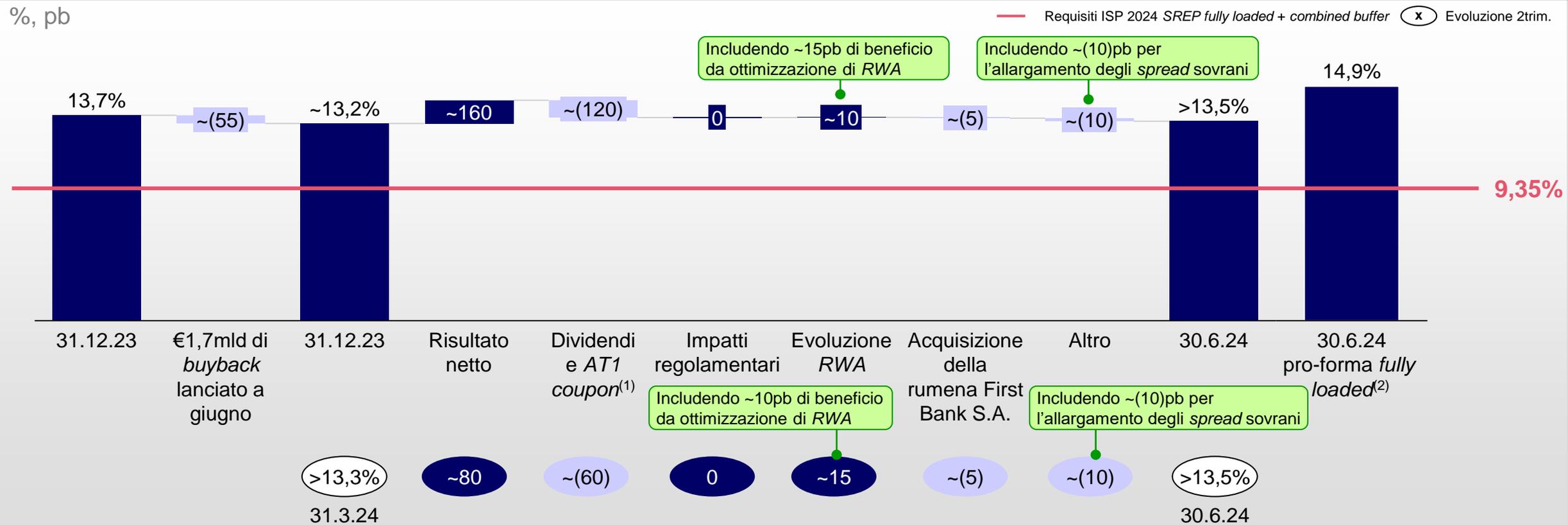


- Nessun nuovo finanziamento/investimento dall'inizio del conflitto
- Nessun contributo a livello di Gruppo dal Risultato netto della controllata russa

Patrimonializzazione estremamente solida ed in aumento, grazie alla forte generazione organica di capitale

Evoluzione del Fully phased-in CET1 ratio

%, pb



- Forte generazione organica di capitale grazie ad una redditività elevata e sostenibile, ad un modello di *business capital light* e ad una capacità di ottimizzazione strutturale delle *RWA* ai vertici di settore
- Il nostro modello di *business* ben bilanciato riduce l'impatto nello scenario avverso EBA, posizionando ISP come uno dei chiari vincitori dello *stress test*

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

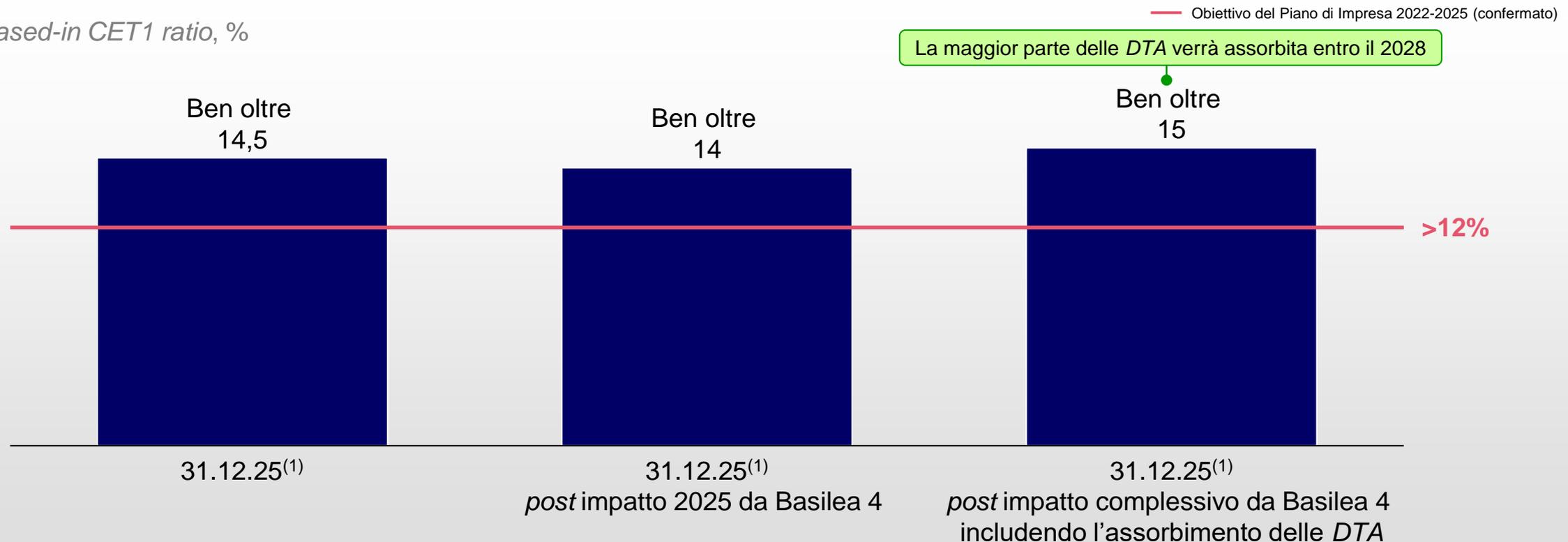
(1) €3,3mld di dividendi maturati e ~€0,2mld di AT1 coupon per il 1sem.24

(2) Sulla base dei dati di bilancio al 30.6.24 considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (DTA) relative alla FTA di IFRS9, DTA convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del goodwill e alle Rettifiche di valore su crediti, DTA relative al contributo pubblico cash 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 all'accordo con i sindacati sottoscritto il 16.11.21 e DTA relative alle perdite pregresse, e la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo del 1sem.24

Capitale in aumento nei prossimi anni, consentendo flessibilità per distribuzioni addizionali

Proiezioni CET1 ratio

Fully phased-in CET1 ratio, %



- Nessun ulteriore impatto regolamentare nell'orizzonte di Piano, oltre a ~40pb di impatto da Basilea 4 nel 2025 (~60pb⁽²⁾ di impatto totale da Basilea 4, compensati dall'assorbimento delle DTA)
- Beneficio addizionale di ~120pb dall'assorbimento delle DTA (di cui ~25pb nel periodo 3trim.24-2025) non incluso nel *fully phased-in CET1 ratio*
- Tenendo conto del *cash payout ratio* del 70% e non considerando ulteriori distribuzioni da quantificare nel 2024 e da valutare per gli anni successivi

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

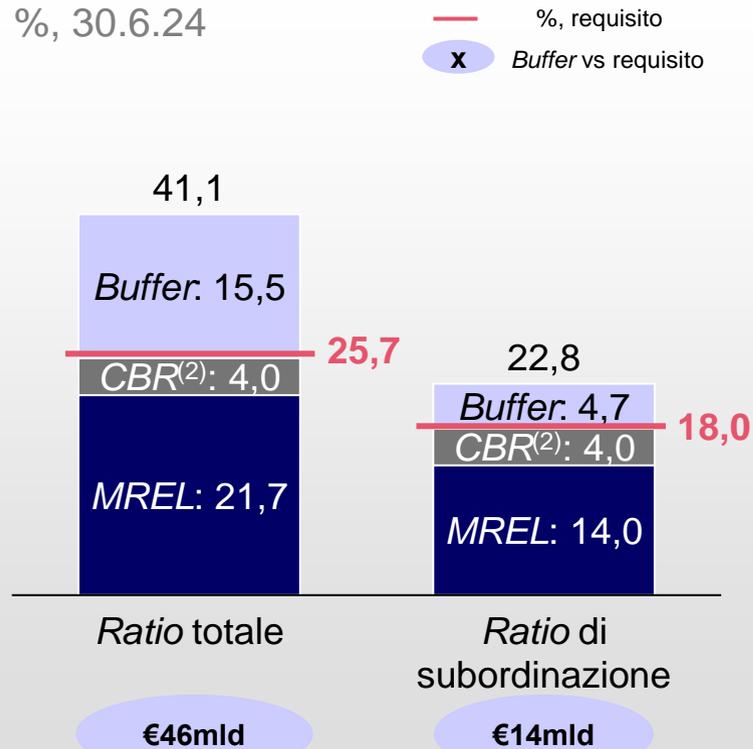
(1) Inclusi €1,7mld di impatto del *buyback* lanciato a giugno

(2) Di cui ~20pb nel periodo 2026-2033, inclusi ~10pb nel 2026 relativi a *FRTB*

MREL ratio e coefficienti di liquidità ai vertici di settore, con TLTRO rimborsata

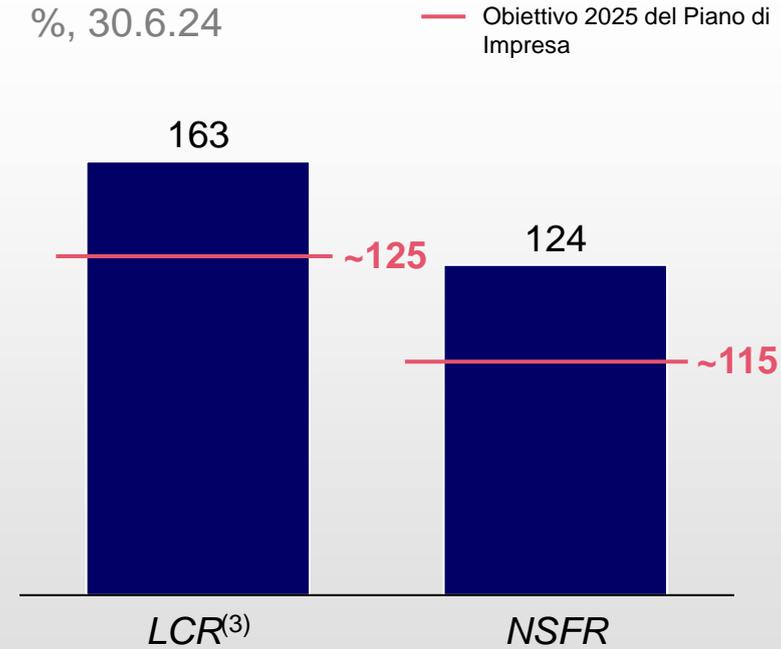
MREL⁽¹⁾

%, 30.6.24



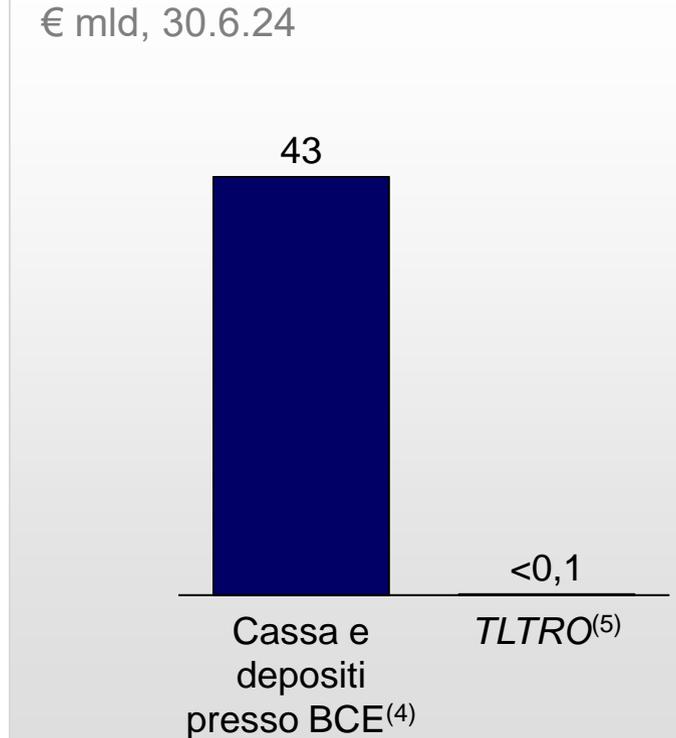
Coefficienti di liquidità

%, 30.6.24



Cassa e depositi presso BCE vs TLTRO

€ mld, 30.6.24



Buffer elevati vs requisiti regolamentari

€45mld di TLTRO rimborsati nel 1° semestre

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Dati gestionali provvisori considerando €1,7mld di buyback lanciato a giugno

(2) Combined Buffer Requirement

(3) Media degli ultimi dodici mesi

(4) Esclusa la Riserva Obbligatoria

(5) €132mld di TLTRO III (presi in prestito nel periodo 2019-2021) rimborsati. Solo €60mIn restanti da rimborsare da VUB Banka (scadenza il 25.9.24)

Impegno ESG rafforzato...

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 30.6.24 (2022-1sem.24) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali 	Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi	>41,8mIn di interventi	50mIn 84%
Forte focus sull'inclusione finanziaria 	Nuovo social lending⁽¹⁾	€17,2mld	€25mld 69%
Continuo impegno per la cultura 	Progetto Cultura e Musei Gallerie d'Italia 	30.000mq in 4 sedi con ~1.600.000 visitatori	30.000mq 100%
Promozione dell'innovazione 	Promozione dell'innovazione	>€105mIn investimenti in <i>startup</i>  528 progetti di innovazione lanciati 	€100mIn >100% 800 66%

Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale, ulteriormente rafforzata da un contributo⁽²⁾ di ~€1,5mld (€0,5mld già investiti⁽³⁾) 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* 2024-2025

(3) Nel periodo 2023-1sem.24

... con un forte *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 30.6.24 (2022-1sem.24) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
Supporto ai clienti nella transizione ESG/ <i>climate</i>	Nuovi prestiti a supporto della <i>green economy</i> , <i>circular economy</i> e transizione ecologica (incluso Missione 2 PNRR ⁽¹⁾) di cui nuove linee di credito per la <i>circular economy</i> ⁽²⁾	~€59mld ⁽³⁾	€76mld ⁽⁴⁾ 77%
	Nuovi crediti <i>green</i> a individui ⁽⁵⁾	~€10mld	€8mld >100%
	Nuovi crediti <i>green</i> a individui ⁽⁵⁾	€6,7mld	€12mld 56%
	Laboratori ESG	15 aperti	>12 >100%
 AuM investiti in prodotti ESG come % degli AuM totali⁽⁶⁾	76,4%	60% >100%	
Accelerazione nell'impegno verso <i>Net-Zero</i> 	Energia acquisita da fonti rinnovabili	~90% ⁽⁷⁾ 100% in Italia	100% ⁽⁸⁾ ~90%

- **Riduzione delle emissioni finanziate:**
 - Fissati i *target* per 2 settori aggiuntivi (*Iron & Steel* e *Commercial Real Estate*)
 - >22% di riduzione assoluta nel 2023 vs 2022 per i 6 settori NZBA ad alte emissioni con obiettivi al 2030 dichiarati⁽⁹⁾
 - Documentazione SBTi per la validazione presentata a marzo 2024
- €9,8mld di *bond green* e *social* (14 emissioni nel periodo 2022-1sem.24)

(1) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

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

(3) 2021-1sem.24. A partire dal 30.6.24 il dato include anche l'ammontare cumulato 2022-1sem.24 della finanza di transizione relativa alle attività all'estero del Gruppo

(4) Nel periodo 2021-2026

(5) A partire dal 30.6.24 vengono rilevati anche i mutui *green* erogati dal 2023 da ISBD

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

(7) Dati al 31.3.24

(8) A livello di Gruppo nel 2030

(9) Oil & Gas, Power Generation, Automotive, Coal mining, Iron & Steel e Commercial Real Estate

Agenda

1sem.24: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

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

L'economia italiana è resiliente grazie a solidi fondamentali

Famiglie

- **Elevata ricchezza lorda delle famiglie italiane** a ~€11.500mld, di cui >€5.100mld in attività finanziarie, unita ad un basso livello di indebitamento e ad un basso *debt-service ratio*
- **Livello di indebitamento sul reddito disponibile lordo** al 59% nel 4trim.23, molto inferiore al 88% dell'Eurozona
- **Minore vulnerabilità all'aumento dei tassi di interesse**: il 66% dei mutui a tasso fisso (rispetto al ~20% prima della crisi finanziaria) e il 20% dei mutui a tasso variabile emessi nel 2023 con soglia massima del tasso (*cap*)
- **Depositi ancora su livelli massimi**, 50% in più rispetto al 2008 e quasi il doppio dell'ammontare dei prestiti

Imprese

- **PMI italiane molto resilienti**, con tassi di *default* storicamente bassi, elevata liquidità e migliorata leva finanziaria (34% nel 2023 vs 50% nel 2011)
- **Imprese orientate all'export** altamente diversificate in termini di settore e dimensione, con l'export italiano che ha superato quello della Germania del 7% negli ultimi 5 anni⁽²⁾
- **Minore dipendenza dal credito bancario**, in riduzione dal 66% del debito finanziario totale nel 2011 al 47% nel 2023

Governo italiano/ sostegno europeo

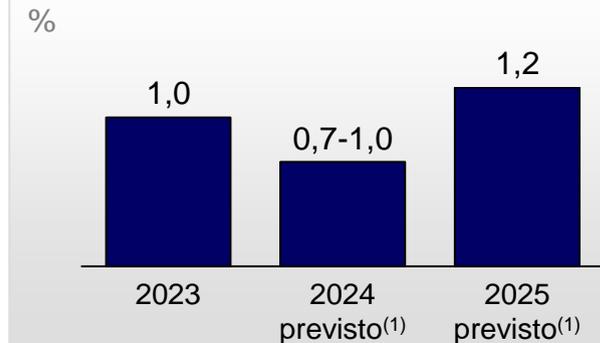
- Come parte del **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza** rivisto, il **contributo totale UE** è salito a **€194mld**. Sinora, **€102mld** sono già stati ricevuti e parzialmente investiti. La Commissione ha dato la via libera per l'esborso della quinta rata da **€11mld**, e il Governo ha chiesto il pagamento della sesta rata da **€8,5mld**. **Prevista una significativa accelerazione della spesa effettiva nel 2024-2025**

Sistema bancario

- **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

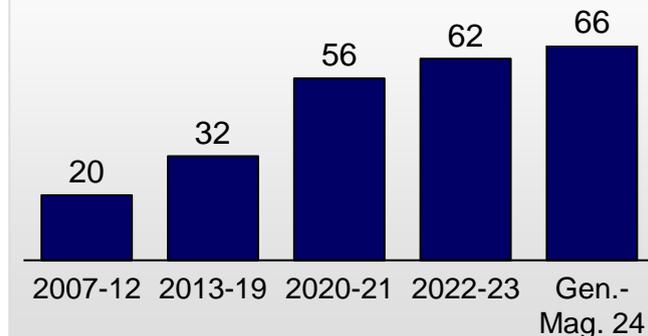
- **Inflazione a 0,9% a giugno 2024**, rispetto al 2,5% nell'Eurozona; **tasso di disoccupazione ai minimi** degli ultimi 16 anni (6,8% a maggio 2024)
- Nel 1sem.24, i **rating** e gli **outlook/trend** dell'Italia sono stati **confermati/mantenuti invariati** da **Morningstar DBRS, Fitch, S&P e Moody's**

Evoluzione annuale del PIL italiano



Liquidità delle imprese italiane

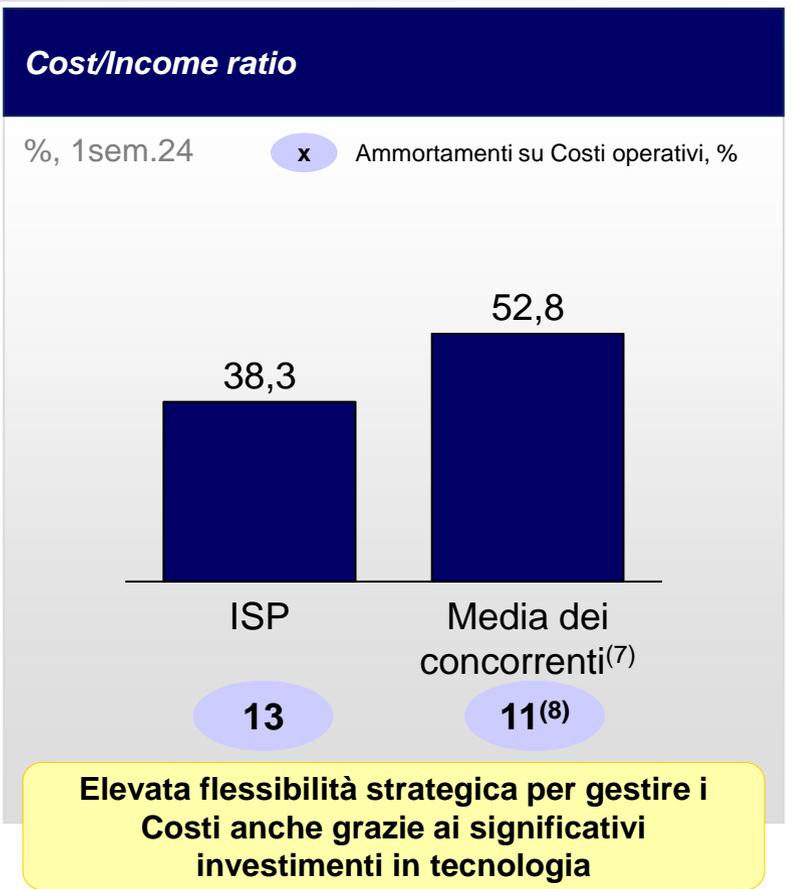
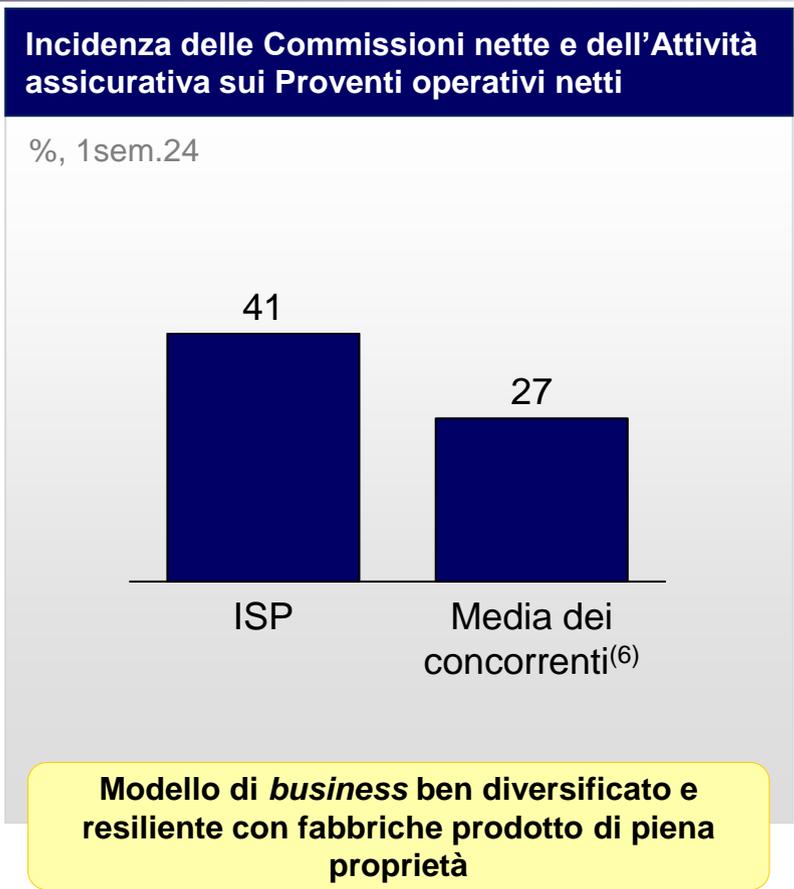
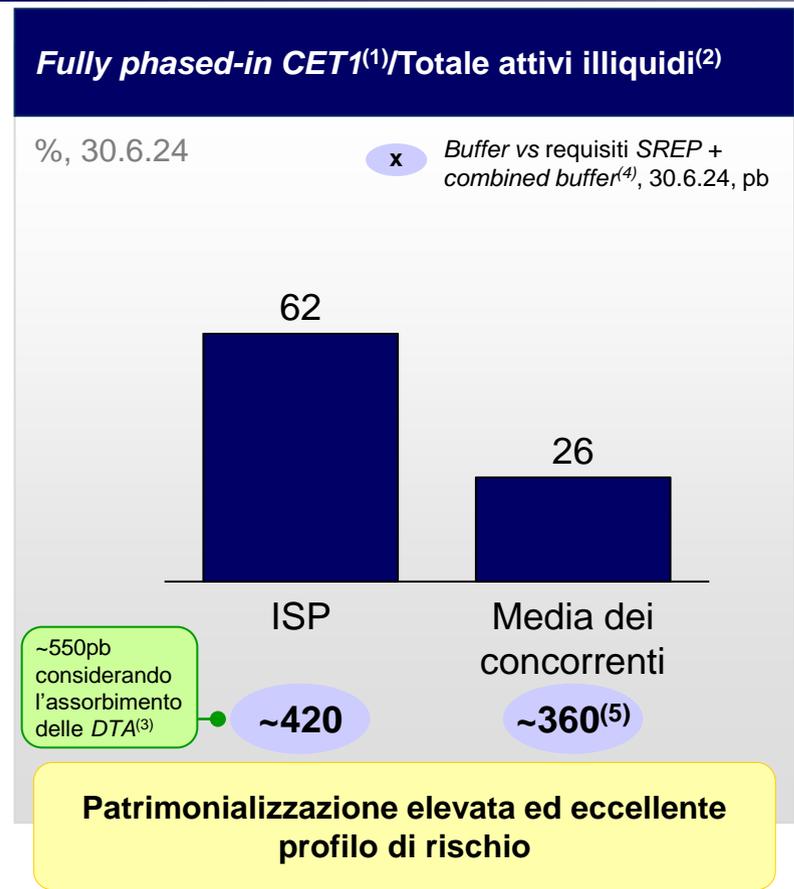
Depositi/Prestiti alle imprese non finanziarie, %



(1) Fonte: Intesa Sanpaolo (luglio 2024)

(2) % di variazione in beni esportati (valori nominali) a maggio 2024 vs maggio 2019: Italia +27%, Germania +19,9%

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



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Fully phased-in CET1. Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.24); Barclays, BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, ING Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.24)

(2) Totale attivi illiquidi include stock di Crediti deteriorati netti, attivi di Livello 2 e Livello 3. Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea e Santander (dati al 30.6.24); UniCredit (NPL netti al 30.6.24 e attivi Livello 2 e Livello 3 al 31.12.23); BBVA e UBS (dati al 31.3.24); Barclays, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, ING Group, Société Générale e Standard Chartered (NPL netti al 31.3.24 e attivi Livello 2 e Livello 3 al 31.12.23)

(3) E la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo

(4) Calcolato come la differenza tra il Fully phased in CET1 ratio vs requisiti SREP + combined buffer, considerando i macroprudential capital buffer e stimando il Countercyclical Capital Buffer

(5) Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Nordea, Santander e UniCredit al 30.6.24; BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., ING Group e Société Générale al 31.3.24

(6) Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.24); BBVA, Commerzbank, HSBC, ING Group, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.24); Barclays e Société Générale (dati al 31.12.23)

(7) Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.24); Barclays, BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, ING Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.24)

(8) Campione: BNP Paribas, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.24); BBVA, Commerzbank, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.24); Barclays, Crédit Agricole S.A., Deutsche Bank, HSBC, ING Group e Société Générale (dati al 31.12.23)

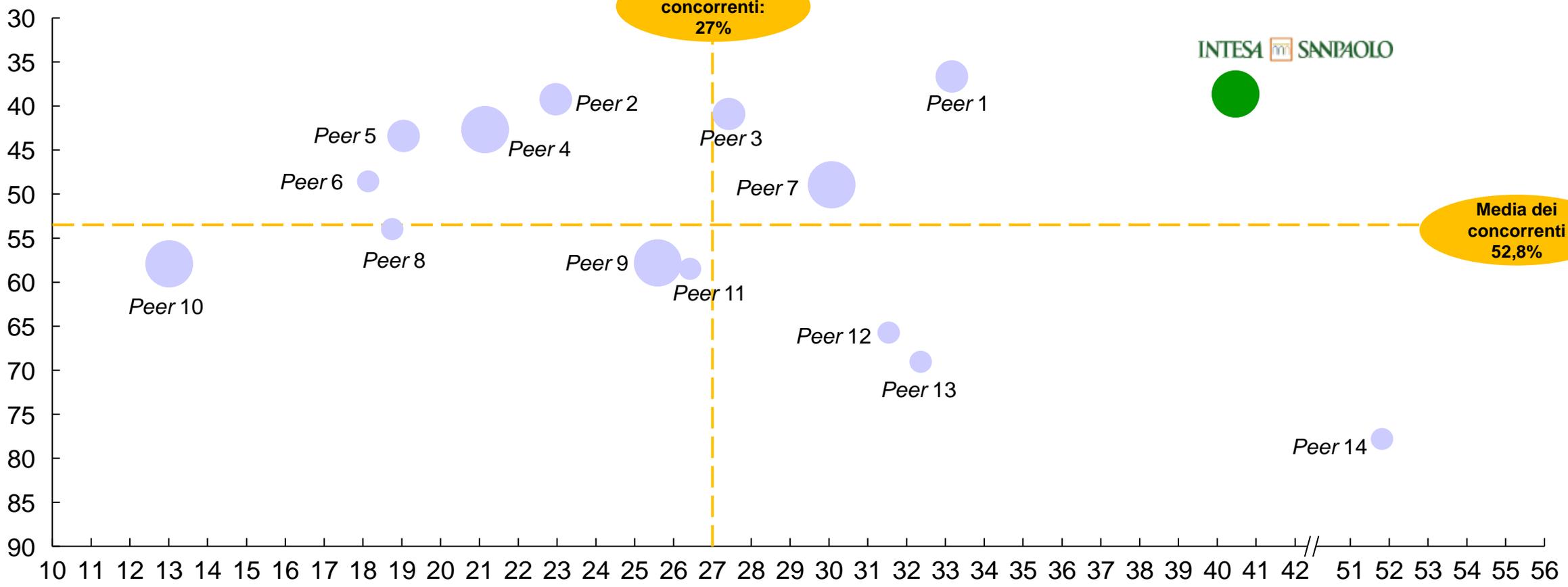
ISP ha un modello di *business* unico ed efficiente focalizzato sulle Commissioni e fortemente supportato dagli investimenti in tecnologia



Cost/Income⁽¹⁾
% (scala inversa)

Ammortamenti su Costi operativi⁽³⁾, %

- <10%
- 10%-12,5%
- >12,5%



Incidenza delle Commissioni e dell'Attività assicurativa sui Proventi operativi netti⁽²⁾

%

(1) Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.24); Barclays, BBVA, Commerzbank, HSBC, ING Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.24)
 (2) Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.24); BBVA, Commerzbank, HSBC, ING Group, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.24); Barclays e Société Générale (dati al 31.12.23)
 (3) Campione: BNP Paribas, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.24); BBVA, Commerzbank, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.24); Barclays, Deutsche Bank, HSBC, ING Group e Société Générale (dati al 31.12.23)

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

Il miglior semestre di sempre

- Risultato netto di €4,8mld, il miglior semestre dal 2007
- Risultato netto di €2,5mld nel 2° trimestre, il miglior trimestre dal 2007
- 1sem. il miglior semestre e 2trim. il miglior trimestre di sempre per Interessi netti, Proventi operativi netti e Risultato della gestione operativa
- Forte accelerazione delle Commissioni e miglior semestre di sempre per Attività assicurativa
- Cost/Income ratio semestrale più basso di sempre al 38,3%
- Aumento di €48mld delle Attività finanziarie della clientela nel 1° semestre (di cui €20mld nel 2° trimestre)
- Flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici, da cui deriva un ulteriore calo dello stock di Crediti deteriorati e un Costo del rischio basso
- Fully phased-in CET1 ratio >13,5%, tenendo conto del buyback di €1,7mld lanciato a giugno
- €3,3mld di dividendi cash maturati nel 1° semestre

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
- Modello di business ben diversificato e resiliente: leader nel Wealth Management, Protection & Advisory con fabbriche prodotte di piena proprietà e €1.350 miliardi di Attività finanziarie della clientela
- Banca Zero-NPL con Stock di Crediti deteriorati netti pari a €4,8mld, NPL ratio netto pari al 1,0% e overlay pari a €0,9mld
- Investimenti significativi in tecnologia (€3,2mld già investiti)
- Elevata flessibilità strategica nella gestione dei Costi
- Esposizione vs Russia bassa e adeguatamente coperta
- Management team di lungo corso, motivato e coeso con un'esperienza consolidata nel rispettare e superare gli impegni

Perfettamente in linea con l'obiettivo di Risultato netto >€8,5mld nel 2024-2025 e pronti per fare leva sulla nostra leadership nel Wealth Management, Protection & Advisory

2024 outlook: miglioramento della *guidance* di Risultato netto

Ricavi

Crescita solida dei ricavi grazie ad un ulteriore aumento degli Interessi netti (anche grazie al maggior contributo dell'*hedging* delle poste a vista) e ad una crescita delle Commissioni e dell'Attività assicurativa, facendo leva sulla nostra *leadership* nel *Wealth Management, Protection & Advisory*

Costi operativi

Costi operativi stabili nonostante gli investimenti in tecnologia grazie principalmente a Spese del personale inferiori (uscite volontarie già concordate e componente non ricorrente nel 2023)

Costo del rischio

Basso Costo del rischio grazie allo status di Banca *Zero-NPL* e portafoglio crediti di elevata qualità

Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario

Minori Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario a causa dell'assenza di ulteriori contributi al Fondo di Risoluzione

- Risultato netto >€8,5mld
- 70% *cash payout ratio*
- Ulteriore crescita di *DPS* ed *EPS* rispetto al 2023

>10% di *dividend yield*⁽¹⁾

- Distribuzioni aggiuntive per il 2024 da quantificare quando verranno approvati i risultati annuali
- Ulteriori distribuzioni future saranno valutate di anno in anno

(1) Basato sul prezzo medio delle azioni nel 1sem.24, numero di azioni al 26.7.24, *guidance* del Risultato netto 2024-2025 >€8,5mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

Agenda

1sem.24: il miglior semestre di sempre

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 <i>stock</i> di <i>NPL</i> e azioni continue di prevenzione attraverso una strategia modulare 	Una nuova Banca Digitale e ottimizzazione della copertura territoriale 	Modello di servizio dedicato per la clientela <i>Exclusive</i> 	Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali 
Nuovo modello decisionale per il credito 	Rinnovamento del personale 	Rafforzamento della <i>leadership</i> nel <i>Private Banking</i> 	Forte <i>focus</i> sull'inclusione finanziaria 
Gestione proattiva degli altri rischi 	Gestione <i>smart</i> degli immobili 	Continuo <i>focus</i> sulle fabbriche prodotte di proprietà (<i>Asset management e Insurance</i>) 	Continuo impegno per la cultura 
	Gestione dei Costi potenziata da <i>Advanced Analytics</i> 	Ulteriore crescita nel <i>business</i> dei pagamenti 	Promozione dell'innovazione 
	Efficienza <i>IT</i> 	Potenziamento dell' <i>Advisory</i> per tutti i clienti <i>Corporate</i> 	Accelerazione nell'impegno verso <i>Net-Zero</i> 
		Crescita delle attività delle International Subsidiary Banks 	Supporto ai clienti nella transizione ESG/ <i>climate</i> 

- 100% delle iniziative lanciate, con il >90% che procede in anticipo rispetto ai tempi previsti
- ISP è stata riconosciuta *Top Employer 2024*⁽¹⁾  per il terzo anno consecutivo e ha ricevuto il premio *Best Talent Acquisition Team* nell'ambito dei *Talent Awards 2023* di LinkedIn
- Intesa Sanpaolo si è posizionata al primo posto nella classifica LinkedIn Top Companies 2024  come la migliore azienda in Italia in cui sviluppare la propria carriera e crescere professionalmente

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 €5,6mld nel 2022-2trim.24, 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
- 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*)
- Aumento dei sistemi di protezione per i clienti nelle procedure di *login*, grazie all'identificazione biometrica e tramite il miglioramento dell'identificazione con la verifica dei documenti elettronici (passaporto, carta d'identità)
- Nell'ambito del progetto *EBA Clearing "Fraud Pattern and Anomaly Detection"* (FPAD), ISP è tra le prime banche europee ad integrare il *risk score* fornito da EBA nei suoi sistemi anti-frode per le transazioni *corporate* (bonifici bancari e pagamenti istantanei)
- Ulteriormente migliorati i livelli di sicurezza dei servizi digitali 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, 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
- Creazione di un nuovo modello AFC basato su una piattaforma internazionale e su centri di competenza specializzati in *Transaction Monitoring, Know Your Customers e Financial Sanctions*
- L'unità *Balance Sheet Optimisation* ha continuato ad ampliare gli schemi di copertura del rischio di credito per l'ottimizzazione degli assorbimenti patrimoniali. Nel 2trim.24 sono state finalizzate tre nuove operazioni di cartolarizzazione sintetica per un ammontare totale di €4,6mld. Al 30.6.24, l'ammontare cartolarizzato *outstanding* nell'ambito del Programma GARC (Gestione Attiva Rischio di Credito) era pari a ~€26mld
- Ulteriormente rafforzate le iniziative di *capital efficiency* ed esteso il perimetro di applicazione della Strategia Creditizia ai criteri ESG, indirizzando >€18mld di nuovi prestiti nel 2023 e €7,8mld nel 1sem.24 verso settori economici più sostenibili e con il miglior profilo rischio/rendimento

(1) Secondo la definizione EBA

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia

Principali evidenze

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia



- ISYTCI operativa con ~470 specialisti dedicati
- 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**
- Completate la prima e la seconda migrazione di clienti da ISP a **isybank** (ottobre 2023 e marzo 2024)
- Internalizzazione delle competenze *core IT* avviata con ~2.100 persone già assunte
- Offerta prodotti **isybank** consolidata e arricchita ("SpensieRata", carte virtuali, carte di credito, carte prepagate, protezione, prestiti, ecc...)
- Continua estensione della piattaforma ISYTCI all'intero Gruppo
- Completato il rilascio dell'*Internet Banking* (applicazione web) di **isybank**
- *AI Lab* a Torino operativo (costituzione Centai Institute)
- 839 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 42 iniziative di efficientamento già individuate
- Esteso il sistema di *Hub Procurement* all'intero perimetro di gestione accentrata degli acquisti. Avviato progetto pilota in ambito *Procurement Analytics*
- Razionalizzazione del patrimonio immobiliare in Italia in corso, con una riduzione di ~500k mq dal 4trim.21
- ~5.400 uscite volontarie⁽¹⁾ dal 2022
- Completato l'aggiornamento delle funzioni e dei servizi digitali in Serbia, Ungheria, Romania, Croazia e Slovenia. Progressiva adozione di nuove funzionalità in Slovacchia coerentemente al piano di *roll-out*
- Concluse le attività di miglioramento della *customer experience* dei processi digitali di filiale in Ungheria, Slovenia, Albania e Croazia (es. utilizzo dell'Intelligenza Artificiale e della nuova funzionalità di *Navigated Experience* del *chatbot*)
- *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 dalla 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 che sui metodi di reingegnerizzazione tradizionali. Rilasciate nuove soluzioni digitali per i processi di *onboarding* della clientela, chiusura conti correnti e gestione delle successioni per un primo gruppo di filiali (fase di *roll-out* in corso)
- 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 (*AI*) e *Distributed Ledger Technology (DLT)*. In ambito *AI* è stata avviata la fase di implementazione delle *Proof of Concept* su infrastruttura di Gruppo. In ambito *DLT* è stata completata con successo la sperimentazione della tokenizzazione di quote di fondi

La mobile App di Intesa Sanpaolo è stata riconosciuta da Forrester come “Global Mobile Banking Apps Leader” e “Global Digital Experience Leader” per il secondo anno consecutivo, classificandosi prima assoluta tra tutte le banking apps valutate nel mondo

(1) Riferite agli accordi già firmati con i sindacati

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

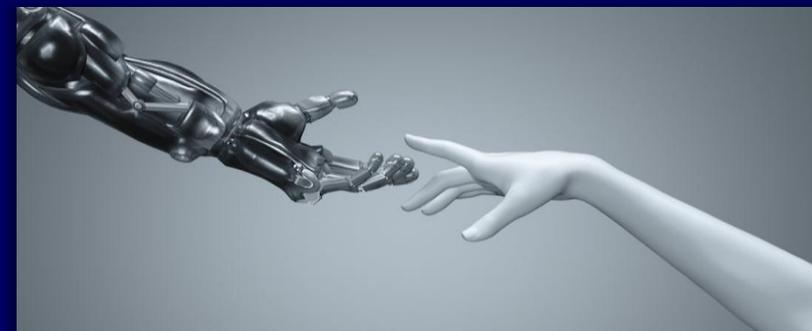
ISYTECH: la piattaforma digitale *cloud* di Intesa Sanpaolo

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



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



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

Il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

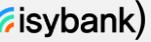
Nuova piattaforma digitale (ISYTECH) già disponibile per i clienti *retail mass market* tramite isybank ; la graduale estensione all'intero Gruppo è stata avviata

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

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

- **Public cloud region** disponibili a Torino e Milano e ~50% di migrazione al *cloud* già realizzata in anticipo sui tempi previsti
- €3,2mld di investimenti *IT* realizzati e assunti ~2.100 specialisti *IT*⁽¹⁾
- Sviluppate competenze interne con >100 Persone di ISP certificate Google Cloud/Thought Machine

... già utilizzata con successo attraverso isybank ...

- ISYTECH utilizzata con successo per clienti *retail mass market* attraverso la nostra nuova banca digitale ()

- ISYTECH **funzionante** con ottime prestazioni (~0 latenza)
- Testata scalabilità della piattaforma ISYTECH fino a 20mln di conti correnti
- Aggiunti nuovi prodotti innovativi sulla piattaforma ISYTECH in anticipo sui tempi previsti (es., carte virtuali)

... da estendere gradualmente a tutto il Gruppo

- ISYTECH è un incubatore per **estendere** la soluzione tecnologica a **tutto il Gruppo**
- **Continua l'estensione** della piattaforma digitale ISYTECH su **ISP Capogruppo**

- ~€150mln di contributo **addizionale al Risultato corrente lordo 2025, non previsto nel Piano di Impresa**

(1) Inclusi i *software engineer*

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 più contenuti e flessibili

Modulare

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

Sicura

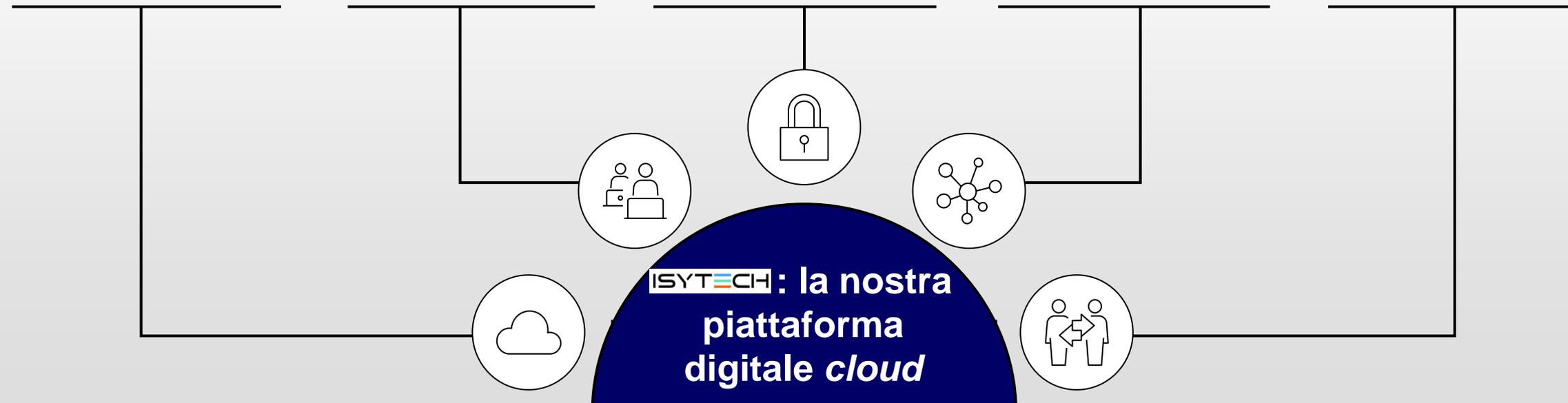
- Sicurezza informatica rafforzata
- Progettata per garantire resilienza

Scalabile

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

Sempre disponibile

- 24/7/365
- In tempo reale
- Risposte immediate
- Omnicanales



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

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

Esperienza cliente digitale unica...



... già apprezzata dal mercato

<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:** *user interface* di isybank basata sull'app di ISP più volte premiata e definita da Forrester come "Global Mobile Banking Apps Leader"

- **Sicurezza clienti** ai vertici di settore grazie al *framework* dei **controlli** di ISP

Qorus

Qorus Banking Innovation Award 2023

CIO+ ITALIA

CIO+ Italia Award 2023

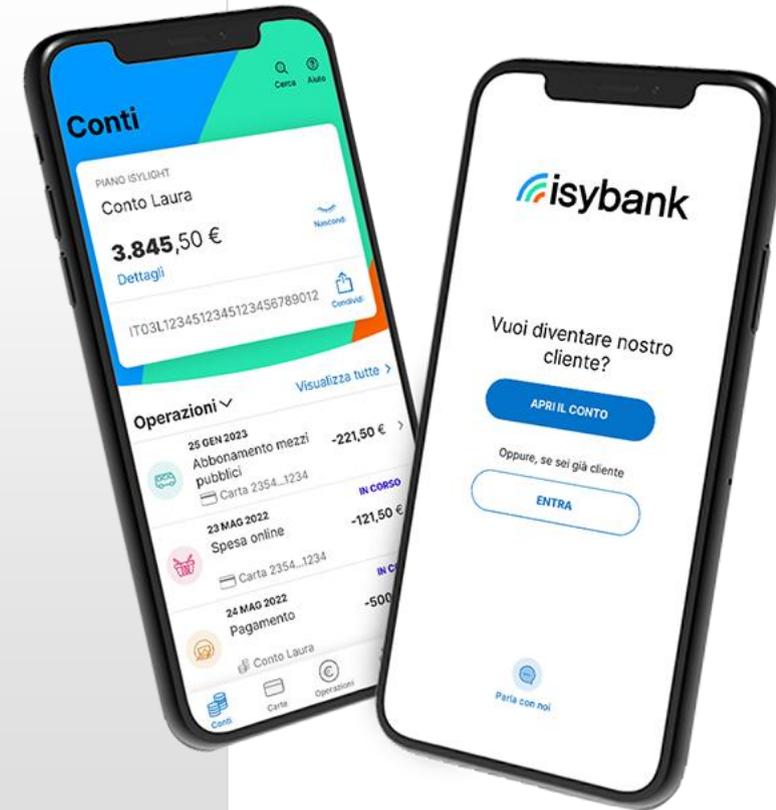
- **>40% delle vendite totali** a clienti *retail* del Gruppo ISP già oggi digitali⁽¹⁾

~350.000 clienti trasferiti⁽²⁾

>100.000 conti già aperti da **nuovi clienti**

>70mln operazioni effettuate

~€2,1mld di raccolta diretta



(1) Self e offerta a distanza

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

Offerta prodotti più ampia e innovativa rispetto ai *digital challengers*

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	✓ ⁽³⁾	✓ ⁽⁴⁾	✓ ⁽⁴⁾	✓ ⁽⁴⁾
Credito 	Anticipo stipendio	✓	✗	✗	✓
	Prestiti personali	✓	✗	✗	✓
	Mutui	✓	✗	✗	✓

Benefici aggiuntivi rispetto al Piano di Impresa da ~1mln di nuovi clienti isybank

€ mln, entro il 2025

~200

Risultato corrente lordo

... sviluppata attraverso la piattaforma tecnologica più innovativa nel mercato: pronti ad avere successo anche rispetto alle *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) Inclusi MAV, F24, Pago PA
 (4) Funzionalità parziali

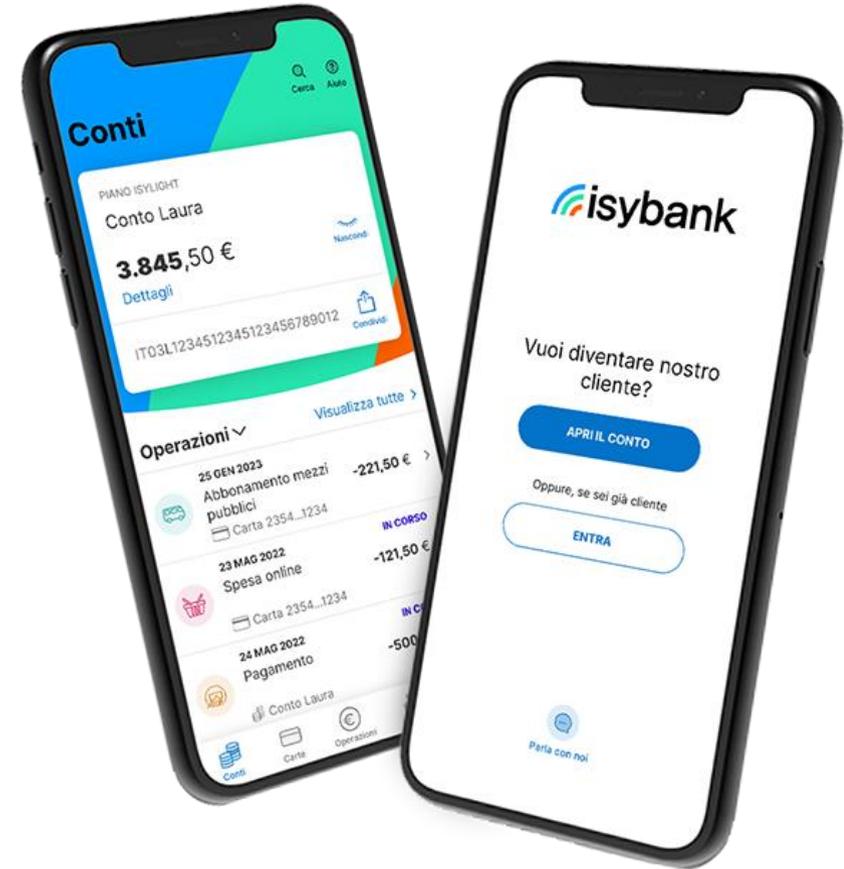
L'offerta digitale si arricchisce, in anticipo rispetto ai tempi previsti

- Carte virtuali usa e getta ✓
- Rateizzazione spese (SpensieRata) ✓
- *Reward* ✓
- *Cashback* ✓
- *Internet Banking*, coerente con l'esperienza App ✓
- Accesso alle oltre 1.700 casse veloci assistite delle filiali "tradizionali" di Intesa Sanpaolo ✓
- Carte di Credito e Carte Prepagate ✓
- Prestiti ✓
- Prodotti di Protezione ✓
- Prodotti di Investimento ✓
 - Sviluppi *IT* completati nel 2trim.24 ✓
 - Lancio commerciale ✓

Sviluppi completati nel 4trim.23

Sviluppi completati nel 1sem.24

Lancio commerciale entro il 4trim.24



Roadmap di prodotti e servizi progressivamente aggiornata in funzione del feedback dei clienti isybank

isybank: un approccio unico che unisce il digitale al rapporto umano della Filiale Digitale di ISP



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

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

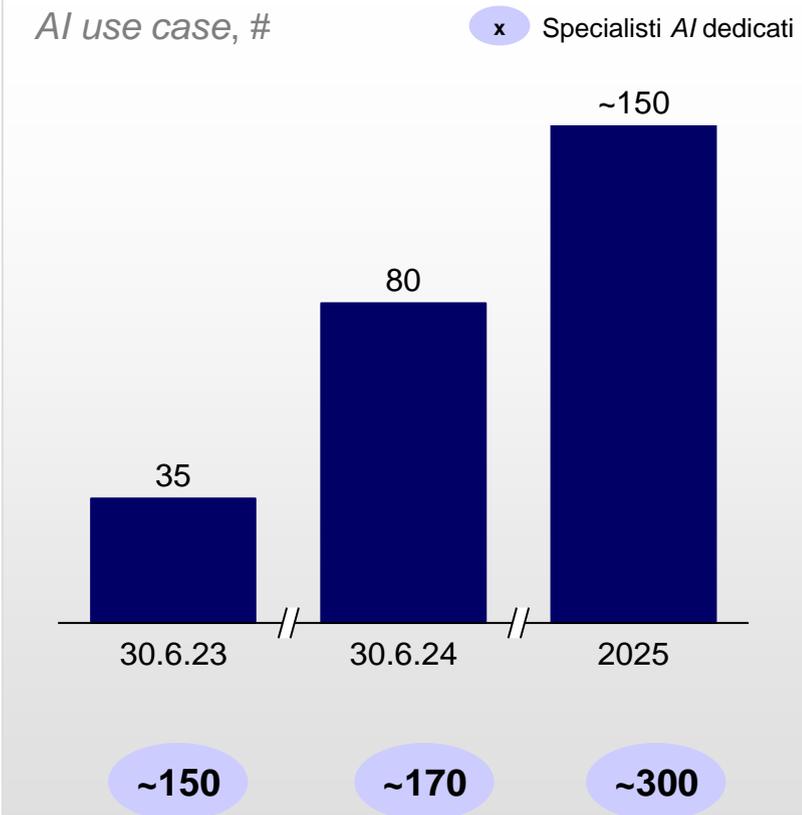
- **Competenze e soluzioni di *sourcing*** attraverso:
 - **Accordi con terze parti** (es., Google, Microsoft, iGenius)
 - **Partnership con il mondo accademico** (es., Normale di Pisa, London City University & Fujitsu Laboratory of Europe, ZHAW Zurich University of Applied Sciences, Università Bicocca)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

Adozione responsabile ed efficace

- **Principi etici** di adozione responsabile, tramite:
 - **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**

Prime adozioni di soluzioni **GenAI**, sviluppate nel laboratorio **GenAI**, già testate su più ambiti (es., supporto **HR**, analisi regolamentazione, **technical support e coding**)

... con significativi benefici per il Gruppo



~€100mIn 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**

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (1/4)

Principali evidenze

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

- Avviato e ben funzionante Direct Advisory, un servizio dell'offerta digitale di **FIDEURAM DIRECT**, che consente alla clientela di costruire portafogli di investimento con la consulenza 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 e ampliata l'offerta di servizi del *Trading* evoluto. 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 Alpiant, 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*: ~58.000 nuovi contratti e €18,4mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel 2023, ~37.000 nuovi contratti e €10mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel 1sem.24. Da inizio marzo è stata avviata la commercializzazione di fondi comuni Eurizon dedicati ai clienti titolari del Pacchetto Exclusive di Valore Insieme
- 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. Introdotta a giugno 2024 la possibilità di utilizzare la carta Bancomat *co-badge* su Apple Pay (incluso il circuito internazionale) e Bancomat Pay per gli acquisti sul sito Amazon. Nel 2trim.24 è stata rilasciata Visa Business Solutions per le carte di credito Commercial Visa
- 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. Da giugno 2024, il servizio è stato esteso al sistema operativo iOS ed è stata lanciata su Android la versione evoluta SoftPOS Pro per i clienti *corporate* di media/grande dimensione
- Lanciato nel 1trim.24 il servizio di pagamento *wearable* tramite anello, in collaborazione con Mastercard e con Tapster
- Introduzione di nuove funzionalità di *Robo4Advisory* di BlackRock per generare consigli di investimento su prodotti selezionati 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 la Divisione Asset Management e FAM/FAMI⁽¹⁾
- Nuove funzionalità per gli strumenti di consulenza per clienti *UHNWI*⁽²⁾, rafforzamento del modello di servizio per i *family office*. Rilasciato per la rete Intesa Sanpaolo Private Banking il nuovo servizio di consulenza evoluta *We Add*. Per la rete Fideuram, integrate le nuove funzionalità Aladdin Robo4Advisory a supporto delle attività di consulenza e avviato in aprile il nuovo contratto *Sei* che prevede la possibilità di includere anche il Risparmio amministrato nel perimetro di applicazione. In progressiva evoluzione l'integrazione dei principi ESG nei modelli di consulenza attuali
- Prosegue l'offerta di fondi alternativi di primari operatori internazionali attraverso *partnership* con piattaforme specializzate

(1) Fideuram Asset Management/Fideuram Asset Management Ireland

(2) Ultra High Net Worth Individuals

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (2/4)

Principali evidenze

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



- In corso lo sviluppo della strategia di crescita di REYL ISP - Hub svizzero della Divisione Private Banking - che insieme a ISP Wealth Management in Lussemburgo contribuirà alla crescita delle Commissioni generate all'estero anche attraverso sinergie con le reti italiane di Private Banking e le altre società del Gruppo
- Avviata progettualità per implementare un modello di distribuzione di selezionati prodotti bancari di Reyl presso le reti italiane (LPS)
- A regime la *partnership* strategica con Man Group, Asteria. A marzo 2024 lanciato sulle reti italiane il primo fondo classificato come art.8 SFDR, che ha già superato i €500mln di raccolta
- Ampliata l'offerta di Eurizon dedicata alle reti di Gruppo e terze e lanciati diversi nuovi prodotti di *asset management* e assicurativi. 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 ~76,4%⁽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* (a giugno si è tenuto il primo evento Eurizon di *engagement* che ha coinvolto la clientela istituzionale e un emittente del settore *Oil&Gas*)
- 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 l'accelerazione del modello *Originate-to-Share* e l'introduzione di ulteriori strumenti di *risk-sharing*
- Arricchita l'offerta commerciale "Soluzione Domani" dedicata alla clientela *Senior (over 65 e caregiver)*, tramite il lancio dell'iniziativa Senior Hub ("SpazioNoi") che prevede, in una prima fase, l'apertura di un centro multiservizi dedicato all'invecchiamento attivo, al benessere e all'aggregazione sociale
- Perfezionato 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
- Dal 1.1.24, InSalute Servizi è diventato *TPA (Third Party Administrator)* del fondo sanitario integrativo del Gruppo ISP. Gestendo altresì i clienti BdT con polizze salute ISPRBM, InSalute Servizi è già oggi il quarto *TPA* sul mercato italiano, con oltre 1,5mln di pratiche all'anno. In *partnership* con primarie strutture sanitarie, sono stati rilasciati i nuovi servizi di prenotazione *online* delle prestazioni sanitarie, con possibilità di ricevere i referti direttamente sull'App. I nuovi servizi si rivolgono, per ora, alla clientela privati del Gruppo
- 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⁾

(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* (3/4)

Principali evidenze

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



- Sviluppate iniziative commerciali per supportare i clienti di diversi settori 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 (al primo *closing*, raccolta pari a €156mln di cui €109mln da controparti terze)
- Lanciato Cardea, portale innovativo e digitale per le istituzioni finanziarie
- Evoluzione della piattaforma digitale *corporate* (Inbiz) con introduzione di nuovi prodotti e modalità di contatto con il cliente
- Rafforzate ulteriormente le attività commerciali relative al *business equity* ed esteso il *coverage* di *European Equity Research*
- In corso il rafforzamento mirato del franchise *Institutional Clients* in Italia e all'estero, con iniziative commerciali dedicate in ottica "*capital light*"
- Lanciata un'iniziativa di ESG *value proposition* per i segmenti *corporate* e PMI 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. In fase conclusiva 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 e integrando soluzioni di finanziamento del *working-capital*
- Prosegue la cooperazione commerciale con un gruppo assicurativo leader per la distribuzione di prodotti di bancassurance in Slovacchia, Croazia, Ungheria, Serbia e Slovenia
- 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. In corso l'estensione in Bosnia, Croazia e Repubblica Ceca
- *New Factoring Digital Platform*: definizione del provider esterno in fase conclusiva con la Croazia come banca pilota
- Avviato 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 ha coinvolto le banche in Slovacchia, Ungheria, Romania, la Direzione Agribusiness e alcune Direzioni Regionali della Banca dei Territori. Il perimetro è stato poi esteso a tutte le Direzioni Regionali Banca dei Territori e a 4 nuove aree geografiche ISBD (Albania, Croazia, Slovenia, Serbia). Avviata un'iniziativa specifica per la Romania con il coinvolgimento dei gestori di entrambe le Divisioni
- Lanciato un progetto in collaborazione tra le Divisioni *International Subsidiary Banks* (ISBD), *Private Banking e Asset Management* per la definizione e implementazione di un nuovo modello di Servizio per i clienti *Private e High Net Worth Individual* (HNWI) di ISBD che presentano esigenze complesse di gestione patrimoniale
- Firmato ad ottobre 2023 il contratto per acquisire il 99,98% di First Bank, banca commerciale rumena focalizzata sulle PMI e sulla clientela *retail*. L'acquisizione, perfezionata il 31.5.24, ha rafforzato la presenza del Gruppo in Romania e offre nuove opportunità alle imprese italiane

IMI C&IB premiata come migliore Investment Bank e migliore banca per le aziende in Italia da Euromoney. Premiate anche le controllate del Gruppo in Croazia, Slovacchia e Serbia come migliori banche nei loro rispettivi Paesi

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

Una piattaforma di *Digital Wealth Management* unica per chi vuole investire da remoto in mercati quotati e risparmio gestito abilitata da tecnologia *state-of-the-art*



Trading Evoluto

Investimenti *In-Self*

Direct Advisory

Panoramica

- Piattaforma professionale per *heavy-trader* e utenti esperti in >50 mercati *cash* e derivati
- Modello sofisticato di misurazione *real-time* con **team di supporto ed execution** con >15 anni di esperienza

- Accesso a ~180 fondi sostenibili dei migliori **asset manager** internazionali
- **Sottoscrizione online** di portafogli ESG pre-costruiti e gestiti da Fideuram Asset Management

- **Team di consulenti finanziari disponibili anytime – anywhere** (su appuntamento, da remoto, via app)
- Utilizzo di strumenti e funzionalità evoluti, come la piattaforma **Robo4Advisory** di Aladdin

Recenti sviluppi

- Continuo ampliamento degli strumenti negoziabili con **offerta differenziata** per clientela **retail** e **professionale**
- **Upgrade tecnologico** delle **piattaforme specialistiche**

- Ampliamento della **lista di fondi sottoscrivibili** (+30 fondi) e dei servizi **post vendita delle gestioni patrimoniali** Direct Valore+
- Rinnovo delle **iniziative per l'acquisizione** di nuovi clienti e masse

- **Ampliamento dell'offerta** con Certificates, Fondi e Polizze Ramo I
- **Digitalizzazione completata per l'onboarding** clienti al servizio Direct Advisory

Numeri chiave

- ~8.500 clienti attivi nel *trading*
- **+10%** del numero di **transazioni**⁽¹⁾

- ~9.800 clienti operativi negli investimenti ***In-Self***⁽²⁾
- **+4%**⁽³⁾ della Raccolta indiretta dei clienti operativi negli investimenti ***In-Self***

- ~400 nuovi clienti e ~10.000 clienti segnalati dalle reti nel 1sem. in ottica di sviluppo *self/advisory*
- **4 team di Direct Banker** a regime



ha registrato un significativo sviluppo di tutti i servizi offerti raggiungendo più di €2,75mld di Attività finanziarie della clientela e ~74.000 clienti al 30.6.24

(1) 1sem.24 vs 1sem.23

(2) Clienti titolari di fondi, gestioni, prodotti assicurativi e titoli

(3) 30.6.24 vs 31.12.23

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

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. Nel periodo 2022-1sem.24 **>41,8mln di interventi** portati a termine, con ~34,5mln di pasti, >3,5mln di dormitori/letti, >3,3mln di prescrizioni di farmaci e >490.000 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. **>8.000 studenti** (tra i 18 e i 29 anni) hanno fatto domanda per il programma nel **1sem.24: >1.400** intervistati e **>600** formati/in formazione attraverso **25 corsi (>4.500 formati/in formazione dal 2019)**. **>2.430** società coinvolte dall'inizio del programma avviato nel 2019. La **quarta edizione del programma “Generation4Universities”**, avviata in aprile, coinvolge **90 studenti/esse, 50 atenei e 19** aziende italiane *partner*
 - Prosegue il Programma **“Digital Restart”**, volto a formare e ricollocare nel mercato del lavoro **disoccupati di età compresa tra i 40 e i 50 anni**, attraverso il finanziamento di un Master in **Data Analysis** al fine di sviluppare nuove competenze digitali e rimettersi in gioco nel mondo lavorativo: si è conclusa nel 1trim.24 anche la quarta edizione coinvolgendo un totale di 100 partecipanti dall'inizio del Programma, di cui 56 hanno ottenuto un nuovo impiego
- **Disuguaglianze e inclusione educativa:**
 - **Programma di inclusione educativa: partnership rafforzate con le principali università e scuole italiane**, >450 scuole e ~14.000 studenti coinvolti nei 1sem.24 per promuovere l'inclusione educativa, sostenendo il merito e la mobilità sociale (~ 2.700 scuole coinvolte nel periodo 2022-1sem.24)
 - 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 **>230** 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. Dall'avvio del progetto sino a giugno 2024 sono state attivate 9 classi. I percorsi formativi hanno coinvolto complessivamente 148 persone, ciascuna delle quali ha frequentato un tirocinio curriculare in strutture socio-sanitarie o educative. I corsi sono promossi dalla collaborazione tra Intesa Sanpaolo Vita, Fideuram Vita e Dynamo Camp ETS
- **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 di 6.000-8.000 unità di alloggi sociali e posti letto per studenti)

Forte focus sull'inclusione finanziaria



- Erogati **€2,5mld in social lending e urban regeneration nel 1sem.24** (€17,2mld⁽¹⁾ nel 2022-1sem.24)
- **Credito al terzo settore:** erogati nel 1sem.24 finanziamenti a supporto degli enti *no-profit* per complessivi **€107mln** (~€700mln nel periodo 2022-1sem.24)
- **Fund for Impact:** nel 1sem.24, **messi a disposizione €41mln** 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**)
- **Programma per la Rigenerazione Urbana:** nel **1sem.24 assunti impegni per ~€119mln** di nuovi investimenti di iniziative in **housing, servizi e infrastrutture sostenibili**, in aggiunta alle più importanti iniziative di rigenerazione urbana in corso in Italia (~€1,4mld nel 2022-1sem.24)

(1) Il 2024 non comprende, a seguito dell'adeguamento alle nuove regole di classificazione, i finanziamenti *green* erogati ai giovani presenti nel 2022 e 2023

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

Continuo impegno per la cultura



- **Gallerie d'Italia, museo in 4 sedi: Milano, Napoli, Torino e Vicenza. Nel 1sem.24:**
 - >385.000 visitatori, con ingresso gratuito fino ai 18 anni (>76.000 tra under 18 e studenti)
 - **6 nuove principali esposizioni** (mostre fotografiche Cristina Mittermeier, Antonio Biasiucci, Non ha l'età; approfondimenti storico-artistici: Felice Carena, Velázquez; illustrazione e *design*: Javier Jaén) con 4 *partner* nazionali e internazionali (tra cui la National Gallery di Londra)
 - **Attività didattiche e inclusive gratuite:** ~2.580 visite e laboratori per le scuole, ~61.000 bambini e ragazzi partecipanti; ~390 percorsi per persone con disabilità ed esposte a contesti fragili, ~4.740 partecipanti
 - **Musei come spazi per la comunità:** ~450 attività per adulti e famiglie (~7.270 partecipanti); ~270 iniziative ed eventi culturali (~18.920 partecipanti)
- **Restituzioni:** è in via di organizzazione la 20^a edizione: la campagna di restauri in corso riguarda 117 opere d'arte del patrimonio nazionale da tutte le regioni italiane, in sinergia con 50 enti del Ministero della Cultura
- **Partnership:** sostegno e co-progettazione di iniziative culturali, sociali e di formazione con attori pubblici e privati, tra cui: collaborazioni con 5 Fondazioni di origine bancaria (Fondazione Compagnia di San Paolo, Cariplo, Cariparo, CR Firenze, CR Forlì); 3 fiere ed esposizioni internazionali (Milano, Venezia, Torino); sinergie con 7 importanti musei del Paese (tra cui Museo Egizio di Torino, Museo Poldi Pezzoli di Milano, Palazzo Strozzi di Firenze); 5 progetti Art bonus per il sostegno del patrimonio culturale pubblico (tra cui realizzazione della nuova sede del museo GAMeC di Bergamo, sostegno delle attività di Gallerie Nazionali Barberini-Corsini di Roma e delle Gallerie dell'Accademia di Venezia)
- **Collezioni d'arte:** 204 opere in prestito in 51 esposizioni italiane e internazionali; 2 iniziative espositive estere di rilievo (Londra, Bruxelles); 2 iniziative di valorizzazione delle aree nazionali in stretto dialogo con enti e fondazioni (Arezzo, Pistoia); 90 interventi di restauro
- **Archivio Storico:** continua il lavoro per garantire ampio accesso ai materiali dell'Archivio Storico e dell'Archivio Publifoto, attraverso la digitalizzazione e la pubblicazione on line (digitalizzate oltre 370.000 pagine di documenti e più di 2.200 immagini Publifoto)
- **Alta formazione e valorizzazione delle professioni culturali:** Corso Executive di Gallerie d'Italia Academy (4^a edizione, 29 studenti, 8 borse di studio); Progetto Euploos per la catalogazione e digitalizzazione di disegni selezionati dagli Uffizi di Firenze (992 schede, 1.795 immagini)

Promozione dell'innovazione (1/2)



- **Progetti di Innovazione: 123 progetti d'innovazione lanciati nel 1sem.24 da Intesa Sanpaolo Innovation Center (ISPIC) per un totale di 528 progetti lanciati dal 2022**
- **Iniziative per la crescita delle startup e lo sviluppo degli ecosistemi di innovazione**, dal 2019 ~200 startup accelerate, >410 *proof of concept* e altre collaborazioni, ~€105mln di euro raccolti e ~750 nuove assunzioni:
 - **Torino:** completata l'accelerazione delle 12 *startup* selezionate per la prima classe del programma "**Techstars Transformative World Torino**" su *trend setting-advanced technologies*, lanciato nel 2023 nell'ambito della rinnovata partnership tra ISPIC, Fondazione CSP, Fondazione Sviluppo e Crescita e Techstars, per continuare, in seguito ai programmi precedenti su *smart mobility* e *smart city*, a rafforzare il posizionamento strategico di Torino come hub attrattivo internazionale. Dal lancio nel 2019, 57 *startup* accelerate, >85 POC e altre collaborazioni contrattuali, >€90mln di euro raccolti e >550 nuove assunzioni
 - **Firenze:** completata l'accelerazione di 6 *startup* (140 candidate) della terza classe programma triennale "**Italian Lifestyle Acceleration Program**", gestito da Nana Bianca, promosso da ISPIC e Fondazione CRFI. Dal lancio nel 2021 al 30.6.24, 12 *startup* italiane accelerate, >120 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€5mln raccolti e 110 nuove risorse assunte
 - **Napoli:** completata la selezione delle *startup* (~190 candidate) per la terza classe del programma triennale sulla bioeconomia "**Terra Next**". Il programma è promosso da ISPIC, Cassa Depositi e Prestiti (CDP), Cariplo Factory, partner locali aziendali e scientifici ed è patrocinato dal Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Dal lancio nel 2022, 15 *startup* accelerate, ~150 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€1,5mln raccolti e >35 nuove assunzioni
 - **Venezia:** in corso l'accelerazione delle 10 *startup* (~350 candidate) della seconda classe del programma triennale "**Argo**" (Turismo e traveltech), sponsorizzato dalla Banca dei Territori e ISPIC, sviluppato da CDP, Zest (ex LVenture) e con la collaborazione del Ministero del Turismo. Dall'inizio nel 2023, 7 *startup* accelerate, >25 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€3mln raccolti e >30 nuove assunzioni
 - proseguito il supporto di ISPIC alla Banca dei Territori nei programmi triennali di accelerazione, promossi da CDP, "**Next Age**" (focalizzato sulla *Silver Economy* – in corso per 8 *startup*, >400 candidate), e "**Faros**" (focalizzato sulla *Blue Economy* – in corso la selezione delle 195 *startup* candidate al terzo percorso), gestiti rispettivamente da AC75 Startup Accelerator e A|cube

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

Promozione dell'innovazione (2/2)



- **Up2Stars:** completata la seconda edizione dell'iniziativa promossa da **Banca dei Territori** in collaborazione con ISPIC, rivolta a 40 *startup* su 4 ambiti (*Watertech, Renewable energy and energy efficiency, AI for business transformation, IoT, infrastructure and mobility*). Nel 1sem.24 accelerate 30 *startup* di cui 10 sul pilastro "*IoT, Infrastructure and Mobility*" nel 2trim.24. Complessivamente, per le due edizioni, ~750 candidature ricevute e 80 *startup* accelerate
- **In Action Esg CLIMATE:** completate le fasi di selezione della nuova edizione dell'iniziativa, lanciata nel 2022 dalla Divisione Insurance con il supporto di ISPIC e giunta alla terza edizione, finalizzata a promuovere nuove soluzioni per contrastare il cambiamento climatico attraverso l'innovazione. Nelle prime due edizioni, sono state complessivamente 7 le aziende premiate per un importo totale di €1,1mln
- **Sviluppo di progetti di ricerca applicata multidisciplinare** alla fine del 1sem.24:
 - **17 progetti di ricerca in corso** (6 in ambito neuroscienze, 5 AI, 4 robotica e 2 cambiamento climatico), di cui 2 lanciati nel 1sem.24. Complessivamente 21 lanciati dal 2022
 - Implementate **2 industrializzazioni:** una derivante dal progetto di ricerca "Dispersione scolastica e incidenza dei disturbi neuropsichiatrici", realizzato con la Scuola IMT di Lucca, Intesa Sanpaolo, Fondazione Links e l'Ospedale Regina Margherita di Torino; l'altra che consiste in un programma di allenamento contro il Technostress messo a disposizione sulla piattaforma CareLab per i dipendenti del Gruppo nel 2trim.24
 - ottenuto **1 brevetto** relativo ad algoritmo AI sviluppato con IMI CIB, finalizzato a costruire una strategia di hedging per un portafoglio di asset finanziari. Complessivamente 4 i brevetti finora ottenuti
- **Business transformation:** dal 2022, 58 aziende coinvolte in programmi di *open innovation*, di cui 8 coinvolte in progetti in ambito di economia circolare. Nel 1sem.24 ISPIC ha firmato l'accordo con CIM 4.0 Competence Center promosso dal Ministero dello Sviluppo Economico italiano, e lanciato la call4startup per l'EDIH focalizzato sul Turismo (con ARTES), per fornire servizi di *open innovation a startup* e PMI. Inoltre, con l'obiettivo di stimolare l'internazionalizzazione di startup e PMI, ISPIC ha organizzato, con il supporto di ICCIUK⁽¹⁾ e del Consolato Generale Britannico, il "Women & Innovation Tech Tour" a Londra (5 aziende con fondatrici/figure di spicco femminili coinvolte) e l'evento statunitense "Tech Tour SMAU San Francisco" (8 imprese e *startup* coinvolte nelle due iniziative)
- **Diffusione del mindset/cultura dell'innovazione:** nel 1sem.24, sono stati organizzati 21 eventi di posizionamento e *match-making*⁽²⁾ con >7.800 partecipanti (dal 2022, 89 eventi ~13.000 partecipanti). Lanciato l'"Inclusive Innovation Experience", percorso tattile-uditivo presso il Centro Direzionale ISP di Torino attraverso cui persone con disabilità sensoriali possono accedere ai contenuti di innovazione della Società. Nel 1sem.24, rilasciati 6 report sull'innovazione delle tecnologie (38 dal 2022), nel 2trim.24 rilasciati quattro report tra cui uno riguardante le dinamiche e le prospettive dell'industria dell'idrogeno; un altro incentrato sul ruolo chiave degli oceani per la salute e la sopravvivenza del pianeta e l'impatto che l'attività dell'uomo ha su di essi, presentato a maggio al Blue Economy Summit di One Ocean Foundation
- **Neva SGR** nel 1sem.24, >€22mln di investimenti in *startup* (>€105mln dal 2022). In corso le attività per il lancio dei nuovi Fondo NEVA II

Accelerazione nell'impegno verso Net-Zero



- A seguito dell'adesione del Gruppo alle alleanze *Net-Zero* (**NZBA, NZAMI, NZAOA e FIT**)⁽³⁾⁽⁴⁾:
 - 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*). Nel 2023 sono stati fissati i *target* per 2 settori aggiuntivi (*Iron & Steel e Commercial Real Estate*) e sono stati rivisti i *target* relativi a *Power Generation e Automotive*, in termini di value chain e di perimetro, per allineamento alle scelte effettuate per SBTi
 - >22% di riduzione assoluta nel 2023 vs 2022 per i 6 settori NZBA ad alte emissioni con obiettivi dichiarati al 2030
 - Pubblicato a marzo 2024 il terzo Climate Report, che comprende anche i progressi delle società di wealth management al raggiungimento degli obiettivi
 - Documentazione SBTi presentata per la validazione a marzo 2024
- **Engagement attivo** e continuo (include tra gli altri):
 - Partecipazione a *workgroup/workstream* di **GFANZ**⁽⁵⁾, **NZBA, NZAOA, FIT**⁽³⁾, **IIGCC**⁽⁶⁾, **PRI** con contributi a relative pubblicazioni e casi studio dedicati
 - Eurizon Capital SGR, Fideuram Asset Management SGR e Fideuram Asset Management Ireland: attivato il processo di **engagement individuale e collettivo** attraverso l'adesione alla **Net Zero Engagement Initiative (NZEI)**, a **Climate Action 100+** e **Nature Action 100**
 - Nel 2024, Eurizon ha aderito alla **Non Disclosure Campaign di CDP** per promuovere la trasparenza ambientale da parte delle aziende
- Lanciato "**Think Forestry**", il progetto di riforestazione e preservazione del capitale naturale, al fine di favorire la sostenibilità ambientale e la transizione verso un'economia a zero emissioni: 7 iniziative di forestazione già completate
- ISP è firmatario della Finance Leadership Statement on Plastic Pollution, insieme ad altre 160 istituzioni finanziarie coinvolte in un accordo ambizioso per l'ambiente per porre fine all'inquinamento da plastica

(1) Camera di Commercio e Industria Italiana per il Regno Unito

(2) 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

(3) Il 25 aprile 2024 UNEP ha annunciato la creazione del Forum for Insurance Transition to Net Zero (FIT), un nuovo forum multistakeholder per un dialogo strutturato, convocato e guidato dalle Nazioni Unite, al fine di sostenere la necessaria accelerazione e il potenziamento dell'azione volontaria in tema di clima da parte del settore assicurativo e dei principali *stakeholder*. Intesa Sanpaolo Vita è uno dei *Founding FIT Participants*. Alla stessa data la NZIA ha cessato di operare

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

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

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

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

Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate



- **Erogati ~€59mld** nel periodo 2021-1sem.24⁽¹⁾ dei €76mld di nuovo credito disponibile a supporto della **green economy, circular economy e transizione ecologica**⁽²⁾
- **~€1,8mld⁽³⁾ di Mutui Green** nel 1sem.24 (€6,7mld nel 2022-1sem.24) 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. Nel 1sem.24, Intesa Sanpaolo, Partner Strategico della Fondazione Ellen MacArthur dal 2015, ha valutato e validato 176 progetti per un importo di ~€8mld; accordato ~€3,5mld in 88 transazioni (di cui >€2,1mld relativi a criteri *green*) e erogato €1,3mld tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €1mld relativi a criteri *green*). Complessivamente, dal 2022, 962 progetti valutati e validati per un controvalore di più di ~€28,8mld, accordati ~€15,5mld su 560 transazioni (di cui €9,6mld relativi a criteri *green*), con ~€10mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €7,9mld relativi a criteri *green*). Proseguita inoltre la collaborazione tra ISP, ISPIC, Fondazione Cariplo e Cariplo Factory su questioni legate all'economia circolare, anche attraverso il Circular Economy Lab
- Attivati **15 Laboratori ESG** (a Venezia, Padova, Brescia, Bergamo, Cuneo, Bari-Taranto, Roma, Napoli-Palermo, Milano, Torino, Firenze, Macerata e Chieti), 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)
- Nel 2024, l'offerta **S-Loan** è stata razionalizzata passando da sei a tre linee: S-Loan ESG, S-Loan CER e S-Loan Diversity. Nel 1sem.24 erogati €0,7mld, (~€5,9mld dal lancio della linea di prodotti nel luglio 2020)
- **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, Power Generation* e *Automotive* e progressiva estensione agli altri settori *Net Zero*
- **Consulenza ESG alle aziende** per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con particolare attenzione ai settori dell'energia, infrastrutture e industria & *automotive*
- Significativo sviluppo della *value proposition* ESG per i segmenti *Corporate*, PMI e Retail in tutte le banche della Divisione International Subsidiary Banks⁽⁴⁾ con l'espansione del catalogo prodotti lato Retail ed il lancio del Green Dedicated S-Loan in VUB Banka
- Rafforzamento dei **prodotti di investimento ESG** per l'*asset management* con una penetrazione in aumento al 76,4% del totale *AuM*⁽⁵⁾; continuo ampliamento del catalogo prodotti *IBIP*⁽⁶⁾ con nuovi prodotti Art.8; continua manutenzione e incremento nelle opzioni di investimento (art.8 e 9 SFDR) che hanno come sottostante i prodotti assicurativi per la clientela con percentuale 81% (1sem.24)
- Forte impegno sulle attività di *Stewardship*: nel 1sem.24 Eurizon Capital SGR ha preso parte a 1.248 assemblee degli azionisti (di cui 91% di emittenti quotati all'estero) e 530 *engagement* (di cui 37% su tematiche ESG); nel 1sem.24 Fideuram ha preso parte a 45 assemblee degli azionisti e 88 *engagement* (di cui 80% su tematiche ESG)
- È stata istituita la figura dell'**Ambasciatore ESG** nella Divisione Private Banking – per la fase pilota, ora conclusa, 34 *Private Banker* selezionati tra i circa 6.000 appartenenti alle Reti Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking in base alla loro attenzione alle tematiche ESG – con l'obiettivo di promuovere la cultura della sostenibilità nei territori di appartenenza, promuovendo comportamenti sostenibili e rappresentando un punto di ascolto delle esigenze di clienti e *Private Banker*. La fase esecutiva sarà lanciata entro fine anno.

Ad aprile 2024 nomina di una Chief Sustainability Officer con la creazione di un'area di governance dedicata che consolida le attività ESG, rafforzando lo steering del business ESG, e con un forte impegno nel sociale e nella lotta alle disuguaglianze, un supporto continuo alla cultura e un contributo significativo alla sostenibilità attraverso progetti di innovazione e investimenti in startup

(1) Dal 1sem.24 il dato include anche l'ammontare cumulato 2022-1sem.24 della finanza di transizione relativa alle attività all'estero del Gruppo
 (2) Nuova finanza di transizione disponibile nel periodo 2021-2026, compresi i nuovi finanziamenti relativi al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza
 (3) A partire dal 30.6.24 vengono rilevati anche i mutui green erogati da ISBD
 (4) Escluse Moldavia e Ucraina
 (5) Perimetro Eurizon - fondi e prodotti di risparmio gestito ex art.8 e 9 SFDR 2019/2088
 (6) *Insurance Based Investment Products*

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

Principali classifiche⁽¹⁾ di sostenibilità

Unica banca italiana inclusa nei **Dow Jones Sustainability Indices**

Prima banca europea e seconda al mondo nell'indice **2024 di Corporate Knights** "Global 100 Most Sustainable Corporations in the World"

Al primo posto tra i peer per **Sustainalytics** (2024 ESG Industry Top rated e 2024 ESG Regional Top rated)

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

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
	74	A	AA	84		9,3
BBVA	66	A-	AA	80	UniCredit	12,9
UniCredit	66	A-	AA	79	Nordea	13,9
HSBC	63	A-	AA	69	SOCIETE GENERALE	17,8
SOCIETE GENERALE	62	A-	AA	67	Santander	19,2
UBS	61	A-	AA	59	BBVA	19,2
Santander	61	A-	AA	59	CREDIT AGRICOLE	21,9
BARCLAYS	60	B	AA	59	BARCLAYS	22,0
BARCLAYS	59	B	AA	56	BARCLAYS	23,3
UniCredit	58	B	AA	55	LLOYDS BANK	23,3
LLOYDS BANK	58	B	AA	55	LLOYDS BANK	23,7
CREDIT AGRICOLE	55	B	AA	55	HSBC	24,2
ING	53	B	AA	55	COMMERZBANK	24,4
COMMERZBANK	53	C	AA	48		25,0
Nordea	49	C	A	43	UBS	27,1

ISP inclusa in tutti i principali indici:

(1) Campione di riferimento ISP

(2) Bloomberg Disclosure Score

Fonte: Bloomberg ESG Disclosure Score (Bloomberg al 15.7.24), CDP Climate Change Score 2023 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores>); MSCI ESG Score (<https://www.msci.com/esg-ratings>) dati al 15.7.24; S&P Global ESG Score (<https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores> al 15.7.24); Sustainalytics score (<https://www.sustainalytics.com/esg-ratings> al 15.7.24)

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

Principali evidenze

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



- ~3.850 professionisti assunti dal 2021
- ~5.350 persone riqualificate e ~31,3mln ore di formazione erogate dal 2022
- ~270 talenti hanno completato il loro percorso di sviluppo nell'ambito dell'*International Talent Program*, in corso per altre ~220 risorse, grazie all'ingresso nel programma di 22 *graduate* tra aprile e giugno 2024
- 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
- Prosegue l'applicazione della nuova organizzazione del lavoro – attivata nel corso del 2023 d'intesa con le OOSS – 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 anche attraverso l'ampliamento della sperimentazione relativamente alla Rete
- Implementato il monitoraggio degli obiettivi *Diversity, Equity & Inclusion* per ciascuna Divisione e Area di Governo; rafforzata la collaborazione con ISPROUD, la prima community di dipendenti del Gruppo (ad oggi >1.500 Persone LGBTQ+ e alleate), e avviata la cooperazione con la nuova *community* ARTICOLO19 sui temi della disabilità
- 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*, iv) il primo grande Gruppo bancario italiano ad ottenere la certificazione Prassi di Riferimento (PDR) 125:2022 per la parità di e v) la prima banca in Italia e fra le prime in Europa ad ottenere la *Gender Equality European & International Standard (GEEIS) – Diversity Certification*. 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 2024*⁽¹⁾  per il terzo anno consecutivo e si è posizionata al primo posto nella classifica LinkedIn *Top Companies 2024*  come la migliore azienda in Italia in cui sviluppare la propria carriera e crescere professionalmente

(1) Da *Top Employers Institute*



Risultati 1sem.24

Informazioni di dettaglio

Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln

	1sem.24		30.6.24
Proventi operativi netti	13.588	Impieghi a clientela	422.214
Costi operativi	(5.207)	Attività finanziarie della clientela ⁽¹⁾	1.353.324
<i>Cost/Income ratio</i>	38,3%	di cui Raccolta diretta bancaria	589.714
Risultato della gestione operativa	8.381	di cui Raccolta diretta assicurativa	171.928
Risultato corrente lordo	7.737	di cui Raccolta indiretta	757.058
Risultato netto	4.766	- <i>Risparmio gestito</i>	455.778
		- <i>Risparmio amministrato</i>	301.280
		<i>RWA</i>	298.923
		Totale attivo	934.422

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

1sem.24 vs 1sem.23: Risultato netto a €4,8mld, il miglior semestre dal 2007

€ mln

	1sem.23	1sem.24	Δ%
Interessi netti	6.838	7.945	16,2
Commissioni nette	4.353	4.653	6,9
Risultato dell'attività assicurativa	856	903	5,5
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	337	97	(71,2)
Altri proventi (oneri) operativi netti	14	(10)	n.s.
Proventi operativi netti	12.398	13.588	9,6
Spese del personale	(3.185)	(3.200)	0,5
Spese amministrative	(1.375)	(1.340)	(2,5)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(651)	(667)	2,5
Costi operativi	(5.211)	(5.207)	(0,1)
Risultato della gestione operativa	7.187	8.381	16,6
Rettifiche di valore nette su crediti	(556)	(554)	(0,4)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(191)	(178)	(6,8)
Altri proventi (oneri) netti	304	88	(71,1)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	6.744	7.737	14,7
Imposte sul reddito	(2.084)	(2.510)	20,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(86)	(102)	18,6
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(90)	(54)	(40,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(239)	(293) ⁽¹⁾	22,6
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(23)	(12)	(47,8)
Risultato netto	4.222	4.766	12,9

+20% escludendo le plusvalenze per la cessione di Zhong Ou Asset Management e del ramo *acquiring* di PBZ Card contabilizzate nel 1sem.23

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi: €350mln pre-tasse (€235mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

2trim. vs 1trim.: ulteriore crescita della redditività

€ mln

	1trim.24	2trim.24	Δ%
Interessi netti	3.932	4.013	2,1
Commissioni nette	2.272	2.381	4,8
Risultato dell'attività assicurativa	455	448	(1,5)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	79	18	(77,2)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(6)	(4)	(33,3)
Proventi operativi netti	6.732	6.856	1,8
Spese del personale	(1.592)	(1.608)	1,0
Spese amministrative	(623)	(717)	15,1
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(355)	(312)	(12,1)
Costi operativi	(2.570)	(2.637)	2,6
Risultato della gestione operativa	4.162	4.219	1,4
Rettifiche di valore nette su crediti	(236)	(318)	34,7
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(53)	(125)	135,8
Altri proventi (oneri) netti	57	31	(45,6)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	3.930	3.807	(3,1)
Imposte sul reddito	(1.278)	(1.232)	(3,6)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(56)	(46)	(17,9)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(29)	(25)	(13,8)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(257)	(36)	(86,0)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(9)	(3)	(66,7)
Risultato netto	2.301	2.465	7,1

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Conto economico trimestrale

€ mln

	1trim.23	2trim.23	3trim.23	4trim.23	1trim.24	2trim.24
Interessi netti	3.254	3.584	3.813	3.995	3.932	4.013
Commissioni nette	2.137	2.216	2.095	2.110	2.272	2.381
Risultato dell'attività assicurativa	397	459	419	391	455	448
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	262	75	52	(91)	79	18
Altri proventi (oneri) operativi netti	7	7	(12)	(32)	(6)	(4)
Proventi operativi netti	6.057	6.341	6.367	6.373	6.732	6.856
Spese del personale	(1.560)	(1.625)	(1.612)	(2.184)	(1.592)	(1.608)
Spese amministrative	(644)	(731)	(710)	(917)	(623)	(717)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(332)	(319)	(328)	(367)	(355)	(312)
Costi operativi	(2.536)	(2.675)	(2.650)	(3.468)	(2.570)	(2.637)
Risultato della gestione operativa	3.521	3.666	3.717	2.905	4.162	4.219
Rettifiche di valore nette su crediti	(189)	(367)	(357)	(616)	(236)	(318)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(70)	(121)	(47)	(332)	(53)	(125)
Altri proventi (oneri) netti	101	203	15	29	57	31
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	0	0	0	0
Risultato corrente lordo	3.363	3.381	3.328	1.986	3.930	3.807
Imposte sul reddito	(1.084)	(1.000)	(1.066)	(288)	(1.278)	(1.232)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(42)	(44)	(56)	(80)	(56)	(46)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(46)	(44)	(36)	(35)	(29)	(25)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(228)	(11)	(264)	18	(257)	(36)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	0	0	0	0
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(7)	(16)	(6)	1	(9)	(3)
Risultato netto	1.956	2.266	1.900	1.602	2.301	2.465

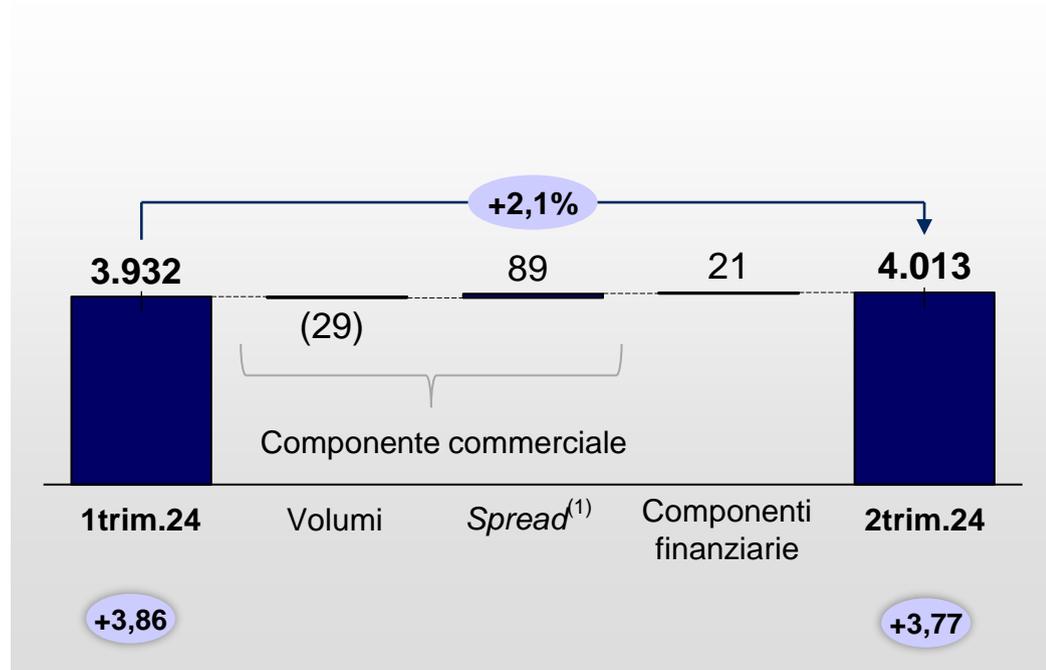
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Interessi netti

Analisi trimestrale

€ mln

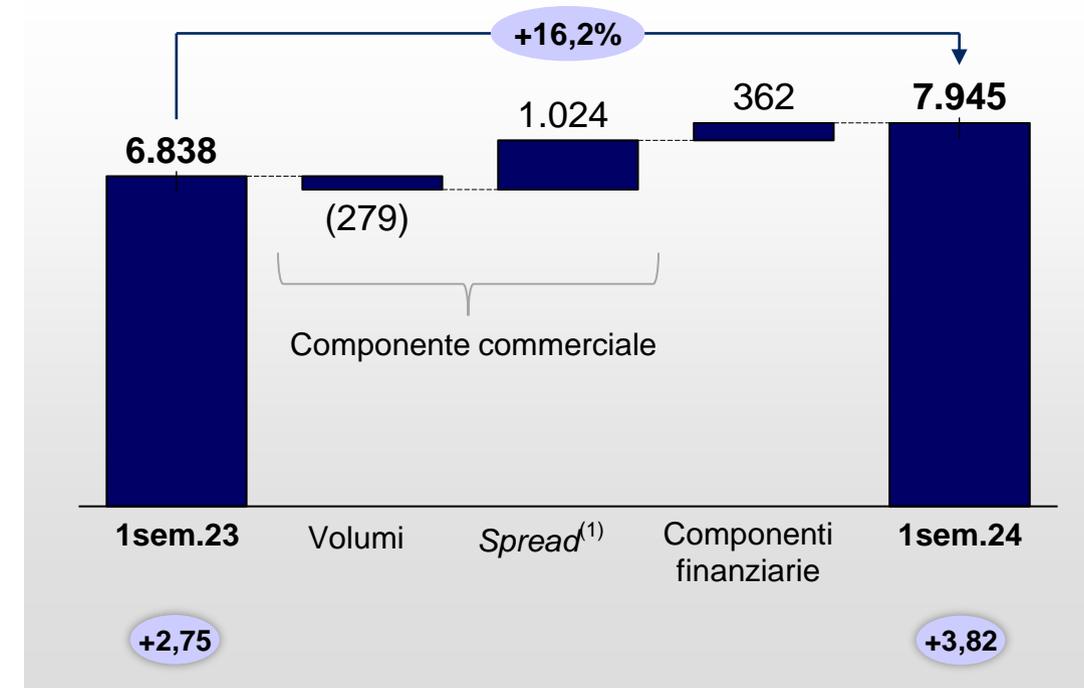
% Euribor 1M (dati medi)



Analisi annuale

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



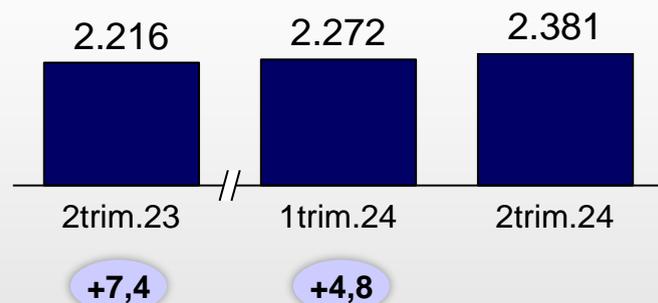
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include *hedging* su poste a vista (al 30.6.24: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di *duration*, ~120pb di rendimento e ~€2,4mld di scadenze mensili)

Commissioni nette

Analisi trimestrale

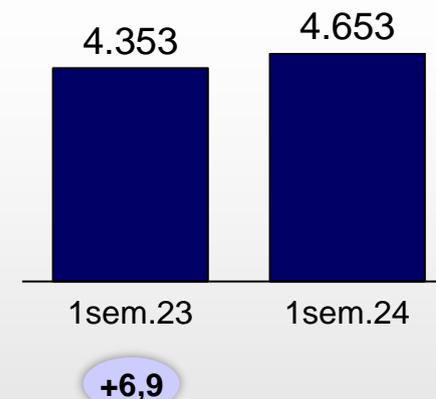
€ mln

% Δ 2trim.24 vs 2trim.23 e 1trim.24

- Accelerazione delle Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza in crescita del 2% vs 1trim.24 (+€35mln) e dell'11% vs 2trim.23 (+€138mln)
- Aumento delle Commissioni da Attività bancaria commerciale del 6% vs 1trim.24 (+€37mln) e del 3% vs 2trim.23 (+€18mln)

Analisi annuale

€ mln

% Δ 1sem.24 vs 1sem.23

- Aumento a due cifre delle Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+10%; +€250mln)
- Aumento delle Commissioni da Attività bancaria commerciale del +2% (+€30mln)

Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

€ mln

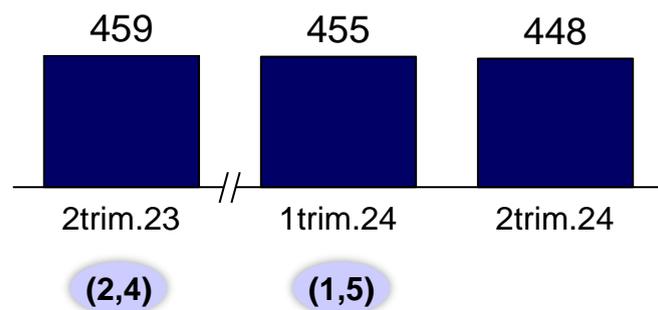
Commissioni nette								
	1trim.23	2trim.23	3trim.23	4trim.23	1trim.24	2trim.24	1sem.23	1sem.24
Garanzie rilasciate / ricevute	34	41	41	39	48	50	75	98
Servizi di incasso e pagamento	156	164	169	180	167	178	320	345
Conti correnti	341	344	339	336	327	327	685	654
Servizio Bancomat e carte di credito	94	107	105	99	95	119	201	214
Attività bancaria commerciale	625	656	654	654	637	674	1.281	1.311
Intermediazione e collocamento titoli	230	193	154	190	303	282	423	585
Intermediazione valute	2	2	3	2	3	3	4	6
Gestioni patrimoniali	614	641	627	627	657	676	1.255	1.333
Distribuzione prodotti assicurativi	396	403	368	345	375	401	799	776
Altre commissioni intermediazione / gestione	57	69	69	93	73	84	126	157
Attività di gestione, intermediazione e consulenza	1.299	1.308	1.221	1.257	1.411	1.446	2.607	2.857
Altre commissioni nette	213	252	220	199	224	261	465	485
Commissioni nette	2.137	2.216	2.095	2.110	2.272	2.381	4.353	4.653

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Risultato dell'attività assicurativa

Analisi trimestrale

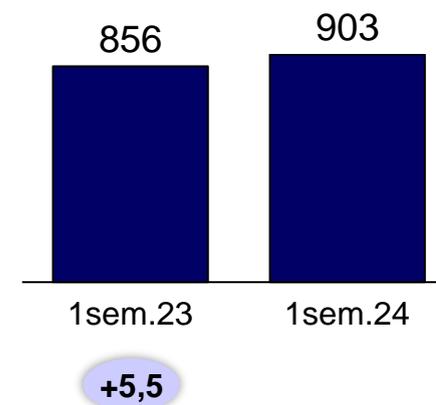
€ mln

% Δ 2trim.24 vs 2trim.23 e 1trim.24

- Ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €143mln (+10% vs 2trim.23), €160mln includendo i prodotti *credit-linked*

Analisi annuale

€ mln

% Δ 1sem.24 vs 1sem.23

- Ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €309mln in crescita del 17%, €347mln includendo i prodotti *credit-linked*

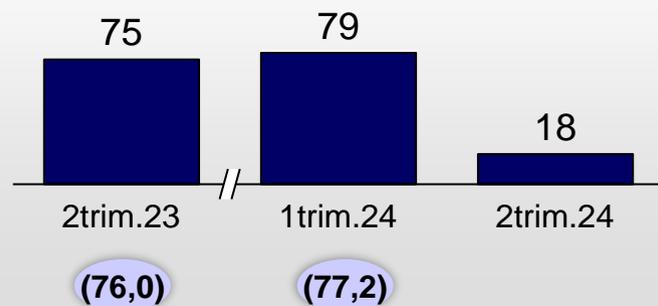
(1) Includere le Commissioni

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

Analisi trimestrale

€ mln

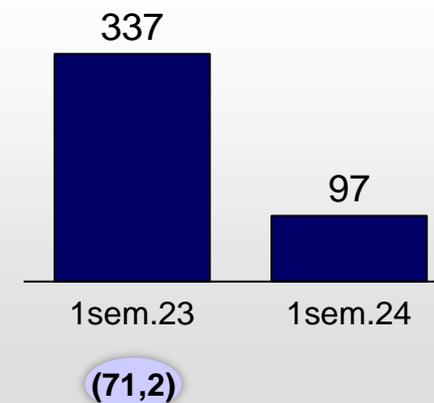
% Δ 2trim.24 vs 2trim.23 e 1trim.24



Analisi annuale

€ mln

% Δ 1sem.24 vs 1sem.23



Contributi per attività

	2trim.23	1trim.24	2trim.24	1sem.23	1sem.24
Clientela	80	70	76	169	146
Capital markets	(68)	(145)	(77)	(3)	(222)
Trading e Tesoreria	63	148	17	170	165
Prodotti strutturati di credito	-	6	2	1	8

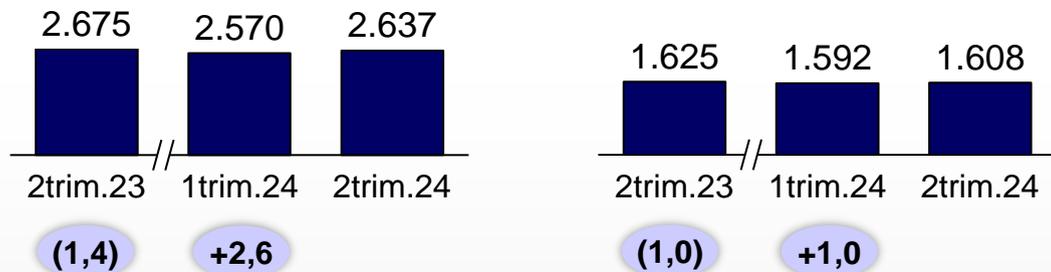
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Costi operativi

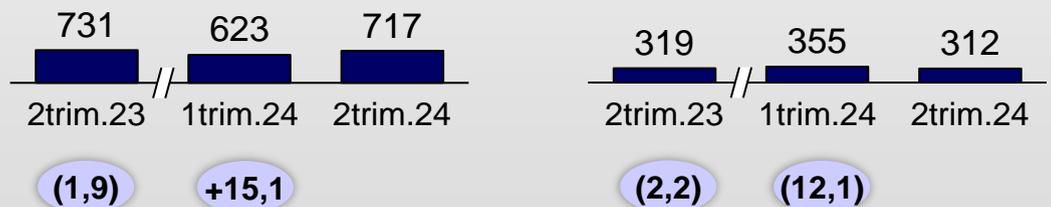
Analisi trimestrale

% Δ 2trim.24 vs 2trim.23 e 1trim.24

Costi operativi Spese del personale
€ mln € mln



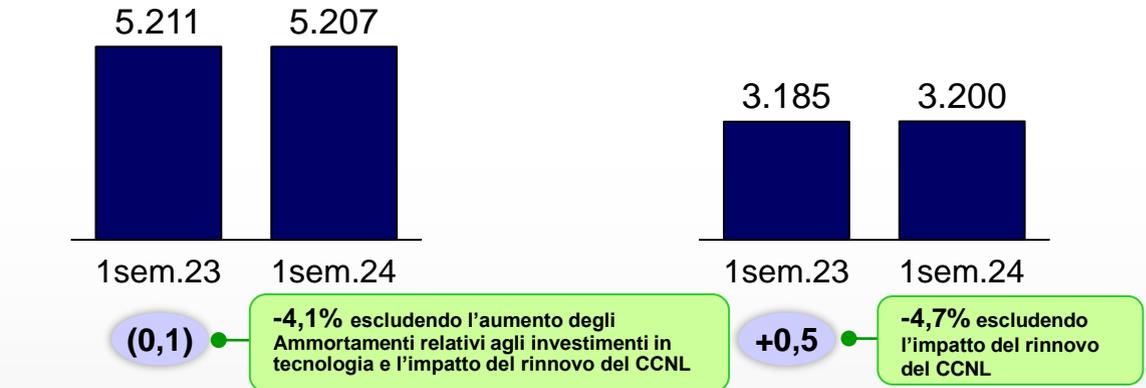
Spese amministrative Ammortamenti
€ mln € mln



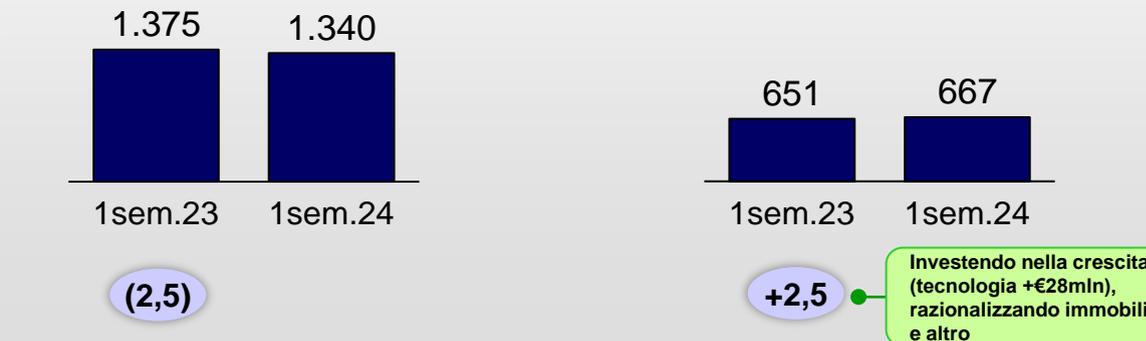
Analisi annuale

% Δ 1sem.24 vs 1sem.23

Costi operativi Spese del personale
€ mln € mln



Spese amministrative Ammortamenti
€ mln € mln

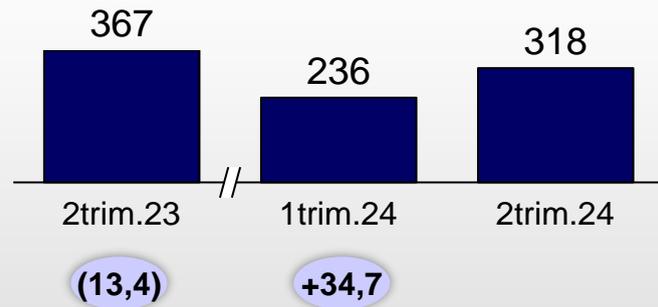


Cost/Income ratio semestrale più basso di sempre, in calo al 38,3%

Rettifiche nette su crediti

Analisi trimestrale

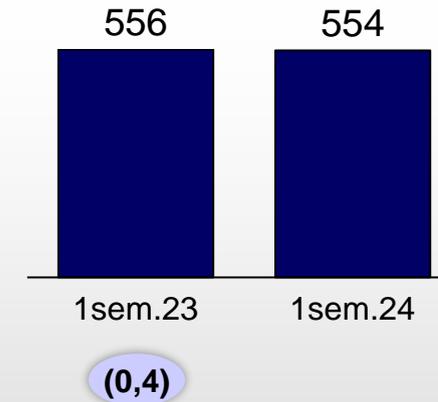
€ mln

% Δ 2trim.24 vs 2trim.23 e 1trim.24

- Flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici (-11% vs 2trim.23)
- €0,9mld di *overlay*

Analisi annuale

€ mln

% Δ 1sem.24 vs 1sem.23

- Costo del credito annualizzato a 26pb
- Copertura di Crediti deteriorati in crescita (+1,7pp vs 30.6.23)
- *Ratio* e *stock* di Crediti deteriorati più bassi di sempre

Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

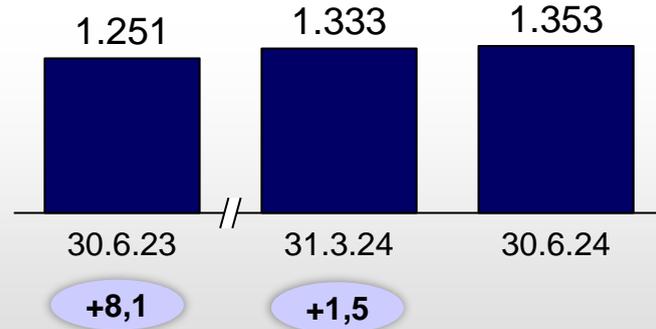
Risultati divisionali e altre informazioni

Oltre €1.350 miliardi in Attività finanziarie della clientela

% Δ 30.6.24 vs 30.6.23 e 31.3.24

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

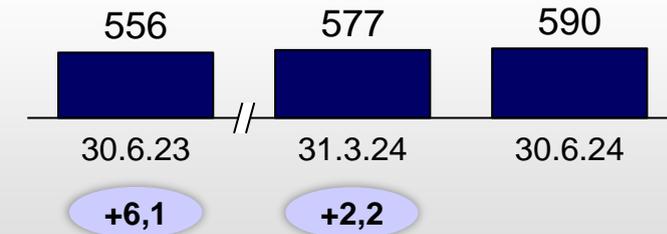
€ mld



- In aumento di €102mld su base annuale, di cui €20mld nel 2trim.

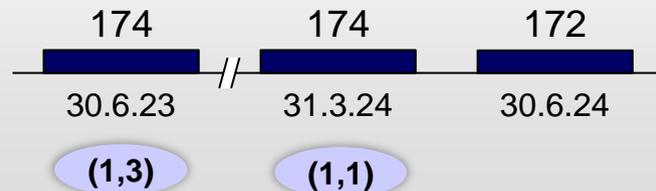
Raccolta diretta bancaria

€ mld



Raccolta diretta assicurativa

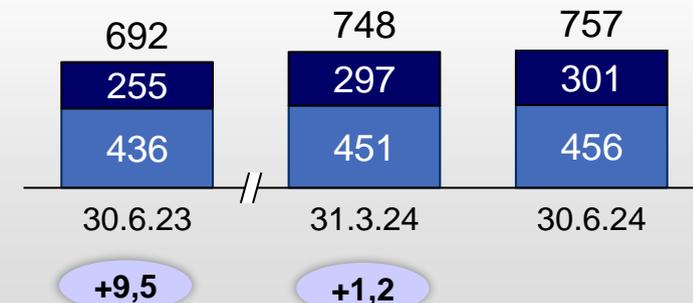
€ mld



Raccolta indiretta

€ mld

■ Risparmio amministrato
■ Risparmio gestito



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023 e 1trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.6.24

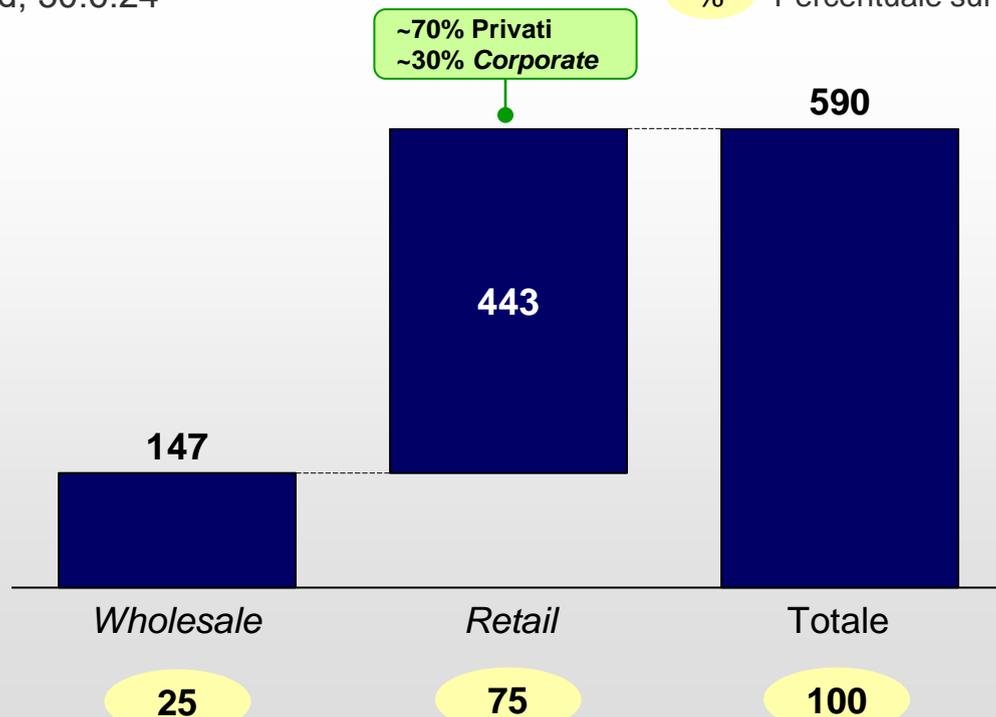
(1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

Mix della Raccolta

Composizione Raccolta diretta bancaria

€ mld; 30.6.24

% Percentuale sul totale



	Wholesale	Retail
Conti correnti e depositi	19	381
Pct e prestito titoli	27	-
<i>Bond senior</i> ⁽¹⁾	41	7
<i>Covered bond</i>	35	-
<i>Funding</i> istituzionale a breve termine	19 ⁽²⁾	-
Passività subordinate	6	5
		Collocati presso clienti Private Banking
Altra raccolta	1	50 ⁽³⁾

- La raccolta *retail* rappresenta il 75% della Raccolta diretta bancaria
- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (63% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€12.000 per i Privati (~19,2mln di clienti) e ~€64.000 per i *Corporate* (~1,8mln di clienti)

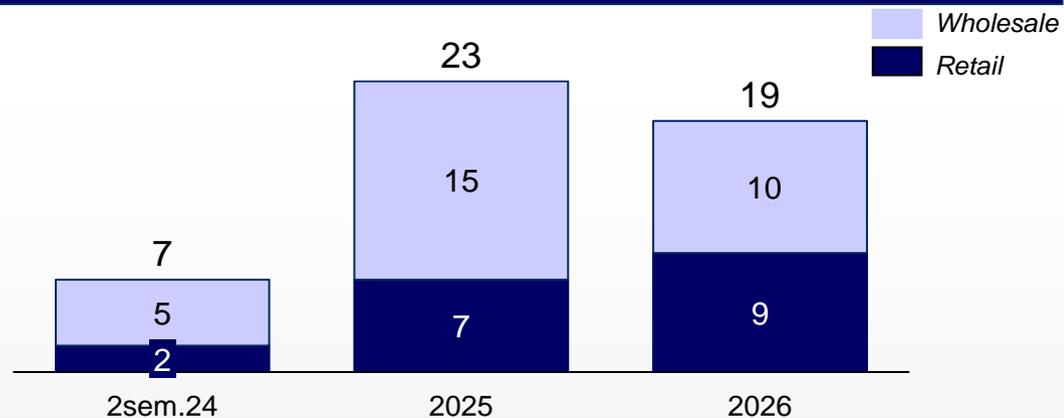
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(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

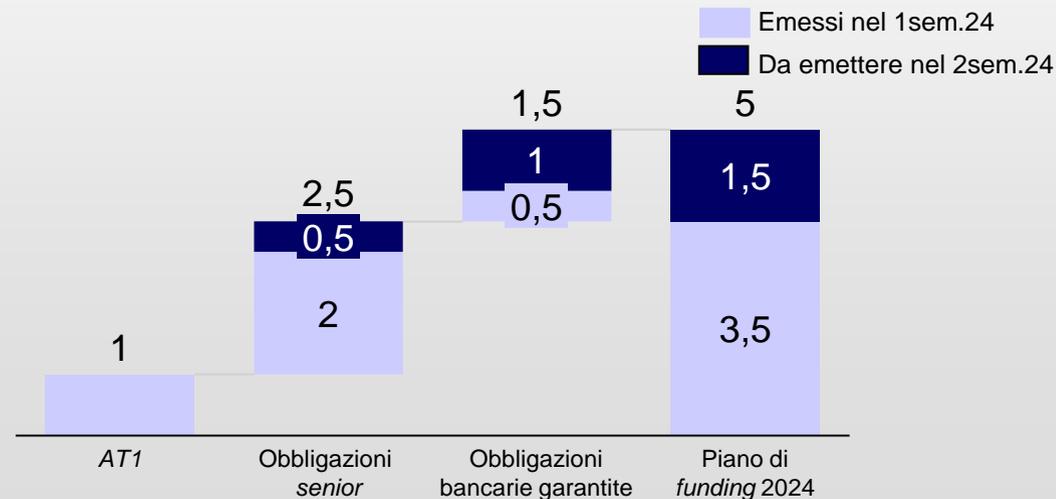
Scadenze a M/L termine 2024-2026

€ mld



Piano di funding⁽¹⁾ wholesale nel 2024

€ mld



70% del piano di funding 2024 già eseguito nel 1sem.

Principali emissioni wholesale

2023

- Collocati €1mld di *Tier 2*, una doppia *tranche* di *green senior non-preferred* per €2,25mld, £600mln di *green senior non-preferred*, due *floating rate senior preferred* per un totale di €3,25mld, €2,25mld di *green senior preferred* in doppia *tranche*, £750mln 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*, €1,25mld di *AT1* e \$3mld di *senior preferred* in doppia *tranche*. In media la domanda è per il 91% estera; la media della sottoscrizione in eccesso degli *orderbooks* è stata di ~2,5x
- 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 €750mln a 10 anni, la più grande transazione italiana di sempre di *green SNP* effettuata nell'*Euro market*
- Marzo: collocata la prima emissione di £600mln *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 £750mln 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*: €750mln 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 €750mln di *AT1 PerpNC24*
- Novembre: emissione di €1,75mld *FRN senior preferred* a due anni e \$3mld di *senior preferred* in doppia *tranche*: \$1,5mld a 10 anni e \$1,5mld a 30 anni, la più grande transazione emessa da ISP negli ultimi 10 anni

2024

- Collocati €2mld di *senior preferred* in doppia *tranche* e €1mld di *AT1*. In media la domanda è per l'83% estera; la media della sottoscrizione in eccesso degli *orderbooks* è stata di ~3,6x
- Aprile: €2mld di *senior preferred* in doppia *tranche*: €1mld *FRN* a 3 anni e €1mld *FXD green* a 6,5 anni, la più grande emissione in euro in Italia da agosto 2023
- Maggio: emissione di €1mld di *AT1 PerpNC8* con la data di *first call* più lontana (8 anni) emessa negli ultimi 3 anni nell'*Euro market*

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

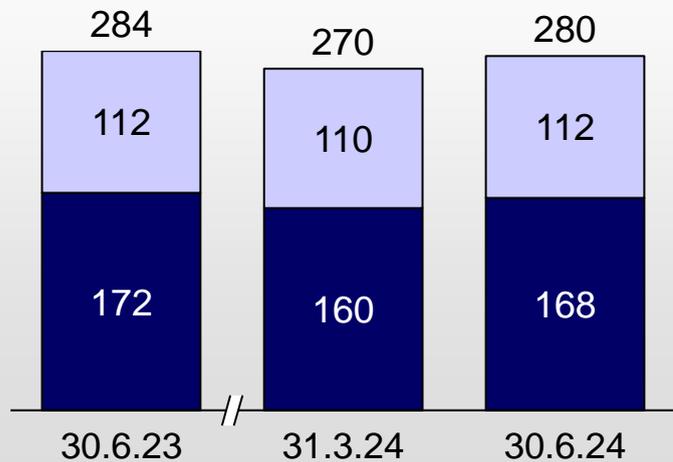
(1) Solo €5mld di piano di funding 2024 grazie all'elevato pre-funding effettuato nel 2023 (~€11mld). Il mix e importo di funding potrebbero variare in base alle condizioni di mercato e alla crescita degli asset. Non considerando l'eventuale pre-funding per il 2025

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

Attivi liquidi⁽¹⁾

€ mld

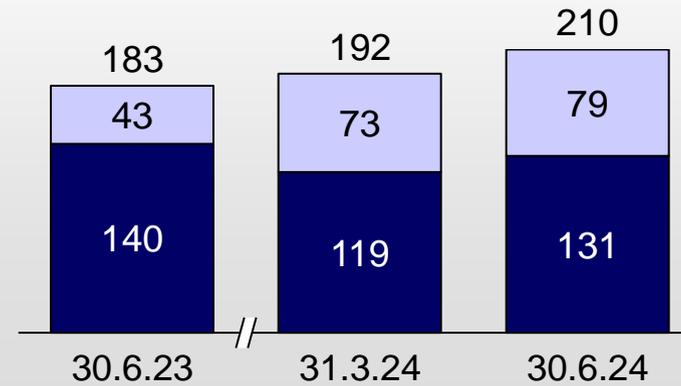
Altre riserve HQLA



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

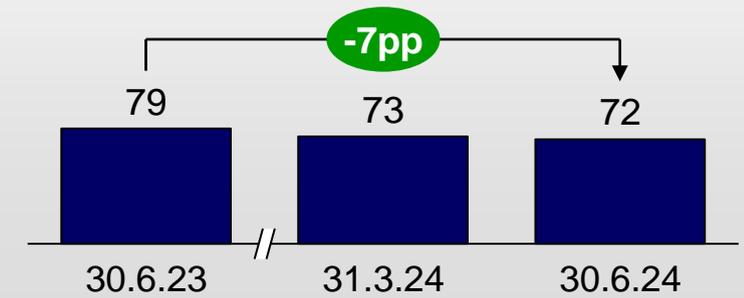
€ mld

Altre riserve HQLA



Loan to Deposit ratio⁽³⁾

%



- *LCR* al 163%⁽⁴⁾ e *NSFR* al 124% (target 2025 del Piano di Impresa: rispettivamente ~125% e ~115%)
- Quasi azzerate le operazioni di rifinanziamento con la BCE (*tranche TLTRO III.9* residua: €60mIn - scadenza il 25.9.24)

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 e inclusi attivi stanziabili ricevuti a collaterale) e cassa e depositi presso le Banche Centrali

(3) Impieghi a clientela/Raccolta diretta bancaria

(4) Media degli ultimi dodici mesi

Patrimonializzazione solida ed in aumento

Fully phased-in Common equity ratio

€3,3mld di dividendi già maturati nel 1sem.

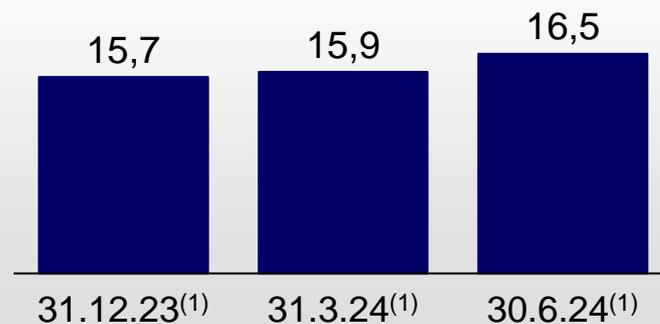
%



Fully phased-in Tier 1 ratio

€3,3mld di dividendi già maturati nel 1sem.

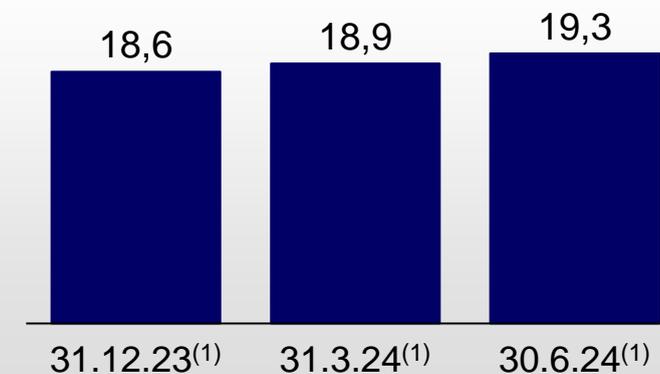
%



Fully phased-in Total capital ratio

€3,3mld di dividendi già maturati nel 1sem.

%



- **Nessun ulteriore impatto regolamentare atteso nell'orizzonte del Piano d'Impresa, oltre a ~40pb di impatto di Basilea 4 nel 2025 (~60pb⁽³⁾ di impatto totale da Basilea 4, compensati dall'assorbimento delle DTA)**
- **~120pb di beneficio addizionale dall'assorbimento delle DTA (di cui ~25pb nel periodo 3trim.24-2025) non incluso nel fully phased-in CET1 ratio**
- **Leverage ratio al 5,9%**

(1) Considerando il buyback di €1,7mld lanciato a giugno

(2) Pro-forma a regime (sulla base dei dati di bilancio al 30.6.24 considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (DTA) relative alla FTA di IFRS 9 (€0,7mld al 30.6.24), DTA convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del goodwill (€4,1mld al 30.6.24) e alle rettifiche di valore su crediti (€1,3mld al 30.6.24), DTA relative al contributo pubblico cash a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete (€0,03mld al 30.6.24), così come l'atteso assorbimento delle DTA relative alla combinazione con UBI Banca e all'accordo con i sindacati sottoscritto il 16.11.21 (€0,2mld al 30.6.24) e DTA relative alle perdite pregresse (€2,8mld al 30.6.24), e la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo del 1sem.24)

(3) Di cui ~20pb nel periodo 2026-2033, inclusi ~10pb nel 2026 relativi a FRTB

Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Crediti deteriorati: *ratio* e *stock* di Crediti deteriorati

x NPL ratio lordo, %

x NPL ratio netto, %

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

Crediti deteriorati lordi

Crediti deteriorati netti

€ mld

€ mld

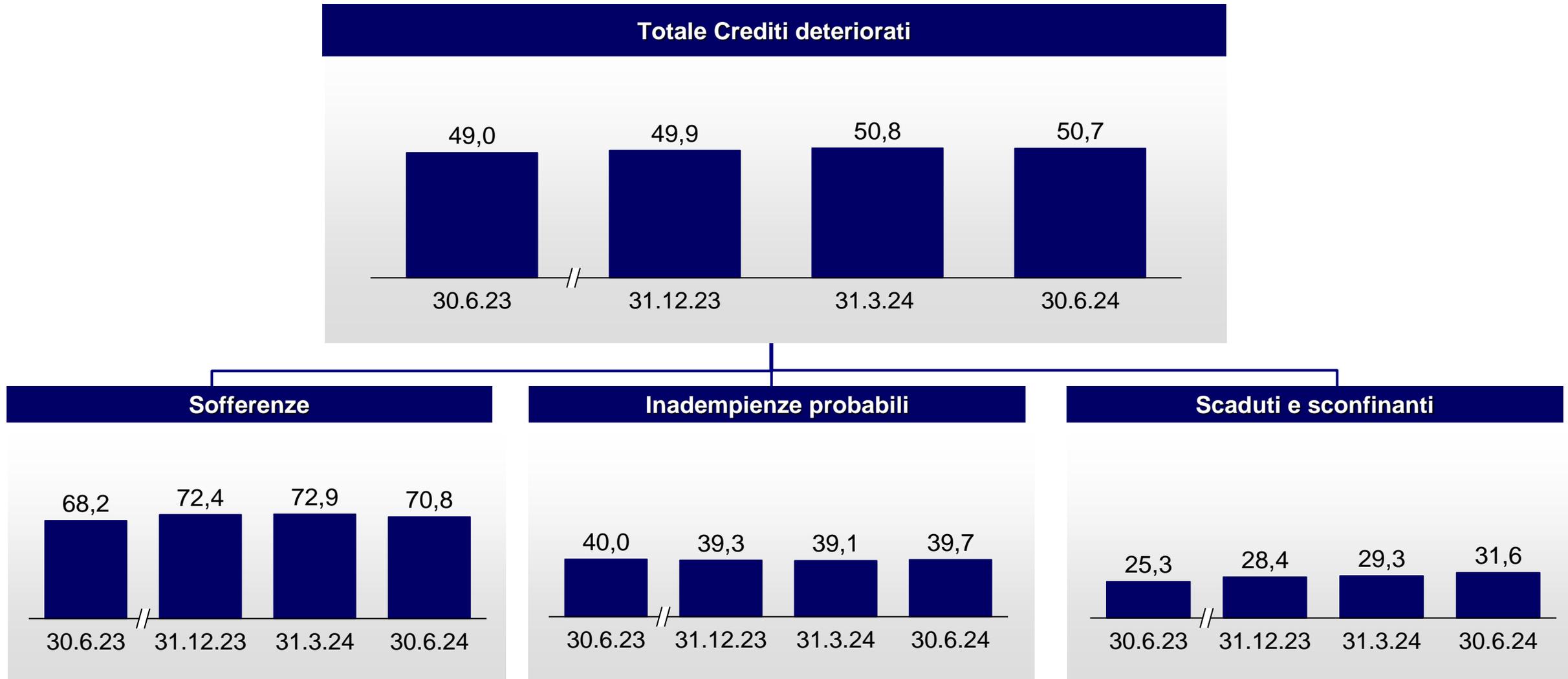
	30.6.23	31.12.23	31.3.24	30.6.24
Sofferenze	3,7	3,4	3,7	3,6
- di cui forborne	0,9	0,7	0,8	0,8
Inadempienze probabili	6,0	5,9	5,8	5,5
- di cui forborne	2,5	2,4	2,5	2,3
Scaduti e sconfinanti	0,7	0,6	0,6	0,6
- di cui forborne	0,2	0,1	0,1	-
Totale	10,4	9,9	10,1	9,7
	2,3	2,3	2,3	2,2
	1,9	1,8	2,0	1,9

	30.6.23	31.12.23	31.3.24	30.6.24
Sofferenze	1,2	0,9	1,0	1,0
- di cui forborne	0,3	0,2	0,2	0,2
Inadempienze probabili	3,6	3,6	3,5	3,3
- di cui forborne	1,6	1,6	1,6	1,4
Scaduti e sconfinanti	0,5	0,5	0,4	0,4
- di cui forborne	0,1	-	-	-
Totale	5,3	5,0	5,0	4,8
	1,2	1,2	1,2	1,1
	1,0	0,9	1,0	1,0

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023 e 1trim.24 riesposti per riflettere il consolidamento della banca romana First Bank S.A.

Crediti deteriorati: copertura cospicua ed in aumento nel 1° semestre

Copertura specifica; %

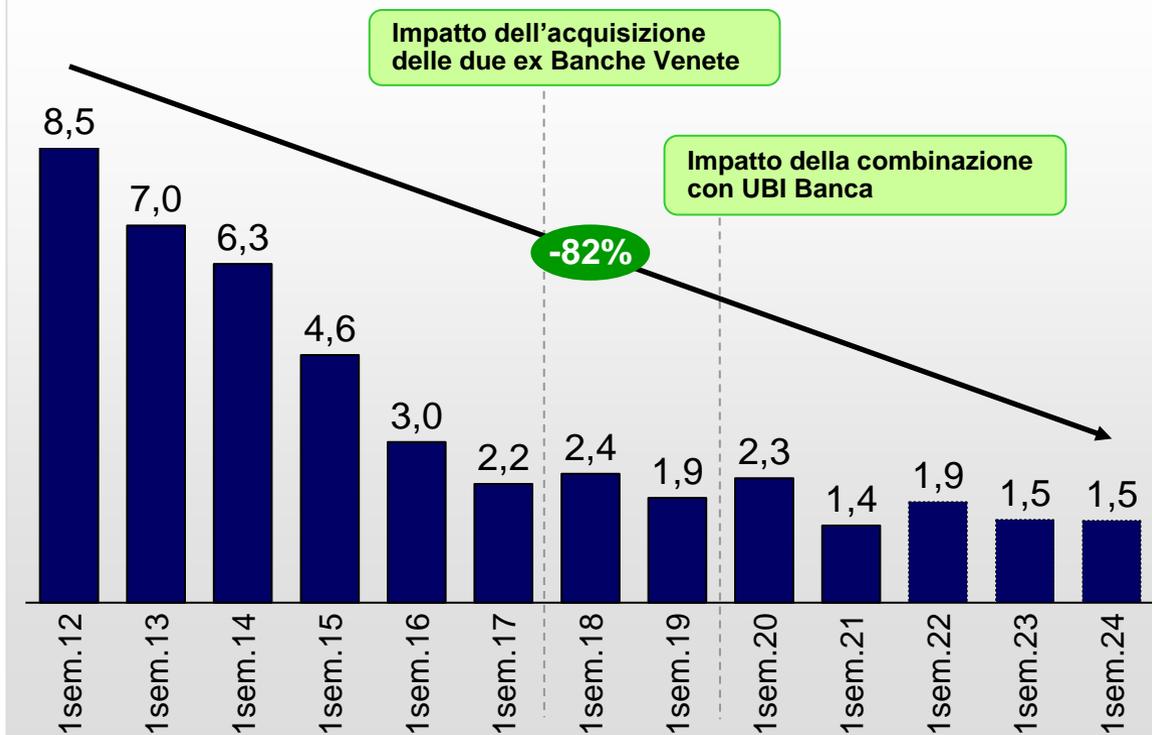


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023 e 1trim.24 riesposti per riflettere il consolidamento della banca romana First Bank S.A.

Flusso di Crediti deteriorati: ai minimi storici

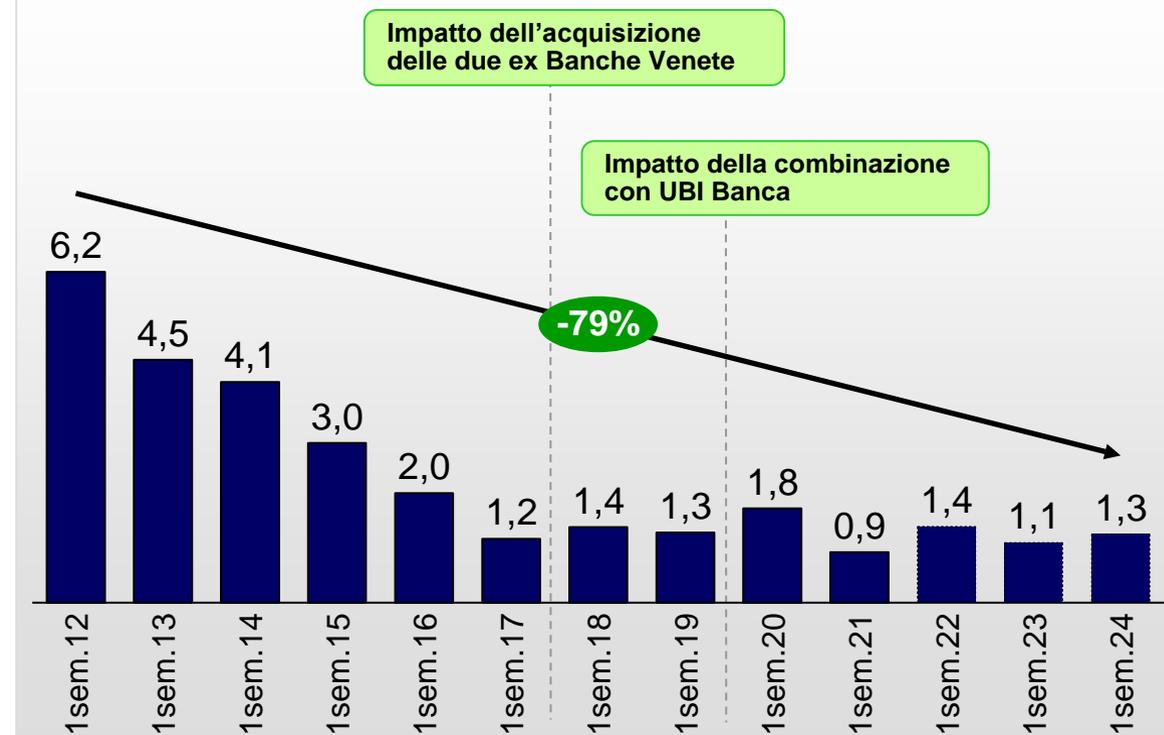
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*

€ mld



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

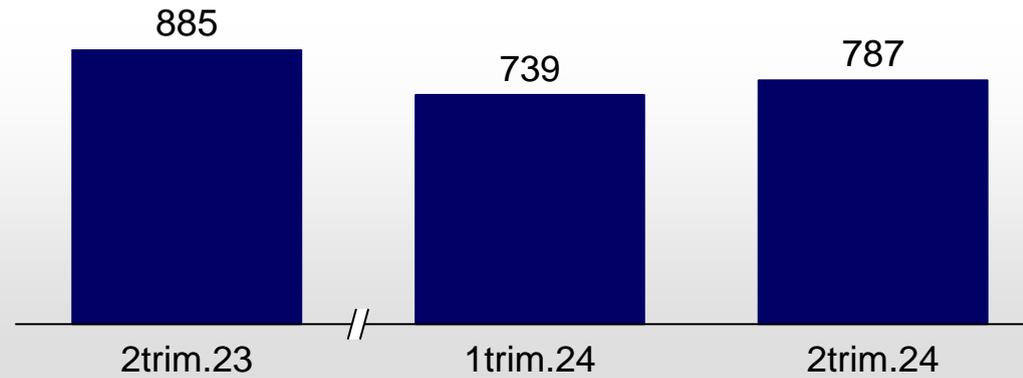
€ mld



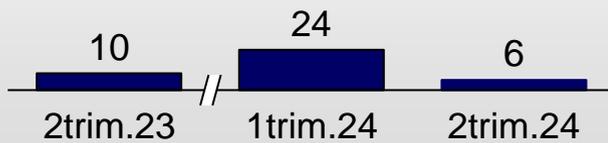
Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

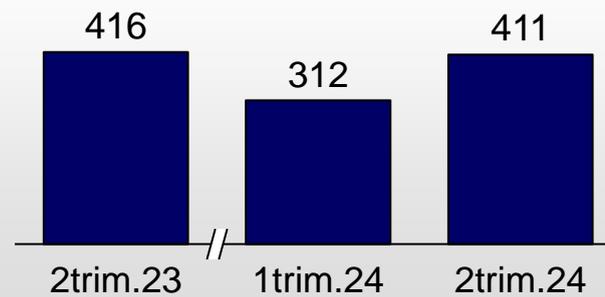
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



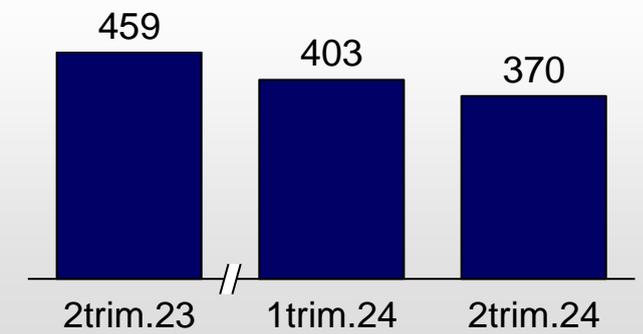
Sofferenze



Inadempienze probabili



Scaduti e sconfinanti

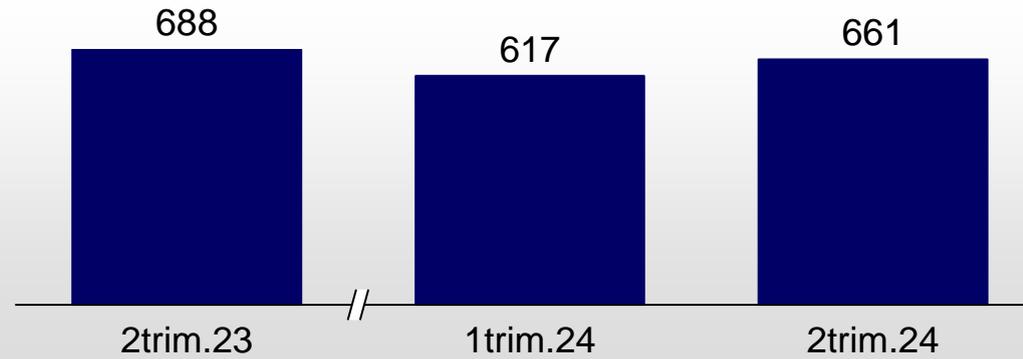


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

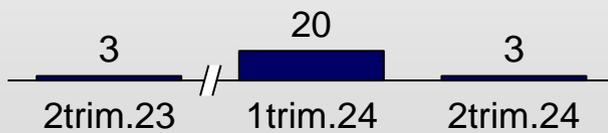
Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

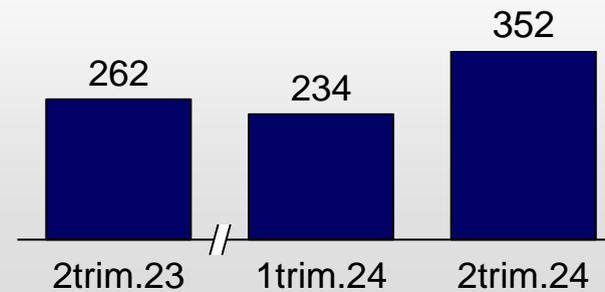
Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



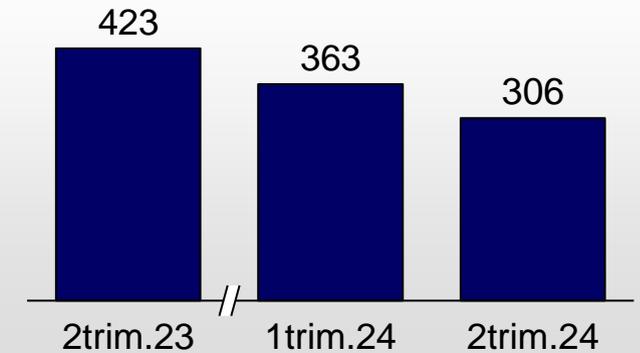
Sofferenze



Inadempienze probabili

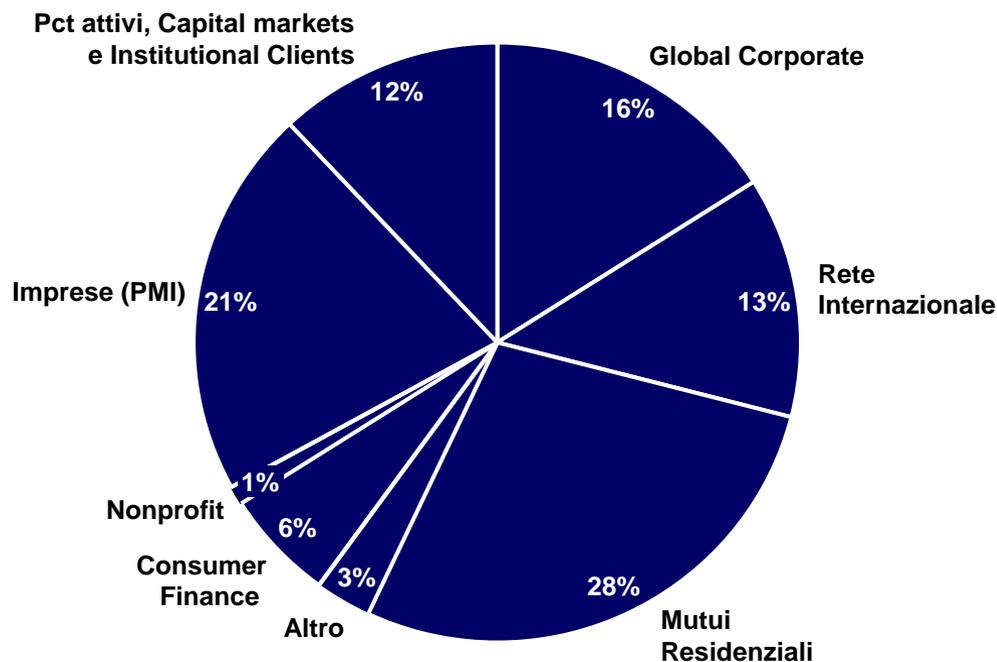


Scaduti e sconfinanti



Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di *business* (dati al 30.6.24)



■ 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 ~25 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

	30.6.24
Amministrazioni pubbliche	5,1%
Società finanziarie	8,4%
Società non finanziarie	40,7%
<i>di cui:</i>	
SERVIZI	4,5%
UTILITY	4,0%
IMMOBILIARE	3,2%
DISTRIBUZIONE	2,8%
ALIMENTARE	2,6%
COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI	2,5%
MEZZI DI TRASPORTO	2,1%
METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	2,1%
INFRASTRUTTURE	2,0%
SISTEMA MODA	2,0%
ENERGIA ED ESTRAZIONE	1,9%
AGRICOLTURA	1,6%
TRASPORTI	1,6%
TURISMO	1,6%
CHIMICA, GOMMA E PLASTICA	1,4%
MECCANICA	1,4%
COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE	0,9%
FARMACEUTICA	0,8%
MOBILI E ELETTRODOMESTICI	0,7%
MEDIA	0,5%
LEGNO E CARTA	0,4%
ALTRI BENI DI CONSUMO	0,2%

Esposizione verso la Russia ridotta allo 0,1% degli Impieghi alla clientela del Gruppo

€ mld, dati al 30.6.24

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

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

(1) E' inoltre presente un *off-balance* di €0,04mld per la Russia (di cui €0,019mld margini disponibili irrevocabili)

(2) *Export Credit Agencies*

(3) Sono inoltre presenti garanzie *Export Credit Agencies* su *off-balance* per €0,3mld (tutti margini disponibili irrevocabili)

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

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

Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Risultati per area di *business*

Dati al 30.6.24

	Divisioni						Centro di Governo / Altro ⁽⁵⁾	Totale
	Banca dei Territori	IMI Corporate & Investment Banking	International Subsidiary Banks ⁽¹⁾	Private Banking ⁽²⁾	Asset Management ⁽³⁾	Insurance ⁽⁴⁾		
				Wealth Management Divisions				
Proventi operativi netti (€ mln)	5.889	2.047	1.603	1.708	490	886	965	13.588
Risultato gestione operativa (€ mln)	2.869	1.328	1.001	1.221	377	712	873	8.381
Risultato netto (€ mln)	1.293	915	687	793	305	462	311	4.766
Cost/Income (%)	51,3	35,1	37,6	28,5	23,1	19,6	n.s.	38,3
RWA (€ mld)	78,0	107,3	36,1	12,4	2,0	0,0	63,1	298,9
Raccolta diretta bancaria (€ mld)	263,8	124,3	59,1	43,4	0,0	0,0	99,2	589,7
Impieghi a clientela (€ mld)	226,0	123,0	43,5	13,7	0,3	0,0	15,7	422,2

Nota: L'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) I dati non includono la controllata russa Banca Intesa inclusa nel Centro di Governo

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

(3) Eurizon

(4) Intesa Sanpaolo Vita - che controlla Intesa Sanpaolo Assicura, Intesa Sanpaolo RBM Salute, Intesa Sanpaolo Insurance Agency e InSalute Servizi - e Fideuram Vita

(5) Tesoreria, Strutture Centrali e rettifiche di consolidamento

Banca dei Territori: 1sem.24 vs 1sem.23

€ mln

	1sem.23	1sem.24	Δ%
Interessi netti	3.274	3.401	3,9
Commissioni nette	2.357	2.429	3,1
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	60	58	(3,3)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(2)	1	n.s.
Proventi operativi netti	5.689	5.889	3,5
Spese del personale	(1.641)	(1.621)	(1,2)
Spese amministrative	(1.434)	(1.398)	(2,5)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(1)	(1)	0,0
Costi operativi	(3.076)	(3.020)	(1,8)
Risultato della gestione operativa	2.613	2.869	9,8
Rettifiche di valore nette su crediti	(611)	(565)	(7,5)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(61)	(45)	(26,2)
Altri proventi (oneri) netti	0	17	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.941	2.276	17,3
Imposte sul reddito	(640)	(745)	16,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(24)	(40)	66,7
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(13)	(11)	(15,4)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	(187)	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	1.264	1.293	2,3

+13% considerando il beneficio dell'andamento effettivo dei tassi di mercato non completamente riflesso nel tasso interno di trasferimento applicato alla Divisione

~€1.480mln escludendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Banca dei Territori: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1trim.24	2trim.24	Δ%
Interessi netti	1.701	1.700	(0,0)
Commissioni nette	1.208	1.221	1,0
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	29	29	(0,2)
Altri proventi (oneri) operativi netti	3	(1)	n.s.
Proventi operativi netti	2.941	2.949	0,3
Spese del personale	(788)	(833)	5,8
Spese amministrative	(688)	(710)	3,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(0)	(0)	(24,4)
Costi operativi	(1.476)	(1.544)	4,6
Risultato della gestione operativa	1.465	1.405	(4,1)
Rettifiche di valore nette su crediti	(257)	(308)	20,0
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(10)	(36)	275,9
Altri proventi (oneri) netti	0	17	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.198	1.077	(10,1)
Imposte sul reddito	(394)	(350)	(11,1)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(22)	(18)	(18,0)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(6)	(5)	(10,7)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(188)	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	0	0	n.s.
Risultato netto	588	704	19,7

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

IMI Corporate & Investment Banking: 1sem.24 vs 1sem.23

€ mln

	1sem.23	1sem.24	Δ%
Interessi netti	1.286	1.553	20,8
Commissioni nette	560	615	9,8
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	70	(121)	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	0	n.s.
Proventi operativi netti	1.916	2.047	6,8
Spese del personale	(245)	(258)	5,3
Spese amministrative	(433)	(453)	4,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(8)	(8)	0,0
Costi operativi	(686)	(719)	4,8
Risultato della gestione operativa	1.230	1.328	8,0
Rettifiche di valore nette su crediti	76	26	(65,8)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(60)	4	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.246	1.358	9,0
Imposte sul reddito	(383)	(432)	12,8
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(12)	(11)	(8,3)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (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	851	915	7,5

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

IMI Corporate & Investment Banking: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1trim.24	2trim.24	Δ%
Interessi netti	758	795	5,0
Commissioni nette	284	332	16,9
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(32)	(89)	178,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	(0)	(0)	(98,3)
Proventi operativi netti	1.009	1.038	2,8
Spese del personale	(128)	(130)	1,2
Spese amministrative	(216)	(237)	9,9
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(4)	(4)	1,8
Costi operativi	(348)	(371)	6,6
Risultato della gestione operativa	661	667	0,8
Rettifiche di valore nette su crediti	39	(12)	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(2)	6	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	698	661	(5,3)
Imposte sul reddito	(224)	(209)	(6,8)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(5)	(17,7)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (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	468	447	(4,5)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

International Subsidiary Banks: 1sem.24 vs 1sem.23

€ mln

	1sem.23	1sem.24	Δ%
Interessi netti	1.094	1.245	13,8
Commissioni nette	291	320	10,0
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	66	73	10,6
Altri proventi (oneri) operativi netti	(34)	(35)	2,9
Proventi operativi netti	1.417	1.603	13,1
Spese del personale	(281)	(313)	11,4
Spese amministrative	(212)	(232)	9,4
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(56)	(57)	1,8
Costi operativi	(549)	(602)	9,7
Risultato della gestione operativa	868	1.001	15,3
Rettifiche di valore nette su crediti	(45)	(34)	(24,4)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(22)	(4)	(81,8)
Altri proventi (oneri) netti	121	2	(98,3)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	922	965	4,7
Imposte sul reddito	(203)	(241)	18,7
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(22)	(23)	4,5
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(17)	(12)	(29,4)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	(1)	0,0
Risultato netto	678	687	1,3

+20% escludendo la plusvalenza per la cessione del ramo *acquiring* di PBZ Card contabilizzata nel 1sem.23

+18% escludendo la plusvalenza per la cessione del ramo *acquiring* di PBZ Card contabilizzata nel 1sem.23

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. I dati di conto economico non includono il contributo di First Bank S.A.

International Subsidiary Banks: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1trim.24	2trim.24	Δ%
Interessi netti	640	605	(5,5)
Commissioni nette	146	174	18,9
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	17	56	228,6
Altri proventi (oneri) operativi netti	(15)	(21)	37,8
Proventi operativi netti	788	814	3,3
Spese del personale	(156)	(157)	0,6
Spese amministrative	(114)	(118)	3,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(29)	(29)	(0,5)
Costi operativi	(298)	(304)	1,7
Risultato della gestione operativa	490	511	4,2
Rettifiche di valore nette su crediti	(19)	(15)	(22,1)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(0)	(3)	615,6
Altri proventi (oneri) netti	1	0	(82,9)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	472	493	4,4
Imposte sul reddito	(137)	(104)	(24,0)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(11)	(12)	9,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(5)	(6)	13,5
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(0)	(1)	16,6
Risultato netto	318	370	16,4

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. I dati di conto economico non includono il contributo di First Bank S.A.

Private Banking: 1sem.24 vs 1sem.23

€ mln

	1sem.23	1sem.24	Δ%
Interessi netti	602	622	3,3
Commissioni nette	931	1.055	13,3
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	34	23	(32,4)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(1)	8	n.s.
Proventi operativi netti	1.566	1.708	9,1
Spese del personale	(240)	(242)	0,8
Spese amministrative	(186)	(195)	4,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(43)	(50)	16,3
Costi operativi	(469)	(487)	3,8
Risultato della gestione operativa	1.097	1.221	11,3
Rettifiche di valore nette su crediti	(11)	(18)	63,6
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(17)	(17)	0,0
Altri proventi (oneri) netti	0	20	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.069	1.206	12,8
Imposte sul reddito	(343)	(376)	9,6
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(11)	(9)	(18,2)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(12)	(10)	(16,7)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	(20)	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	701	793	13,1

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions

Private Banking: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1 trim.24	2trim.24	Δ%
Interessi netti	313	309	(1,4)
Commissioni nette	534	522	(2,3)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	7	17	140,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	4	3	(23,3)
Proventi operativi netti	858	850	(0,9)
Spese del personale	(120)	(121)	0,9
Spese amministrative	(94)	(102)	8,0
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(25)	(25)	0,6
Costi operativi	(239)	(248)	3,7
Risultato della gestione operativa	619	602	(2,6)
Rettifiche di valore nette su crediti	2	(19)	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(7)	(10)	41,7
Altri proventi (oneri) netti	20	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	633	573	(9,6)
Imposte sul reddito	(195)	(181)	(7,1)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(4)	(38,1)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(5)	(4,1)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(18)	(2)	(91,3)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	3	n.s.
Risultato netto	409	384	(5,9)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions

Asset Management: 1sem.24 vs 1sem.23

€ mln

	1sem.23	1sem.24	Δ%
Interessi netti	2	29	n.s.
Commissioni nette	419	436	4,1
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	13	1	(92,3)
Altri proventi (oneri) operativi netti	31	24	(22,6)
Proventi operativi netti	465	490	5,4
Spese del personale	(50)	(51)	2,0
Spese amministrative	(57)	(58)	1,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(4)	(4)	0,0
Costi operativi	(111)	(113)	1,8
Risultato della gestione operativa	354	377	6,5
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	30	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	354	407	15,0
Imposte sul reddito	(92)	(100)	8,7
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(2)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (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	260	305	17,3

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions

Asset Management: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1 trim.24	2trim.24	Δ%
Interessi netti	14	15	8,1
Commissioni nette	214	221	3,2
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1	0	(75,5)
Altri proventi (oneri) operativi netti	11	14	27,4
Proventi operativi netti	240	250	4,2
Spese del personale	(24)	(26)	8,9
Spese amministrative	(27)	(30)	10,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(2)	(2)	0,9
Costi operativi	(54)	(59)	9,2
Risultato della gestione operativa	186	191	2,8
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	0	(97,8)
Altri proventi (oneri) netti	30	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	216	191	(11,5)
Imposte sul reddito	(52)	(48)	(8,3)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(0)	0	n.s.
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (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)	(84,0)
Risultato netto	163	142	(12,5)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions

Insurance: 1sem.24 vs 1sem.23

€ mln

	1sem.23	1sem.24	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	1	2	100,0
Risultato dell'attività assicurativa	834	889	6,6
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(7)	(5)	(28,6)
Proventi operativi netti	828	886	7,0
Spese del personale	(72)	(72)	0,0
Spese amministrative	(84)	(85)	1,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(15)	(17)	13,3
Costi operativi	(171)	(174)	1,8
Risultato della gestione operativa	657	712	8,4
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	39	0	(100,0)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	696	712	2,3
Imposte sul reddito	(205)	(214)	4,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(7)	(8)	14,3
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(5)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	(23)	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)	0	n.s.
Risultato netto	477	462	(3,1)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions

Insurance: 2trim. vs 1trim.

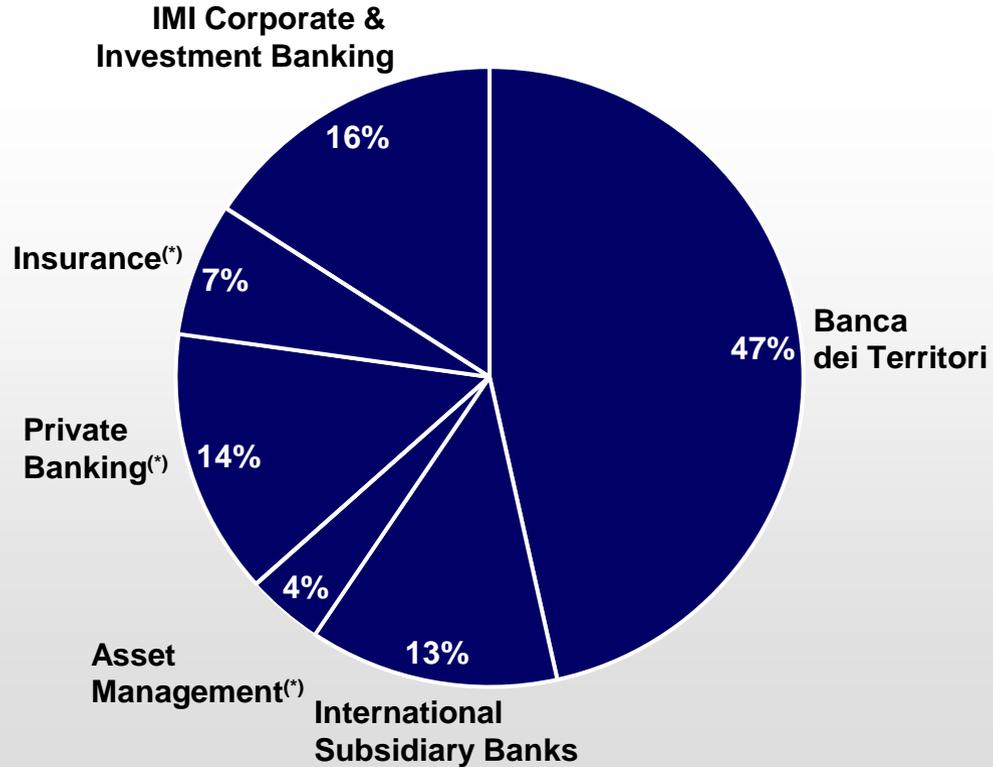
€ mln

	1trim.24	2trim.24	Δ%
Interessi netti	0	0	20,4
Commissioni nette	1	1	3,3
Risultato dell'attività assicurativa	448	442	(1,3)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	(78,4)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(7)	3	n.s.
Proventi operativi netti	441	445	0,9
Spese del personale	(38)	(34)	(11,8)
Spese amministrative	(39)	(46)	16,1
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(9)	(9)	(0,0)
Costi operativi	(86)	(88)	2,1
Risultato della gestione operativa	355	357	0,6
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	1	(1)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	356	356	0,2
Imposte sul reddito	(110)	(104)	(5,1)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(3)	(5)	64,1
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(3)	63,6
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	(23)	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	241	221	(8,3)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions

Leadership di mercato in Italia

Proventi operativi netti 1sem.24 Composizione per area di *business*⁽¹⁾



Leader in Italia

Ranking

Quote di mercato⁽²⁾

%

1

Impieghi

18,1

1

Depositi⁽³⁾

21,7

1

Risparmio Gestito⁽⁴⁾

22,6

1

Fondi pensione⁽⁵⁾

24,4

1

Factoring⁽⁵⁾

29,1

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions

(1) Escluso il Centro di Governo

(2) Dati al 30.6.24

(3) Comprendono le obbligazioni

(4) Fondi comuni; dati al 31.3.24

(5) Dati al 31.3.24

International Subsidiary Banks per Paese

Dati al 30.6.24

											Totale CEE		Totale	Incidenza % sul Gruppo
	Ungheria	Slovacchia	Slovenia	Croazia	Bosnia	Serbia	Albania	Romania ^(*)	Moldavia	Ucraina ^(**)		Egitto		
Proventi operativi netti (€ mln)	231	377	84	330	25	251	41	28	8	3	1.379	204	1.582	11,6%
Costi operativi (€ mln)	70	123	27	112	14	72	17	19	6	5	466	57	523	10,0%
Rettifiche su crediti (€ mln)	3	22	3	(12)	(0)	20	0	(6)	(0)	(3)	27	7	34	6,1%
Risultato netto (€ mln)	106	129	37	189	9	127	18	11	1	0	627	103	730	15,3%
Raccolta diretta da clientela (€ mld)	6,1	21,2	3,4	13,0	1,1	6,8	1,7	2,3	0,2	0,2	56,0	2,9	58,9	10,0%
Impieghi a clientela (€ mld)	4,2	18,3	2,3	9,1	0,9	5,1	0,5	1,7	0,1	0,0	42,2	1,3	43,5	10,3%
Crediti in bonis (€ mld)	4,1	18,1	2,3	9,0	0,9	5,0	0,5	1,7	0,1	0,0	41,8	1,3	43,0	10,3%
di cui:														
Retail valuta locale	44%	60%	44%	53%	34%	23%	32%	7%	73%	n.s.	49%	53%	49%	
Retail in valuta estera	0%	0%	0%	0%	13%	28%	14%	4%	0%	n.s.	4%	0%	4%	
Corporate valuta locale	24%	32%	56%	46%	32%	9%	14%	72%	16%	n.s.	34%	27%	34%	
Corporate in valuta estera	31%	7%	0%	1%	20%	39%	40%	16%	12%	n.s.	13%	19%	13%	
Totale Crediti deteriorati (€ mln)	42	153	7	127	7	48	8	23	1	0	416	17	433	9,1%
Copertura Crediti deteriorati	49%	59%	78%	61%	72%	68%	60%	68%	67%	100%	63%	84%	65%	
Costo del credito annualizzato⁽¹⁾ (pb)	15	24	26	n.s.	n.s.	77	16	n.s.	n.s.	n.s.	13	104	16	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) I dati di conto economico non includono il contributo della controllata romena First Bank S.A. (acquisizione completata a fine maggio 2024)

(**) Consolidato sulla base del controvalore dei saldi del 31.3.24 al tasso di cambio del 30.6.24

(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	49.477	50.561	-149	99.889	383.814
Austria	679	1.448	58	2.185	484
Belgio	3.465	4.518	109	8.092	955
Bulgaria					9
Croazia	262	251	47	560	8.901
Cipro			2	2	33
Repubblica Ceca	139	37		176	1.124
Danimarca	47	126		173	168
Estonia					2
Finlandia	303	410	12	725	196
Francia	7.674	6.997	6	14.677	4.514
Germania	727	3.400	227	4.354	6.191
Grecia	25	12	99	136	1.382
Ungheria	687	1.496	26	2.209	4.315
Irlanda	1.022	1.544	333	2.899	512
Italia	23.084	12.198	-2.051	33.231	318.451
Lettonia					14
Lituania					3
Lussemburgo	503	1.380	53	1.936	6.703
Malta					220
Paesi Bassi	1.165	1.189	201	2.555	2.577
Polonia	364	99		463	805
Portogallo	510	803	46	1.359	606
Romania	243	668	8	919	1.841
Slovacchia	504	905	120	1.529	15.391
Slovenia	2	207		209	2.305
Spagna	7.969	12.581	559	21.109	5.723
Svezia	103	292	-4	391	389
Albania	41	631	2	674	589
Egitto	93	262		355	1.901
Giappone	50	4.061	16	4.127	617
Russia	4	6		10	1.293
Serbia	7	667		674	5.343
Regno Unito	524	1.124	126	1.774	15.747
Stati Uniti d'America	3.938	11.235	554	15.727	8.313
Altri Paesi	6.993	8.782	557	16.332	20.926
Totale	61.127	77.329	1.106	139.562	438.543

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 30.6.24

(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 €71.428mln (di cui €47.610mln 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	39.320	36.383	-3.438	72.265	10.507
Austria	616	1.159	27	1.802	
Belgio	3.363	4.332	81	7.776	
Bulgaria					
Croazia	157	251	47	455	1.324
Cipro					
Repubblica Ceca					
Danimarca					
Estonia					
Finlandia	254	192	12	458	
Francia	7.059	3.529	-284	10.304	2
Germania	49	2.013	47	2.109	
Grecia			8	8	
Ungheria	584	1.483	26	2.093	350
Irlanda	335	99	6	440	
Italia	16.975	8.244	-3.701	21.518	8.266
Lettonia					14
Lituania					
Lussemburgo	312	781		1.093	
Malta					
Paesi Bassi	828	119	103	1.050	
Polonia	192	91		283	
Portogallo	385	583	7	975	71
Romania	243	668	1	912	3
Slovacchia	504	782	120	1.406	217
Slovenia		200		200	201
Spagna	7.464	11.857	62	19.383	59
Svezia					
Albania	41	631	2	674	
Egitto	93	262		355	647
Giappone		3.522		3.522	
Russia		6		6	
Serbia	7	667		674	348
Regno Unito		615	2	617	
Stati Uniti d'America	3.254	9.593	251	13.098	
Altri Paesi	2.910	4.987	112	8.009	4.207
Totale	45.625	56.666	-3.071	99.220	15.709

**Duration titoli governativi
(Attività bancaria): 6,7 anni
Duration corretta per coperture: 1,2 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 30.6.24

(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 €52.057mln (di cui €44.646mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€2,208mln (di cui -€708mln 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	2.303	8.390	2.078	12.771	18.420
Austria	53	272	30	355	220
Belgio	80	126	27	233	236
Bulgaria					
Croazia					60
Cipro			2	2	2
Repubblica Ceca		37		37	15
Danimarca	31	35	-1	65	10
Estonia					
Finlandia	31	177		208	2
Francia	353	2.124	179	2.656	1.652
Germania	283	653	123	1.059	3.509
Grecia		12	88	100	1.373
Ungheria	39	13		52	352
Irlanda	45	11	14	70	263
Italia	1.004	2.973	1.071	5.048	7.786
Lettonia					
Lituania					
Lussemburgo	93	482	26	601	10
Malta					190
Paesi Bassi	93	544	24	661	297
Polonia					7
Portogallo		178	31	209	501
Romania			4	4	71
Slovacchia		123		123	2
Slovenia		7		7	
Spagna	186	451	469	1.106	1.859
Svezia	12	172	-9	175	3
Albania					34
Egitto					48
Giappone	33	397		430	10
Russia					38
Serbia					116
Regno Unito	80	250	54	384	1.339
Stati Uniti d'America	123	437	196	756	728
Altri Paesi	104	2.287	87	2.478	2.466
Totale	2.643	11.761	2.415	16.819	23.199

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.24

(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 €11.392mln (di cui €1.542mln 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	7.854	5.788	1.211	14.853	354.887
Austria	10	17	1	28	264
Belgio	22	60	1	83	719
Bulgaria					9
Croazia	105			105	7.517
Cipro					31
Repubblica Ceca	139			139	1.109
Danimarca	16	91	1	108	158
Estonia					2
Finlandia	18	41		59	194
Francia	262	1.344	111	1.717	2.860
Germania	395	734	57	1.186	2.682
Grecia	25		3	28	9
Ungheria	64			64	3.613
Irlanda	642	1.434	313	2.389	249
Italia	5.105	981	579	6.665	302.399
Lettonia					
Lituania					3
Lussemburgo	98	117	27	242	6.693
Malta					30
Paesi Bassi	244	526	74	844	2.280
Polonia	172	8		180	798
Portogallo	125	42	8	175	34
Romania			3	3	1.767
Slovacchia					15.172
Slovenia	2			2	2.104
Spagna	319	273	28	620	3.805
Svezia	91	120	5	216	386
Albania					555
Egitto					1.206
Giappone	17	142	16	175	607
Russia	4			4	1.255
Serbia					4.879
Regno Unito	444	259	70	773	14.408
Stati Uniti d'America	561	1.205	107	1.873	7.585
Altri Paesi	3.979	1.508	358	5.845	14.253
Totale	12.859	8.902	1.762	23.523	399.635

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.24

(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 €7.979mln (di cui €1.422mln in Italia)

Disclaimer

“Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Elisabetta Stegher, 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.