

Risultati 2023

Risultati eccellenti con uno Stato patrimoniale ulteriormente rafforzato nel 4° trimestre

Un modello di *business* ben diversificato, pronti per fare leva sulla nostra *leadership* nel *Wealth Management, Protection & Advisory*

**Una banca forte per
un mondo sostenibile**

Il miglior anno di sempre con €7,7mld di Risultato netto

€7,7mld di Risultato netto nel 2023 (+76% vs 2022⁽¹⁾), il miglior anno di sempre (€7,9mld escluso il contributo finale al Fondo di Risoluzione)

€1,6mld di Risultato netto nel 4trim. (+49% vs 4trim.22⁽¹⁾), il miglior 4trim. di sempre, rafforzando al contempo lo Stato patrimoniale

€5,4mld di dividendi *cash* per il 2023, pari ad un *cash payout ratio* del 70%⁽²⁾ e 12% di *dividend yield*⁽³⁾

Buyback equivalente a ~55pb del *CET1 ratio* che si intende lanciare a giugno 2024⁽⁴⁾

Il miglior anno di sempre per Proventi operativi netti (+17% vs 2022⁽¹⁾), Risultato della gestione operativa (+31% vs 2022⁽¹⁾) e Risultato corrente lordo (+65% vs 2022⁽¹⁾)

Il 4° trimestre è il migliore di sempre per Proventi operativi netti, con un'ulteriore crescita degli Interessi netti (+4,8% vs 3trim.23)

Cost/Income ratio più basso di sempre (45,1%)

Aumento di €102mld delle Attività finanziarie della clientela nel 2023, raggiungendo €1.300mld

Flusso di Crediti deteriorati più basso di sempre con ulteriore crescita del *NPL coverage ratio*

Stock di Crediti deteriorati e *NPL ratio* più bassi di sempre (*NPL ratio* netto all'0,9%⁽⁵⁾) con una riduzione di €0,6mld dei Crediti deteriorati lordi nel 4trim.

Fully phased-in Common Equity ratio in crescita al 13,7% (13,2% tenendo conto dell'impatto del *buyback* di ~55pb⁽⁶⁾)

Ulteriormente rafforzata la posizione ai vertici mondiali per impatto sociale con ~€1,5mld di contributo⁽⁷⁾ (€0,3mld già sostenuti) e ~1.000 Persone dedicate

Modello di *business* ben diversificato e creazione e distribuzione di valore elevata e sostenibile, pronti per fare leva sulla nostra *leadership* nel *Wealth Management, Protection & Advisory*

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

(2) Come previsto nel Piano di Impresa 2022-2025. €2,6mld pagati come *interim dividend* il 22.11.23

(3) Basato sul Prezzo medio del titolo ISP nel 2023. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(4) Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

(5) Secondo la definizione EBA

(6) Che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

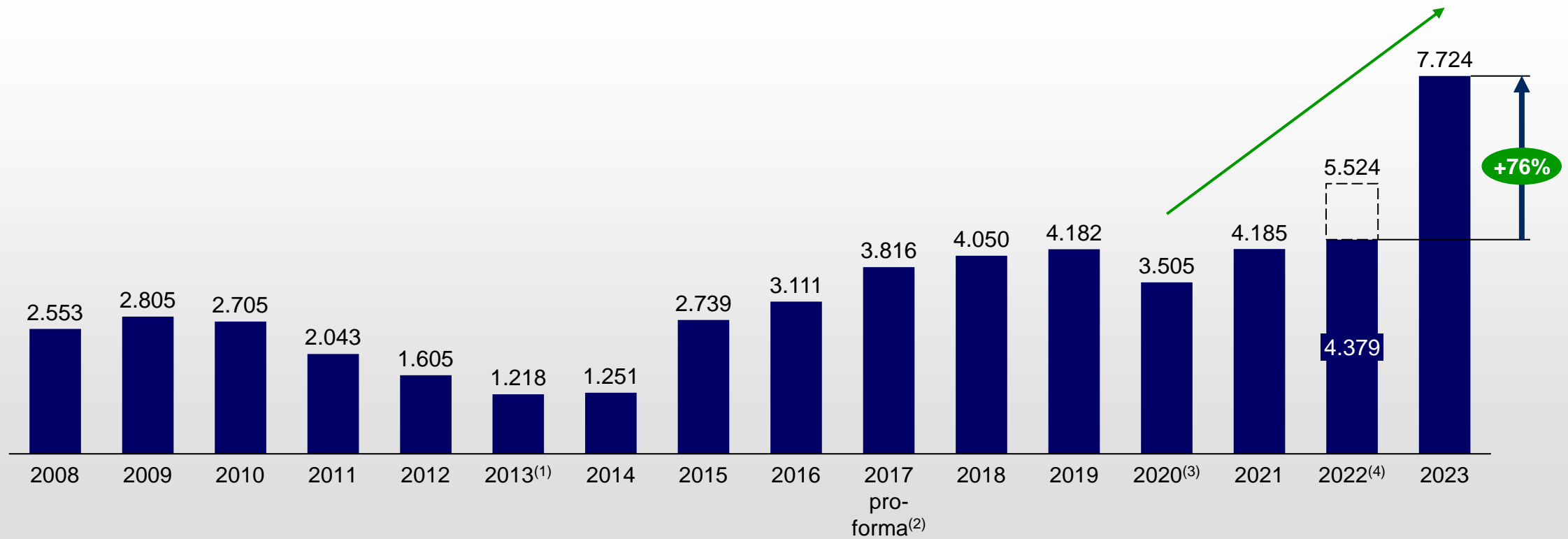
(7) Nel periodo 2023-2027. Perimetro italiano. Come costo per la Banca (inclusi costi di struttura pari a ~€0,5mld relativi alle ~1.000 Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti), già tenuto in considerazione nella *guidance* 2024-2025

Miglior Risultato netto di sempre

Risultato netto

€ mln

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



(1) Escluso *impairment* dell'avviamento e delle attività intangibili

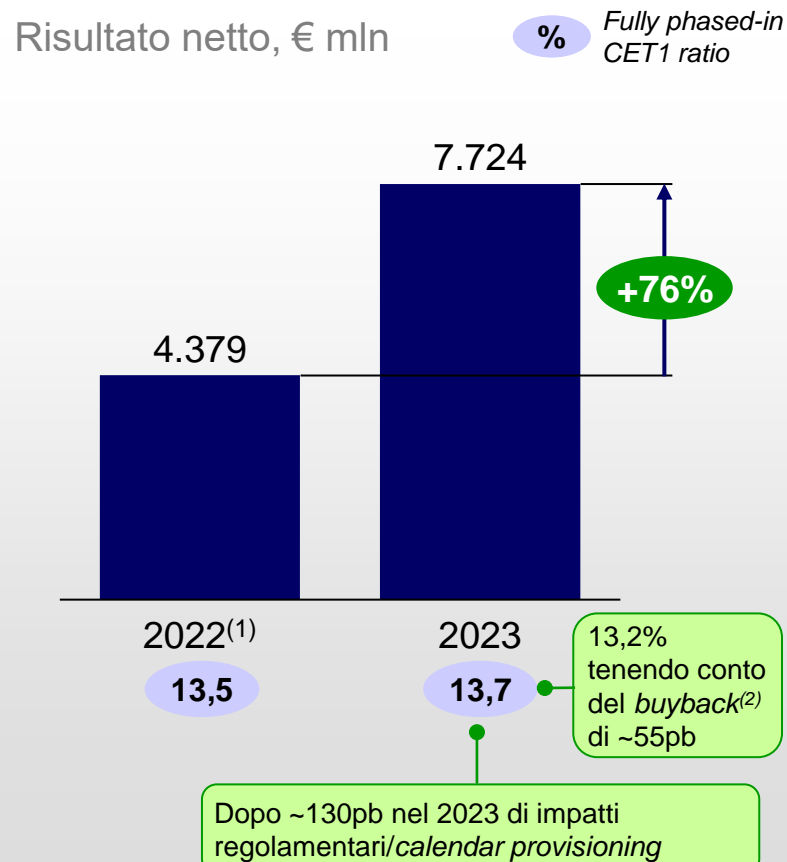
(2) Dati gestionali che includono il contributo delle due ex Banche Venete – escludendo il contributo pubblico cash – e il consolidamento del Gruppo Morval

(3) Escludendo l'effetto contabile della combinazione con UBI Banca e l'*impairment* dell'avviamento

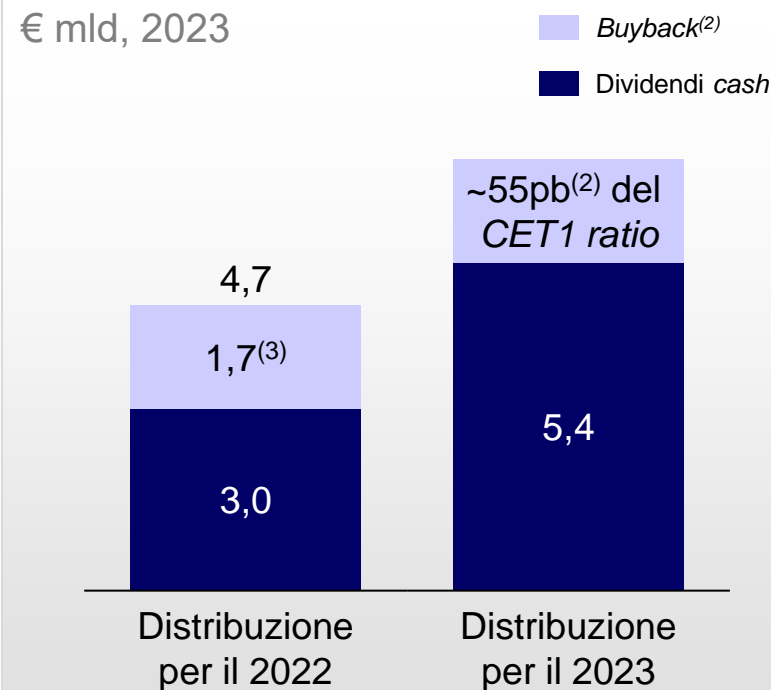
(4) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

Elevata e sostenibile creazione e distribuzione di valore

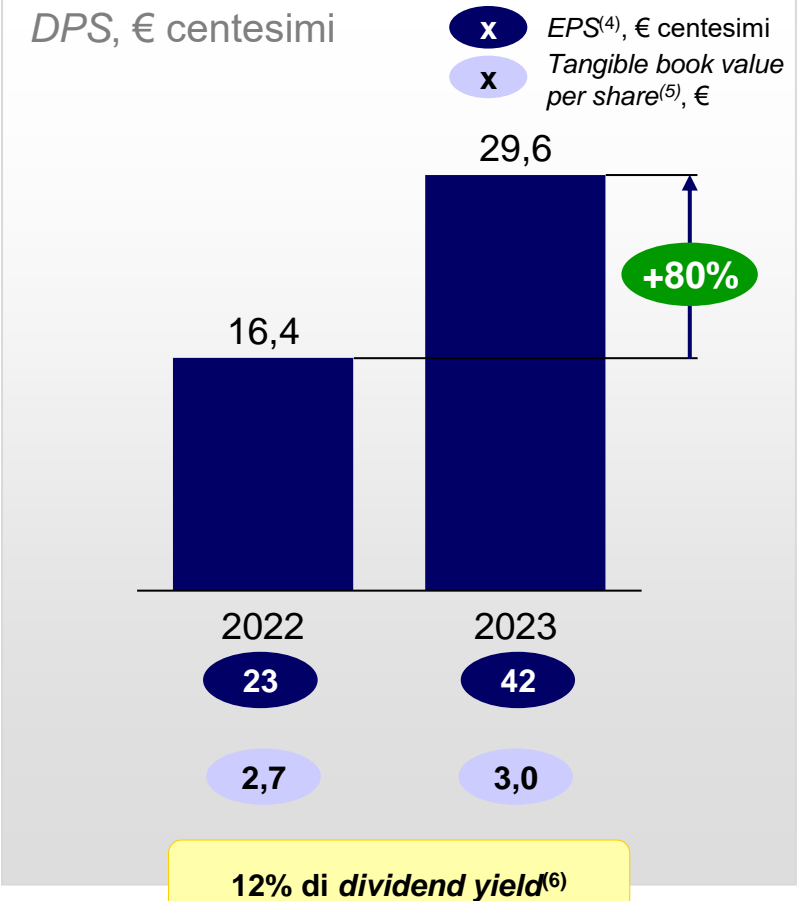
Il miglior Risultato netto di sempre accompagnato da una patrimonializzazione elevata...



... da cui deriva una distribuzione del valore elevata e sostenibile...



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



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) Che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

(3) Tranche eseguita nel 2023

(4) Basato sulla media annuale del numero di azioni ISP

(5) Escludendo AT1, TBVPS pari a €2,4 nel 2022 e €2,5 nel 2023

(6) Basato sul Prezzo medio del titolo ISP nel 2023. Soggetto all'approvazione degli azionisti

Risultati 2023 superiori agli obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025

	Risultati 2023	Obiettivi Piano di Impresa 2022-2025	
Risultato netto 2023	€7,7mld	€6,5mld Obiettivo del Piano di Impresa per il 2025	✓
Cash payout ratio	70% €5,4mld di dividendi ⁽¹⁾ cash per il 2023	70% 2022-2025	✓
Buyback	~55pb buyback che si intende lanciare a giugno 2024 ⁽²⁾ in aggiunta ai €3,4mld già distribuiti nel 2022-2023. Ogni eventuale distribuzione addizionale da valutare di anno in anno	€3,4mld nel 2022 con ogni eventuale distribuzione addizionale da valutare di anno in anno	✓
Basilea 3/Basilea 4 fully phased-in CET1 ratio	13,7% 14,5% tenendo conto del buyback ⁽²⁾ di ~55pb 15,1% tenendo conto del beneficio addizionale dall'assorbimento delle DTA ⁽³⁾ 13,2% tenendo conto del buyback ⁽²⁾ di ~55pb	>12% nell'orizzonte del Piano di Impresa	✓
NPL ratio netto⁽⁴⁾	0,9%	~1% nell'orizzonte del Piano di Impresa	✓
Cost/income ratio	45,1%	46,4% Obiettivo del Piano di Impresa per il 2025	✓

100% delle iniziative del Piano di Impresa lanciate, con 90% che procede in anticipo rispetto ai tempi previsti

(1) Di cui €2,6mld pagati come *interim dividend* il 22.11.23
(2) Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti
(3) E la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo del 2023
(4) Secondo la definizione EBA

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

Fabbriche prodotte di piena proprietà che garantiscono un rapido *time to market*

Asset management



Life insurance



P&C insurance



Reti di consulenza distintive e strumenti digitali all'avanguardia

Organizzazione commerciale dedicata alla clientela **Exclusive**⁽¹⁾

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

 con **Private Advisory e WE ADD**
 con **Sei**

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

Forte crescita nelle Attività finanziarie della clientela gestite tramite i nostri servizi di consulenza a 360 gradi (~€120mld nel 2023, +€20mld vs 2022), generando ~€240mln in Commissioni nel 2023 (+14% vs 2022)

(1) Valore Insieme disponibile anche per clienti *Affluent*

~€100mld di asset identificati per alimentare la crescita del Risparmio gestito con la nostra *delivery machine* già al lavoro

Network ineguagliabile di consulenza ai clienti



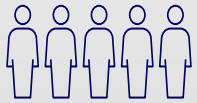
~1.250
Centri di consulenza dedicati per clienti *Exclusive*⁽¹⁾



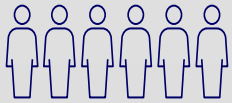
~200
Gestori nella Filiale Digitale



>4.000
Gestori per clienti *Exclusive*⁽¹⁾



~5.400
Gestori per clienti *Affluent*



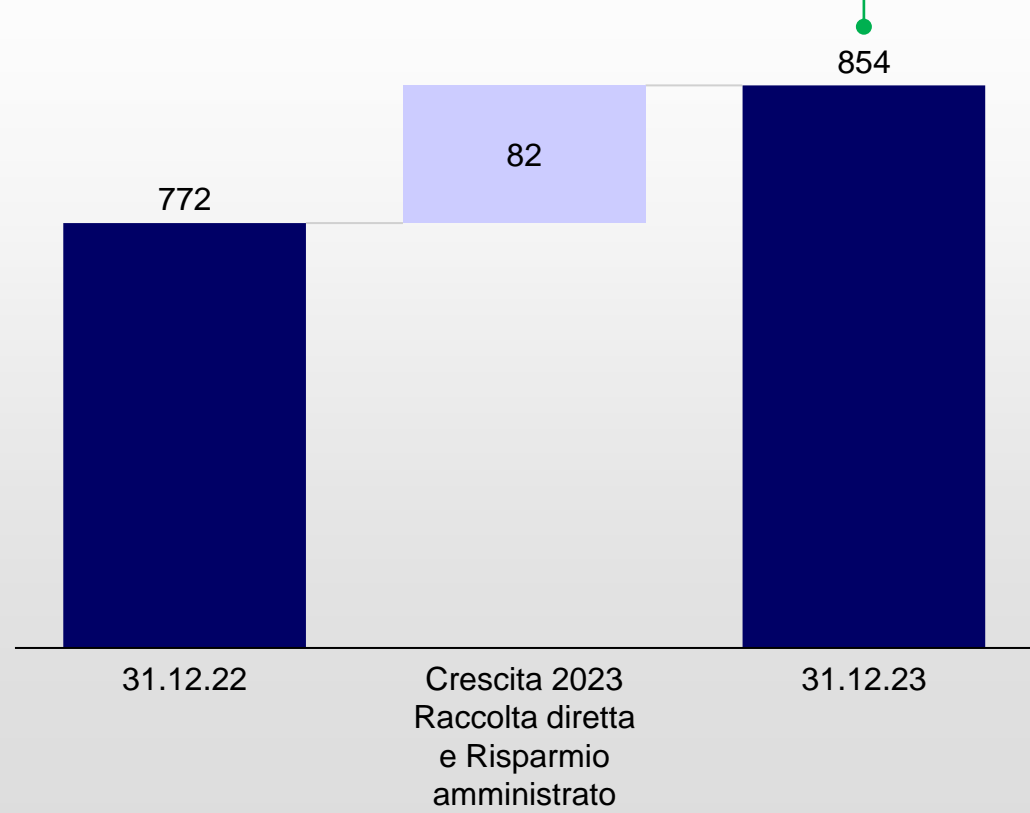
>6.600
Private Banker e consulenti finanziari

La nostra *delivery machine* già al lavoro per la crescita del Risparmio gestito

Volume significativo di Raccolta diretta e Risparmio amministrato, ulteriormente cresciuti nel 2023

Raccolta diretta e Risparmio amministrato, € mld

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



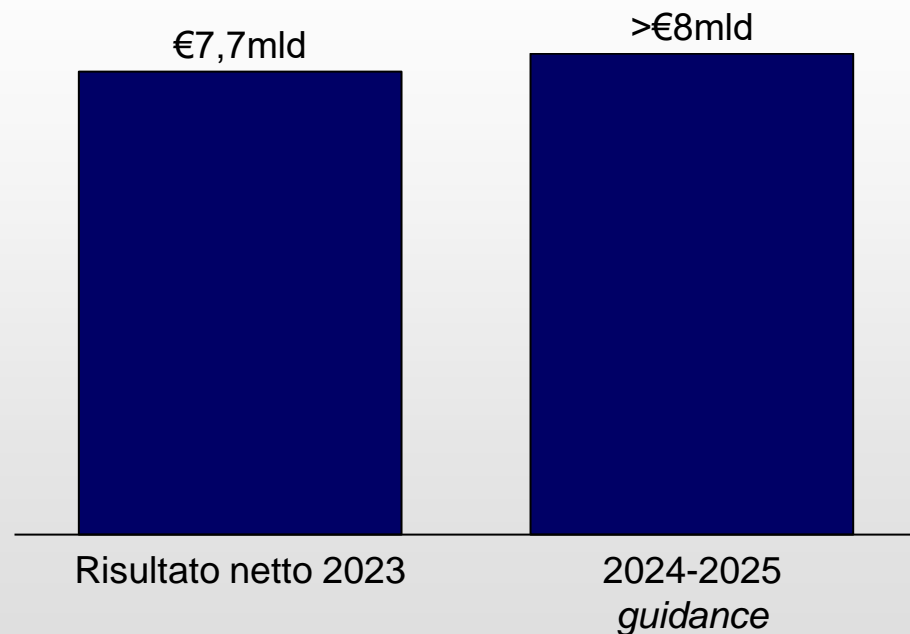
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

Risultato netto superiore a €8mld nel 2024 e 2025

Risultato netto 2024-2025 superiore a €8mld

Risultato netto



Modello di *business* ben diversificato per avere successo in ogni scenario di tassi grazie ad un forte contributo del *Wealth Management e Protection* (in media 56% del Risultato corrente lordo⁽¹⁾ negli ultimi sei anni)

- ***Fully phased-in CET1 ratio >14%* al 31.12.25 (tenendo conto dell'impatto del *buyback*⁽²⁾ di ~55pb e non considerando ~60pb di impatto da Basilea 4 e ~100pb di beneficio dall'assorbimento delle *DTA*, di cui la maggior parte entro il 2028)**
- ***Cash payout ratio* del 70%**
- **Eventuali ulteriori distribuzioni per il 2024 e 2025 saranno valutate di anno in anno**

11% di *dividend yield*⁽³⁾ nel 2024-2025

(1) Escludendo il Centro di Governo

(2) Che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

(3) Basato sul prezzo ed il numero delle azioni ISP al 2.2.24, *guidance* del Risultato netto 2024-2025 superiore a €8mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

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

Azionisti

Risultato netto, € mld

~40% dei dividendi *cash* (~€2,2mld) vanno direttamente alle famiglie italiane e alle Fondazioni

7,7

2023

€5,4mld di dividendi *cash*⁽¹⁾ + ~55pb del *CET1 ratio* di *buyback*⁽²⁾

Dipendenti

Spese del personale, € mld

7,0

2023

- Continua a crescere l'indice di soddisfazione delle Persone di ISP (84% nel 2023 vs 79% nel 2021 e 66% nel 2013)
- ISP è stata riconosciuta *Top Employer 2024*⁽³⁾ per il terzo anno consecutivo

Settore pubblico

Imposte⁽⁴⁾, € mld

4,6

2023

Aumento delle imposte⁽⁴⁾ di €1,4mld vs 2022 per effetto della crescita degli Interessi netti che ha guidato un incremento del Risultato corrente lordo di €4,7mld

Famiglie e imprese

Erogazioni credito a medio-lungo termine, € mld

60,4

Di cui €40,3mld in Italia

2023

~3.600 imprese italiane aiutate a tornare *in bonis*⁽⁵⁾ nel 2023 (~140.800 dal 2014)

(1) Inclusi €2,6mld pagati come *interim dividend* il 22.11.23 (€14,4 centesimi per azione) e €2,8mld da pagare a maggio 2024 (€15,2 centesimi per azione), pari a €29,6 centesimi per azione nel 2023

(2) Che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

(3) Da *Top Employers Institute*

(4) Dirette e indirette. Aumento vs 2022 interamente dovuto alle imposte dirette

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

... e ci consente di rafforzare ulteriormente la nostra posizione ai vertici mondiali per Impatto Sociale e migliorare la qualità di vita delle nostre Persone

NON ESAUSTIVO

Ulteriore rafforzamento della nostra posizione ai vertici mondiali per Impatto Sociale...

Impareggiabile contributo



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

Persone dedicate



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

Organizzazione su misura



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

>€0,3mld di contributo⁽²⁾ già sostenuto nel 2023 (es., 15,5mld di interventi del programma cibo e riparo per i bisogni)

... migliorando la retribuzione e il benessere delle nostre Persone

Retribuzione



- Nel 2022, €77mld di contributo *una tantum* per mitigare l'impatto dell'inflazione
- Forti promotori del rinnovo del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro (CCNL) per il settore bancario italiano nel 2023, con un aumento medio dello stipendio mensile di €435 a regime, portando benefici a ~70mila Persone ISP e le loro famiglie (>200mila persone)

Benessere e inclusione



- Nuova organizzazione del lavoro, migliorando ulteriormente le misure di flessibilità, in relazione all'orario giornaliero, allo *smart working* e con l'introduzione della settimana lavorativa di 4 giorni su base volontaria e a parità di retribuzione
- Molteplici iniziative per favorire il benessere delle Persone ISP tramite una piattaforma dedicata, eventi e iniziative in presenza e in modalità digitale, palestre aziendali e servizio di *Employee Assistance Program* (servizio di supporto psicologico)
- Un approccio integrato *Diversity Equity & Inclusion* con azioni specifiche per favorire l'equilibrio di genere a tutti i livelli dell'organizzazione e iniziative per la diffusione di una cultura volta all'inclusione e valorizzazione di ogni diversità

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

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

(2) Come costo per la Banca

Un forte impegno ESG...

NON ESAUSTIVO


x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa




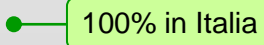
Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 31.12.23 (2022-2023) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali 	Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi	36,8mln di interventi	50mln 74%
Forte focus sull'inclusione finanziaria 	Nuovo social lending⁽¹⁾	€14,8mld	€25mld 59%
Continuo impegno per la cultura 	Musei Gallerie d'Italia 	30.000mq in 4 sedi con ~1.200.000 visitatori	30.000mq 100%
Promozione dell'innovazione 	Promozione dell'innovazione	€85mln investimenti in <i>startup</i> 405 progetti di innovazione finanziati  NEVA SGR  INTESA SANPAOLO INNOVATION CENTER	€100mln 85% 800 51%

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

... con un *focus* sul clima

NON ESAUSTIVO

 Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 31.12.23 (2022-2023) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
Supporto ai clienti nella transizione ESG/ <i>climate</i>	Nuovi prestiti a supporto della <i>green economy</i> , <i>circular economy</i> e transizione ecologica (Missione 2 PNRR ⁽¹⁾) di cui nuove linee di credito per la <i>circular economy</i> ⁽²⁾	~€45mld ⁽⁴⁾	€76mld ⁽⁵⁾ 59%
	Nuovi crediti <i>green</i> a individui	€8,7mld	€8mld >100%
	Laboratori ESG	13 aperti	>12 >100%
	 <i>AuM</i> investiti in prodotti ESG come % degli <i>AuM</i> totali ⁽³⁾	74%	60% >100%
Accelerazione nell'impegno verso <i>Net-Zero</i> 	Energia acquisita da fonti rinnovabili	~90% 	100% ⁽⁶⁾ ~90%

▪ Riduzione delle emissioni finanziate⁽⁷⁾:

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

▪ €7,8mld di *bond green* e *social* (8 emissioni nel periodo 2022-2023)

(1) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

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

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

(4) 2021-2023

(5) Nel periodo 2021-2026

(6) A livello di Gruppo nel 2030

(7) La nuova rendicontazione sulle emissioni finanziate sarà presentata all'interno del TCFD/Climate Report 2023 (marzo 2024)

Agenda

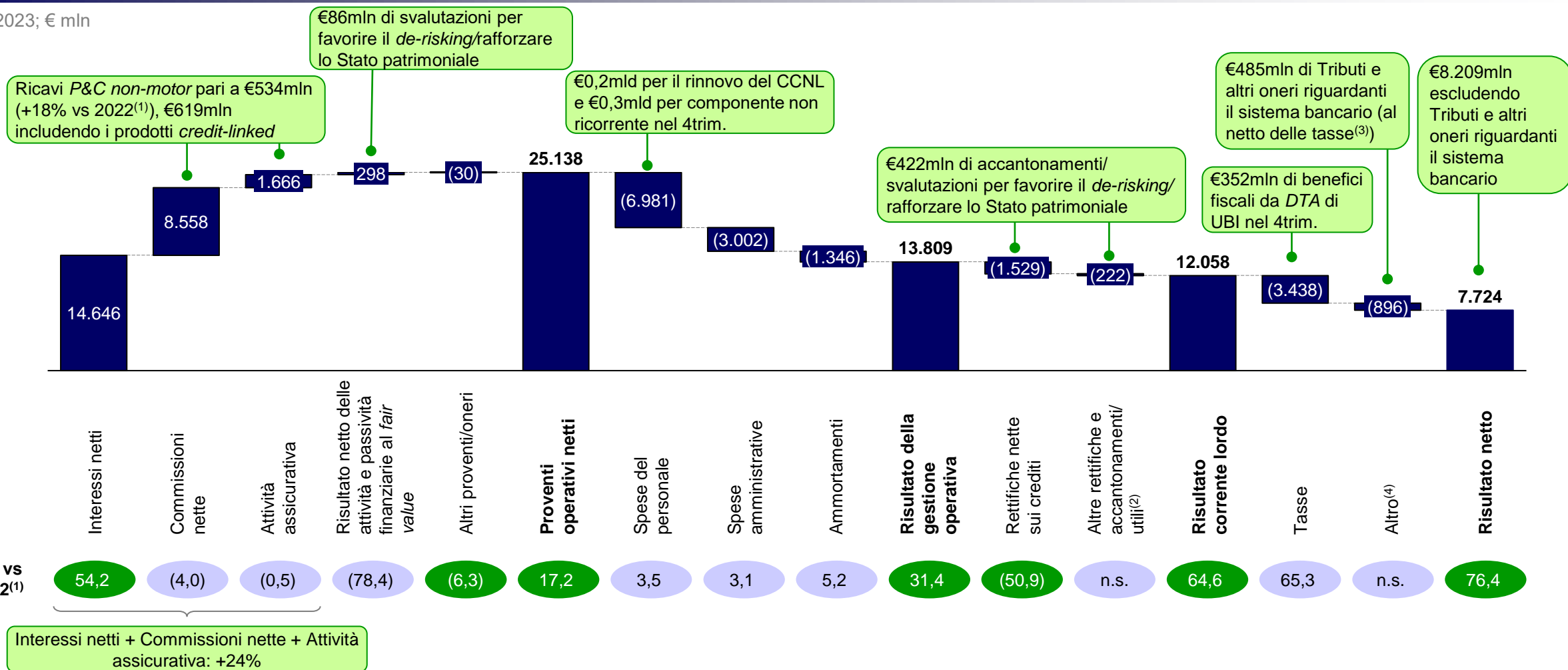
2023: il miglior anno di sempre

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

2023: Risultato netto pari a €7,7mld, il miglior anno di sempre

CE 2023; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

(3) Includendo il contributo finale al Fondo di Risoluzione e gli oneri per il Sistema di Garanzia dei Depositi: rispettivamente €323mln pre-tasse (€221mln al netto delle tasse) e €373mln pre-tasse (€253mln al netto delle tasse)

(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

4trim.: Risultato netto pari a €1,6mld, il miglior 4trim. di sempre con accantonamenti prudenziali e Stato patrimoniale ulteriormente rafforzato per avere successo nei prossimi anni

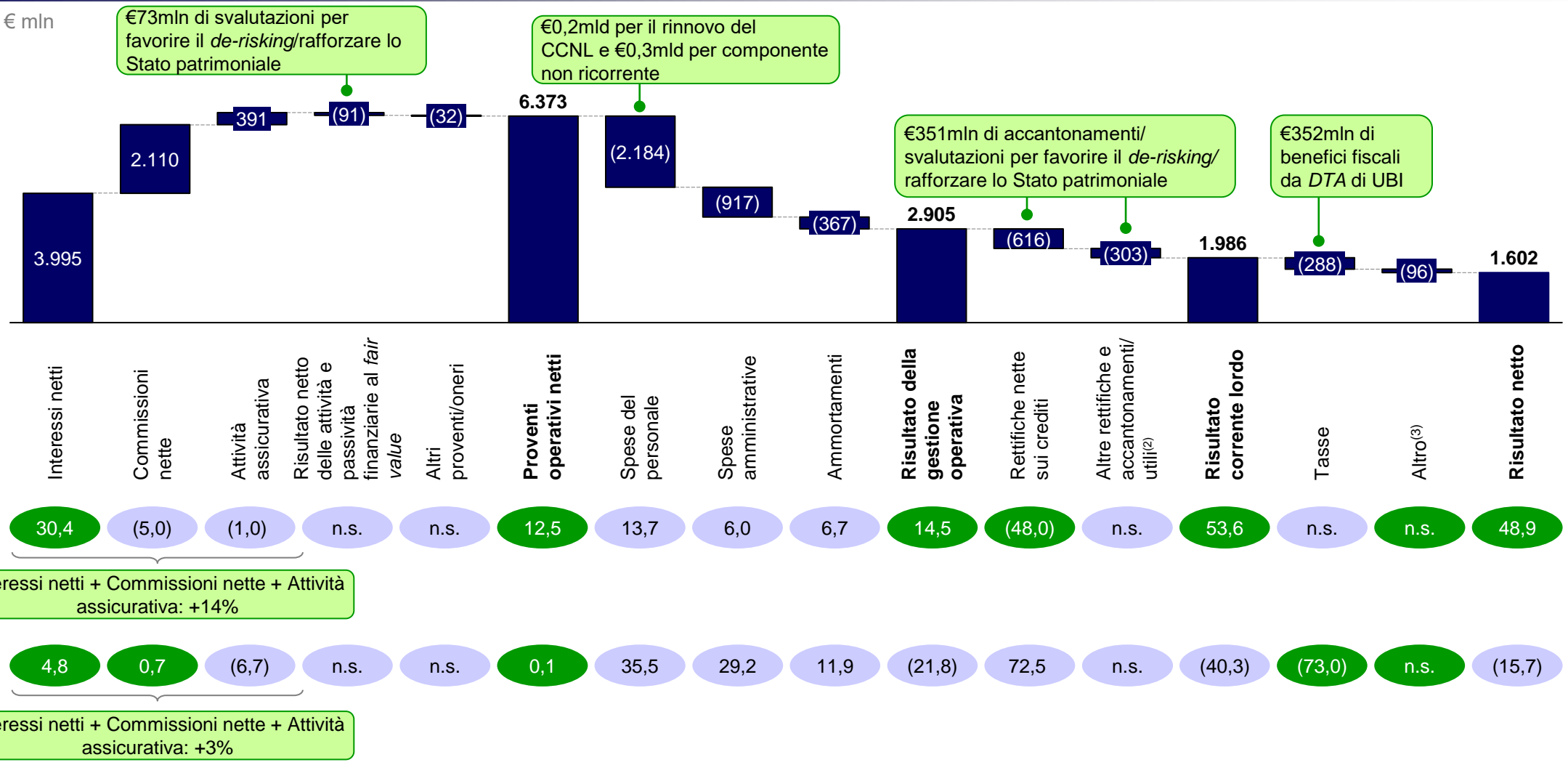
4trim.23 CE; € mln

€73mln di svalutazioni per favorire il *de-risking*/rafforzare lo Stato patrimoniale

€0,2mld per il rinnovo del CCNL e €0,3mld per componente non ricorrente

€351mln di accantonamenti/svalutazioni per favorire il *de-risking*/rafforzare lo Stato patrimoniale

€352mln di benefici fiscali da DTA di UBI



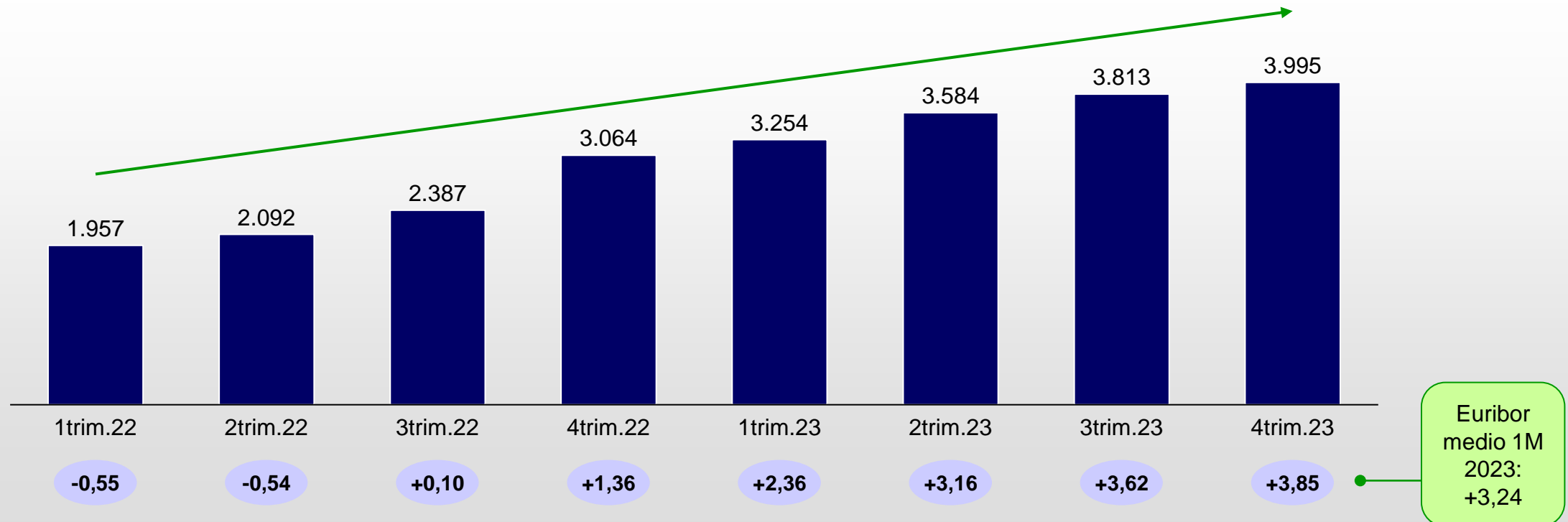
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(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 crescita degli Interessi netti nel 4° trimestre...

Interessi netti

€ mln

% Euribor 1M⁽¹⁾

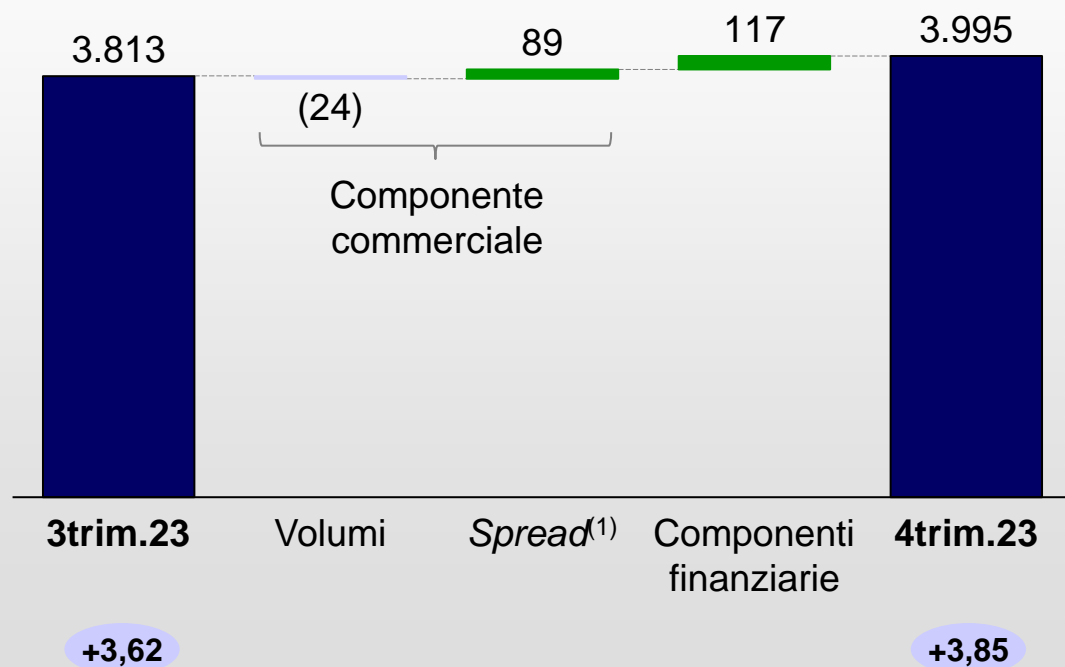
Ulteriore crescita attesa nel 2024 anche grazie ad un maggior contributo dell'*hedging* delle poste a vista

... grazie alla componente commerciale

Interessi netti – Confronto trimestrale

€ mln, Δ 4trim.23 vs 3trim.23

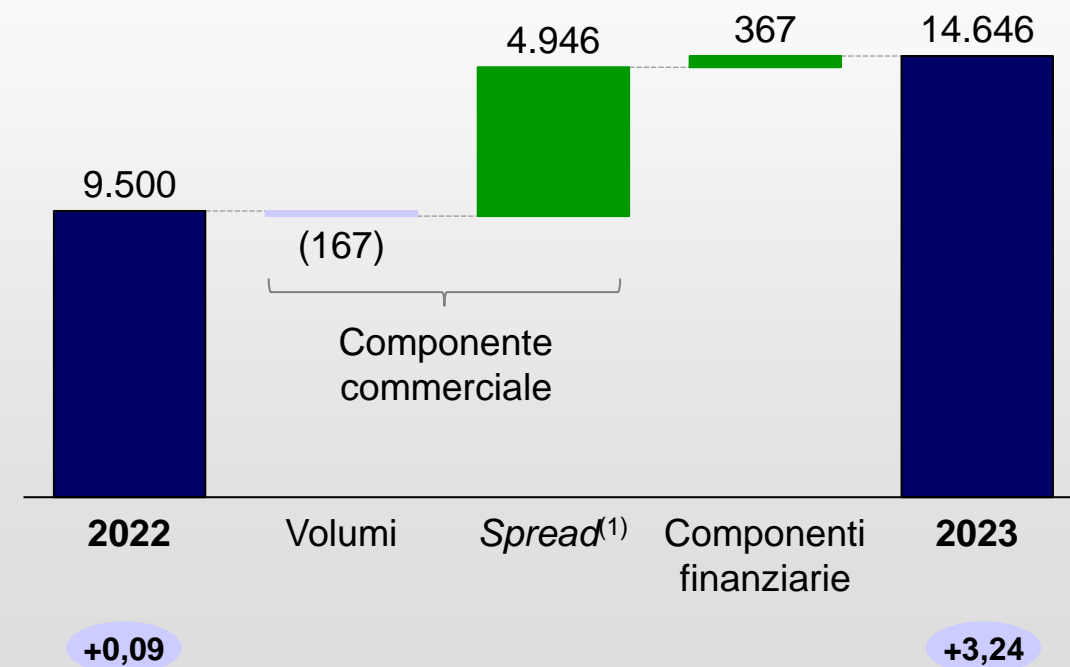
% Euribor 1M (dati medi)



Interessi netti – Confronto annuale

€ mln, Δ 2023 vs 2022

% Euribor 1M (dati medi)



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include l'*hedging* delle poste a vista (al 31.12.23: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di *duration*, ~90pb di rendimento, ~€2,4mld di scadenze mensili)

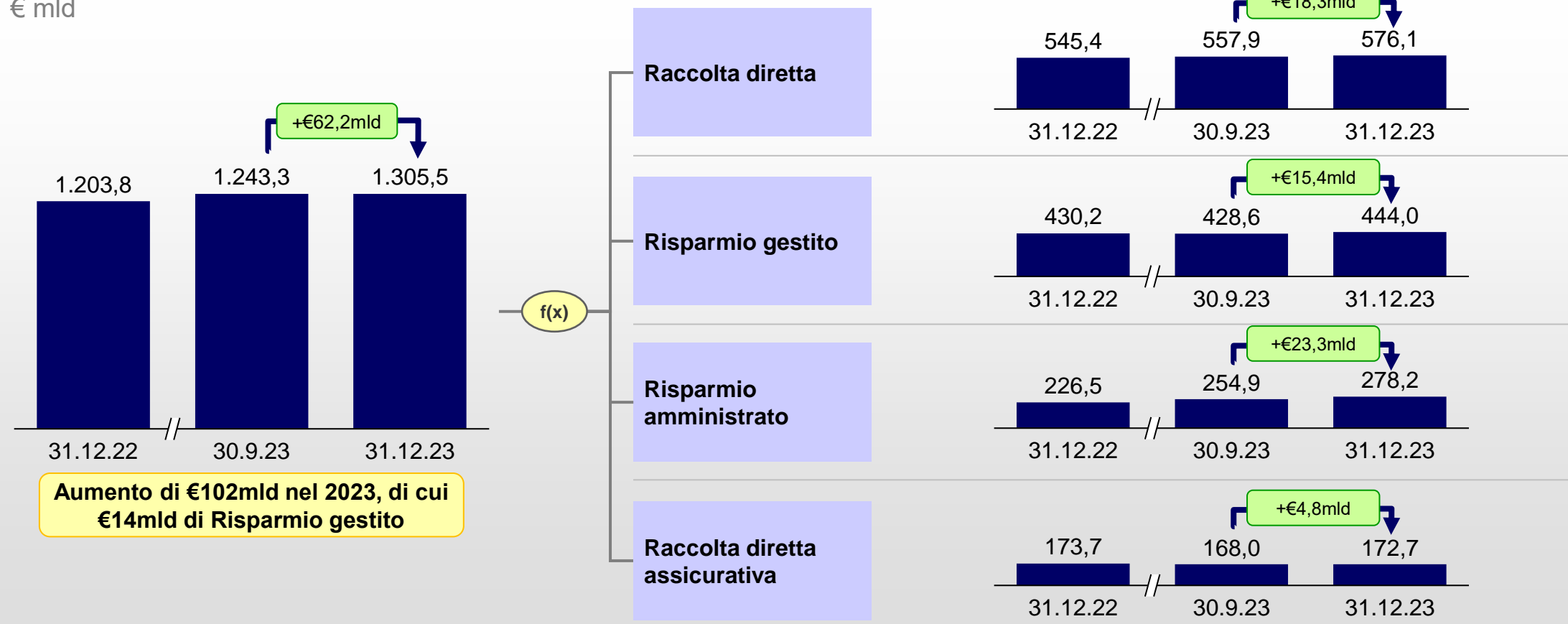
€1.300 miliardi in Attività finanziarie della clientela, pronti per fare leva sulla nostra leadership nel *Wealth Management, Protection & Advisory*

Telegraph: distribution and commercial use strictly prohibited



Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

€ mld



Aumento di €102mld nel 2023, di cui €14mld di Risparmio gestito

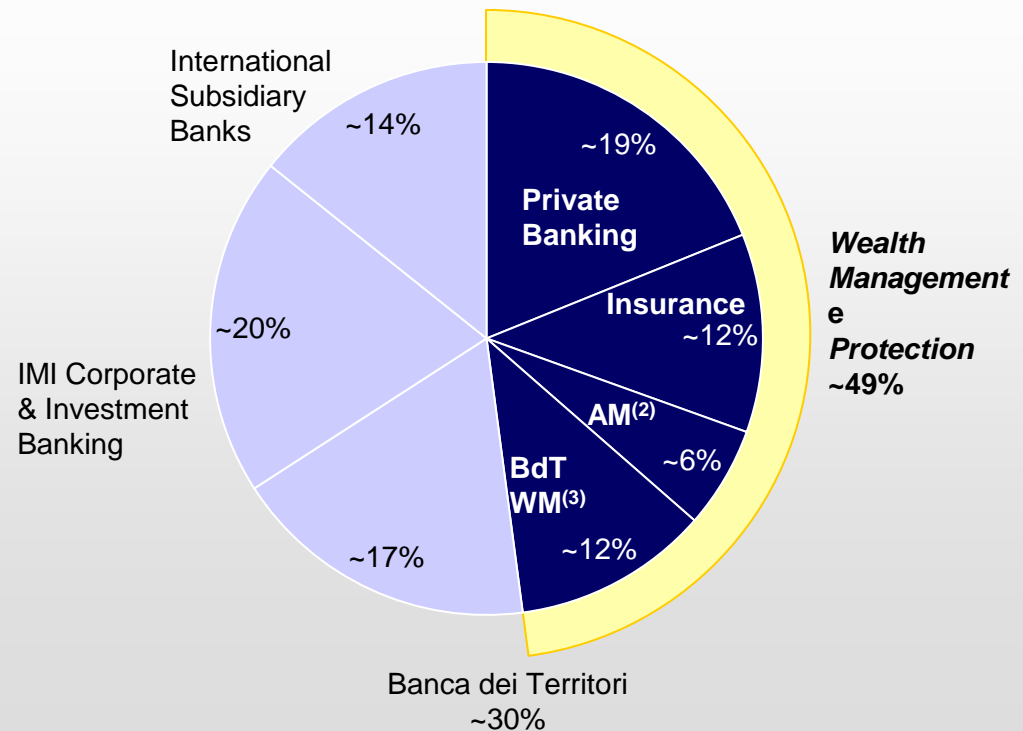
€854mld di Raccolta diretta e Risparmio amministrato alimenteranno il nostro *Wealth Management, Protection & Advisory business*

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

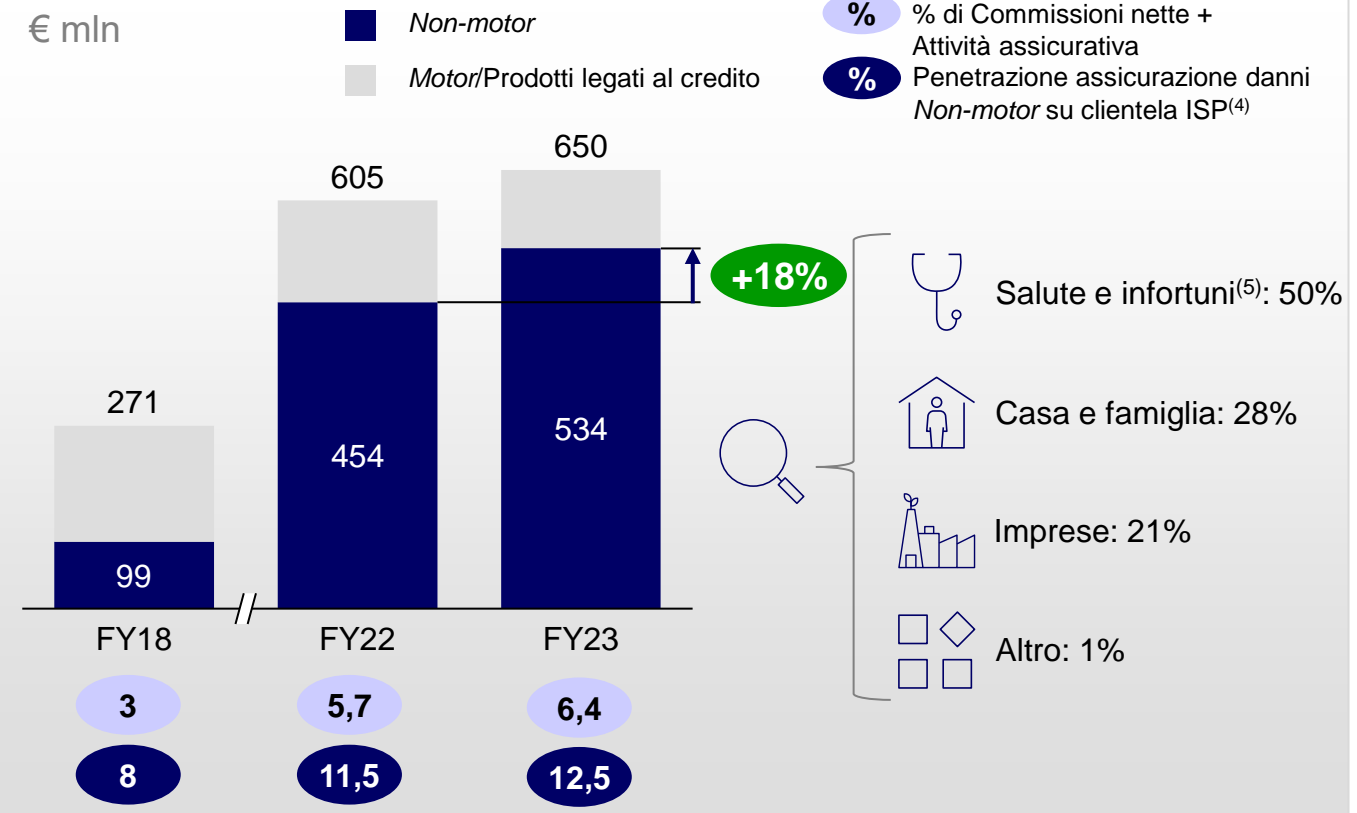
Modello di *business* ben diversificato per avere successo in ogni scenario di tassi grazie ad un forte contributo del *Wealth Management e Protection*

Forte contributo del *Wealth Management e Protection*...

% Risultato corrente lordo⁽¹⁾ 2023



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



Contributo del ramo Danni previsto in aumento a ~€800mln nel 2025

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Escludendo il Centro di Governo
 (2) AM = Asset Management
 (3) BdT WM = Banca dei Territori Wealth Management
 (4) Individui. Non include Credit Protection Insurance. Perimetro Banca dei Territori
 (5) Inclusive le polizze collettive

Forte crescita dei ricavi e gestione efficace dei Costi da cui deriva il **Cost/Income ratio** più basso di sempre

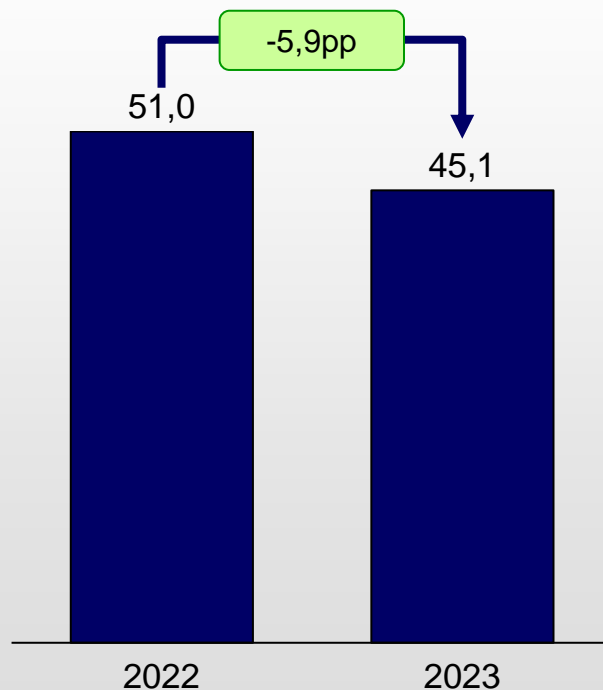
Teleborsa: distribution and commercial use strictly prohibited



Cost/Income ratio

%

Cost/Income ratio



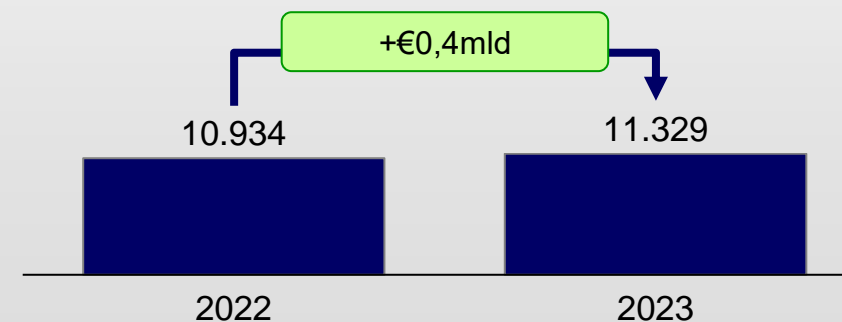
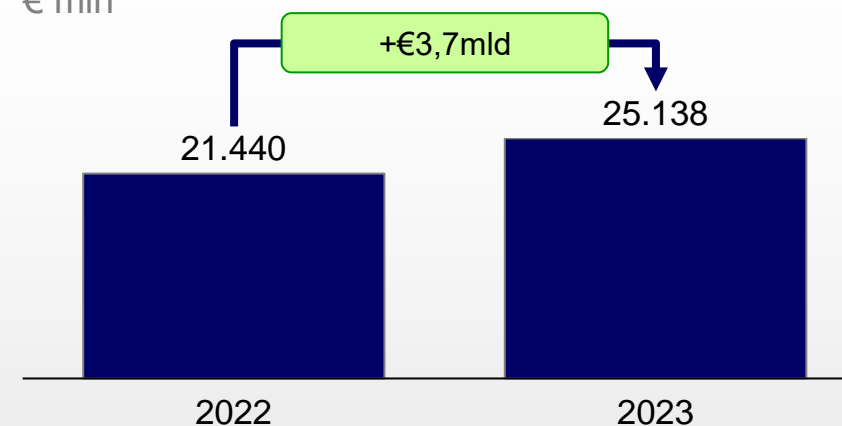
Tra i migliori **Cost/Income ratio** in Europa (media dei concorrenti⁽¹⁾: 54,2%)

f(x)

Proventi operativi netti

Costi operativi

€ mln



Costi in riduzione vs 2022 (-0,8%) escludendo la crescita degli Ammortamenti legati a investimenti tecnologici, l'aumento dei prezzi dell'energia, l'impatto del rinnovo del CCNL e la componente non ricorrente nelle Spese del personale nel 4trim.

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

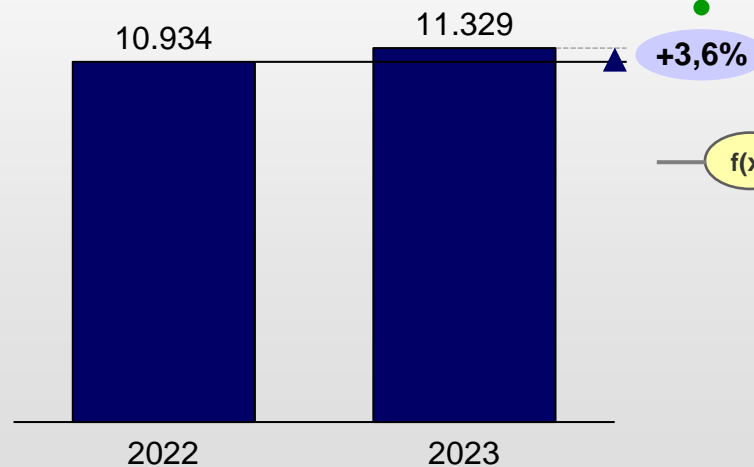
(1) Campione: BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 31.12.23); Barclays, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, Lloyds Banking Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.23)

Aumento dei Costi dovuto ai forti investimenti in tecnologia e per generare crescita

Costi operativi

€ mln

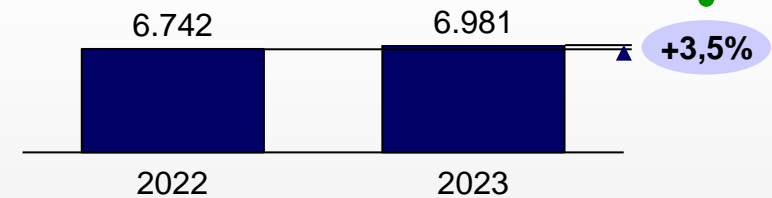
Totale Costi operativi



-0,8% escludendo la crescita degli Ammortamenti legati a investimenti in tecnologia, gli aumenti dei prezzi dell'energia, l'impatto del rinnovo del CCNL e la componente non ricorrente nelle Spese del personale nel 4trim.

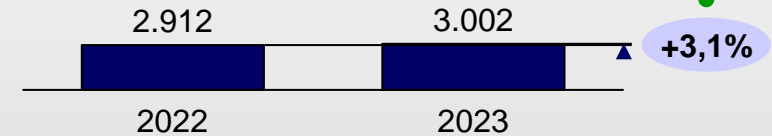
f(x)

Spese del personale



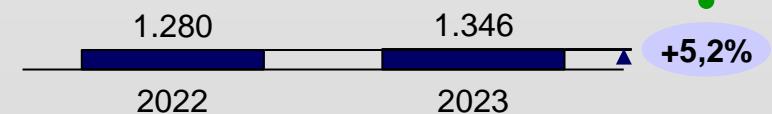
-0,9% escluso l'impatto del rinnovo del CCNL e la componente non ricorrente nel 4trim.

Costi amministrativi



Stabili escludendo gli aumenti dei prezzi dell'energia

Ammortamenti

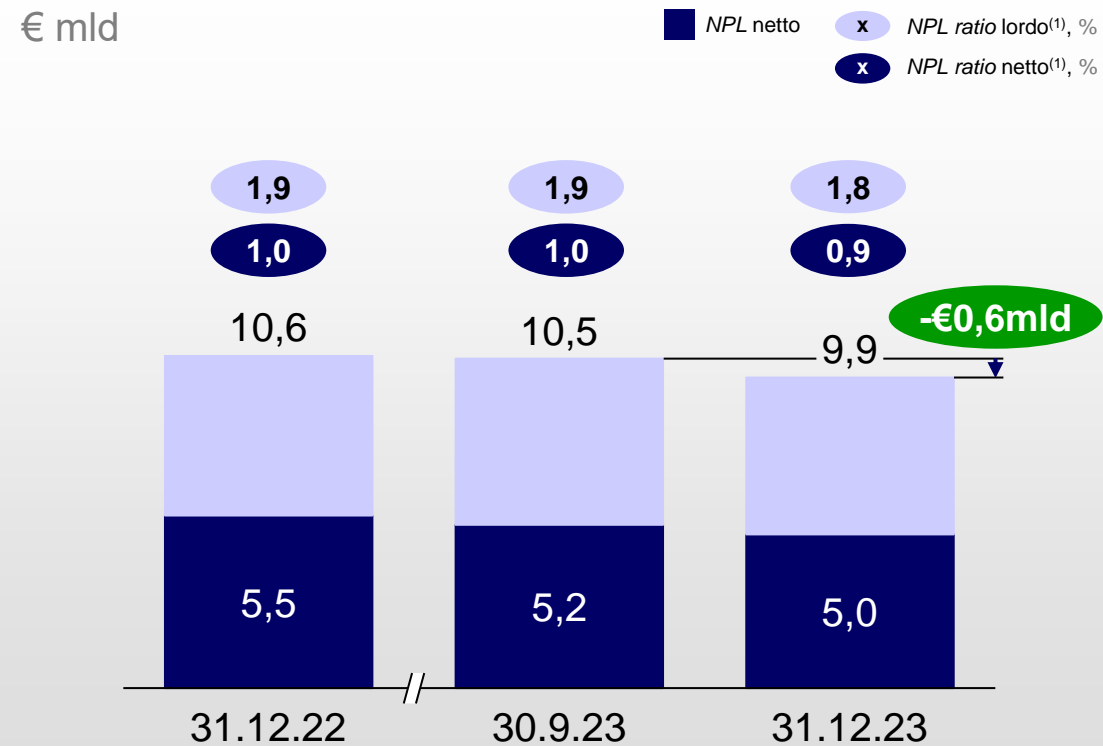


Investimenti per la crescita in tecnologia (+€86mln), razionalizzando immobili ed altro

- Riduzione del personale di ~1.200 su base annuale, con ulteriori ~2.000 uscite volontarie entro il 1trim.25, (di cui ~750 uscite al 1.1.24 e ~650 uscite entro fine anno) già concordate con i sindacati e con relativi oneri già pienamente accantonati
- ~3.000 assunzioni nel 2021-2022-2023 e ulteriori ~1.600 assunzioni di giovani entro il 2025

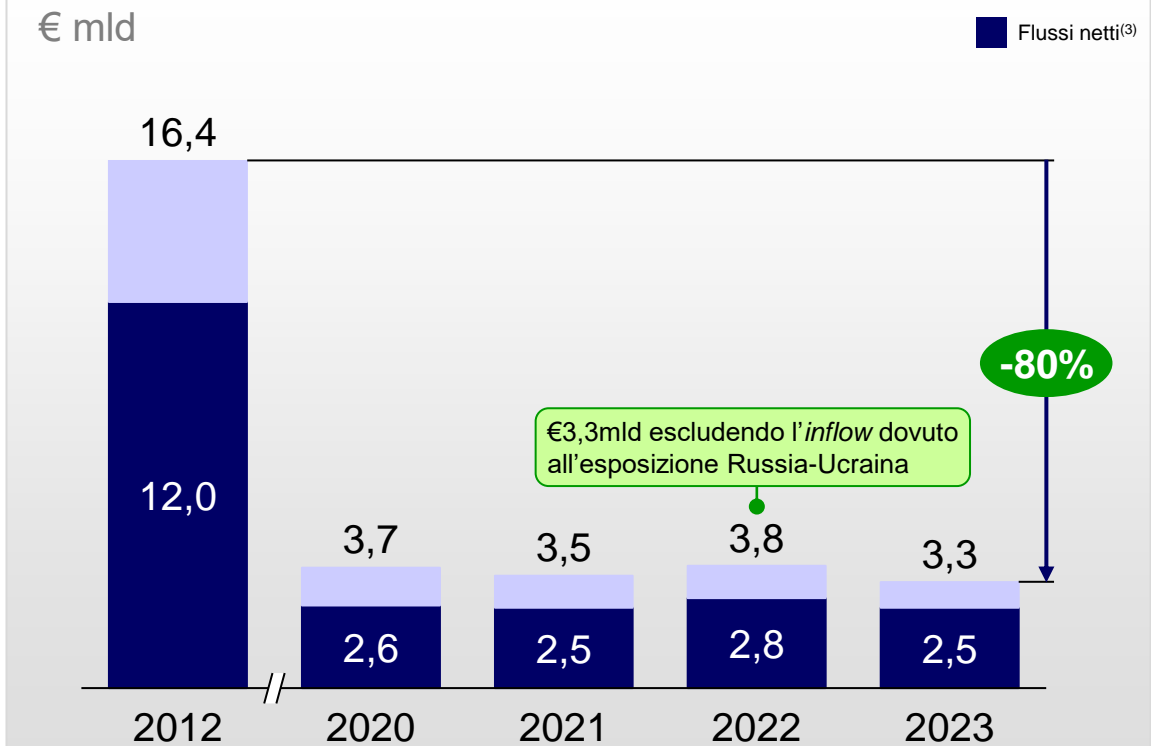
Status di Banca Zero-NPL e flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici...

Stock di Crediti deteriorati



Crediti Stage 2 ridotti del 18% nel 2023 con una bassa incidenza sui Crediti netti

Flussi di Crediti deteriorati⁽²⁾ da Crediti *in bonis*



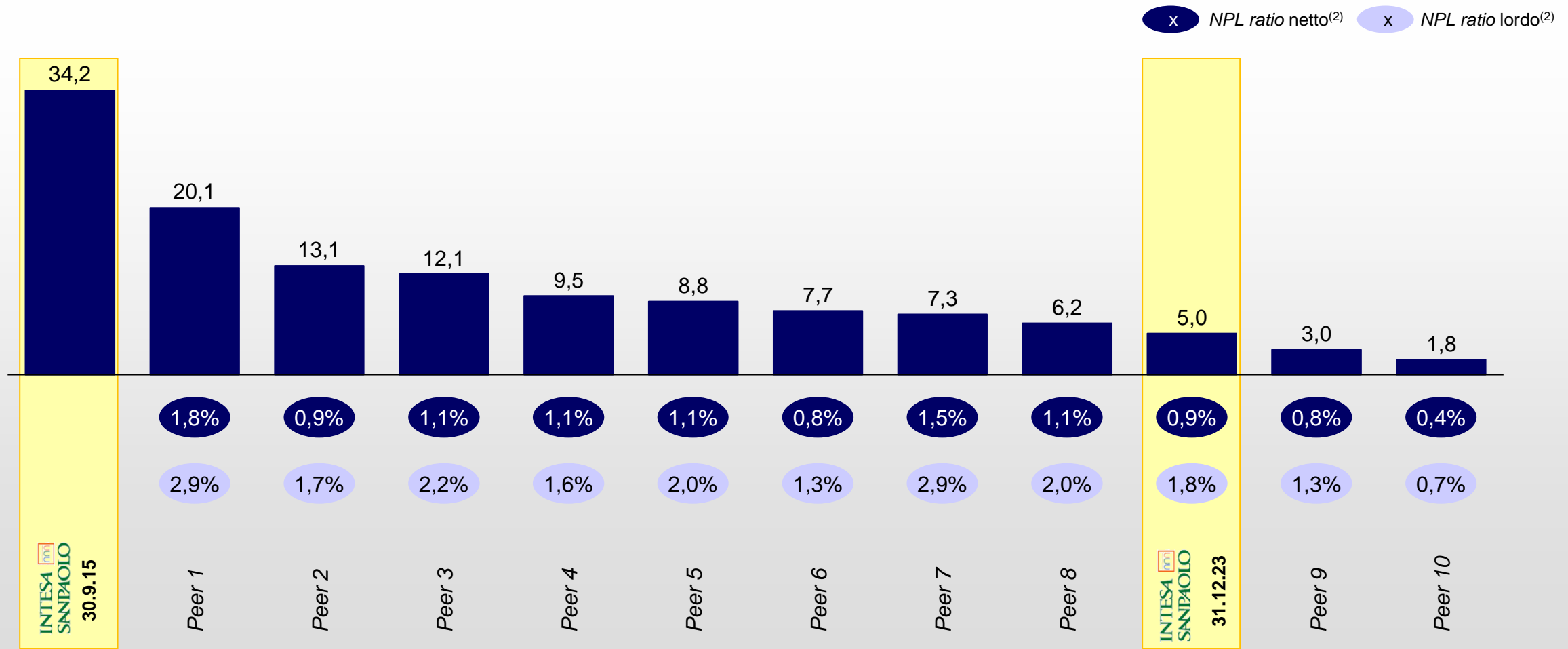
(1) In base alla definizione EBA

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

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

... con ISP tra le migliori in Europa per *stock* e *ratio* di Crediti deteriorati...**Stock di Crediti deteriorati netti per le principali banche europee⁽¹⁾**

€ mld



(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander e UniCredit al 31.12.23; Commerzbank, Crédit Agricole Group e Société Générale al 30.9.23

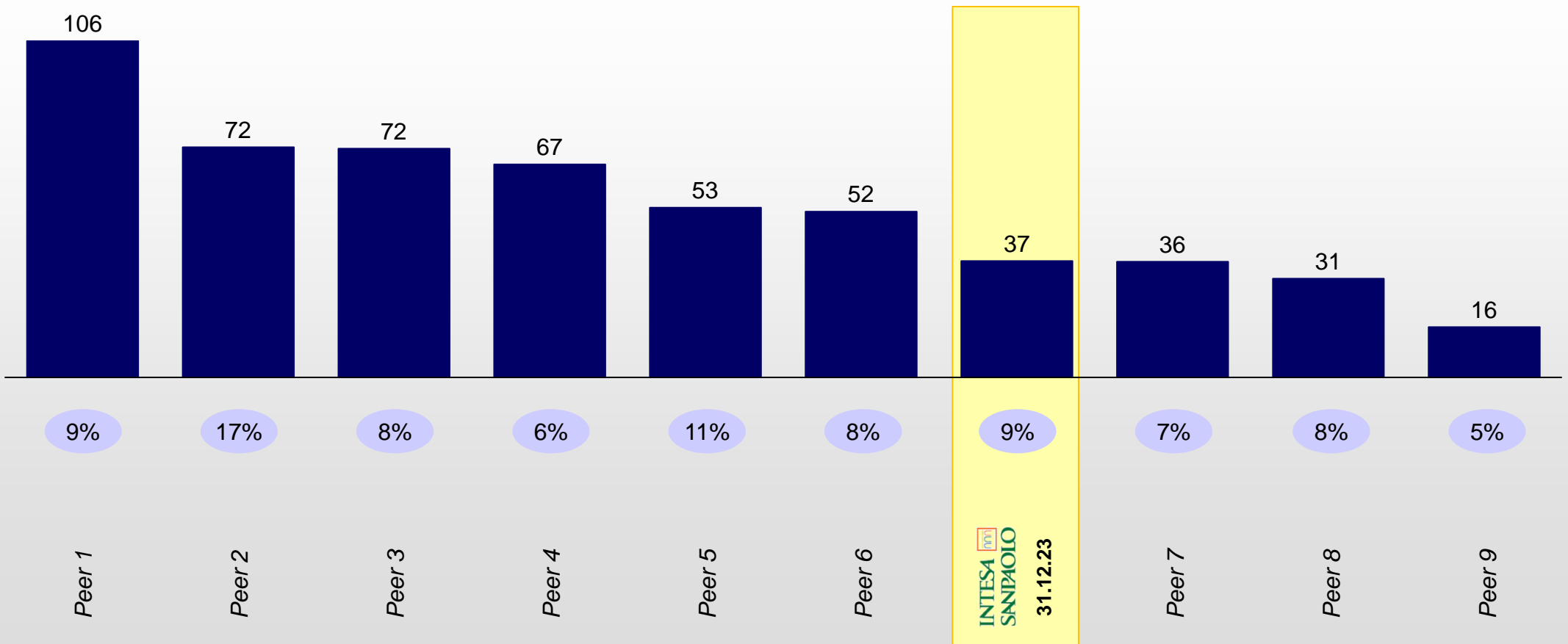
(2) Secondo la definizione EBA. Dati al 30.6.23

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

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

Crediti netti Stage 2⁽¹⁾

€ mld

x Stage 2 in % dei Crediti netti⁽¹⁾

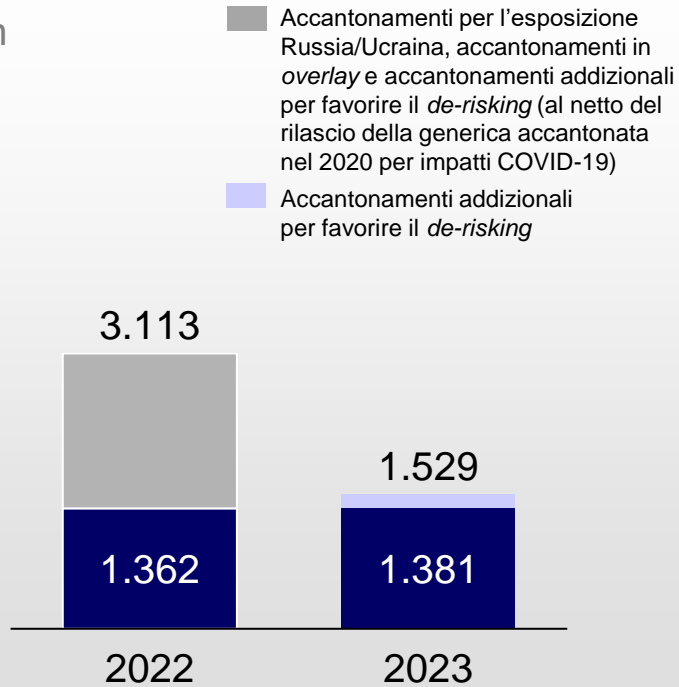
(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Nordea e UniCredit al 31.12.23; BBVA e Société Générale al 30.9.23; Crédit Agricole Group e Santander al 30.6.23; ING Group al 31.12.22

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

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

Rettifiche nette su crediti

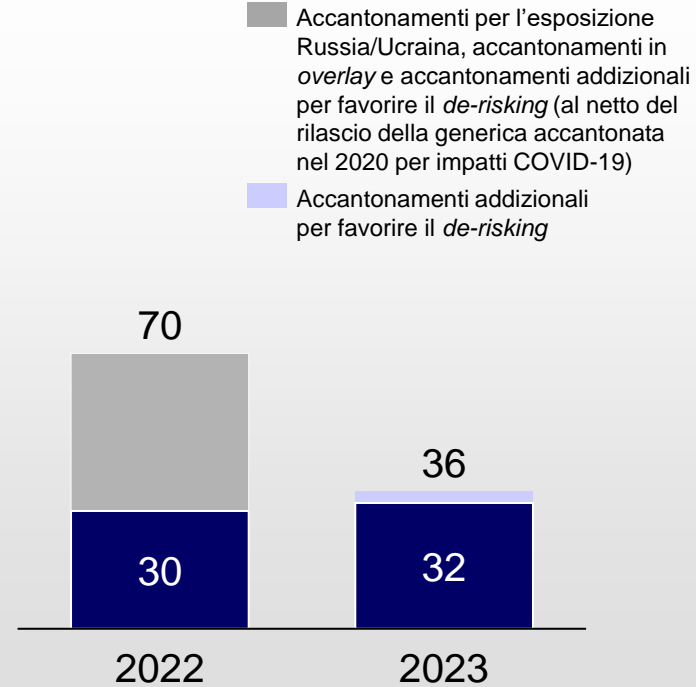
€ mln



Overlay pari a €0,9mld

Costo del rischio

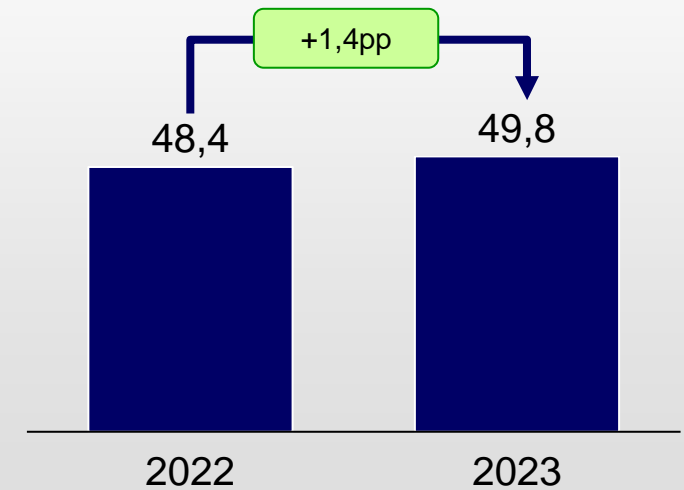
pb



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

NPL coverage ratio

%



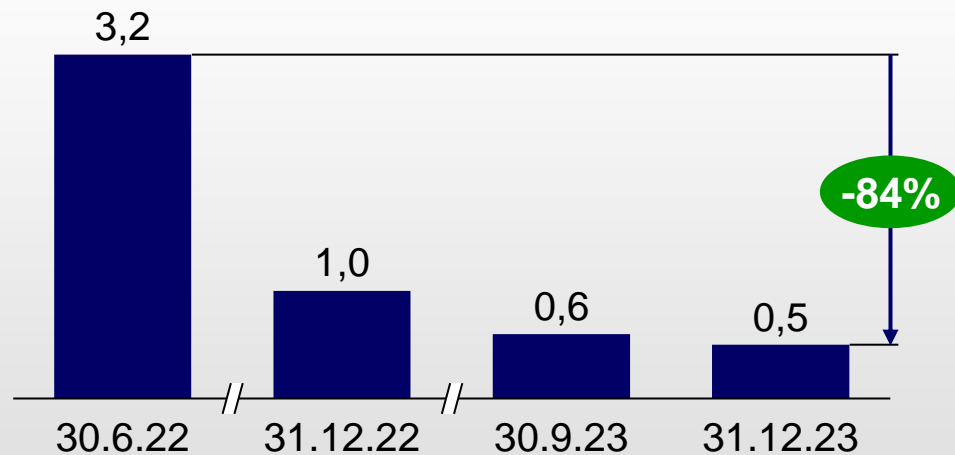
Crescita del NPL coverage ratio

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Riduzione dell'esposizione verso la Russia in calo a 0,1% degli impieghi alla clientela del Gruppo

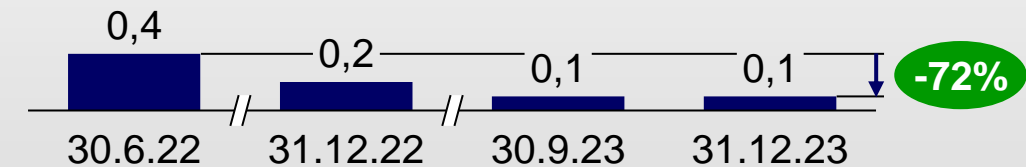
Esposizione *cross-border* verso la Russia

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



Presenza locale in Russia

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



- **Nessun nuovo finanziamento/investimento dall'inizio del conflitto**
- **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

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

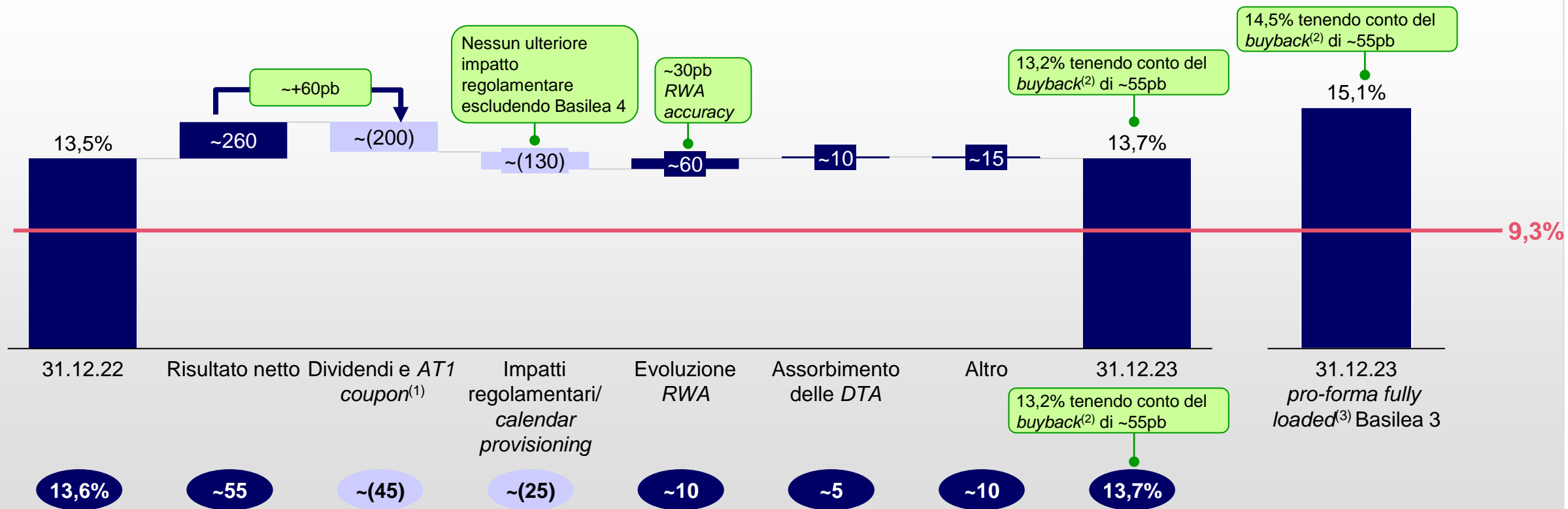
(1) Export Credit Agencies

Patrimonializzazione solida ed in aumento, nonostante tutti gli impatti regolamentari, grazie alla forte generazione organica di capitale

Evoluzione del Fully phased-in CET1 ratio nel 2023

%, pb

— Requisiti ISP 2024 SREP fully loaded + combined buffer (x) Evoluzione 4trim.



Forte generazione organica di capitale grazie ad una redditività elevata e sostenibile, ad un modello di *business capital light* e capacità di ottimizzazione strutturale delle RWA ai vertici di settore (beneficio annuale medio di ~25pb da RWA accuracy negli ultimi 4 anni)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) €5,4mld di dividendi e €0,3mld di AT1 coupon per il 2023

(2) Che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

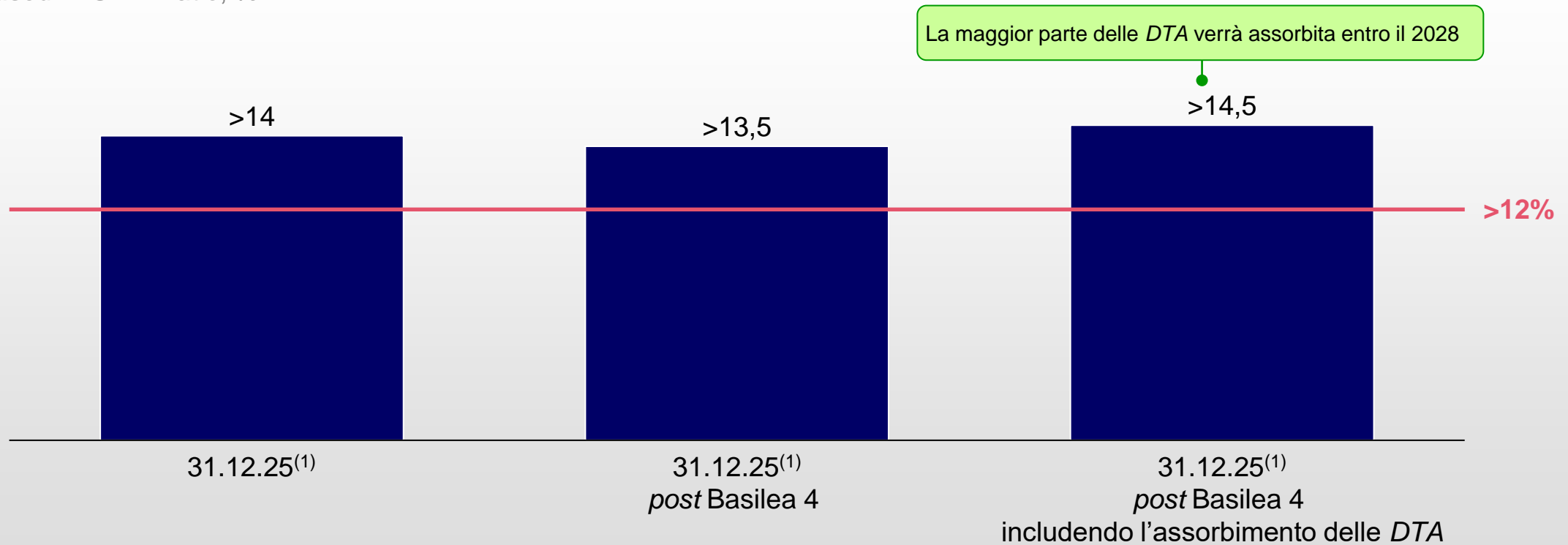
(3) Sulla base dei dati di bilancio al 31.12.23 considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (DTA) relative alla FTA di IFRS9, DTA convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del goodwill e alle Rettifiche di valore su crediti, DTA relative al contributo pubblico cash di €1.285mld - 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 2023

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

Proiezioni CET1 ratio

Fully phased-in CET1 ratio, %

— Obiettivo del Piano di Impresa 2022-2025 (confermato)



- Nessun ulteriore impatto regolamentare, escluso l'impatto di Basilea 4 (~60pb, compensati dall'assorbimento delle DTA)
- Beneficio aggiuntivo di ~125pb dall'assorbimento delle DTA (di cui ~25pb nel periodo 2024-2025) non incluso nel *fully phased-in CET1 ratio*
- Tenendo conto del *cash payout ratio* del 70% e non considerando eventuali ulteriori distribuzioni nel 2024-2025 che saranno valutate di anno in anno

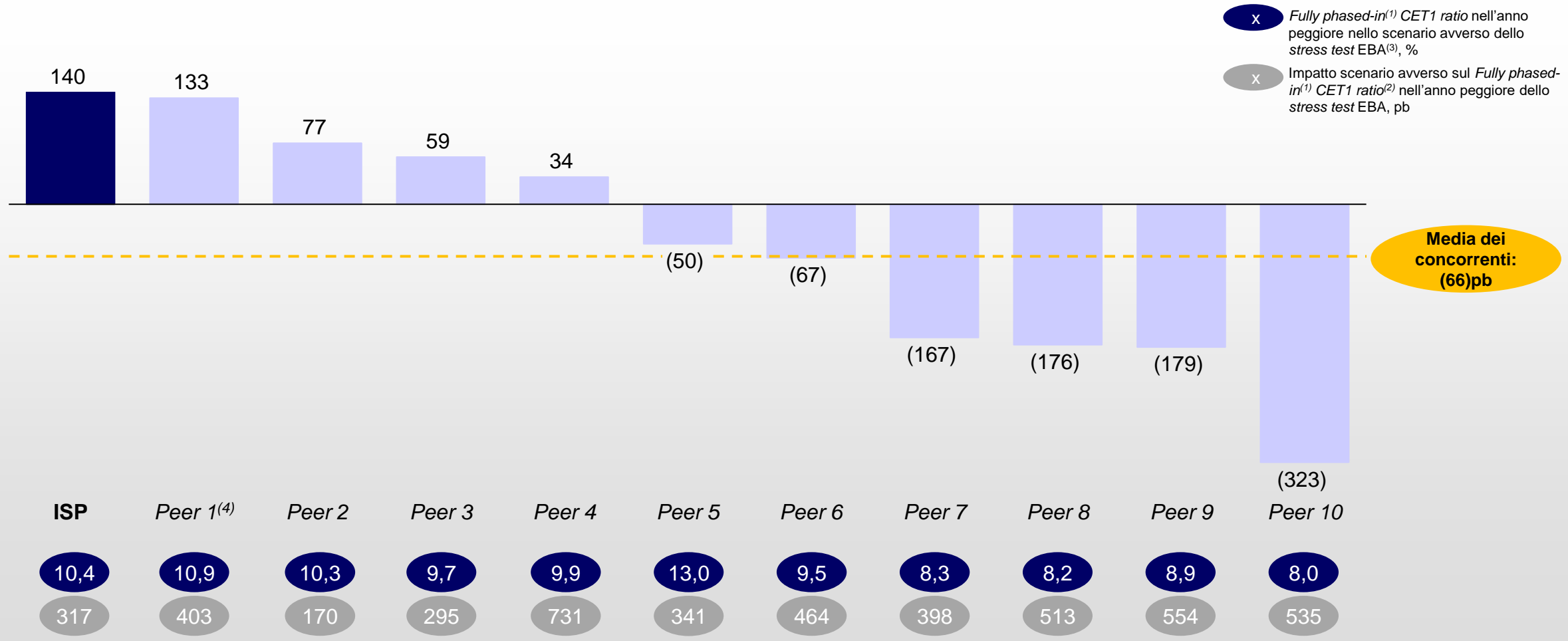
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Incluso l'impatto del *buyback* di ~55pb che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

Il nostro modello di *business* ben diversificato riduce l'impatto nello scenario avverso EBA, posizionando ISP come uno dei chiari vincitori dello *stress test*

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

pb



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

(2) Considerando i cambiamenti ai *macroprudential capital buffer* annunciati al 31.7.23 e stimando il *Countercyclical Capital Buffer*

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

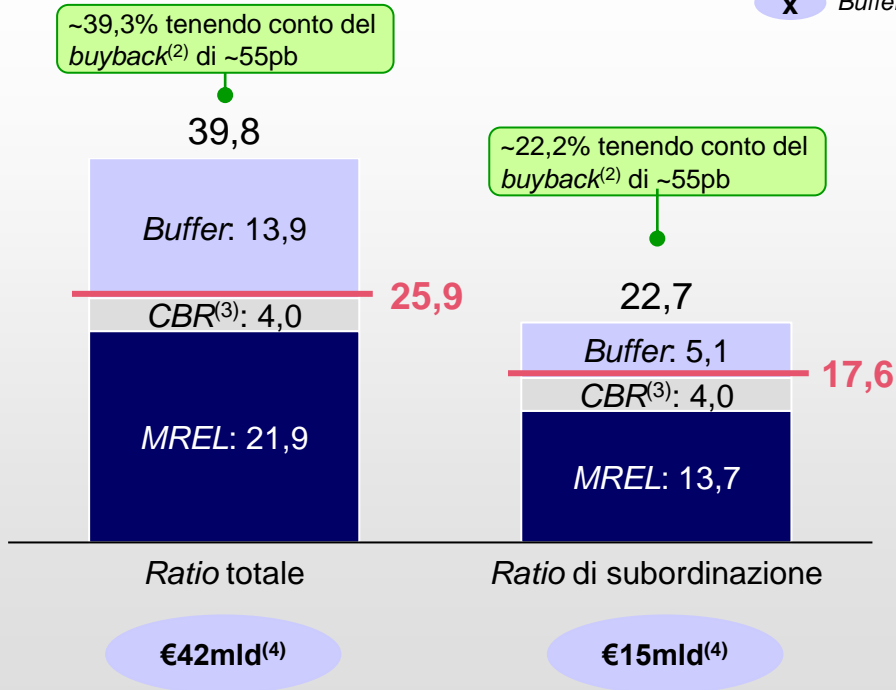
(4) Tenendo in considerazione l'impatto dello share *buyback* del 2022 (103pb)

MREL ratios ai vertici di settore e piano di *funding wholesale* 2024 molto gestibile

MREL⁽¹⁾

% RWA, 31.12.23

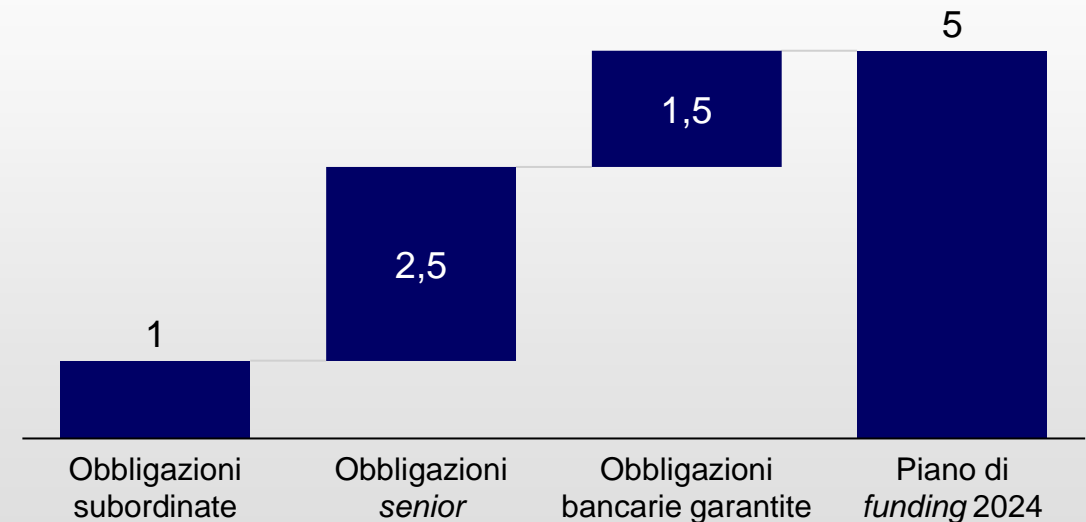
— %, requisito al 1.1.24
x Buffer vs requisito



Buffer elevati vs requisiti MREL

Piano di *funding wholesale* nel 2024⁽⁵⁾

€ mld



Solo €5mld di piano di *funding* 2024 grazie all'elevato *pre-funding* eseguito nel 2023 (~€11mld)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Dati gestionali provvisori

(2) Che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

(3) *Combined Buffer Requirement*

(4) Non considerando l'impatto del buyback di ~55pb che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

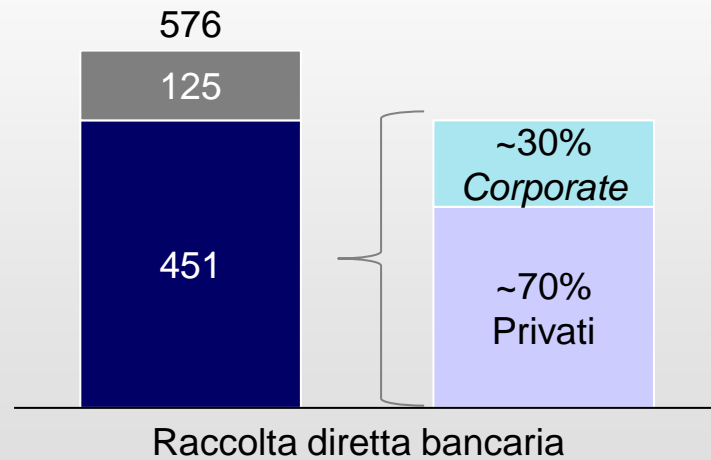
(5) Mix e importo di *funding* potrebbero variare a seconda delle condizioni di mercato e della crescita degli attivi. Non considerando eventuale *pre-funding* per il 2025

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 ~80% della Raccolta diretta bancaria

€ mld, 31.12.23

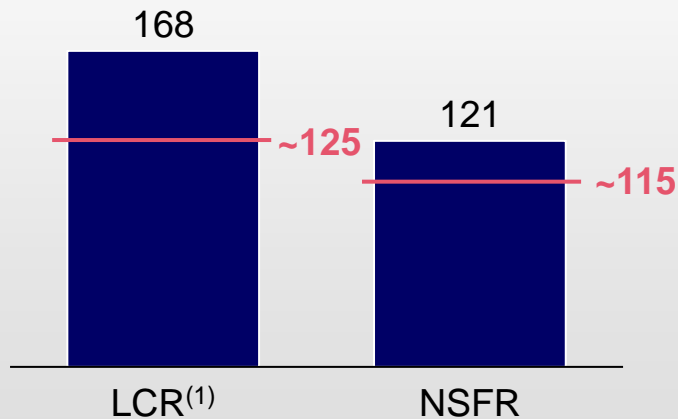
■ Wholesale



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

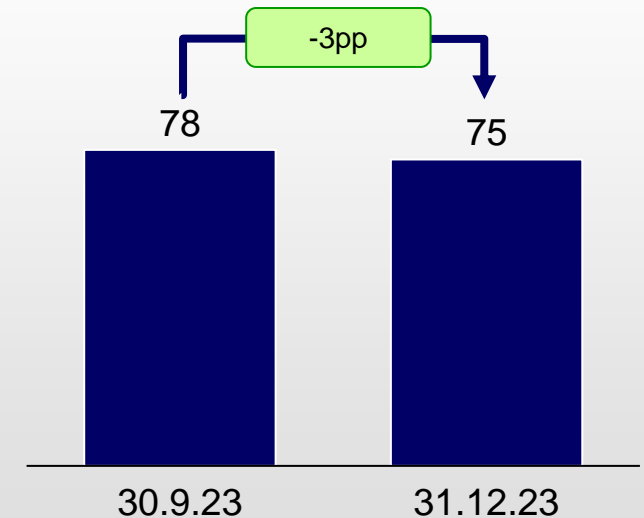
%, 31.12.23

— Obiettivo 2025 del Piano di Impresa



Loan to Deposit ratio

%



- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (62% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi ad elevata granularità: deposito medio di €12mila per i Privati (~19mln di clienti) e €65mila 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

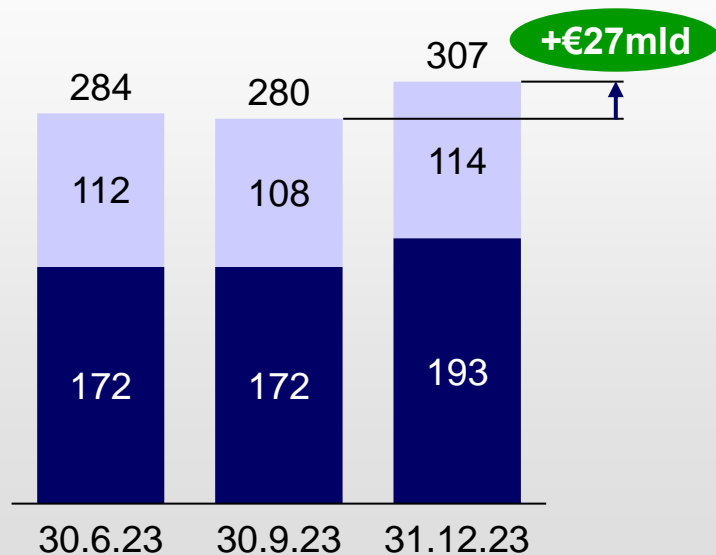
(1) Media degli ultimi dodici mesi

Elevate riserve di liquidità

Attivi liquidi⁽¹⁾

€ mld

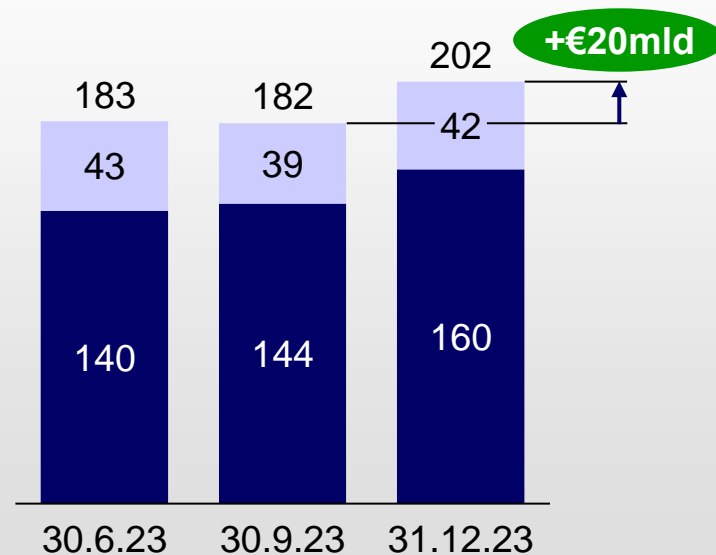
Altre riserve HQLA



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

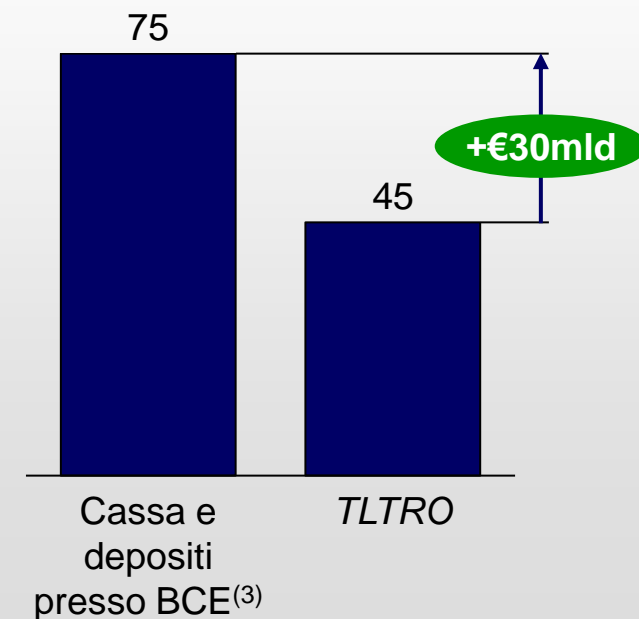
€ mld

Altre riserve HQLA



Cassa e depositi presso BCE vs TLTRO

€ mld, 31.12.23



Cassa presso BCE maggiore della TLTRO

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

(3) Esclusa la Riserva Obbligatoria

Agenda

2023: il miglior anno di sempre

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

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

L'economia italiana è resiliente grazie a solidi fondamentali

Famiglie

- **Elevata ricchezza lorda delle famiglie italiane** a ~€11.500mld, di cui >€5.100mld in attività finanziarie, unita ad un basso livello di indebitamento e ad un basso *debt-service ratio*
- **Livello di indebitamento su reddito disponibile lordo** al 59% nel 3trim.23, molto inferiore al 89% dell'Eurozona
- **Minore vulnerabilità all'aumento dei tassi di interesse**: il 65% dei mutui a tasso fisso (rispetto al ~20% prima della crisi finanziaria) e il 18% dei mutui a tasso variabile emessi nei 9M23 con soglia massima del tasso (*cap*) (>30% nel 2022)
- **Depositi a livelli record**, 60% in più rispetto al 2008 e quasi il doppio dell'ammontare dei prestiti

Imprese

- **PMI italiane molto resilienti, in rapida ripresa** dopo l'emergenza COVID-19 con tassi di default storicamente bassi, elevata liquidità e migliorata leva finanziaria
- **Imprese orientate all'export** altamente diversificate in termini di settore e dimensione, con l'export italiano che ha superato quello della Germania di ~11% 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/ sostegno europeo

- Come parte del **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza** rivisto (approvato dall'UE lo scorso novembre), il **contributo totale UE è salito a €194mld**, di cui **€102mld sono già stati ricevuti** e parzialmente investiti. **Quest'anno è prevista un'accelerazione della spesa governativa**

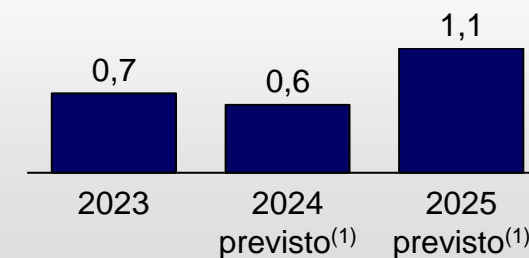
Sistema bancario

- **Il sistema bancario è ampiamente capitalizzato, presenta un alto livello di liquidità, sostiene famiglie e imprese, ed è fortemente impegnato nella doppia transizione** (digitale e verde) dell'economia Italiana

- **L'inflazione ha raggiunto un picco a ottobre-novembre 2022**, al 12,6%, ed è poi calata sino allo 0,5% a dicembre 2023, rispetto al 2,9% nell'Eurozona
- **Il tasso di disoccupazione è sceso al 7,2% a dicembre 2023**, il livello più basso degli ultimi 15 anni

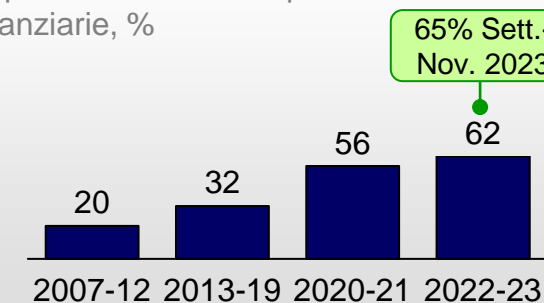
Evoluzione annuale del PIL italiano

%



Liquidità delle imprese italiane

Depositi/Prestiti alle imprese non finanziarie, %



(1) Fonte: Banca d'Italia (dicembre 2023)

(2) Delta % di variazione in beni esportati (valori nominali) a novembre 2023 vs novembre 2018: Italia +30,1%, Germania +19,2%

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



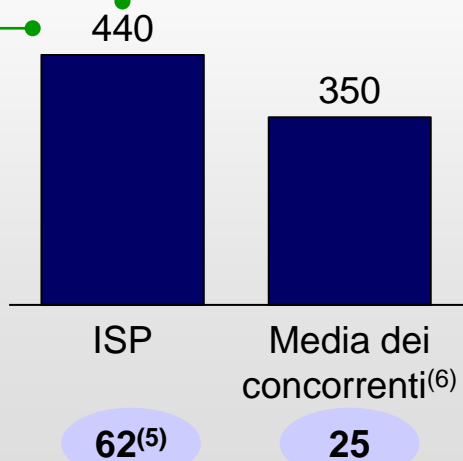
Buffer vs requisiti SREP + combined buffer⁽¹⁾

pb, 31.12.23

x Fully phased-in CET1⁽²⁾/Totale attivi illiquidi⁽³⁾, 31.12.23, %

~380pb considerando l'impatto del buyback⁽⁴⁾ di ~55pb

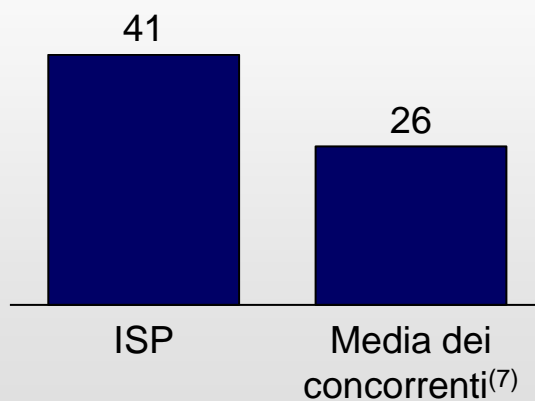
~570pb considerando l'assorbimento delle DTA (520pb post buyback⁽⁴⁾)



Patrimonializzazione elevata ed eccellente profilo di rischio

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

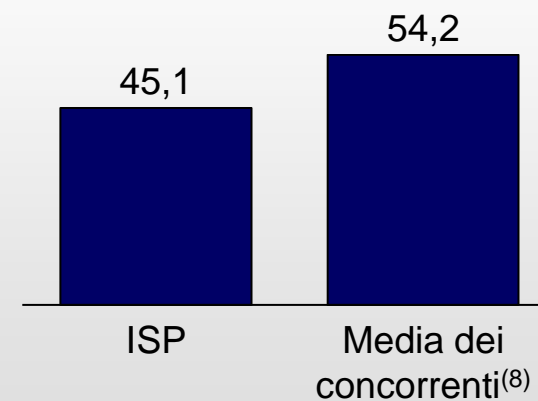
%, 2023



Modello di *business* ben diversificato e resiliente con fabbriche prodotte di piena proprietà

Cost/Income ratio

%, 2023



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 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: BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 31.12.23); Barclays, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, Lloyds Banking Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.23)
- (3) Totale attivi illiquidi include stock di Crediti deteriorati netti, attivi di Livello 2 e Livello 3. Campione: BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander e UniCredit (NPL netti al 31.12.23); Barclays, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, Lloyds Banking Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (NPL netti al 30.9.23). Attivi Livello 2 e Livello 3 al 30.6.23 (BNP Paribas e Nordea dati al 31.12.23)
- (4) Che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti
- (5) 60% tenendo conto del buyback di ~55pb che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti
- (6) Campione : BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 31.12.23); Commerzbank, Crédit Agricole S.A. e Société Générale (dati al 30.9.23)
- (7) Campione : BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 31.12.23); Commerzbank, HSBC, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.23); Barclays, Lloyds Banking Group e Société Générale (dati al 30.6.23)
- (8) Campione : BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 31.12.23); Barclays, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, Lloyds Banking Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.23)

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

Il miglior anno di sempre

- Risultato netto di €7,7mld nel 2023, il miglior anno di sempre
- Risultato netto di €1,6mld nel 4trim., il miglior quarto trimestre di sempre, rafforzando al contempo lo Stato patrimoniale
- Il miglior anno di sempre per Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo
- 4trim., il miglior trimestre di sempre per Proventi operativi netti, con un'ulteriore crescita degli Interessi netti
- Cost/Income ratio più basso di sempre (45,1%)
- Aumento di €102mld in Attività finanziarie della clientela nel 2023
- Il più basso Costo del rischio di sempre con un aumento del NPL coverage ratio e flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici
- Patrimonializzazione elevata ed in aumento con il *fully phased-in Common Equity ratio* al 13,7%, 13,2% tenendo conto del *buyback* di ~55pb⁽¹⁾
- €5,4mld di dividendi *cash*⁽²⁾ per il 2023

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

- **Redditività** resiliente, **patrimonializzazione** elevata (un chiaro vincitore dello *stress test* EBA), **leverage** basso e forte posizione di **liquidità**
- **Modello di *business* ben diversificato e resiliente:** *leader* nel *Wealth Management, Protection & Advisory* con fabbriche prodotte di piena proprietà e €1.300 miliardi di Attività finanziarie della clientela
- **Banca Zero-NPL** con *NPL ratio* netto allo 0,9%⁽³⁾, basso Costo del rischio e *overlay* pari a €0,9mld
- **Investimenti** significativi in **tecnologia** (€2,8mld già investiti)
- Elevata **flessibilità strategica nella gestione dei Costi**
- Esposizione vs Russia **bassa e adeguatamente coperta**
- **Management team** insieme da tempo, motivato e coeso

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

(1) Che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

(2) Di cui €2,6mld pagati come *interim dividend* il 22.11.23

(3) Secondo la definizione EBA

2024 outlook: Risultato netto superiore a €8mld

Ricavi

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

Costi operativi

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

Costo del rischio

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

Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario

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

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

Dividend yield: 11%⁽¹⁾

Ogni eventuale distribuzione addizionale per il 2024 e 2025 sarà valutata di anno in anno

(1) Basato sul prezzo e il numero delle azioni ISP al 2.2.24, *guidance* del Risultato netto 2024-2025 superiore a €8mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

Agenda

2023: il miglior anno di sempre

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

Il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

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

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia

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

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

Riduzione massiva dello *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, con 90% che procede in anticipo rispetto ai tempi previsti
- ISP è stata riconosciuta *Top Employer 2024*⁽¹⁾ per il terzo anno consecutivo e ha ricevuto il premio *Best Talent Acquisition Team* nell'ambito dei *Talent Awards 2023* di LinkedIn

(1) Da Top Employers Institute

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

Principali evidenze

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



- Massivo *deleveraging* con una riduzione dello *stock* di Crediti deteriorati lordi di €5,4mld nel 2022-2023, riducendo l'*NPL ratio* netto allo 0,9%⁽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*)
- Aumento dei sistemi di protezione per i clienti nelle procedure di *login*, grazie all'identificazione biometrica, sostituendo i codici precedenti con codici di sicurezza non trasferibili (ad esempio codici QR dinamici) e tramite il miglioramento dell'identificazione con la verifica dei documenti elettronici (passaporto, carta d'identità)
- 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 4trim.23 sono state finalizzate tre nuove operazioni di cartolarizzazione sintetica: la prima su un portafoglio di €3,4mld di finanziamenti *corporate*, le altre due su un portafoglio di €1mld di finanziamenti concessi a supporto delle PMI e su un portafoglio di €1,6mld di mutui residenziali con elevato *loan to value*. A fine 2023, il volume *outstanding* delle operazioni di cartolarizzazione sintetica incluse nel Programma GARC (Gestione Attiva Rischio di Credito) era pari a ~€28mld
- L'unità ACPS ha altresì rafforzato le iniziative di *capital efficiency* in ottica Basilea 4 ed esteso il perimetro di applicazione della Strategia Creditizia ai criteri ESG, indirizzando €20mld di nuovi prestiti nel 2022 e ~€18,1mld nel 2023 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 ~470 specialisti dedicati, contratto con Thought Machine finalizzato e *masterplan* tecnologico definito. Definite la struttura dell'offerta e le funzionalità di isybank
- Assunti e operativi i nuovi responsabili di isybank, di isytech e di *Sales & Marketing Digital Retail*
- Completata l'iniziativa *Family&Friends* di isybank con il coinvolgimento delle Persone di ISP e selezionati "friends" esterni
- Lancio commerciale di isybank il 15.6.23 e rilascio dell'App sugli store iOS e Android; avvio del nuovo sito internet vetrina ufficiale di isybank
- Definito il piano per il conferimento del ramo d'azienda da ISP a isybank e completata la prima migrazione pianificata della clientela il 14-15 ottobre (~300.000 clienti)
- Prosegue con successo il processo di trasformazione e semplificazione della piattaforma tecnologica e del modello operativo di isybank
- Internalizzazione delle competenze *core IT* avviata con ~1.550 persone già assunte
- Offerta prodotti isybank consolidata e arricchita ("SpensieRata", carte virtuali, ecc...)
- In corso le attività di preparazione per la seconda migrazione a isybank di clienti ISP, pianificata per marzo 2024
- *AI Lab* a Torino già operativo (costituzione Centai Institute)
- ~830 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 37 iniziative di efficientamento già individuate
- Esteso il sistema di *Hub Procurement* all'intero perimetro di gestione accentrata degli acquisti. Definiti gli *use case* in ambito *procurement analytics*
- Razionalizzazione del patrimonio immobiliare in Italia in corso, con una riduzione di ~490.000mq dal 4trim.21
- ~4.300 uscite volontarie⁽¹⁾ dal 2022
- Completata l'implementazione di funzioni e servizi digitali in Serbia, Ungheria e Romania. Implementazione in Slovacchia in corso: prosegue la fase di roll-out iniziata a giugno con rilasci graduali su base mensile
- Concluse le attività di miglioramento della *customer experience* dei processi digitali in Ungheria, Slovenia, Albania e Croazia (es. utilizzo dell'intelligenza artificiale e della nuova funzionalità di *Navigated Experience* del *chatbot*)
- *Go-live* del nuovo *core banking system* in Egitto e allineamento dei canali digitali
- In corso le attività per la progressiva diffusione degli applicativi in ottica di piattaforma *target* nei rimanenti paesi dalla Divisione International Subsidiary Banks
- *Digital Process Transformation*: identificazione dei processi e avvio delle attività di trasformazione E2E (in particolare i processi di *procurement*, *onboarding* dei clienti, gestione dei processi di successione ereditaria, chiusura dei conti correnti e gestione dei controlli). Le attività di trasformazione E2E faranno leva sia sull'Automazione Intelligente dei Processi (ad esempio con Intelligenza Artificiale e/o Automazione Robotica dei Processi) che sui metodi di reingegnerizzazione tradizionali. Rilasciate nuove soluzioni digitali per i processi di *onboarding* della clientela e di gestione delle successioni per un primo gruppo di filiali
- Coerentemente con il piano SkyRocket, la nuova *Cloud Region* di Torino è pienamente operativa (aggiungendosi a quella di Milano disponibile da giugno 2022). Questo ha abilitato il lancio di isybank su infrastruttura interamente in territorio italiano (*disaster recovery* compreso)
- Avviati da Eurizon progetti di digitalizzazione in ambito intelligenza artificiale e *Digital Ledger Technology*

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

(1) Riferite agli accordi già firmati con i sindacati

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

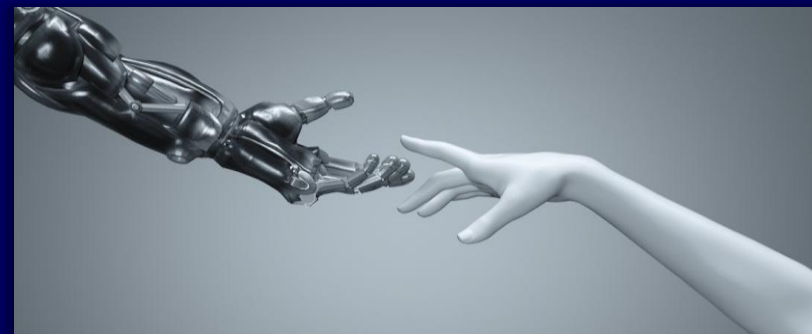
isytech: la piattaforma digitale *cloud* di Intesa Sanpaolo

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



Business digitali

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



Intelligenza artificiale

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

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

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

Il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

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

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

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

- **Public cloud region** disponibili a Torino e Milano e ~50% di migrazione al **cloud** già realizzata in anticipo sui tempi previsti
- **€2,8mld** di investimenti IT realizzati e assunti ~1.550 specialisti IT⁽¹⁾
- **Sviluppate competenze interne con >100 Persone di ISP certificate** Google Cloud/Thought Machine

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

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

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

... da estendere gradualmente a tutto il Gruppo

- **isytech** è un incubatore per estendere la soluzione tecnologica a **tutto il Gruppo**
- **Avviato il percorso** per estendere la piattaforma digitale isytech su **ISP Capogruppo**

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

(1) Inclusi i *software engineer*

isytech: la piattaforma digitale *cloud* del Gruppo

Elementi chiave della nostra piattaforma digitale *cloud-based*

Cloud-native

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

Modulare

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

Sicura

- Sicurezza informatica rafforzata
- Progettata per garantire resilienza

Scalabile

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

Sempre disponibile

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



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

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

Esperienza cliente digitale unica...



... già apprezzata dal mercato

<3 minuti

tempo medio di *onboarding*

<30 click

necessari per aprire un conto

Conti e carte

subito attivi

per i bisogni bancari del cliente



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

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

Qorus

Qorus Banking Innovation Award 2023

CIO+ ITALIA

CIO+ Italia Award 2023

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

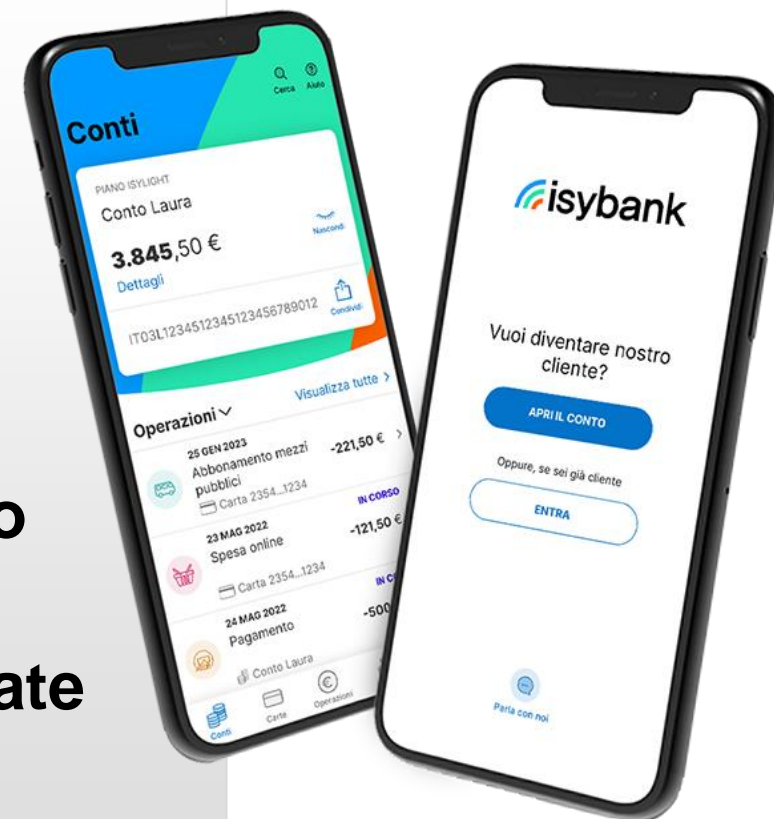
~300.000 clienti trasferiti⁽²⁾

~60.000 conti già aperti da **nuovi clienti**

~400 nuovi clienti/giorno

~25mln operazioni effettuate

~€1,7mld di raccolta diretta






(1) Self e offerta a distanza

(2) Clienti ISP che già non si recano nelle filiali. La seconda migrazione clienti pianificata per metà marzo 2024

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

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

Catalogo prodotti completamente accessibile, in continua evoluzione⁽²⁾

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

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

€ mln, entro il 2025

~200

Risultato corrente lordo

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

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

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

(3) Inclusi MAV, F24, Pago PA

(4) Funzionalità parziali

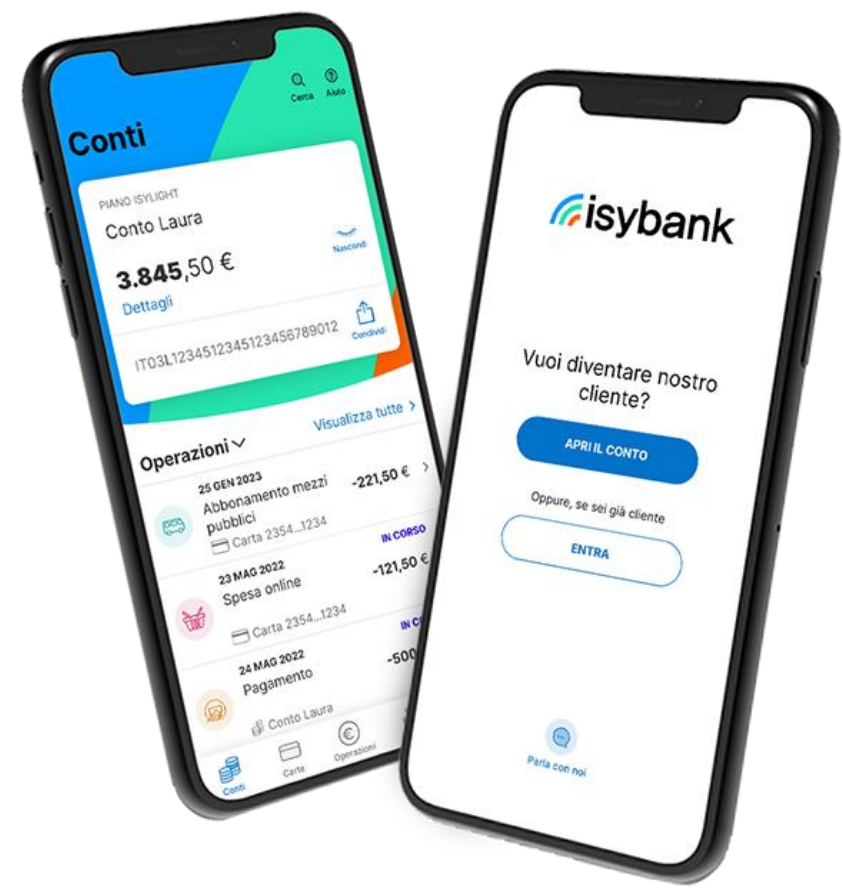
L'offerta digitale si arricchisce, in anticipo rispetto ai tempi previsti


- Carte virtuali usa e getta 
- Rateizzazione spese (SpensieRata) 
- *Reward* 
- *Cashback* 
- Internet Banking, coerente con l'esperienza App 
- Accesso alle oltre 1.700 casse veloci assistite delle filiali "tradizionali" di Intesa Sanpaolo 
- Progressivo arricchimento dell'offerta prodotti digitale:
 - Prestiti 
 - Investimenti 
 - Protezione 

Sviluppi rilasciati in 4trim.23

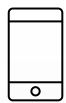
Sviluppi IT da completare entro il 1trim.24

Sviluppi IT da completare entro il 2trim.24



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

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



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



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



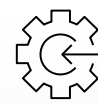
Supporto umano in caso di bisogno



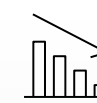
Vendite assistite da Persone



Consulenza specializzata sui prodotti (es., mutui)



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



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

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

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

Programma AI a scala con benefici significativi per il Gruppo

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

Impatto olistico

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

Partnership e accordi

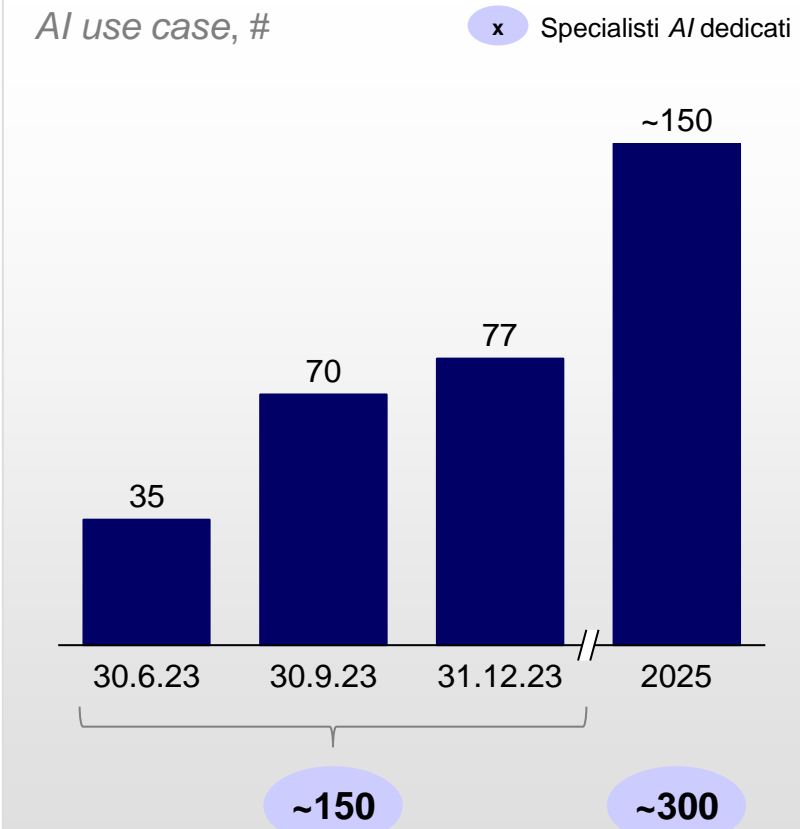
- **Competenze e soluzioni di *sourcing*** attraverso:
 - **Accordi con terze parti** (es., Google, Microsoft, iGenius)
 - **Partnership con il mondo accademico** (es., Normale di Pisa, London City University & Fujitsu Laboratory of Europe, ZHAW Zurich University of Applied Sciences, Università Bicocca)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

Adozione responsabile ed efficace

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

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

... con significativi benefici per il Gruppo




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

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

Principali evidenze

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



- Avviato e ben funzionante Direct Advisory, un servizio dell'offerta digitale di , che consente alla clientela di costruire portafogli di investimento con la consulenza di *team* di *direct banker* che operano a distanza, supportati dalla piattaforma Aladdin Robo4Advisory di BlackRock. Direct Advisory completa l'offerta di servizi esistenti di *Trading* evoluto (per operare su oltre 50 mercati *cash* e derivati), e di Investimenti *In-Self* (per operare autonomamente su un insieme selezionato di fondi sostenibili e gestioni patrimoniali costruite da Fideuram Asset Management). Inseriti a catalogo i *cash deposit* da affiancare alle soluzioni di risparmio gestito. In promozione ai clienti delle reti tradizionali l'offerta di Fideuram Direct, sia per il *trading* evoluto che per il Direct Advisory, in base alle preferenze e caratteristiche di operatività della clientela. Lanciata a fine 2023 la campagna multimediale per promuovere Fideuram Direct
- Operativa Alpiant, la prima banca *private* digitale svizzera, con una piattaforma *mobile-only* che include servizi multi valuta, gestioni patrimoniali e assistenza di consulenti finanziari esperti; arricchita l'offerta con i mandati configurabili *In-Self* e il servizio Apple Pay
- Nuovo modello di servizio dedicato ai clienti *Exclusive* completamente implementato
- Miglioramento dell'offerta prodotti (nuovi prodotti *AM/Insurance*) e ulteriore crescita del servizio di consulenza avanzata "Valore Insieme" per i clienti *Affluent* ed *Exclusive*: ~58.000 nuovi contratti e €18,4mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel 2023, anche grazie a nuovi prodotti introdotti nel 2023
- Lanciata a marzo 2023 la prima carta di debito *co-badge* in Italia (in materiale eco-sostenibile), dedicata alla clientela *business*, dotata di doppio circuito (Bancomat®, PagoBancomat® e MasterCard o Visa) e di servizio *Instant Issuing*, attivabile da sito e App; alla fine di giugno estesa la funzionalità di *Instant Issuing* anche alla vendita delle carte tramite filiale e Offerta a Distanza
- Intesa Sanpaolo è stata la prima banca in Italia a offrire nel corso del 2023 il SoftPOS di Nexi, soluzione che permette l'accettazione di pagamenti digitali *contact-less* da *smartphone/tablet* senza necessità di un terminale POS
- Introduzione di nuove funzionalità di *Robo4Advisor* di BlackRock per generare consigli di investimento su prodotti selezionati (fondi, prodotti assicurativi e certificati) a supporto dei gestori
- Adozione delle piattaforme BlackRock *Aladdin Wealth* e *Aladdin Risk* per i servizi di investimento: *Aladdin Wealth* per BdT e Fideuram, *Aladdin Risk* e *Aladdin Enterprise* per la Divisione *Asset Management* e FAM/FAMI⁽¹⁾
- Nuove funzionalità per gli strumenti di consulenza per clienti *UHNW*⁽²⁾, 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
- 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) *Ultra High Net Worth Individuals*

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

Principali evidenze

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



- Il 1.1.23, completata la fusione tra le due banche *Private* in Lussemburgo con la nuova Intesa Sanpaolo Wealth Management (ISWM) pienamente operativa. Insieme all'*Hub* svizzero della divisione, ISWM contribuirà alla crescita delle commissioni generate all'estero
- Siglata una partnership strategica con Man Group volta a generare opportunità di investimento innovative per i clienti di Fideuram-ISPB. La *partnership* si concentrerà sulla creazione di una vasta gamma di strategie d'investimento alternative e strettamente *long-term* che applicano tecnologie all'avanguardia.
- Acquisito il 100% di Carnegie Fund Services SA, *player* attivo nella distribuzione dei fondi, incorporata in Reyl il 1.1.24
- Ampliata l'offerta di Eurizon dedicata alle reti di Gruppo e terze; lanciati diversi nuovi prodotti di *asset management* e assicurativi (ad esempio, offerta dedicata ai clienti con eccesso di liquidità, fondi a capitale protetto, fondi a capitale protetto e con importo predefinito a scadenza, fondi PIR *compliant*, fondi tematici, fondi obbligazionari, fondi con esposizione crescente alla componente azionaria). Acquisiti da Eurizon nuovi mandati tradizionali e di *private market* da istituzionali terzi
- Prosegue il miglioramento dell'offerta di prodotti *asset management* e assicurativi ESG, con una penetrazione pari al ~74%⁽¹⁾ del totale AUM
- Continuo impegno di Eurizon nelle attività in materia di educazione finanziaria, formazione ESG (verso distributori e in ambito accademico) e *stewardship* (attivato sul sito Eurizon il *voting disclosure service*)
- Lanciato il nuovo assetto organizzativo di IMI C&B 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*, e il rafforzamento del *franchise Institutional clients*
- Arricchita l'offerta commerciale "Soluzione Domani" dedicata alla clientela Senior (*over 65 e caregiver*), tramite il lancio dell'iniziativa Senior Hub ("SpazioxNoi") che prevede, in una prima fase, l'apertura di un centro multiservizi dedicato all'invecchiamento attivo, al benessere e all'aggregazione sociale
- Perfezionato l'acquisto del 26,2% delle azioni di Intesa Sanpaolo RBM Salute, in anticipo rispetto all'esercizio delle due opzioni *call*, fissate inizialmente al 2026 ed al 2029
- Lanciato un nuovo piano digitale focalizzato su telemedicina e *booking online* di servizi medici da parte di InSalute Servizi, società della Divisione Insurance di Intesa Sanpaolo. Dal 1.1.24, InSalute Servizi è diventata TPA (*Third Party Administrator*) del fondo sanitario integrativo del Gruppo ISP, che vanta circa 245.000 assistiti con oltre 1mln di pratiche all'anno
- Lanciata la piattaforma digitale per le imprese "IncentNow" per fornire informazioni alle aziende e alle istituzioni italiane sulle opportunità offerte dai bandi pubblici relativi al PNRR⁽²⁾
- Avviati *webinar* e *workshop* con i clienti con l'obiettivo di educare e condividere punti di vista su argomenti chiave (es., la transizione digitale)

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

(2) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

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

Principali evidenze

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



- Sviluppate iniziative commerciali per supportare i clienti di diversi settori (ad esempio *Energy, TMT, Infrastructure*) per ottimizzare l'incorporazione dei piani di recupero post-pandemia europei e italiani
- Lanciato il primo Fondo di *Private Debt* del Gruppo, in collaborazione tra ISP e Eurizon Capital Real Assets (ECRA), per sostenere lo sviluppo delle PMI attraverso soluzioni finanziarie innovative che supportino l'economia reale e i processi di transizione sostenibile
- Lanciato Cardea, portale innovativo e digitale per le istituzioni finanziarie
- Rafforzamento della piattaforma digitale *corporate* (Inbiz) nell'UE con particolare attenzione al *Cash & Trade*, anche grazie alle *partnership* con le *Fintech*
- Aggiornamento continuo delle piattaforme IT *Global Markets* (ad esempio *equity*), avviate le attività commerciali dedicate al rafforzamento del *business equity* e lanciato il *coverage* di *European Equity Research*
- Lanciata un'iniziativa di ESG *value proposition* per i segmenti *corporate* e PMI delle banche del Gruppo in Slovacchia, Ungheria, Croazia, Serbia ed Egitto. Identificati i settori prioritari sui quali è in corso la definizione di una strategia commerciale volta a migliorare l'offerta ESG nei mercati dove opera la Divisione International Subsidiary Banks. Avviato un progetto per la creazione di un prodotto di finanziamento (*multi-country*) dedicato al raggiungimento di obiettivi *green*, nell'ambito dell'offerta S-Loan
- In corso lo sviluppo di sinergie - in ambito *Global Markets, Structured Finance e Investment Banking* - tra IMI C&IB e le banche del Gruppo in Slovacchia, Repubblica Ceca, Ungheria e Croazia con un significativo aumento dell'operatività e della *pipeline* dall'inizio del Piano di Impresa. In corso l'estensione di IMI C&IB *Synergy Project* ad altri mercati
- Consulenza ESG alle aziende per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con un *focus* sui settori dell'energia, delle infrastrutture, dell'*automotive & industry*, anche tramite accordi di filiera con *partner* specializzati e integrando soluzioni di finanziamento del *working-capital*
- Finalizzato l'accordo generale di cooperazione con un gruppo assicurativo *leader* per la distribuzione di prodotti di *bancassurance* in Slovacchia, Croazia, Ungheria, Serbia e Slovenia e firmati i *Local Distribution Agreement*
- Lanciato il prodotto di factoring "Confirming" su 5 ulteriori mercati (Slovacchia, Serbia, Romania, Slovenia e Albania) e perfezionati i primi *deal* in ognuno di essi
- Lanciato un progetto tra le Divisioni *International Subsidiary Banks* (ISBD) e Banca dei Territori per potenziare ulteriormente le opportunità di *business cross-border* per le *mid-corporates* operanti nei mercati in cui sono presenti le partecipate estere. Nella prima fase il programma coinvolge le banche in Slovacchia, Ungheria, Romania, la Direzione Agribusiness e alcune Direzioni Regionali della Banca dei Territori. In corso la graduale estensione dell'iniziativa ad altre geografie (Albania, Croazia, Slovenia, Serbia) 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
- Firmato ad ottobre 2023 il contratto per acquisire il 99,98% di First Bank, banca commerciale rumena focalizzata sulle PMI e sulla clientela retail. L'acquisizione, in attesa dell'approvazione delle autorità competenti, rafforzerà la presenza del Gruppo in Romania e offrirà nuove opportunità alle imprese italiane

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

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



Trading Evoluto



Investimenti *In-Self*



Direct Advisory

Panoramica

- Piattaforma professionale per *heavy-trader* e utenti esperti in >50 mercati *cash* e derivati
- Modello sofisticato di misurazione *real-time* con **team di supporto ed execution** con >15 anni di esperienza
- Accesso a ~150 fondi sostenibili dei migliori **asset manager** internazionali
- **Sottoscrizione online** di portafogli **ESG** pre-costruiti e gestiti da Fideuram Asset Management
- **Team di consulenti finanziari** disponibili **anytime – anywhere** (su appuntamento, da remoto, via app)
- Utilizzo di strumenti e funzionalità evoluti, come la piattaforma **Robo4Advisory** di Aladdin

Recenti sviluppi

- Ampliamento degli strumenti negoziabili con **ulteriori ~700 titoli e ~9.000 derivati**
- Potenziato il **servizio di news internazionali**
- Introduzione di **Cash Deposit** per gestione nel breve-termine della **liquidità**
- Nuovo **desk di supporto commerciale e operativo** per clienti **Premium**
- Messa a scala del **Direct Advisory** (servizio di consulenza evoluta)
- Ampliamento del catalogo prodotti con **certificates**

Numeri chiave

- ~8.300 clienti attivi nel **trading**
- +16% crescita del numero di transazioni⁽¹⁾
- ~9.500 clienti operativi negli investimenti **In-Self**
- ~200 nuovi clienti nei primi mesi e ~7.000 clienti dalle reti in ottica di sviluppo *self/advisory*
- 3 **team di Direct Banker** a regime

 ha registrato un significativo sviluppo in tutti i servizi offerti raggiungendo €2,65mld di **AuM** e ~71.000 clienti al 31.12.23

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

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

Clients



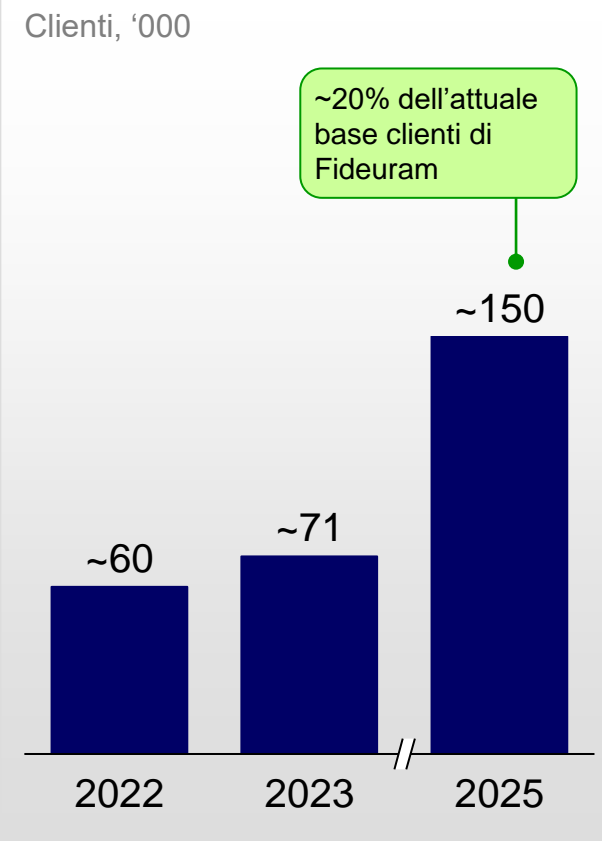
- **>1.000** clienti di consulenti finanziari hanno già sottoscritto i servizi di *Trading Evoluto*
- **>50.000** clienti delle reti tradizionali di *private banking* hanno un **potenziale commerciale di crescita** attraverso il servizio di *Direct Advisory*
- **Fino a €150mld** di *AuM* detenuti da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

Bankers



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

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



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

Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali



- **Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi** per contrastare la povertà, fornendo aiuti concreti sul territorio in Italia e all'estero a sostegno dell'emergenza umanitaria in Ucraina. Nel periodo 2022-2023, >**36,8mln di interventi** portati a termine, con ~30mln di pasti, ~3,3mln di dormitori/letti, >3,2mln di prescrizioni di farmaci e >446.000 capi di abbigliamento
- **Occupabilità:**
 - Programma **“Giovani e Lavoro”** volto a **formare e introdurre più di 3.000 giovani nel mercato del lavoro italiano** nell'orizzonte del Piano di Impresa 2022-2025. >**6.300 studenti** (tra i 18 e i 29 anni) hanno fatto domanda per il programma nel **2023: >2.000** intervistati e ~**920** formati/in formazione attraverso **37 corsi (>3.900 formati/in formazione dal 2019)**. ~**2.400** società coinvolte dall'inizio del programma avviato nel 2019. La **terza edizione del programma “Generation4Universities”**, avviata a maggio e conclusa a dicembre, ha coinvolto **94 studenti/esse, 36 atenei e 22 aziende italiane partner**
 - Le prime tre edizioni del Programma **“Digital Restart”** – un programma della Divisione Private Banking, volto a formare e ricollocare nel mercato del lavoro disoccupati di età compresa tra i **40 e i 50 anni**, attraverso il finanziamento di borse di studio per il Master in **Data Analysis** che forma professionisti al fine di metterli in grado di analizzare e gestire dati e informazioni a supporto del processo decisionale – si sono concluse nel 1sem.23 coinvolgendo 75 partecipanti, di cui 49 hanno ottenuto un nuovo impiego
- **Disuguaglianze e inclusione educativa:**
 - **Programma di inclusione educativa: partnership rafforzate con le principali università e scuole italiane**, >1.180 scuole e >7.760 studenti coinvolti nei 2023 per promuovere l'inclusione educativa, sostenendo il merito e la mobilità sociale (~2.240 scuole coinvolte nel periodo 2022-2023)
 - 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 ~130 piani educativi
 - In Action Esg NEET: iniziativa a impatto sociale avviata dalla Divisione Insurance a inizio 2022 e dedicata alla promozione e inclusione nel mondo del lavoro dei giovani NEET e altre categorie fragili. L'iniziativa, in *partnership* con *Dynamo Academy*, mira a formare i giovani NEET a professioni nell'ambito del *caring*. Il programma ha visto ad oggi la partenza di 8 classi in Toscana, Campania e Lazio che hanno coinvolto complessivamente 112 persone. Il successo dell'iniziativa è monitorato ogni tre mesi attraverso la rilevazione puntuale dello stato di occupazione degli studenti che si diplomano; dai primi dati si rileva che il 77% dei NEET trovano lavoro e/o riprendono gli studi entro alcuni mesi dalla fine del percorso
- **Social housing:** rafforzamento delle iniziative del Gruppo in corso in termini di promozione di unità abitative e anche attraverso l'individuazione di alcune nuove *partnership*, con primari operatori del settore per il raggiungimento degli obiettivi del Piano di Impresa (promozione di 6.000-8.000 unità di alloggi sociali e posti letto per studenti)

Forte focus sull'inclusione finanziaria



- Erogati **€5,5mld⁽¹⁾** in **social lending** e **urban regeneration nel 2023** (~€14,8mld nel 2022-2023, €25mld di flussi cumulati annunciati nel Piano di Impresa)
 - **Credito al terzo settore:** erogati nel 2023 finanziamenti a supporto degli enti *no-profit* per complessivi **€252mln** (€591mln nel periodo 2022-2023)
 - **Fund for Impact:** nel 2023, **messi a disposizione €71mln** a sostegno dei bisogni di persone e famiglie per garantire un accesso più ampio e sostenibile al credito, con programmi dedicati quali: **per Merito** (linea di credito senza garanzie da rimborsare in 30 anni dedicata agli studenti universitari, che studiano in Italia o all'estero), **mamma@work** (prestito per scoraggiare le nuove madri dal lasciare il lavoro e sostenere la maternità nei primi anni di vita dei bambini), **per Crescere** (fondi per la formazione e l'educazione dei bambini in età scolare dedicati alle famiglie fragili), **per avere Cura** (finanziamento per sostenere le famiglie che si prendono cura di persone non autosufficienti) e altre soluzioni (ad esempio **Obiettivo Pensione, per Esempio**)
 - **Programma per la Rigenerazione Urbana:** nel 2023 **assunti impegni per €639mln** di nuovi investimenti di iniziative in **housing, servizi e infrastrutture sostenibili**, in aggiunta alle più importanti iniziative di rigenerazione urbana in corso in Italia (>€1,2mld nel 2022-2023)

(1) Comprende ~€750mln di finanziamenti *green* erogati nel 2023 ai giovani

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

Continuo impegno per la cultura



- **Gallerie d'Italia**, museo della Banca in 4 sedi, Milano, Napoli, Torino e Vicenza. Nel 2023:
 - ~680.000 visitatori (ingresso gratuito fino ai 18 anni)
 - 11 nuovi progetti espositivi, tra cui le mostre di fotografia a Torino nate da **committenze della Banca su temi ESG** (*JR-Déplacé.e.s* su **grandi migrazioni e fragilità sociali**; *Luca Locatelli. The Circle* sulla **circular economy**; *Cronache d'acqua* sul **climate change**, focus Italia) e a Milano la mostra *Moroni* sotto l'Alto Patronato del Presidente della Repubblica per Bergamo Brescia Capitale della Cultura 2023
 - **Attività didattiche e inclusive gratuite**: ~3.670 laboratori per le scuole, **oltre 83.000 studenti**; ~520 percorsi per pubblici fragili, ~6.620 partecipanti
 - **Musei come spazi per la comunità**: ~1.080 visite e attività per adulti e famiglie e ~370 eventi e iniziative culturali, con la partecipazione di **49.850 persone**
 - Progetto **Art & People**: iniziative, rivolte in particolare alle persone del Gruppo, che valorizzano le collezioni d'arte attorno ai temi di **accessibilità, identità di genere e valorizzazione delle differenze**.
 - **Alta Formazione e progetti dedicati alle professioni culturali**: Corsi Executive di **Gallerie d'Italia Academy** (3ª ed. del corso *Gestione dei patrimoni artistico-culturali e delle collezioni corporate*; 1ª ed. del corso *Firenze-Napoli: l'arte di fare mostre*); progetti con studenti di **IED-Istituto Europeo di Design, IAAD-Istituto d'Arte Applicata e Design, Scuola Holden**. Prosegue il **Progetto Euploos** per la digitalizzazione delle opere del Gabinetto dei Disegni e delle Stampe degli **Uffizi**
- **Restituzioni**: prosegue l'organizzazione della **20ª edizione** (2025) che coinvolge **115 opere d'arte** del patrimonio nazionale da restaurare, **50 enti di tutela** del Ministero della Cultura, **57 laboratori di restauro**
- **Partnership al fianco di realtà pubbliche e private del Paese**: tra cui **Bergamo Brescia Capitale Italiana della Cultura 2023** (11,6mln visitatori), la **mostra a Palazzo del Quirinale di Roma** sui bronzi di San Casciano, Fiere d'arte moderna e contemporanea **Miart** di Milano e **Artissima** di Torino, **Salone Internazionale del Libro di Torino**, **Festival Internazionale di Fotografia di Cortona**, la mostra del **Comune di Milano** a Palazzo Marino; progetti culturali, sociali e di formazione condivisi con le **Fondazioni: Fondazione Compagnia di San Paolo, Cariplo, Cariparo, CR Firenze, CR Cuneo, CR Forlì**; **collaborazioni con i principali musei nazionali**, dalla **Pinacoteca di Brera a Milano, a Palazzo Strozzi di Firenze, al Museo Archeologico Nazionale di Napoli**; in corso 8 progetti di restauro e riqualificazione in formula **Art Bonus** (dal **Museo Egizio di Torino** al nuovo museo **GAMEC di Bergamo**)
- **Collezioni d'arte di proprietà**: **363 opere richieste in prestito in 73 mostre in Italia e all'estero**; **52 opere affidate in comodato**; **132 restauri**; **iniziative di valorizzazione di nuclei collezionistici di valore identitario per le comunità in collaborazione con istituzioni del territorio** (da Pistoia con Fondazione Caript, ad Arezzo con Fondazione Bruschi)
- **Archivio Storico**: proseguono le attività sugli archivi tradizionali, ibridi e nativi digitali legate alla **conservazione, restauro, digitalizzazione, catalogazione** e apertura alla pubblica fruizione anche attraverso le più avanzate tecnologie disponibili, sia **dell'Archivio della Banca**, sia **dell'Archivio Publifoto**
- **Valorizzazione digitale**: produzione di contenuti originali sui canali web e social di Gallerie d'Italia e di Gruppo al fine di coinvolgere *target* di pubblico sempre più ampio e diversificato

Promozione dell'innovazione (1/2)



- **Progetti di Innovazione**: **204 progetti d'innovazione lanciati nel 2023 da Intesa Sanpaolo Innovation Center (ISPIC) per un totale di 405 progetti lanciati dal 2022** (~800 progetti di innovazione previsti nel Piano Industriale 2022-2025)
- **Iniziative per la crescita delle startup e lo sviluppo degli ecosistemi di innovazione**:
 - **Torino**: ISPIC ha rinnovato la *partnership* con Fondazione Compagnia di San Paolo, Fondazione Sviluppo e Crescita – CRT e Techstars per continuare a supportare la crescita dell'ecosistema dell'innovazione e rafforzare il posizionamento strategico di Torino come *hub* attrattivo a livello internazionale, sottoscrivendo un nuovo Protocollo d'intesa della durata di due anni. In forza di tale *partnership*, lanciato **"Techstars Transformative World Torino"**, nuovo programma di accelerazione su *trend setting-advanced technologies*, che segue i precedenti programmi su *smart mobility* e *smart cities*. A dicembre selezionate le 12 *startup* (>300 candidate) per il primo percorso che partirà a febbraio 2024. Dal lancio nel 2019 del primo programma, 57 *startup* accelerate, >70 Proofs of Concept (POC) e altre collaborazioni, >€85mln di capitale raccolto e ~550 nuove risorse assunte
 - **Firenze**: lanciata a novembre la *call* per la terza classe, in avvio a marzo 2024, del programma triennale **«Italian Lifestyle Acceleration Program»**, gestito da Nana Bianca, con Fondazione CRFI. Dal lancio⁽¹⁾ nel 2021, 12 *startup* italiane accelerate, 50 POC e altre collaborazioni, ~€4mln di capitale raccolto e >100 nuove risorse assunte
 - **Napoli**: lanciata a gennaio 2024 la *call* per la terza classe del programma triennale sulla bioeconomia **"Terra Next"** con la partecipazione di Cassa Depositi e Prestiti (CDP), Cariplo Factory, vari partner aziendali e scientifici locali e il patrocinio del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Dall'avvio⁽¹⁾ nel 2022, 15 *startup* accelerate, >110 POC e altre collaborazioni, ~€0,8mln di capitale raccolto
 - **Venezia**: in ottobre completata la prima classe del programma triennale **"Argo"** (Turismo e traveltech) sponsorizzato dalla Divisione Banca dei Territori e ISPIC, sviluppato da CDP, LVenture, con la collaborazione del Ministero del Turismo, con 7 *startup* accelerate⁽²⁾, 2 POC e altre collaborazioni, ~€1,3mln di capitale raccolto. Avviata a dicembre 2023 la *call* per la seconda classe
 - ISPIC sta supportando la Divisione BdT per i programmi triennali di accelerazione **«Next Age»** (focalizzata sulla Silver Economy, lanciata la *call* della 3ª classe a gennaio 2024), e **«Faros»** (focalizzata sulla, Blue Economy, la 2ª classe si concluderà a febbraio 2024). I programmi sono promossi da CDP e gestiti rispettivamente da AC75 Startup Accelerator e A|cube
 - **Up2Stars**: in corso 2ª edizione dell'iniziativa promossa dalla Divisione Banca dei Territori con il supporto di ISPIC, rivolta a 40 startup su 4 ambiti (*Watertech, Renewable energy and energy efficiency, AI for business transformation, IoT, infrastructure and mobility*). In corso l'accelerazione di 10 startup nel secondo ambito **"Renewable energy and energy efficiency"** e chiusa la *call* nel terzo ambito **«AI for business transformation»**. Complessivamente ~200 candidature ricevute nel 2023 per tre percorsi

(1) Dati riferiti ai programmi completati entro il 31.12.23

(2) 8 startup selezionate di cui una ha lasciato il programma alla fine senza ricevere investimento

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

Promozione dell'innovazione (2/2)



- **In Action ESG CLIMATE:** completata la 2ª edizione dell'iniziativa promossa dalla Divisione Insurance con il supporto di ISPIC, volta a promuovere nuove soluzioni per contrastare il cambiamento climatico e supportare la transazione *green* attraverso l'innovazione tecnologica e lo sviluppo di nuovi modelli di *business*. A luglio, premiate 4 *imprese* (tra le ~140 candidate) a cui è stato riconosciuto un contributo complessivo di ~€0,6mln. Nelle due edizioni, sono state complessivamente premiate 7 imprese per un ammontare totale di €1,1mln. Concluso il monitoraggio delle vincitrici 2022 che hanno completato nei tempi definiti le progettualità premiate, facendo registrare anche una crescita sia in termini di fatturato che di attrattività per gli investitori esterni
- **Sviluppo di progetti di ricerca applicata multidisciplinare:**
 - **16 progetti di ricerca in corso** (8 in ambito neuroscienze e 8 in ambito AI e robotica). Dal 2022 realizzate 10 industrializzazioni. In particolare, nel **4trim.23 lanciati 8 nuovi progetti** (12 nel 2023, 19 dal 2022) tra cui 3 ricerche sull'AI con CENTAI e strutture di ISP, 2 progetti - in ambito robotica e neuroscienze - che si avvalgono del nuovo strumento del PNRR «Dottorato Innovativo», 1 progetto di neuroscienze in ambito *climate change*. Inoltre ottenuti 2 brevetti per invenzioni industriali nel campo dell'intelligenza artificiale (3 dal 2022)
 - **Nel 4trim23, chiusi 3 progetti** (10 nel 2023) tra cui 1 progetto basato su AI, in collaborazione con CENTAI, Divisione IMI C&IB e un cliente corporate finalizzato alla creazione e gestione di una strategia di portafoglio di copertura, e 1 progetto nel campo delle neuroscienze volto a sostenere la Divisione IMI C&IB nell'attuazione di strategie di intervento per aumentare la flessibilità cognitiva e il ragionamento logico-strategico
- **Business transformation:** dal 2022, 43 aziende coinvolte in programmi di *open innovation*, di cui 6 coinvolte in progetti trasformativi in ambito economia circolare. Nel 4trim.23 ISPIC, nell'ambito della *partnership* con TIM, ha collaborato alla "TIM AI Challenge", programma di *open innovation* finalizzato all'individuazione di soluzioni innovative nel campo dell'AI, e ha contribuito al paper "L'intelligenza Artificiale in Italia" rilasciato dal Centro Ricerche di TIM. Nell'anno completati 3 *tech tour* per aziende/startup a Tel Aviv (Smart Mobility Tech Tour), a San Francisco (in connessione con SMAU, presso INNOVIT con la collaborazione di ITA-Italian Trade Agency) e, nel 4trim.23, nella Greater Bay Area (Greater Bay Area Roadshow)
- **Diffusione del mindset/cultura dell'innovazione:** nel 2023 realizzati 36 eventi di posizionamento e *match-making*⁽¹⁾ (13 nel 4trim.23), con >3.000 partecipanti (dal 2022, 68 eventi con >5.200 partecipanti). ISPIC nel 4trim.23 ha moderato, con Intesa Sanpaolo, il panel "How to accelerate the transition towards Circular Economy and its impact on Technologies, Finance and Industries" in occasione di COP28 a Dubai. Nel 2023 pubblicati 9 report sull'innovazione delle tecnologie e 6 altre pubblicazioni sull'innovazione (30 dal 2022)
- **Neva SGR** nel 2023 ~€31mln di investimenti in *startup*, >€85mln dal 2022. Presentati i nuovi fondi Neva II Global e Neva II Europe che saranno lanciati nel secondo semestre 2024

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*).
 - La prima rendicontazione al 31.12.22 delle emissioni assolute dei 4 settori mostra una riduzione del 62% rispetto al 31.12.21. La nuova rendicontazione sulle emissioni finanziate sarà presentata all'interno del TCFD/Climate Report 2023 (marzo 2024)
 - Nel 2023 è proseguito l'esercizio di *target setting* su nuovi settori, unitamente all'elaborazione di dati e documentazione da presentare entro marzo 2024 per ottenere la validazione SBTi
 - 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⁾. A maggio 2023, il Gruppo Assicurativo Intesa Sanpaolo Vita ha presentato a NZAOA la propria rendicontazione annuale sui progressi. A settembre 2023, Eurizon Capital SGR, Fideuram Asset Management SGR e Fideuram Asset Management Ireland hanno completato la prima rendicontazione annuale dei loro progressi Net Zero attraverso la piattaforma PRI
- **Engagement attivo** e continuo (include tra gli altri):
 - Partecipazione a *workgroup/workstream* di **GFANZ**⁽³⁾, **NZBA, NZAOA, NZIA, IIGCC**⁽⁵⁾, **PRI** con contributi a relative pubblicazioni e casi studio dedicati
 - Eurizon Capital SGR, Fideuram Asset Management SGR e Fideuram Asset Management Ireland: attivato il processo di **engagement individuale** e **collettivo** attraverso l'adesione alla **Net Zero Engagement Initiative (NZEI)**, a **Climate Action 100+** e **Nature Action 100**
 - A giugno 2022, ISP è diventata **investitore firmatario di CDP**
 - Nel corso del 2023, Eurizon ha aderito alla **Non Disclosure Campaign** di CDP e alla **Science-Based Targets Campaign** di CDP per promuovere la trasparenza ambientale e la definizione di obiettivi *science-based* da parte delle aziende
- Lanciato "**Think Forestry**", il progetto di riforestazione e preservazione del capitale naturale, al fine di favorire la sostenibilità ambientale (piantumazione e preservazione di 100 milioni di alberi attraverso l'azione congiunta della Banca e delle imprese clienti) e la transizione verso un'economia a zero emissioni

(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.intesasnpaolo.com/content/dam/portalgroup/repository-documenti/sostenibilita/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 (

Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate



- **Erogati ~€44,9mld** nel periodo 2021-2023 dei €76mld di nuovo credito disponibile a supporto della **green economy, circular economy e transizione ecologica** in relazione al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza 2021-2026
- **~€1,7mld di Mutui Green** nel 2023 (€4,3mld nel 2022-2023) 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 2023, 366 progetti valutati e validati per un importo di ~€11,7mld; accordati ~€7,2mld in 242 transazioni (di cui €4,8mld relativi a criteri *green*) e €5,6mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €4,7mld relativi a criteri *green*). Complessivamente, dal 2022, 786 progetti valutati e validati per un controvalore di più di €20,8mld, accordati più di €12mld su 472 transazioni (di cui €7,4mld relativi a criteri *green*), con €8,7mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €6,9mld relativi a criteri *green*). Nel mese di aprile effettuato un aggiornamento dei criteri di accesso al *plafond* per il *framework circular*, secondo i criteri della Fondazione Ellen MacArthur (EMF), e per il *framework green*, in linea con il *Green, Social & Sustainability Bond Framework* di Intesa Sanpaolo. In corso le attività di ISPIC a supporto della gestione delle *partnership* di Intesa Sanpaolo con la EMF. Nel 2023, ISPIC ed EMF hanno collaborato con Eurizon Capital SGR nella realizzazione del *white paper «Identification of leading companies in the transition to the Circular Economy»*. Inoltre, ISPIC e Intesa Sanpaolo (Divisione IMI C&IB) hanno firmato un Memorandum of Understanding (MoU) con il Ministero dell'Economia degli EAU al fine di promuovere l'adozione dei principi della *circular economy* e di progettare e realizzare, coinvolgendo Cariplo Factory, l'ecosistema circolare del Paese
- Attivati **13 Laboratori ESG** (a Venezia, Padova, Brescia, Bergamo, Cuneo, Bari-Taranto, Roma, Napoli-Palermo, Milano, Torino e Firenze), punti di incontro fisico e virtuale per supportare le PMI nell'approccio alla sostenibilità, e un'evoluzione dei servizi di consulenza offerti dai *partner* (ad esempio Circularity, Nativa, CE Lab e altri)
- Continuo successo della gamma di prodotti **S-Loan** dedicati alle PMI per finanziare progetti volti a migliorare il loro profilo di sostenibilità (sulle 6 linee di prodotto: S-Loan ESG, S-Loan Diversity, S-Loan Climate Change; S-Loan Agribusiness, S-Loan Tourism e S-Loan CER). Concessi ~€1,7mld nel 2023 (~€5,2mld dal lancio nel luglio 2020)
- Ad ottobre 2021, lancio di **Digital Loan** (D-Loan) volto a migliorare la digitalizzazione delle aziende: erogati €25mld dal lancio
- A dicembre 2021, lancio dei **Suite Loan** per incentivare gli investimenti per la riqualificazione e il miglioramento delle strutture alberghiere e dei servizi ricettivi: erogati €12mld dal lancio
- **Completata l'implementazione dell'evoluzione ESG/Clima del quadro di credito delle imprese non finanziarie**, facendo leva su *ESG sectoral assessment* e *ESG sectoral strategy*, sullo *scoring* ESG delle controparti e sulle nuove regole in tema di prodotti sostenibili; definita la metodologia di analisi del piano di transizione dei clienti *Oil & Gas, Power Gen e Automotive* e progressiva estensione agli altri settori *Net Zero*
- Completate le attività di verifica di allineamento alla tassonomia EU dei portafogli in essere (mutui, *bond, non-financial corporate lending*) per la prima pubblicazione del *Green Asset Ratio*. Definite le nuove azioni di *business* ai fini dello *steering* della metrica
- **Consulenza ESG alle aziende** per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con particolare attenzione ai settori dell'energia, infrastrutture e industria & *automotive*
- Significativo sviluppo della *value proposition* ESG per i segmenti *Corporate, PMI e Retail* in tutte le banche della Divisione International Subsidiary Banks⁽¹⁾
- Rafforzamento dei **prodotti di investimento ESG** per l'*asset management* con una penetrazione in aumento al ~74% del totale *AuM*⁽²⁾; continuo ampliamento del catalogo prodotti IBIP⁽³⁾ con nuovi prodotti Art.8; incremento nelle opzioni di investimento (art. 8 e 9 SFDR) sottostanti i prodotti assicurativi per la clientela al ~80,4% (2023)
- Continuo impegno sulle attività di *Stewardship*: nel 2023 Eurizon Capital SGR ha preso parte a 1.413 assemblee degli azionisti (di cui 93% di emittenti quotati all'estero) e 592 *engagement* (di cui 40% su tematiche ESG)
- È stata istituita la figura dell'"**Ambasciatore ESG**" – per la prima fase 34 *Private Banker* selezionati tra i circa 6.000 appartenenti alle Reti Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking in base alla loro attenzione alle tematiche ESG – con l'obiettivo di promuovere la cultura della sostenibilità nei territori di appartenenza, promuovendo comportamenti sostenibili e rappresentando un punto di ascolto delle esigenze di clienti e *Private Banker*

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

(1) Escluse Moldavia e Ucraina

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

(3) *Insurance Based Investment Products*

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

Principali classifiche⁽¹⁾ di sostenibilit 

Unica banca italiana inclusa nei *Dow Jones Sustainability Indices*

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

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

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

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

	Bloomberg ⁽²⁾	CDP ⁽³⁾	MSCI	S&P Global	MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS
ISP	74	A	AA	84	10,9
BBVA	67	A	AA	80	14,2
UniCredit	66	A	AA	78	15,8
HSBC	63	A-	AA	73	19,6
Santander	63	A-	AA	69	19,7
UBS	61	B	AA	66	20,9
ING	61	B	AA	69	22,3
BARCLAYS	60	B	AA	60	22,9
SOCIETE GENERALE	59	B	AA	56	23,8
CREDIT AGRICOLE	59	B	AA	55	24,6
HSBC	58	B	AA	55	24,7
LLOYDS BANK	55	B	AA	55	24,9
CREDIT AGRICOLE	53	B	AA	55	26,0
ING	53	B	AA	50	26,5
COMMERZBANK	53	C	AA	44	27,5
Nordea	49	N.D.	A	43	27,9

ISP inclusa in tutti i principali indici:

(1) Campione di riferimento ISP

(2) Bloomberg Disclosure Score

(3) Il ranking si riferisce al 2022. I risultati 2023 saranno aggiornati nel 2024

Fonte: Bloomberg ESG Disclosure Score (Bloomberg al 23.1.24), CDP Climate Change Score 2022 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores>); MSCI ESG Score (<https://www.msci.com/esg-ratings>) dati al 23.1.24;


S&P Global ESG Score (<https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores> al 23.1.24); Sustainalytics score (<https://www.sustainalytics.com/esg-ratings> al 23.1.24)

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

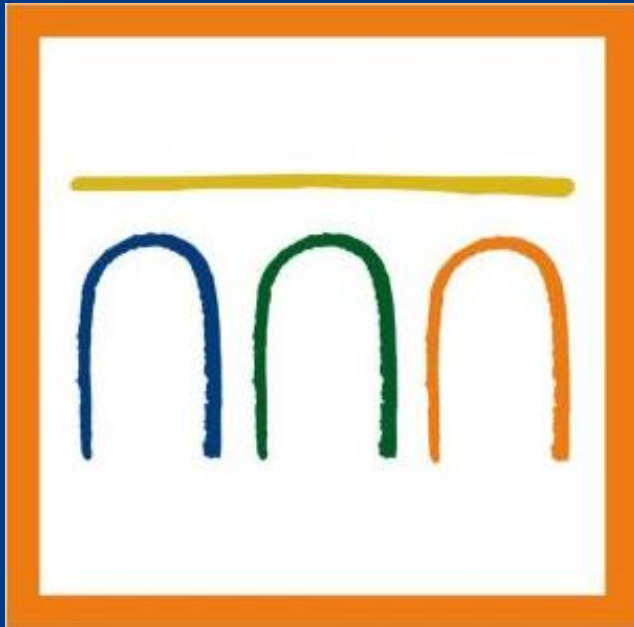
Principali evidenze

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



- ~3.000 professionisti assunti dal 2021
- ~3.850 persone riqualficate dal 2022
- ~26,1mln ore di formazione erogate dal 2022
- Oltre 240 talenti hanno completato il loro percorso di sviluppo nell'ambito dell'*International Talent Program*, in corso per altre ~240 risorse
- Identificati ~470 *key people*, soprattutto tra il *Middle Management* per iniziative di sviluppo e formazione dedicate
- Piattaforma dedicata per favorire il benessere dei dipendenti (fisico, emotivo, psicologico e sociale) con contenuti video, *podcast*, articoli, strumenti e app. Eventi e iniziative in presenza e in modalità digitale, palestre aziendali e servizio di *Employee Assistance Program* (servizio di supporto psicologico)
- Attuato il nuovo *Long-Term Incentive Plan* per supportare gli obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025 e favorire l'imprenditorialità individuale
- Completata la creazione del nuovo *player leader* in Italia nella formazione attraverso la combinazione tra ISP Formazione e Digit'Ed, società del Fondo Nextalia
- Nuova organizzazione del lavoro con le OOSS nel mese di maggio 2023 che ha migliorato ulteriormente le misure di flessibilità in tema di orario e *smart working*, introducendo la settimana lavorativa di 4 giorni su base volontaria a parità di retribuzione
- Avviato il monitoraggio degli obiettivi *Diversity & Inclusion 2023* per ciascuna Divisione e Area di Governo; rafforzata la collaborazione con ISPROUD, la prima community di dipendenti del Gruppo (ad oggi >1.000 Persone LGBTQ+ e alleate)
- Intesa Sanpaolo è: i) la prima banca in Europa e l'unica banca italiana tra i 100 luoghi di lavoro più inclusivi e attenti alle diversità e inclusione, secondo il *Refinitiv Global Diversity and Inclusion Index 2023* ii) inclusa per il sesto anno consecutivo nel *Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2023* iii) classificata al primo posto nella classifica globale *ESG Corporate Award*, nella categoria *Best Company for Diversity Equity & Inclusion*, tra le società *large cap* e iv) il primo grande Gruppo bancario italiano ad ottenere la certificazione Prassi di Riferimento (PDR) 125:2022 per la parità di genere prevista dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR). Effettuati con successo due *audit*: un *audit mid-term* per il mantenimento della Certificazione *Gender Equality European & International Standard (GEEIS) – Diversity*, acquisita nel 2021 e un *audit* annuale per il mantenimento della Certificazione Nazionale della Parità di Genere. Con riferimento al Parks LGBT+ Diversity Index 2023, ISP ha ricevuto il riconoscimento "Best Improvement"
- Continua a crescere l'indice di soddisfazione delle Persone di ISP che raggiunge il livello più alto degli ultimi dieci anni (84% nel 2023 vs 79% nel 2021 e 66% nel 2013)
- ISP riconosciuta *Top Employer 2024*⁽¹⁾  per il terzo anno consecutivo e ha ricevuto il premio *Best Talent Acquisition Team* nell'ambito dei *Talent Awards* del 2023 di LinkedIn

(1) Da *Top Employers Institute*



Risultati 2023

Informazioni di dettaglio

Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln

	2023		31.12.23
Proventi operativi netti	25.138	Impieghi a clientela	429.540
Costi operativi	(11.329)	Attività finanziarie della clientela ⁽¹⁾	1.305.533
<i>Cost/Income ratio</i>	45,1%	di cui Raccolta diretta bancaria	576.136
Risultato della gestione operativa	13.809	di cui Raccolta diretta assicurativa	172.746
Risultato corrente lordo	12.058	di cui Raccolta indiretta	722.194
Risultato netto	7.724	- <i>Risparmio gestito</i>	444.031
		- <i>Risparmio amministrato</i>	278.163
		<i>RWA</i>	302.110
		Totale attivo	963.570

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

Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

2023 vs 2022: Risultato netto pari a €7,7mld, il miglior anno di sempre

€ mln

	2022 ⁽¹⁾	2023	Δ%
Interessi netti	9.500	14.646	54,2
Commissioni nette	8.919	8.558	(4,0)
Risultato dell'attività assicurativa	1.675	1.666	(0,5)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1.378	298	(78,4)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(32)	(30)	(6,3)
Proventi operativi netti	21.440	25.138	17,2
Spese del personale	(6.742)	(6.981)	3,5
Spese amministrative	(2.912)	(3.002)	3,1
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(1.280)	(1.346)	5,2
Costi operativi	(10.934)	(11.329)	3,6
Risultato della gestione operativa	10.506	13.809	31,4
Rettifiche di valore nette su crediti	(3.113)	(1.529)	(50,9)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(270)	(570)	111,1
Altri proventi (oneri) netti	202	348	72,3
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	7.325	12.058	64,6
Imposte sul reddito	(2.080)	(3.438)	65,3
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(140)	(222)	58,6
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(146)	(161)	10,3
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(576)	(485) ⁽²⁾	(15,8)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(4)	(28)	600,0
Risultato netto	4.379	7.724	76,4

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

(2) Include il contributo finale per il Fondo di Risoluzione: €323mln pre-tasse (€221mln al netto delle tasse) e oneri per il Sistema di Garanzia dei Depositi: €373mln pre-tasse (€253mln al netto delle tasse)

4trim. vs 3trim.: Risultato Netto pari a €1,6mld, il miglior 4° trimestre di sempre

€ mln

	3trim.23	4trim.23	Δ%
Interessi netti	3.813	3.995	4,8
Commissioni nette	2.095	2.110	0,7
Risultato dell'attività assicurativa	419	391	(6,7)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	52	(91)	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(12)	(32)	166,7
Proventi operativi netti	6.367	6.373	0,1
Spese del personale	(1.612)	(2.184)	35,5
Spese amministrative	(710)	(917)	29,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(328)	(367)	11,9
Costi operativi	(2.650)	(3.468)	30,9
Risultato della gestione operativa	3.717	2.905	(21,8)
Rettifiche di valore nette su crediti	(357)	(616)	72,5
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(47)	(332)	606,4
Altri proventi (oneri) netti	15	29	93,3
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	3.328	1.986	(40,3)
Imposte sul reddito	(1.066)	(288)	(73,0)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(56)	(80)	42,9
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(36)	(35)	(2,8)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(264)	18	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	(6)	1	n.s.
Risultato netto	1.900	1.602	(15,7)

Conto economico trimestrale

€ mln

	1trim.22 ⁽¹⁾	2trim.22 ⁽¹⁾	3trim.22 ⁽¹⁾	4trim.22 ⁽¹⁾	1trim.23	2trim.23	3trim.23	4trim.23
Interessi netti	1.957	2.092	2.387	3.064	3.254	3.584	3.813	3.995
Commissioni nette	2.289	2.255	2.153	2.222	2.137	2.216	2.095	2.110
Risultato dell'attività assicurativa	392	449	439	395	397	459	419	391
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	769	560	51	(2)	262	75	52	(91)
Altri proventi (oneri) operativi netti	4	(12)	(12)	(12)	7	7	(12)	(32)
Proventi operativi netti	5.411	5.344	5.018	5.667	6.057	6.341	6.367	6.373
Spese del personale	(1.576)	(1.613)	(1.632)	(1.921)	(1.560)	(1.625)	(1.612)	(2.184)
Spese amministrative	(634)	(718)	(695)	(865)	(644)	(731)	(710)	(917)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(314)	(309)	(313)	(344)	(332)	(319)	(328)	(367)
Costi operativi	(2.524)	(2.640)	(2.640)	(3.130)	(2.536)	(2.675)	(2.650)	(3.468)
Risultato della gestione operativa	2.887	2.704	2.378	2.537	3.521	3.666	3.717	2.905
Rettifiche di valore nette su crediti	(702)	(730)	(496)	(1.185)	(189)	(367)	(357)	(616)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(52)	(62)	(42)	(114)	(70)	(121)	(47)	(332)
Altri proventi (oneri) netti	(4)	147	4	55	101	203	15	29
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	0	0	0	0	0	0
Risultato corrente lordo	2.129	2.059	1.844	1.293	3.363	3.381	3.328	1.986
Imposte sul reddito	(776)	(699)	(560)	(45)	(1.084)	(1.000)	(1.066)	(288)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(16)	(23)	(23)	(78)	(42)	(44)	(56)	(80)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(34)	(30)	(32)	(50)	(46)	(44)	(36)	(35)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(266)	(12)	(266)	(32)	(228)	(11)	(264)	18
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	0	0	0	0	0	0
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	6	8	(6)	(12)	(7)	(16)	(6)	1
Risultato netto	1.043	1.303	957	1.076	1.956	2.266	1.900	1.602

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

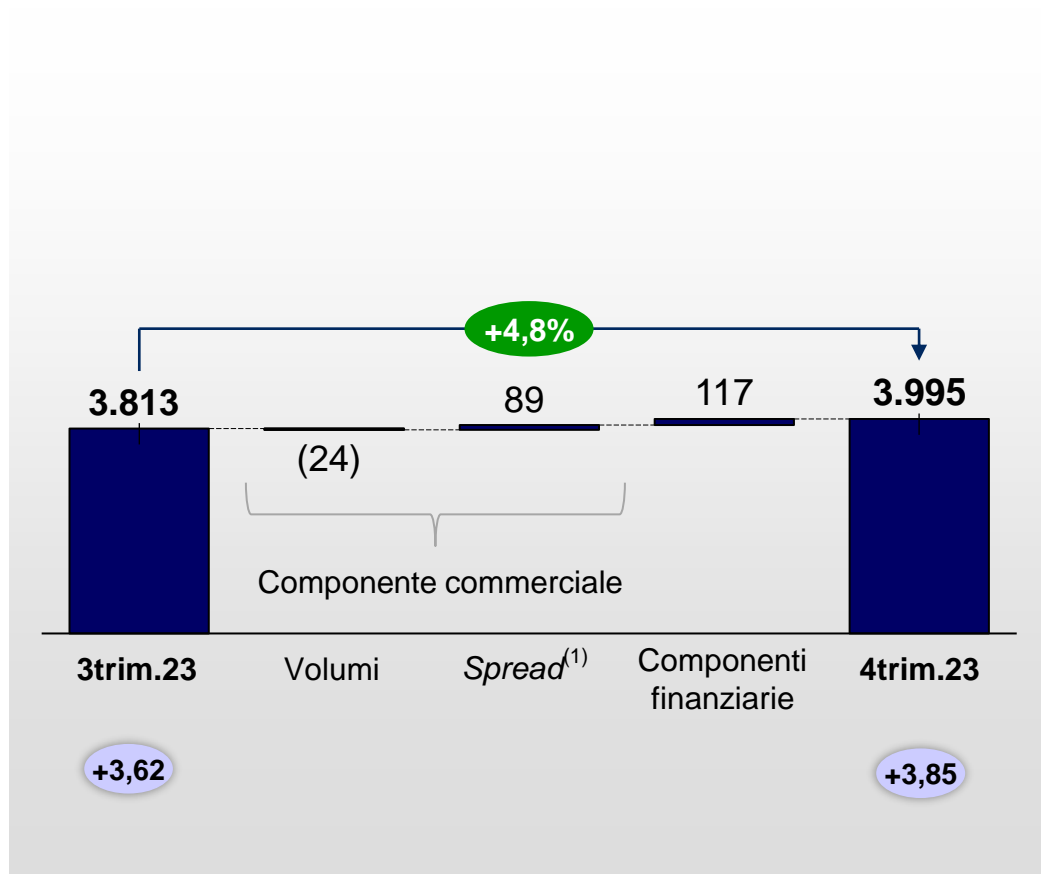
(1) Riesposto per l'applicazione dell'*IFRS 17* e dell'*IFRS 9* da parte delle società assicurative del Gruppo

Interessi netti

Analisi trimestrale

€ mln

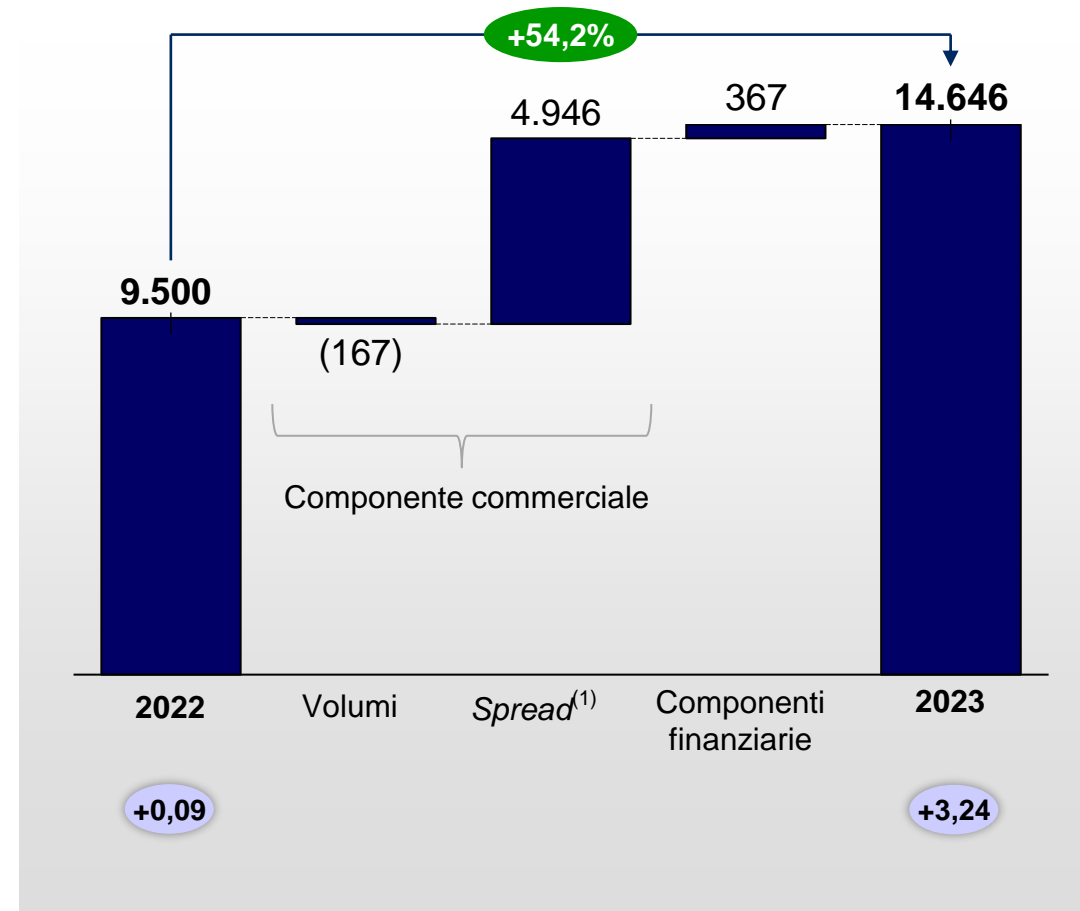
% Euribor 1M (dati medi)



Analisi annuale

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



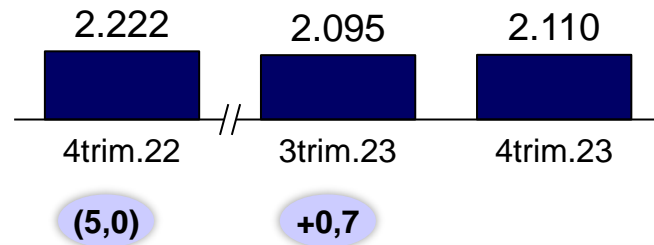
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include hedging su poste a vista (al 31.12.23: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di duration, ~90pb di rendimento e ~€2,4mld di scadenze mensili)

Commissioni nette

Analisi trimestrale

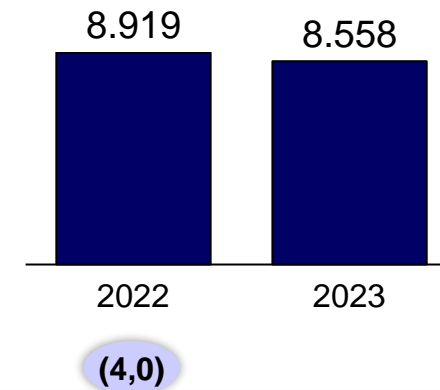
€ mln

% Δ 4trim.23 vs 4trim.22 e 3trim.23

- Aumento vs 3trim. dovuto alle commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+2,9%; +€36mln)

Analisi annuale

€ mln

% Δ 2023 vs 2022

- Calo in larga parte dovuto alle commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (-2,8%; -€145mln)

Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

€ mln

Commissioni nette

	1trim.22	2trim.22	3trim.22	4trim.22	1trim.23	2trim.23	3trim.23	4trim.23	2022	2023
Garanzie rilasciate / ricevute	47	54	86	59	34	41	41	39	246	155
Servizi di incasso e pagamento	139	164	156	164	156	164	169	180	623	669
Conti correnti	346	348	348	344	341	344	339	336	1.386	1.360
Servizio Bancomat e carte di credito	83	108	114	109	94	107	105	99	414	405
Attività bancaria commerciale	615	674	704	676	625	656	654	654	2.669	2.589
Intermediazione e collocamento titoli	228	153	134	167	230	193	154	190	682	767
Intermediazione valute	2	3	4	0	2	2	3	2	9	9
Gestioni patrimoniali	704	676	660	670	614	641	627	627	2.710	2.509
Distribuzione prodotti assicurativi	403	421	357	406	396	403	368	345	1.587	1.512
Altre commissioni intermediazione / gestione	75	56	59	52	57	69	69	93	242	288
Attività di gestione, intermediazione e consulenza	1.412	1.309	1.214	1.295	1.299	1.308	1.221	1.257	5.230	5.085
Altre commissioni nette	262	272	235	251	213	252	220	199	1.020	884
Commissioni nette	2.289	2.255	2.153	2.222	2.137	2.216	2.095	2.110	8.919	8.558

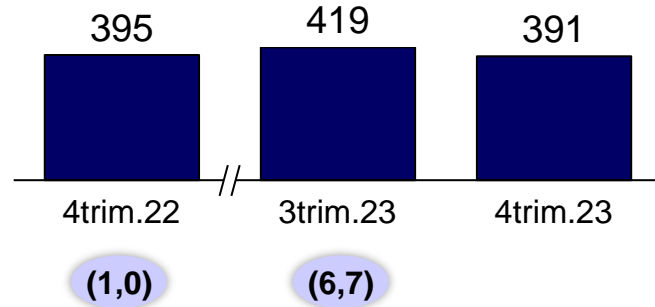
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Risultato dell'attività assicurativa

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 4trim.23 vs 4trim.22 e 3trim.23

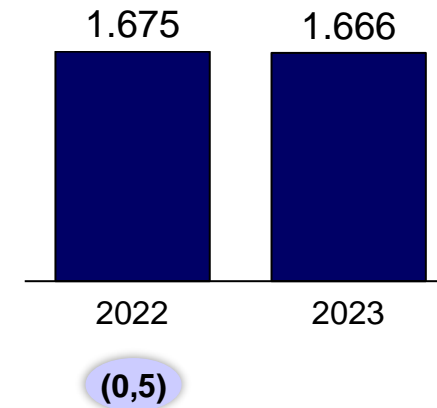


- Ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €145mln in crescita del 16% vs 3trim. (+26% vs 4trim.22), €164mln includendo i prodotti *credit-linked*

Analisi annuale

€ mln

% Δ 2023 vs 2022



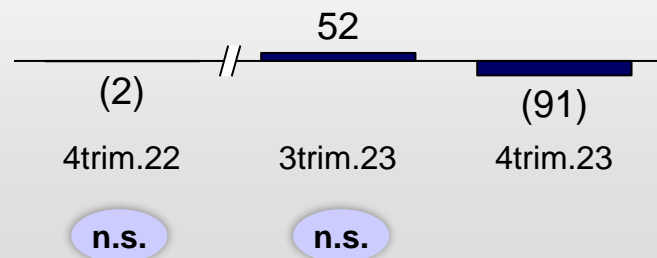
- Ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €534mln in crescita del 18%, €619mln includendo i prodotti *credit-linked*

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

Analisi trimestrale

€ mln

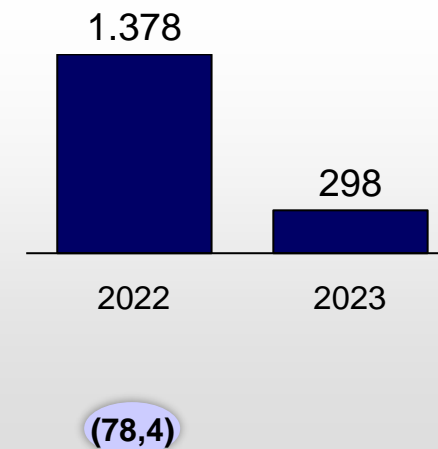
% Δ 4trim.23 vs 4trim.22 e 3trim.23



Analisi annuale

€ mln

% Δ 2023 vs 2022



Contributi per attività

	4trim.22	3trim.23	4trim.23	2022	2023
Clientela	91	88	80	374	337
Capital markets	(74)	(342)	(136)	(336)	(481)
Trading e Tesoreria	(2)	303	(36)	1.389	437
Prodotti strutturati di credito	(17)	3	1	(49)	5

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

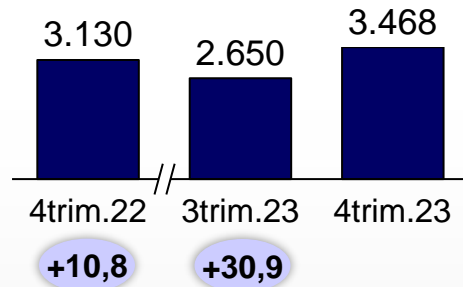
Costi operativi

Analisi trimestrale

% Δ 4trim.23 vs 4trim.22 e 3trim.23

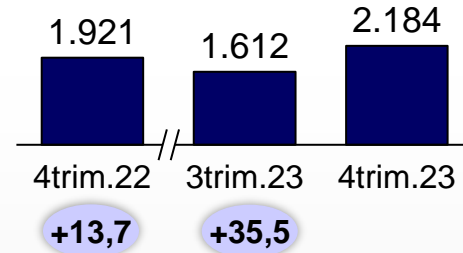
Costi operativi

€ mln



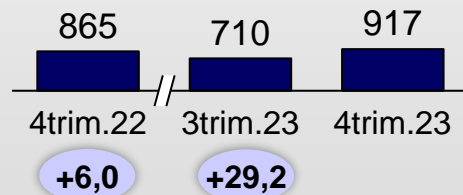
Spese del personale

€ mln



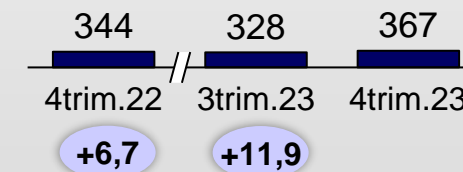
Spese amministrative

€ mln



Ammortamenti

€ mln

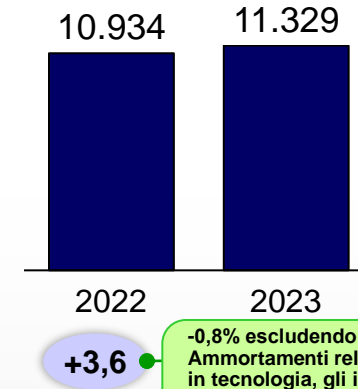


Analisi annuale

% Δ 2023 vs 2022

Costi operativi

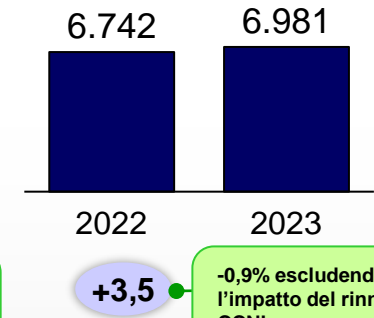
€ mln



-0,8% escludendo l'aumento degli Ammortamenti relativi agli investimenti in tecnologia, gli incrementi dei prezzi energetici, l'impatto del rinnovo del CCNL e una componente non ricorrente nei Costi del personale nel 4trim.

Spese del personale

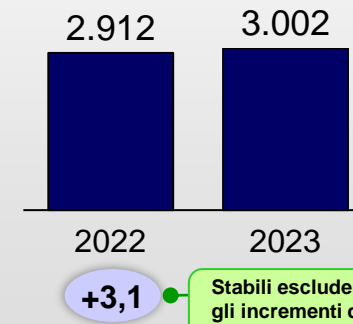
€ mln



-0,9% escludendo l'impatto del rinnovo del CCNL e una componente non ricorrente nel 4trim.

Spese amministrative

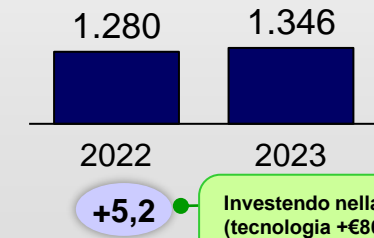
€ mln



Stabili escludendo gli incrementi dei prezzi energetici

Ammortamenti

€ mln



Investendo nella crescita (tecnologia +€86mln), razionalizzando immobili e altro

Cost/Income ratio più basso di sempre, in calo al 45,1% (vs 51,0% nel 2022)

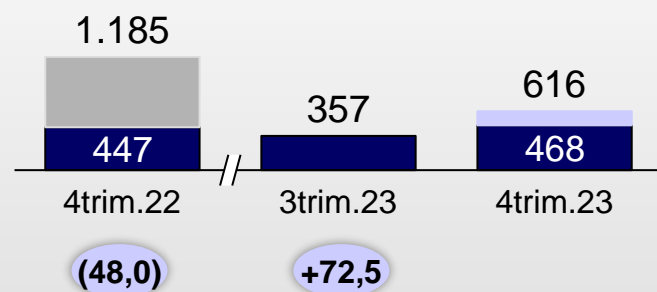
Rettifiche nette su crediti

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 4trim.23 vs 4trim.22 e 3trim.23

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



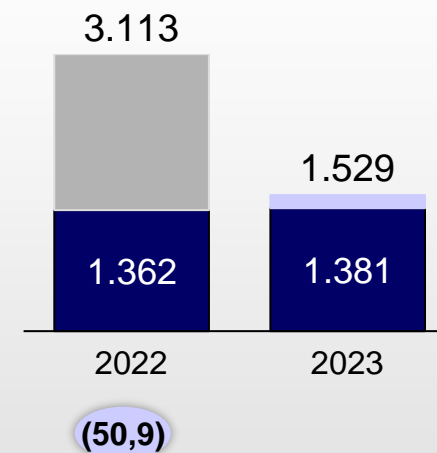
- Ulteriore riduzione dello *stock* di Crediti deteriorati nel 4trim.
- €0,9mld di *overlay*

Analisi annuale

€ mln

% Δ 2023 vs 2022

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



- Costo del credito più basso di sempre a 36pb (32pb escludendo gli accantonamenti addizionali nel 4trim. per favorire il *de-risking*)
- Copertura dei Crediti deteriorati in crescita (+1,4pp vs 31.12.22)
- *Stock* di Crediti deteriorati, *ratio* e flusso di Crediti deteriorati più bassi di sempre

Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

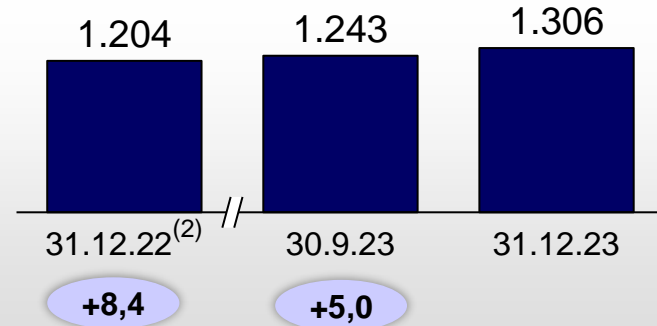
Risultati divisionali e altre informazioni

€1.300 miliardi in Attività finanziarie della clientela

% Δ 31.12.23 vs 31.12.22 e 30.9.23

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

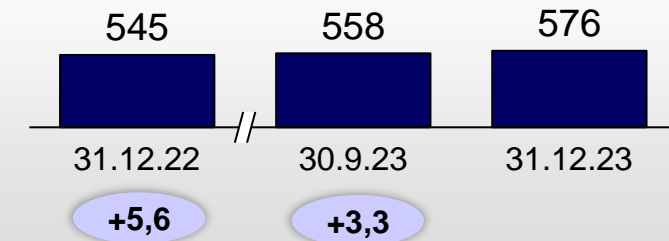
€ mld



- €102mld di aumento nel 2023 (+€62,2mld nel 4trim.)

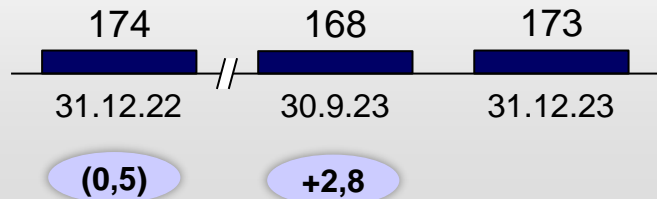
Raccolta diretta bancaria

€ mld



Raccolta diretta assicurativa

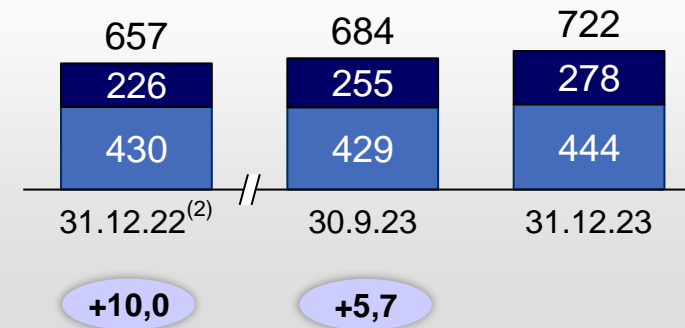
€ mld



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

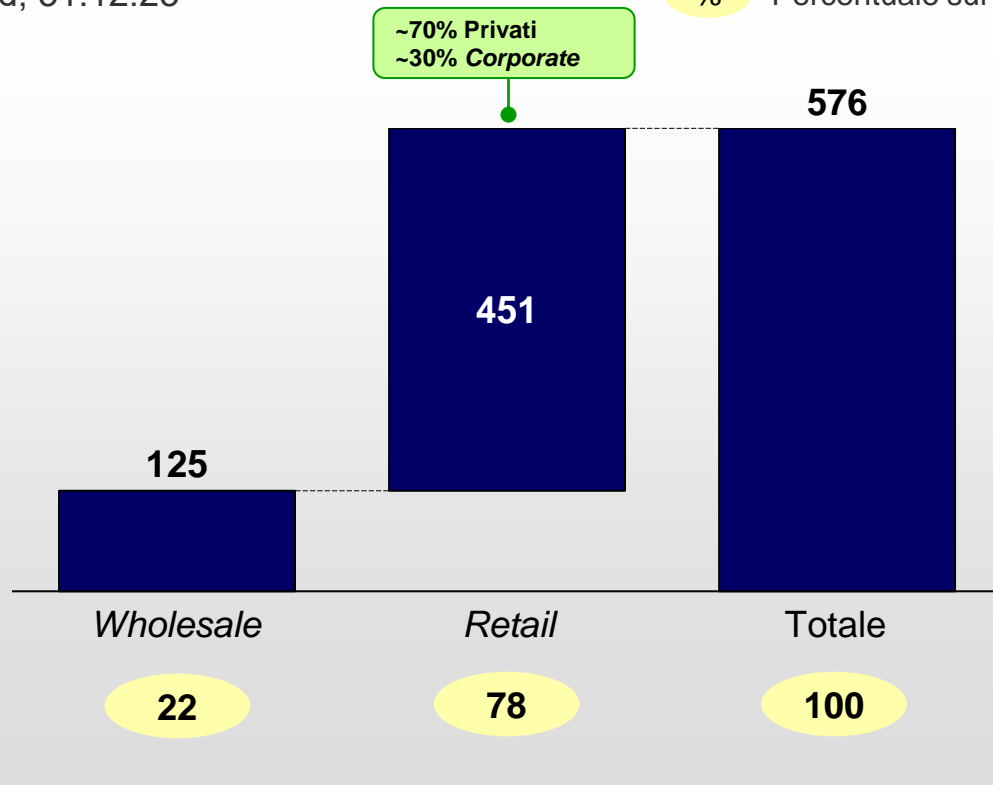
(2) L'ammontare della Raccolta indiretta è risposto, con riferimento alla componente amministrata, in relazione all'intervenuto *delisting* di titoli azionari che, in quanto non più quotati, sono computati al valore nominale

Mix della Raccolta

Composizione Raccolta diretta bancaria

€ mld; 31.12.23

% Percentuale sul totale



	Wholesale	Retail
Conti correnti e depositi	15	393
Pct e prestito titoli	13	-
<i>Bond senior</i> ⁽¹⁾	41	8
<i>Covered bond</i>	29	-
<i>Funding</i> istituzionale a breve termine	17 ⁽²⁾	-
Passività subordinate	9	4
Altra raccolta	1	47 ⁽³⁾

Collocati presso clienti Private Banking

- La raccolta *retail* rappresenta il 78% della Raccolta diretta bancaria
- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (62% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€12.000 per i Privati (~19mln di clienti) e ~€65.000 per i *Corporate* (~1,8mln di clienti)

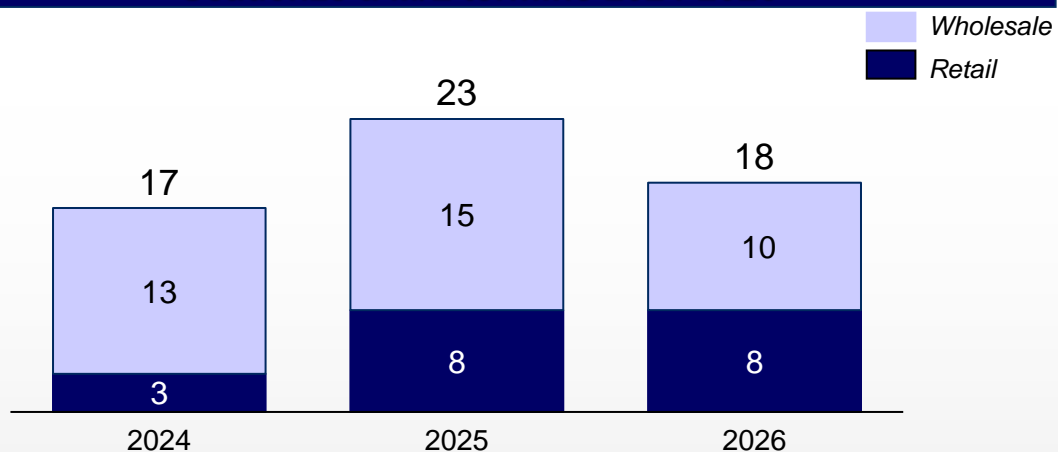
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Inclusi i *Senior non-preferred*(2) Certificati di deposito + *Commercial paper*(3) Inclusi i *Certificates*

Forte capacità di *funding*: ampio accesso ai mercati internazionali

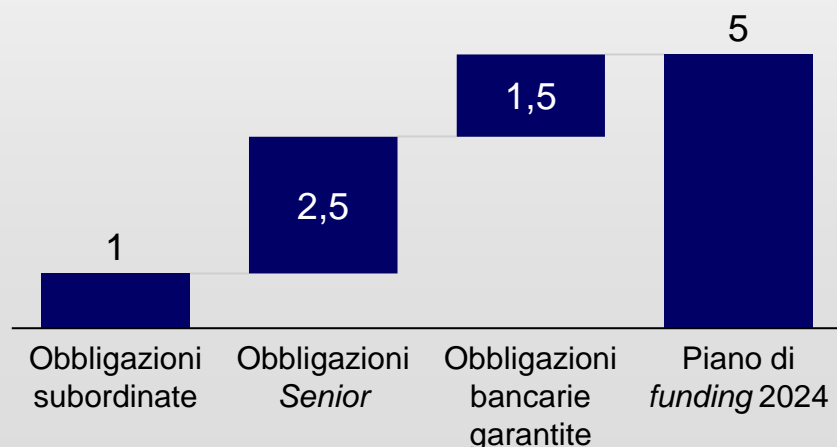
Scadenze a M/L termine 2024-2026

€ mld



Piano di *funding*⁽¹⁾ wholesale nel 2024

€ mld



Solo €5mld di piano di *funding* 2024 grazie all'elevato *pre-funding* effettuato nel 2023 (~€11mld)

Principali emissioni *wholesale*

2022

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

2023

- Collocati €1mld di Tier 2, una doppia *tranche* di *green senior non-preferred* per €2,25mld, £600mld di *green senior non-preferred*, due *floating rate senior preferred* per un totale di €3,25mld, €2,25mld di *green senior preferred* in doppia *tranche*, £750mld di *social senior preferred*, \$2,75mld in doppia *tranche* di *senior e senior non-preferred*, €1,25mld di *covered bond*, €2,25mld di *senior preferred* in doppia *tranche*, €1,25mld di AT1 e \$3mld di *senior preferred* in doppia *tranche*. In media la domanda è per il 91% estera; la media della sottoscrizione in eccesso degli *orderbooks* è stata di ~2,5x

- Febbraio: emissione di €1mld di Tier 2 11NC6, rappresentando il ritorno sul mercato EUR T2 dopo oltre due anni di assenza e una doppia *tranche* di *green senior non-preferred* per €2,25mld: €1,5mld 5NC4 e €750mld a 10 anni, la più grande transazione italiana di sempre di *green SNP* effettuata nell'*Euro market*
- Marzo: collocata la prima emissione di £600mld 6NC5 di *green SNP* con il più grande *orderbook* di sempre per una emissione in sterline da parte di una banca italiana e collocati €1,5mld di *FRN senior preferred* a 2 anni
- Maggio: €2,25mld di *green senior preferred* in doppia *tranche*: €1mld a 3 anni e €1,25mld a 7 anni - che ha riaperto il mercato pubblico dell'EUR per le banche italiane dopo oltre 2 mesi - e £750mld di *social senior preferred* a 10 anni, la prima emissione di sempre in sterline di *social bond* da parte di una banca non-UK
- Giugno: \$2,75mld in doppia *tranche*: \$1,25mld di *senior preferred* a 10 anni e \$1,5mld di *senior non-preferred* 31NC30, la più grande transazione emessa da ISP da oltre 10 anni, e €1,25mld di *covered bond* a 5 anni
- Agosto: €2,25mld di *senior preferred* in doppia *tranche*: €750mld a 4 anni e €1,5mld a 8 anni, riaprendo il mercato italiano dei capitali di debito in un calendario non facile alla fine dell'estate, e €1,25mld di AT1 *PerpNC6.5* emesso in relazione all'offerta di acquisto del proprio prestito obbligazionario perpetuo di €750mld di AT1 *PerpNC24*
- Novembre: emissione di €1,75mld *FRN senior preferred* a due anni e \$3mld di *senior preferred* in doppia *tranche*: \$1,5mld a 10 anni e \$1,5mld a 30 anni, la più grande transazione emessa da ISP negli ultimi 10 anni

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

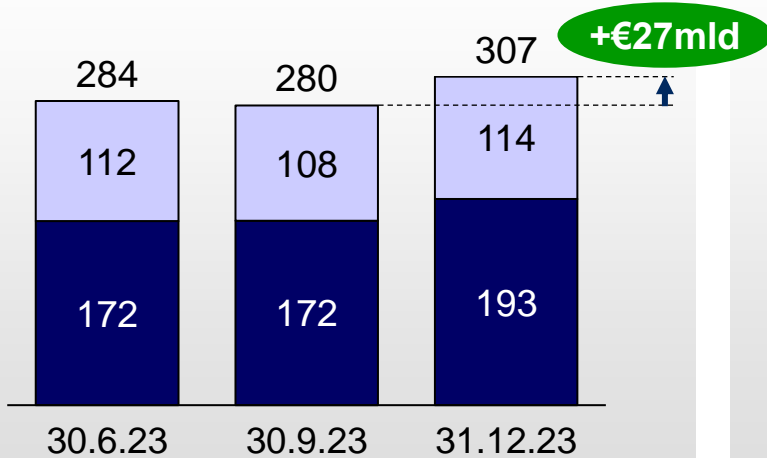
(1) Il *mix* e importo di *funding* potrebbero variare in base alle condizioni di mercato e alla crescita degli *asset*. Non considerando l'eventuale *pre-funding* per il 2025

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

Attivi liquidi⁽¹⁾

€ mld

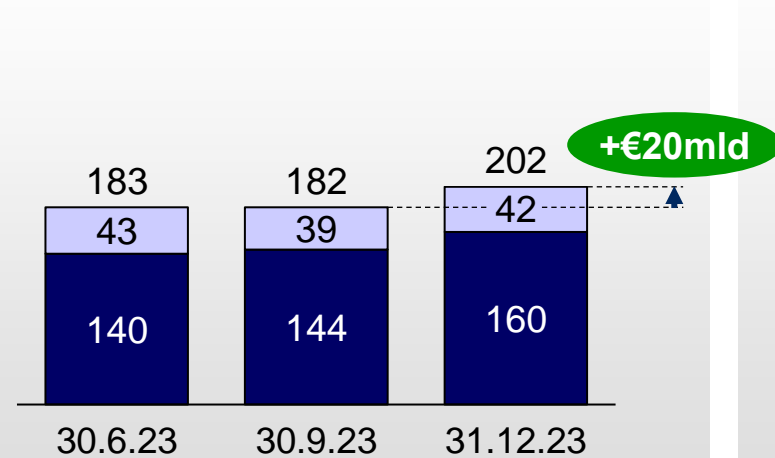
Altre riserve HQLA



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

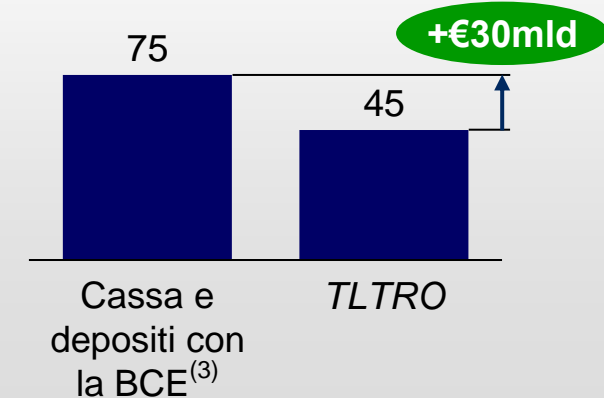
€ mld

Altre riserve HQLA



Cassa e depositi con la BCE vs TLTRO

€ mld, 31.12.23



- *LCR* al 168%⁽⁴⁾ e *NSFR* al 121% (target 2025 del Piano di Impresa: rispettivamente ~125% e ~115%)
- Operazioni di rifinanziamento con la BCE: ~€45mld composti interamente da *TLTRO* III (*TLTRO* tranche III.7: €36mld - scadenza il 27.3.24; III.8: €9mld - scadenza il 26.6.24; III.9: €60mld - scadenza il 25.9.24)
- *Loan to Deposit ratio*⁽⁵⁾ in calo al 75%

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

(3) Esclusa la Riserva Obbligatoria

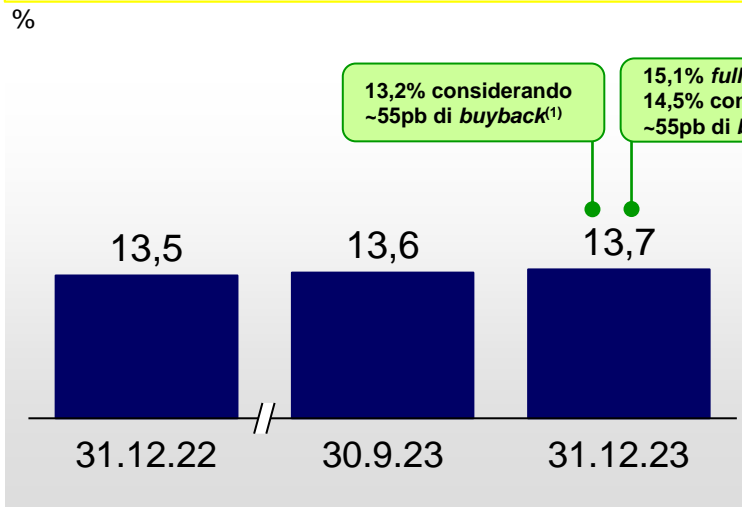
(4) Media degli ultimi dodici mesi

(5) Impieghi a clientela/Raccolta diretta bancaria

Patrimonializzazione solida ed in aumento

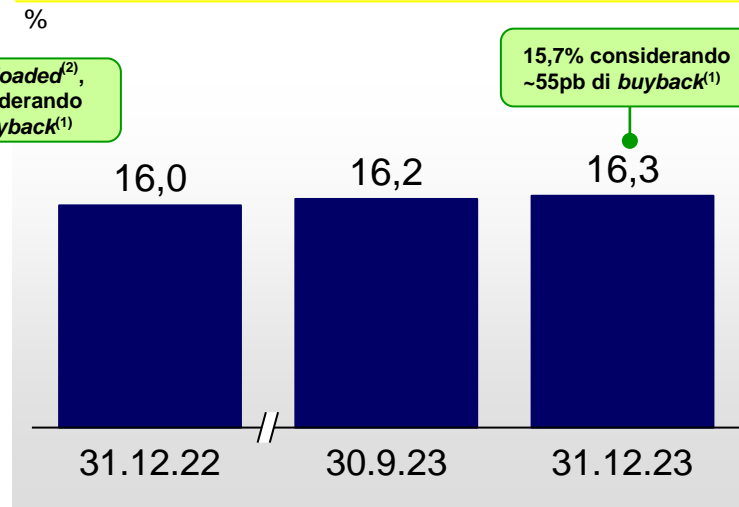
Fully phased-in Common equity ratio

Dopo €5,4mld di dividendi nel 2023



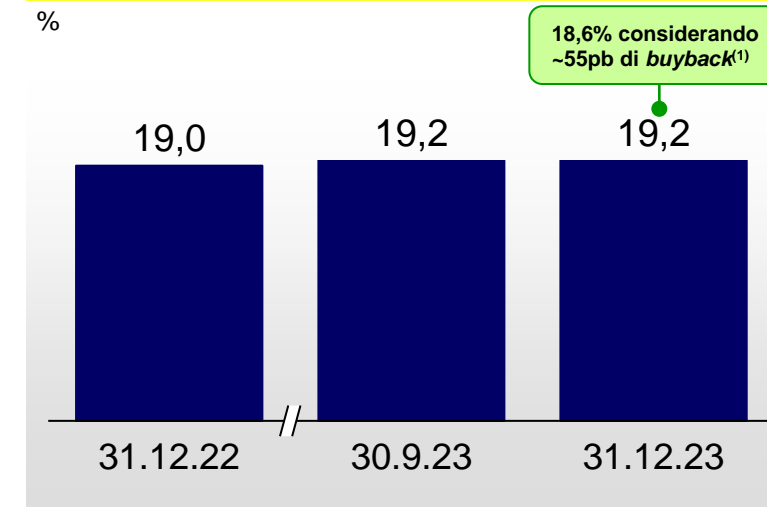
Fully phased-in Tier 1 ratio

Dopo €5,4mld di dividendi nel 2023



Fully phased-in Total capital ratio

Dopo €5,4mld di dividendi nel 2023



- ~125pb di beneficio aggiuntivo dall'assorbimento delle *DTA* (di cui ~25pb nel periodo 2024-2025) non inclusi nel *fully phased-in CET1 ratio*
- Assorbiti nel 2023 tutti gli impatti regolamentari (~100pb, di cui ~25pb nel 4trim.) in aggiunta ai 30pb di impatto nel 2trim. derivante dalla deduzione volontaria dal *CET1* del *calendar provisioning*
- Nessun ulteriore impatto regolamentare atteso, escluso l'impatto di Basilea 4 (~60pb compensati dall'assorbimento delle *DTA*)
- *Leverage ratio* al 5,8%⁽³⁾

(1) Che si intende lanciare a giugno 2024. Soggetto all'approvazione della BCE e degli azionisti

(2) Pro-forma Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 31.12.23 considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (*DTA*) relative alla *FTA* di *IFRS 9* (€0,8mld al 31.12.23), *DTA* convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del *goodwill* (€4,3mld al 31.12.23) e alle rettifiche di valore su crediti (€1,8mld al 31.12.23), *DTA* relative al contributo pubblico *cash* di €1.285mln - esente da imposte - a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete (€0,03mld al 31.12.23), 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 31.12.23) e *DTA* relative alle perdite pregresse (€2,7mld al 31.12.23), e la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo del 2023)

(3) Includendo le esposizioni con la BCE

Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

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

x NPL ratio lordo, %

x NPL ratio netto, %

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

Crediti deteriorati lordi

Crediti deteriorati netti

€ mld

€ mld

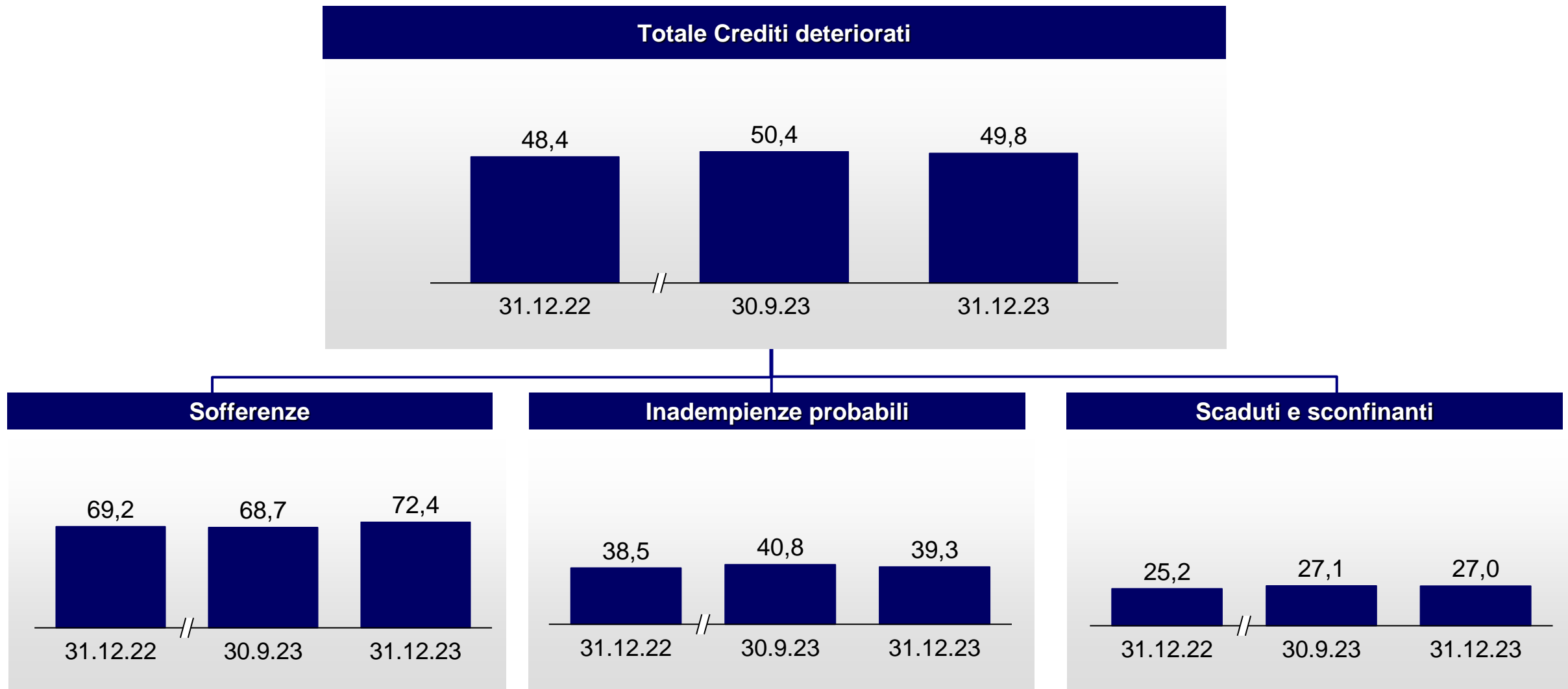
	30.9.22	31.12.22	30.9.23	31.12.23
Sofferenze	3,8	3,7	3,9	3,4
- di cui forborne	0,8	0,8	1,0	0,7
Inadempienze probabili	7,0	6,4	6,0	5,9
- di cui forborne	2,9	2,6	2,6	2,4
Scaduti e sconfinanti	0,6	0,6	0,6	0,6
- di cui forborne	0,1	-	-	0,1
Totale	11,4	10,6	10,5	9,9
	2,4	2,3	2,4	2,3
	1,9	1,9	1,9	1,8

	30.9.22	31.12.22	30.9.23	31.12.23
Sofferenze	1,3	1,1	1,2	0,9
- di cui forborne	0,3	0,3	0,3	0,2
Inadempienze probabili	4,2	4,0	3,6	3,6
- di cui forborne	1,9	1,7	1,6	1,6
Scaduti e sconfinanti	0,5	0,4	0,4	0,5
- di cui forborne	0,1	-	-	-
Totale	6,0	5,5	5,2	5,0
	1,3	1,2	1,2	1,2
	1,0	1,0	1,0	0,9

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

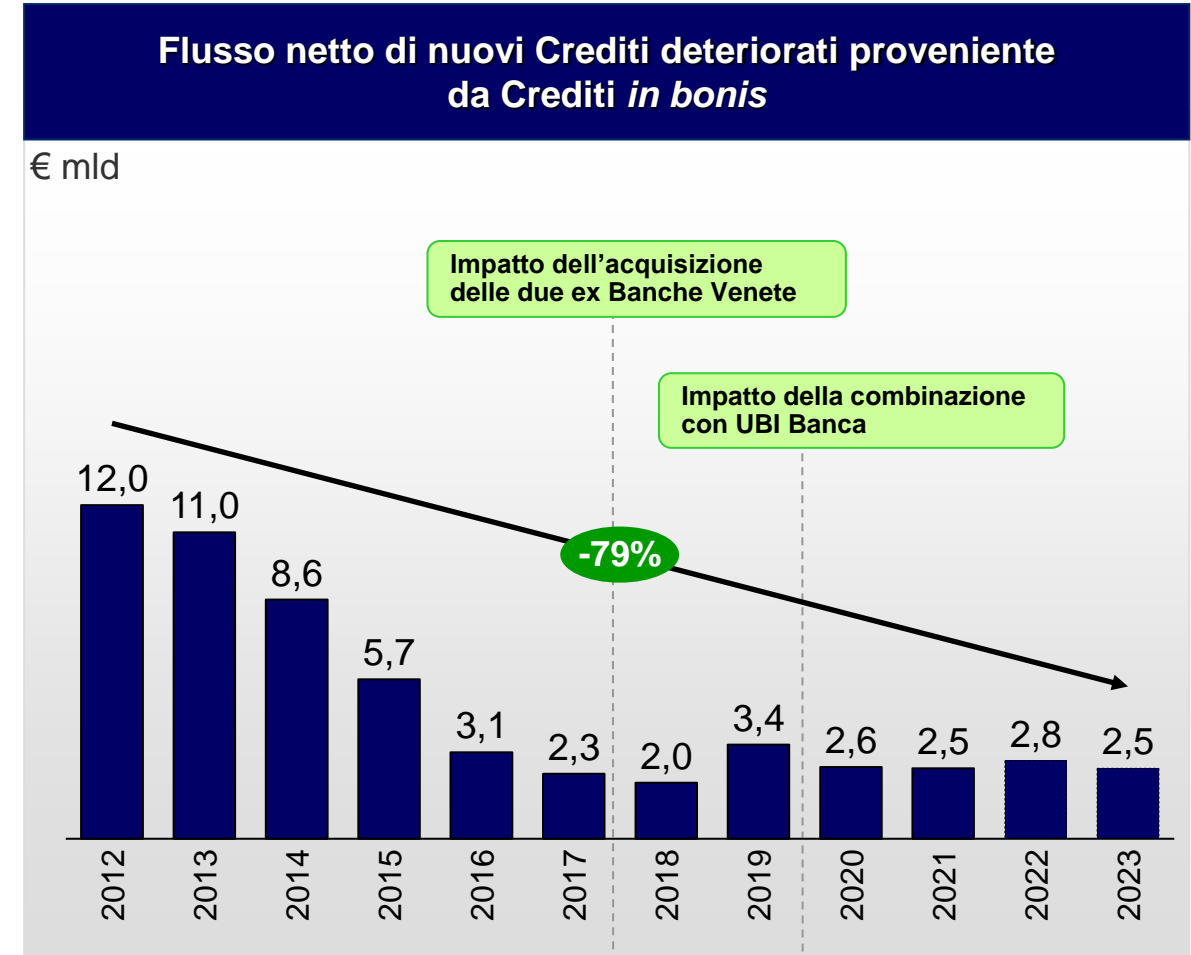
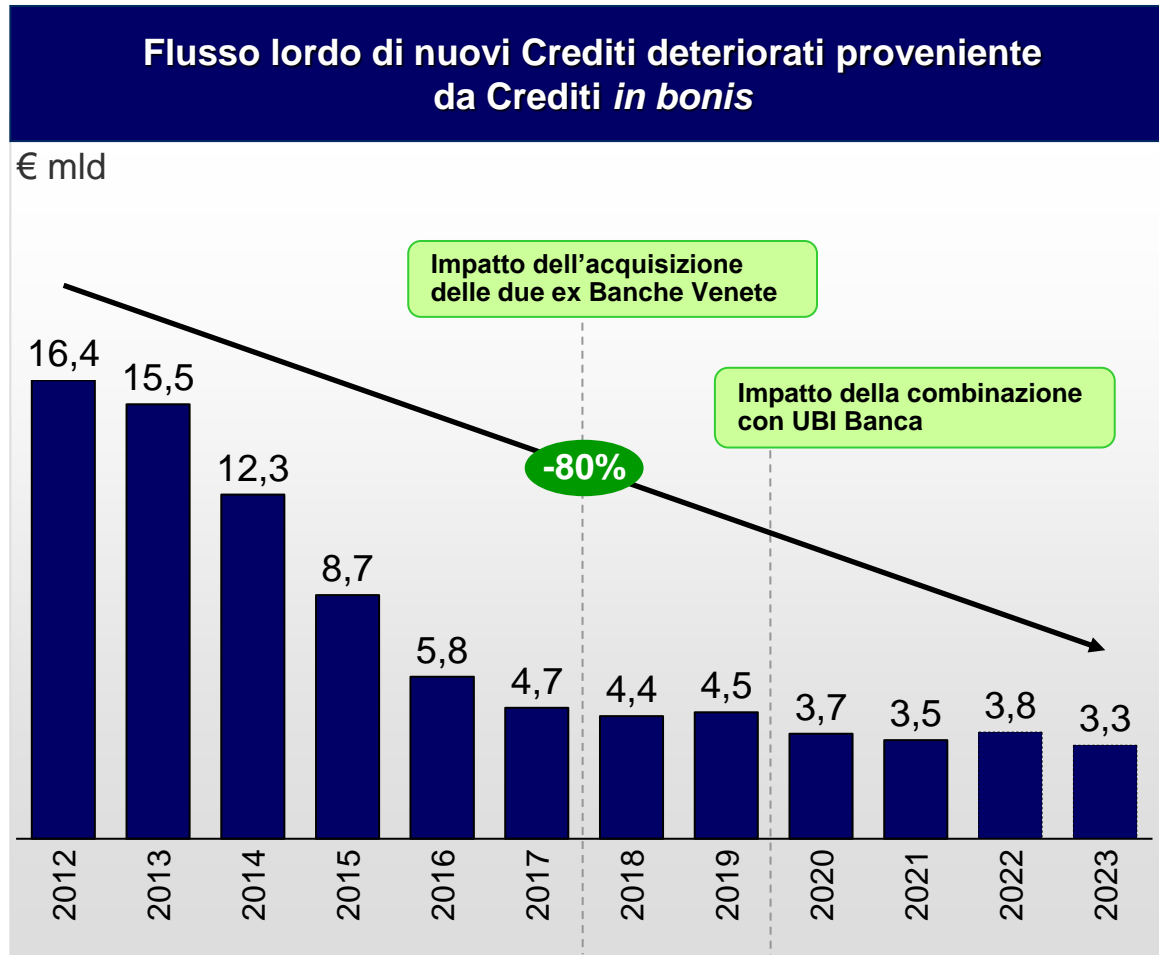
Crediti deteriorati: copertura cospicua ed in aumento su base annuale

Copertura specifica; %



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

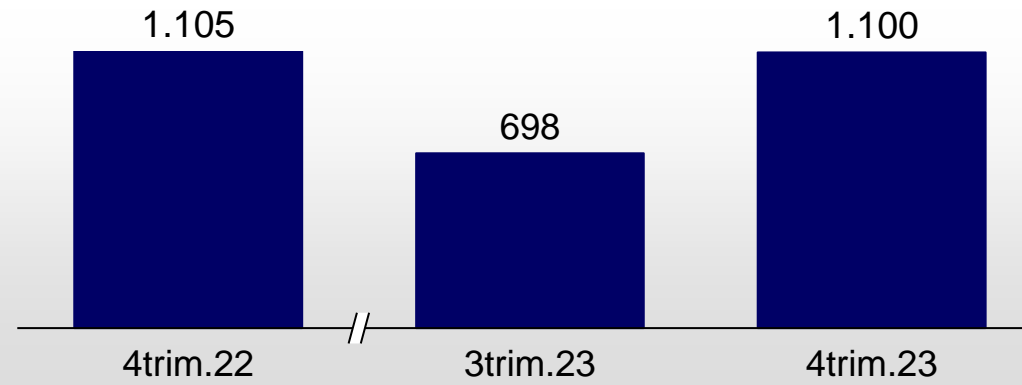
Flusso di Crediti deteriorati: ai minimi storici



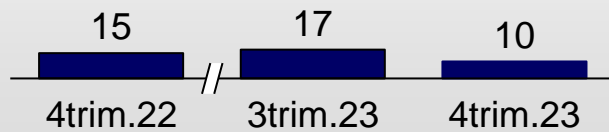
Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

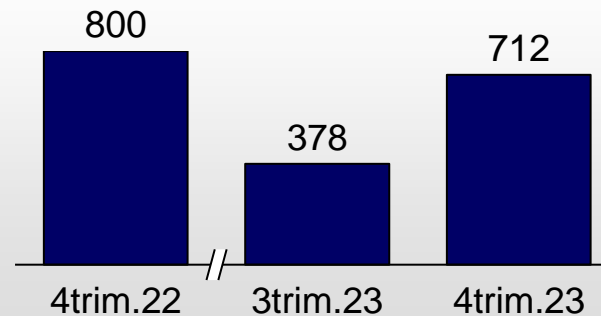
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



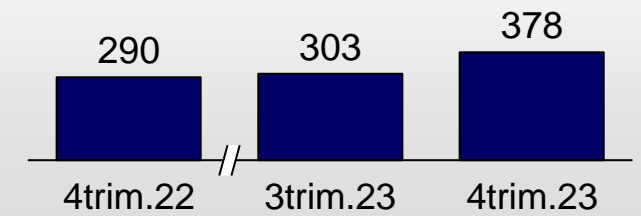
Sofferenze



Inadempienze probabili



Scaduti e sconfinanti

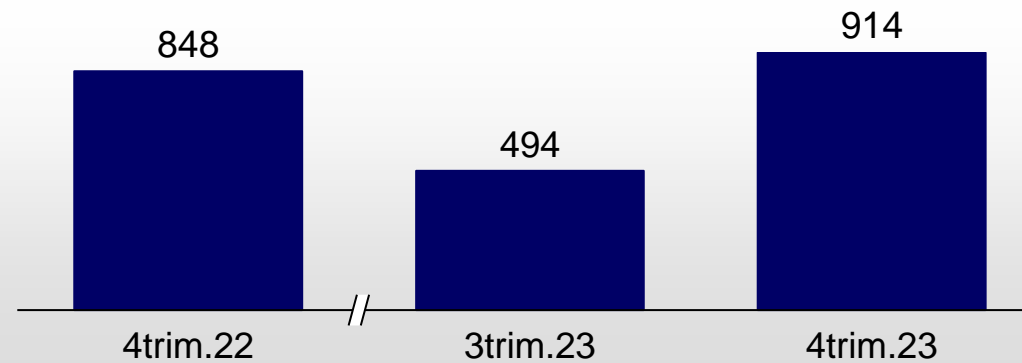


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

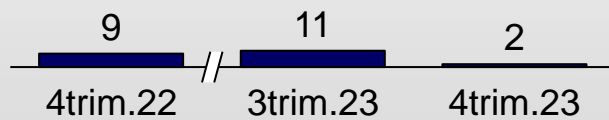
Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

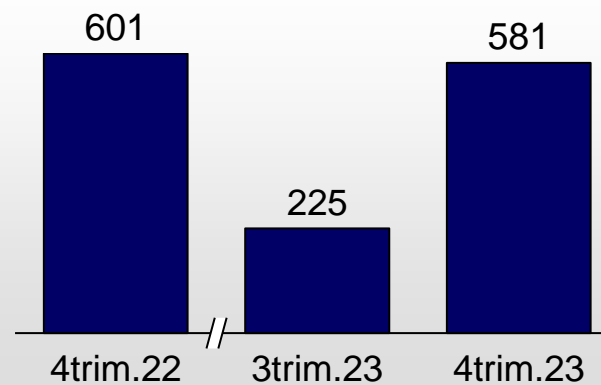
Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



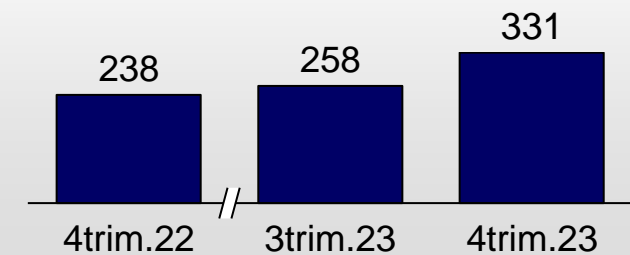
Sofferenze



Inadempienze probabili

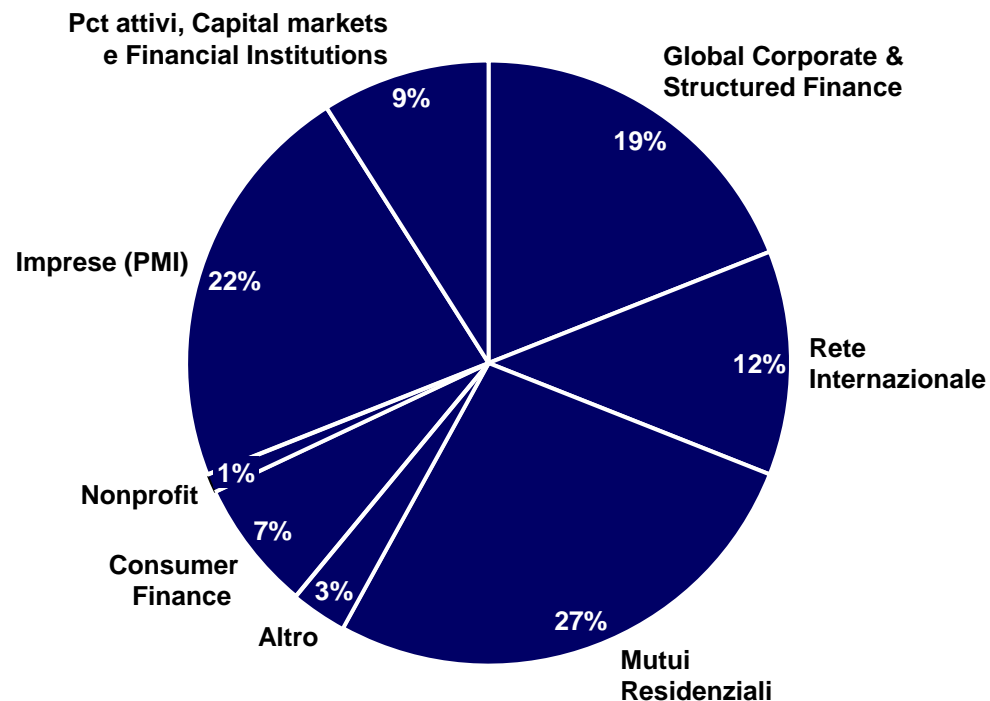


Scaduti e sconfinanti



Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di *business* (dati al 31.12.23)



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

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

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

	31.12.23
Amministrazioni pubbliche	5,1%
Società finanziarie	8,1%
Società non finanziarie	42,6%
<i>di cui:</i>	
SERVIZI	4,7%
UTILITY	4,3%
DISTRIBUZIONE	3,1%
IMMOBILIARE	3,0%
COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI	2,9%
ALIMENTARE	2,7%
METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	2,2%
SISTEMA MODA	2,1%
INFRASTRUTTURE	2,1%
MEZZI DI TRASPORTO	1,9%
ENERGIA ED ESTRAZIONE	1,9%
MECCANICA	1,8%
AGRICOLTURA	1,7%
TURISMO	1,6%
TRASPORTI	1,6%
CHIMICA, GOMMA E PLASTICA	1,6%
COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE	0,9%
FARMACEUTICA	0,8%
MOBILI E ELETTRODOMESTICI	0,7%
MEDIA	0,5%
LEGNO E CARTA	0,4%
ALTRI BENI DI CONSUMO	0,2%

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

€ mld, dati al 31.12.23

	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⁾	0,5
Garanzie ECA⁽³⁾	-	0,7 ⁽⁴⁾
Impieghi verso banche (al netto degli accantonamenti)	0,7	0,01 ⁽⁵⁾
Obbligazioni (al netto delle svalutazioni)	0,01	n.s. ⁽⁶⁾
Derivati	n.s.	-
RWA	1,9	2,2
Totale attivo	1,6	n.a.
Funding infragruppo	0,3	n.a.

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

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

(2) E' inoltre presente un *off-balance* di €0,04mld per la Russia (di cui €0,01mld margini disponibili irrevocabili)

(3) *Export Credit Agencies*

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

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

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

Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Risultati per area di *business*

Dati al 31.12.23

	Divisioni							Totale
	Banca dei Territori ⁽¹⁾	IMI Corporate & Investment Banking	International Subsidiary Banks ⁽²⁾	Private Banking ⁽³⁾	Asset Management ⁽⁴⁾	Insurance ⁽⁵⁾	Centro di Governo / Altro ⁽⁶⁾	
Proventi operativi netti (€ mln)	11.285	3.910	2.925	3.184	908	1.613	1.313	25.138
Risultato gestione operativa (€ mln)	4.730	2.408	1.728	2.201	663	1.234	845	13.809
Risultato netto (€ mln)	1.945	1.478	1.173	1.366	475	876	411	7.724
Cost/Income (%)	58,1	38,4	40,9	30,9	27,0	23,5	n.s.	45,1
RWA (€ mld)	80,5	110,8	36,1	11,9	2,0	0,0	60,8	302,1
Raccolta diretta bancaria (€ mld)	270,4	113,5	57,9	45,8	0,0	0,0	88,6	576,1
Impieghi a clientela (€ mld)	232,4	127,2	42,1	14,4	0,2	0,0	13,3	429,5

Nota: L'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include isybank

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

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

(4) Eurizon

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

(6) Tesoreria, Strutture Centrali e rettifiche di consolidamento

Banca dei Territori: 2023 vs 2022

€ mln

	2022	2023	Δ%
Interessi netti	3.992	6.549	64,1
Commissioni nette	4.739	4.630	(2,3)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	120	111	(7,5)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(4)	(5)	25,0
Proventi operativi netti	8.847	11.285	27,6
Spese del personale	(3.430)	(3.482)	1,5
Spese amministrative	(2.964)	(3.071)	3,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(3)	(2)	(33,3)
Costi operativi	(6.397)	(6.555)	2,5
Risultato della gestione operativa	2.450	4.730	93,1
Rettifiche di valore nette su crediti	(1.239)	(1.318)	6,4
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(68)	(114)	67,6
Altri proventi (oneri) netti	11	17	54,5
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.154	3.315	187,3
Imposte sul reddito	(386)	(1.088)	181,9
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(41)	(70)	70,7
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(32)	(24)	(25,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(214)	(188)	(12,1)
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	494	1.945	293,7

+76% considerando il beneficio dell'andamento effettivo dei tassi di mercato non completamente riflesso nel tasso interno di trasferimento applicato alla Divisione

Banca dei Territori: 4trim. vs 3trim.

€ mln

	3trim.23	4trim.23	Δ%
Interessi netti	1.639	1.630	(0,6)
Commissioni nette	1.122	1.149	2,4
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	25	27	9,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	(1)	(2)	58,2
Proventi operativi netti	2.783	2.803	0,7
Spese del personale	(806)	(1.035)	28,5
Spese amministrative	(754)	(883)	17,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(0)	(0)	14,6
Costi operativi	(1.560)	(1.919)	23,0
Risultato della gestione operativa	1.224	884	(27,8)
Rettifiche di valore nette su crediti	(228)	(479)	110,6
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(17)	(36)	115,4
Altri proventi (oneri) netti	0	17	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	979	385	(60,7)
Imposte sul reddito	(322)	(124)	(61,5)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(18)	(28)	61,2
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(6)	(5)	(13,1)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(211)	23	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	423	250	(40,9)

+3% considerando il beneficio dell'andamento effettivo dei tassi di mercato non completamente riflesso nel tasso interno di trasferimento applicato alla Divisione

IMI Corporate & Investment Banking: 2023 vs 2022

€ mln

	2022	2023	Δ%
Interessi netti	2.107	2.797	32,7
Commissioni nette	1.146	1.112	(3,0)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1.047	3	(99,7)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(2)	(2)	0,0
Proventi operativi netti	4.298	3.910	(9,0)
Spese del personale	(528)	(559)	5,9
Spese amministrative	(870)	(924)	6,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(21)	(19)	(9,5)
Costi operativi	(1.419)	(1.502)	5,8
Risultato della gestione operativa	2.879	2.408	(16,4)
Rettifiche di valore nette su crediti	(1.564)	(11)	(99,3)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(131)	(182)	38,9
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.184	2.215	87,1
Imposte sul reddito	(508)	(711)	40,0
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(21)	(26)	23,8
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	656	1.478	125,3

Includendo €1.079mln di accantonamenti per l'esposizione Russia-Ucraina nel 2022

IMI Corporate & Investment Banking: 4trim. vs 3trim.

€ mln

	3trim.23	4trim.23	Δ%
Interessi netti	712	777	9,1
Commissioni nette	260	283	8,9
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(46)	(37)	(19,7)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(0)	(0)	8,8
Proventi operativi netti	925	1.023	10,5
Spese del personale	(129)	(175)	35,0
Spese amministrative	(227)	(257)	12,9
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(5)	(5)	(1,0)
Costi operativi	(362)	(436)	20,7
Risultato della gestione operativa	564	587	4,0
Rettifiche di valore nette su crediti	(78)	(33)	(58,0)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(34)	(43)	26,7
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	452	511	13,0
Imposte sul reddito	(152)	(166)	9,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(7)	(7)	5,2
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	293	337	15,1

International Subsidiary Banks: 2023 vs 2022

€ mln

	2022	2023	Δ%
Interessi netti	1.592	2.332	46,5
Commissioni nette	574	583	1,6
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	129	90	(30,2)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(68)	(80)	17,6
Proventi operativi netti	2.227	2.925	31,3
Spese del personale	(573)	(619)	8,0
Spese amministrative	(431)	(461)	7,0
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(114)	(117)	2,6
Costi operativi	(1.118)	(1.197)	7,1
Risultato della gestione operativa	1.109	1.728	55,8
Rettifiche di valore nette su crediti	(345)	(206)	(40,3)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(20)	(54)	170,0
Altri proventi (oneri) netti	35	123	251,4
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	779	1.591	104,2
Imposte sul reddito	(191)	(330)	72,8
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(44)	(48)	9,1
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	(6)	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(40)	(34)	(15,0)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	504	1.173	132,7

Includendo €161mln di accantonamenti per l'esposizione Russia-Ucraina nel 2022

International Subsidiary Banks: 4trim. vs 3trim.

€ mln

	3trim.23	4trim.23	Δ%
Interessi netti	611	628	2,8
Commissioni nette	146	147	0,9
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	26	(2)	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(20)	(27)	38,2
Proventi operativi netti	763	746	(2,2)
Spese del personale	(149)	(190)	27,4
Spese amministrative	(110)	(139)	26,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(30)	(31)	1,8
Costi operativi	(289)	(360)	24,5
Risultato della gestione operativa	474	386	(18,5)
Rettifiche di valore nette su crediti	(25)	(135)	430,6
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(37)	5	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	2	368,7
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	412	258	(37,4)
Imposte sul reddito	(72)	(54)	(24,8)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(12)	(16)	29,9
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(4)	647,6
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(5)	(13)	151,8
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	322	172	(46,5)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Private Banking: 2023 vs 2022

€ mln

	2022	2023	Δ%
Interessi netti	419	1.267	202,4
Commissioni nette	1.980	1.858	(6,2)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	60	54	(10,0)
Altri proventi (oneri) operativi netti	16	5	(68,8)
Proventi operativi netti	2.475	3.184	28,6
Spese del personale	(486)	(519)	6,8
Spese amministrative	(354)	(375)	5,9
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(81)	(89)	9,9
Costi operativi	(921)	(983)	6,7
Risultato della gestione operativa	1.554	2.201	41,6
Rettifiche di valore nette su crediti	(11)	(37)	236,4
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	12	(73)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	15	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.555	2.106	35,4
Imposte sul reddito	(444)	(672)	51,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(37)	(25)	(32,4)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(21)	(23)	9,5
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(21)	(18)	(14,3)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	2	(2)	n.s.
Risultato netto	1.034	1.366	32,1

Private Banking: 4trim. vs 3trim.

€ mln

	3trim.23	4trim.23	Δ%
Interessi netti	331	334	1,1
Commissioni nette	454	473	4,3
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	7	13	101,5
Altri proventi (oneri) operativi netti	6	1	(90,5)
Proventi operativi netti	797	821	3,0
Spese del personale	(118)	(161)	36,3
Spese amministrative	(92)	(96)	4,1
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(22)	(24)	8,3
Costi operativi	(233)	(281)	20,9
Risultato della gestione operativa	564	540	(4,4)
Rettifiche di valore nette su crediti	(18)	(8)	(52,8)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	2	(58)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	14	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	549	487	(11,2)
Imposte sul reddito	(182)	(148)	(18,8)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(8)	42,6
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(6)	(5)	(5,5)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(21)	2	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	(1)	n.s.
Risultato netto	337	328	(2,8)

Asset Management: 2023 vs 2022

€ mln

	2022	2023	Δ%
Interessi netti	0	18	n.s.
Commissioni nette	913	816	(10,6)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(21)	20	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	70	54	(22,9)
Proventi operativi netti	962	908	(5,6)
Spese del personale	(109)	(114)	4,6
Spese amministrative	(106)	(122)	15,1
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(7)	(9)	28,6
Costi operativi	(222)	(245)	10,4
Risultato della gestione operativa	740	663	(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	740	663	(10,4)
Imposte sul reddito	(184)	(184)	0,0
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)	(4)	(4)	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	550	475	(13,6)

Asset Management: 4trim. vs 3trim.

€ mln

	3trim.23	4trim.23	Δ%
Interessi netti	4	12	238,7
Commissioni nette	201	197	(1,7)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	6	1	(84,5)
Altri proventi (oneri) operativi netti	13	9	(29,9)
Proventi operativi netti	223	219	(1,7)
Spese del personale	(26)	(38)	45,9
Spese amministrative	(29)	(36)	21,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(2)	(2)	6,5
Costi operativi	(57)	(76)	32,0
Risultato della gestione operativa	166	143	(13,4)
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	166	143	(13,7)
Imposte sul reddito	(52)	(39)	(24,6)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(0)	(0)	39,2
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	n.s.
Risultato netto	113	103	(8,6)

Insurance: 2023 vs 2022

€ mln

	2022 ⁽¹⁾	2023	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	3	3	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	1.598	1.625	1,7
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(12)	(15)	25,0
Proventi operativi netti	1.589	1.613	1,5
Spese del personale	(148)	(153)	3,4
Spese amministrative	(205)	(194)	(5,4)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(32)	(32)	0,0
Costi operativi	(385)	(379)	(1,6)
Risultato della gestione operativa	1.204	1.234	2,5
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	101	61	(39,6)
Altri proventi (oneri) netti	8	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.313	1.295	(1,4)
Imposte sul reddito	(335)	(386)	15,2
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(14)	(21)	50,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(7)	(10)	42,9
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	(24)	(2)	(91,7)
Risultato netto	933	876	(6,1)

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: 4trim. vs 3trim.

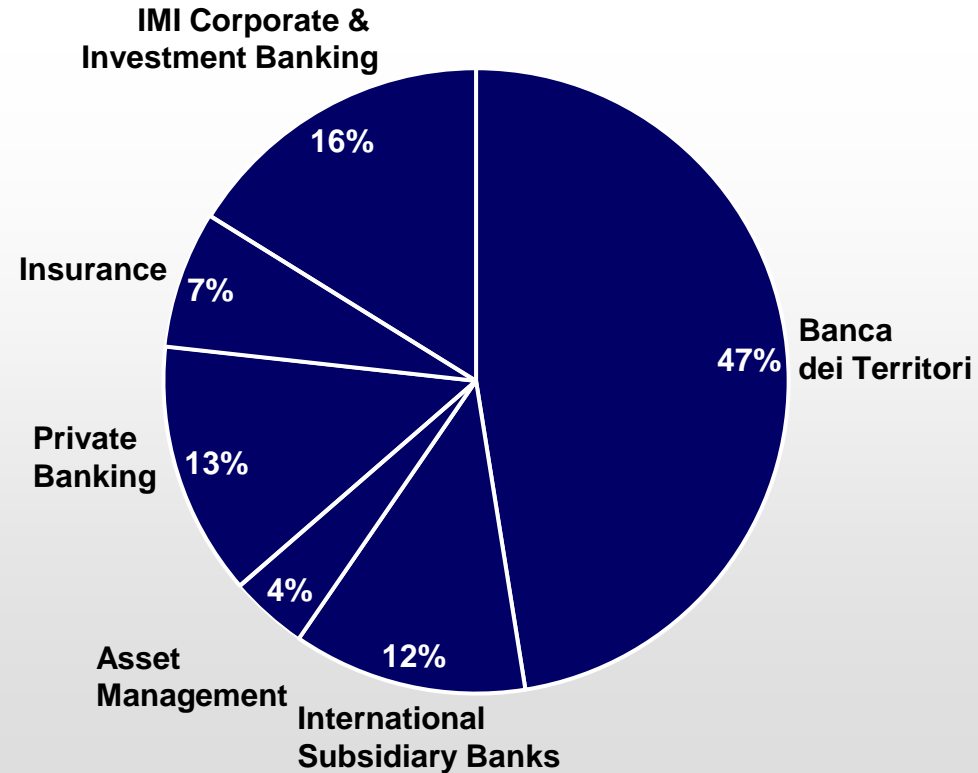
€ mln

	3trim.23	4trim.23	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	1	1	1,1
Risultato dell'attività assicurativa	408	383	(6,0)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(0)	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(4)	(4)	(15,9)
Proventi operativi netti	404	381	(5,8)
Spese del personale	(34)	(48)	41,5
Spese amministrative	(51)	(59)	15,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(8)	(8)	6,5
Costi operativi	(93)	(115)	24,2
Risultato della gestione operativa	311	265	(14,8)
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	18	4	(78,4)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	330	269	(18,3)
Imposte sul reddito	(90)	(91)	0,5
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(5)	(9)	63,2
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(3)	87,9
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	233	167	(28,3)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Leadership di mercato in Italia

Proventi operativi netti 2023 Composizione per area di *business*⁽¹⁾



Leader in Italia

Ranking

Quote di mercato⁽²⁾

%

1

Impieghi

18,4

1

Depositi⁽³⁾

22,1

1

Risparmio Gestito⁽⁴⁾

24,0

1

Fondi pensione⁽⁵⁾

24,5

1

Factoring⁽⁵⁾

27,2

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Escluso il Centro di Governo

(2) Dati al 31.12.23












(3) Comprendono le obbligazioni

(4) Fondi comuni; dati al 30.9.23

(5) Dati al 30.9.23

International Subsidiary Banks per Paese

Dati al 31.12.23

	 Ungheria	 Slovacchia	 Slovenia	 Croazia	 Bosnia	 Serbia	 Albania	 Romania	 Moldavia	 Ucraina ^(*)	Totale CEE	 Egitto	Totale	Incidenza % sul Gruppo
Proventi operativi netti (€ mln)	425	688	155	632	49	449	70	50	16	12	2.546	387	2.933	11,7%
Costi operativi (€ mln)	140	248	53	214	27	140	30	37	12	15	918	120	1.038	9,2%
Rettifiche su crediti (€ mln)	37	58	7	12	3	64	(1)	2	1	(36)	147	59	206	13,5%
Risultato netto (€ mln)	167	264	72	397	14	184	28	7	2	32	1.166	121	1.287	16,7%
Raccolta diretta da clientela (€ mld)	6,2	20,7	3,4	13,1	1,0	6,4	1,6	1,1	0,2	0,2	53,9	3,9	57,8	10,0%
Impieghi a clientela (€ mld)	4,1	17,9	2,3	8,8	0,9	5,0	0,5	0,8	0,1	0,0	40,3	1,7	42,0	9,8%
Crediti in bonis (€ mld)	4,1	17,8	2,3	8,6	0,9	4,9	0,5	0,8	0,1	0,0	39,9	1,7	41,6	9,8%
di cui:														
Retail valuta locale	45%	60%	43%	52%	34%	23%	30%	14%	54%	n.s.	49%	56%	50%	
Retail in valuta estera	0%	0%	0%	0%	13%	28%	15%	11%	0%	n.s.	4%	0%	4%	
Corporate valuta locale	27%	33%	57%	47%	32%	10%	15%	37%	22%	n.s.	34%	26%	34%	
Corporate in valuta estera	28%	7%	0%	1%	21%	40%	40%	38%	24%	n.s.	13%	18%	13%	
Totale Crediti deteriorati (€ mln)	39	135	7	140	9	46	6	6	2	0	390	18	408	8,2%
Copertura Crediti deteriorati	52%	60%	77%	59%	67%	69%	60%	78%	60%	100%	64%	84%	66%	
Costo del credito⁽¹⁾ (pb)	91	33	30	14	34	128	n.s.	23	93	n.s.	36	n.s.	49	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) Consolidata sulla base del controvalore dei saldi del 30.9.23 al tasso di cambio del 31.12.23

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

Esposizione totale⁽¹⁾ per i principali Paesi

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	45.591	45.145	781	91.517	390.748
Austria	674	1.109	39	1.822	504
Belgio	3.239	3.464	102	6.805	1.402
Bulgaria					10
Croazia	280	545	51	876	8.608
Cipro			2	2	71
Repubblica Ceca	140	38		178	1.161
Danimarca	24	94	5	123	182
Estonia					2
Finlandia	278	280		558	176
Francia	7.185	5.901	-262	12.824	6.422
Germania	507	2.473	564	3.544	4.554
Grecia	32		61	93	947
Ungheria	605	1.498	39	2.142	4.403
Irlanda	1.003	1.529	410	2.942	597
Italia	22.634	13.320	-1.482	34.472	328.565
Lettonia					16
Lituania					2
Lussemburgo	487	943	151	1.581	6.352
Malta					125
Paesi Bassi	1.047	1.211	199	2.457	2.063
Polonia	278	108	6	392	773
Portogallo	499	536	-7	1.028	562
Romania	64	353	4	421	896
Slovacchia	107	872	11	990	15.181
Slovenia	1	194		195	2.320
Spagna	6.464	10.355	877	17.696	4.448
Svezia	43	322	11	376	406
Albania	69	657	1	727	516
Egitto	138	1.087		1.225	2.379
Giappone	85	2.263	7	2.355	455
Russia	4	10		14	1.399
Serbia	7	515		522	5.147
Regno Unito	602	719	109	1.430	14.820
Stati Uniti d'America	4.074	9.719	475	14.268	8.030
Altri Paesi	6.548	7.181	287	14.016	20.812
Totale	57.118	67.296	1.660	126.074	444.306

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 31.12.23

(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 €74.416mln (di cui €51.490mln in Italia)

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

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	35.748	31.896	-2.279	65.365	10.716
Austria	616	834	9	1.459	
Belgio	3.225	3.284	87	6.596	391
Bulgaria					
Croazia	170	545	51	766	1.419
Cipro					
Repubblica Ceca					
Danimarca					
Estonia					
Finlandia	254	190		444	
Francia	6.656	3.145	-577	9.224	2
Germania	49	1.250	388	1.687	
Grecia					
Ungheria	384	1.443	39	1.866	216
Irlanda	335	48	20	403	
Italia	16.241	9.068	-2.809	22.500	8.170
Lettonia					16
Lituania					
Lussemburgo	312	540	30	882	
Malta					
Paesi Bassi	828	79	68	975	
Polonia	26	65	6	97	
Portogallo	386	361	-29	718	74
Romania	64	353		417	3
Slovacchia	107	747	11	865	171
Slovenia	1	187		188	180
Spagna	6.094	9.757	427	16.278	74
Svezia					
Albania	69	657	1	727	
Egitto	138	1.087		1.225	711
Giappone		1.783		1.783	
Russia		10		10	
Serbia	7	515		522	347
Regno Unito		230	-2	228	
Stati Uniti d'America	3.332	8.185	330	11.847	
Altri Paesi	2.477	4.181	194	6.852	4.414
Totale	41.771	48.544	-1.756	88.559	16.188

**Duration titoli governativi
(Attività bancaria): 6 anni
Duration corretta per coperture: 0,8 anni**

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

(1) Esposizione verso Amministrazioni centrali e locali. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.12.23

(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 €56.451mln (di cui €48.756mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€1.839mln (di cui -€597mln 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	1.892	8.078	1.889	11.859	17.041
Austria	48	263	30	341	190
Belgio	4	163	15	182	119
Bulgaria					
Croazia					50
Cipro			2	2	
Repubblica Ceca		38		38	
Danimarca	24	33	2	59	21
Estonia					
Finlandia	21	49		70	11
Francia	323	1.797	226	2.346	3.469
Germania	288	647	136	1.071	2.072
Grecia			61	61	939
Ungheria	157	55		212	413
Irlanda	60	10	22	92	221
Italia	684	3.178	820	4.682	7.945
Lettonia					
Lituania					
Lussemburgo	92	288	104	484	21
Malta					94
Paesi Bassi	54	593	34	681	245
Polonia		35		35	12
Portogallo		138	9	147	450
Romania			4	4	89
Slovacchia		125		125	
Slovenia		7		7	12
Spagna	119	448	415	982	668
Svezia	18	211	9	238	
Albania					48
Egitto					45
Giappone	45	388		433	45
Russia					38
Serbia					29
Regno Unito	170	293	103	566	633
Stati Uniti d'America	150	549	117	816	647
Altri Paesi	96	2.268	46	2.410	2.319
Totale	2.353	11.576	2.155	16.084	20.800

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.12.23

(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 €10.162mln (di cui €1.375mln in Italia)

Esposizione verso altra clientela per i principali Paesi⁽¹⁾

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	7.951	5.171	1.171	14.293	362.991
Austria	10	12		22	314
Belgio	10	17		27	892
Bulgaria					10
Croazia	110			110	7.139
Cipro					71
Repubblica Ceca	140			140	1.161
Danimarca		61	3	64	161
Estonia					2
Finlandia	3	41		44	165
Francia	206	959	89	1.254	2.951
Germania	170	576	40	786	2.482
Grecia	32			32	8
Ungheria	64			64	3.774
Irlanda	608	1.471	368	2.447	376
Italia	5.709	1.074	507	7.290	312.450
Lettonia					
Lituania					2
Lussemburgo	83	115	17	215	6.331
Malta					31
Paesi Bassi	165	539	97	801	1.818
Polonia	252	8		260	761
Portogallo	113	37	13	163	38
Romania					804
Slovacchia					15.010
Slovenia					2.128
Spagna	251	150	35	436	3.706
Svezia	25	111	2	138	406
Albania					516
Egitto					1.620
Giappone	40	92	7	139	410
Russia	4			4	1.361
Serbia					4.771
Regno Unito	432	196	8	636	14.187
Stati Uniti d'America	592	985	28	1.605	7.383
Altri Paesi	3.975	732	47	4.754	14.079
Totale	12.994	7.176	1.261	21.431	407.318

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.12.23

(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 €7.803mln (di cui €1.359mln 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.