

Risultati 1sem.23

Il miglior semestre di sempre con €4,2mld di Risultato netto

Una banca *leader* con un approccio *fintech*: importanti investimenti tecnologici già realizzati per continuare ad avere successo in futuro

Una banca forte per un mondo sostenibile

ISP ha conseguito il miglior semestre di sempre, investendo significativamente in tecnologia per continuare ad avere successo in futuro

€4,2mld di Risultato netto nel 1° semestre (+80% vs 1sem.22⁽¹⁾), il migliore dal 2007 (€4,4mld escluso il contributo finale al Fondo di Risoluzione)

€2,3mld di Risultato netto nel 2trim. (+74% vs 2trim.22⁽¹⁾), il miglior trimestre dal 2007

Il miglior semestre di sempre per Proventi operativi netti (+15% vs 1sem.22⁽¹⁾), Risultato della gestione operativa (+29% vs 1sem.22⁽¹⁾) e Risultato corrente lordo (+61% vs 1sem.22⁽¹⁾)

Il 2° trimestre è il migliore di sempre per Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo

Cost/Income ratio semestrale più basso di sempre (42,0%) con Costi operativi sostanzialmente stabili (+0,9% vs 1sem.22⁽¹⁾)

Banca *Zero-NPL* con flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici, da cui deriva il Costo del rischio più basso di sempre (25pb annualizzato)

Stock di Crediti deteriorati e *NPL ratio* netti più bassi di sempre (*NPL ratio* netto all'1,0%⁽²⁾)

Fully phased-in Common Equity ratio al 13,7% (14,0% escludendo 30pb di impatto nel 2trim. dalla deduzione volontaria del *calendar provisioning*)

€3mld di dividendi già maturati nel 1sem., di cui minimo €2,45mld da pagare a novembre come *interim dividend*⁽³⁾

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

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

Guidance di Risultato netto per il 2023 in crescita a ben oltre €7mld

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

(2) Secondo la definizione EBA

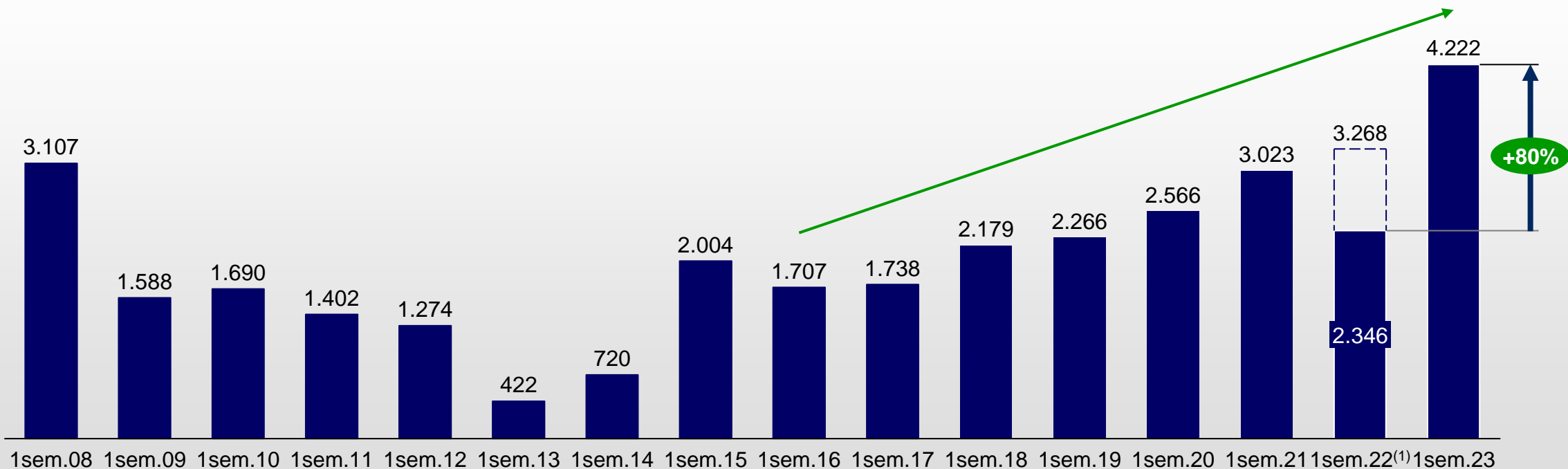
(3) Delibera in merito del Consiglio di Amministrazione da definire il 3.11.23 in sede di approvazione dei risultati al 30.9.23

Miglior Risultato netto semestrale dal 2007...

Risultato netto

€ mln

Impacto netto degli accantonamenti/
svalutazioni per l'esposizione Russia-Ucraina

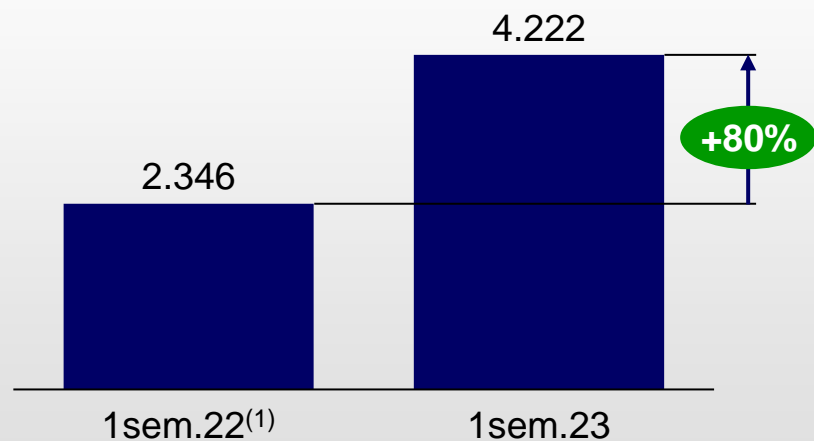


(1) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

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

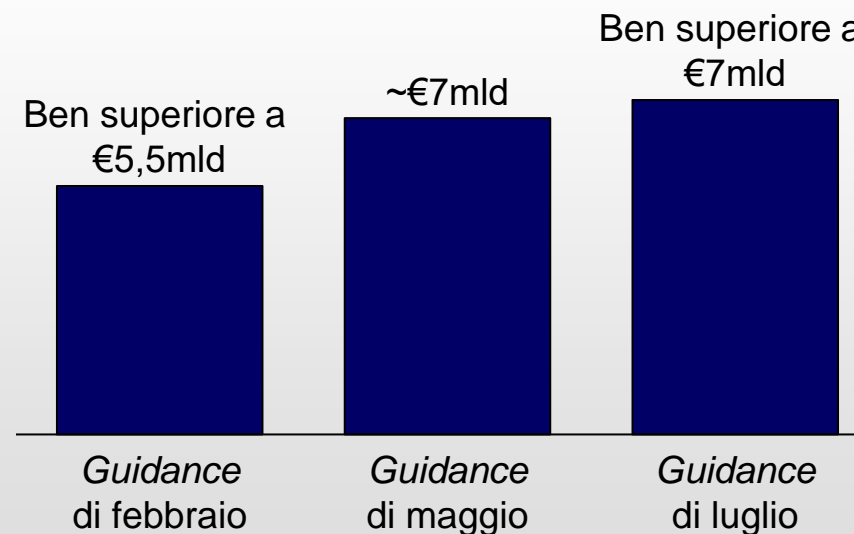
Il miglior semestre di sempre...

Risultato netto, € mln



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

Guidance Risultato netto per il 2023



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

La realizzazione del 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**

~1% *NPL ratio netto*⁽¹⁾

~40pb Costo del rischio⁽¹⁾



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

€2mld di risparmio Costi

€5mld di investimenti in
tecnologia e crescita



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

~€100mld di crescita del
Risparmio gestito
~57% dei Ricavi da
business commissionale⁽²⁾



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

~€25mld in social
lending/contributo alla società
~€90mld in nuovi crediti per
supportare la transizione
ecologica





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

(1) Nell'orizzonte del Piano di Impresa

(2) Commissioni nette e Attività assicurativa

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

Nel 2024-2025 miglioramento della redditività vs 2023

Crescita dei Ricavi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ulteriore crescita degli Interessi netti ▪ Ripresa delle Commissioni (modello di <i>business</i> ben diversificato) ▪ Crescita del Risultato dell'attività assicurativa guidata dal ramo danni ▪ Ripresa dei risultati dell'attività di <i>trading</i> 
Riduzione dei Costi⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Benefici aggiuntivi dalla tecnologia (es. accelerazione/ulteriore razionalizzazione delle filiali, ottimizzazione di <i>IT/processi</i>) ▪ Uscite volontarie già concordate ▪ Riduzione dell'inflazione 
Basso Costo del rischio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Basso <i>stock</i> di Crediti deteriorati ▪ <i>Overlay</i> ▪ Deduzione volontaria degli impatti del <i>calendar provisioning</i> dal <i>CET1</i> nel 2trim.⁽²⁾ 
Minori Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nessun contributo al Fondo di Risoluzione dal 2024 e nessuna/minore contribuzione al Sistema di Garanzia dei Depositi dal 2025 

- Risultato netto 2024-2025 superiore al 2023
- *Fully phased-in CET1 ratio post Basilea 4* pari a >14% al 31.12.25 (>15% includendo le *DTA*)
- 70% *cash payout ratio*
- Eventuali ulteriori distribuzioni saranno valutate di anno in anno

Almeno ~11% di *dividend yield*⁽³⁾

(1) Tenendo in considerazione anche l'impatto per il rinnovo del CCNL

(2) Minori Rettifiche nette sui crediti rispetto alle stime incluse nel Piano di Impresa 2022-2025 nella prospettiva della successiva cessione delle posizioni impattate dal calendar provisioning

(3) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 27.7.23, *guidance* del Risultato netto 2023 ben superiore a €7mld e *payout* al 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

1sem.23: il miglior semestre di sempre

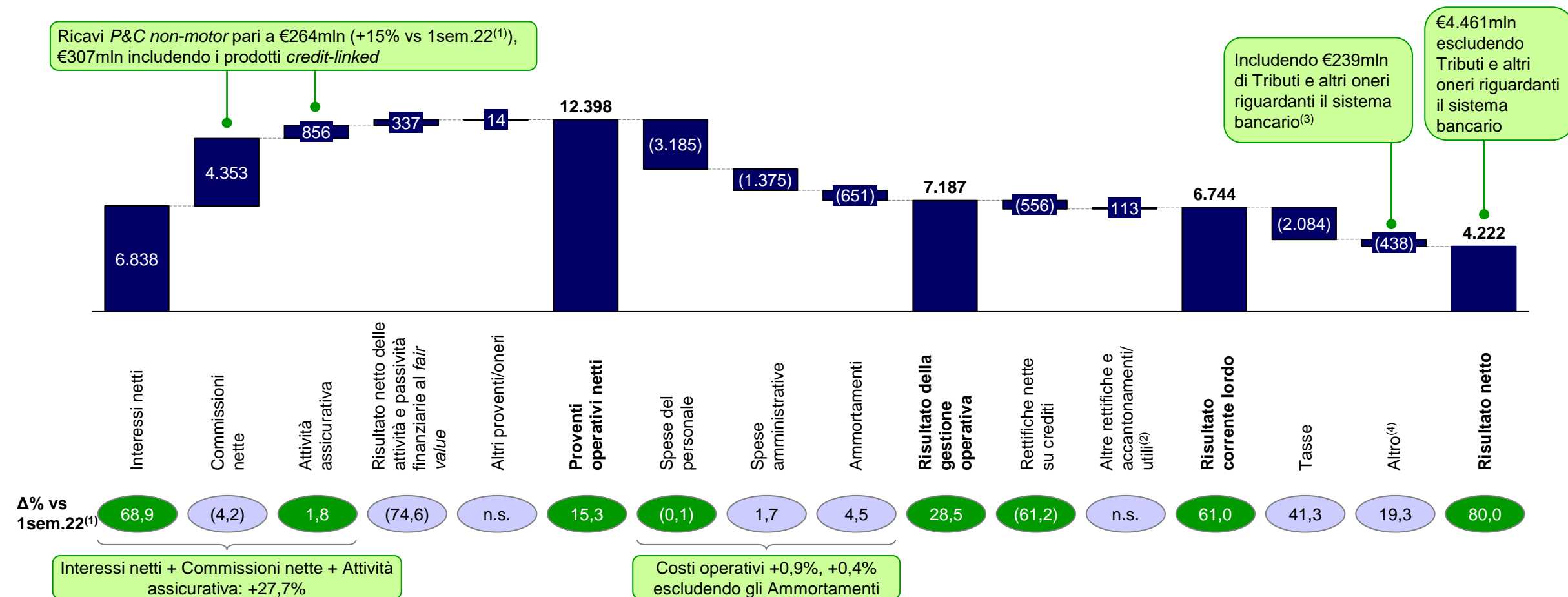
Investimenti significativi in tecnologia e trasformazione digitale

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

1sem.: Risultato netto pari a €4,2mld, il miglior semestre dal 2007

CE 1sem.23; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

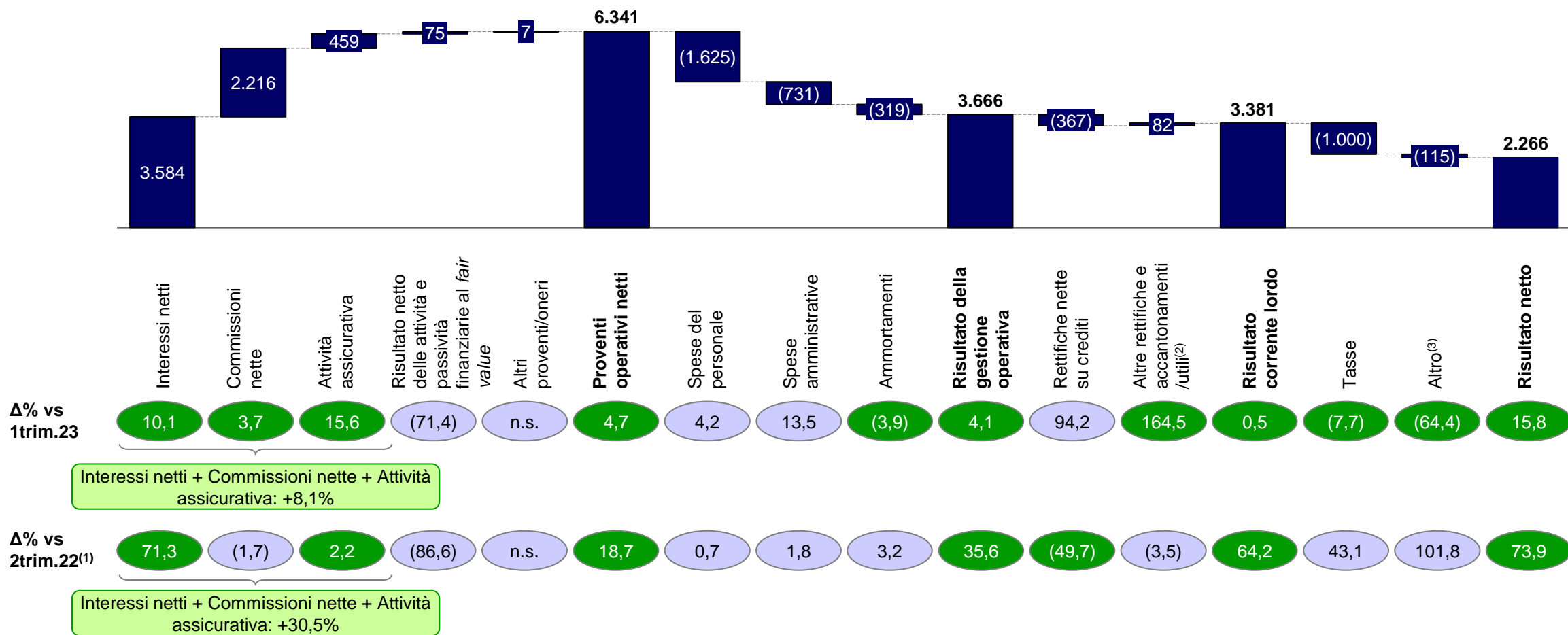
(2) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate

(3) Includendo il contributo finale al Fondo di Risoluzione: €323mln pre-tasse (€221mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

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

2trim.: Risultato netto pari a €2,3mld, il miglior trimestre dal 2007

CE 2trim.23; € mln



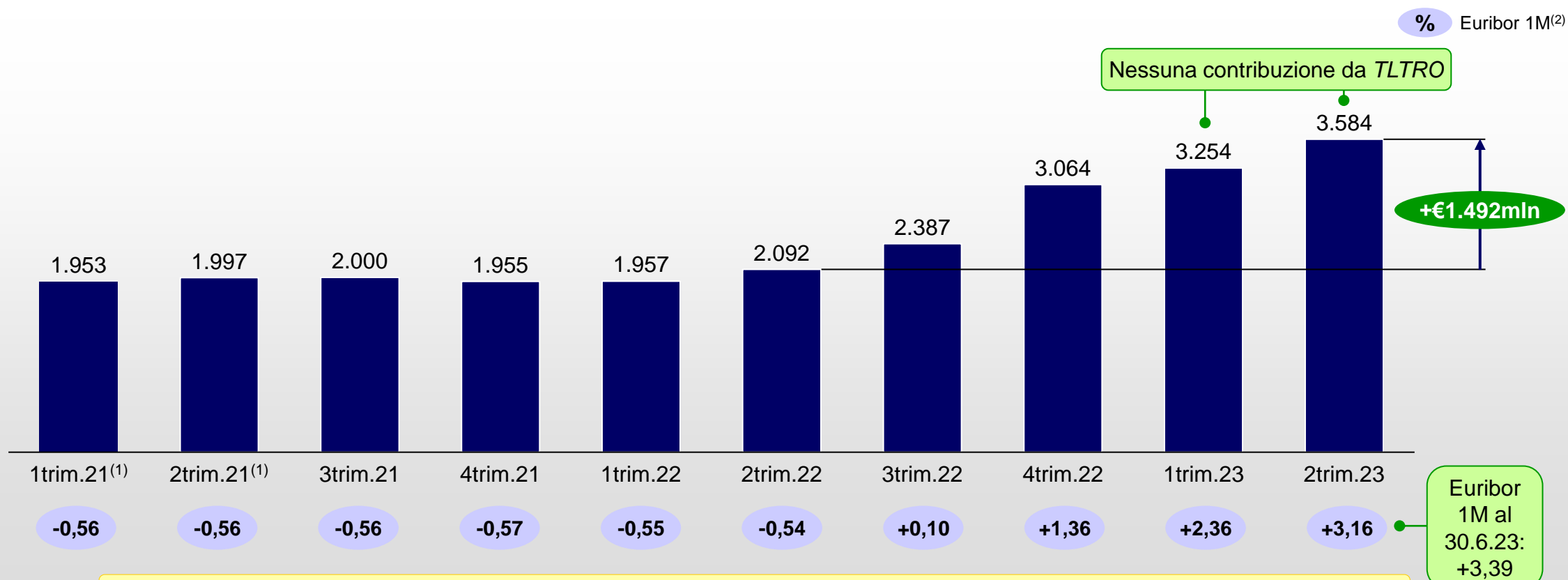
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

- (1) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo
- (2) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate
- (3) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte), Effetti economici dell'allocazione dei costi di acquisizione (al netto delle imposte), Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte), Rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte), Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi

Ulteriore forte accelerazione degli Interessi netti nel 2° trimestre...

Interessi netti

€ mln



Interessi netti previsti a >€13,5mld nel 2023 con ulteriore crescita attesa nel 2024 e nel 2025

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

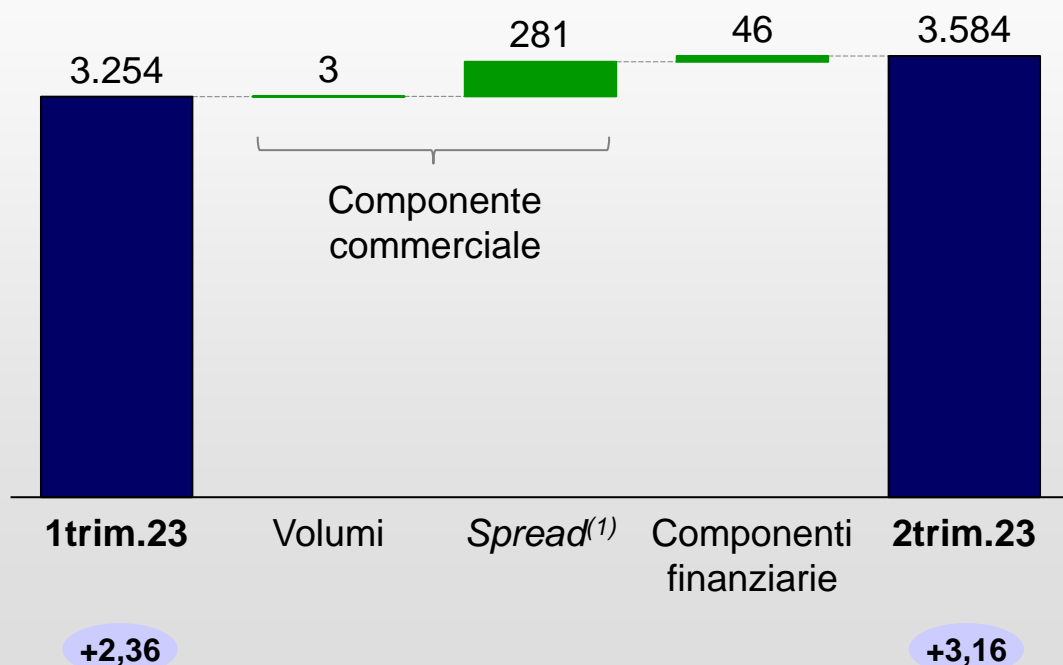
(2) Media trimestrale

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

Interessi netti – Confronto trimestrale

€ mln, Δ 2trim.23 vs 1trim.23

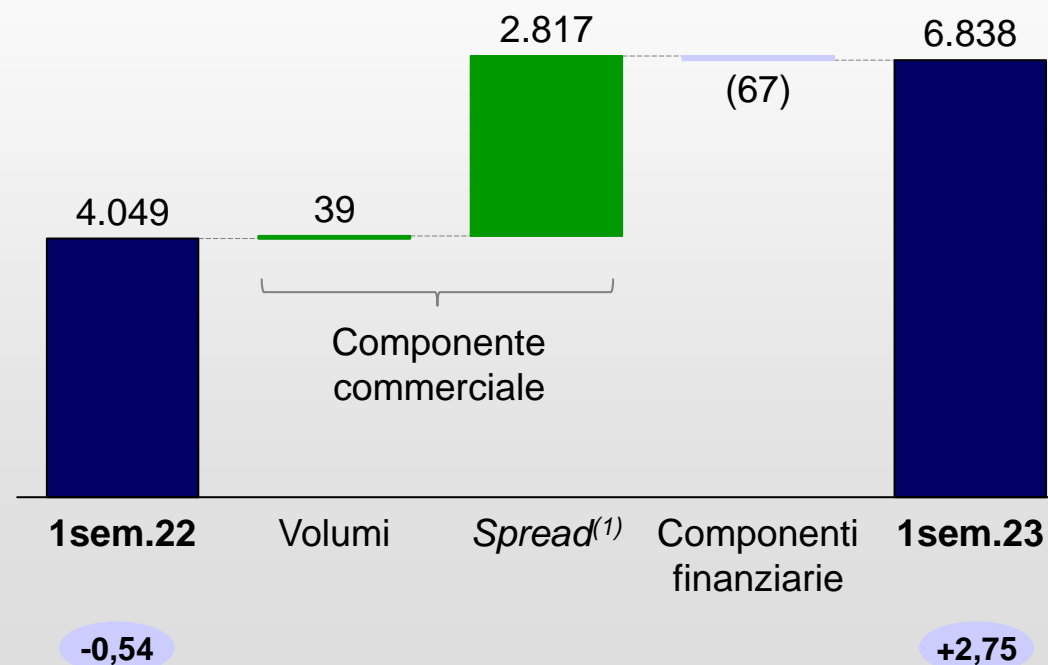
% Euribor 1M (dati medi)



Interessi netti – Confronto annuale

€ mln, Δ 1sem.23 vs 1sem.22

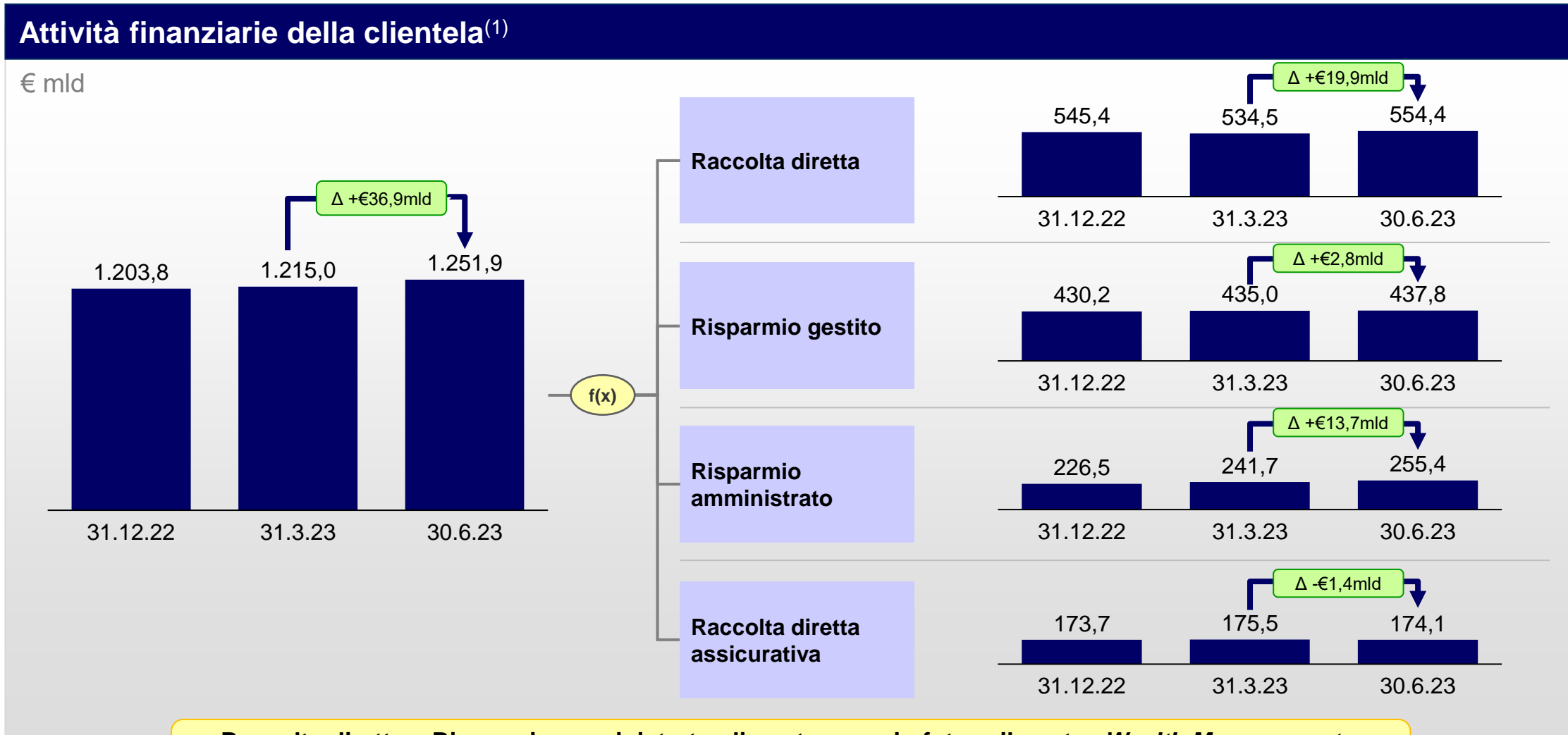
% Euribor 1M (dati medi)



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include l'*hedging* delle poste a vista

~€1.300 miliardi di Attività finanziarie della clientela, in aumento di €37mld nel 2° trimestre

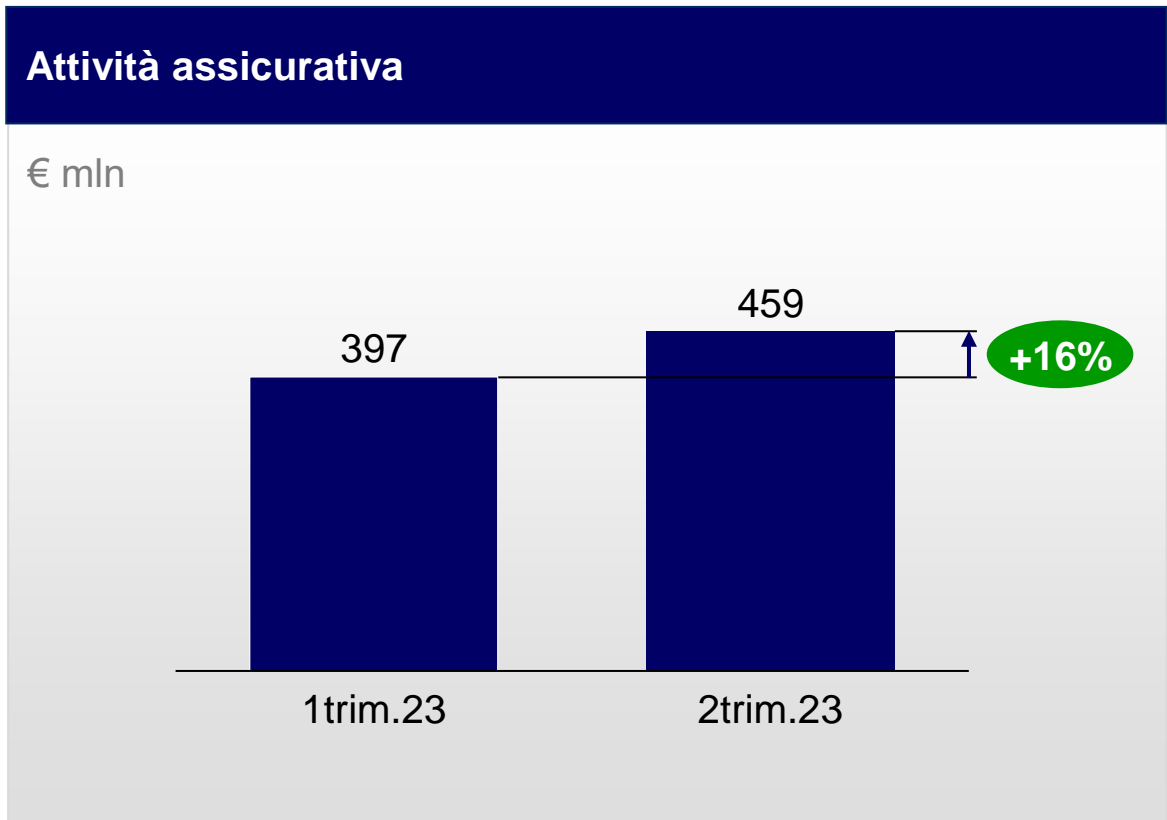
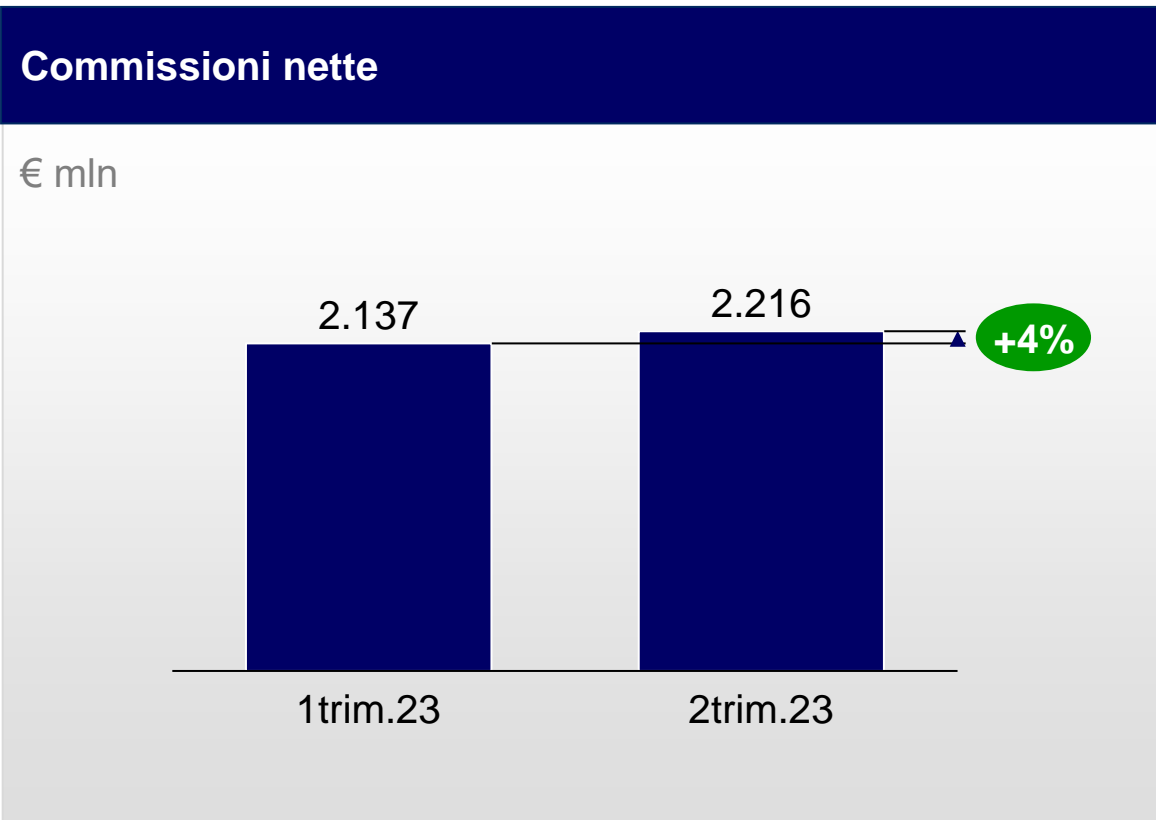


Raccolta diretta e Risparmio amministrato alimenteranno in futuro il nostro *Wealth Management e Protection business* con un impatto positivo sulle Commissioni

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. L'ammontare della Raccolta indiretta al 31.3.23 e al 31.12.22 è riesposto, con riferimento al Risparmio amministrato, in relazione all'intervenuto *delisting* di titoli azionari che, in quanto non più quotati, sono computati al valore nominale

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

Ripresa delle Commissioni e ulteriore crescita dell'Attività assicurativa nel 2° trimestre



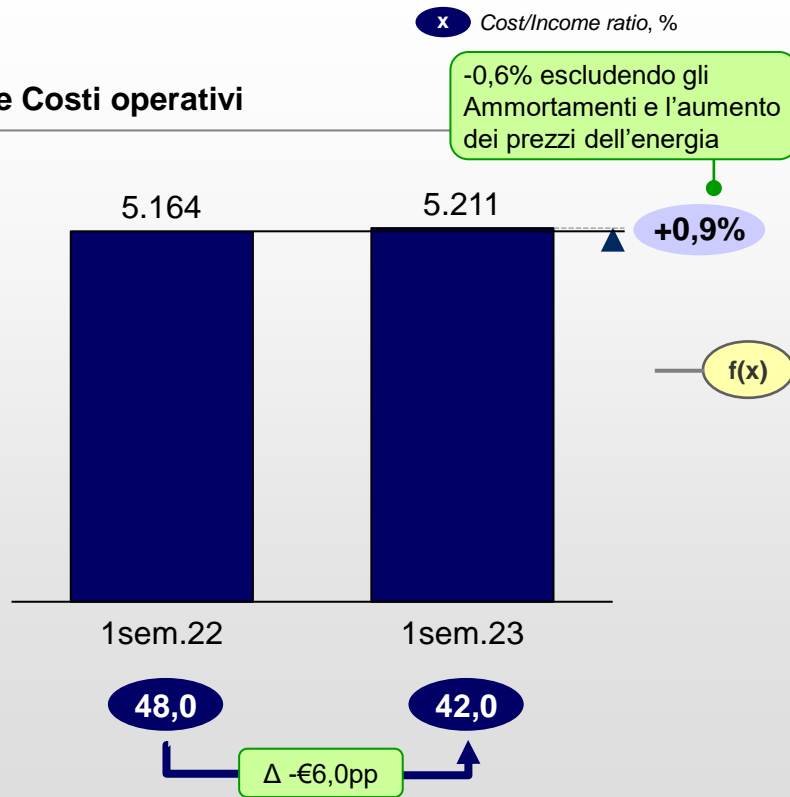
Leader nel Wealth Management, Protection & Advisory, con fabbriche prodotte di piena proprietà e crescente contributo del ramo danni (~€330mln nel 1sem.23 vs ~€270mln nel 2018), previsto in aumento a ~€800mln nel 2025

Cost/Income ratio semestrale più basso di sempre con Costi operativi essenzialmente stabili nonostante l'inflazione e forti investimenti in tecnologia e crescita

Costi operativi

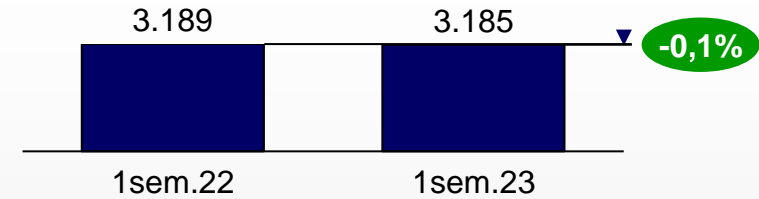
€ mln

Totale Costi operativi

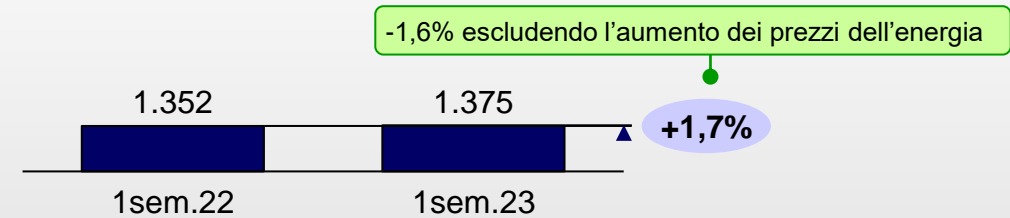


f(x)

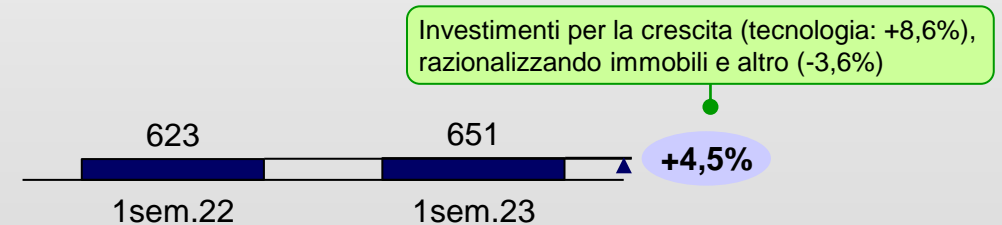
Costi del personale



Costi amministrativi



Ammortamenti

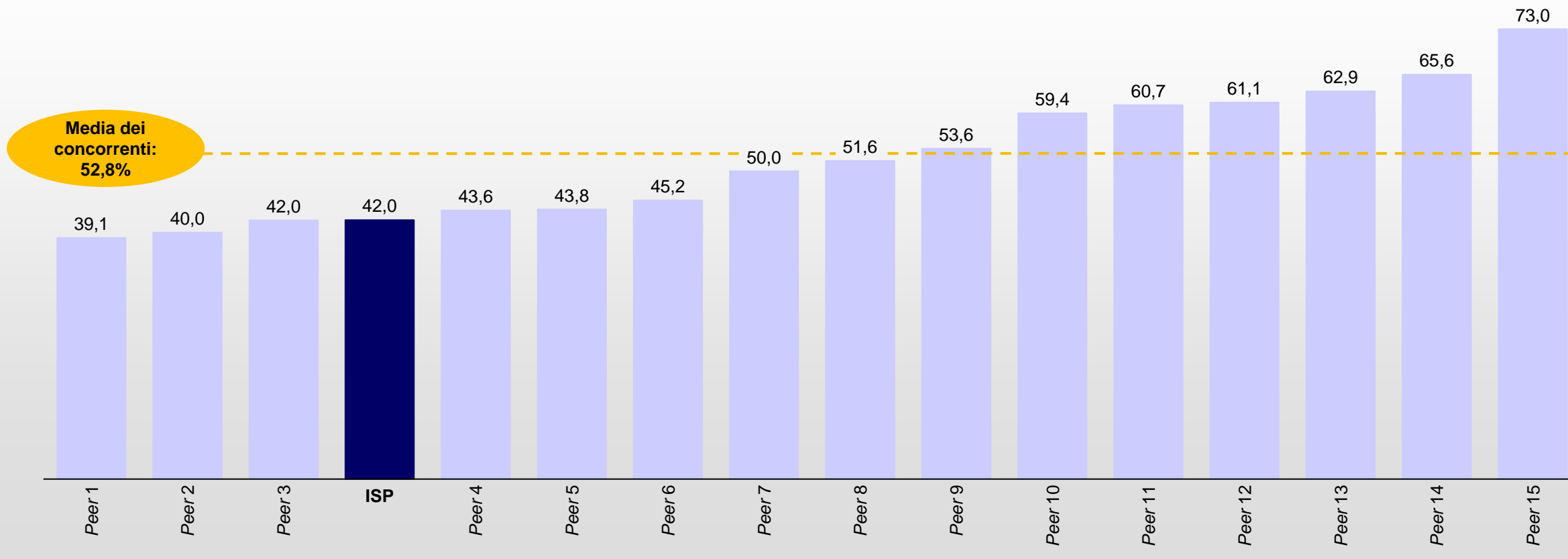


- Riduzione del personale di ~1.850 su base annuale, con ulteriori ~3.000 uscite volontarie entro il 1trim.25 (di cui ~850 il 1.7.23), già concordate con i sindacati e con relativi oneri già pienamente accantonati
- ~2.200 assunzioni nel 2021-2022-1sem.23 e ulteriori ~2.400 assunzioni entro il 2025

Tra i migliori Cost/Income ratio in Europa

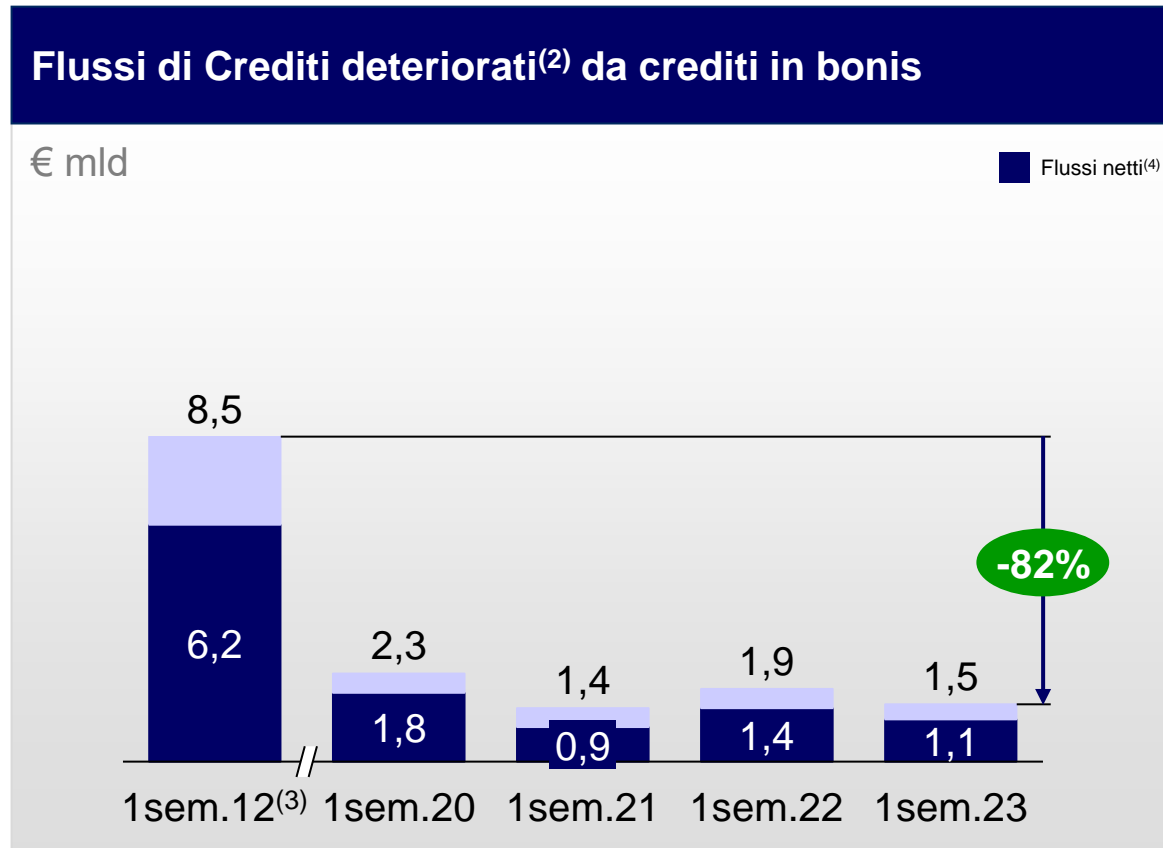
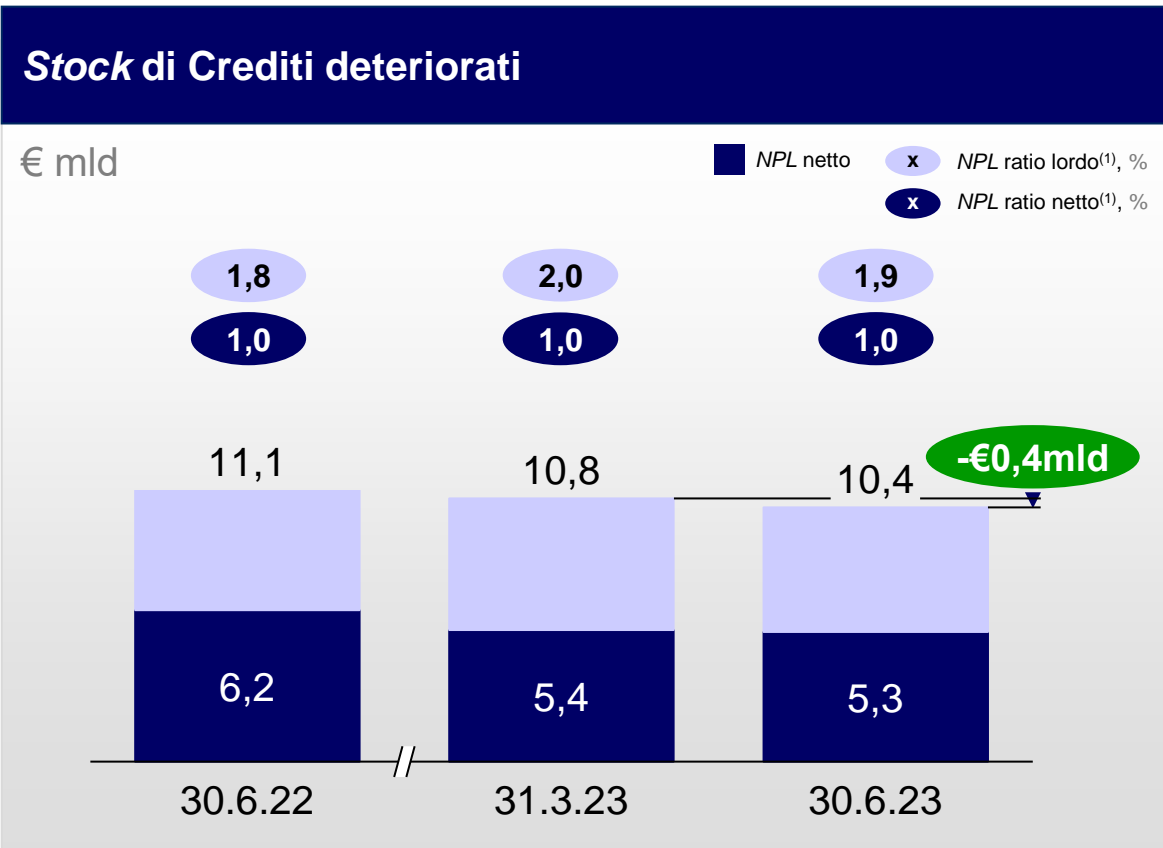
Cost/Income ratio⁽¹⁾

%



(1) Campione: Barclays, BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.23); BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, ING Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.23)

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



Ulteriore riduzione dello stock di Crediti deteriorati nel 2trim.

(1) In base alla definizione EBA

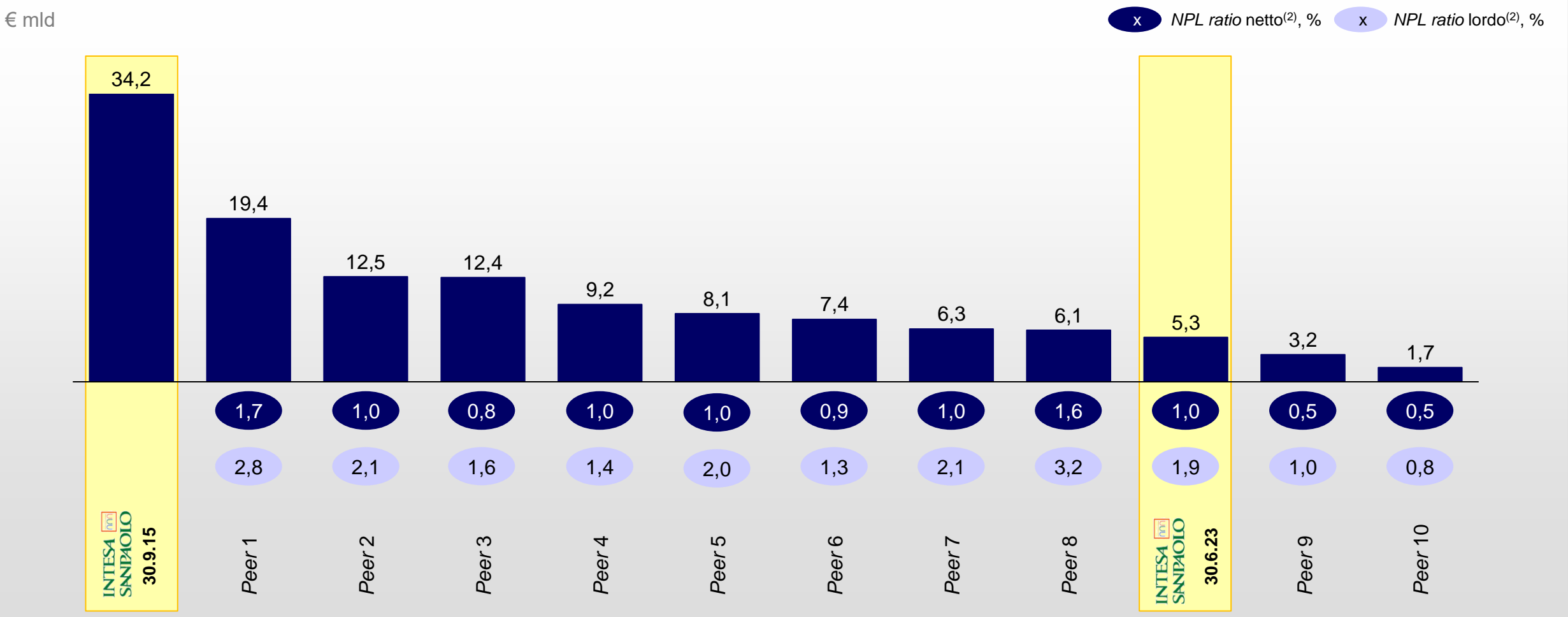
(2) Flussi in ingresso a crediti deteriorati (sofferenze, inadempienze probabili, scaduti e sconfinanti) da crediti in bonis

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

(4) Flussi in ingresso a crediti deteriorati (sofferenze, inadempienze probabili, scaduti e sconfinanti) da crediti in bonis meno flussi da crediti deteriorati a crediti in bonis

... che posiziona ISP tra le migliori banche europee per stock di Crediti deteriorati e *NPL ratio*...

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



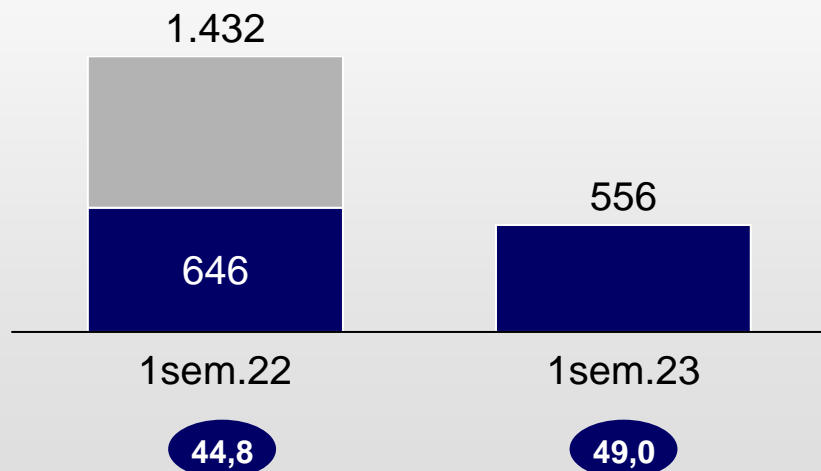
(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Nordea, Santander e UniCredit al 30.6.23; BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole Group, ING Group e Société Générale al 31.3.23
 (2) Secondo la definizione EBA. Dati al 30.6.22

... e da cui deriva un Costo del rischio ai minimi storici, con coverage in aumento

Rettifiche nette su crediti

€ mln

- x NPL Coverage ratio, %
- Accantonamenti per l'esposizione Russia/Ucraina (al netto del rilascio di parte della generica accantonata nel 2020 per impatti COVID-19)

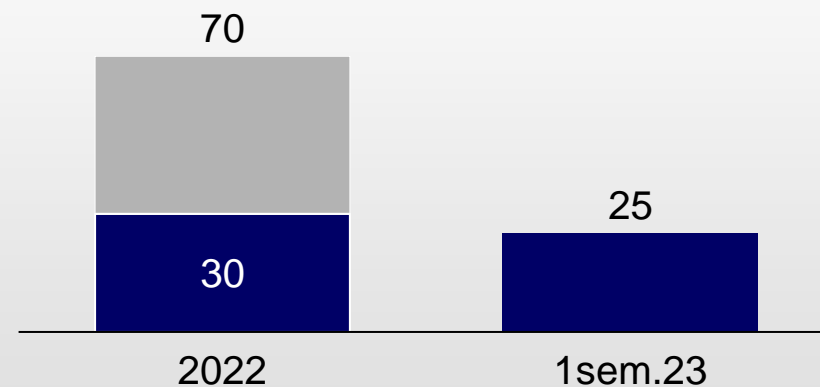


Overlay pari a €0,9mld

Costo del rischio

pb; annualizzato

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

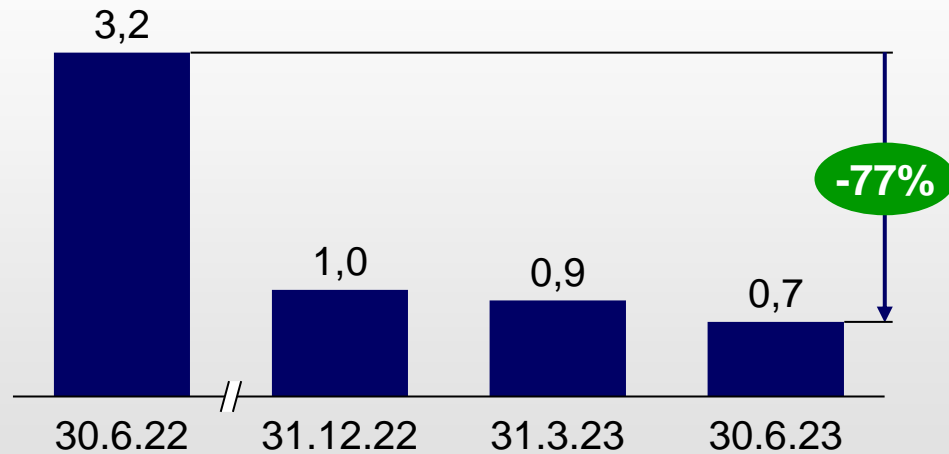


Basso Costo del rischio, in linea con lo status di Banca Zero-NPL e con un'esposizione verso la Russia già prossima allo zero

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

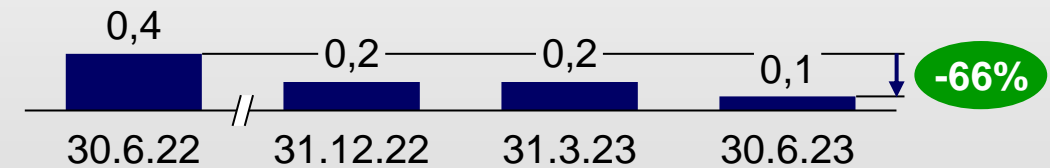
Esposizione *cross-border* verso la Russia

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



Presenza locale in Russia

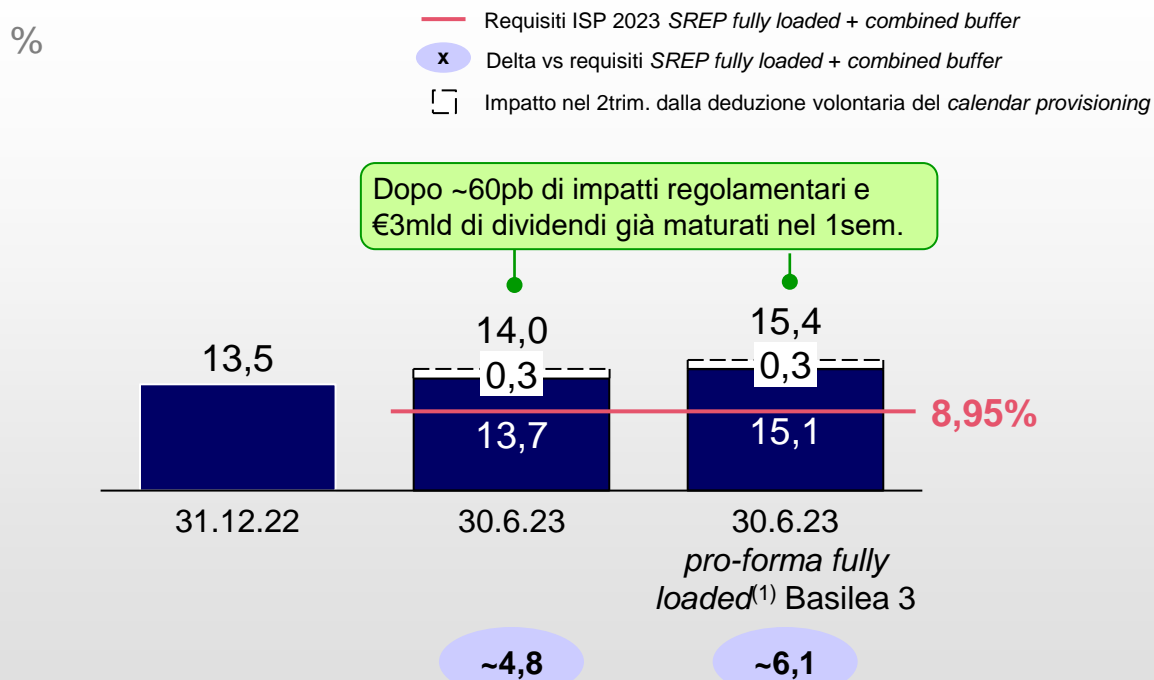
Impieghi a clientela al netto degli accantonamenti – Banca Intesa, € mld



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

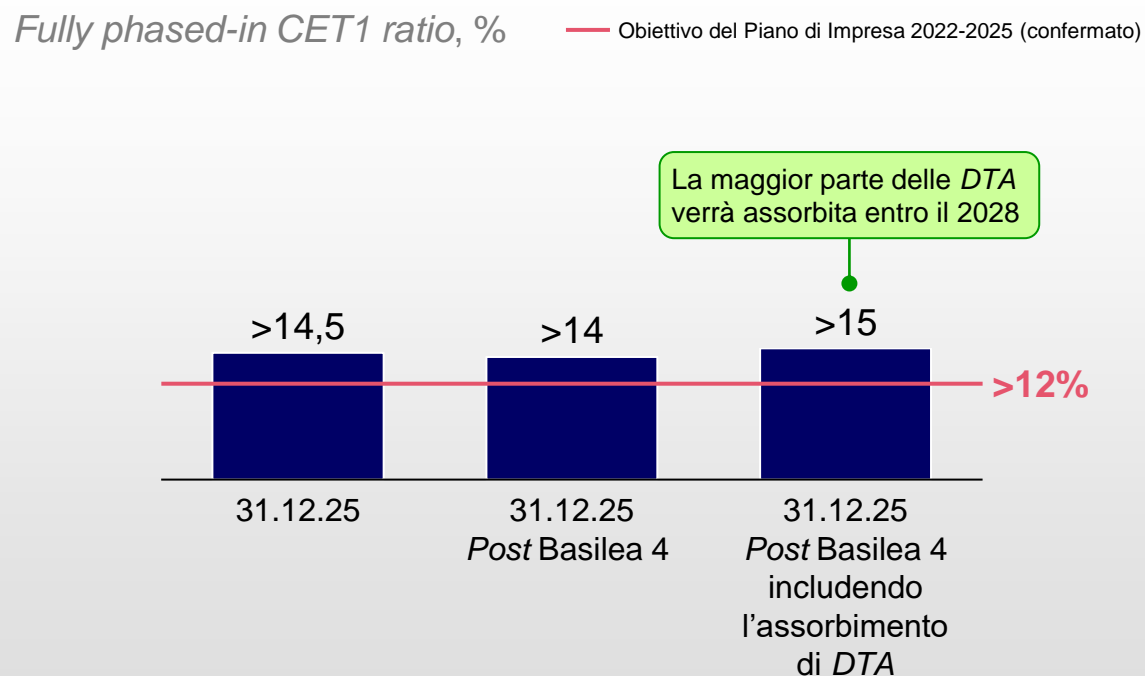
Patrimonializzazione solida in aumento nonostante l'assorbimento nel 1° semestre del gran parte degli impatti regolamentari previsti

Fully phased-in CET1 ratio



30pb di impatto nel 2trim. dalla deduzione volontaria dal *CET1* del *calendar provisioning*, che si rifletterà nella riduzione del requisito di *Pillar 2* e in ~€0,4mld di maggiore Risultato netto nel biennio 2024-2025 vs il Risultato netto inizialmente previsto nel Piano di Impresa 2022-2025, grazie ad un minore Costo del rischio⁽²⁾

Proiezioni CET1 ratio



- Beneficio aggiuntivo di ~120pb dall'assorbimento *DTA* (di cui ~30pb nell'orizzonte 3trim.23-2025) non incluso nel *fully phased-in CET1 ratio*
- Tendendo conto del *cash payout ratio* del 70% e non considerando eventuali ulteriori distribuzioni che saranno valutate di anno in anno

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Sulla base dei dati di bilancio al 30.6.23 considerando l'assorbimento totale delle *DTA* relative alle *FTA* di IFRS9 *FTA*, *DTA* convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del goodwill e alle Rettifiche di valore su crediti, *DTA* relative al contributo pubblico *cash* di €1.285mIn - esente da imposte - a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, così come l'atteso assorbimento delle *DTA* relative alla combinazione con UBI Banca e al nuovo accordo con i sindacati sottoscritto il 16.11.21 e *DTA* relative alle perdite pregresse, e la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo del 1sem.23

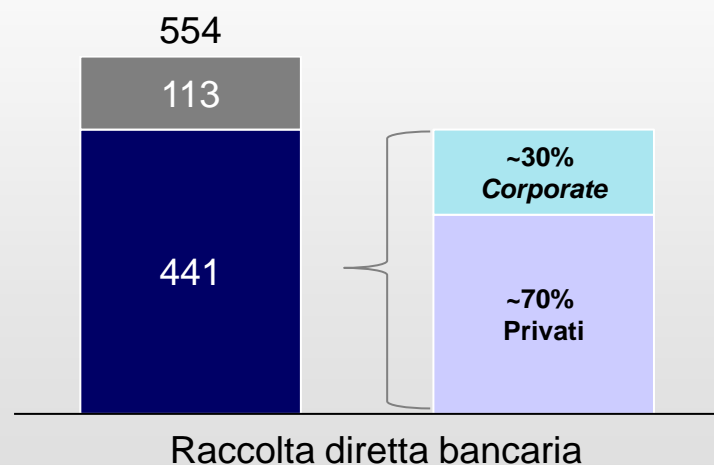
(2) Vs le ipotesi di Rettifiche su crediti del Piano di Impresa 2022-2025 nella prospettiva della successiva cessione delle posizioni impattate dal *calendar provisioning*

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

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

€ mld, 30.6.23

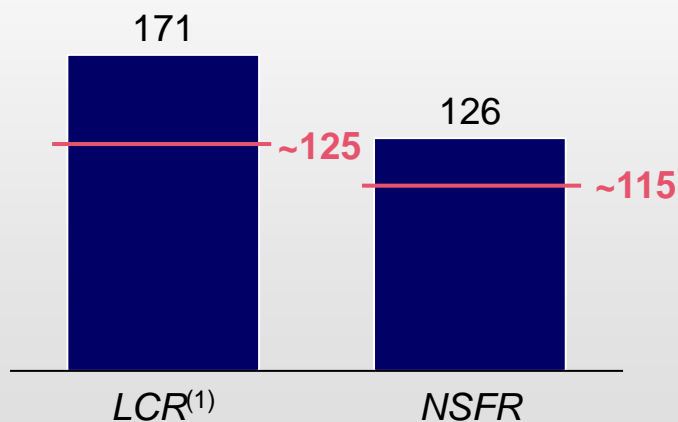
■ Wholesale



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

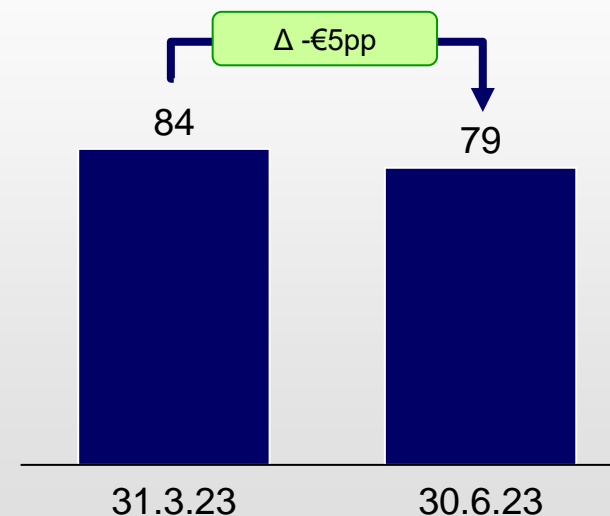
%, 30.6.23

— Obiettivo 2025 del Piano di Impresa



Loan to Deposit ratio

%



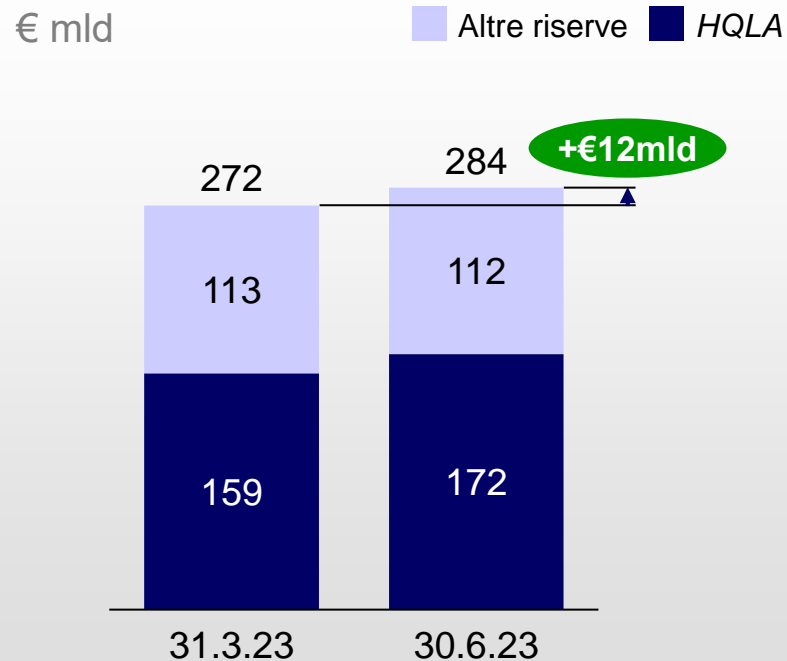
- 83% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (63% includendo i Corporate)
- Base di depositi ad elevata granularità: deposito medio di €13mila per i Privati (~19mln di clienti) e €68mila per i Corporate (~1,8mln clienti)
- Ampio accesso ai mercati internazionali della raccolta *wholesale* in tutte le aree geografiche

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

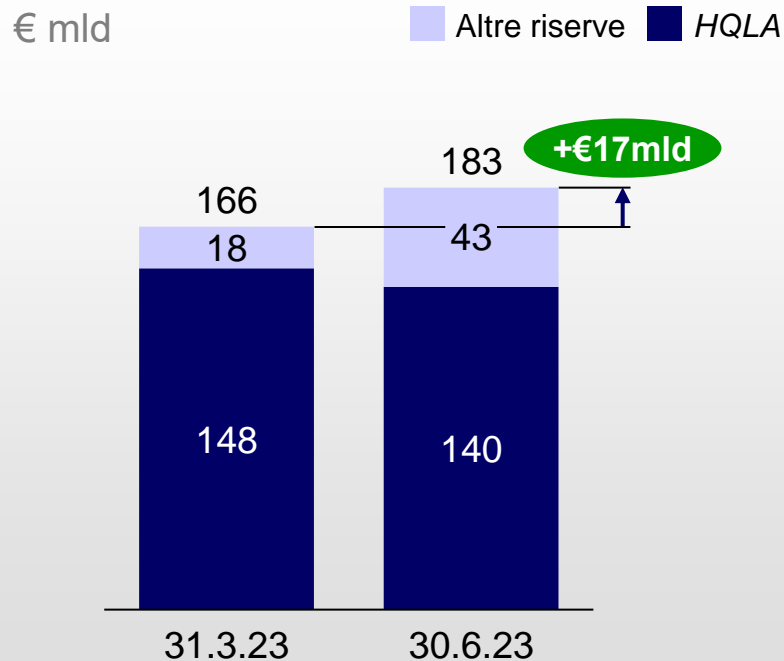
(1) Media degli ultimi dodici mesi

... con elevate e crescenti riserve di liquidità

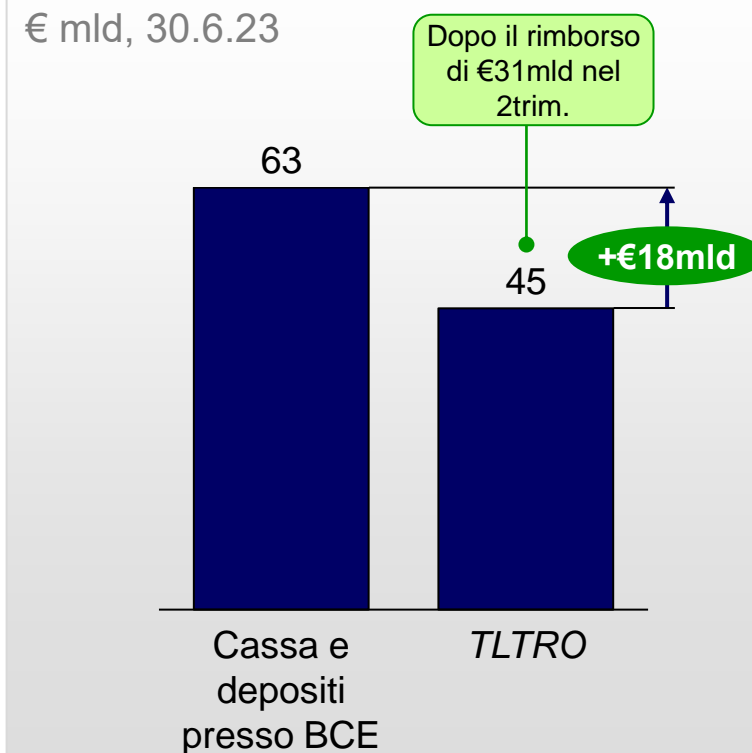
Attivi liquidi⁽¹⁾



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



Cassa e depositi presso BCE vs TLTRO



Cassa presso BCE maggiore della TLTRO

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

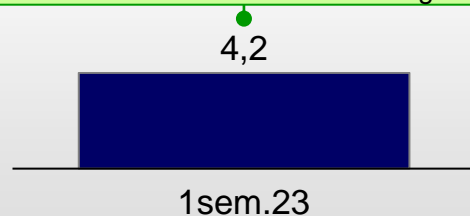
(2) Attivi stanziabili disponibili (esclusi attivi dati a collaterale e inclusi attivi stanziabili ricevuti a collaterale) e cassa e depositi presso le Banche Centrali. Al netto di haircut

Tutti gli *stakeholders* traggono benefici dalla nostra solida *performance*

Azionisti

Risultato netto, € mld

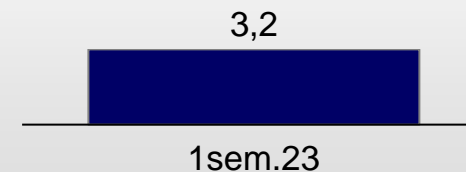
Dividend yield nel 2023: almeno ~11%⁽¹⁾; ~40% dei dividendi cash vanno direttamente alle famiglie italiane e alle Fondazioni



€3mld di dividendi già maturati nel 1sem. – di cui minimo €2,45mld da pagare a novembre come *interim dividend*⁽²⁾ – e €1,7mld di *buyback* eseguito nel periodo febbraio-aprile 2023

Dipendenti

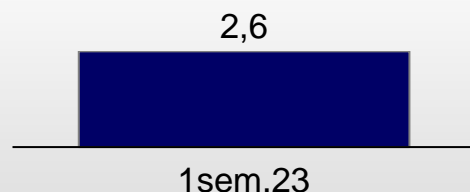
Spese del personale, € mld



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

Settore pubblico

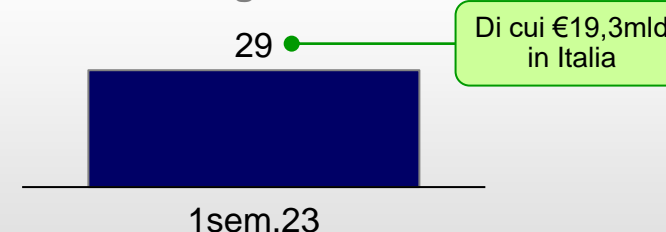
Imposte⁽³⁾, € mld



Aumento delle imposte⁽³⁾ di €590mln vs 1sem.22 per effetto della crescita degli Interessi netti che ha guidato un incremento del Risultato netto di €1,9mld

Famiglie e imprese

Erogazioni credito a medio-lungo termine, € mld



>1.900 imprese italiane aiutate a tornare in bonis⁽⁴⁾ nel 1sem. (>139.000 dal 2014)

(1) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 27.7.23, *guidance* del Risultato netto 2023 ben superiore a €7mld e *payout* al 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(2) Relativa delibera del Consiglio di Amministrazione da approvare il 3.11.23 in sede di approvazione dei risultati al 30.9.23

(3) Dirette e indirette. Aumento vs 1sem.22 interamente dovuto alle imposte dirette

(4) Dovuto a rientri in bonis da crediti deteriorati

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

Principali classifiche⁽¹⁾ di sostenibilità

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

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

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

A settembre 2022, ISP si è classificata seconda banca a livello mondiale nel *Refinitiv D&I Index*

Nella classifica 2022 di *Institutional Investor*, ISP si è confermata prima in Europa per gli aspetti ESG

	Bloomberg	CDP	MSCI	S&P Global	MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS
ISP	74	A	AAA	86	15,4
UniCredit	67	A	AA	84	16,9
UBS	63	A	AA	83	18,6
BBVA	62	A-	AA	83	19,4
HSBC	62	A-	AA	79	21,1
Santander	61	A-	AA	79	21,7
LLOYDS BANK	59	B	AA	70	22,4
SOCIETE GENERALE	59	B	AA	68	22,4
BARCLAYS	59	B	AA	65	22,8
ING	58	B	AA	62	23,2
COMMERZBANK	55	B	AA	59	23,2
Nordea	55	B	AA	52	23,7
ING	53	B	AA	47	25,5
CREDIT AGRICOLE	53	C	A	46	25,5
Nordea	45	N.A.	A	46	25,7
UniCredit				40	27,9

ISP inclusa in tutti i principali indici:



(1) Campione di riferimento ISP

Fonte: Bloomberg ESG Disclosure Score (Bloomberg al 17.7.23), CDP Climate Change Score 2022 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores>); MSCI ESG Score (<https://www.msci.com/esg-ratings>) dati al 17.7.23; S&P Global (<https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores> al 17.7.23); Sustainalytics score (<https://www.sustainalytics.com/esg-ratings> al 17.7.23)

1sem.23: il miglior semestre di sempre

Investimenti significativi in tecnologia e trasformazione digitale

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

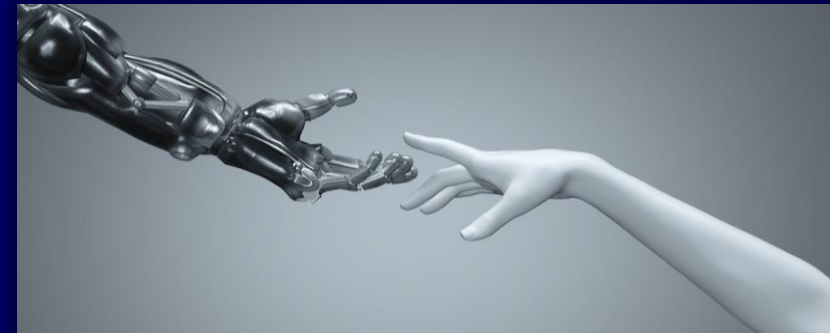
1 isytech: la piattaforma digitale *cloud* di Intesa Sanpaolo

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



2 Business digitali

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



3 Intelligenza artificiale

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

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

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

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

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

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

~€1,8mld di investimenti *IT* già effettuati e >1.200 specialisti *IT* già assunti

... già utilizzata con successo attraverso ...

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

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

... da estendere gradualmente a tutto il Gruppo

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

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

(1) Entro la fine del 2025

1 isytech: la piattaforma digitale *cloud* del Gruppo

Elementi chiave della nostra piattaforma digitale *cloud-based*

Cloud-native

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

Modulare

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

Sicura

- Sicurezza informatica rafforzata
- Progettata per garantire la massima resilienza

Scalabile

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

Sempre disponibile

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



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

Esperienza cliente digitale unica...

<3 minuti

tempo medio di *onboarding*

<30 click

necessari per aprire un conto

Conti e carte

Subito attivi

per i bisogni bancari del cliente

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

> ... già apprezzata dal mercato

>10.000 conti

già aperti

~4,7

Voto medio su Store Apple e Android

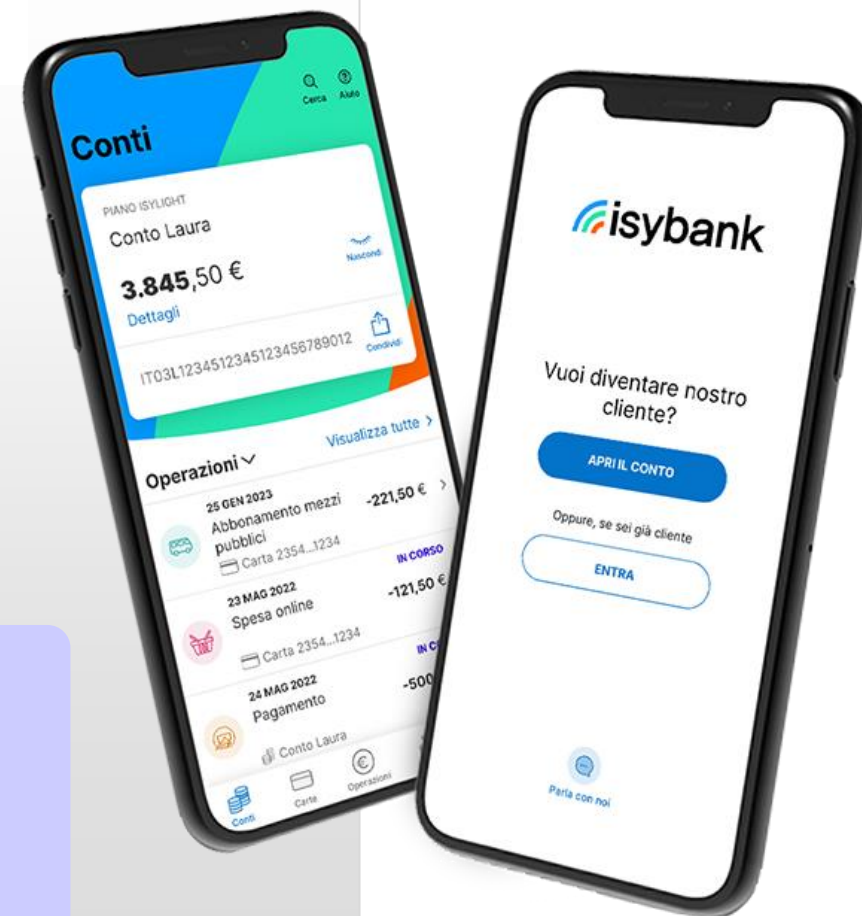
>80

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

Esempi di commenti dei clienti:

"Semplice, intuitiva e facile"

"Sotto il profilo della facilità di uso, è la miglior applicazione che abbia mai provato! Complimenti!"



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

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

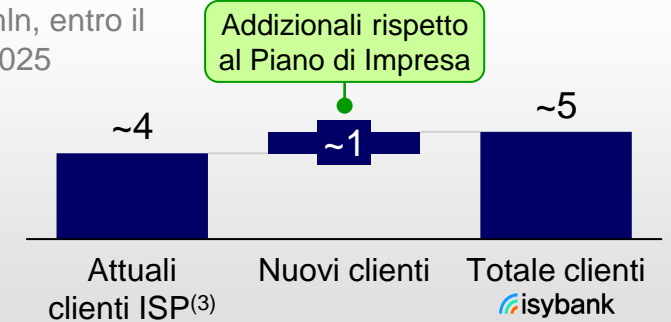
Catalogo prodotti completamente accessibile, in continua evoluzione⁽²⁾

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

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

Clienti isybank

mln, entro il 2025



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

Benefici addizionali da isybank rispetto al Piano di Impresa

€ mln, entro il 2025

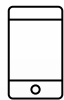


(1) Campione: BBVA Italia, Hype, N26 Italia e Revolut Italia

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

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

(4) Inclusi MAV, F24, Pago PA



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



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



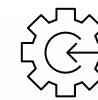
Supporto umano in caso di bisogno



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

Una piattaforma di *Digital Wealth Management* unica...



Trading Evoluto

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



Investimenti *In-Self*

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



Direct Advisory

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

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

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

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

Clients



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

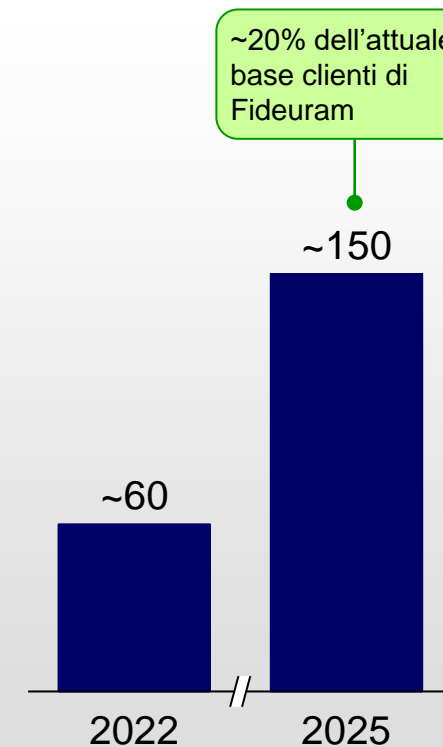
Bankers



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

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

Clients, k



3 Programma AI a scala con benefici significativi per il Gruppo

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

Impatto olistico

- **Adozione dell'AI a livello di Gruppo** attraverso lo sviluppo di *use case* che favoriscano:
 - **Migliore efficacia commerciale** (es., prodotti migliori, estensione della base clienti, riduzione del *churn*)
 - **Efficienza operativa** (es., *chatbot*, controlli)
 - **Rafforzamento nella gestione del rischio** (es., frodi, antiriciclaggio) e **dell'ESG** (es., gestione *real estate*)

Partnership e accordi

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

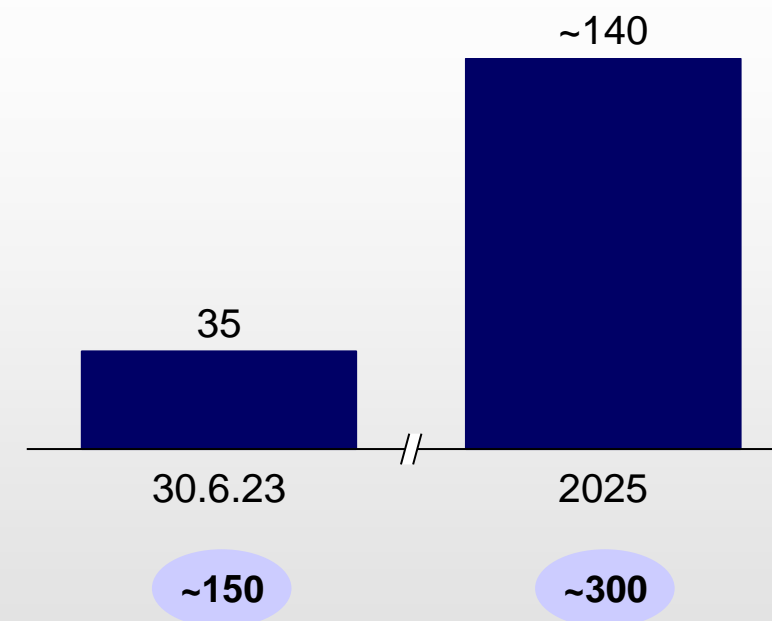
Adozione responsabile ed efficace

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

... con significativi benefici per il Gruppo

Use case AI, #

x AI Specialists dedicati



~€100mln di contributo aggiuntivo 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*

1sem.23: il miglior semestre di sempre

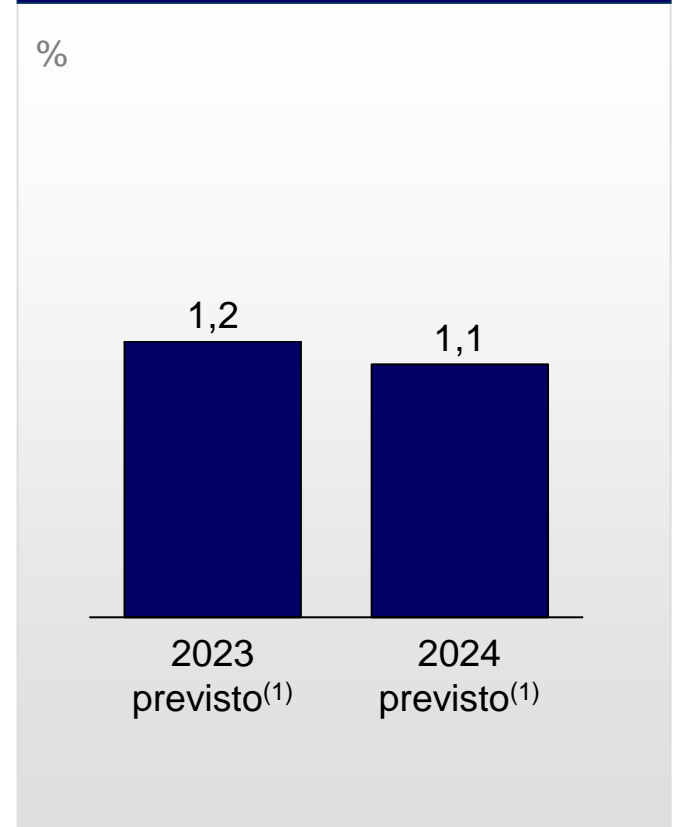
Investimenti significativi in tecnologia e trasformazione digitale

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

L'economia italiana è più forte rispetto al passato e i solidi fondamentali dell'Italia supportano la resilienza dell'economia

Evoluzione annuale del PIL italiano



L'economia italiana è resiliente grazie ai solidi fondamentali

Famiglie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elevata ricchezza lorda delle famiglie italiane a oltre €11.400mld, di cui €5.200mld in attività finanziarie, unita ad un basso livello di indebitamento e ad un basso <i>debt-service ratio</i> ▪ Livello di indebitamento su reddito disponibile lordo al 61,1% nel 1trim.23, molto inferiore al 92,1% nell'Eurozona ▪ Minore vulnerabilità ai tassi di interesse in aumento: il 63% dei mutui a tasso fisso (rispetto al ~20% prima della crisi finanziaria) e oltre il 30% dei mutui a tasso variabile emessi nel 2022 con soglia massima del tasso (<i>cap</i>) ▪ Depositi a livelli record, circa il 70% in più rispetto al 2008 e il doppio dell'ammontare dei prestiti
Imprese	<ul style="list-style-type: none"> ▪ PMI italiane molto resilienti, in rapida ripresa dopo l'emergenza COVID-19 con tassi di default storicamente bassi, elevata liquidità e migliorata leva finanziaria ▪ Maggiore liquidità con i depositi che rappresentano il 61% dei prestiti bancari, in linea con la Germania e vicino all'area Euro, rispetto al 20% nel periodo 2008-2013 ▪ Imprese orientate all'export altamente diversificate in termini di settore e dimensione, con l'export italiano che ha superato quello della Germania di ~17% negli ultimi 5 anni⁽²⁾ ▪ Minore dipendenza dal credito bancario. Dal 2011 al 2022, il debito bancario come percentuale del debito finanziario totale è diminuito dal 67% al 52%
Governo italiano e sostegno europeo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ampio sostegno all'economia da parte del Governo italiano, con misure dal valore totale del 4,3% del PIL nel 2021-2023, di cui 1,2% del PIL (€25mld) nel 2023
Sistema bancario	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il sistema bancario è ampiamente capitalizzato, presenta un alto livello di liquidità, sostiene famiglie e imprese per superare la crisi energetica, ed è fortemente impegnato nella doppia transizione (digitale e verde) dell'economia Italiana

- **Prezzi dell'energia inferiori alle attese** dovrebbero ridurre l'inflazione italiana nel 2sem.23 e nel 2024
- **Il tasso di disoccupazione è sceso al 7,6% a maggio**, il livello più basso dal 2009⁽³⁾
- Nel 2024, **la ripresa globale sosterrà anche la domanda esterna per le imprese italiane**
- **La posizione finanziaria più solida** delle società non finanziarie italiane e delle famiglie **permette di far fronte a tassi di interesse più elevati**

(1) Fonte: Commissione Europea, maggio 2023
 (2) Delta % ad aprile 2023 vs aprile 2018: Italia +35,4%, Germania +18,8%
 (3) Escludendo aprile 2020, maggio 2023 ultimo dato disponibile

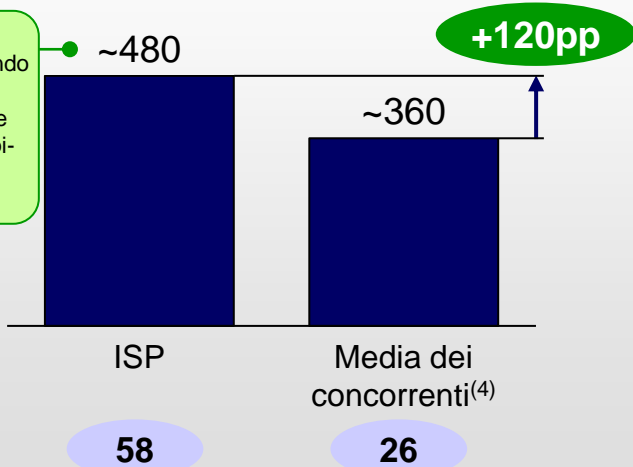
ISP è meglio preparata rispetto ai concorrenti grazie ad un eccellente profilo di rischio patrimonializzazione elevata ed un modello di *business* ben diversificato e resiliente

Buffer vs requisiti SREP + combined buffer⁽¹⁾

pb, 30.6.23

x Fully phased-in CET1⁽²⁾/Totale attivi illiquidi⁽³⁾, 30.6.23, %

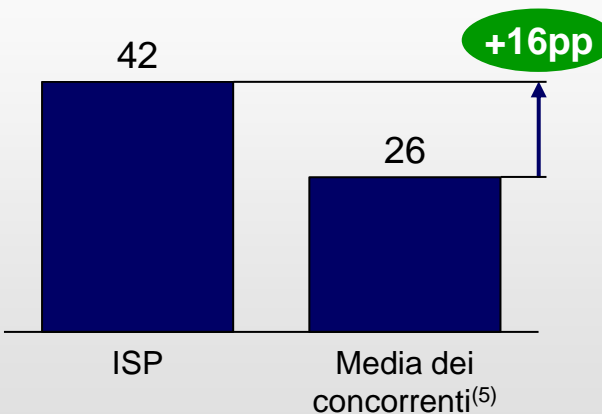
-610pb considerando il beneficio addizionale dall'assorbimento delle DTA



Patrimonializzazione elevata ed eccellente profilo di rischio

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

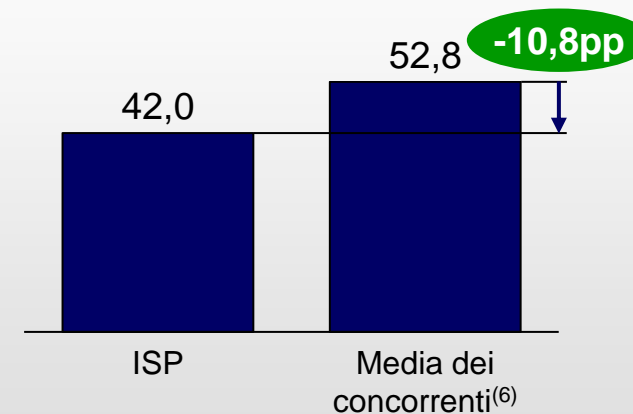
%, 1sem.23



Modello di *business* ben diversificato e resiliente

Cost/Income ratio

%, 1sem.23



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

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

- (1) Calcolato come la differenza tra il Fully phased in CET1 ratio, tenendo conto dello *share buyback* approvato dalla BCE, vs requisiti SREP + combined buffer, considerando i cambiamenti ai *macroprudential capital buffer* annunciati e stimando il *Countercyclical Capital Buffer*
- (2) Fully phased-in CET1. Campione: Barclays, BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.23); BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, ING Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.23)
- (3) Totale attivi illiquidi include *stock* di Crediti deteriorati netti, attivi di Livello 2 e Livello 3. Campione: Barclays, BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group e Nordea (dati al 30.6.23); Santander e UniCredit (*NPL* netti al 30.6.23 e attivi di Livello 2 e Livello 3 al 31.12.22); UBS (dati al 31.3.23); BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, ING Group, Société Générale e Standard Chartered (*NPL* netti al 31.3.23 e attivi di Livello 2 e Livello 3 al 31.12.22)
- (4) Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.23); BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A, ING Group e Société Générale (dati al 31.3.23)
- (5) Campione: Barclays, BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.23); BBVA, Commerzbank, HSBC, ING Group, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.23); Société Générale (dati al 31.12.22)
- (6) Campione: Barclays, BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.23); BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, ING Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.23)

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

Il miglior semestre di sempre

- Risultato netto di €4,2mld, il miglior semestre dal 2007
- Risultato netto di €2,3mld nel 2trim., il miglior trimestre dal 2007
- Il miglior semestre di sempre per Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo
- 2trim., il migliore trimestre di sempre per Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo
- **Cost/Income ratio** semestrale più basso di sempre (42,0%) con Costi operativi sostanzialmente stabili nonostante l'inflazione e gli investimenti significativi in tecnologia
- Il più basso Costo del rischio semestrale (25pb annualizzato) con un aumento del *NPL coverage ratio* (+4,2pp vs 1sem.22)
- Patrimonializzazione elevata con **fully phased-in Common Equity ratio** al 13,7%
- €3mld dividendi già maturati nel 1sem., di cui minimo €2,45mld in pagamento a novembre come **interim dividend**⁽¹⁾

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

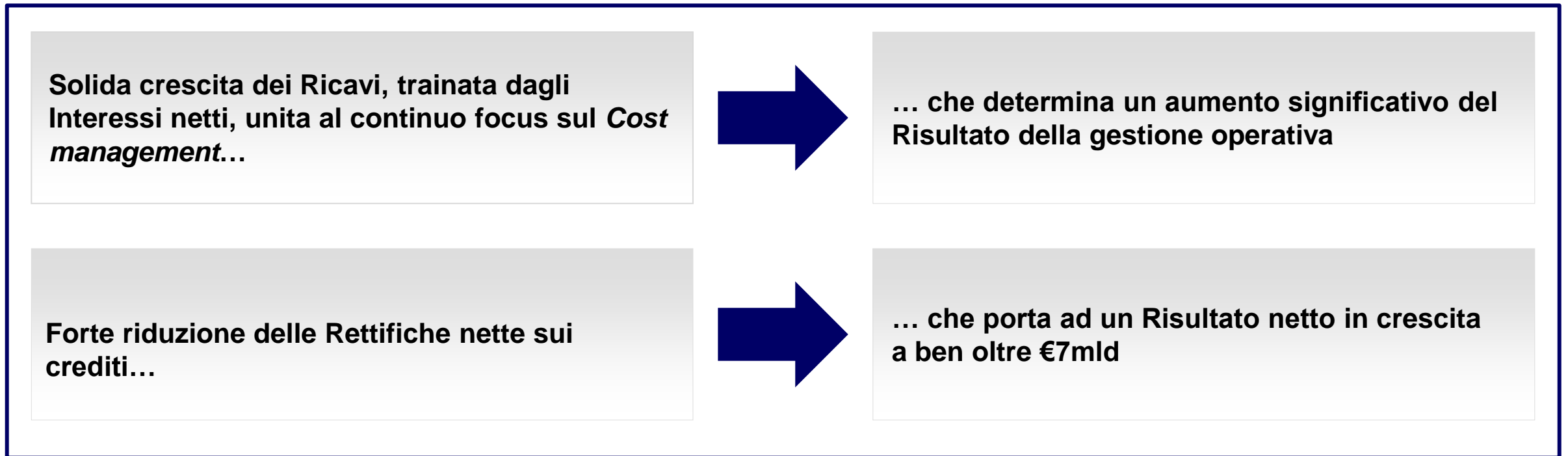
- **Redditività** resiliente, **patrimonializzazione** elevata, **leverage** basso e forte posizione di **liquidità**
- **Banca Zero-NPL** con *NPL ratio* netto all'1,0%⁽²⁾, basso Costo del rischio e *overlay*
- **Modello di *business* ben diversificato e resiliente:** leader nel *Wealth Management, Protection & Advisory* con fabbriche prodotte di piena proprietà e ~€1.300 miliardi di Attività finanziarie della clientela
- **Interessi netti in forte accelerazione** con ulteriore crescita prevista nel 2024 e nel 2025
- **Investimenti** significativi in **tecnologia**
- Elevata **flessibilità strategica** nella gestione dei Costi
- Esposizione vs Russia **bassa e adeguatamente coperta**
- **Management team** forte, insieme da tempo e coeso

La realizzazione del Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo, con le iniziative industriali chiave ben avviate e **isybank**, la nostra banca digitale basata sulla nuova infrastruttura tecnologica del Gruppo lanciata in meno di 12 mesi

(1) Delibera in merito del Consiglio di Amministrazione da definire il 3.11.23 in sede di approvazione dei risultati al 30.9.23

(2) Secondo la definizione EBA

Miglioramento dell'*outlook* per il 2023: Risultato netto in crescita a ben oltre €7mld



- **Solida e sostenibile creazione e distribuzione di valore: *cash payout ratio* del 70%**
- **€3mld di dividendi già maturati nel 1sem., con minimo €2,45mld da pagare a novembre come *interim dividend*⁽¹⁾**
- ***Dividend yield* nel 2023: almeno ~11%⁽²⁾**
- **Eventuali ulteriori distribuzioni saranno valutate di anno in anno**
- **Risultato netto 2024-2025 superiore al 2023**

(1) Delibera in merito del Consiglio di Amministrazione da definire il 3.11.23 in sede di approvazione dei risultati al 30.9.23

(2) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 27.7.23, *guidance* del Risultato netto 2023 ben superiore a €7mld e *payout* al 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

1sem.23: il miglior semestre di sempre

Investimenti significativi in tecnologia e trasformazione digitale

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

Il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



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



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




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




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


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




Nuovo modello decisionale per il credito



Gestione proattiva degli altri rischi




Una nuova Banca Digitale e ottimizzazione della copertura territoriale




Rinnovamento del personale



Gestione *smart* degli immobili



Gestione dei Costi potenziata da *Advanced Analytics*




Efficienza *IT*



Modello di servizio dedicato per la clientela *Exclusive*



Rafforzamento della *leadership* nel *Private Banking*



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



Ulteriore crescita nel *business* dei pagamenti



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



Crescita delle attività delle International Subsidiary Banks




Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali



Forte *focus* sull'inclusione finanziaria



Continuo impegno per la cultura



Promozione dell'innovazione



Accelerazione nell'impegno verso *Net-Zero*



Supporto ai clienti nella transizione *ESG/climate*



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

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

Principali evidenze

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



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

(1) Secondo la definizione EBA

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

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia

Principali evidenze

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia



- isytech già operativa con ~390 specialisti dedicati, contratto con Thought Machine finalizzato e *masterplan* tecnologico definito. Definita la struttura dell'offerta e le funzionalità di isybank
- Assunti e operativi i nuovi responsabili di isybank, di isytech e di *Sales & Marketing Digital Retail*
- Completata l'iniziativa *Family&Friends* di isybank con il coinvolgimento delle Persone di ISP e selezionati "friends" esterni
- Lancio commerciale di isybank il 15.6.23 e rilascio dell'App sugli store iOS e Android; avvio del nuovo sito internet vetrina ufficiale di isybank
- Definito il piano per il conferimento del ramo d'azienda da ISP a isybank
- Internalizzazione delle competenze *core IT* avviata con ~950 persone già assunte
- *AI Lab* a Torino già operativo (costituzione Centai Institute)
- ~790 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 33 iniziative di efficientamento già individuate
- Implementati gli strumenti a supporto delle attività di negoziazione e di *scouting* di potenziali fornitori ed avviato il programma di *procurement analytics*
- Razionalizzazione del patrimonio immobiliare in Italia in corso, con una riduzione di ~425.000 mq dal 4trim.21
- ~3.300 uscite volontarie⁽¹⁾ nel 2022 e 1sem.23
- Completata l'implementazione di funzioni e servizi digitali in Serbia, Ungheria e Romania. Implementazione in Slovacchia in corso: la fase di *roll-out* è iniziata a giugno con rilasci graduali su base mensile fino a settembre
- *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 (ad esempio con Intelligenza Artificiale e/o Automazione Robotica dei Processi) che sui metodi di reingegnerizzazione tradizionali
- Coerentemente con il piano SkyRocket, la nuova *Cloud Region* di Torino è pienamente operativa (aggiungendosi a quella di Milano disponibile da giugno 2022). Questo ha abilitato il lancio di isybank su infrastruttura interamente in territorio italiano (*disaster recovery* compreso)

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


(1) Riferite agli accordi già firmati con i sindacati

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (1/3)

Principali evidenze

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



- Lanciato Direct Advisory, un servizio dell'offerta digitale di , che consente alla clientela di costruire portafogli di investimento con la consulenza di *team* di *direct banker* che operano a distanza, supportati dalla piattaforma Aladdin Robo4Advisory di BlackRock. Direct Advisory completa l'offerta di servizi esistenti di *Trading* evoluto (per operare su oltre 50 mercati *cash* e derivati), e di Investimenti *In-Self* (per operare autonomamente su un insieme selezionato di fondi sostenibili e gestioni patrimoniali costruite da Fideuram Asset Management). Pienamente 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
- 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*: ~27.600 nuovi contratti e €8,7mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel 1sem.23, anche grazie a nuovi prodotti introdotti nel 1sem.23
- Lanciata a marzo 2023 la prima carta di debito *co-badge* in Italia (in materiale eco-sostenibile), dedicata alla clientela *business*, dotata di doppio circuito (Bancomat®, PagoBancomat® e MasterCard o Visa) e di servizio *Instant Issuing*, attivabile da sito e App; alla fine di giugno estesa la funzionalità di *Instant Issuing* anche alla vendita delle carte tramite filiale e Offerta a Distanza
- Introduzione di nuove funzionalità di *Robo4Advisor* di BlackRock per generare consigli di investimento su prodotti selezionati (fondi, prodotti assicurativi e certificati) a supporto dei gestori
- Adozione delle piattaforme BlackRock *Aladdin Wealth* e *Aladdin Risk* per i servizi di investimento: *Aladdin Wealth* per BdT e Fideuram (prima e seconda *release*), *Aladdin Risk* e *Aladdin Enterprise* per FAM/FAMI⁽¹⁾ e ECSA/ESJL⁽²⁾, EC SGR⁽²⁾, ECAL⁽²⁾, EPSILON, EAM Croatia⁽²⁾, EAM Hungary⁽²⁾ e EAM Slovakia⁽²⁾
- Nuove funzionalità per gli strumenti di consulenza per clienti *UHNWI*⁽³⁾, rafforzamento del modello di servizio per i *family office*. Rilasciati sia il nuovo servizio di consulenza evoluta *We Add* per la rete Intesa Sanpaolo Private Banking e le nuove funzionalità Aladdin Robo4advisory per le reti Fideuram. In progressiva evoluzione l'integrazione dei principi ESG nei modelli di consulenza attuali. Avviato il processo per definire il nuovo modello di consulenza unico di divisione, che prevederà nativamente la piena integrazione dei principi di sostenibilità
- Effettuato secondo closing del fondo alternativo Art.8 *Fideuram Alternative Investments* Mercati Privati Sostenibili e in corso di arricchimento l'offerta di fondi alternativi di primari operatori internazionali attraverso *partnership* con piattaforme specializzate

(1) Fideuram Asset Management/Fideuram Asset Management Ireland

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

(3) *Ultra High Net Worth Individuals*

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (2/3)

Principali evidenze

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



- Il 1.1.23, completata la fusione tra le due banche *Private* in Lussemburgo con la nuova Intesa Sanpaolo Wealth Management (ISWM) pienamente operativa. Insieme all'*Hub* svizzero della divisione, ISWM contribuirà alla crescita delle commissioni generate all'estero
- Siglata una *partnership* strategica con Man Group volta a generare opportunità di investimento innovative per i clienti di Fideuram-ISPB. Man Group acquisirà il 51% di Asteria Investment Managers SA, gestore patrimoniale orientato ai criteri ESG, attualmente detenuto al 100% da REYL Intesa Sanpaolo. La *partnership* si concentrerà sulla creazione di una vasta gamma di strategie d'investimento alternative e strettamente *long-term* che applicano tecnologie all'avanguardia
- Ampliata l'offerta di Eurizon dedicata alle reti di Gruppo e terze; lanciati diversi nuovi prodotti di *asset management* e assicurativi (ad esempio, offerta dedicata ai clienti con eccesso di liquidità, fondi a capitale protetto, fondi a capitale protetto e con importo predefinito a scadenza, fondi PIR *compliant*, fondi tematici, fondi obbligazionari). 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 ~70%⁽¹⁾ del totale AUM
- Continuo impegno di Eurizon nelle attività in materia di formazione ESG (verso distributori e in ambito accademico) e *stewardship* (attivato sul sito Eurizon il *voting disclosure service*)
- Lanciato il nuovo assetto organizzativo di IMI C&IB con particolare attenzione al rafforzamento delle attività di consulenza alla clientela e al *business Originate-to-Share*
- Continua focalizzazione sulle attività di *origination* e *distribution* in Italia e all'estero, con accelerazione del modello *Originate-to-Share*, anche attraverso lo sviluppo di iniziative dedicate
- Lanciata l'offerta commerciale "Soluzione Domani" dedicata alla clientela Senior (*over 65* e *caregiver* familiari). L'offerta è focalizzata su soluzioni *ad hoc* di Protezione, Gestione Patrimoniale (con opzione di decumulo e garanzia di restituzione del capitale) e finanziamento, arricchite da servizi socio assistenziali
- Approvato l'acquisto del 26,2% delle azioni di Intesa Sanpaolo RBM Salute, in anticipo rispetto all'esercizio delle due opzioni *call*, fissate inizialmente al 2026 ed al 2029
- InSalute Servizi, società della Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo, diventa pienamente operativa grazie al conferimento di un ramo d'azienda da parte di Blue Assistance (società di Reale Group), che include una piattaforma tecnologica, un *network* di strutture sanitarie convenzionate, il *know-how* e un *team* di risorse specializzate. Con questo conferimento, Blue Assistance diventa socio al 35% di InSalute Servizi, controllata da Intesa Sanpaolo Vita per il restante 65%
- Lanciata la piattaforma digitale per le imprese "IncentNow" per fornire informazioni alle aziende e alle istituzioni italiane sulle opportunità offerte dai bandi pubblici relativi al PNRR⁽²⁾
- Avviati *webinar* e *workshop* con i clienti con l'obiettivo di educare e condividere punti di vista su argomenti chiave (es., la transizione digitale)

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

(2) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

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

Principali evidenze

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



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

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

Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali



- **Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi** per contrastare la povertà, fornendo aiuti concreti sul territorio in Italia e all'estero a sostegno dell'emergenza umanitaria in Ucraina. Nel 2022-1sem.23, più di **28,1 milioni di interventi** portati a termine, con ~21,9 milioni di pasti, più di 2,9 milioni di dormitori/letti, ~3,1 milioni di prescrizioni di farmaci, più di 278.400 capi di abbigliamento
- **Occupabilità:**
 - Programma **“Giovani e Lavoro”** volto a **formare e introdurre più di 3.000 giovani nel mercato del lavoro italiano** nell'orizzonte del Piano di Impresa 2022-2025. **~5.150 studenti** (tra i 18 e i 29 anni) hanno fatto domanda per il programma nel **1sem.23: più di 1.200** intervistati e **~550** formati/in formazione attraverso **24 corsi (più di 3.500** formati/in formazione dal 2019). **Oltre 2.350** società coinvolte dall'inizio del programma avviato nel 2019. La **terza edizione del programma “Generation4Universities”**, avviata a maggio, **coinvolge 94 studenti/esse, 36 atenei e 22 aziende italiane partner**
 - Le prime tre edizioni del Programma **“Digital Re-start”** – un programma della Divisione Private Banking, volto a formare e ricollocare nel mercato del lavoro **disoccupati di età compresa tra i 40 e i 50 anni**, attraverso il finanziamento di 75 borse di studio per il Master in **Data Analysis** che forma professionisti al fine di metterli in grado di analizzare e gestire dati e informazioni a supporto del processo decisionale – si sono concluse nel 1sem.23 coinvolgendo 75 partecipanti, di cui 49 hanno ottenuto un nuovo impiego
- **Disuguaglianze e inclusione educativa:**
 - **Programma di inclusione educativa: partnership rafforzate con le principali università e scuole italiane**, oltre 450 scuole e ~1.700 studenti coinvolti nel 1sem.23 per promuovere l'inclusione educativa, sostenendo il merito e la mobilità sociale (più di 1.500 scuole coinvolte nel 2022-1sem.23)
 - 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 oltre 70 piani educativi
- **Social housing:** rafforzamento delle iniziative del Gruppo in corso in termini di promozione di unità abitative e anche attraverso l'individuazione di alcune nuove *partnership*, con primari operatori del settore per il raggiungimento degli obiettivi del Piano di Impresa (promozione dello sviluppo di 6.000-8.000 unità di alloggi sociali e posti letto per studenti)

Forte focus sull'inclusione finanziaria



- Concessi **€2,7mld** in **social lending** e **urban regeneration** nel **1sem.23** (~€12mld nel 2022-1sem.23, €25mld di flussi cumulati annunciati nel Piano di Impresa)
 - **Credito al terzo settore:** erogati nel 1sem.23 finanziamenti a supporto degli enti *no-profit* per complessivi **€133mln** (€471mln nel 2022-1sem.23)
 - **Fund for Impact:** nel 1sem.23, **messi a disposizione €30mln** a sostegno dei bisogni di persone e famiglie per garantire un accesso più ampio e sostenibile al credito, con programmi dedicati quali: **per Merito** (linea di credito senza garanzie da rimborsare in 30 anni dedicata agli studenti universitari, che studiano in Italia o all'estero), **mamma@work** (prestito per scoraggiare le nuove madri dal lasciare il lavoro e sostenere la maternità nei primi anni di vita dei bambini), **per Crescere** (fondi per la formazione e l'educazione dei bambini in età scolare dedicati alle famiglie fragili), **per avere Cura** (finanziamento per sostenere le famiglie che si prendono cura di persone non autosufficienti) e altre soluzioni (ad esempio **Obiettivo Pensione, per Esempio**)
 - **Credito per la rigenerazione urbana:** nel 1sem.23, **assunti impegni per €500mln di nuovi finanziamenti** per il sostegno agli investimenti in **housing, servizi e infrastrutture sostenibili**, in aggiunta alle più importanti iniziative di rigenerazione urbana in corso in Italia (oltre €1,1mld nel 2022-1sem.23)

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

Continuo impegno per la cultura



- **Gallerie d'Italia**, museo della Banca in 4 sedi, Milano, Napoli, Torino e Vicenza. Nel 1sem.23:
 - oltre **400.000 visitatori** (ingresso gratuito fino ai 18 anni)
 - inaugurate 5 nuove esposizioni: **Una collezione inattesa** a Milano (con opere del '900 di proprietà di ISP); **Mario Schifano** a Napoli; **JR-Déplacé.e.s** e **Mimmo Jodice** a Torino; **EX-Illustri Elena Xausa** a Vicenza
 - attività inclusive ed educative gratuite: **2.380 laboratori didattici (54.780 studenti** partecipanti); **285 percorsi** per persone fragili (**4.050 partecipanti**); **570 visite e attività per adulti e famiglie** e **200 iniziative culturali (28.720 partecipanti)**
 - apertura di **nuove aree per ristorazione e socialità**: cocktail bar Anthill a Napoli, ristoranti *fine dining* 177 Toledo a Napoli e Scatto a Torino
- **Partnership**:
 - ISP è il principale *partner* di **Bergamo Brescia Capitale Italiana della Cultura 2023** (quasi 5mln di visitatori); sostegno alla mostra presso il **Palazzo del Quirinale** del **Ministero della Cultura** dedicata ai Bronzi di San Casciano
 - progetti condivisi con **Fondazione Compagnia di San Paolo, Fondazione Cariplo, Fondazione CR Firenze, Fondazione CR Forlì e Fondazione CR Pistoia e Pescia**
 - sostegno alla Fiera **Miart** di Milano, Festival **Archivissima, Filarmonica Teatro Regio e Polo del '900** a Torino; supporto a musei: **Castello di Rivoli, CAMERA di Torino, Pinacoteca di Brera e Museo Poldi Pezzoli** a Milano, **Fondazione Brescia Musei, Fondazione Palazzo Strozzi** a Firenze, **Museo Archeologico Nazionale e Museo e Real Bosco di Capodimonte** a Napoli
 - promozione del libro e della lettura: **Salone Internazionale del Libro di Torino, Napoli Città Libro, Circolo dei Lettori** a Milano, **La Grande Invasione** a Ivrea; **Una Basilica di Libri** a Vicenza
- **"Restituzioni"**: organizzazione della **20° edizione** (2025) che coinvolge **115 opere** d'arte del patrimonio nazionale da restaurare, **50 enti di tutela del Ministero della Cultura**
- **Collezioni d'arte di proprietà**: **288 opere** in **prestito** per 49 mostre in Italia e all'estero
- **Formazione e progetti per i giovani nelle professioni dell'arte e della cultura**:
 - **Gallerie d'Italia Academy, 2 Corsi di Alta Formazione**: conclusa la 3ª edizione del **Corso "Gestione dei patrimoni artistico-culturali e delle collezioni corporate"** (30 studenti, 8 borsisti) e avviato il **Corso "Napoli-Firenze L'arte di fare mostre"** (24 studenti);
 - **Prosegue il Progetto Euploos** per la digitalizzazione delle opere del Gabinetto dei Disegni e delle Stampe degli Uffizi;
 - Conclusi i progetti a **Torino** con studenti degli istituti di design (IED - Istituto Europeo di Design e IAAD-Istituto d'Arte applicata e Design) e con Scuola Holden

Promozione dell'innovazione (1/2)



- **Progetti di Innovazione**: **99 progetti d'innovazione rilasciati nel 1sem.23 da Intesa Sanpaolo Innovation Center** (per un totale di 300 progetti lanciati dal 2022 a fronte di ~800 progetti di innovazione previsti nel Piano Industriale 2022-2025)
- **Iniziative per la crescita delle startup e lo sviluppo degli ecosistemi di innovazione**:
 - **Torino**: conclusa l'accelerazione delle 10 startup selezionate per la 4ª classe del programma **"Torino Cities of the Future Accelerator"**, gestito da Techstars. Dal 2019, sono state accelerate 45 startup (11 *team* italiani), con >50 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, >€80mln raccolti in capitale e l'assunzione di ~500 nuove risorse
 - **Firenze**: conclusa l'accelerazione delle 6 startup selezionate per la 2ª edizione del programma triennale **"Italian Lifestyle Acceleration Program"**, gestito da Nana Bianca; dal suo lancio nel 2021, sono state accelerate 12 startup italiane, con >30 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, per un totale di >€2mln raccolti in capitale
 - **Napoli**: in corso l'accelerazione delle 7 startup selezionate (>130 candidate) per la 2ª classe del programma triennale di accelerazione sulla Bioeconomia **"Terra Next"** avviato nel 2022, con Cassa Depositi e Prestiti, Cariplo Factory, partner aziendali e scientifici e il patrocinio del "Ministero dell'ambiente e della Sicurezza Energetica". Dal 2022, sono state accelerate 8 startup, con >20 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, ~€0,4mln raccolti in capitale e >20 risorse assunte dopo l'accelerazione
 - **Venezia**: in corso l'accelerazione delle 8 startup (>350 candidate) della 1ª classe del programma triennale **"Argo"** (Ospitalità e Turismo), sponsorizzato dalla Divisione Banca dei Territori e Intesa Sanpaolo Innovation Center, sviluppato da Cassa Depositi e Prestiti, LVenture e con la collaborazione del Ministero del Turismo
 - Intesa Sanpaolo Innovation Center sta supportando la Divisione Banca dei Territori nei programmi **"Next Age"** (sulla *Silver Economy*) e **"Faros"** (sulla *Blue Economy*) entrambi promossi da Cassa Depositi e Prestiti
 - **In Action ESG Climate**, 2ª edizione dell'iniziativa promossa dalla Divisione Insurance con il supporto di Intesa Sanpaolo Innovation Center per lo sviluppo di nuove soluzioni per contrastare il cambiamento climatico e sostenere la transizione ecologica attraverso l'innovazione tecnologica e lo sviluppo di nuovi modelli di *business*. A luglio premiati i migliori quattro progetti presentati (~140 candidati), con un totale di ~€600k assegnati
 - **Up2Stars**, seconda edizione dell'iniziativa rivolta a 40 startup, su quattro pilastri verticali (*Watertech; Renewable energy e energy efficiency; Artificial intelligence for business transformation; IoT, infrastructure e mobility*); completata la selezione delle candidate per la prima *call* nel settore "Watertech", con programma di accelerazione da concludere entro settembre. I principali numeri della 1ª edizione: ~500 candidate e 40 startup accelerate

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

Promozione dell'innovazione (2/2)



- **Sviluppo di progetti di ricerca applicata multidisciplinare:**
 - 10 progetti in corso (8 nel campo delle neuroscienze e 2 nel campo dell'intelligenza artificiale e della robotica)
 - Nel 1sem.23 **lanciati 2 progetti e completati 4 progetti**, 1 dei quali nel campo delle neuroscienze focalizzato sul tecnostress e carico cognitivo, che ha portato alla creazione di un programma di formazione per i dipendenti del Gruppo ed è stato menzionato nel "Top employees e-Book 2023". Inoltre, **ottenuti 2 brevetti**, di cui 1 nel 2trim.23, per invenzioni industriali nel campo dell'intelligenza artificiale
- **Business transformation:** dal 2022, 33 aziende coinvolte in programmi di *open innovation* di cui 4 in progetti incentrati sulla trasformazione dell'economia circolare (2 completati nel 2022 e 2 nel primo trimestre 2023). Completati 2 *tech tour* per aziende/*startup* a Tel Aviv (Smart Mobility Tech Tour) e a San Francisco (in connessione con SMAU, presso INNOVIT con la collaborazione di ITA – Italian Trade Agency)
- **Diffusione della mentalità/cultura dell'innovazione:** nel 1sem.23, realizzati 17 eventi di posizionamento e *match making*⁽¹⁾ (8 nel 2trim.23) con ~1,200 partecipanti; dal 2022, sono stati organizzati 49 eventi con ~3,300 partecipanti. Nel 1sem.23, sono stati pubblicati 6 report sull'innovazione relativi a tecnologie e *trend* (21 dal 2022) e contribuito alla stesura del Libro Bianco 2023 **Valore Acqua per l'Italia** con altri *partner*, e al 2° rapporto "United Nations Environment Program - Finance Initiative"
- **Neva SGR** nel 1sem.23 ha effettuato investimenti per ~€20mln in *startup* (~€9mln nel 2trim.23) e oltre €74mln dal 2022. Nel 2022, chiuso con successo per il fundraising del Fondo Neva First (lanciato nel 2020) e il Fondo Neva First Italia (lanciato nel 2021) per complessivi €250mln e lanciato il *Fondo Sviluppo Ecosistemi di Innovazione*, finalizzato a supportare lo sviluppo di ecosistemi di innovazione, raccogliendo €15mln, con primo investimento in Tech4Planet, iniziativa di *tech transfer* in collaborazione con CDP, Politecnici di Milano, Torino, Bari e con il supporto del *Circular Economy Lab*

Accelerazione nell'impegno verso Net-Zero



- A seguito dell'adesione del Gruppo alle alleanze Net-Zero (**NZBA, NZAMI, NZAOA e NZIA**)⁽²⁾:
 - A febbraio 2022, pubblicati nel Piano Industriale 2022-2025 gli obiettivi intermedi al 2030 su 4 settori ad alta emissione (*Oil & Gas, Power Generation, Automotive e Coal Mining* – oltre il 60% delle emissioni finanziate per le società non finanziarie nei settori NBZA al 30.6.21). Ad aprile 2022, l'impegno di ISP alla convalida SBTi è stato pubblicato sul sito web SBTi. La prima rendicontazione al 31.12.22 delle emissioni assolute dei 4 settori mostra una riduzione del 60% rispetto al 2021 (si veda capitolo dedicato nel 2022 TCFD report che include inoltre un *high-level Transition Plan* secondo le linee guida GFANZ⁽³⁾)
 - Ad ottobre 2022, Eurizon Capital SGR, Fideuram Asset Management SGR, Fideuram Asset Management Ireland e il Gruppo assicurativo Intesa Sanpaolo Vita hanno pubblicato i loro primi obiettivi intermedi⁽⁴⁾.
- **Engagement attivo** e continuo (include tra gli altri):
 - Partecipazione a *workgroup/workstream* di **GFANZ**⁽³⁾, **NZBA, NZAOA, NZIA, IIGCC**⁽⁵⁾, con contributi a relative pubblicazioni e casi studio dedicati. Nel 2trim.23 è continuata la partecipazione della Divisione Insurance ai diversi tavoli di lavoro NZAOA, in particolare a quelli per lo sviluppo di nuove metodologie in ambito titoli governativi, il *reporting* e l'*engagement*
 - Fideuram: Attivato il processo di **engagement individuale** e **collettivo** attraverso l'adesione alla **Net Zero Engagement Initiative (NZEI)** e alla seconda fase di **Climate Action 100+**
 - A giugno 2022, ISP è diventata un **investitore firmatario di CDP** 
 - Ad ottobre 2022, Eurizon ha aderito alla **campagna CDP Science-Based Targets**, con lo scopo di promuovere la trasparenza ambientale delle aziende
- A novembre 2022, ISP ha partecipato, unica banca italiana a COP27 a Sharm El Sheik
- Disegnata la nuova proposizione di gruppo nel mercato volontario della CO₂, volta al supporto della clientela nell'attività di riduzione delle emissioni lorde di CO₂, gestione delle emissioni residue e protezione e salvaguardia delle aree forestali

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

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

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

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

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

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

Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate



- **Erogati ~€37,6mld** nel periodo 2021-1sem.23 dei €76mld di nuovo credito disponibile a supporto della **green economy, circular economy e transizione ecologica** in relazione al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza 2021-2026
- **~€0,7mld di Mutui Green** nel 1sem.23 (€3,3mld nel 2022-1sem.23) 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.23 204 progetti valutati e validati per un importo di >€6,6mld; accordati ~€2,6mld in 112 transazioni (di cui €1,6mld relativi a criteri *green*) e €2,8mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €2,5mld relativi a criteri *green*). Complessivamente, dal 2022, 624 progetti valutati e validati per un controvalore di >€15,6mld, accordati >€7,3mld su 342 transazioni (di cui €4,2mld relativi a criteri *green*), con €5,8mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €4,7mld relativi a criteri *green*). Nel mese di aprile effettuato un aggiornamento dei criteri di accesso al *plafond* per il *framework circular*, secondo i criteri della Fondazione Ellen MacArthur, e per il *framework green*, in linea con il *Green, Social & Sustainability Bond Framework* di Intesa Sanpaolo. In corso le attività di supporto previste nell'accordo di partnership con la Fondazione Ellen MacArthur, e le attività di Intesa Sanpaolo Innovation Center previste dall'accordo di collaborazione con Cariplo Factory in ambito Circular Economy Lab
- Attivati **11 Laboratori ESG** (a Venezia, Padova, Brescia, Bergamo, Cuneo, Bari-Taranto, Roma, Napoli-Palermo e Milano), punti di incontro fisico e virtuale per supportare le PMI nell'approccio alla sostenibilità, e un'evoluzione dei servizi di consulenza offerti dai *partner* (ad esempio Circularity, Nativa, CE Lab e altri)
- Continuo successo della gamma di prodotti **S-Loan** dedicati alle PMI per finanziare progetti volti a migliorare il loro profilo di sostenibilità (sulle 5 linee di prodotto: S-Loan ESG, S-Loan *Diversity*, S-Loan *Climate Change*; S-Loan *Agribusiness* e S-Loan *Tourism*). Concessi ~€0,9mld nel 1sem.23 (~€4,4mld dal lancio nel luglio 2020)
- Ad ottobre 2021, lancio di **Digital Loan** (D-Loan) volto a migliorare la digitalizzazione delle aziende: €23mld dal lancio
- A dicembre 2021, lancio dei **Suite Loan** per incentivare gli investimenti per la riqualificazione e il miglioramento delle strutture alberghiere e dei servizi ricettivi: erogati €12mld dal lancio
- **Completata l'implementazione dell'evoluzione ESG/Clima del quadro di credito delle imprese non finanziarie**, facendo leva su *ESG sectoral assessment* e *ESG sectoral strategy*, sullo *scoring* ESG delle controparti e sulle nuove regole in tema di prodotti sostenibili; definita la metodologia di analisi del piano di transizione dei clienti *Oil & Gas* e progressiva estensione agli altri settori prioritari
- In corso progettualità per verificare l'allineamento alla tassonomia EU dei portafogli in essere (mutui, *bond*, *non-financial corporate lending*) ai fini dello *steering* del *Green Asset Ratio*
- **Consulenza ESG alle aziende** per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con particolare attenzione ai settori dell'energia, infrastrutture e industria & *automotive*
- Definita una *value proposition* ESG per i segmenti *corporate*, PMI e Retail in tutte le banche della Divisione International Subsidiary Banks⁽¹⁾
- Rafforzamento dei **prodotti di investimento ESG** per l'*asset management* con una penetrazione in aumento al ~70% del totale *AuM*⁽²⁾; incremento nelle opzioni di investimento (art. 8 e 9 SFDR) sottostanti i prodotti assicurativi per la clientela al ~75% (1sem.23)
- Continuo impegno sulle attività di *Stewardship*: nel 1sem.23, Eurizon Capital SGR ha preso parte a 1.123 assemblee degli azionisti (di cui 93% di emittenti quotati all'estero) e 292 *engagement* (di cui 46% su tematiche ESG)
- Rivisto il modello di **Advisory Fideuram** per incorporare i principi ESG nella pianificazione finanziaria *need-based* e lanciato un **programma di formazione completo per la certificazione ESG per i consulenti finanziari** (più di 38.500 ore erogate a ~1.300 partecipanti nel 1sem.23) e per private banker dipendenti e agenti (~3.800 ore erogate a ~800 partecipanti nel 1sem.23)

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

(1) Escluse Moldavia e Ucraina


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

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

Principali evidenze

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



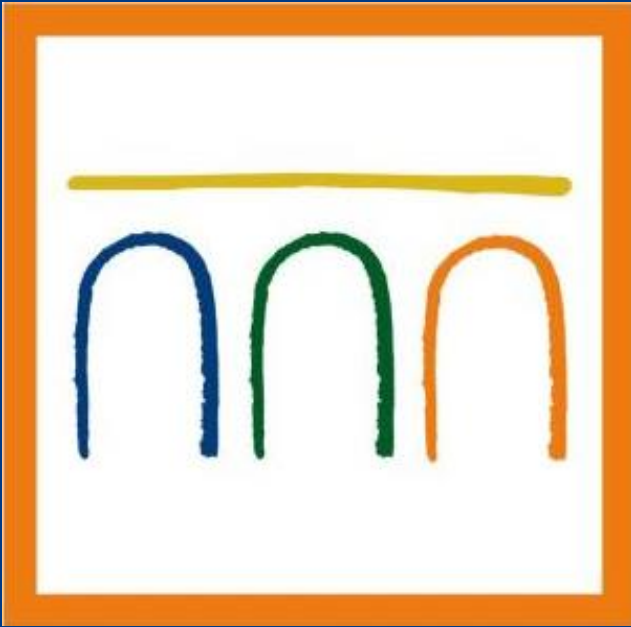
- ~2.200 professionisti assunti dal 2021
- ~3.000 persone riqualificate nel 2022 e 1sem.23
- ~16,5mln ore di formazione erogate dal 2022
- Oltre 200 talenti hanno completato il loro percorso di sviluppo nell'ambito dell'*International Talent Program*, in corso per altre ~270 risorse: sono stati selezionati 20 nuovi talenti dal mercato esterno che hanno iniziato il programma nell'aprile 2023
- Identificati ~470 *key people*, soprattutto tra il *Middle Management* per iniziative di sviluppo e formazione dedicate
- Piattaforma dedicata per favorire il benessere dei dipendenti (fisico, emotivo, psicologico e sociale) con contenuti video, *podcast*, articoli, strumenti e app. Eventi e iniziative in presenza e in modalità digitale, palestre aziendali e servizio di *Employee Assistance Program* (servizio di supporto psicologico)
- Attuato il nuovo *Long-Term Incentive Plan* per supportare gli obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025 e favorire l'imprenditorialità individuale
- Completata la creazione del nuovo *player leader* in Italia nella formazione attraverso la combinazione tra ISP Formazione e Digit'Ed, società del Fondo Nextalia
- Nuova organizzazione del lavoro con le OOSS nel mese di maggio 2023 che ha migliorato ulteriormente le misure di flessibilità in tema di orario e *smart working*, introducendo la settimana lavorativa di 4 giorni su base volontaria a parità di retribuzione
- Definiti e condivisi gli obiettivi 2023 di *Diversity & Inclusion* per ogni unità organizzativa, incluso il recepimento del nuovo impegno relativo ad accessi equi per genere nei ruoli di *senior leadership*; avviato il monitoraggio degli obiettivi 2023 per ciascuna Divisione e Area di Governo; rafforzata la collaborazione con ISPROUD, la prima community di dipendenti del Gruppo (ad oggi più di 600 Persone LGBTQ+ e alleate)
- Riconoscimento di Intesa Sanpaolo all'interno del *Refinitiv Global Diversity and Inclusion Index 2022*, come prima banca in Europa, seconda a livello globale e unica italiana tra i 100 luoghi di lavoro più inclusivi e attenti alle diversità. Intesa Sanpaolo è stata inserita per il sesto anno consecutivo nel Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2023, con un punteggio di 87 su 100, in incremento rispetto all'anno precedente. Intesa Sanpaolo è inoltre il primo grande Gruppo bancario italiano ad ottenere la certificazione Prassi di Riferimento (PDR) 125:2022 per la parità di genere prevista dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), grazie al suo impegno in materia di diversità e inclusione. Effettuato con successo un *audit di mid-term* per il mantenimento della Certificazione *GEEIS – Diversity*, acquisita nel 2021: confermato l'apprezzamento per i risultati ottenuti, con miglioramenti nei pareri in merito all'applicazione della politica di inclusione e pratiche per l'equità retributiva, il *work-life balance* e la diffusione di una cultura inclusiva
- ISP riconosciuta *Top Employer 2023*⁽¹⁾  per il secondo anno consecutivo e ha ricevuto il premio *Best Talent Acquisition Team* nell'ambito dei *Talent Awards* del 2023 di LinkedIn

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

(1) Da *Top Employers Institute*

Risultati 1sem.23

Informazioni di dettaglio



Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln

	1sem.23		30.6.23
Proventi operativi netti	12.398	Impieghi a clientela	437.497
Costi operativi	(5.211)	Attività finanziarie della clientela ⁽¹⁾	1.251.897
<i>Cost/Income ratio</i>	42,0%	di cui Raccolta diretta bancaria	554.407
Risultato della gestione operativa	7.187	di cui Raccolta diretta assicurativa	174.122
Risultato corrente lordo	6.744	di cui Raccolta indiretta	693.217
Risultato netto	4.222	- <i>Risparmio gestito</i>	437.839
		- <i>Risparmio amministrato</i>	255.378
		<i>RWA</i>	295.786
		Totale attivo	955.205

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

1sem.23 vs 1sem.22: Risultato netto pari a €4,2mld, il miglior semestre dal 2007

€ mln

	1sem.22 ⁽¹⁾	1sem.23	Δ%
Interessi netti	4.049	6.838	68,9
Commissioni nette	4.544	4.353	(4,2)
Risultato dell'attività assicurativa	841	856	1,8
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1.329	337	(74,6)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(8)	14	n.s.
Proventi operativi netti	10.755	12.398	15,3
Spese del personale	(3.189)	(3.185)	(0,1)
Spese amministrative	(1.352)	(1.375)	1,7
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(623)	(651)	4,5
Costi operativi	(5.164)	(5.211)	0,9
Risultato della gestione operativa	5.591	7.187	28,5
Rettifiche di valore nette su crediti	(1.432)	(556)	(61,2)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(114)	(191)	67,5
Altri proventi (oneri) netti	143	304	112,6
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	4.188	6.744	61,0
Imposte sul reddito	(1.475)	(2.084)	41,3
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(39)	(86)	120,5
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(64)	(90)	40,6
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(278)	(239) ⁽²⁾	(14,0)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	14	(23)	n.s.
Risultato netto	2.346	4.222	80,0

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

(2) Include il contributo finale per il Fondo di Risoluzione: €323mln pre-tasse (€221mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

2trim. vs 1trim.: Risultato Netto pari a €2,3mld, il miglior trimestre dal 2007

€ mln

	1trim.23	2trim.23	Δ%
Interessi netti	3.254	3.584	10,1
Commissioni nette	2.137	2.216	3,7
Risultato dell'attività assicurativa	397	459	15,6
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	262	75	(71,4)
Altri proventi (oneri) operativi netti	7	7	0,0
Proventi operativi netti	6.057	6.341	4,7
Spese del personale	(1.560)	(1.625)	4,2
Spese amministrative	(644)	(731)	13,5
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(332)	(319)	(3,9)
Costi operativi	(2.536)	(2.675)	5,5
Risultato della gestione operativa	3.521	3.666	4,1
Rettifiche di valore nette su crediti	(189)	(367)	94,2
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(70)	(121)	72,9
Altri proventi (oneri) netti	101	203	101,0
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	3.363	3.381	0,5
Imposte sul reddito	(1.084)	(1.000)	(7,7)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(42)	(44)	4,8
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(46)	(44)	(4,3)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(228)	(11)	(95,2)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(7)	(16)	128,6
Risultato netto	1.956	2.266	15,8

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Conto economico trimestrale

€ mln

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

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

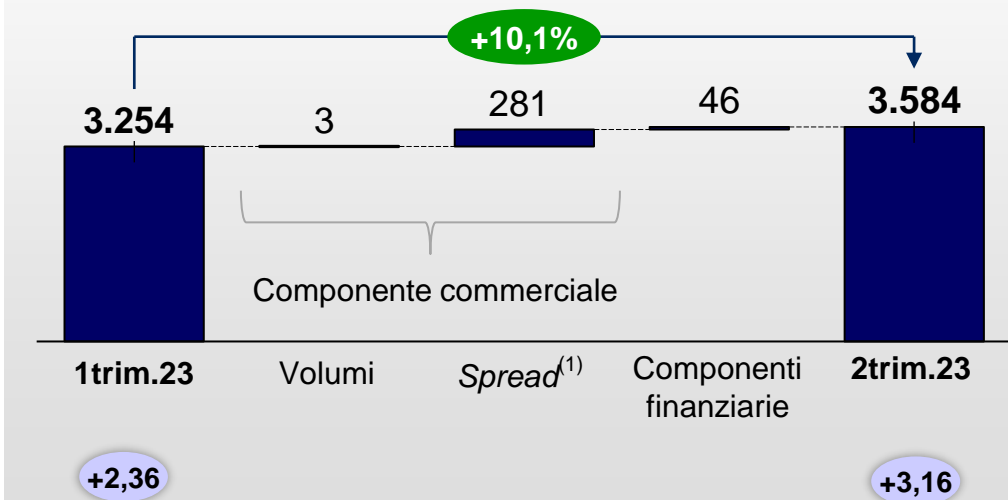
(1) Riesposto per l'applicazione dell'*IFRS 17* e dell'*IFRS 9* da parte delle società assicurative del Gruppo

Interessi netti: crescita significativa grazie alla componente commerciale

Analisi trimestrale

€ mln

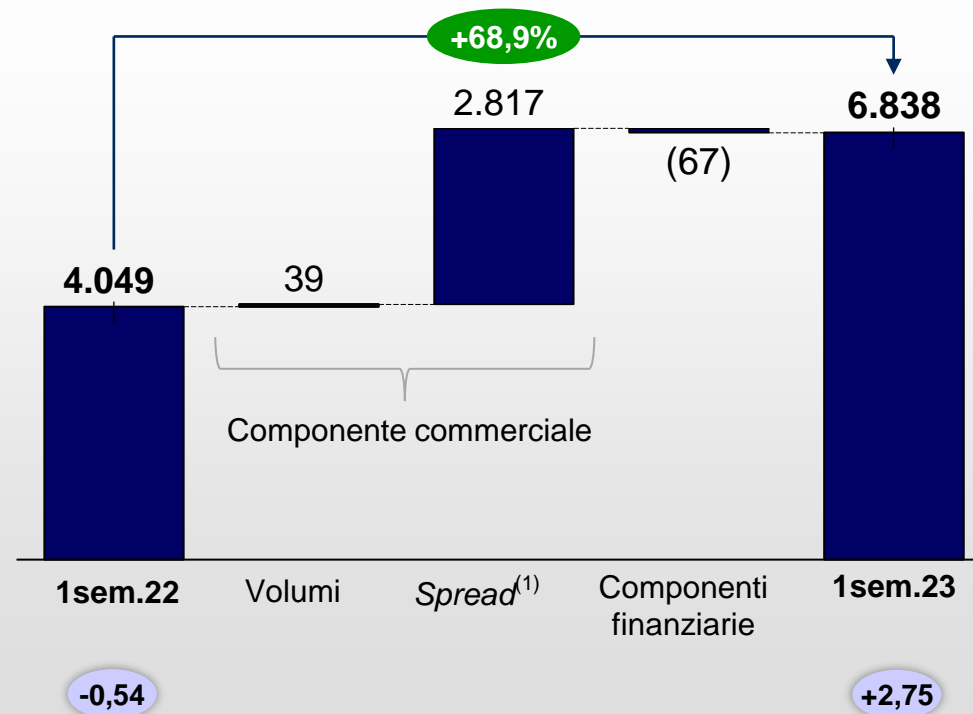
% Euribor 1M (dati medi)



Analisi annuale

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

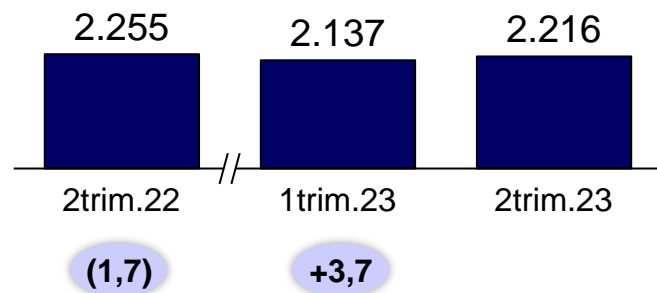
(1) Include hedging su poste a vista

Commissioni nette: in ripresa nel 2° trimestre

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 2trim.23 vs 2trim.22 e 1trim.23

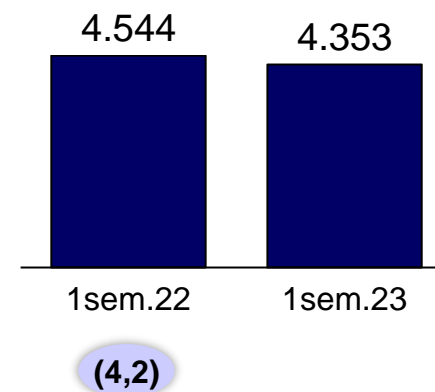


- Commissioni da Attività bancaria commerciale in crescita del 5,0% (+€31mln) vs 1trim.
- Aumento delle commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+1,0%; +€9mln) vs 1trim.

Analisi annuale

€ mln

% Δ 1sem.23 vs 1sem.22



- Calo in larga parte dovuto alle commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza

Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

€ mln

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

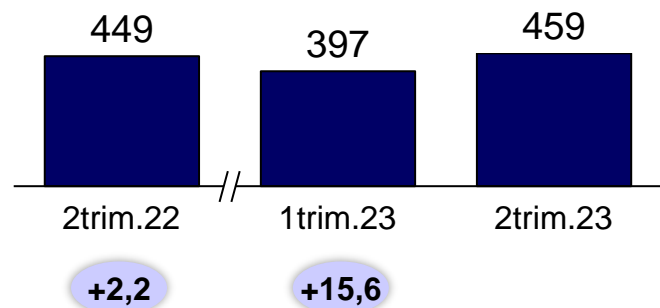
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Risultato dell'attività assicurativa: il miglior trimestre di sempre

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 2trim.23 vs 2trim.22 e 1trim.23

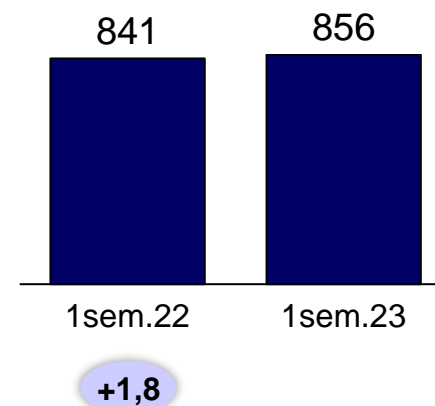


- Ricavi⁽¹⁾ *non-motor* P&C a €130mln in crescita del 16% vs 2trim.22, €152mln includendo i prodotti *credit-linked*

Analisi annuale

€ mln

% Δ 1sem.23 vs 1sem.22



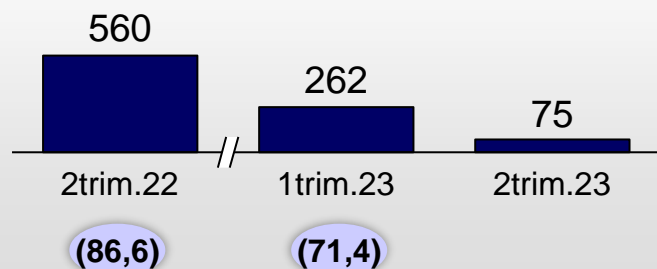
- Ricavi⁽¹⁾ *non-motor* P&C a €264mln in crescita del 15%, €307mln includendo i prodotti *credit-linked*

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

Analisi trimestrale

€ mln

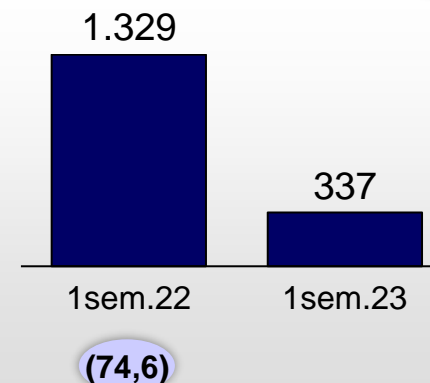
% Δ 2trim.23 vs 2trim.22 e 1trim.23



Analisi annuale

€ mln

% Δ 1sem.23 vs 1sem.22



Contributi per attività

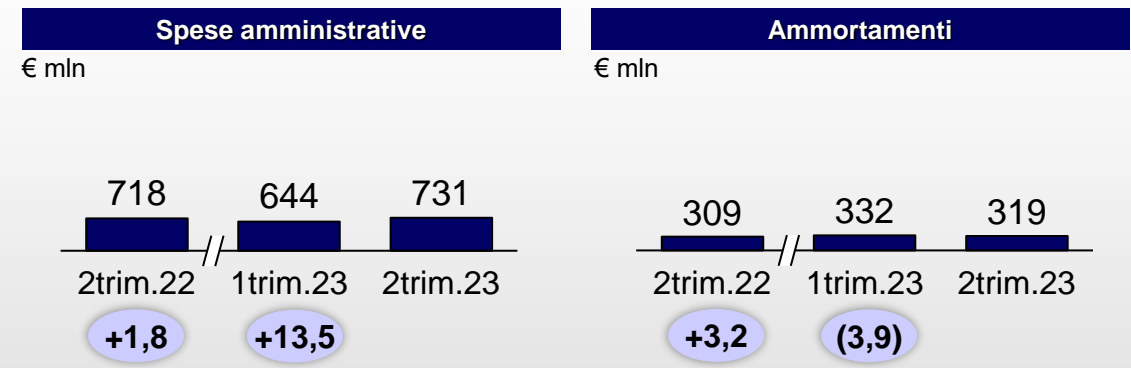
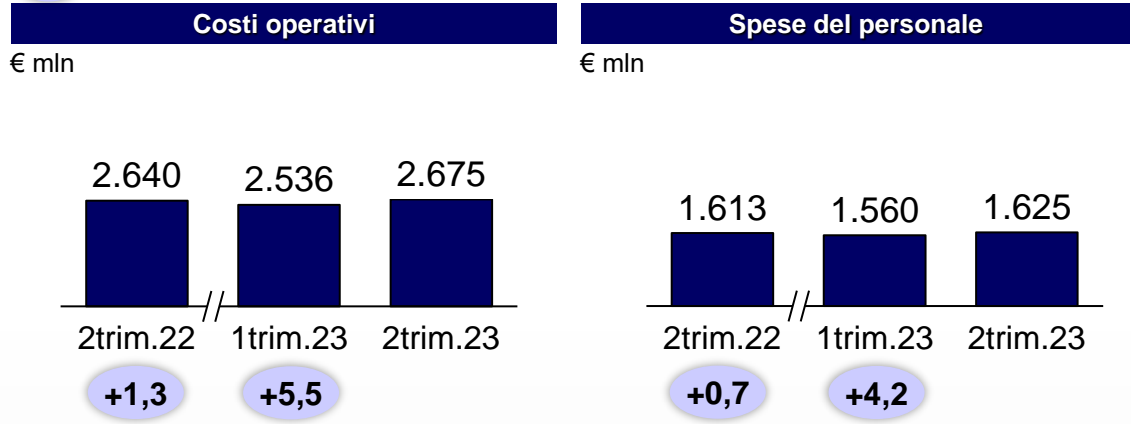
	2trim.22	1trim.23	2trim.23	1sem.22	1sem.23
Clientela	88	89	80	178	169
Capital markets	(78)	65	(68)	(89)	(3)
Trading e Tesoreria	568	107	63	1.262	170
Prodotti strutturati di credito	(18)	1	-	(22)	1

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Costi operativi: sostanzialmente stabili nonostante l'inflazione e pur continuando ad investire in tecnologia e nella crescita

Analisi trimestrale

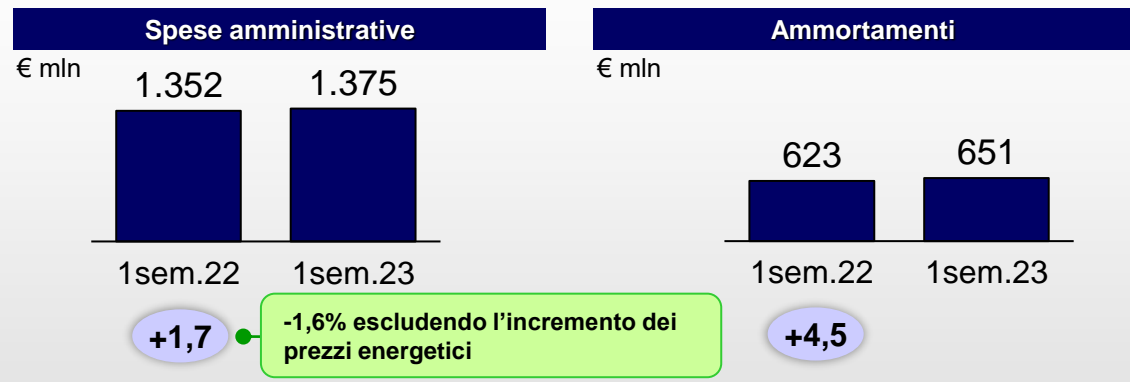
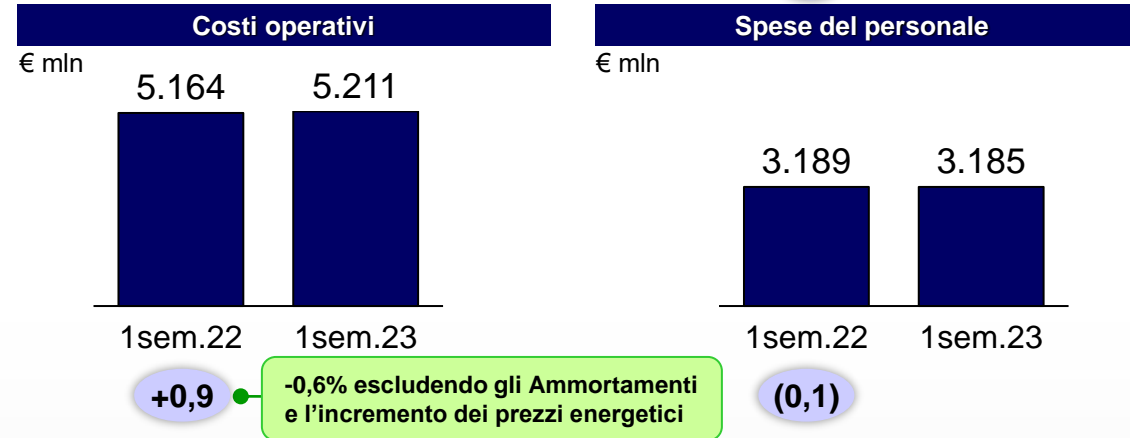
% Δ 2trim.23 vs 2trim.22 e 1trim.23



▪ Aumento delle Spese amministrative vs 1trim. in larga parte dovuto alla stagionalità

Analisi annuale

% Δ 1sem.23 vs 1sem.22



- **Cost/Income ratio** semestrale più basso di sempre, in calo al 42,0% (vs 48,0% nel 1sem.22)
- Spese del personale stabili con una riduzione dell'organico di ~1.850 unità
- Ammortamenti in aumento per gli investimenti per la crescita (tecnologia +8,6%), razionalizzando immobili e altro (-3,6%)

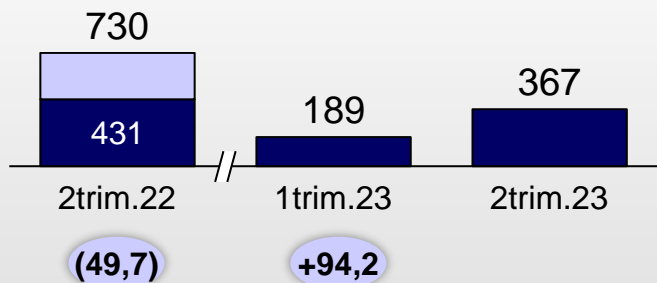
Rettifiche nette su crediti: Costo del rischio ai minimi storici accompagnato da una crescita del coverage dei Crediti deteriorati

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 2trim.23 vs 2trim.22 e 1trim.23

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



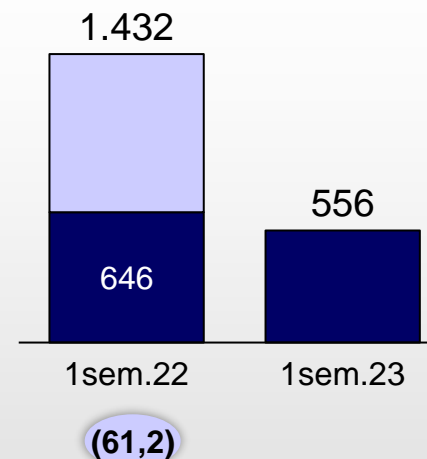
- Ulteriore riduzione dello *stock* di Crediti deteriorati nel 2trim.23

Analisi annuale

€ mln

% Δ 1sem.23 vs 1sem.22

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



- Basso Costo del credito pari a 25pb annualizzato
- Copertura dei Crediti deteriorati in crescita (+4,2pp vs 30.6.22)
- *Stock* e *ratio* di Crediti deteriorati netti più bassi di sempre e flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

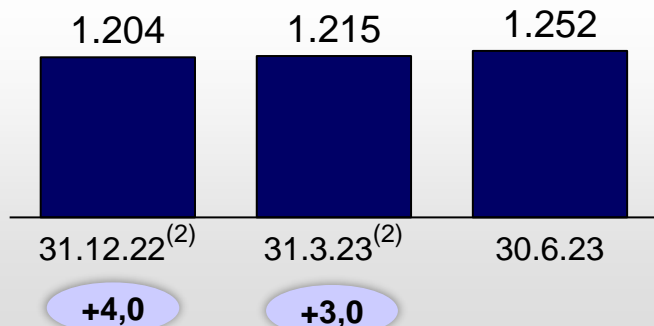
Risultati divisionali e altre informazioni

~€1.300 miliardi di Attività finanziarie della clientela, in aumento di €37mld nel 2° trimestre

% Δ 30.6.23 vs 31.12.22 e 31.3.23

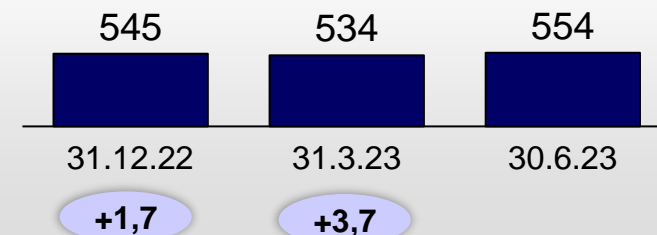
Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

€ mld



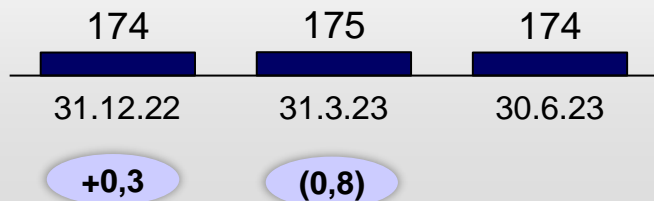
Raccolta diretta bancaria

€ mld



Raccolta diretta assicurativa

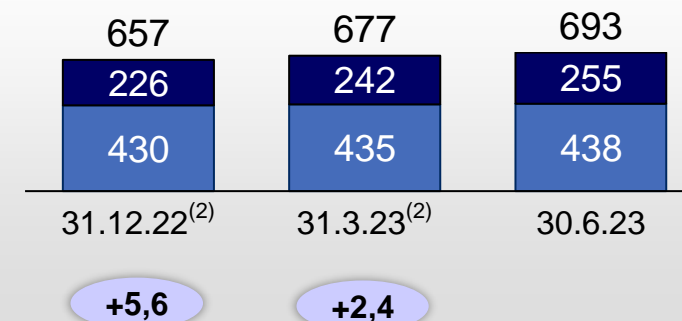
€ mld



Raccolta indiretta

€ mld

■ Risparmio amministrato
■ Risparmio gestito



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

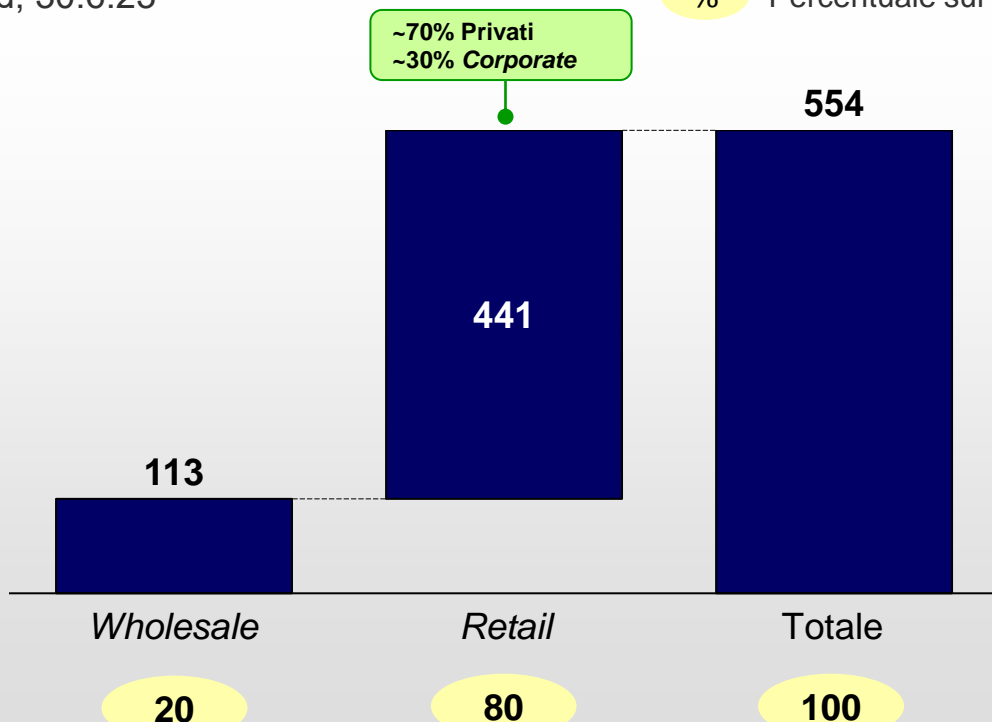
(2) L'ammontare della Raccolta indiretta è risposto, con riferimento al Risparmio amministrato, in relazione all'intervenuto *delisting* di titoli azionari che, in quanto non più quotati, sono computati al valore nominale

Mix della Raccolta

Composizione Raccolta diretta bancaria

€ mld; 30.6.23

% Percentuale sul totale



	Wholesale	Retail
Conti correnti e depositi	13	389
Pct e prestito titoli	15	-
Bond senior ⁽¹⁾	35	8
Covered bond	25	-
Funding istituzionale a breve termine	14 ⁽²⁾	-
Passività subordinate	10	4
Altra raccolta	1	41 ⁽³⁾

Collocati presso clienti Private Banking

- La raccolta *retail* rappresenta l'80% della Raccolta diretta bancaria
- 83% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (63% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€13.000 per i Privati (~19mln di clienti) e ~€68.000 per i *Corporate* (~1,8mln di clienti)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Inclusi i *Senior non-preferred*

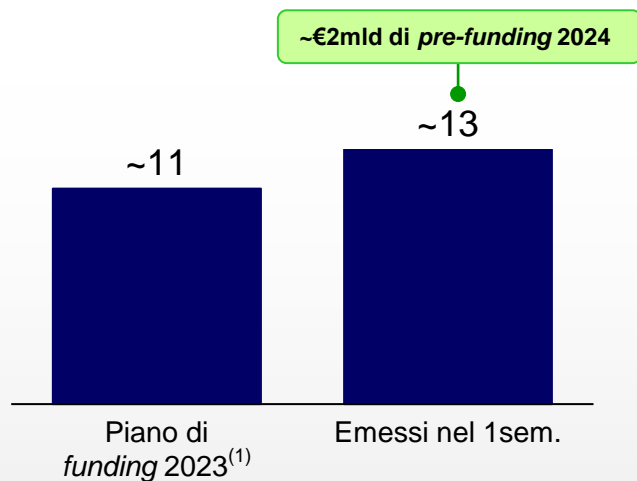
(2) Certificati di deposito + *Commercial paper*

(3) Inclusi i *Certificates*

Forte capacità di funding: ampio accesso ai mercati internazionali

Emissioni *wholesale* a M/L termine nel 2023

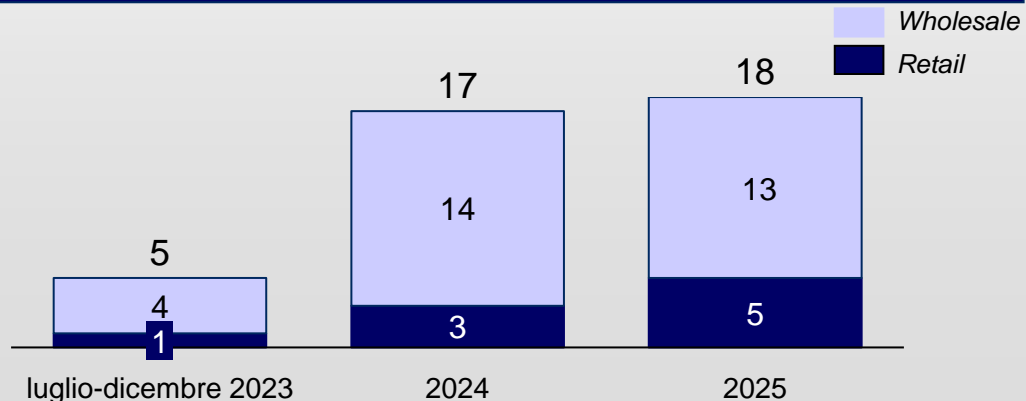
€ mld



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

Scadenze a M/L termine 2023-2025

€ mld



Principali emissioni *wholesale*

2022

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

2023

- Collocati €1mld di Tier 2, una doppia *tranche* di *green senior non-preferred* per €2,25mld, £600mln di *green senior non-preferred*, €1,5mld di *floating rate senior preferred*, €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* e €1,25mld di *covered bond*. In media la domanda è per il 91% estera; la media della sottoscrizione in eccesso degli *orderbooks* è stata di ~2,3x
 - 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

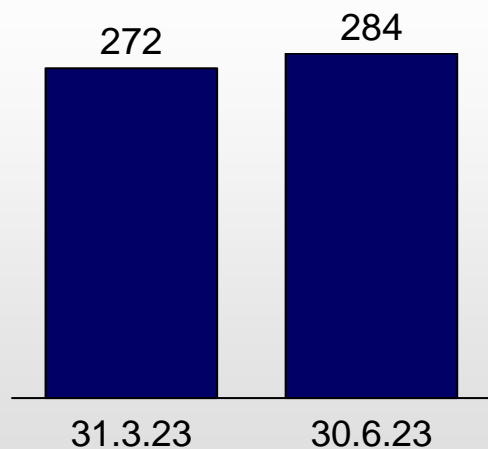
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

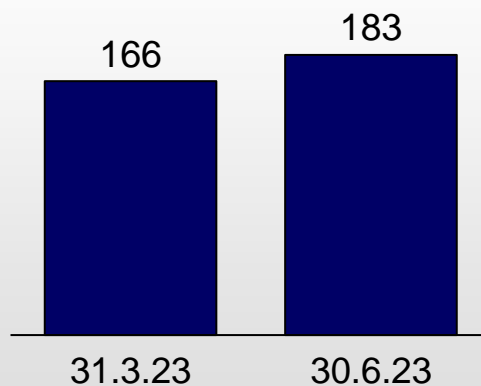
Attivi liquidi⁽¹⁾

€ mld



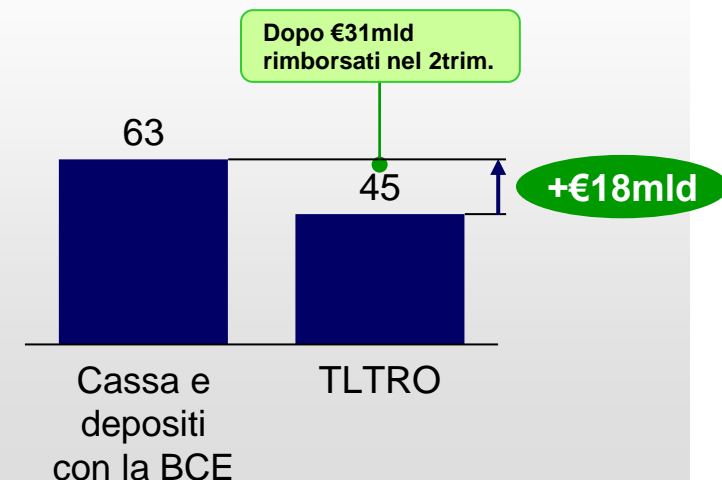
Attivi stanziabili disponibili e non utilizzati presso le Banche Centrali⁽²⁾ (al netto di *haircut*)

€ mld



Cassa e depositi con la BCE vs TLTRO

€ mld, 30.6.23



- *LCR* al 171%⁽³⁾ e *NSFR* al 126% (*target* 2025 del Piano di Impresa: rispettivamente ~125% e ~115%)
- Operazioni di rifinanziamento con la BCE: ~€45mld composti interamente da TLTRO III (TLTRO *tranche* III.7: €36mld - scadenza il 27.3.24; III.8: €9mld - scadenza il 26.6.24; III.9: €60mld - scadenza il 25.9.24)
- *Loan to Deposit ratio*⁽⁴⁾ al 79%

(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. Al 30.6.23 €172mld di *HQLA*

(2) Attivi stanziabili disponibili (esclusi attivi dati a collaterale e inclusi attivi stanziabili ricevuti a collaterale) e cassa e depositi presso le Banche Centrali. Al 30.6.23 €140mld di *HQLA*

(3) Media degli ultimi dodici mesi

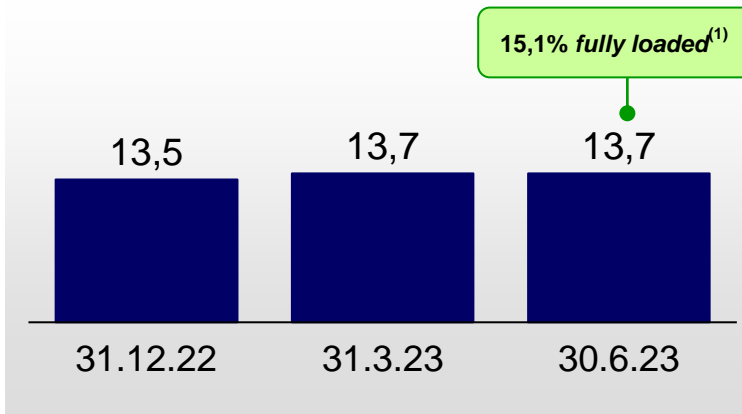
(4) Impieghi a clientela/Raccolta diretta bancaria

Patrimonializzazione solida, nonostante ~60pb di impatti regolamentari nel 1° semestre

Fully phased-in Common equity ratio

€3mld di dividendi già maturati nel 1sem.

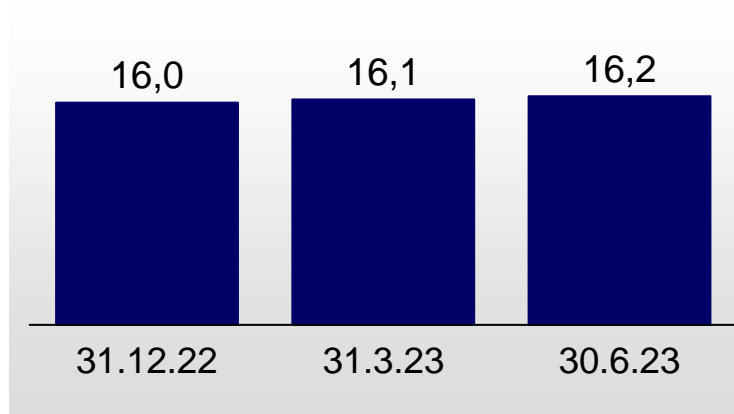
%



Fully phased-in Tier 1 ratio

€3mld di dividendi già maturati nel 1sem.

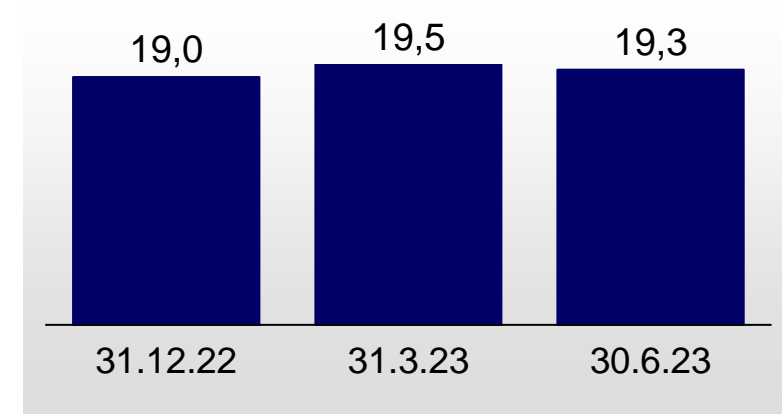
%



Fully phased-in Total capital ratio

€3mld di dividendi già maturati nel 1sem.

%



- ~120pb di beneficio addizionale dall'assorbimento delle *DTA* (di cui ~30pb nell'orizzonte 3trim.23-2025) non inclusi nel *fully phased-in CET1 ratio*
- *Leverage ratio* al 5,7%⁽²⁾

(1) Pro-forma Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 30.6.23 considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (*DTA*) relative alla *FTA* di *IFRS 9* (€0,9mld al 30.6.23), *DTA* convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del *goodwill* (€4,8mld al 30.6.23) e alle rettifiche di valore su crediti (€2,2mld al 30.6.23), *DTA* relative al contributo pubblico *cash* di €1.285mln - esente da imposte - a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete (€0,04mld al 30.6.23), così come l'atteso assorbimento delle *DTA* relative alla combinazione con UBI Banca e al nuovo accordo con i sindacati sottoscritto il 16.11.21 (€0,3mld al 30.6.23) e *DTA* relative alle perdite pregresse (€2,3mld al 30.6.23), e la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo del 1sem.23)

(2) Includendo le esposizioni con la BCE1

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Crediti deteriorati: massivo deleveraging

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

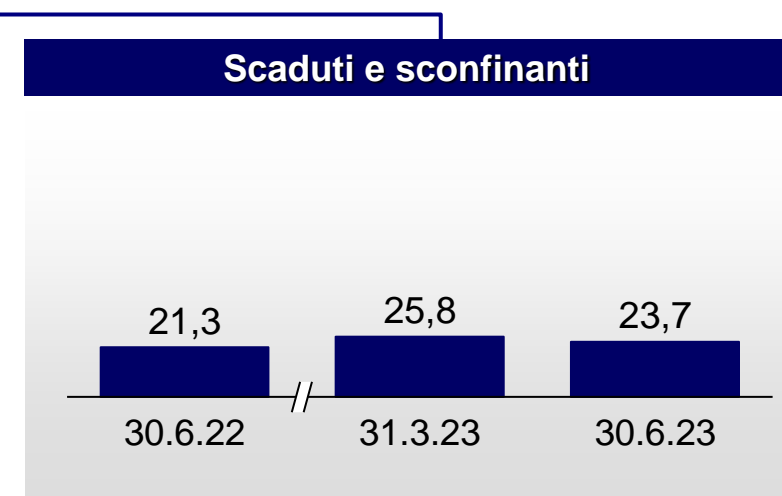
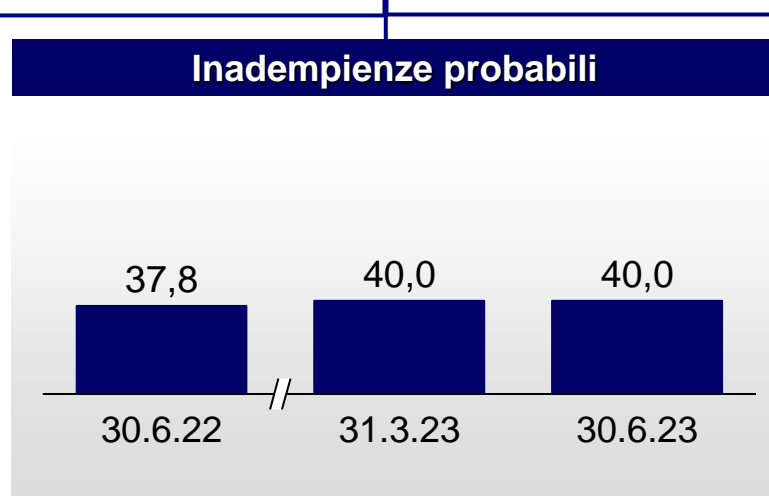
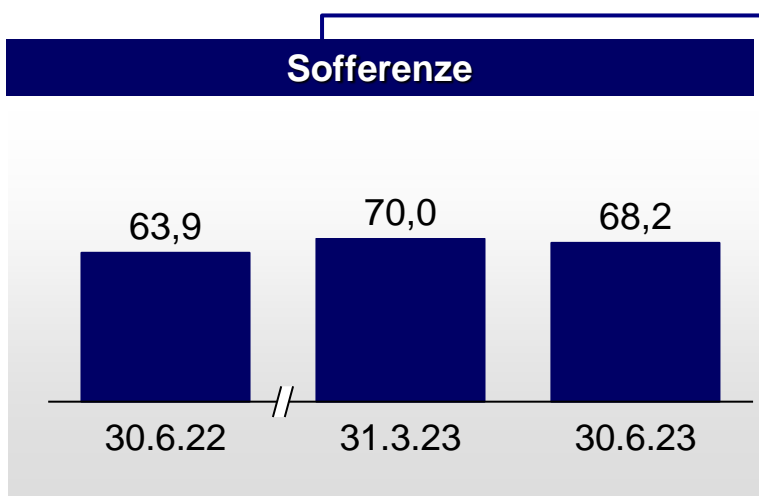
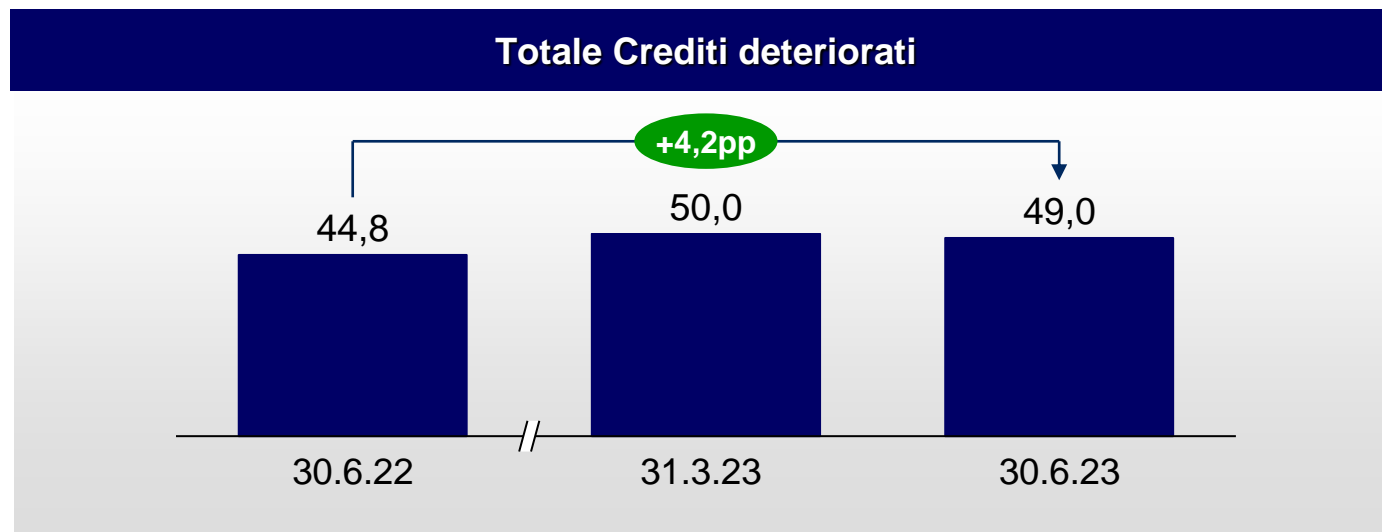
	30.6.22	31.12.22	31.3.23	30.6.23
Sofferenze	3,4	3,7	3,9	3,7
- di cui forborne	0,7	0,8	0,9	0,9
Inadempienze probabili	7,0	6,4	6,4	6,0
- di cui forborne	3,1	2,6	2,6	2,5
Scaduti e sconfinanti	0,7	0,6	0,5	0,7
- di cui forborne	0,1	-	0,1	0,1
Totale	11,1	10,6	10,8	10,4
	2,3	2,3	2,4	2,3
	1,8	1,9	2,0	1,9

	30.6.22	31.12.22	31.3.23	30.6.23
Sofferenze	1,2	1,1	1,2	1,2
- di cui forborne	0,3	0,3	0,3	0,3
Inadempienze probabili	4,4	4,0	3,8	3,6
- di cui forborne	2,1	1,7	1,7	1,6
Scaduti e sconfinanti	0,5	0,4	0,4	0,5
- di cui forborne	0,1	-	0,1	0,1
Totale	6,2	5,5	5,4	5,3
	1,3	1,2	1,2	1,2
	1,0	1,0	1,0	1,0

Stock e ratio di Crediti deteriorati netti più bassi di sempre

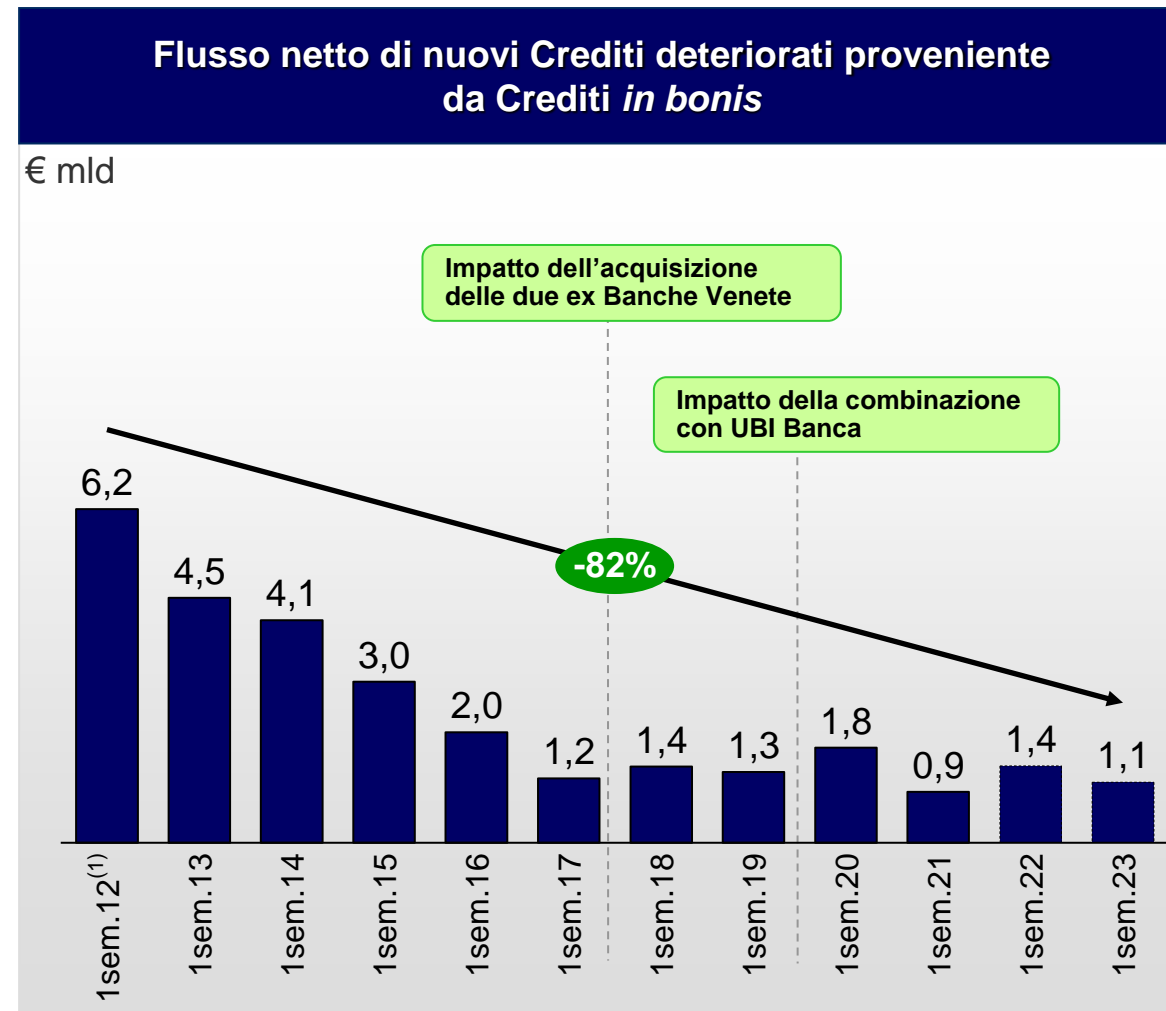
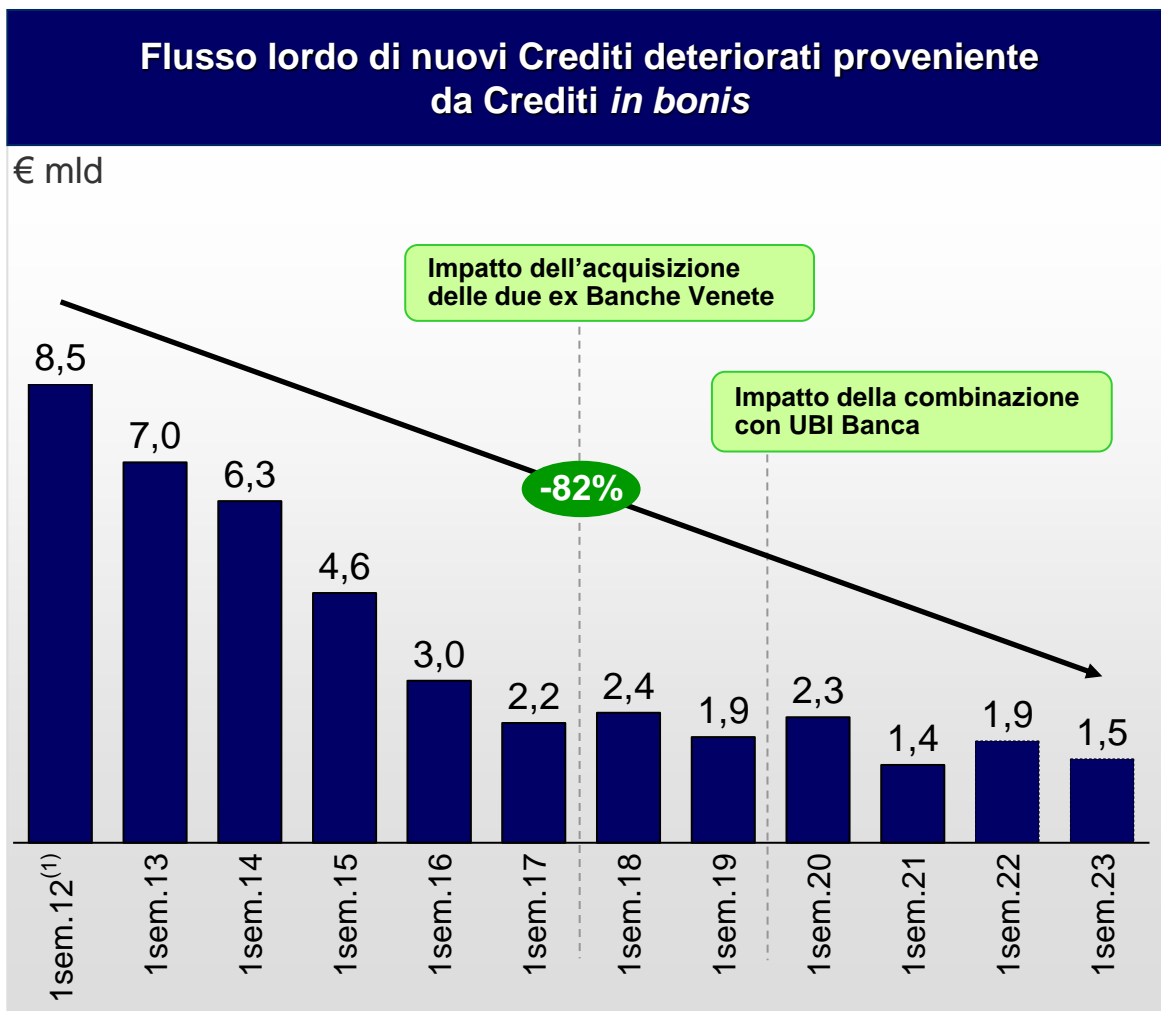
Crediti deteriorati: copertura cospicua ed in aumento vs 30.6.22

Copertura specifica; %



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Flusso di Crediti deteriorati: ai minimi storici

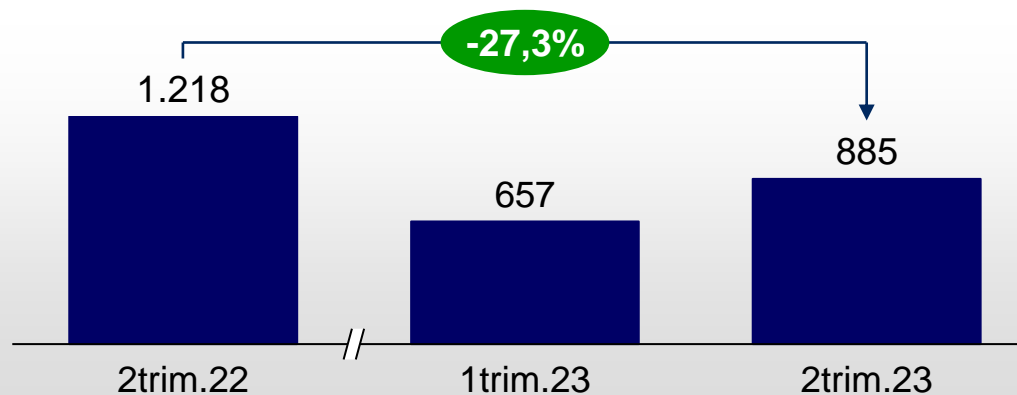


(1) Dati 2012 ricalcolati considerando gli effetti dei cambiamenti regolamentari nel criterio di classificazione dei Crediti a Scaduti e Sconfinanti introdotto da Banca d'Italia (90 giorni nel 2012 vs 180 fino al 31.12.11)

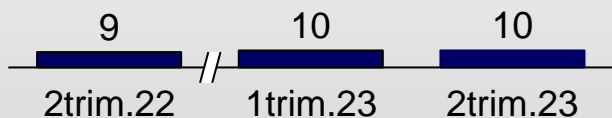
Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

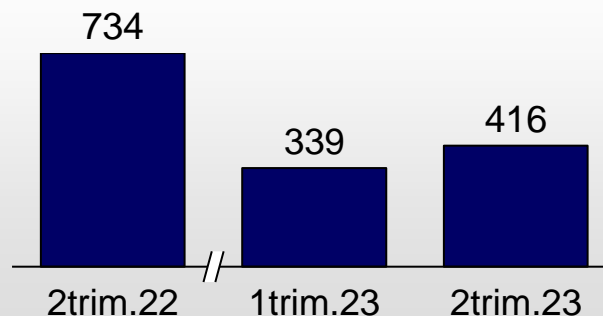
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



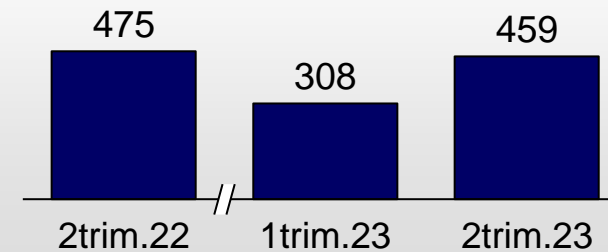
Sofferenze



Inadempienze probabili



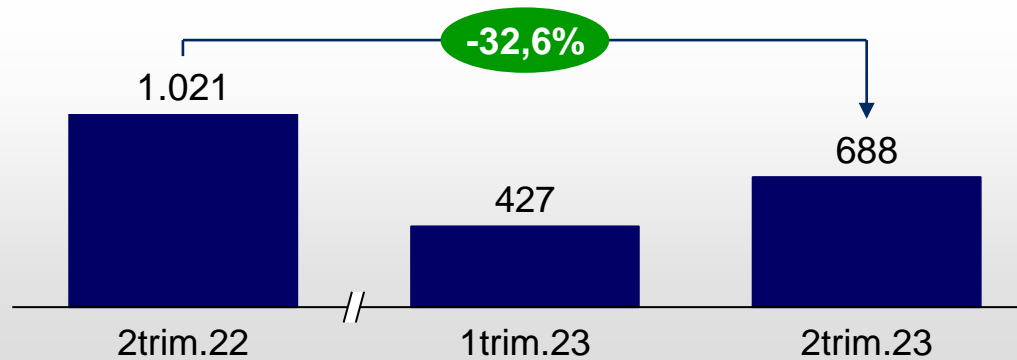
Scaduti e sconfinanti



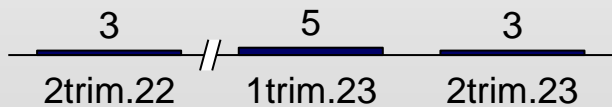
Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

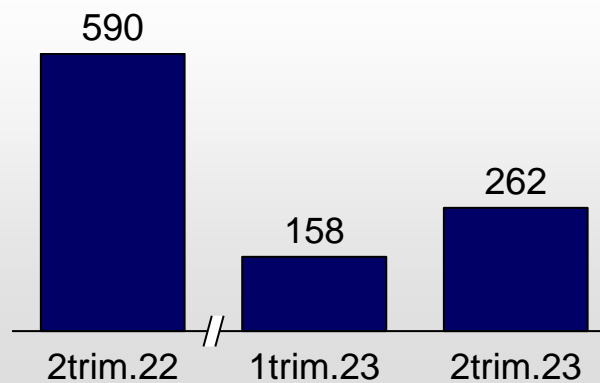
Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



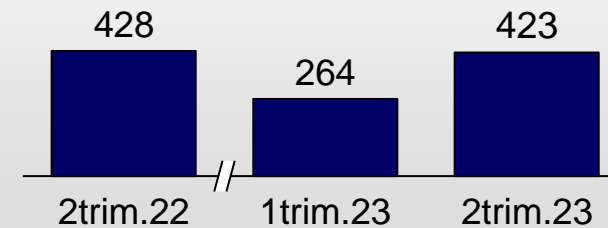
Sofferenze



Inadempienze probabili

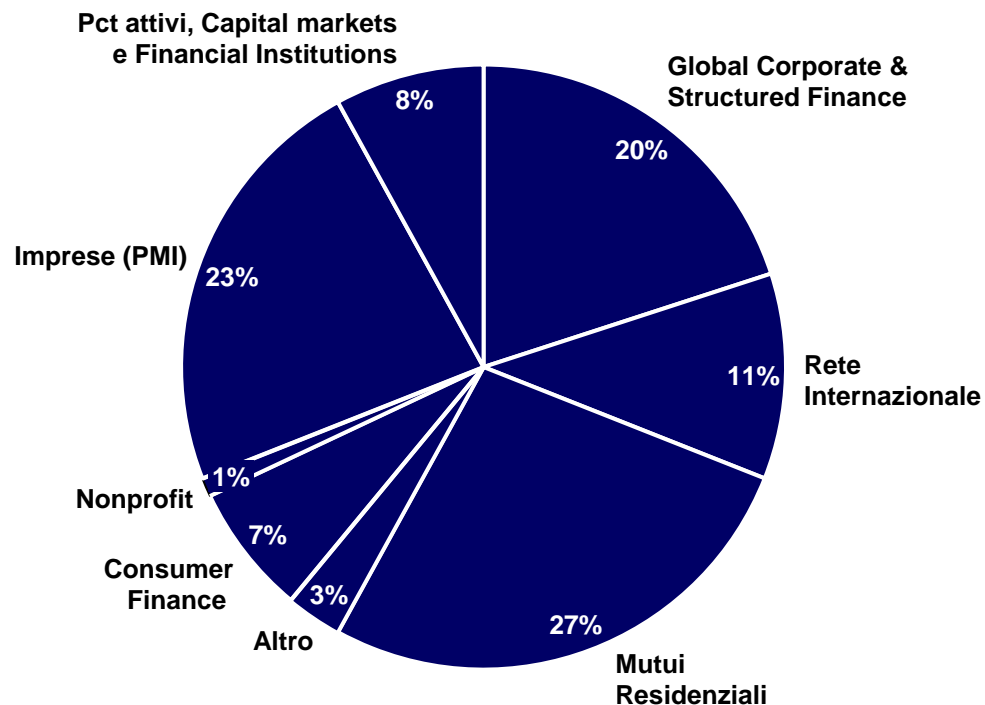


Scaduti e sconfinanti



Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di *business* (dati al 30.6.23)



■ **Il portafoglio mutui residenziali presenta un basso profilo di rischio**

- Rapporto rata/reddito disponibile al 31%
- *Loan-to-Value* medio pari al ~59%
- Durata media all'accensione pari a ~24 anni
- Durata media residua pari a ~19 anni

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

	30.6.23
Amministrazioni pubbliche	5,1%
Società finanziarie	7,6%
Società non finanziarie	43,1%
<i>di cui:</i>	
SERVIZI	4,7%
UTILITY	4,4%
DISTRIBUZIONE	3,3%
IMMOBILIARE	3,2%
COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI	3,0%
ALIMENTARE	2,6%
METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	2,3%
SISTEMA MODA	2,2%
INFRASTRUTTURE	2,1%
MEZZI DI TRASPORTO	1,9%
ENERGIA ED ESTRAZIONE	1,9%
MECCANICA	1,8%
CHIMICA, GOMMA E PLASTICA	1,7%
TURISMO	1,7%
AGRICOLTURA	1,6%
TRASPORTI	1,2%
COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE	0,9%
MOBILI E ELETTRODOMESTICI	0,8%
FARMACEUTICA	0,8%
MEDIA	0,5%
LEGNO E CARTA	0,4%
ALTRI BENI DI CONSUMO	0,2%

Esposizione verso la Russia ridotta allo 0,2% degli Impieghi alla clientela del Gruppo

€ mld, dati al 30.6.23

	Presenza locale in Russia	Esposizione <i>cross-border</i> verso la Russia ⁽¹⁾
Impieghi a Clientela (al netto delle garanzie ECA e degli accantonamenti)	0,1 ⁽²⁾	0,7
Garanzie ECA⁽³⁾	-	0,8 ⁽⁴⁾
Impieghi verso banche (al netto degli accantonamenti)	0,6	0,04 ⁽⁵⁾
Obbligazioni (al netto delle svalutazioni)	0,01	n.s. ⁽⁶⁾
Derivati	n.s.	-
RWA	1,7	2,4
Totale attivo	1,4	n.a.
Funding infragruppo	0,3	n.a.

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

(1) L'esposizione verso le controparti russe incluse nelle liste SDN di nomi a cui si applicano le sanzioni è pari a soli €0,35mld

(2) E' inoltre presente un *off-balance* di €0,06mld per la Russia (di cui €0,04mld margini disponibili irrevocabili)

(3) *Export Credit Agencies*

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

(5) E' inoltre presente un *off-balance* di €0,1mld (no margini disponibili irrevocabili)

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

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Risultati per area di *business*

Dati al 30.6.23

	Divisioni							Totale
	Banca dei Territori	IMI Corporate & Investment Banking	International Subsidiary Banks ⁽¹⁾	Private Banking ⁽²⁾	Asset Management ⁽³⁾	Insurance ⁽⁴⁾	Centro di Governo / Altro ⁽⁵⁾	
Proventi operativi netti (€ mln)	5.699	1.962	1.417	1.566	465	828	461	12.398
Risultato gestione operativa (€ mln)	2.623	1.257	868	1.097	354	657	331	7.187
Risultato netto (€ mln)	1.272	848	679	701	260	477	(15)	4.222
Cost/Income (%)	54,0	35,9	38,7	29,9	23,9	20,7	n.s.	42,0
RWA (€ mld)	78,8	108,5	35,7	12,3	1,8	0,0	58,7	295,8
Raccolta diretta bancaria (€ mld)	271,4	105,9	54,2	45,6	0,0	0,0	77,2	554,4
Impieghi a clientela (€ mld)	240,4	131,3	41,1	14,6	0,2	0,0	9,8	437,5

Nota: L'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

(3) Eurizon

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

(5) Tesoreria, Strutture Centrali e rettifiche di consolidamento

Banca dei Territori: 1sem.23 vs 1sem.22

€ mln

	1sem.22	1sem.23	Δ%
Interessi netti	1.947	3.281	68,5
Commissioni nette	2.375	2.360	(0,6)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	59	60	1,7
Altri proventi (oneri) operativi netti	7	(2)	n.s.
Proventi operativi netti	4.388	5.699	29,9
Spese del personale	(1.672)	(1.641)	(1,9)
Spese amministrative	(1.427)	(1.434)	0,5
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(2)	(1)	(50,0)
Costi operativi	(3.101)	(3.076)	(0,8)
Risultato della gestione operativa	1.287	2.623	103,8
Rettifiche di valore nette su crediti	(258)	(611)	136,8
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(38)	(61)	60,5
Altri proventi (oneri) netti	11	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.002	1.951	94,7
Imposte sul reddito	(328)	(642)	95,7
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(7)	(24)	242,9
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(18)	(13)	(27,8)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	13	0	(100,0)
Risultato netto	662	1.272	92,1

Banca dei Territori: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1 trim.23	2trim.23	Δ%
Interessi netti	1.573	1.708	8,6
Commissioni nette	1.181	1.178	(0,3)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	32	28	(12,0)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(2)	0	n.s.
Proventi operativi netti	2.785	2.914	4,6
Spese del personale	(802)	(839)	4,7
Spese amministrative	(701)	(733)	4,7
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(0)	(0)	(17,3)
Costi operativi	(1.503)	(1.573)	4,7
Risultato della gestione operativa	1.282	1.341	4,6
Rettifiche di valore nette su crediti	(209)	(402)	92,2
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(7)	(55)	730,8
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.066	885	(17,0)
Imposte sul reddito	(351)	(291)	(17,1)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(13)	(12)	(4,4)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(7)	(5)	(26,4)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(0)	(0)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	695	576	(17,1)

IMI Corporate & Investment Banking: 1sem.23 vs 1sem.22

€ mln

	1sem.22	1sem.23	Δ%
Interessi netti	956	1.308	36,8
Commissioni nette	564	569	0,9
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1.026	86	(91,6)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(1)	(1)	0,0
Proventi operativi netti	2.545	1.962	(22,9)
Spese del personale	(235)	(255)	8,5
Spese amministrative	(422)	(440)	4,3
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(9)	(10)	11,1
Costi operativi	(666)	(705)	5,9
Risultato della gestione operativa	1.879	1.257	(33,1)
Rettifiche di valore nette su crediti	(1.072)	100	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(60)	(105)	75,0
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	747	1.252	67,6
Imposte sul reddito	(346)	(392)	13,3
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(10)	(12)	20,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	1	0	(100,0)
Risultato netto	392	848	116,3

Includendo €947mln di accantonamenti per l'esposizione Russia-Ucraina nel 1sem.22

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

€ mln

	1trim.23	2trim.23	Δ%
Interessi netti	611	696	14,0
Commissioni nette	258	311	20,4
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	103	(17)	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(0)	(0)	6,0
Proventi operativi netti	972	990	1,8
Spese del personale	(118)	(137)	15,4
Spese amministrative	(211)	(229)	8,7
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(5)	(5)	(6,7)
Costi operativi	(334)	(370)	10,8
Risultato della gestione operativa	638	619	(2,9)
Rettifiche di valore nette su crediti	10	90	762,9
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(58)	(47)	(18,6)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	591	662	12,1
Imposte sul reddito	(190)	(202)	6,6
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(6)	0,5
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	395	453	14,9

International Subsidiary Banks: 1sem.23 vs 1sem.22

€ mln

	1sem.22	1sem.23	Δ%
Interessi netti	709	1.094	54,3
Commissioni nette	290	290	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	79	66	(16,5)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(32)	(33)	3,1
Proventi operativi netti	1.046	1.417	35,5
Spese del personale	(265)	(281)	6,0
Spese amministrative	(198)	(212)	7,1
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(56)	(56)	0,0
Costi operativi	(519)	(549)	5,8
Risultato della gestione operativa	527	868	64,7
Rettifiche di valore nette su crediti	(188)	(45)	(76,1)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(14)	(22)	57,1
Altri proventi (oneri) netti	2	121	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	327	922	182,0
Imposte sul reddito	(118)	(203)	72,0
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(19)	(21)	10,5
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	(1)	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(24)	(17)	(29,2)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	(1)	n.s.
Risultato netto	166	679	309,0

Includendo €146mln di accantonamenti per l'esposizione Russia-Ucraina nel 1sem.22

International Subsidiary Banks: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1trim.23	2trim.23	Δ%
Interessi netti	520	574	10,5
Commissioni nette	138	152	10,6
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	21	45	114,4
Altri proventi (oneri) operativi netti	(13)	(20)	53,8
Proventi operativi netti	665	752	13,0
Spese del personale	(138)	(143)	3,6
Spese amministrative	(102)	(110)	7,3
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(28)	(28)	3,2
Costi operativi	(268)	(281)	5,0
Risultato della gestione operativa	397	470	18,3
Rettifiche di valore nette su crediti	(0)	(45)	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(5)	(17)	286,6
Altri proventi (oneri) netti	120	1	(99,4)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	513	409	(20,3)
Imposte sul reddito	(130)	(73)	(43,9)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(10)	(11)	8,1
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	(0,1)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(6)	(10)	68,7
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)	12,0
Risultato netto	366	313	(14,3)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Private Banking: 1sem.23 vs 1sem.22

€ mln

	1sem.22	1sem.23	Δ%
Interessi netti	101	602	496,0
Commissioni nette	1.023	931	(9,0)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	25	34	36,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	11	(1)	n.s.
Proventi operativi netti	1.160	1.566	35,0
Spese del personale	(225)	(240)	6,7
Spese amministrative	(184)	(186)	1,1
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(40)	(43)	7,5
Costi operativi	(449)	(469)	4,5
Risultato della gestione operativa	711	1.097	54,3
Rettifiche di valore nette su crediti	(3)	(11)	266,7
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	13	(17)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	721	1.069	48,3
Imposte sul reddito	(179)	(343)	91,6
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(16)	(11)	(31,3)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(10)	(12)	20,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(2)	(2)	0,0
Risultato netto	514	701	36,4

Private Banking: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1trim.23	2trim.23	Δ%
Interessi netti	280	322	15,3
Commissioni nette	455	476	4,5
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	20	14	(29,2)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(1)	0	(100,0)
Proventi operativi netti	754	812	7,7
Spese del personale	(117)	(123)	5,2
Spese amministrative	(91)	(95)	4,5
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(21)	(22)	2,3
Costi operativi	(229)	(240)	4,7
Risultato della gestione operativa	525	573	9,1
Rettifiche di valore nette su crediti	(6)	(6)	(3,4)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(6)	(11)	87,9
Altri proventi (oneri) netti	0	(0)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	513	556	8,3
Imposte sul reddito	(158)	(185)	17,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(6)	2,9
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(6)	(6)	(14,1)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	(0)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(0)	(2)	400,0
Risultato netto	343	358	4,2

Asset Management: 1sem.23 vs 1sem.22

€ mln

	1sem.22	1sem.23	Δ%
Interessi netti	0	2	n.s.
Commissioni nette	472	418	(11,4)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(15)	13	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	38	32	(15,8)
Proventi operativi netti	495	465	(6,1)
Spese del personale	(48)	(50)	4,2
Spese amministrative	(49)	(57)	16,3
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(3)	(4)	33,3
Costi operativi	(100)	(111)	11,0
Risultato della gestione operativa	395	354	(10,4)
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	395	354	(10,4)
Imposte sul reddito	(89)	(92)	3,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(1)	0	(100,0)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(2)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	0	(100,0)
Risultato netto	302	260	(13,9)

Asset Management: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1trim.23	2trim.23	Δ%
Interessi netti	1	1	(50,8)
Commissioni nette	209	210	0,5
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	7	5	(27,9)
Altri proventi (oneri) operativi netti	17	15	(13,9)
Proventi operativi netti	235	231	(1,7)
Spese del personale	(23)	(27)	17,0
Spese amministrative	(27)	(30)	11,3
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(2)	(2)	7,5
Costi operativi	(52)	(59)	13,6
Risultato della gestione operativa	183	172	(6,1)
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(2)	2	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	181	173	(4,0)
Imposte sul reddito	(50)	(42)	(16,9)
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 (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)	(14,9)
Risultato netto	129	130	0,9

Insurance: 1sem.23 vs 1sem.22

€ mln

	1sem.22 ⁽¹⁾	1sem.23	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	1	1	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	809	834	3,1
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(7)	(7)	0,0
Proventi operativi netti	803	828	3,1
Spese del personale	(68)	(72)	5,9
Spese amministrative	(94)	(84)	(10,6)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(15)	(15)	0,0
Costi operativi	(177)	(171)	(3,4)
Risultato della gestione operativa	626	657	5,0
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	39	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	626	696	11,2
Imposte sul reddito	(157)	(205)	30,6
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(4)	(7)	75,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(3)	(5)	66,7
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	(2)	n.s.
Risultato netto	462	477	3,2

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

Insurance: 2trim. vs 1trim.

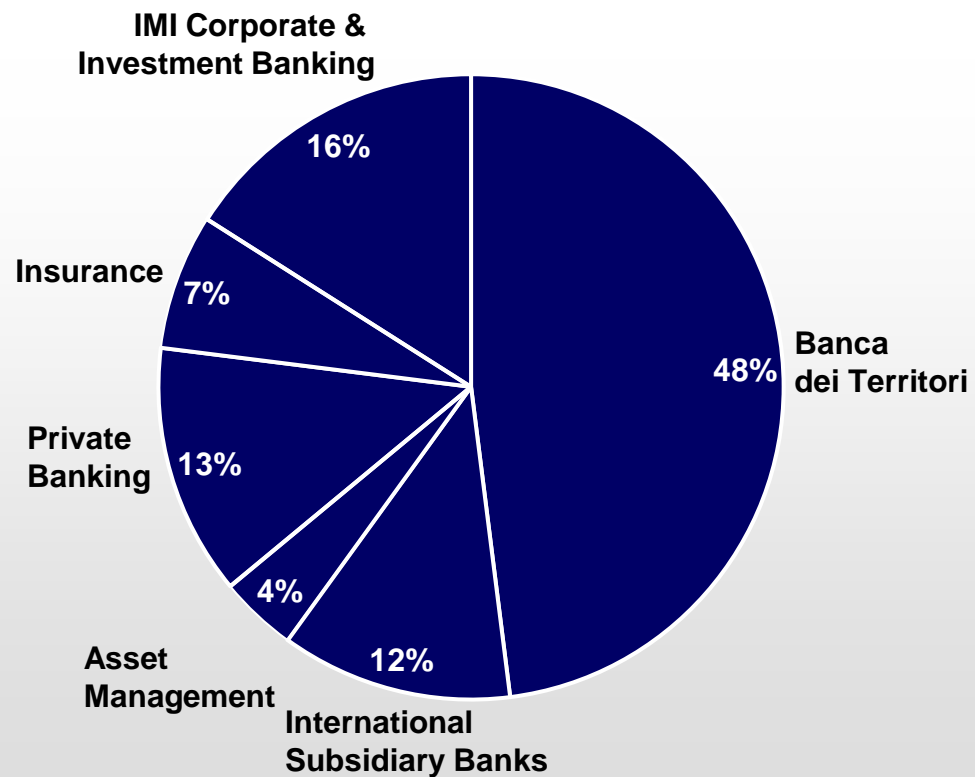
€ mln

	1trim.23	2trim.23	Δ%
Interessi netti	0	0	(13,1)
Commissioni nette	1	1	(1,9)
Risultato dell'attività assicurativa	385	449	16,6
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	(0)	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(1)	(6)	303,0
Proventi operativi netti	384	444	15,5
Spese del personale	(35)	(37)	3,9
Spese amministrative	(40)	(44)	12,0
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(8)	(8)	(1,4)
Costi operativi	(83)	(89)	7,3
Risultato della gestione operativa	302	355	17,8
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	2	37	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	304	392	29,1
Imposte sul reddito	(97)	(109)	12,1
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(2)	(5)	133,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(3)	31,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(2)	0	(100,0)
Risultato netto	201	276	37,3

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Leadership di mercato in Italia

Proventi operativi netti 1sem.23 Composizione per area di *business*⁽¹⁾



Leader in Italia

Ranking

Quote di mercato⁽²⁾

%

1

Impieghi

18,6

1

Depositi⁽³⁾

21,9

1

Fondi pensione⁽⁴⁾

24,3

1

Risparmio gestito⁽⁵⁾

24,6

1

Factoring⁽⁴⁾

28,3

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Escluso il Centro di Governo

(2) Dati al 30.6.23












(3) Comprendono le obbligazioni

(4) Dati al 31.3.23

(5) Fondi comuni; dati al 31.3.23

International Subsidiary Banks per Paese

Dati al 30.6.23

	 Ungheria	 Slovacchia	 Slovenia	 Croazia	 Bosnia	 Serbia	 Albania	 Romania	 Moldavia	 Ucraina ^(*)	Totale CEE	 Egitto	Totale	Incidenza % sul Gruppo
Proventi operativi netti (€ mln)	233	336	71	293	25	208	31	24	9		1.228	177	1.405	11,3%
Costi operativi (€ mln)	62	116	25	102	12	62	14	17	5		417	58	474	9,1%
Rettifiche su crediti (€ mln)	10	27	1	(9)	1	11	(4)	1	(0)		38	15	53	9,6%
Risultato netto (€ mln)	94	132	34	250	8	104	14	3	3		643	63	706	16,7%
Raccolta diretta da clientela (€ mld)	5,5	19,4	3,3	12,7	1,0	5,7	1,5	1,1	0,2		50,3	3,6	53,9	9,7%
Impieghi a clientela (€ mld)	4,2	17,4	2,3	8,7	0,8	4,7	0,5	0,8	0,1		39,5	1,7	41,1	9,4%
Crediti in bonis (€ mld)	4,1	17,3	2,3	8,5	0,8	4,7	0,5	0,8	0,1		39,0	1,6	40,7	9,4%
di cui:														
Retail valuta locale	45%	61%	42%	49%	36%	22%	28%	13%	53%		49%	56%	50%	
Retail in valuta estera	0%	0%	0%	0%	13%	29%	15%	13%	0%		4%	0%	4%	
Corporate valuta locale	25%	31%	58%	50%	29%	6%	11%	42%	19%		33%	25%	33%	
Corporate in valuta estera	30%	8%	0%	1%	22%	43%	46%	33%	28%		13%	18%	14%	
Totale Crediti deteriorati (€ mln)	81	107	6	161	11	45	8	15	1		435	29	464	8,8%
Copertura Crediti deteriorati	43%	66%	79%	56%	62%	67%	50%	64%	75%		60%	75%	61%	
Costo del credito annualizzato⁽¹⁾ (pb)	47	31	7	n.s.	19	47	n.s.	31	n.s.		19	185	26	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) Consolidata sulla base del controvalore dei saldi del 31.3.23 al tasso di cambio del 30.6.23

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

Esposizione totale⁽¹⁾ per i principali Paesi

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	46.870	41.962	3.959	92.791	400.860
Austria	765	521	29	1.315	603
Belgio	4.154	3.146	136	7.436	1.448
Bulgaria					11
Croazia	277	588	75	940	8.518
Cipro					15
Repubblica Ceca	145	37		182	912
Danimarca	25	71	2	98	167
Estonia					4
Finlandia	294	224	4	522	172
Francia	7.147	6.087	440	13.674	6.113
Germania	454	2.618	539	3.611	5.563
Grecia	37		36	73	242
Ungheria	395	911	63	1.369	4.307
Irlanda	936	1.370	484	2.790	420
Italia	23.318	14.046	1.115	38.479	338.385
Lettonia					18
Lituania					2
Lussemburgo	489	927	70	1.486	7.300
Malta					83
Paesi Bassi	1.046	1.162	190	2.398	1.984
Polonia	347	106	5	458	930
Portogallo	545	478	-54	969	561
Romania	65	411	15	491	900
Slovacchia		1.138	12	1.150	14.968
Slovenia	1	191	2	194	2.325
Spagna	6.402	7.633	785	14.820	4.255
Svezia	28	297	11	336	654
Albania	78	544	6	628	510
Egitto	74	1.088		1.162	2.385
Giappone	74	1.644	8	1.726	422
Russia	4	10		14	1.765
Serbia	7	547		554	4.993
Regno Unito	575	725	135	1.435	14.053
Stati Uniti d'America	4.201	8.821	323	13.345	7.509
Altri Paesi	6.549	7.082	189	13.820	21.259
Totale	58.432	62.423	4.620	125.475	453.756

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 30.6.23

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €73.892mln (di cui €51.240mln 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	36.471	30.710	381	67.562	10.739
Austria	615	294	-2	907	
Belgio	3.199	3.056	112	6.367	
Bulgaria					
Croazia	150	588	75	813	1.559
Cipro					
Repubblica Ceca					
Danimarca		10	2	12	
Estonia					
Finlandia	255	153		408	
Francia	6.644	3.593	164	10.401	31
Germania	50	1.521	13	1.584	
Grecia			5	5	
Ungheria	167	882	63	1.112	322
Irlanda	336	56	1	393	
Italia	17.323	10.839	-381	27.781	8.456
Lettonia					18
Lituania					
Lussemburgo	311	591	18	920	
Malta					
Paesi Bassi	828	62	19	909	
Polonia	26	64	5	95	
Portogallo	387	415	-64	738	
Romania	65	411	11	487	3
Slovacchia		1.017	12	1.029	139
Slovenia	1	184	2	187	161
Spagna	6.114	6.963	326	13.403	50
Svezia		11		11	
Albania	78	544	6	628	
Egitto	74	1.088		1.162	535
Giappone		1.101		1.101	
Russia		10		10	
Serbia	7	547		554	217
Regno Unito		237	1	238	
Stati Uniti d'America	3.385	7.254	148	10.787	
Altri Paesi	2.383	4.111	95	6.589	4.764
Totale	42.398	45.602	631	88.631	16.255

**Duration titoli governativi
(Attività bancaria): 6,5 anni
Duration corretta per coperture: 1 anno**

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 30.6.23

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €56.625mln (di cui €48.464mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€1.584mln (di cui -€476mln 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	1.941	6.468	2.192	10.601	18.719
Austria	140	216	28	384	311
Belgio	11	80	23	114	303
Bulgaria					
Croazia					87
Cipro					
Repubblica Ceca		37		37	25
Danimarca	25	31		56	54
Estonia					
Finlandia	24	35	3	62	7
Francia	285	1.629	195	2.109	3.154
Germania	268	566	477	1.311	2.814
Grecia			31	31	232
Ungheria	161	29		190	359
Irlanda	46	10	-2	54	173
Italia	723	2.175	867	3.765	9.677
Lettonia					
Lituania					
Lussemburgo	92	225	32	349	204
Malta					47
Paesi Bassi	58	538	101	697	301
Polonia		34		34	4
Portogallo		35		35	444
Romania			4	4	69
Slovacchia		121		121	1
Slovenia		7		7	7
Spagna	90	517	429	1.036	386
Svezia	18	183	4	205	60
Albania					23
Egitto					107
Giappone	34	368		402	52
Russia					97
Serbia					79
Regno Unito	173	309	71	553	676
Stati Uniti d'America	159	524	134	817	70
Altri Paesi	60	2.079	35	2.174	2.256
Totale	2.367	9.748	2.432	14.547	22.079

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.23

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €9.427mln (di cui €1.390mln in Italia)

Esposizione verso altra clientela per i principali Paesi⁽¹⁾

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	8.458	4.784	1.386	14.628	371.402
Austria	10	11	3	24	292
Belgio	944	10	1	955	1.145
Bulgaria					11
Croazia	127			127	6.872
Cipro					15
Repubblica Ceca	145			145	887
Danimarca		30		30	113
Estonia					4
Finlandia	15	36	1	52	165
Francia	218	865	81	1.164	2.928
Germania	136	531	49	716	2.749
Grecia	37			37	10
Ungheria	67			67	3.626
Irlanda	554	1.304	485	2.343	247
Italia	5.272	1.032	629	6.933	320.252
Lettonia					
Lituania					2
Lussemburgo	86	111	20	217	7.096
Malta					36
Paesi Bassi	160	562	70	792	1.683
Polonia	321	8		329	926
Portogallo	158	28	10	196	117
Romania					828
Slovacchia					14.828
Slovenia					2.157
Spagna	198	153	30	381	3.819
Svezia	10	103	7	120	594
Albania					487
Egitto					1.743
Giappone	40	175	8	223	370
Russia	4			4	1.668
Serbia					4.697
Regno Unito	402	179	63	644	13.377
Stati Uniti d'America	657	1.043	41	1.741	7.439
Altri Paesi	4.106	892	59	5.057	14.239
Totale	13.667	7.073	1.557	22.297	415.422

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.23

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €7.840mln (di cui €1.386mln in Italia)

Disclaimer

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

* * *

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

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

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