

Risultati 1trim.24

Il miglior inizio d'anno di sempre

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

**Una banca forte per
un mondo sostenibile**

3 maggio 2024

INTESA  SANPAOLO

Il miglior inizio d'anno di sempre con €2,3mld di Risultato netto

€2,3mld di Risultato netto (+18% vs 1trim.23), €2,5mld escludendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi

€2,8mld di dividendi *cash* da pagare a maggio (€15,2 centesimi per azione)⁽¹⁾ e €1,7mld di *buyback* da lanciare a inizio giugno

Il miglior trimestre di sempre per Proventi operativi netti (+11% vs 1trim.23), Risultato della gestione operativa (+18%) e Risultato corrente lordo (+17%)

Forte accelerazione delle Commissioni (+8% vs 4trim.23) e dell'Attività assicurativa (+16%, il miglior 1° trimestre di sempre)

Aumento di €28mld delle Attività finanziarie della clientela nel 1° trimestre a oltre €1.300mld (+€119mld vs 31.3.23)

Gestione efficace dei Costi, investendo al contempo fortemente nella tecnologia, con il *Cost/Income ratio* più basso di sempre (38,2%)

Flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici, da cui deriva il Costo del rischio annualizzato in calo a 22pb, senza rilascio di *overlay*

Ulteriore crescita del *NPL coverage ratio* (+0,9pp vs 4trim.23) accompagnata da uno *stock* di Crediti deteriorati ai minimi storici

Fully phased-in CET1 ratio in crescita a oltre 13,3%, tenendo conto di €1,7mld di *buyback* da lanciare a inizio giugno

Perfettamente in linea con l'obiettivo di Risultato netto superiore a €8mld nel 2024

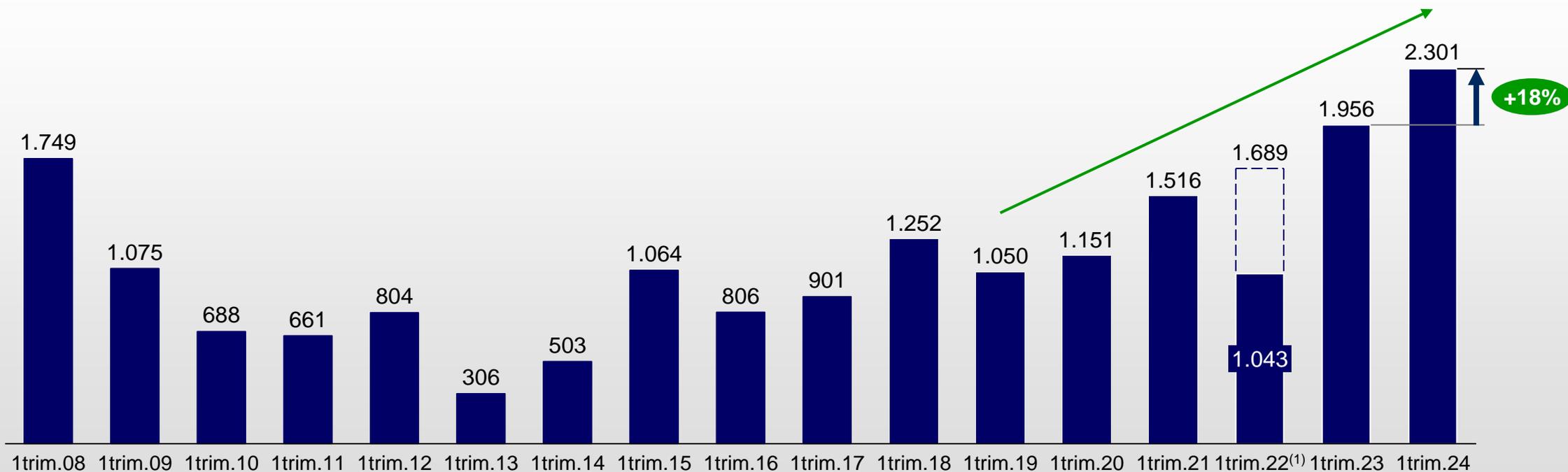
(1) Relativi al Risultato netto del 2023 (€5,4mld di dividendi *cash* in totale - €29,6 centesimi per azione - dei quali €2,6mld pagati come *interim dividend* a novembre 2023)

Il miglior Risultato netto trimestrale dal 2007

Risultato netto

€ mln

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

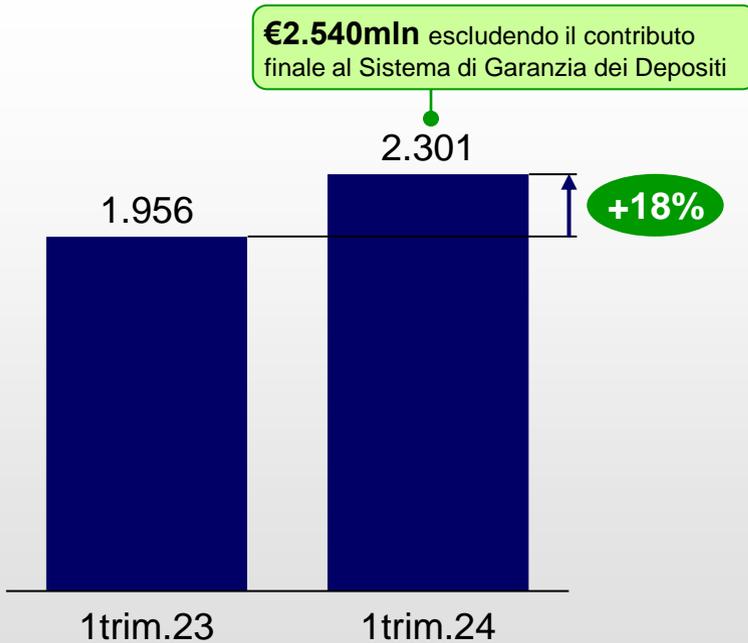


(1) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

Elevata e sostenibile creazione di valore accompagnata da una patrimonializzazione estremamente solida

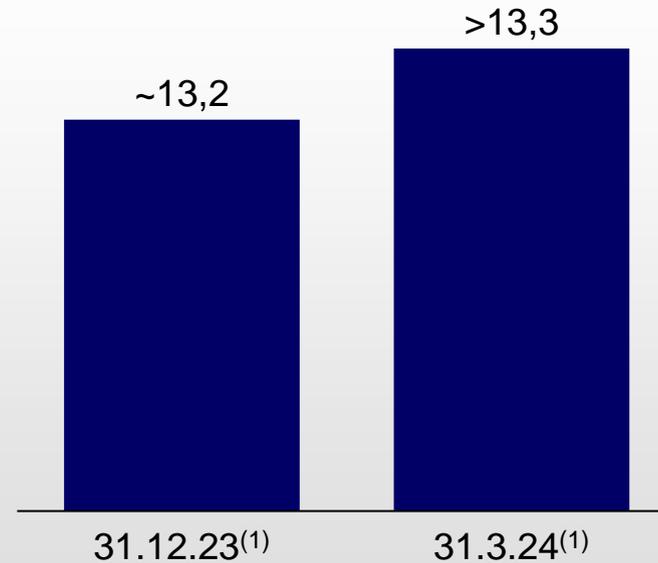
Il miglior inizio d'anno di sempre...

Risultato netto, € mln



... accompagnato da una patrimonializzazione elevata...

Fully phased-in CET1 ratio, %



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

EPS⁽²⁾ trimestrale, € centesimi

x DPS maturato, € centesimi
x Tangible book value per share⁽³⁾, €



>10% di dividend yield⁽⁴⁾

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Tenendo conto di €1,7mld di *buyback* da lanciare a inizio giugno 2024

(2) Basato sul numero medio trimestrale di azioni

(3) Escludendo AT1. TBVPS pari a €2,4 nel 1trim.23 e €2,7 nel 1trim.24

(4) Basato sul prezzo medio delle azioni nel 1trim.24, numero di azioni al 2.5.24, *guidance* del Risultato netto 2024-2025 superiore a €8mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

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

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

Asset management



Life insurance



P&C insurance



Reti di consulenza distinte e strumenti digitali all'avanguardia

Banca dei Territori

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



Private Banking

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



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



Forte crescita nelle Attività finanziarie della clientela⁽²⁾ gestite tramite i nostri servizi di consulenza a 360 gradi offerti da Banca dei Territori e Private Banking (€123mld al 31.3.24, +€23mld vs 31.3.23), che hanno generato €70mld di Commissioni nel 1° trimestre (+41% vs 1trim.23)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Valore Insieme disponibile anche per i clienti *Affluent* di Banca dei Territori

(2) Raccolta diretta, Risparmio gestito e Risparmio amministrato

~€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 attraverso Banca dei Territori e Private Banking

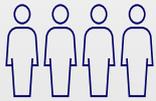


~1.250
Centri di consulenza dedicati ai clienti *Exclusive*⁽¹⁾ di BdT



~200
Gestori nella Filiale Digitale di BdT

~10.000
Gestori nella Divisione Banca dei Territori



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



~5.400
Gestori per i clienti *Affluent* di BdT

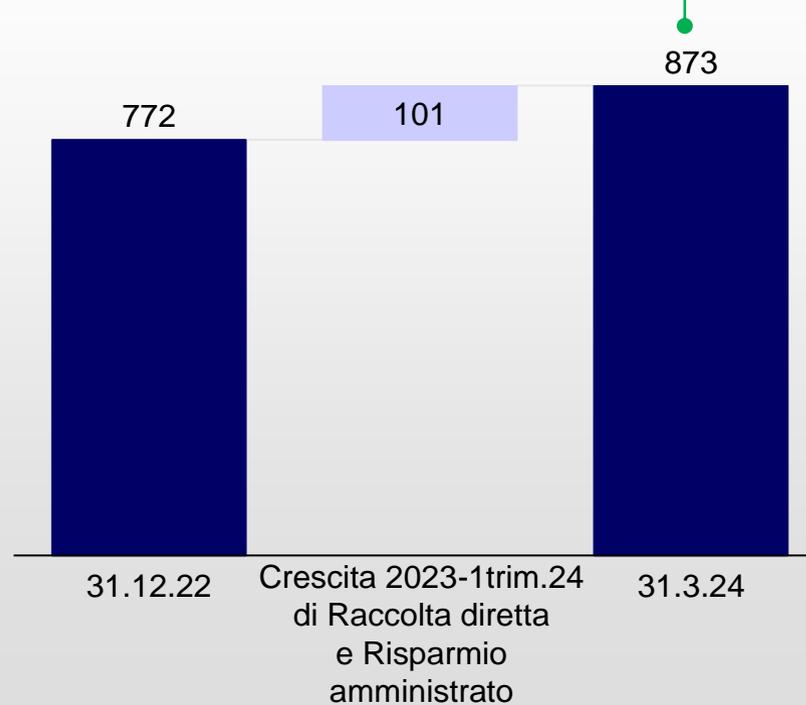


>6.600
Private Banker e consulenti finanziari nella **Divisione Private Banking**

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

Raccolta diretta e Risparmio amministrato, € mld

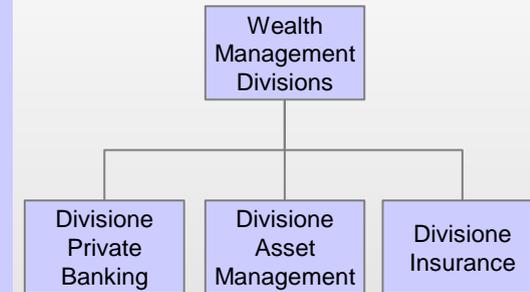
~€100mld di asset identificati per alimentare la crescita del Risparmio gestito facilitata da tassi di interesse in calo



Nuova struttura Wealth Management Divisions

Un presidio unitario per le attività di Wealth Management

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



Cabina di regia "Fees & Commissions"

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

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

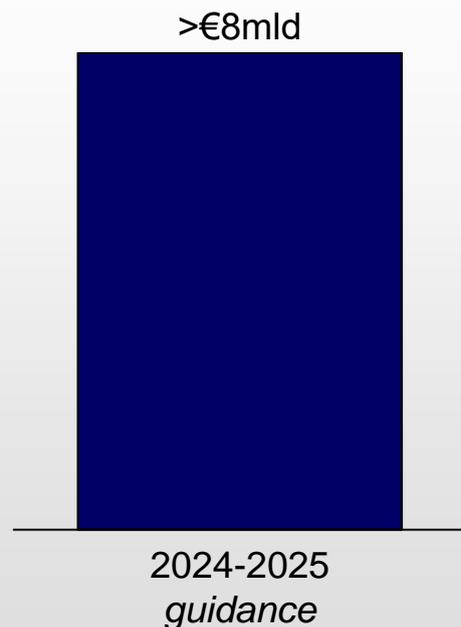
(1) Clienti attualmente serviti da Banca dei Territori con una delle seguenti caratteristiche: alto reddito/spesa o combinazioni di AuM significativi/età/prodotti di investimento complessi

Risultato netto superiore a €8mld nel 2024 e 2025

Risultato netto 2024-2025 superiore a €8mld

CONFERMATO

Risultato netto



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

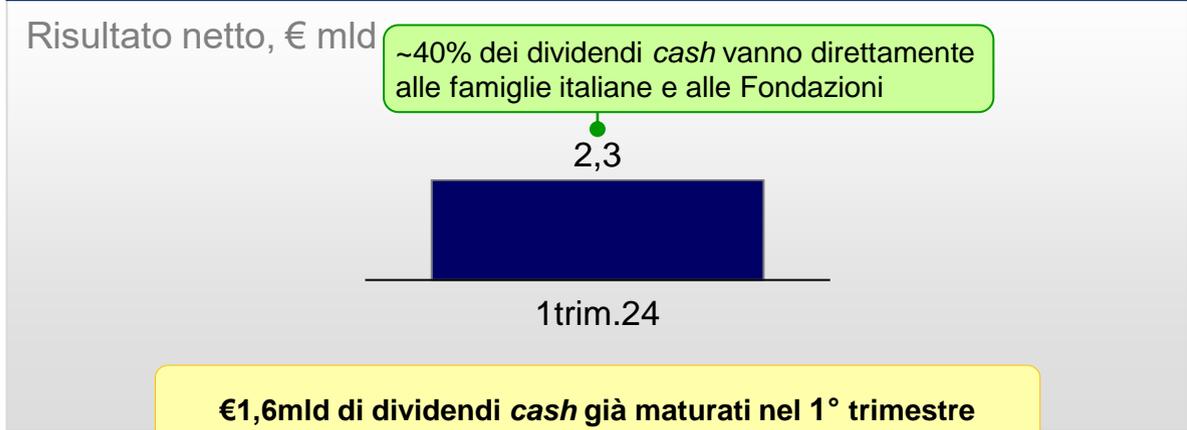
- **Fully phased-in CET1 ratio >14% al 31.12.25** (tenendo conto di €1,7mld di *buyback* da lanciare a inizio giugno 2024 e non considerando ~60pb di impatto da Basilea 4 e ~100pb di beneficio dall'assorbimento delle *DTA*, di cui la maggior parte entro il 2028)
- **Cash payout ratio del 70%**
- **Distribuzioni aggiuntive per il 2024 e 2025 saranno valutate di anno in anno**

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

(1) Basato sul prezzo medio delle azioni nel 1trim.24, numero di azioni al 2.5.24, *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

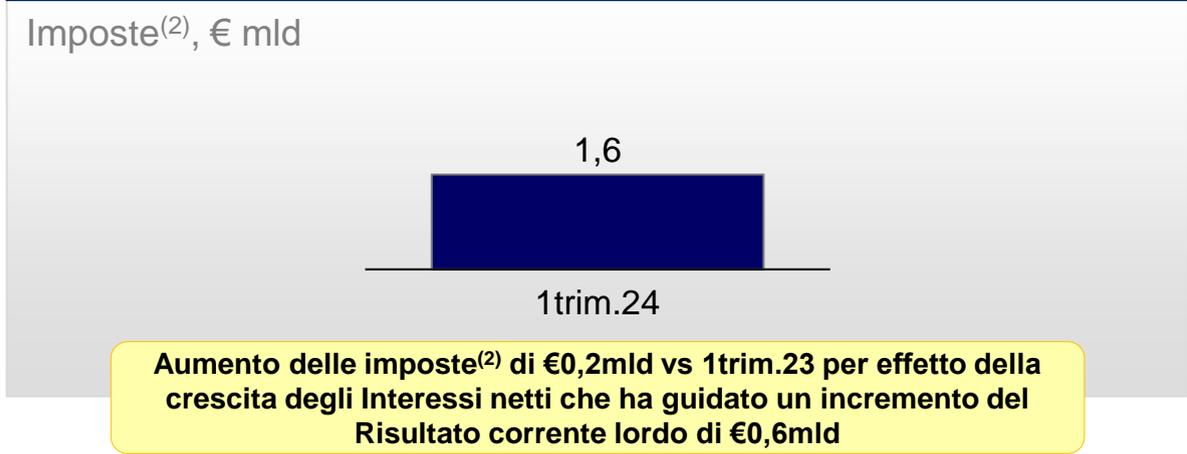
Azionisti



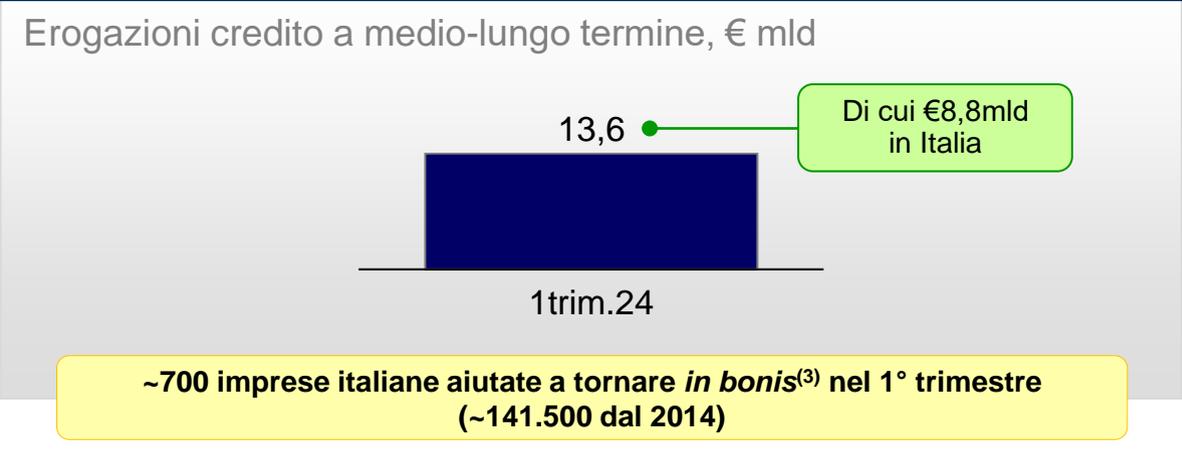
Dipendenti



Settore pubblico



Famiglie e imprese



(1) Da *Top Employers Institute*

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

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

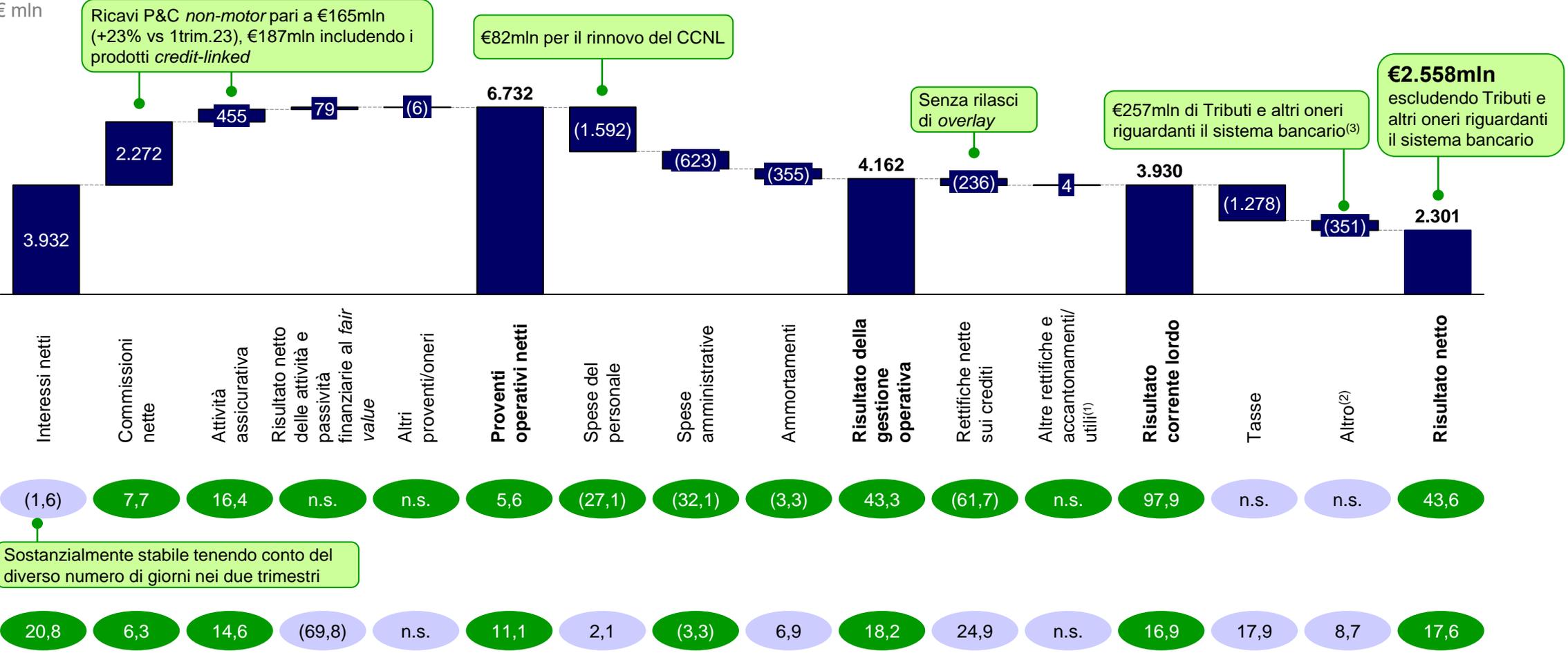
1trim.24: il miglior inizio d'anno di sempre

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

1trim.24: Risultato netto pari a €2,3mld, il miglior trimestre dal 2007

1trim.24 CE; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

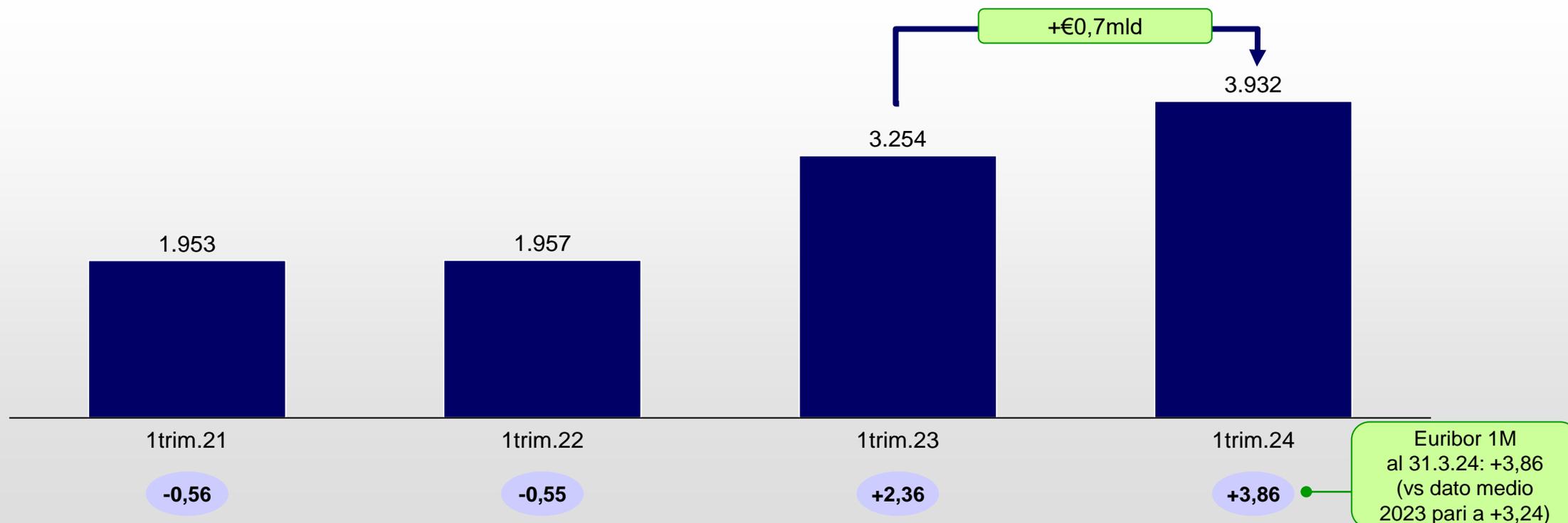
(3) Includendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi: €357mln pre-tasse (€239mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

Interessi netti pari a €3,9mld nel 1° trimestre...

Interessi netti

€ mln

% Euribor 1M⁽¹⁾



Perfettamente in linea con il raggiungimento dell'obiettivo di crescita degli Interessi netti nel 2024 vs 2023 anche grazie ad un maggior contributo dell'*hedging* delle poste a vista

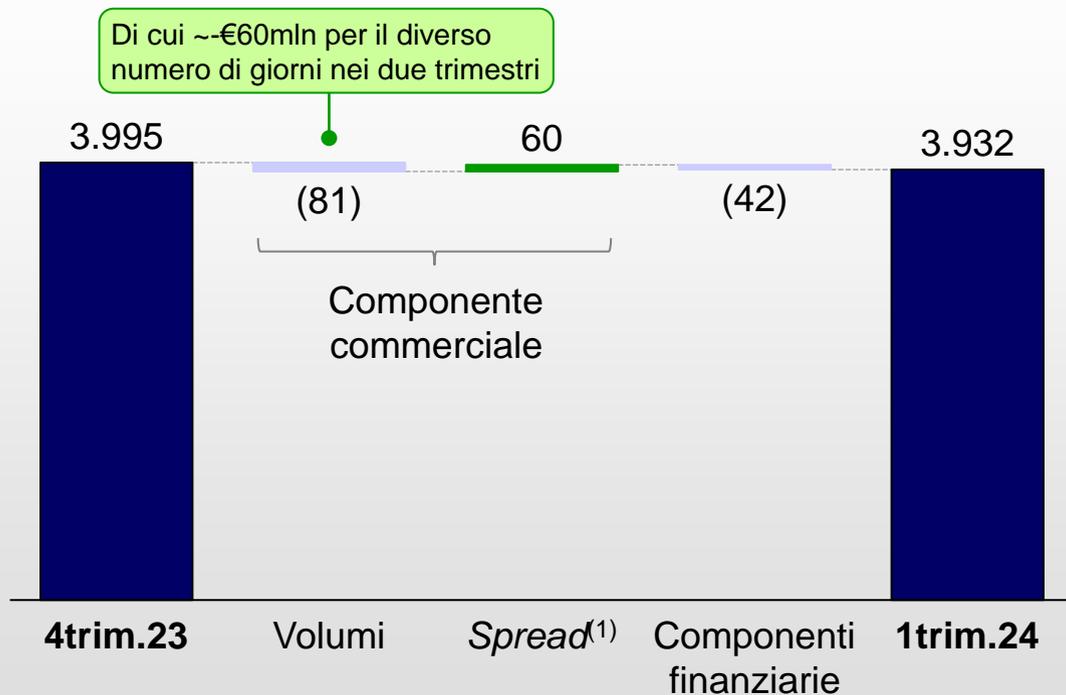
(1) Media trimestrale

... grazie alla componente commerciale

Interessi netti – Confronto trimestrale

€ mln, Δ 1trim.24 vs 4trim.23

% Euribor 1M (dati medi)



+3,85

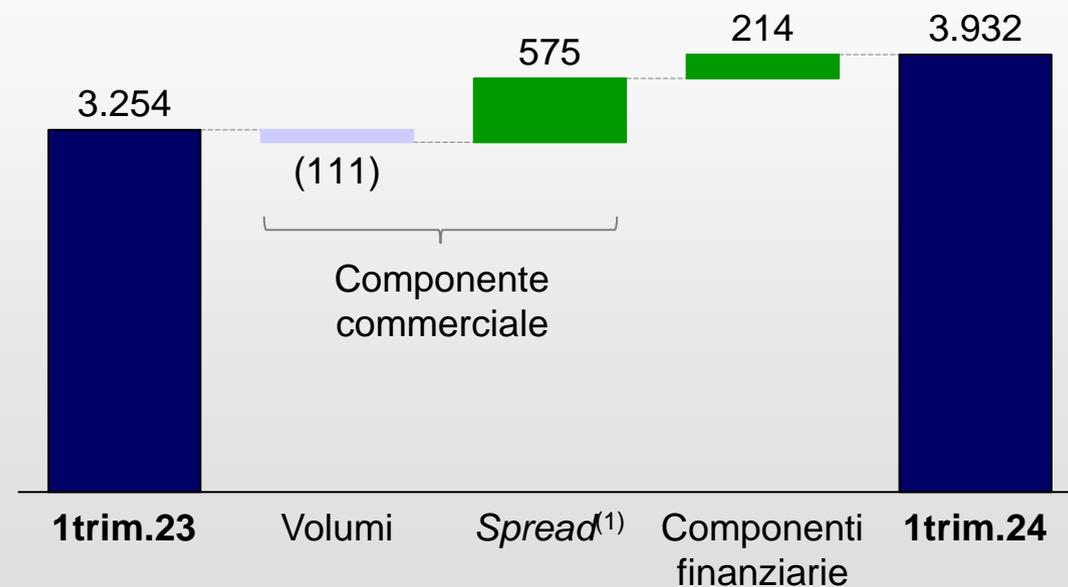
+3,86

Sostanzialmente stabile tenendo conto del diverso numero di giorni nei due trimestri

Interessi netti – Confronto annuale

€ mln, Δ 1trim.24 vs 1trim.23

% Euribor 1M (dati medi)



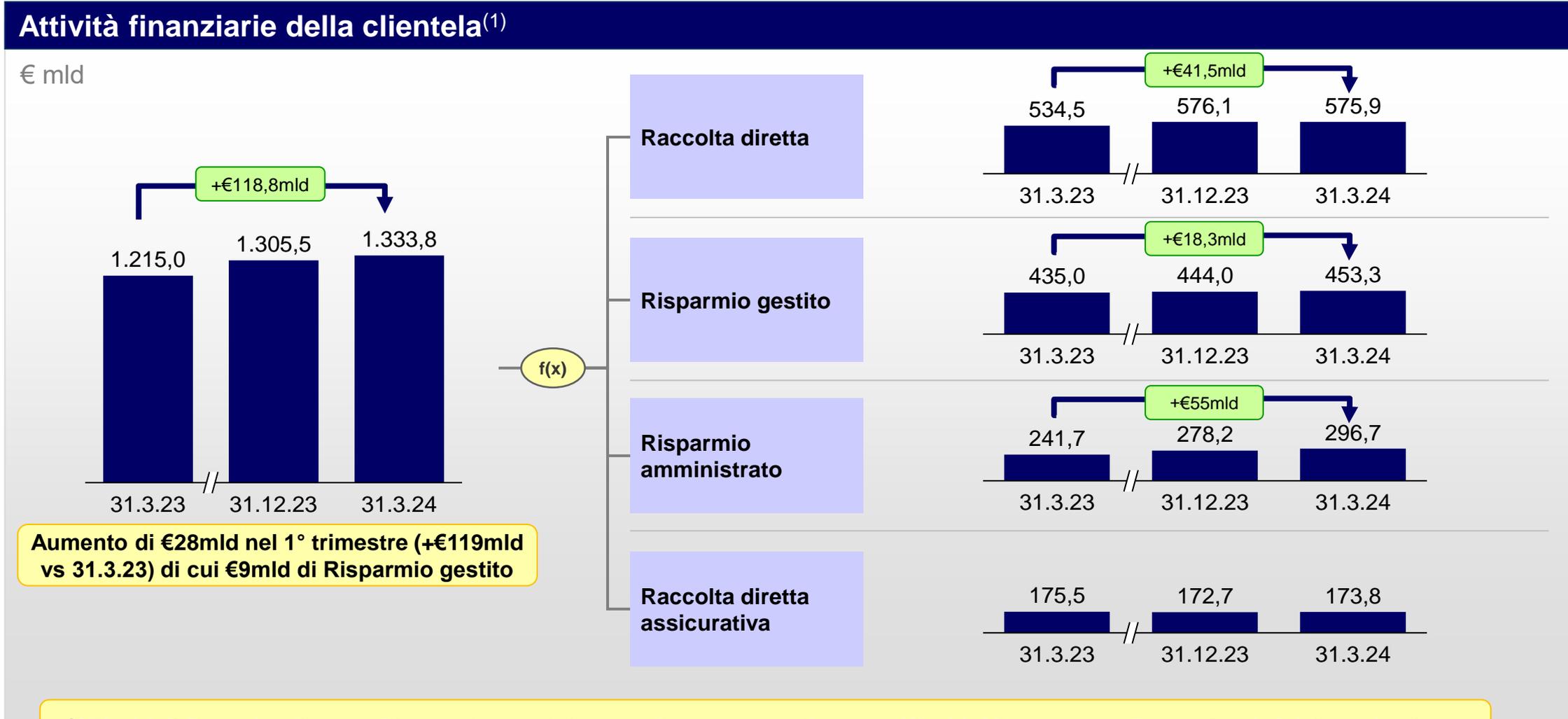
+2,36

+3,86

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include l'hedging delle poste a vista (al 31.3.24: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di duration, ~100pb di rendimento, ~€2,4mld di scadenze mensili)

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



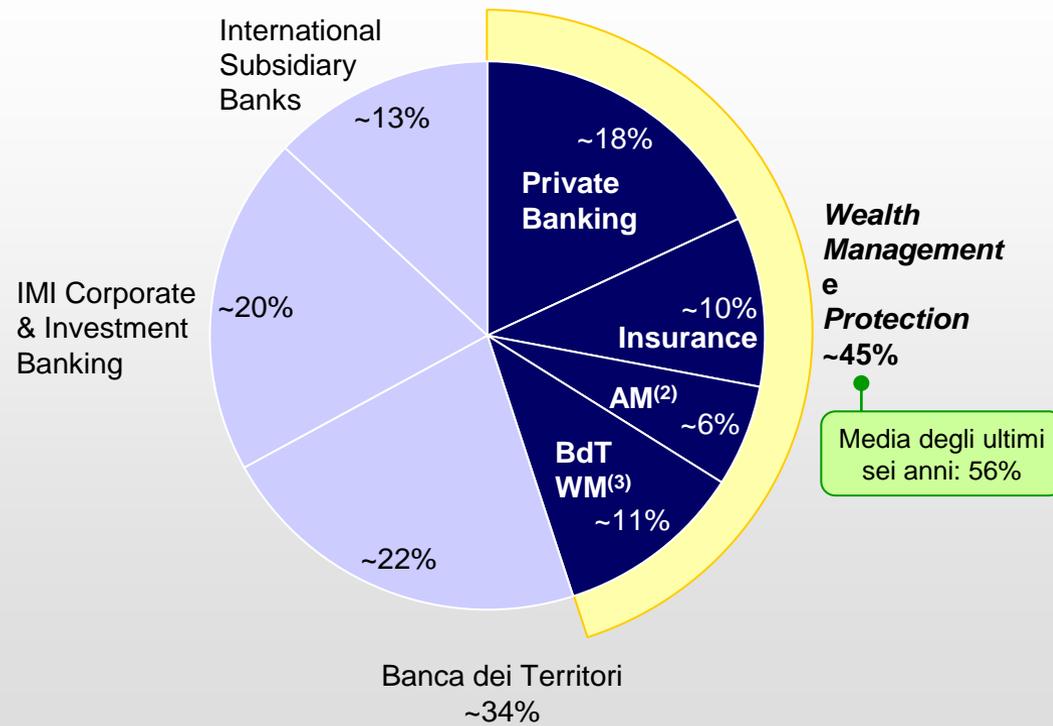
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. L'ammontare della Raccolta indiretta al 31.3.23 è riesposto, con riferimento al Risparmio amministrato, in relazione all'intervenuto *delisting* di titoli azionari che, in quanto non più quotati, sono computati al valore nominale

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

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

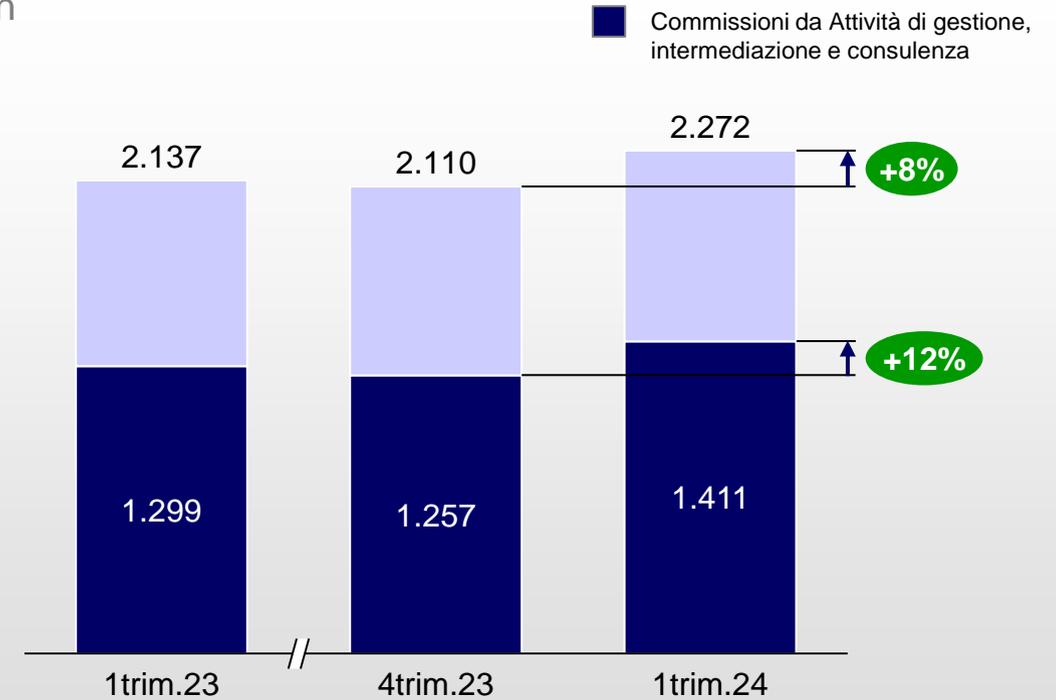
Forte contributo del *Wealth Management*...

% Risultato corrente lordo⁽¹⁾ 1 trim.24



... con un'accelerazione delle Commissioni

€ mln



~€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) Escludendo il Centro di Governo

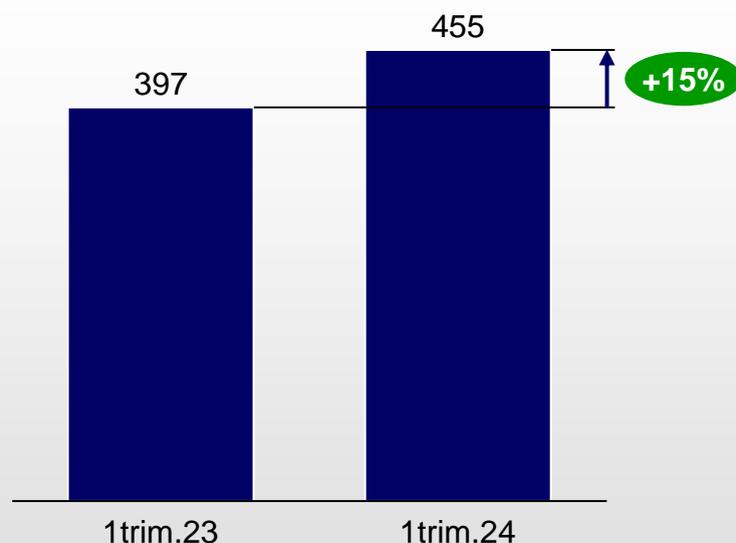
(2) AM = Asset Management

(3) BdT WM = Banca dei Territori Wealth Management

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

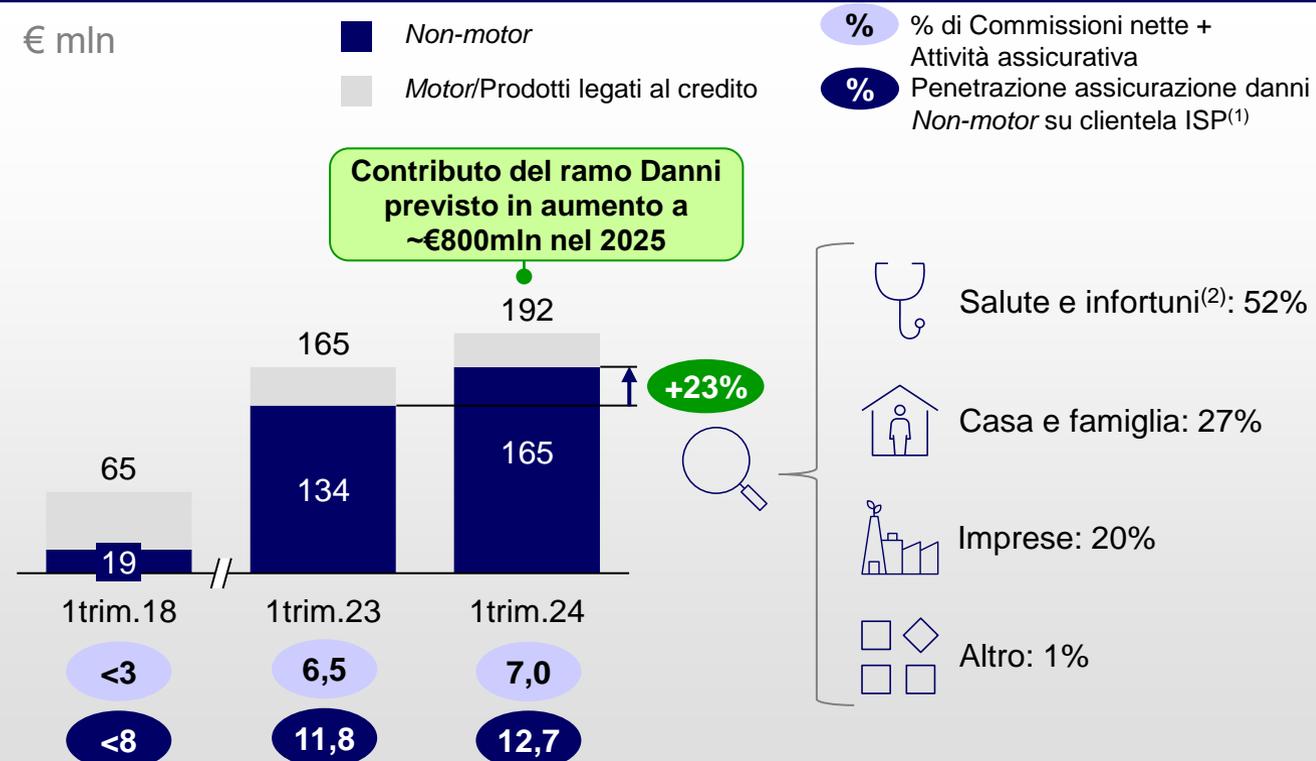
Miglior 1° trimestre di sempre per Attività assicurativa...

€ mln



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

€ mln



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

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

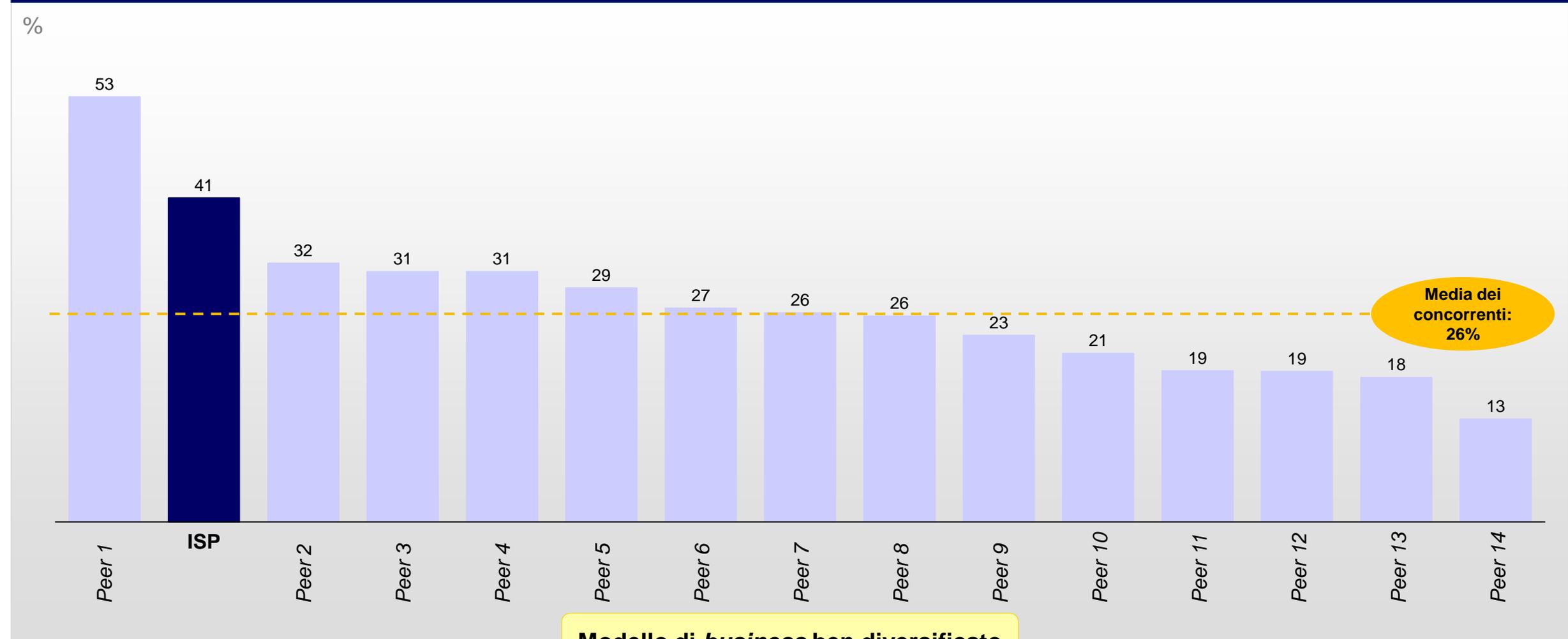
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Individui. Non include *Credit Protection Insurance*. Perimetro Banca dei Territori

(2) Inclusive le polizze collettive

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

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



Modello di business ben diversificato

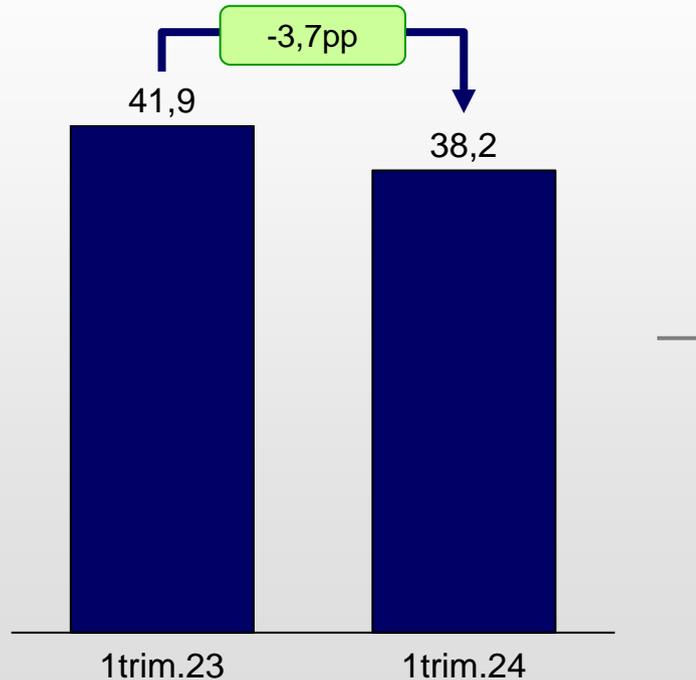
(1) Campione: BBVA, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Nordea, Santander e Standard Chartered (dati al 31.3.24); Barclays, BNP Paribas, Commerzbank, Lloyds Banking Group, Société Générale, UBS e UniCredit (dati al 31.12.23)

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

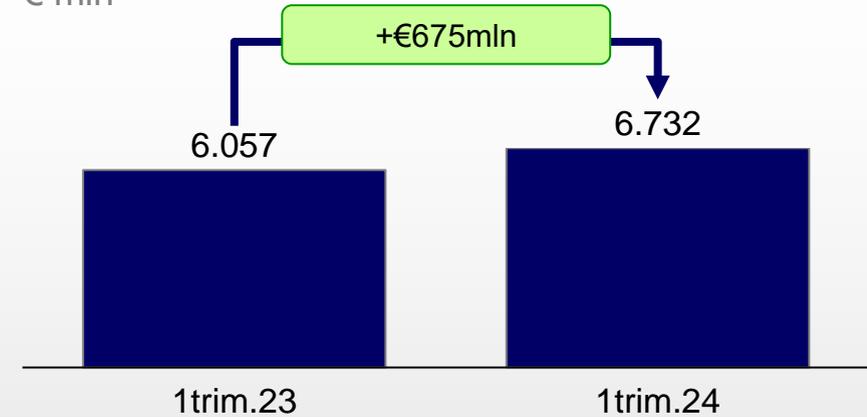
Cost/Income ratio

%

Cost/Income ratio



€ mln



f(x)

Proventi operativi netti

Costi operativi

- Costi in riduzione vs 1trim.23 (-3,2%) escludendo la crescita degli Ammortamenti legati a investimenti tecnologici e l'impatto del rinnovo del CCNL
- ~€3mld di investimenti *IT* realizzati nel 2022-1trim.24

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

Costi operativi

€ mln

Totale Costi operativi

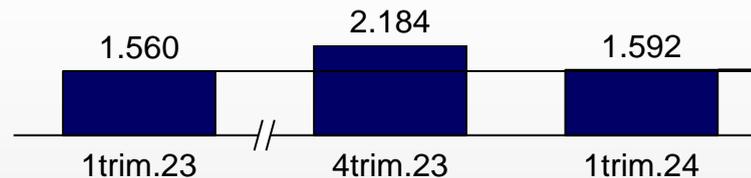


-3,2% escludendo la crescita degli Ammortamenti legati a investimenti in tecnologia e l'impatto del rinnovo del CCNL

+1,3%

f(x)

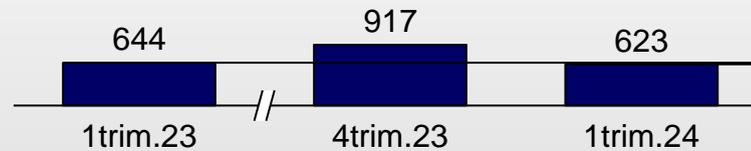
Spese del personale



-3,2% escludendo l'impatto del rinnovo del CCNL

+2,1%

Costi amministrativi



-3,3%

Ammortamenti



Investimenti per la crescita in tecnologia (+€25mln vs 1trim.23), razionalizzando immobili ed altro

+6,9%

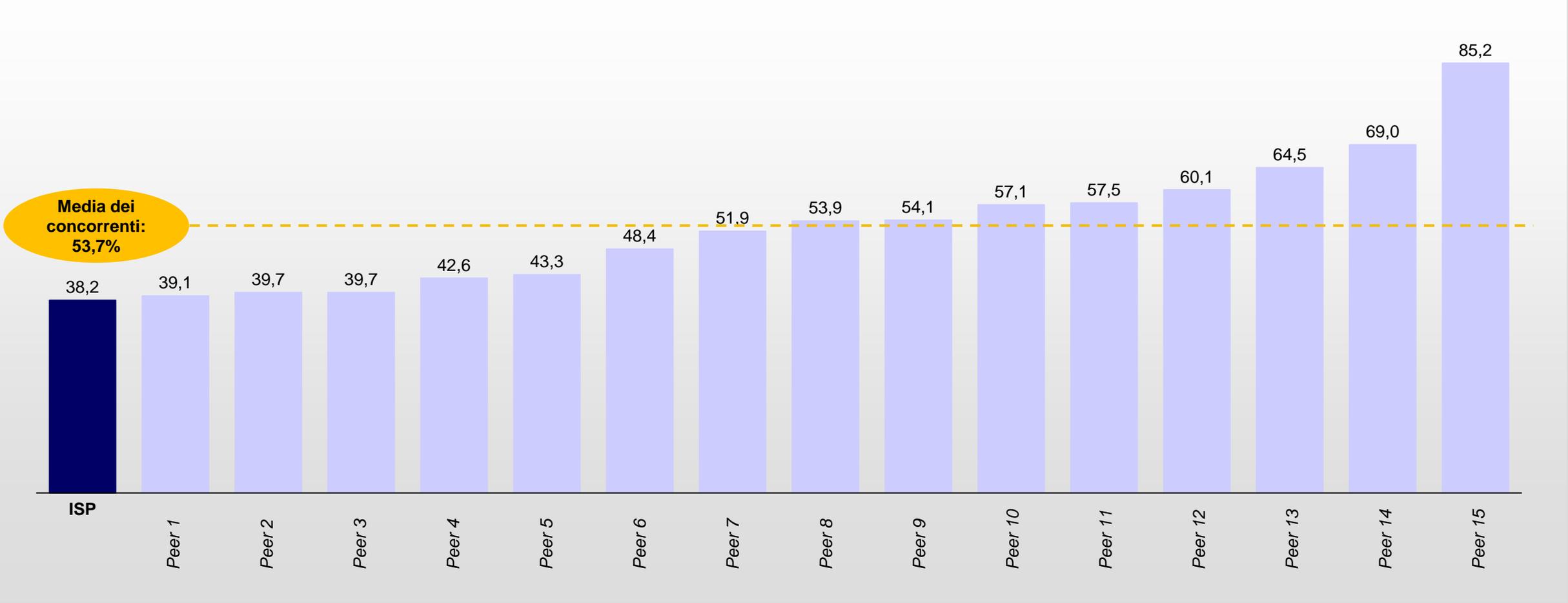
- Riduzione del personale di ~760 unità su base annuale, con ulteriori ~1.200 uscite volontarie entro il 1trim.25, (di cui ~250 uscite ad aprile 2024 e ~400 uscite entro fine anno) già concordate con i sindacati e con relativi oneri già pienamente accantonati
- ~3.450 assunzioni nel periodo 2021-1trim.24 e ulteriori ~1.150 assunzioni di giovani entro il 2025

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Leader per Cost/Income ratio in Europa

Cost/Income ratio⁽¹⁾

%

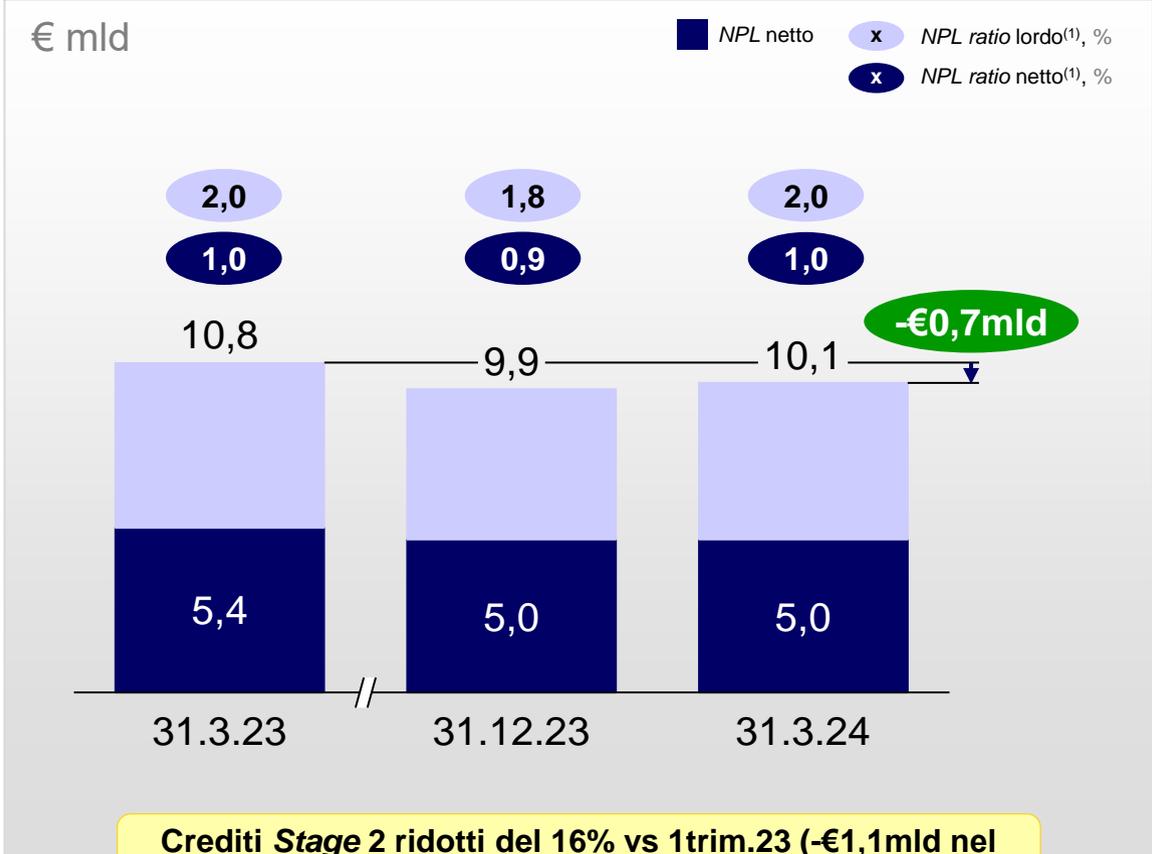


Media dei concorrenti: 53,7%

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

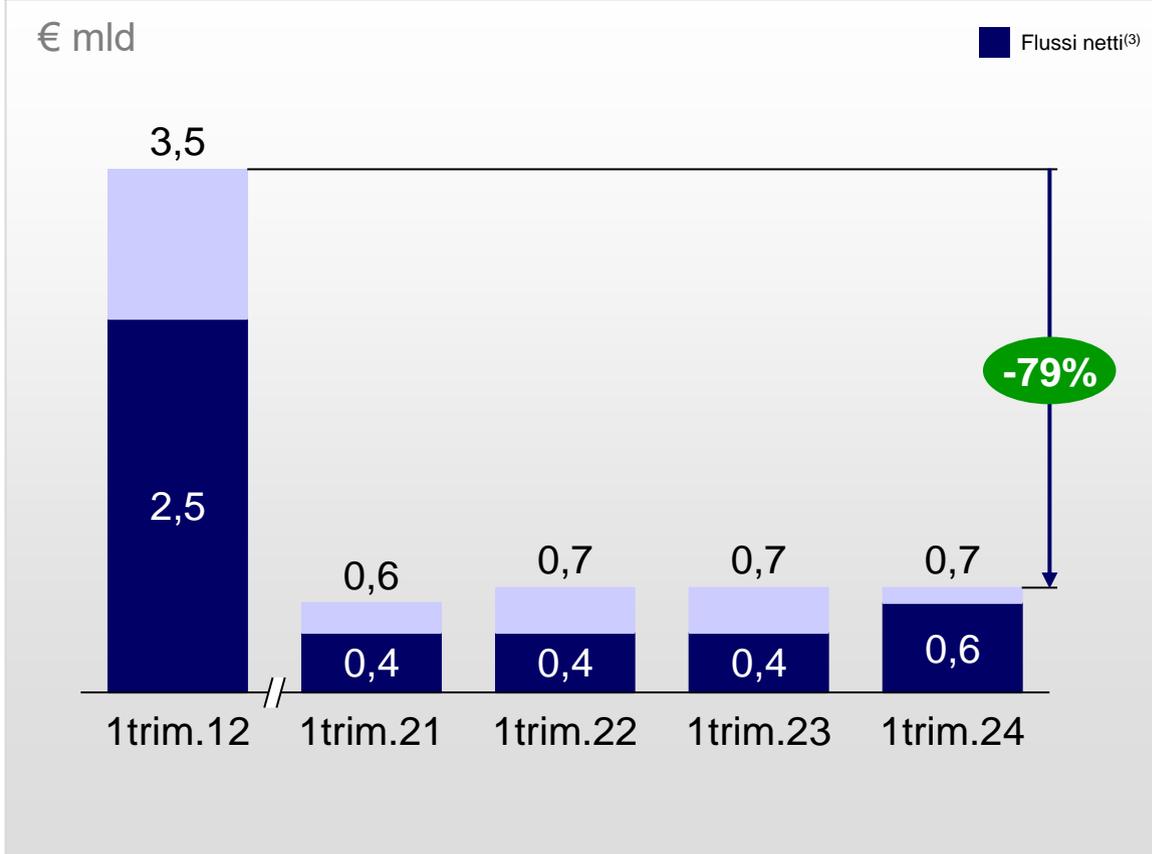
Status di Banca Zero-NPL e flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici...

Stock di Crediti deteriorati



Crediti Stage 2 ridotti del 16% vs 1trim.23 (-€1,1mld nel 1° trimestre) con una bassa incidenza sui Crediti netti

Flussi di Crediti deteriorati(2) da Crediti in bonis



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) In base alla definizione EBA

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

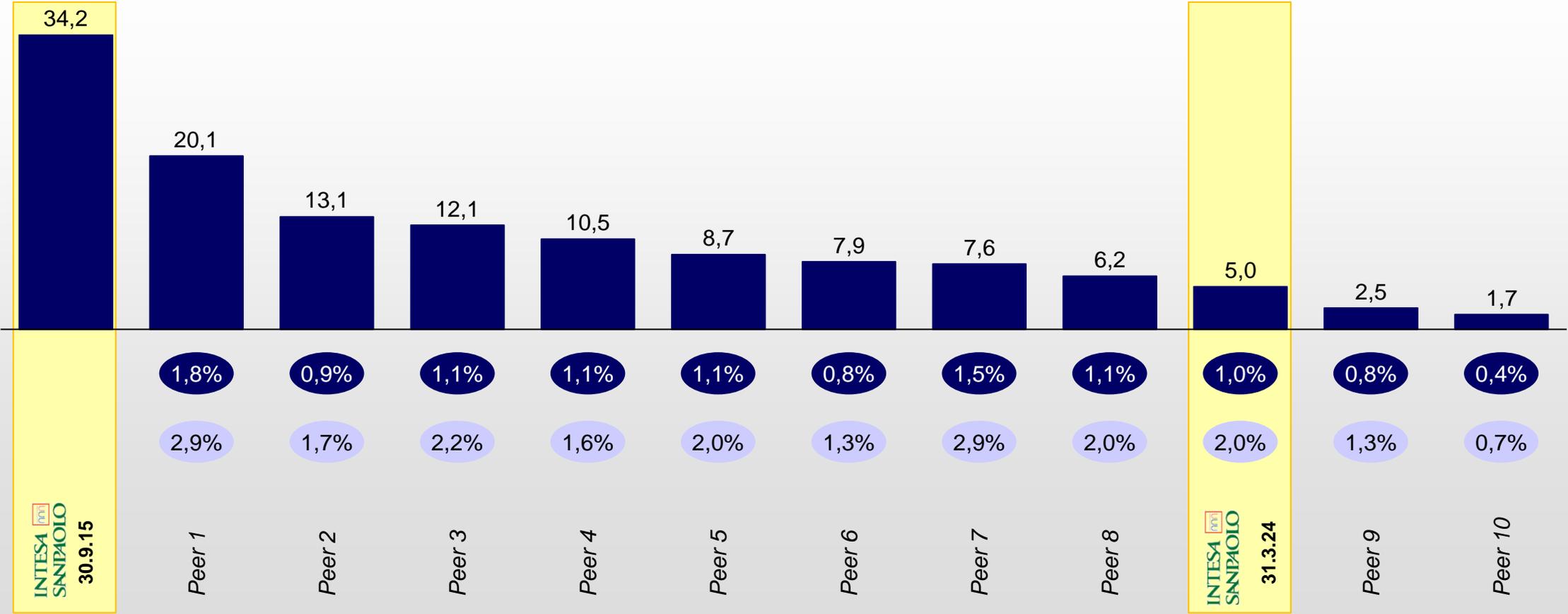
(3) Flussi in ingresso a Crediti deteriorati (Sofferenze, Inadempienze probabili, Scaduti e sconfinanti) da Crediti in bonis meno flussi da Crediti deteriorati a Crediti in bonis

... 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

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



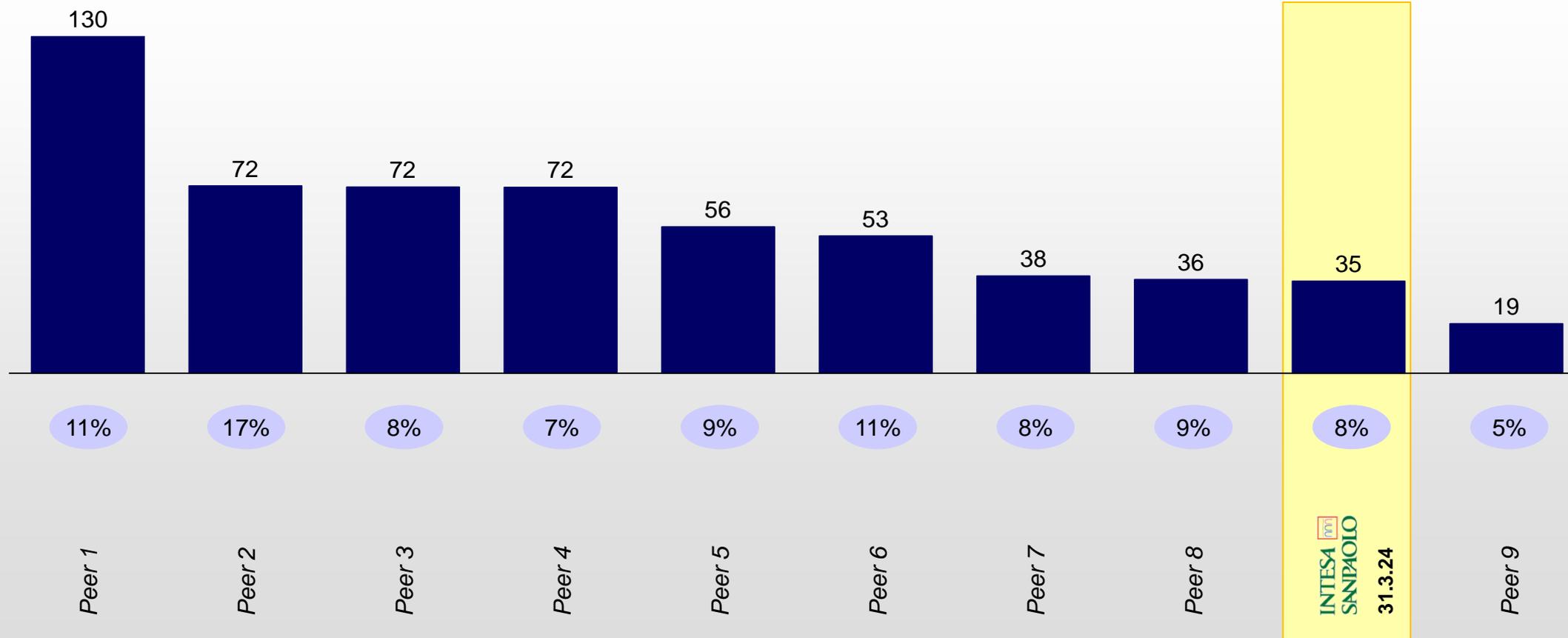
(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BBVA, Deutsche Bank, ING Group, Nordea e Santander al 31.3.24; BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole Group, Société Générale e UniCredit al 31.12.23
 (2) Secondo la definizione EBA. Dati al 30.6.23

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

Crediti netti Stage 2⁽¹⁾

€ mld

x Stage 2 in % dei Crediti netti⁽¹⁾

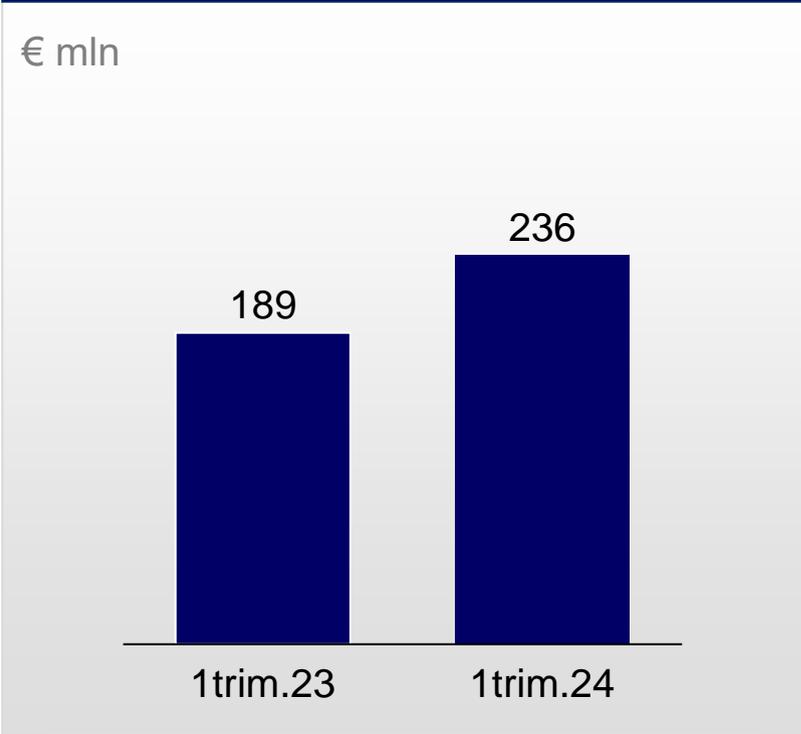


(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BBVA, Deutsche Bank e Nordea al 31.3.24; BNP Paribas, Crédit Agricole Group, ING Group, Santander, Société Générale e UniCredit al 31.12.23

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

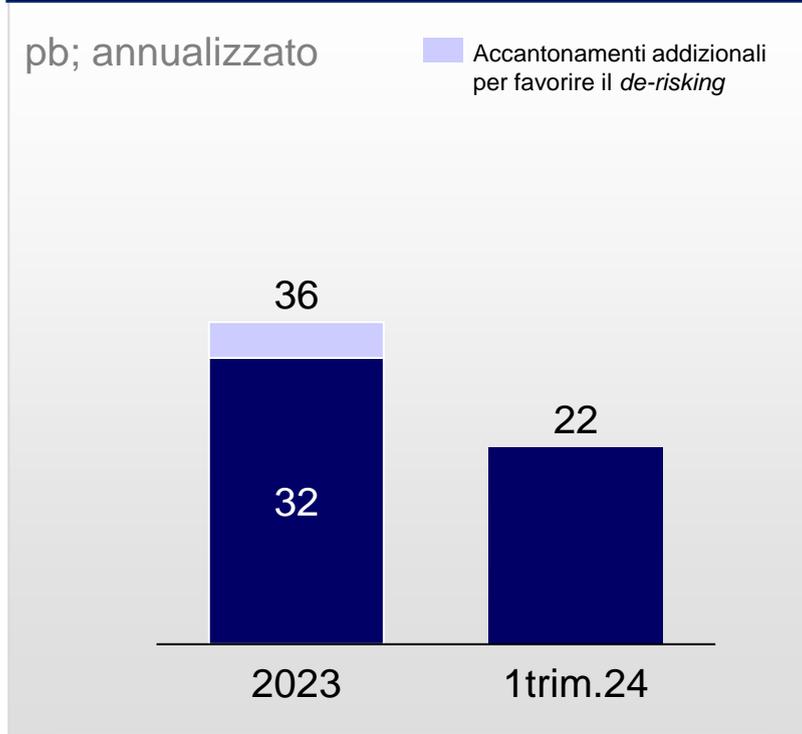
... da cui deriva un Costo del rischio ai minimi storici, con coverage in ulteriore aumento

Rettifiche nette su crediti



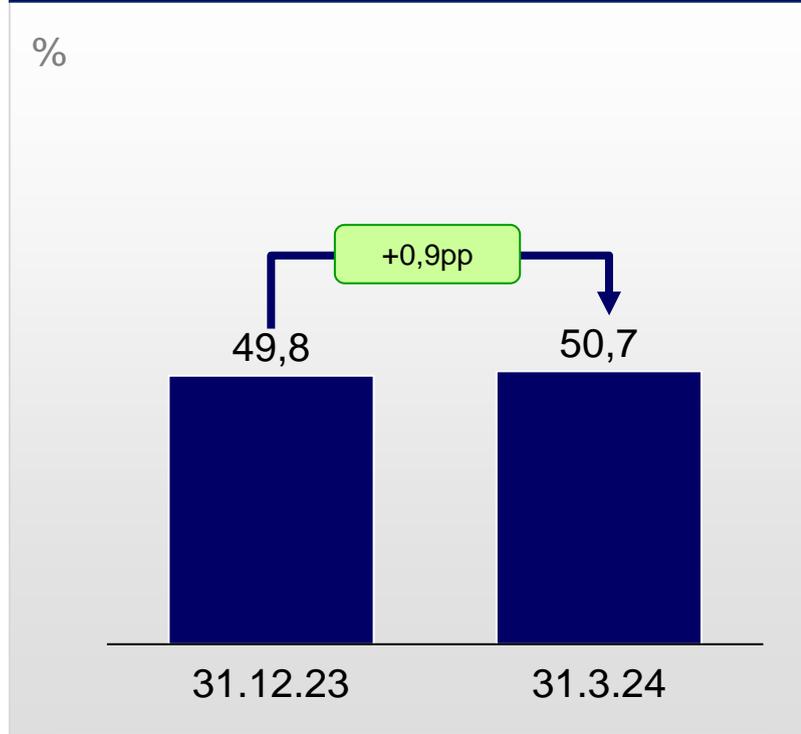
Overlay pari a €0,9mld

Costo del rischio



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

NPL coverage ratio



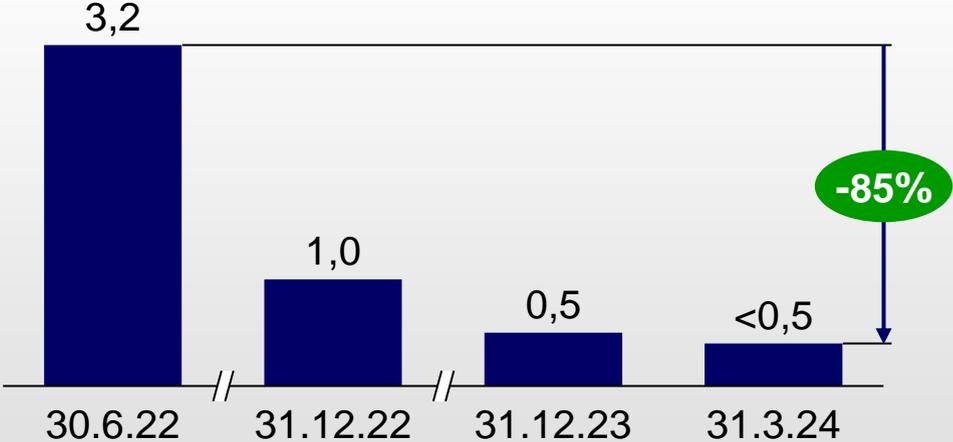
Crescita del NPL coverage ratio

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

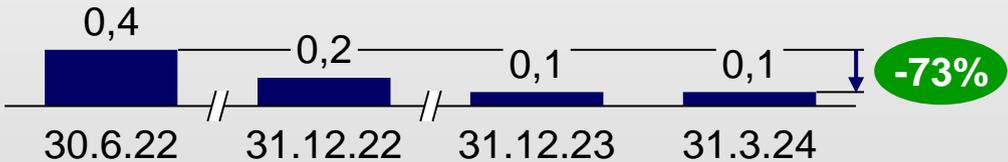
Esposizione *cross-border* verso la Russia

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



Presenza locale in Russia

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



Nessun nuovo finanziamento/investimento dall'inizio del conflitto

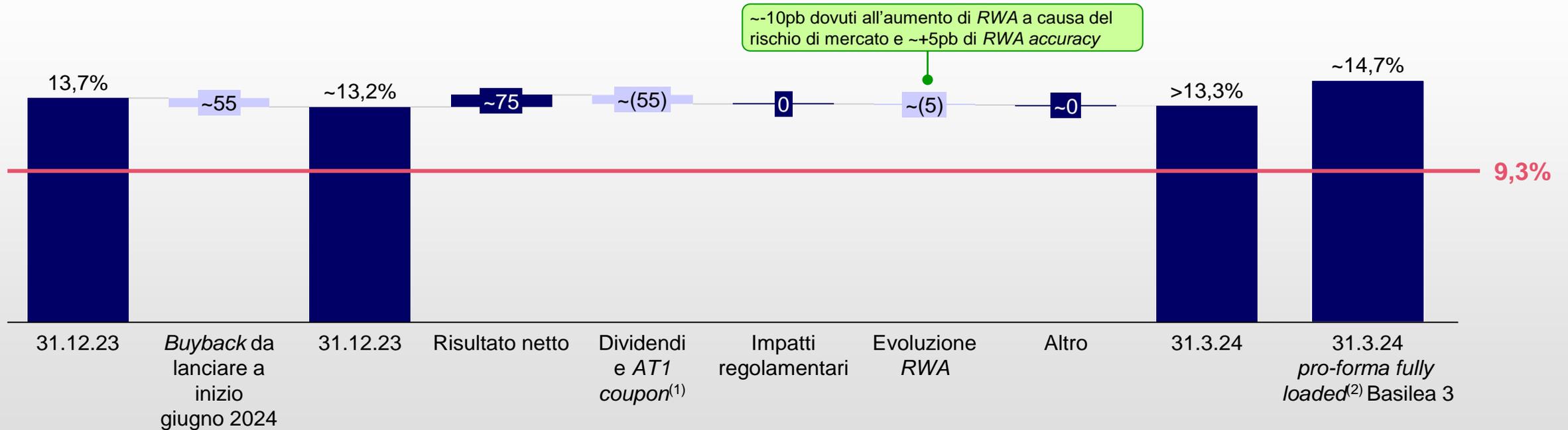
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
(1) *Export Credit Agencies*

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

Evoluzione del *Fully phased-in CET1 ratio*

%, pb

— Requisiti ISP 2024 *SREP fully loaded + combined buffer*



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

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) €1,6mld di dividendi maturati e €0,1mld di AT1 coupon per il 1trim.24

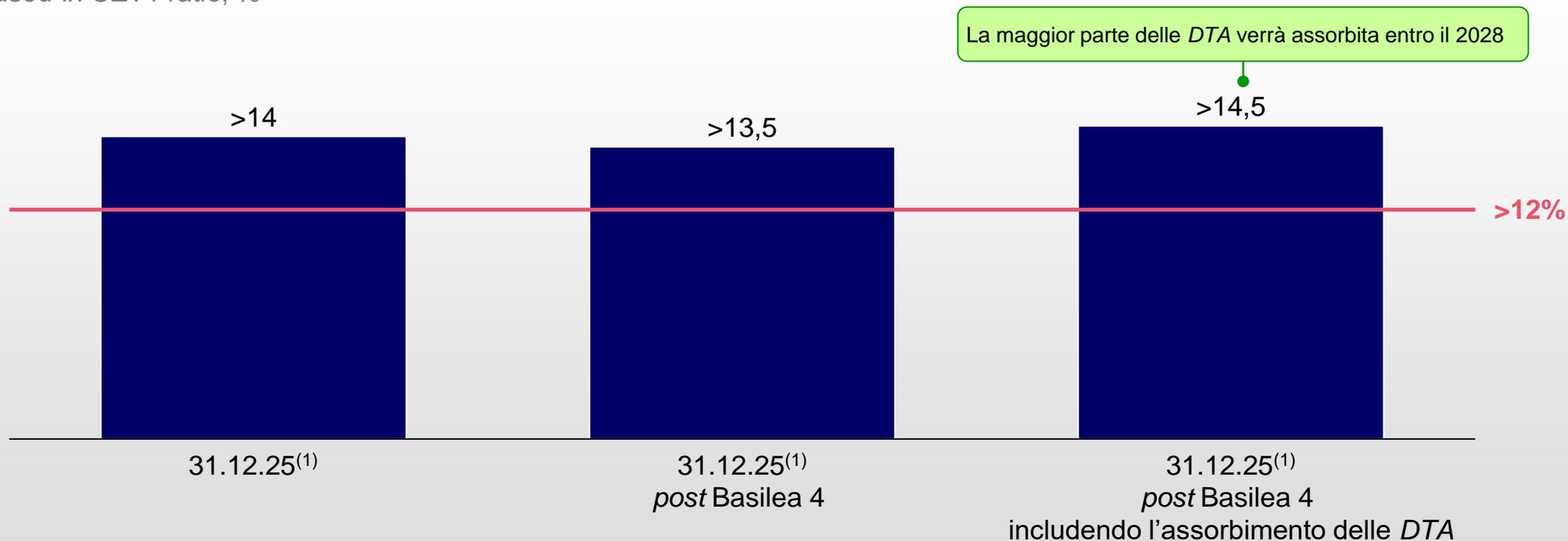
(2) Sulla base dei dati di bilancio al 31.3.24 considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (DTA) relative alla FTA di IFRS9, DTA convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del goodwill e alle Rettifiche di valore su crediti, DTA relative al contributo pubblico cash di €1.285mln - esente da imposte - a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, così come l'atteso assorbimento delle DTA relative alla combinazione con UBI Banca e al nuovo accordo con i sindacati sottoscritto il 16.11.21 e DTA relative alle perdite pregresse, e la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo

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

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 addizionale di ~120pb dall'assorbimento delle *DTA* (di cui ~20pb nel periodo 2trim.24-2025) 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

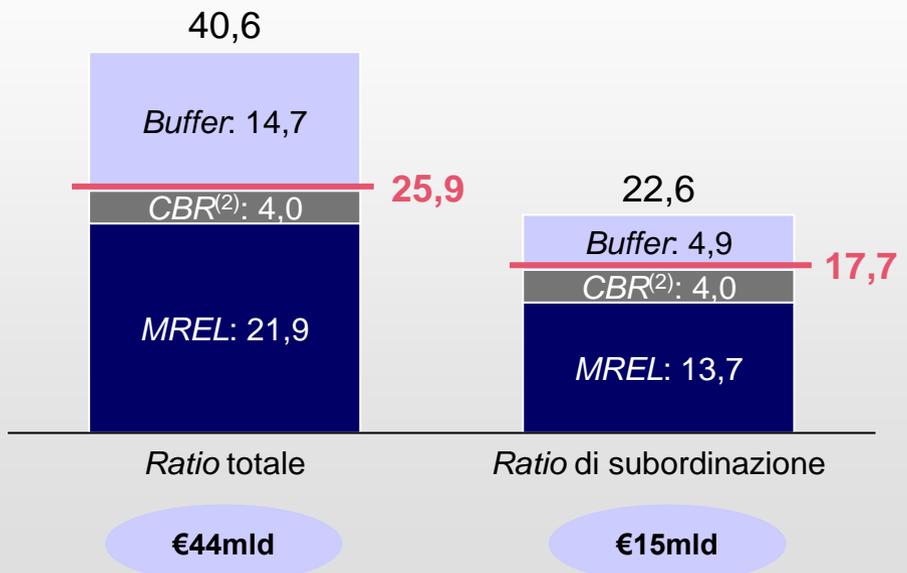
(1) Inclusi €1,7mld di impatto del *buyback* da lanciare a inizio giugno 2024

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

MREL⁽¹⁾

% RWA, 31.3.24

— %, requisito
 x Buffer vs requisito

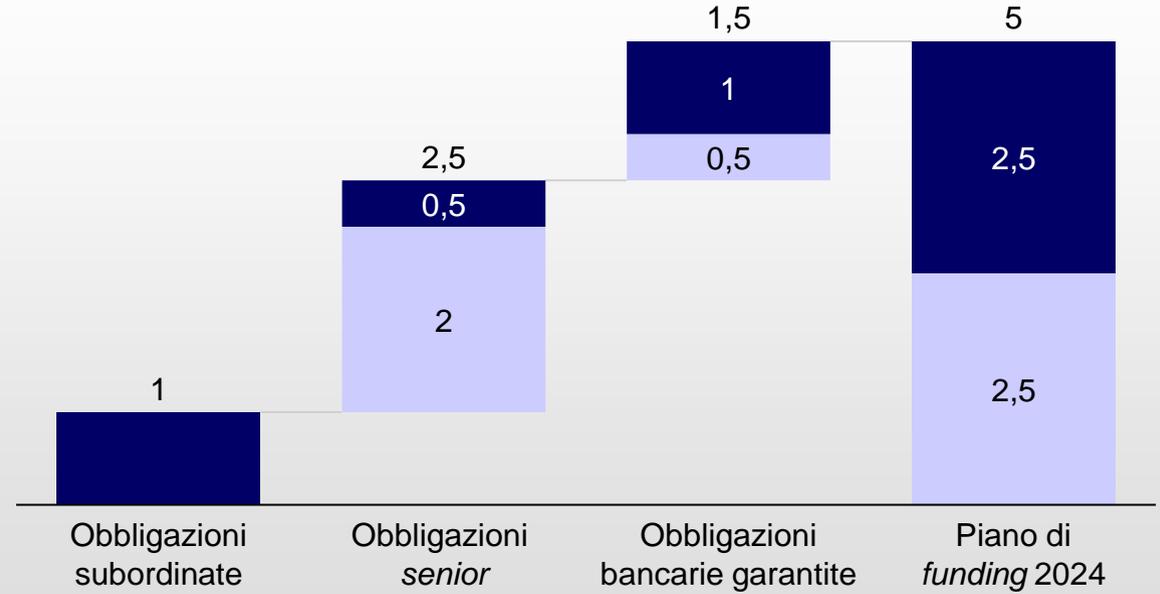


Buffer elevati vs requisiti MREL

Piano di *funding wholesale* nel 2024⁽³⁾

€ mld

■ Emessi nel periodo gennaio-aprile
 ■ Da emettere nel periodo maggio-dicembre



50% del piano di *funding* del 2024 già eseguito al 30.4.24

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Dati gestionali provvisori considerando €1,7mld di *buyback* da lanciare a inizio giugno 2024

(2) *Combined Buffer Requirement*

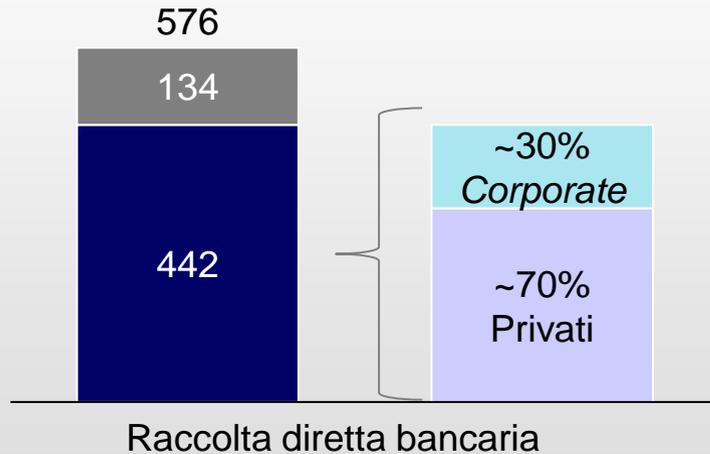
(3) Solo €5mld di piano di *funding* 2024 grazie all'elevato *pre-funding* eseguito nel 2023 (~€11mld). *Mix* e importo di *funding* potrebbero variare a seconda delle condizioni di mercato e della crescita degli attivi. Non considerando eventuale *pre-funding* per il 2025

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

La Raccolta *retail* rappresenta ~80% della Raccolta diretta bancaria

€ mld, 31.3.24

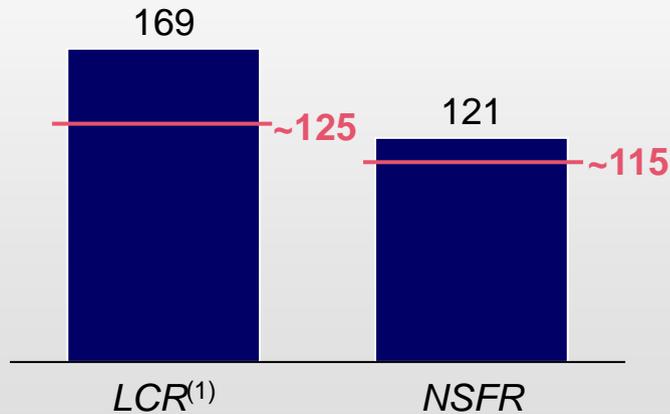
Wholesale



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

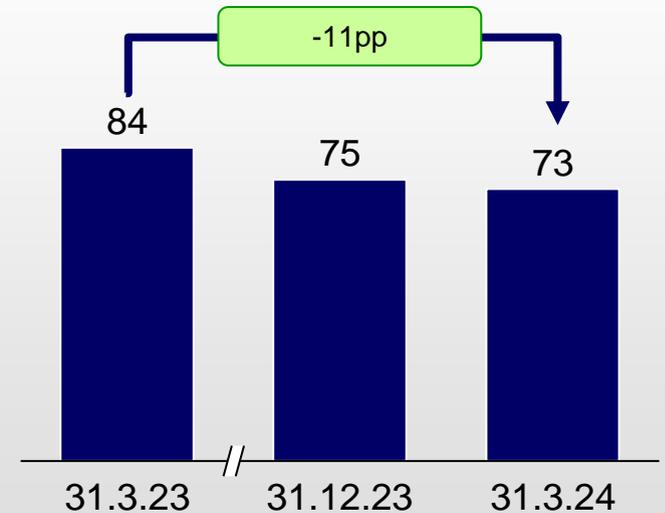
%, 31.3.24

Obiettivo 2025 del Piano di Impresa



Loan to Deposit ratio

%



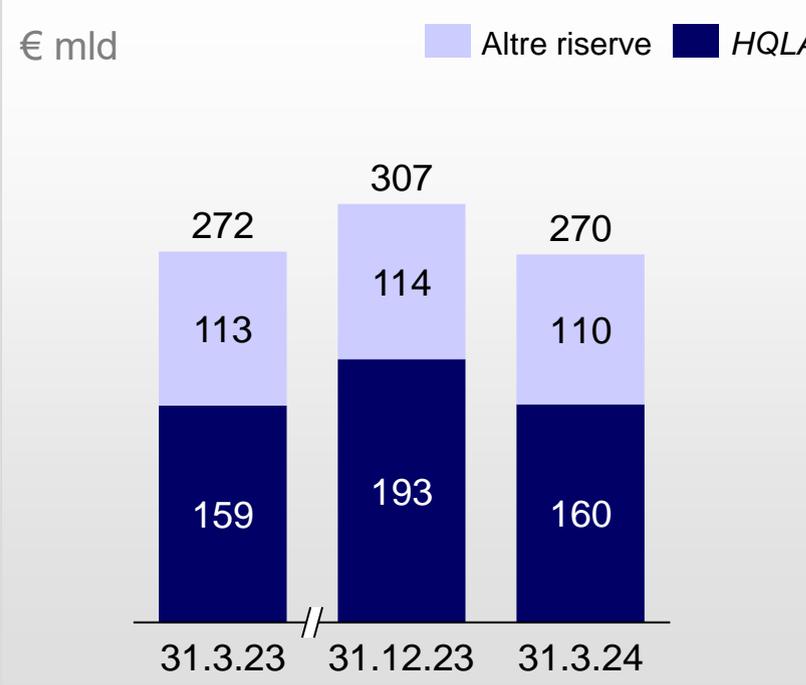
- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (63% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi ad elevata granularità: deposito medio di ~€11mila per i Privati (~19mln di clienti) e ~€63mila per i *Corporate* (~1,8mln clienti)
- Ampio accesso ai mercati internazionali della raccolta *wholesale* in tutte le aree geografiche

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

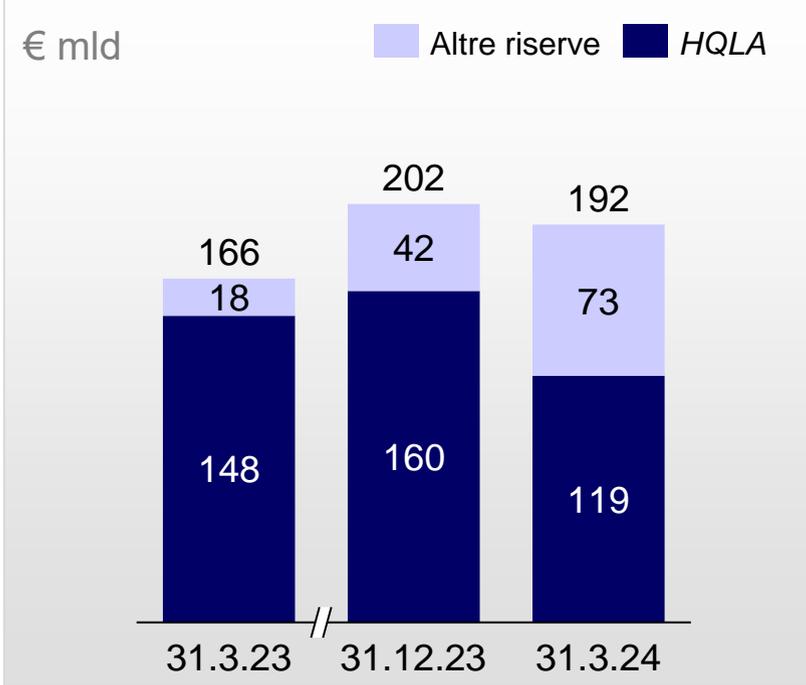
(1) Media degli ultimi dodici mesi

Riserve di liquidità elevate e *TLTRO* quasi interamente rimborsata

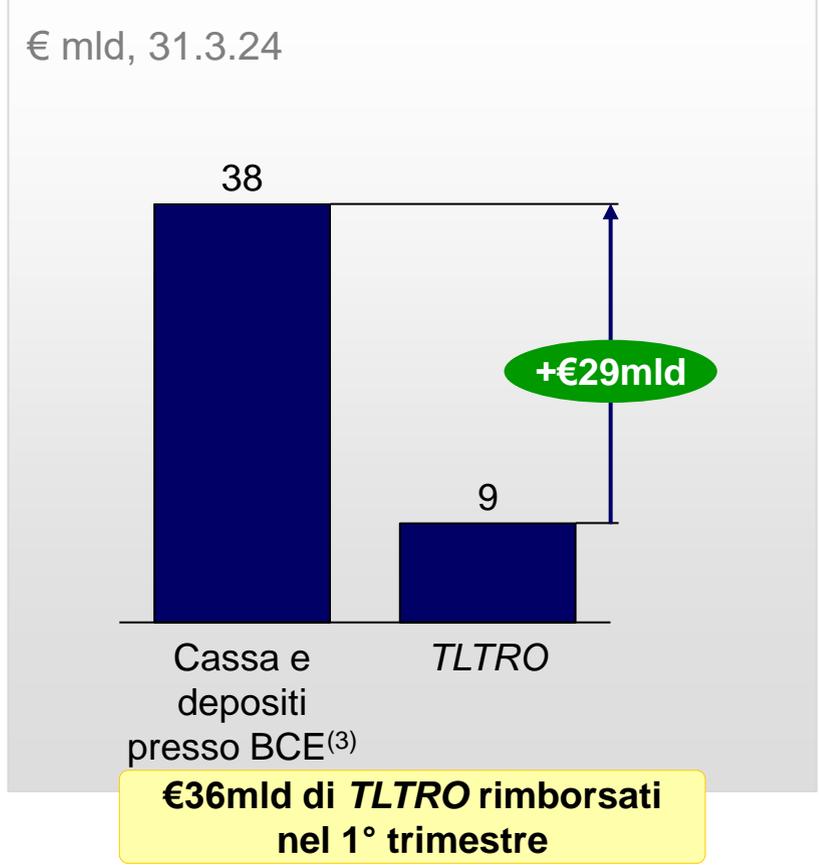
Attivi liquidi⁽¹⁾



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



Cassa e depositi presso BCE vs *TLTRO*



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

Impegno ESG rafforzato con la nomina di un Chief Sustainability Officer...

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 31.3.24 (2022-1trim.24) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
<p>Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali </p>	<p>Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi</p>	<p>38,3mln di interventi</p>	<p>50mln 77%</p>
<p>Forte focus sull'inclusione finanziaria </p>	<p>Nuovo social lending⁽¹⁾</p>	<p>€15,8mld</p>	<p>€25mld 63%</p>
<p>Continuo impegno per la cultura </p>	<p>Progetto Cultura e Musei <i>Gallerie d'Italia</i> </p>	<p>30.000mq in 4 sedi con ~1.400.000 visitatori</p>	<p>30.000mq 100%</p>
<p>Promozione dell'innovazione </p>	<p>Promozione dell'innovazione</p>	<p>€93mln investimenti in <i>startup</i>  NEVA SGR</p> <p>464 progetti di innovazione lanciati  INTESA SANPAOLO INNOVATION CENTER</p>	<p>€100mln 93%</p> <p>800 58%</p>

Posizione ai vertici mondiali per Impatto Sociale, ulteriormente rafforzata da un contributo⁽²⁾ di ~€1,5mld (~€0,4mld già investiti) e ~1.000 Persone dedicate

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

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

... con un forte *focus* sul clima

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 31.3.24 (2022-1trim.24) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
Supporto ai clienti nella transizione ESG/ <i>climate</i>	Nuovi prestiti a supporto della <i>green economy</i> , <i>circular economy</i> e transizione ecologica (Missione 2 PNRR ⁽¹⁾) di cui nuove linee di credito per la <i>circular economy</i> ⁽²⁾	€47,2mld ⁽³⁾	€76mld ⁽⁴⁾ 62%
		€9,4mld	€8mld >100%
	Nuovi crediti <i>green</i> a individui	€4,9mld	€12mld 41%
	Laboratori ESG	14 aperti	>12 >100%
	AuM investiti in prodotti ESG come % degli AuM totali ⁽⁵⁾	76%	60% >100%
Accelerazione nell'impegno verso <i>Net-Zero</i> 	Energia acquisita da fonti rinnovabili	~90% ● 100% in Italia	100% ⁽⁶⁾ ~90%

(1) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza
 (2) Inclusi i criteri *green* e *circular*
 (3) 2021-1trim.24
 (4) Nel periodo 2021-2026
 (5) Perimetro Eurizon - fondi e prodotti di risparmio gestito ex art.8 e 9 SFDR 2019/2088
 (6) A livello di Gruppo nel 2030
 (7) Oil & Gas, Power Generation, Automotive, Coal mining, Iron & Steel e Commercial Real Estate

▪ **Riduzione delle emissioni finanziate:**
 — Fissati i target per 2 settori aggiuntivi (*Iron & Steel* e *Commercial Real Estate*)
 — >22% di riduzione assoluta nel 2023 vs 2022 per i 6 settori NZBA ad alte emissioni con obiettivi al 2030 dichiarati⁽⁷⁾
 — Documentazione SBTi per la validazione presentata a marzo 2024
 ▪ €8,8mld di *bond green* e *social* (13 emissioni nel periodo 2022-1trim.24)

1trim.24: il miglior inizio d'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 sul reddito disponibile lordo** al 59% nel 4trim.23, molto inferiore al 88% dell'Eurozona
- **Minore vulnerabilità all'aumento dei tassi di interesse**: il 66% dei mutui a tasso fisso (rispetto al ~20% prima della crisi finanziaria) e il 18% dei mutui a tasso variabile emessi nei 9M23 con soglia massima del tasso (*cap*) (>30% nel 2022)
- **Depositi ancora su livelli massimi**, 60% in più rispetto al 2008 e quasi il doppio dell'ammontare dei prestiti

Imprese

- **PMI italiane molto resilienti**, con tassi di *default* storicamente bassi, elevata liquidità e migliorata leva finanziaria
- **Imprese orientate all'export** altamente diversificate in termini di settore e dimensione, con l'*export* italiano che ha superato quello della Germania del ~14% negli ultimi 5 anni⁽²⁾
- **Minore dipendenza dal credito bancario**, in riduzione dal 67% del debito finanziario totale nel 2011 al 52% nel 2022

Governo italiano/ sostegno europeo

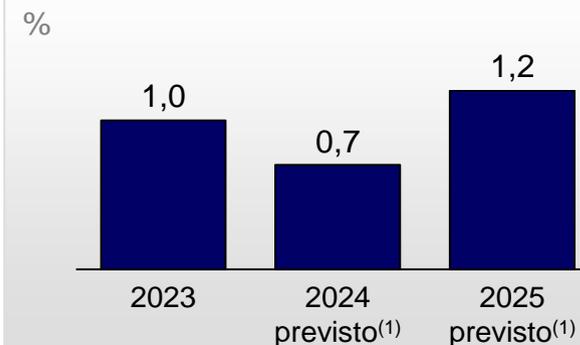
- Come parte del **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza** rivisto (approvato dall'UE lo scorso novembre), il **contributo totale UE** è salito a **€194mld**, di cui **€102mld sono già stati ricevuti** e parzialmente investiti. **È prevista una significativa accelerazione della spesa effettiva nel 2024-25**

Sistema bancario

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

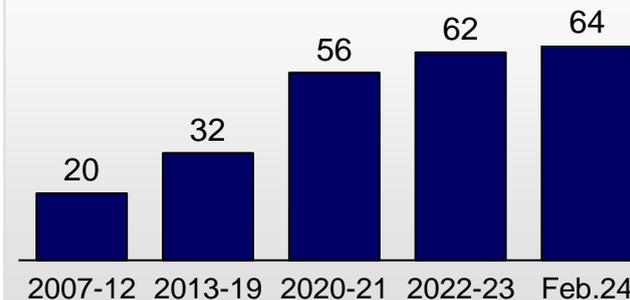
- **Inflazione a 1,2% a marzo 2024**, rispetto al 2,4% nell'Eurozona e **tasso di disoccupazione ai minimi storici** degli ultimi 15 anni (7,5% a febbraio 2024)
- **S&P e Morningstar DBRS** hanno recentemente mantenuto invariati i **rating** dell'Italia, rispettivamente ai livelli **"BBB/A-2"** e **"BBB(high)/R-1(low)"** con **Outlook/Trend Stabile**

Evoluzione annuale del PIL italiano



Liquidità delle imprese italiane

Depositi/Prestiti alle imprese non finanziarie, %



(1) Fonte: Intesa Sanpaolo (aprile 2024)

(2) % di variazione in beni esportati (valori nominali) a febbraio 2024 vs febbraio 2019: Italia +33,8%, Germania +20,2%

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

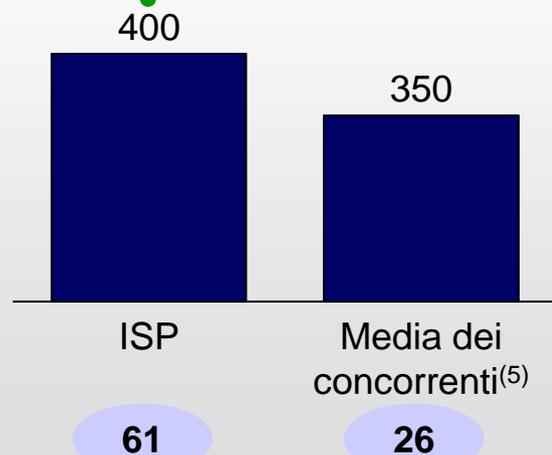
Buffer vs requisiti SREP + combined buffer⁽¹⁾

pb, 31.3.24

x

Fully phased-in CET1⁽³⁾/Totale attivi illiquidi⁽⁴⁾, 31.3.24, %

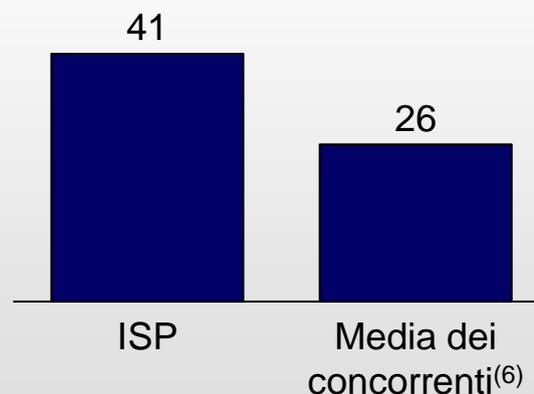
~535pb considerando l'assorbimento delle DTA⁽²⁾



Patrimonializzazione elevata ed eccellente profilo di rischio

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

%, 1trim.24



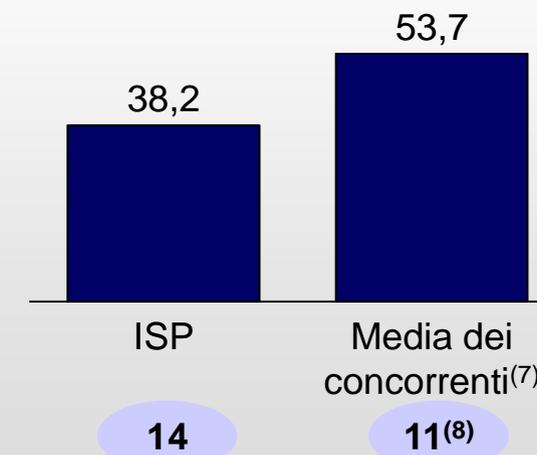
Modello di *business* ben diversificato e resiliente con fabbriche prodotte di piena proprietà

Cost/Income ratio

%, 1trim.24

x

Ammortamenti su Costi operativi, %



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 macroprudential capital buffer e stimando il Countercyclical Capital Buffer

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

(3) Fully phased-in CET1. Campione: Barclays, BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander e Standard Chartered (dati al 31.3.24); Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Société Générale, UBS e UniCredit (dati al 31.12.23)

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

(5) Campione: BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, ING Group, Nordea e Santander (dati al 31.3.24); Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Société Générale e UniCredit (dati al 31.12.23)

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

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

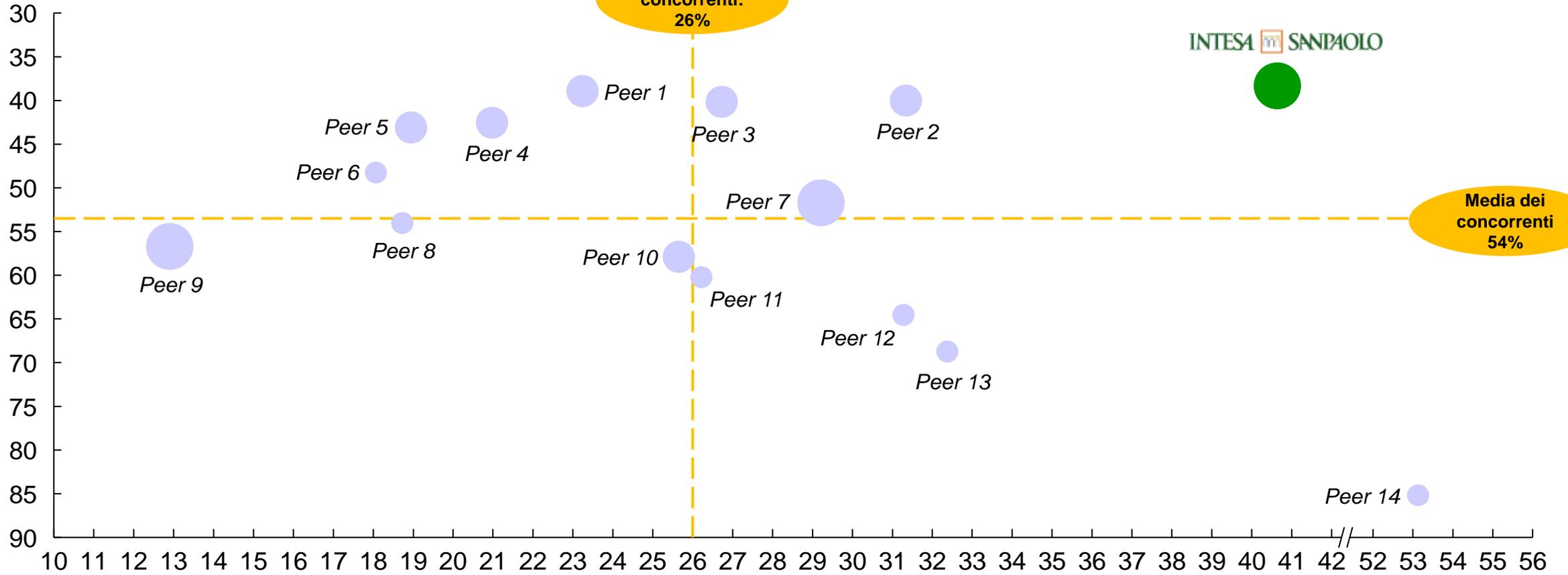
(8) Campione: BBVA, Nordea, Santander e Standard Chartered (dati al 31.3.24); Barclays, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Société Générale, UBS e UniCredit (dati al 31.12.23)

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

**Cost/Income⁽¹⁾,
% (scala inversa)**

Ammortamenti su Costi operativi⁽³⁾, %

● <10% ● 10%-13% ● >13%



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

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

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

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

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

Il miglior inizio d'anno di sempre

- Risultato netto di €2,3mld, il miglior Risultato netto trimestrale dal 2007
- €1,6mld di dividendi *cash* già maturati nel 1° trimestre
- Il miglior trimestre di sempre per Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo
- Forte accelerazione delle Commissioni e miglior 1° trimestre di sempre per Attività assicurativa
- *Cost/Income ratio* più basso di sempre al 38,2%
- Aumento di €28mld delle Attività finanziarie della clientela nel 1° trimestre
- Crescita del *NPL coverage ratio* al 50,7%
- Basso Costo del rischio e flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici
- *Fully phased-in CET1 ratio* a oltre 13,3%, tenendo conto di €1,7mld di *buyback* da lanciare a inizio giugno

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 Stock di Crediti deteriorati netti pari a €5,0mld, NPL ratio netto pari al 1,0% e overlay pari a €0,9mld**
- **Investimenti** significativi in **tecnologia** (~€3mld già investiti)
- Elevata **flessibilità strategica nella gestione dei Costi**
- Esposizione vs Russia **bassa e adeguatamente coperta**
- **Management team** di lungo corso, motivato e coeso

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

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

>10% di *dividend yield*⁽¹⁾

Distribuzioni aggiuntive per il 2024 e 2025 saranno valutate di anno in anno

(1) Basato sul prezzo medio delle azioni nel 1trim.24, numero di azioni al 2.5.24, *guidance* del Risultato netto 2024-2025 superiore a €8mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

Agenda

1trim.24: il miglior inizio d'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 il 90% che procede in anticipo rispetto ai tempi previsti
- ISP è stata riconosciuta *Top Employer 2024*⁽¹⁾  per il terzo anno consecutivo e ha ricevuto il premio *Best Talent Acquisition Team* nell'ambito dei *Talent Awards 2023* di LinkedIn
- Intesa Sanpaolo si è posizionata al primo posto nella classifica LinkedIn Top Companies 2024  come la migliore azienda in Italia in cui sviluppare la propria carriera e crescere professionalmente

(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 €5,2mld nel 2022-1trim.24, riducendo l'*NPL ratio* netto all'1%⁽¹⁾ e anticipando l'obiettivo del Piano di Impresa
- *Focus* su approccio modulare e settoriale *forward looking* - tenendo conto dello scenario macroeconomico - e sulla gestione proattiva del credito
- *Focus* sull'*action plan* dedicato di Banca dei Territori, con un forte controllo del Costo del rischio strutturale, dei flussi di Crediti deteriorati da Crediti *in bonis* e con nuove soluzioni per le nuove esigenze emerse nello scenario attuale
- Rafforzate capacità di *risk management*: il *Risk Appetite Framework*, completo e robusto, comprende tutte le principali dimensioni di rischio del Gruppo
- 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. Al 31.3.24, il volume *outstanding* delle operazioni di cartolarizzazione sintetica incluse nel Programma GARC (Gestione Attiva Rischio di Credito) era pari a ~€26mld
- L'unità ACPS ha altresì rafforzato le iniziative di *capital efficiency* ed esteso il perimetro di applicazione della Strategia Creditizia ai criteri ESG, indirizzando >€18mld di nuovi prestiti nel 2023 e €3,7mld nel 1trim.24 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

(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 operativa con ~470 specialisti dedicati
- Lancio commerciale di isybank il 15.6.23 e rilascio dell'App sugli store iOS e Android; avvio del nuovo sito internet vetrina ufficiale di isybank
- Completata la prima migrazione pianificata della clientela (~300.000 clienti) da ISP a isybank il 14-15 ottobre 2023
- 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 ~1.770 persone già assunte
- Offerta prodotti isybank consolidata e arricchita ("SpensieRata", carte virtuali, carte di credito, carte prepagate, ecc...)
- Completata la seconda migrazione a isybank di clienti ISP (16-17 marzo 2024)
- Sviluppo continuo per arricchire la gamma prodotti di isybank (protezione, investimenti, ecc...) e avviata la graduale estensione della piattaforma isytech all'intero Gruppo
- A febbraio 2024 rilasciato con successo il MVP⁽¹⁾ dell'Internet Banking (applicazione web) di isybank
- AI Lab a Torino operativo (costituzione Centai Institute)
- 836 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 39 iniziative di efficientamento già individuate
- Esteso il sistema di Hub Procurement all'intero perimetro di gestione accentrata degli acquisti. Avviato progetto pilota in ambito Procurement Analytics
- Razionalizzazione del patrimonio immobiliare in Italia in corso, con una riduzione di ~491.000mq dal 4trim.21
- ~5.100 uscite volontarie⁽²⁾ 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 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, chiusura conti correnti e gestione delle successioni per un primo gruppo di filiali (fase di roll-out in corso)
- Coerentemente con il piano SkyRocket, la nuova Cloud Region di Torino è pienamente operativa (aggiungendosi a quella di Milano disponibile da giugno 2022). Questo ha abilitato il lancio di isybank su infrastruttura interamente in territorio italiano (disaster recovery compreso)
- Avviati da Eurizon progetti di digitalizzazione in ambito intelligenza artificiale e Digital Ledger Technology (DLT); iniziata analisi di fattibilità per l'istituzione di un fondo digitale DLT

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) Minimum Viable Product

(2) Riferite agli accordi già firmati con i sindacati

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

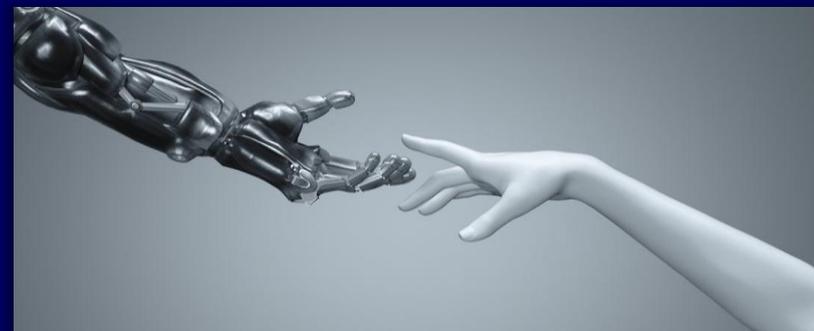
isytech: la piattaforma digitale *cloud* di Intesa Sanpaolo

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

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

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

- isytech sviluppata in **partnership con una leading fintech** 
- Nuova soluzione *cloud* abilitata dalla *partnership* con  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
- ~€3mld di investimenti **IT** realizzati e assunti ~1.770 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
- Omnicanale

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

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

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

Esperienza cliente digitale unica...



... già apprezzata dal mercato

<3 minuti

tempo medio di *onboarding*

<30 click

necessari per aprire un conto

Conti e carte

subito attivi

per i bisogni bancari del cliente



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

- **Sicurezza clienti** ai vertici di settore grazie al *framework* dei **controlli** di ISP
- Qorus** Qorus Banking Innovation Award 2023

CIO+ ITALIA CIO+ Italia Award 2023

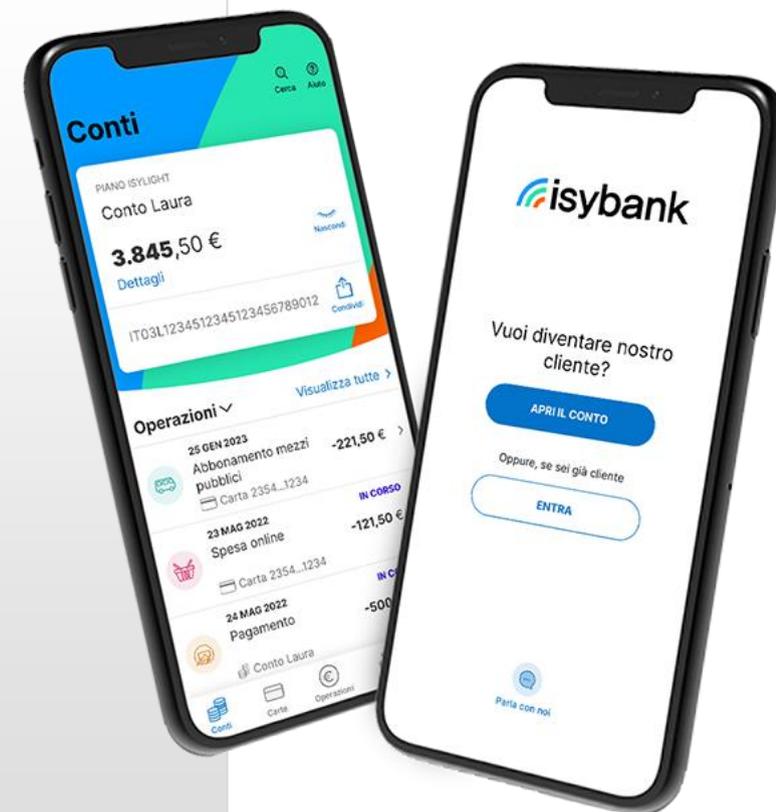
- **>40% delle vendite totali** a clienti *retail* del Gruppo ISP già oggi digitali⁽¹⁾

~350.000 clienti trasferiti⁽²⁾

>90.000 conti già aperti da **nuovi clienti**

~43mln operazioni effettuate

~€2,1mld di raccolta diretta



(1) Self e offerta a distanza

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

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

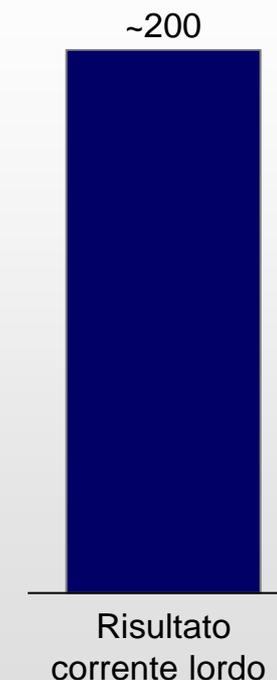
Offerta prodotti più ampia rispetto ai *digital challengers*⁽¹⁾...

Catalogo prodotti completamente accessibile, in continua evoluzione⁽²⁾

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

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

€ mln, entro il 2025



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

(1) Campione: BBVA Italia, Hype, N26 Italia e Revolut Italia
 (2) Es., da integrare con carte di credito, carte prepagate, prodotti semplici di protezione
 (3) Inclusi MAV, F24, Pago PA
 (4) Funzionalità parziali

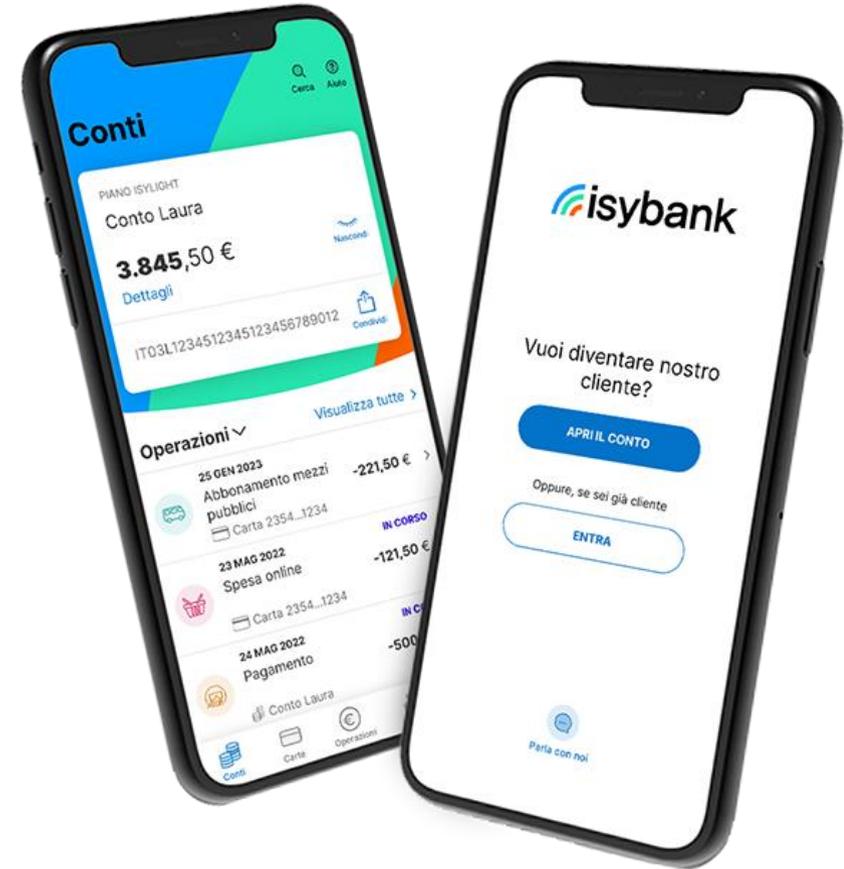
L'offerta digitale si arricchisce, in anticipo rispetto ai tempi previsti

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

Sviluppi completati nel 4trim.23

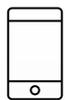
Sviluppi completati nel 1trim.24

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

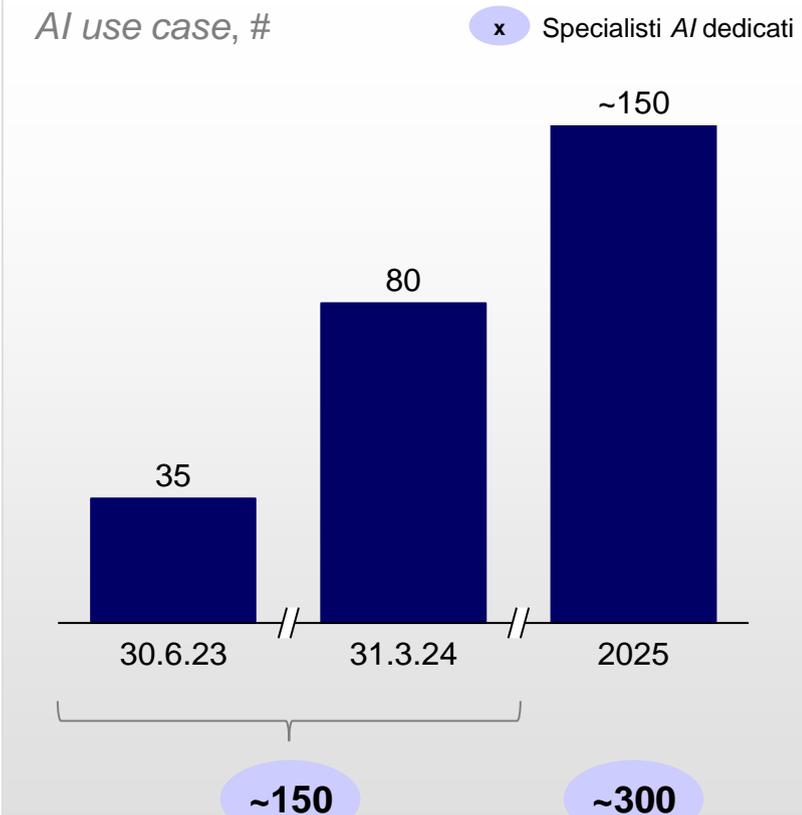
- **Competenze e soluzioni di *sourcing*** attraverso:
 - **Accordi con terze parti** (es., Google, Microsoft, iGenius)
 - **Partnership con il mondo accademico** (es., Normale di Pisa, London City University & Fujitsu Laboratory of Europe, ZHAW Zurich University of Applied Sciences, Università Bicocca)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

... con significativi benefici per il Gruppo



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

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

Principali evidenze

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



- Avviato e ben funzionante Direct Advisory, un servizio dell'offerta digitale di **FIDEURAM DIRECT**, che consente alla clientela di costruire portafogli di investimento con la consulenza di *direct banker* che operano a distanza, supportati dalla piattaforma Aladdin Robo4Advisory di BlackRock. Direct Advisory completa l'offerta di servizi esistenti di *Trading* evoluto (per operare su oltre 50 mercati *cash* e derivati), e di Investimenti *In-Self* (per operare autonomamente su un insieme selezionato di fondi sostenibili e gestioni patrimoniali costruite da Fideuram Asset Management). Inseriti a catalogo i *cash deposit* da affiancare alle soluzioni di risparmio gestito. In promozione ai clienti delle reti tradizionali l'offerta di Fideuram Direct, sia per il *trading* evoluto che per il Direct Advisory, in base alle preferenze e caratteristiche di operatività della clientela.
- Operativa Alpian, la prima banca *private* digitale svizzera, con una piattaforma *mobile-only* che include servizi multi valuta, gestioni patrimoniali e assistenza di consulenti finanziari esperti; arricchita l'offerta con i mandati configurabili *In-Self* e il servizio Apple Pay.
- Nuovo modello di servizio dedicato ai clienti *Exclusive* completamente implementato
- Miglioramento dell'offerta prodotti (nuovi prodotti *AM/Insurance*) e ulteriore crescita del servizio di consulenza avanzata "Valore Insieme" per i clienti *Affluent* ed *Exclusive*: ~58.000 nuovi contratti e €18,4mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel 2023, ~21.000 nuovi contratti e €5,5mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel 1trim.24. Da inizio marzo è stata avviata la commercializzazione di fondi comuni Eurizon dedicati ai clienti titolari del Pacchetto *Exclusive* di Valore Insieme
- Lanciata a marzo 2023 la prima carta di debito *co-badge* in Italia (in materiale eco-sostenibile), dedicata alla clientela *business*, dotata di doppio circuito (Bancomat®, PagoBancomat® e MasterCard o Visa) e di servizio *Instant Issuing*, attivabile da sito e App; 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 *contactless* da *smartphone/tablet* senza necessità di un terminale POS.
- Lanciato nel 1trim.24 il servizio di pagamento *wearable* tramite anello, in collaborazione con Mastercard e con Tapster, azienda svedese all'avanguardia che opera nel settore dei pagamenti *contactless*.
- 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 *UHNWI*⁽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. In fase di lancio il nuovo contratto **Sei** per Fideuram, che prevede la possibilità di includere anche il Risparmio amministrato nel perimetro di applicazione
- Prosegue l'offerta di fondi alternativi di primari operatori internazionali attraverso *partnership* con piattaforme specializzate

(1) Fideuram Asset Management/Fideuram Asset Management Ireland

(2) *Ultra High Net Worth Individuals*

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

Principali evidenze

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



- Continuo sviluppo della strategia di crescita di REYL ISP - Hub svizzero della Divisione Private Banking - che insieme a ISP Wealth Management in Lussemburgo contribuirà alla crescita delle commissioni generate all'estero
- A regime la *partnership* strategica con Man Group, Asteria. A marzo 2024 lanciato sulle reti italiane il primo fondo classificato come art.8 SFDR, che ha già raggiunto i €300mln di raccolta
- 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 ~76%⁽¹⁾ del totale AUM
- Continuo impegno di Eurizon nelle attività in materia di educazione finanziaria, formazione ESG (verso distributori e in ambito accademico) e *stewardship* (attivato sul sito Eurizon il *voting disclosure service*)
- Lanciato il nuovo assetto organizzativo di IMI C&IB con particolare attenzione al rafforzamento delle attività di consulenza alla clientela e al *business Originate-to-Share*
- Continua focalizzazione sulle attività di *origination* e *distribution* in Italia e all'estero, con l'accelerazione del modello *Originate-to-Share*, l'introduzione di ulteriori strumenti di *risk-sharing* 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* (3/4)

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. In corso l'estensione in Bosnia, Croazia e Repubblica Ceca
- Avviato un progetto tra le Divisioni *International Subsidiary Banks* (ISBD) e Banca dei Territori per potenziare ulteriormente le opportunità di *business cross-border* per le *mid-corporates* operanti nei mercati in cui sono presenti le partecipate estere. Nella prima fase il programma ha coinvolto le banche in Slovacchia, Ungheria, Romania, la Direzione Agribusiness e alcune Direzioni Regionali della Banca dei Territori. Il perimetro è stato poi esteso a tutte le Direzioni Regionali Banca dei Territori e a 4 nuove aree geografiche ISBD (Albania, Croazia, Slovenia, Serbia)
- 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, nelle fasi finali del processo autorizzativo da parte 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* (4/4)

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



Trading Evoluto

Investimenti *In-Self*

Direct Advisory

Panoramica

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

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

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

Recenti sviluppi

- Pieno **allineamento** ai nuovi modelli di mercato **Euronext ed Eurex**
- **Restyling grafico** e nuove funzionalità sulla piattaforma professionale **Quick Trade**

- Ampliamento della **lista di fondi sottoscrivibili** (+30 fondi)
- Rinnovo delle **iniziative per l'acquisizione** di nuovi clienti e masse

- **Certificati** e **fondi Asteria** aggiunti all'offerta prodotti
- Ampliamento dell'offerta tramite Robo4Advisory Aladdin con soluzioni **income**

Numeri chiave

- ~8.400 clienti attivi nel *trading*
- +13% del numero di **transazioni**⁽¹⁾

- ~9.600 clienti operativi negli investimenti ***In-Self***⁽²⁾
- +3,5%⁽³⁾ della Raccolta indiretta dei clienti operativi negli investimenti ***In-Self***

- ~235 nuovi clienti e ~1.400 clienti dalle reti nel 1° trimestre in ottica di sviluppo *self/advisory*
- **3 team di Direct Banker** a regime



ha registrato un significativo sviluppo di tutti i servizi offerti raggiungendo più di €2,7mld di Attività finanziarie della clientela e ~72.000 clienti al 31.3.24

(1) 1trim.24 vs 1trim.23

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

(3) 31.3.24 vs 31.12.23



Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande *focus* sul clima (1/4)

Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali



- **Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi** per contrastare la povertà, fornendo aiuti concreti sul territorio in Italia e all'estero. Nel periodo 2022-1trim.24 >**38,3mln di interventi** portati a termine, con ~31,2mln di pasti, >3,4mln di dormitori/letti, ~3,3mln 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. >**3.500 studenti** (tra i 18 e i 29 anni) hanno fatto domanda per il programma nel **1trim.24: 850** intervistati e ~**400** formati/in formazione attraverso **15 corsi (>4.300 formati/in formazione dal 2019)**. >**2.400** società coinvolte dall'inizio del programma avviato nel 2019. Sono attualmente in corso le attività preparatorie per la **quarta edizione del programma Generation4Universities**, che prenderà avvio a maggio 2024
 - Prosegue il Programma “**Digital Restart**”, volto a formare e ricollocare nel mercato del lavoro **disoccupati di età compresa tra i 40 e i 50 anni**, attraverso il finanziamento di un Master in **Data Analysis** al fine di sviluppare nuove competenze digitali e rimettersi in gioco nel mondo lavorativo: si è conclusa nel 1trim.24 anche la quarta edizione coinvolgendo un totale di 100 partecipanti dall'inizio del Programma, di cui 56 hanno ottenuto un nuovo impiego
- **Disuguaglianze e inclusione educativa:**
 - **Programma di inclusione educativa: partnership rafforzate con le principali università e scuole italiane**, >230 scuole e >3.960 studenti coinvolti nei 1trim.24 per promuovere l'inclusione educativa, sostenendo il merito e la mobilità sociale (>2.470 scuole coinvolte nel periodo 2022-1trim.24)
 - Lanciato ad aprile 2023 “**Futura**”: iniziativa promossa da *Save the Children*, Forum Disuguaglianze e Diversità e Yolk, con la collaborazione di ISP, contro la povertà educativa femminile, il fallimento formativo e l'abbandono scolastico. Il progetto pilota della durata di due anni è stato avviato in 3 territori caratterizzati da svantaggio socio-economico, prevedendo percorsi di crescita e di autonomia attraverso piani educativi personalizzati per 300 ragazze e giovani donne, tra cui 50 giovani madri. Già attivati ~200 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*. Completati i percorsi formativi per due classi in Toscana e quattro in Campania. Avviati nuovi corsi in Toscana, Puglia e Lazio
- **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 **€1mld** in **social lending** e **urban regeneration** nel **1trim.24** (€15,8mld⁽¹⁾ nel 2022-1trim.24)
 - **Credito al terzo settore:** erogati nel 1trim.24 finanziamenti a supporto degli enti *no-profit* per complessivi **€50mln** (€641mln nel periodo 2022-1trim.24)
 - **Fund for Impact:** nel 1trim.24, **messi a disposizione €21mln** 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 **1trim.24 assunti impegni per ~€37mln** di nuovi investimenti di iniziative in **housing, servizi e infrastrutture sostenibili**, in aggiunta alle più importanti iniziative di rigenerazione urbana in corso in Italia (~€1,3mld nel 2022-1trim.24)

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



Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande *focus* sul clima (2/4)

Continuo impegno per la cultura



- **Gallerie d'Italia**, museo in 4 sedi: Milano, Napoli, Torino e Vicenza. Nel 1trim.24:
 - >205.000 visitatori, con ingresso gratuito per under 18 (oltre 43.500 visite);
 - 2 nuove mostre fotografiche a Torino, tra temi ESG e fotografia storica: *Cristina Mittermeier*, in collaborazione con National Geographic, sul rapporto uomo e natura e la difesa del pianeta; *Non ha l'età*, in collaborazione con RAI, foto storiche di Sanremo dall'Archivio Publifoto;
 - **Circuitazione** delle mostre di Gallerie d'Italia: *Mimmo Jodice* a Villa Bardini-Firenze, sede espositiva di Fondazione CR Firenze; *The Circle* allo IED-Istituto Europeo di Design-Milano con Fondazione Cariplo (mostra e laboratori dedicati all'economia circolare);
 - **Attività didattiche e inclusive gratuite**: ~1.500 visite e laboratori per le scuole, ~36.240 bambini e ragazzi partecipanti; ~160 percorsi per persone con disabilità ed esposte a contesti fragili; ~1.920 partecipanti
 - **Musei come spazi per la comunità**: ~265 attività per adulti e famiglie, (~4.200 partecipanti); ~110 iniziative ed eventi culturali, (~7.890 partecipanti);
 - **Valorizzazione digitale**: estensione dell'innovativa App Gallerie d'Italia alle quattro sedi museali: guida digitale che offre un'esperienza di visita arricchita e interattiva, usufruibile anche fuori dai musei, consentendo di accedere a contenuti esclusivi e alle dirette degli eventi
- **Alta formazione e valorizzazione delle professioni culturali**: 4ª edizione del Corso Executive di Gallerie d'Italia Academy sulla gestione dei patrimoni culturali (29 studenti, 8 borse di studio); progetti di Gallerie d'Italia-Torino con realtà accademiche torinesi; prosegue il Progetto Euploos per la catalogazione e digitalizzazione delle opere del Gabinetto dei Disegni e delle Stampe degli Uffizi
- **"Collezionisti e valore dell'arte"**: 3ª edizione della ricerca dedicata al collezionismo e al mercato dell'arte italiano presentata in diretta streaming
- **Restituzioni**: è in via di organizzazione la 20ª edizione: la campagna di restauri in corso riguarda 117 opere d'arte del patrimonio nazionale, in sinergia con il Ministero della Cultura
- **Partnership**: progetti culturali, sociali e di formazione condivisi con le Fondazioni di origine bancaria (tra cui Fondazione Compagnia di San Paolo, Cariplo, Cariparo, CR Firenze, CR Forlì); collaborazioni con i principali musei nazionali; progetti Art bonus per il sostegno del patrimonio culturale pubblico; sostegno al progetto di lettura "Un libro tante scuole" nell'ambito del Salone Internazionale del Libro di Torino (7.000 studenti di tutta Italia coinvolti)
- **Collezioni d'arte di proprietà**: 178 opere in prestito in 33 esposizioni presso importanti sedi italiane e internazionali; 63 interventi di restauro; iniziative di valorizzazione di nuclei collezionistici in tutta Italia, in particolare in collaborazione con enti e fondazioni
- **Archivio Storico**: continua, in particolare, il lavoro per garantire il più largo accesso ai materiali dell'Archivio Storico e dell'Archivio Publifoto, specialmente attraverso la digitalizzazione e la fruizione on line (nel primo trimestre sono state digitalizzate oltre 350.000 pagine di documenti e 2.200 foto dell'Archivio Publifoto)

Promozione dell'innovazione (1/2)



- **Progetti di Innovazione**: 59 progetti d'innovazione lanciati nel 1trim.24 da Intesa Sanpaolo Innovation Center (ISPIC) per un totale di 464 progetti lanciati dal 2022
- **Iniziative per la crescita delle startup e lo sviluppo degli ecosistemi di innovazione**, dal 2019 >180 startup accelerate, >340 *proof of concept* e altre collaborazioni, >€100mln raccolti e ~700 nuove assunzioni:
 - **Torino**: in corso l'accelerazione delle 12 *startup* selezionate per la prima classe del programma **"Techstars Transformative World Torino"** su *trend setting-advanced technologies*, lanciato nel 2023 nell'ambito della rinnovata partnership tra ISPIC, Fondazione CSP, Fondazione Sviluppo e Crescita e Techstars, per continuare, in seguito ai programmi precedenti su *smart mobility* e *smart city*, a rafforzare il posizionamento strategico di Torino come hub attrattivo internazionale. Dal lancio nel 2019, 57 *startup* accelerate, >80 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€90mln di euro raccolti e >550 nuove assunzioni
 - **Firenze**: in corso l'accelerazione delle 6 *startup* selezionate (140 candidate) per la terza classe del programma triennale **"Italian Lifestyle Acceleration Program"**, gestito da Nana Bianca, promosso da ISPIC e Fondazione CRFI. Dal lancio nel 2021, 12 *startup* italiane accelerate, >100 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€4mln raccolti e >100 nuove risorse assunte
 - **Napoli**: in corso la fase di selezione (~190 candidate) per la terza classe del programma triennale sulla bioeconomia **"Terra Next"**. Il programma è promosso da ISPIC, Cassa Depositi e Prestiti (CDP), Cariplo Factory, partner locali aziendali e scientifici ed è patrocinato dal Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Dal lancio nel 2022, 15 *startup* accelerate, >130 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€0,8mln raccolti e >20 nuove assunzioni
 - **Venezia**: in corso l'accelerazione delle 11 *startup* (~350 candidate) della seconda classe del programma triennale **"Argo"** (Turismo e traveltech), sponsorizzato dalla Banca dei Territori e ISPIC, sviluppato da CDP, LVenture e con la collaborazione del Ministero del Turismo. Dall'inizio nel 2023, 7 *startup* accelerate, 20 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€2mln raccolti e >15 nuove assunzioni
 - ISPIC sta supportando la Banca dei Territori nei programmi triennali di accelerazione, promossi da CDP, **"Next Age"** (focalizzato sulla *Silver Economy* - lanciato a febbraio il bando per la terza classe, il programma inizierà a maggio), e **"Faros"** (focalizzato sulla *Blue Economy* - la seconda classe conclusa a marzo 2024 con 5 *startup* accelerate), gestiti rispettivamente da AC75 Startup Accelerator e Alcube



Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande *focus* sul clima (3/4)

Promozione dell'innovazione (2/2)



- **Up2Stars:** in corso la seconda edizione dell'iniziativa promossa da *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*). Conclusa l'accelerazione per 20 *startup*, 10 sull'ambito "*Renewable energy and energy efficiency*" e 10 "*AI for business transformation*". Chiusa a marzo la *call* sul pilastro "*IoT, infrastructure and mobility*", in corso la fase di selezione, il programma di accelerazione inizierà a fine di maggio. Complessivamente, per le due edizioni, ~750 candidature ricevute e 70 *startup* accelerate
- **In Action ESG CLIMATE:** aperta a marzo la *call* per la terza edizione dell'iniziativa, lanciata nel 2022 da Divisione Insurance con il supporto di ISPIC, finalizzata a promuovere nuove soluzioni per contrastare il cambiamento climatico attraverso l'innovazione. Complessivamente 7 aziende premiate per un importo totale di €1,1mln nelle due edizioni passate. In corso il processo di monitoraggio dei vincitori del 2023
- **Sviluppo di progetti di ricerca applicata multidisciplinare** nel 1trim.24:
 - **16 progetti di ricerca in corso** (8 in ambito neuroscienze e 8 in ambito *AI* e robotica). 19 lanciati dal 2022
 - ottenuta **1 industrializzazione** derivante dal progetto di ricerca neuroscientifico "Dispersione scolastica e incidenza dei disturbi neuropsichiatrici" realizzato con la Scuola IMT di Lucca, Intesa Sanpaolo, Fondazione Links e l'Ospedale Regina Margherita di Torino
 - presentata **1 domanda di brevetto internazionale** per il dispositivo di sanificazione sviluppato in progetto nel campo della robotica
- **Business transformation:** dal 2022, 49 aziende coinvolte in programmi di *open innovation*, di cui 6 coinvolte in progetti in ambito di economia circolare. Nel 1trim.24 ISPIC ha firmato un accordo con il CIM 4.0 Competence Center promosso dal Ministero dello Sviluppo Economico italiano, per fornire servizi di *open innovation* a *startup* e PMI. Inoltre, con l'obiettivo di facilitare l'internazionalizzazione di *startup* e PMI, ISPIC ha organizzato, con il supporto di ICCIUK⁽¹⁾ e del Consolato Generale Britannico il "Women & Innovation Tech Tour" a Londra (5 aziende con fondatrici/figure di spicco femminili coinvolte)
- **Diffusione del mindset/cultura dell'innovazione:** nel 1trim.24, sono stati organizzati 11 eventi di posizionamento e *match-making*⁽²⁾ con >2.400 partecipanti (dal 2022, 79 eventi con >8.000 partecipanti). Nel 1trim.24, rilasciati 2 report sull'innovazione delle tecnologie (32 dal 2022) "*Critical Raw Materials*" e "*Security of Things*"
- **Neva SGR** nel 1trim.24, >€8mln di investimenti in *startup* (>€93mln dal 2022), in corso le attività per il lancio del nuovo Fondo NEVA II

Accelerazione nell'impegno verso Net-Zero



- A seguito dell'adesione del Gruppo alle alleanze *Net-Zero* (**NZBA, NZAMI, NZAOA e NZIA**)⁽⁴⁾:
 - A febbraio 2022, pubblicati nel Piano Industriale 2022-2025 gli obiettivi intermedi al 2030 su 4 settori ad alta emissione (*Oil & Gas, Power Generation, Automotive e Coal Mining*). Nel 2023 sono stati fissati i target per 2 settori aggiuntivi (*Iron & Steel e Commercial Real Estate*) e sono stati rivisti i target relativi a *Power Generation* e *Automotive*, in termini di value chain e di perimetro, per allineamento alle scelte effettuate per SBTi
 - >22% di riduzione assoluta nel 2023 vs 2022 per i 6 settori NZBA ad alte emissioni con obiettivi dichiarati al 2030
 - Pubblicato a marzo 2024 il terzo Climate Report, che comprende anche i progressi delle società di wealth management al raggiungimento degli obiettivi
 - Documentazione SBTi presentata per la validazione a marzo 2024
- **Engagement attivo** e continuo (include tra gli altri):
 - Partecipazione a *workgroup/workstream* di **GFANZ**⁽⁵⁾, **NZBA, NZAOA, NZIA**⁽³⁾, **IIGCC**⁽⁶⁾, **PRI** con contributi a relative pubblicazioni e casi studio dedicati
 - Eurizon Capital SGR, Fideuram Asset Management SGR e Fideuram Asset Management Ireland: attivato il processo di **engagement individuale** e **collettivo** attraverso l'adesione alla **Net Zero Engagement Initiative (NZEI)**, a **Climate Action 100+** e **Nature Action 100**
 - 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: 5 iniziative di forestazione già completate

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

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

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

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

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

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



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

Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate



- **Erogati ~€47,2mld** nel periodo 2021-1trim.24 dei €76mld di nuovo credito disponibile a supporto della **green economy, circular economy e transizione ecologica** in relazione al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza 2021-2026
- **~€0,6mld di Mutui Green** nel 1trim.24 (€4,9mld nel 2022-1trim.24) sui **€12mld** nuovi **crediti Green a individui** nel Piano di Impresa 2022-2025
- **€8mld di linee di credito per l'economia circolare** annunciati nel Piano di Impresa 2022-2025; nel 1trim.24, 78 progetti valutati e validati per un importo di ~€3,3mld; accordati >€0,9mld in 39 transazioni (di cui >€0,6mld relativi a criteri *green*) e €0,8mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €0,6mld relativi a criteri *green*). Complessivamente, dal 2022, 864 progetti valutati e validati per un controvalore di più di ~€24,1mld, accordati ~€13mld su 511 transazioni (di cui €8,1mld relativi a criteri *green*), con €9,4mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €7,5mld relativi a criteri *green*). Nel 1trim.24, ISPIC ha supportato il Gruppo nella selezione di finanziamenti idonei per la *securitisation* nel contesto dell'economia circolare e *green*. La collaborazione tra ISP, ISPIC, Fondazione Cariplo e Cariplo Factory su questioni legate all'economia circolare è proseguita nel 1trim.2024, anche attraverso il Circular Economy Lab
- Attivati **14 Laboratori ESG** (a Venezia, Padova, Brescia, Bergamo, Cuneo, Bari-Taranto, Roma, Napoli-Palermo, Milano, Torino, Firenze e Macerata), punti di incontro fisico e virtuale per supportare le PMI nell'approccio alla sostenibilità, e un'evoluzione dei servizi di consulenza offerti dai *partner* (ad esempio Circularity, Nativa, CE Lab e altri)
- Nel 2024, l'offerta **S-Loan** è stata razionalizzata passando da sei a tre linee: S-Loan ESG, S-Loan CER e S-Loan Diversity. Nel 1trim.24 erogati ~€0,3mld, (~€5,5mld dal lancio della linea di prodotti nel luglio 2020)
- **Completata l'implementazione dell'evoluzione ESG/Clima del quadro di credito delle imprese non finanziarie**, facendo leva su *ESG sectoral assessment* e *ESG sectoral strategy*, sullo *scoring* ESG delle controparti e sulle nuove regole in tema di prodotti sostenibili; definita la metodologia di analisi del piano di transizione dei clienti *Oil & Gas, Power Generation* e *Automotive* e progressiva estensione agli altri settori *Net Zero*
- 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 ~76% del totale *AuM*⁽²⁾; continuo ampliamento del catalogo prodotti *IBIP*⁽³⁾ con nuovi prodotti Art.8; continua manutenzione e incremento nelle opzioni di investimento (art.8 e 9 SFDR) che hanno come sottostante i prodotti assicurativi per la clientela con percentuale >80% (1trim.24)
- Forte impegno sulle attività di *Stewardship*: nel 1trim.24 Eurizon Capital SGR ha preso parte a 201 assemblee degli azionisti (di cui 97% di emittenti quotati all'estero) e 228 *engagement* (di cui 25% su tematiche ESG)
- È stata istituita la figura dell'**Ambasciatore ESG** nella Divisione Private Banking – 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*. Completati i *webinar* della fase pilota. Avviata attività di supporto alla rete per l'organizzazione di eventi tenuti dai PB sul territorio

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

(1) 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 sostenibilità

Principali classifiche⁽¹⁾ di sostenibilità

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

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

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

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

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

	Bloomberg ⁽²⁾	CDP	MSCI	S&P Global	MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS
ISP	74	A	AA	84	10,9
BBVA	67	A-	AA	80	14,2
UniCredit	66	A-	AA	79	15,8
HSBC	63	A-	AA	73	19,4
Santander	61	A-	AA	69	20,4
UBS	61	A-	AA	67	20,9
ING	60	A-	AA	59	22,9
BARCLAYS	59	B	AA	59	23,8
SOCIETE GENERALE	59	B	AA	59	24,6
CREDIT AGRICOLE	58	B	AA	56	24,6
LLOYDS BANK	56	B	AA	55	24,9
ING	55	B	AA	55	25,4
COMMERZBANK	53	B	AA	55	26,0
Nordea	53	C	AA	48	26,5
Nordea	49	C	A	43	27,5

ISP inclusa in tutti i principali indici:

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

Fonte: Bloomberg ESG Disclosure Score (Bloomberg al 15.4.24), CDP Climate Change Score 2023 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores>); MSCI ESG Score (<https://www.msci.com/esg-ratings>) dati al 15.4.24; S&P Global ESG Score (<https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores> al 15.4.24); Sustainalytics score (<https://www.sustainalytics.com/esg-ratings> al 15.4.24)

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

Principali evidenze

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



- ~3.450 professionisti assunti dal 2021
- ~4.650 persone riqualificate dal 2022
- ~27,9mln ore di formazione erogate dal 2022
- ~270 talenti hanno completato il loro percorso di sviluppo nell'ambito dell'*International Talent Program*, in corso per altre ~200 risorse. Previsto entro giugno 2024 l'ingresso nel programma di altri 22 talenti.
- 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
- Implementato il monitoraggio degli obiettivi *Diversity & Inclusion* per ciascuna Divisione e Area di Governo; rafforzata la collaborazione con ISPROUD, la prima community di dipendenti del Gruppo (ad oggi >1.250 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*, 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) e v) la prima banca in Italia e fra le prime in Europa ad ottenere la *Gender Equality European & International Standard (GEEIS) – Diversity Certification*. Continua a crescere l'indice di soddisfazione delle Persone di ISP che raggiunge il livello più alto degli ultimi dieci anni (84% nel 2023 vs 79% nel 2021 e 66% nel 2013)
- ISP riconosciuta *Top Employer 2024*⁽¹⁾  per il terzo anno consecutivo e si è posizionata al primo posto nella classifica LinkedIn *Top Companies 2024*  come la migliore azienda in Italia in cui sviluppare la propria carriera e crescere professionalmente

(1) Da *Top Employers Institute*



Risultati 1trim.24

Informazioni di dettaglio

Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln

1 trim.24

Proventi operativi netti

6.732

Costi operativi

(2.570)

Cost/Income ratio

38,2%

Risultato della gestione operativa

4.162

Risultato corrente lordo

3.930

Risultato netto

2.301

31.3.24

Impieghi a clientela

423.254

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

1.333.798

di cui Raccolta diretta bancaria

575.926

di cui Raccolta diretta assicurativa

173.776

di cui Raccolta indiretta

750.003

- *Risparmio gestito*

453.319

- *Risparmio amministrato*

296.684

RWA

303.233

Totale attivo

931.596

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

1trim.24 vs 1trim.23: Risultato netto a €2,3mld, il miglior trimestre dal 2007

€ mln

	1trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	3.254	3.932	20,8
Commissioni nette	2.137	2.272	6,3
Risultato dell'attività assicurativa	397	455	14,6
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	262	79	(69,8)
Altri proventi (oneri) operativi netti	7	(6)	n.s.
Proventi operativi netti	6.057	6.732	11,1
Spese del personale	(1.560)	(1.592)	2,1
Spese amministrative	(644)	(623)	(3,3)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(332)	(355)	6,9
Costi operativi	(2.536)	(2.570)	1,3
Risultato della gestione operativa	3.521	4.162	18,2
Rettifiche di valore nette su crediti	(189)	(236)	24,9
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(70)	(53)	(24,3)
Altri proventi (oneri) netti	101	57	(43,6)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	3.363	3.930	16,9
Imposte sul reddito	(1.084)	(1.278)	17,9
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(42)	(56)	33,3
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(46)	(29)	(37,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(228)	(257) ⁽¹⁾	12,7
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(7)	(9)	28,6
Risultato netto	1.956	2.301	17,6

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi: €357mln pre-tasse (€239mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

1trim. vs 4trim.: forte crescita della redditività

€ mln

	4trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	3.995	3.932	(1,6)
Commissioni nette	2.110	2.272	7,7
Risultato dell'attività assicurativa	391	455	16,4
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(91)	79	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(32)	(6)	(81,3)
Proventi operativi netti	6.373	6.732	5,6
Spese del personale	(2.184)	(1.592)	(27,1)
Spese amministrative	(917)	(623)	(32,1)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(367)	(355)	(3,3)
Costi operativi	(3.468)	(2.570)	(25,9)
Risultato della gestione operativa	2.905	4.162	43,3
Rettifiche di valore nette su crediti	(616)	(236)	(61,7)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(332)	(53)	(84,0)
Altri proventi (oneri) netti	29	57	96,6
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.986	3.930	97,9
Imposte sul reddito	(288)	(1.278)	343,8
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(80)	(56)	(30,0)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(35)	(29)	(17,1)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	18	(257) ⁽¹⁾	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	1	(9)	n.s.
Risultato netto	1.602	2.301	43,6

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi: €357mln pre-tasse (€239mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

Conto economico trimestrale

€ mln

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

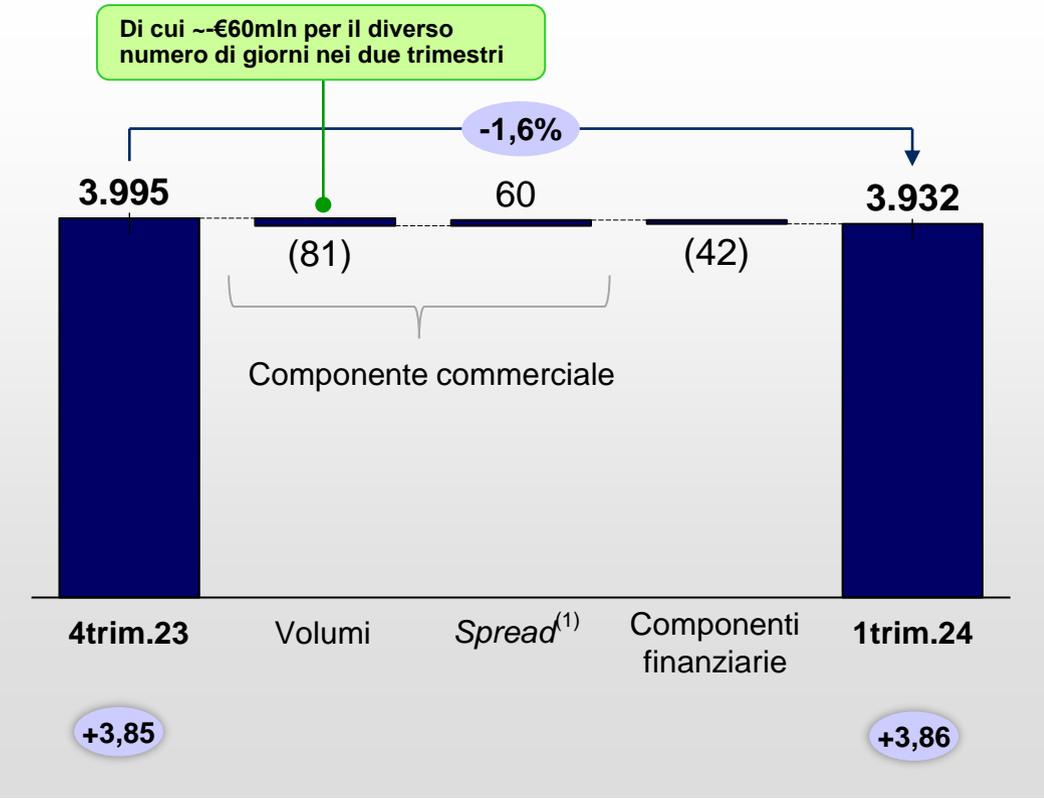
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Interessi netti

Analisi trimestrale

€ mln

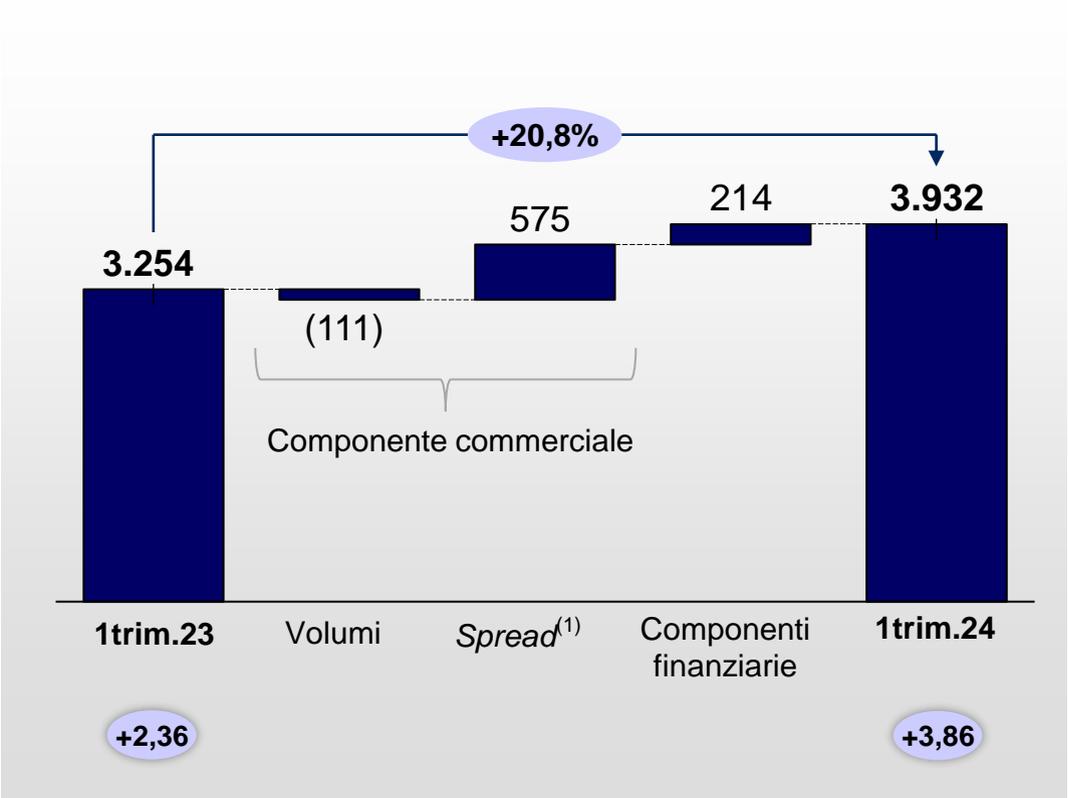
% Euribor 1M (dati medi)



Analisi annuale

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



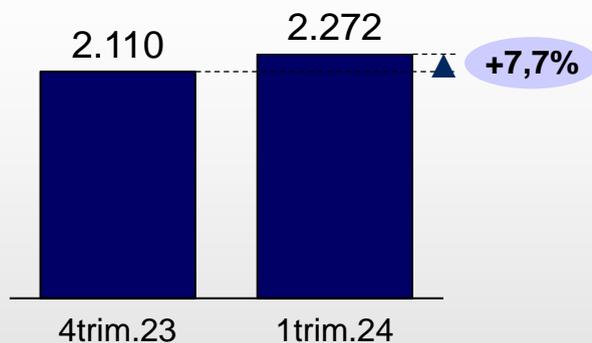
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Include hedging su poste a vista (al 31.3.24: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di duration, ~100pb di rendimento e ~€2,4mld di scadenze mensili)

Commissioni nette

Analisi trimestrale

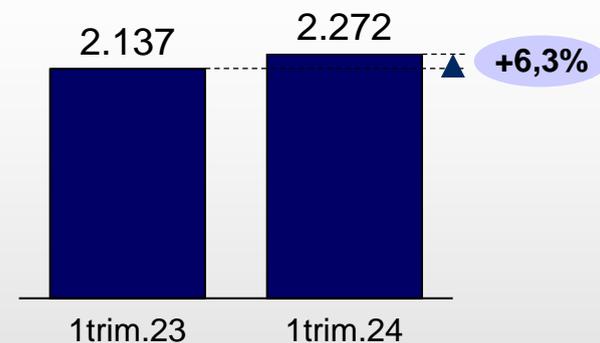
€ mln



- Aumento quasi interamente dovuto alle commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+12,3%; +€154mln)

Analisi annuale

€ mln



- Aumento quasi interamente dovuto alle commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+8,6%; +€112mln)

Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

€ mln

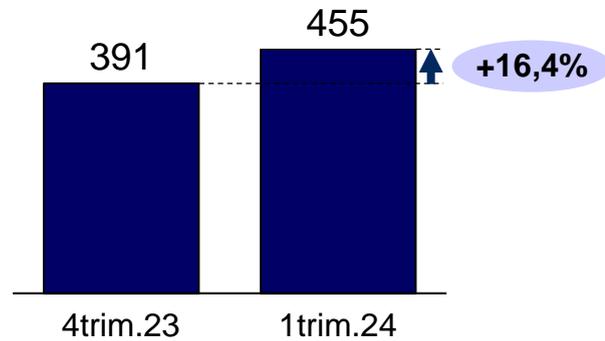
Commissioni nette					
	1trim.23	2trim.23	3trim.23	4trim.23	1trim.24
Garanzie rilasciate / ricevute	34	41	41	39	48
Servizi di incasso e pagamento	156	164	169	180	167
Conti correnti	341	344	339	336	327
Servizio Bancomat e carte di credito	94	107	105	99	95
Attività bancaria commerciale	625	656	654	654	637
Intermediazione e collocamento titoli	230	193	154	190	303
Intermediazione valute	2	2	3	2	3
Gestioni patrimoniali	614	641	627	627	657
Distribuzione prodotti assicurativi	396	403	368	345	375
Altre commissioni intermediazione / gestione	57	69	69	93	73
Attività di gestione, intermediazione e consulenza	1.299	1.308	1.221	1.257	1.411
Altre commissioni nette	213	252	220	199	224
Commissioni nette	2.137	2.216	2.095	2.110	2.272

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Risultato dell'attività assicurativa

Analisi trimestrale

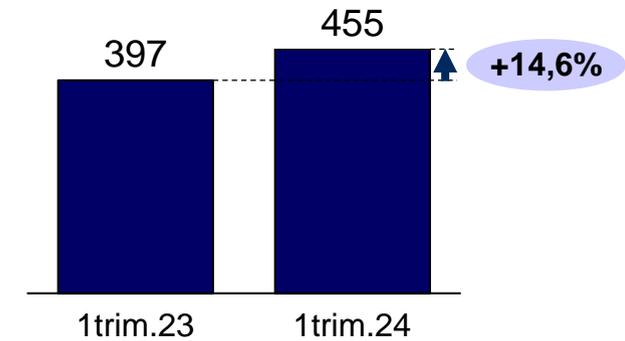
€ mln



- Ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €165mln in crescita del 14%, €187mln includendo i prodotti *credit-linked*

Analisi annuale

€ mln



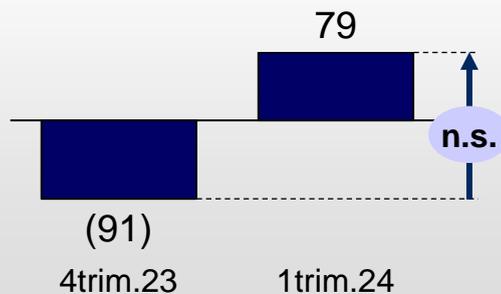
- Ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €165mln in crescita del 23%, €187mln includendo i prodotti *credit-linked*

(1) Includere le Commissioni

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

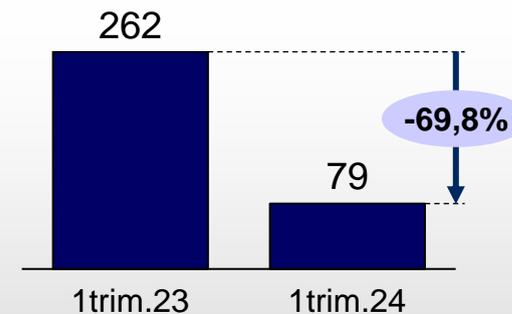
Analisi trimestrale

€ mln



Analisi annuale

€ mln



Contributi per attività

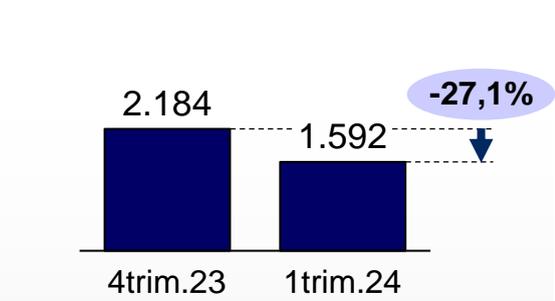
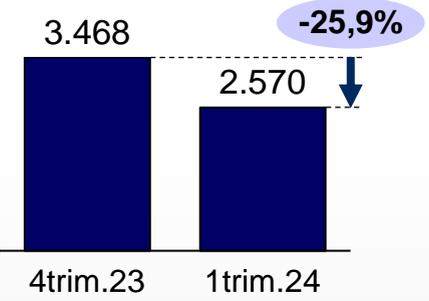
	1trim.23	4trim.23	1trim.24
Clientela	89	80	70
Capital markets	65	(136)	(145)
Trading e Tesoreria	107	(36)	148
Prodotti strutturati di credito	1	1	6

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

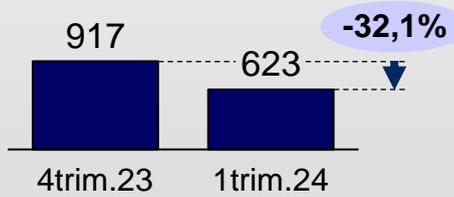
Costi operativi

Analisi trimestrale

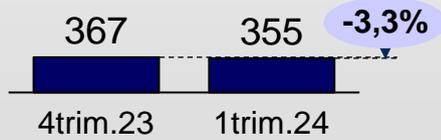
Costi operativi Spese del personale
€ mln € mln



Spese amministrative
€ mln



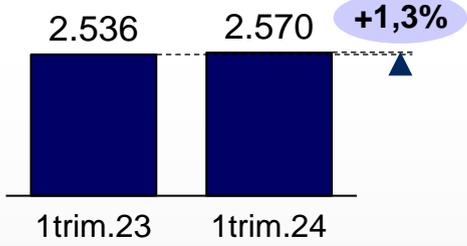
Ammortamenti
€ mln



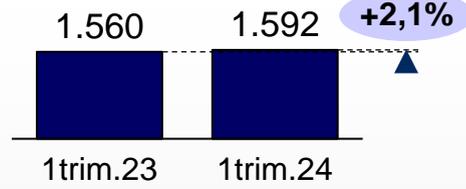
Analisi annuale

Costi operativi Spese del personale
€ mln € mln

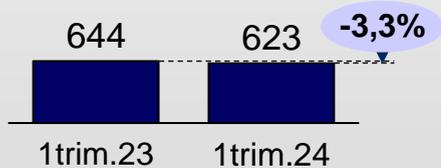
-3,2% escludendo l'aumento degli Ammortamenti relativi agli investimenti in tecnologia e l'impatto del rinnovo del CCNL



-3,2% escludendo l'impatto del rinnovo del CCNL

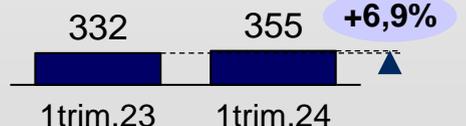


Spese amministrative
€ mln



Ammortamenti
€ mln

Investendo nella crescita (tecnologia +€25mln), razionalizzando immobili e altro

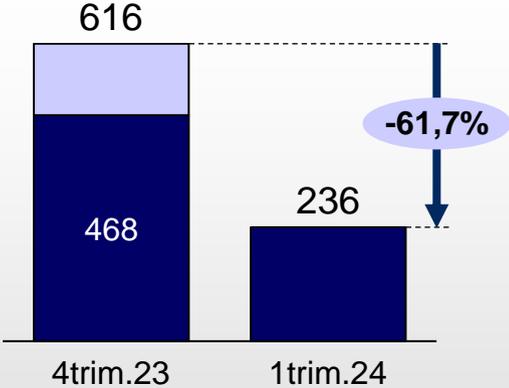


Cost/Income ratio più basso di sempre, in calo al 38,2%

Rettifiche nette su crediti

Analisi trimestrale

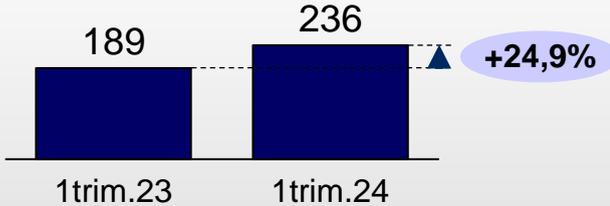
€ mln ■ Accantonamenti aggiuntivi per favorire il *de-risking*



- Copertura di Crediti deteriorati in crescita (+0,9pp vs 31.12.23)
- Forte calo del flusso di Crediti deteriorati (-33% vs 4trim.23)
- €0,9mld di *overlay*

Analisi annuale

€ mln



- Costo del credito annualizzato a 22pb
- Copertura di Crediti deteriorati in crescita (+0,7pp vs 31.3.23)
- *Ratio* e *stock* di Crediti deteriorati ai minimi storici

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

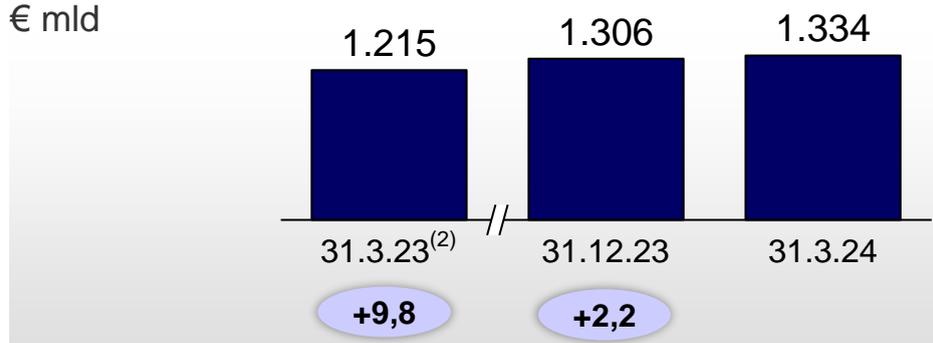
Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Oltre €1.300 miliardi in Attività finanziarie della clientela

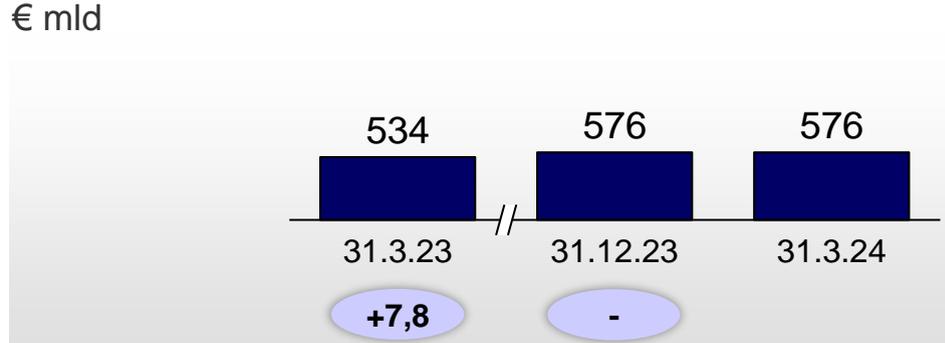
% Δ 31.3.24 vs 31.3.23 and 31.12.23

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

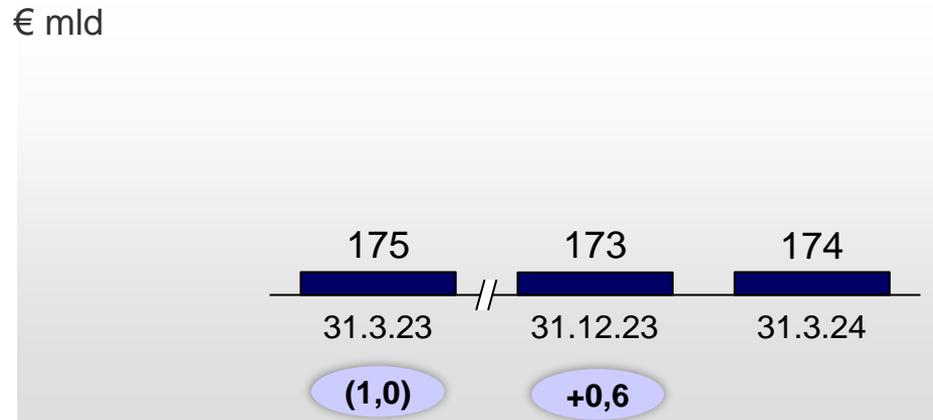


▪ In aumento di €119mld su base annuale, di cui €28mld nel 1trim.

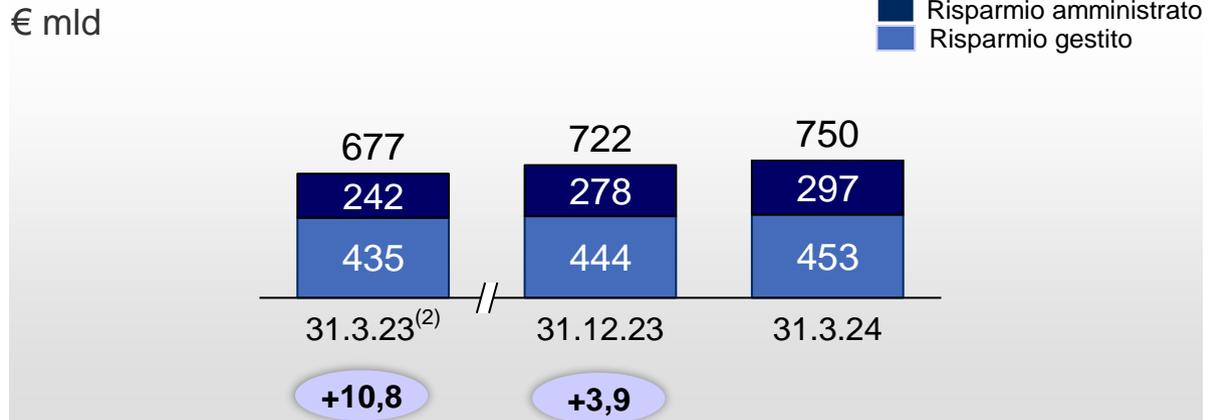
Raccolta diretta bancaria



Raccolta diretta assicurativa



Raccolta indiretta



■ Risparmio amministrato
■ Risparmio gestito

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

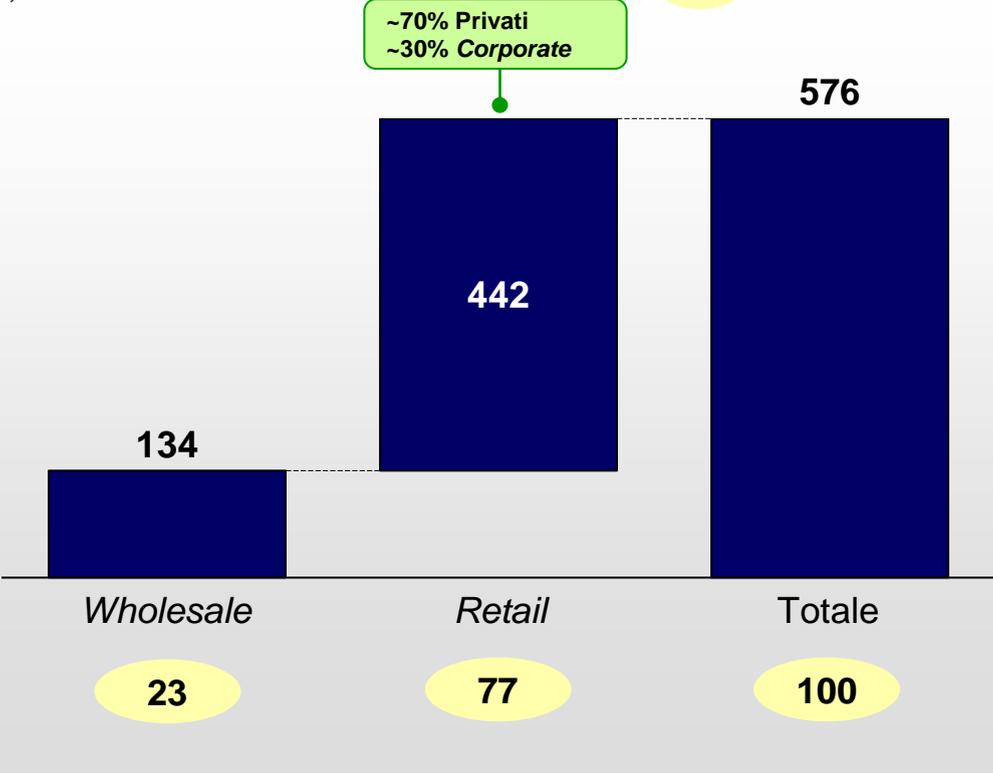
(2) L'ammontare della Raccolta indiretta è risposto, con riferimento alla componente amministrata, in relazione all'intervenuto *delisting* di titoli azionari che, in quanto non più quotati, sono computati al valore nominale

Mix della Raccolta

Composizione Raccolta diretta bancaria

€ mld; 31.3.24

% Percentuale sul totale



	Wholesale	Retail
Conti correnti e depositi	12	381
Pct e prestito titoli	26	-
Bond senior ⁽¹⁾	40	7
Covered bond	29	-
Funding istituzionale a breve termine	18 ⁽²⁾	-
Passività subordinate	8	5
Altra raccolta	1	49 ⁽³⁾

Collocati presso clienti Private Banking

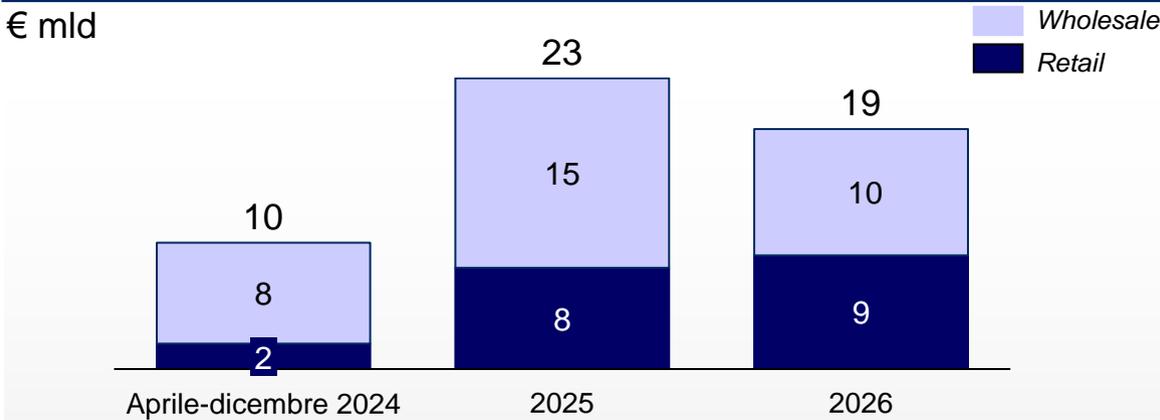
- La raccolta *retail* rappresenta il 77% della Raccolta diretta bancaria
- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (63% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€11.000 per i Privati (~19mln di clienti) e ~€63.000 per i *Corporate* (~1,8mln di clienti)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

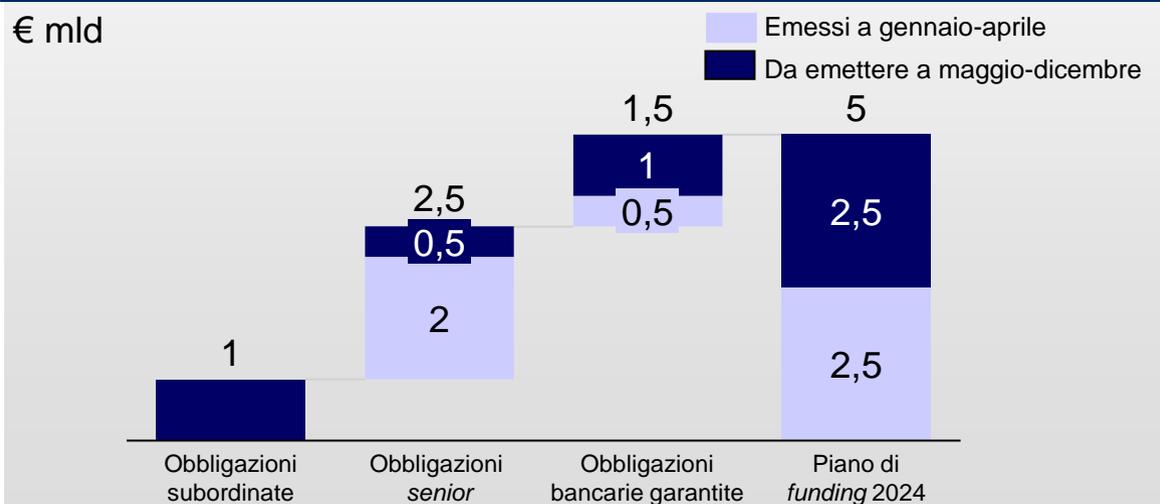
(1) Inclusi i *Senior non-preferred*
 (2) Certificati di deposito + *Commercial paper*
 (3) Inclusi i *Certificates*

Forte capacità di funding: ampio accesso ai mercati internazionali

Scadenze a M/L termine 2024-2026



Piano di funding⁽¹⁾ wholesale nel 2024



50% del piano di funding 2024 già eseguito al 30.4.24

Principali emissioni wholesale

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

2024

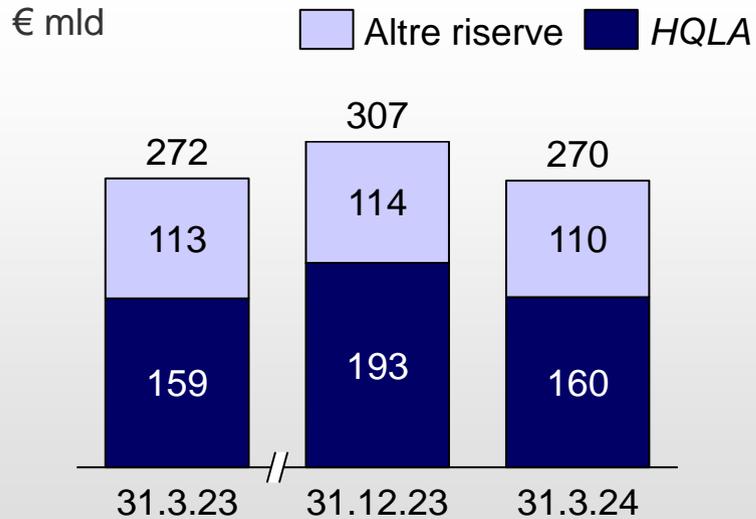
- Aprile: €2mld di *senior preferred* in doppia *tranche*: €1mld *FRN* a 3 anni e €1mld *FXD green* a 6,5 anni, la più grande emissione in euro in Italia da agosto 2023. In media la domanda è per il 83% estera; la media della sottoscrizione in eccesso degli *orderbooks* è stata di ~3,2x

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

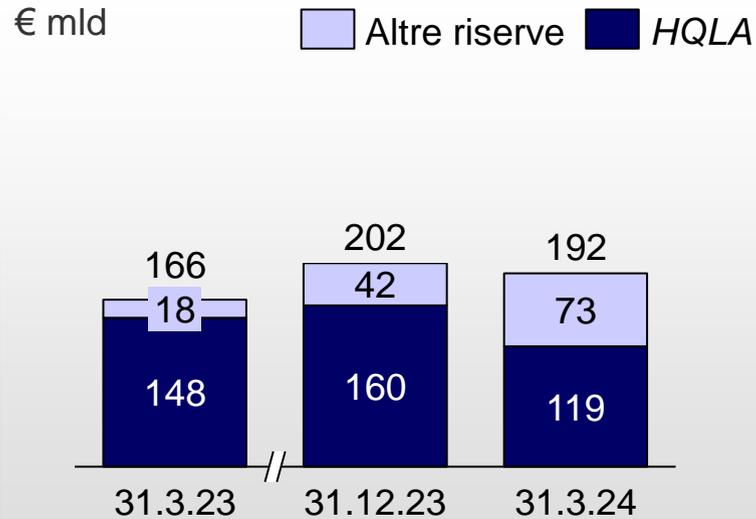
(1) Solo €5mld di piano di funding 2024 grazie all'elevato pre-funding effettuato nel 2023 (~€11mld). Il mix e importo di funding potrebbero variare in base alle condizioni di mercato e alla crescita degli asset. Non considerando l'eventuale pre-funding per il 2025

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

Attivi liquidi⁽¹⁾



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



Cassa e depositi con la BCE vs *TLTRO*



- *LCR* al 169%⁽⁴⁾ e *NSFR* al 121% (*target* 2025 del Piano di Impresa: rispettivamente ~125% e ~115%)
- Operazioni di rifinanziamento con la BCE: ~€9mld composti interamente da *TLTRO* III (*TLTRO* tranche: III.8: €9mld - scadenza il 26.6.24; III.9: €60mln - scadenza il 25.9.24)
- *Loan to Deposit ratio*⁽⁵⁾ in calo al 73%

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

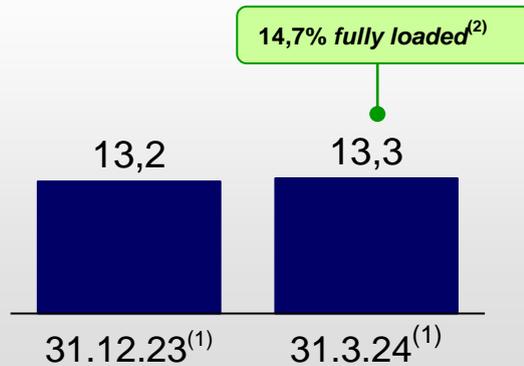
(5) Impieghi a clientela/Raccolta diretta bancaria

Patrimonializzazione solida ed in aumento

Fully phased-in Common equity ratio

€1,6mld di dividendi già maturati nel 1trim.

%



Fully phased-in Tier 1 ratio

€1,6mld di dividendi già maturati nel 1trim.

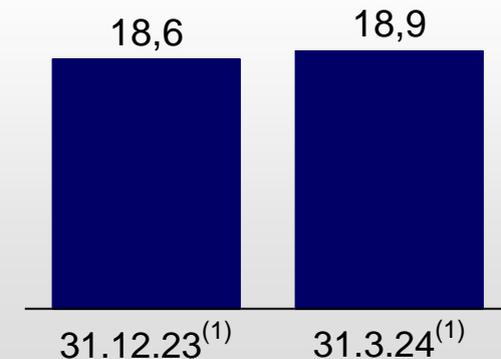
%



Fully phased-in Total capital ratio

€1,6mld di dividendi già maturati nel 1trim.

%



- ~120pb di beneficio addizionale dall'assorbimento delle *DTA* (di cui ~20pb nel periodo 2trim.24-2025) non inclusi nel *fully phased-in CET1 ratio*
- Nessun ulteriore impatto regolamentare atteso, escluso l'impatto di Basilea 4 (~60pb compensati dall'assorbimento delle *DTA*)
- *Leverage ratio* al 5,8%⁽³⁾

(1) Considerando €1,7mld di *buyback* da lanciare ad inizio giugno 2024

(2) Pro-forma Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 31.3.24 considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (*DTA*) relative alla *FTA* di *IFRS 9* (€0,8mld al 31.3.24), *DTA* convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del *goodwill* (€4,2mld al 31.3.24) e alle rettifiche di valore su crediti (€1,5mld al 31.3.24), *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 31.3.24), 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 (€0,2mld al 31.3.24) e *DTA* relative alle perdite progressive (€2,7mld al 31.3.24), e la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo)

(3) Includendo le esposizioni con la BCE

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Crediti deteriorati: *ratio* e Stock di Crediti deteriorati

x NPL ratio lordo, %

x NPL ratio netto, %

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

Crediti deteriorati lordi

Crediti deteriorati netti

€ mld

€ mld

	31.3.23	31.12.23	31.3.24
Sofferenze	3,9	3,4	3,6
- di cui forborne	0,9	0,7	0,8
Inadempienze probabili	6,4	5,9	5,8
- di cui forborne	2,6	2,4	2,5
Scaduti e sconfinanti	0,5	0,6	0,6
- di cui forborne	0,1	0,1	-
Totale	10,8	9,9	10,1
	2,4	2,3	2,3
	2,0	1,8	2,0

	31.3.23	31.12.23	31.3.24
Sofferenze	1,2	0,9	1,0
- di cui forborne	0,3	0,2	0,2
Inadempienze probabili	3,8	3,6	3,5
- di cui forborne	1,7	1,6	1,6
Scaduti e sconfinanti	0,4	0,5	0,4
- di cui forborne	0,1	-	-
Totale	5,4	5,0	5,0
	1,2	1,2	1,2
	1,0	0,9	1,0

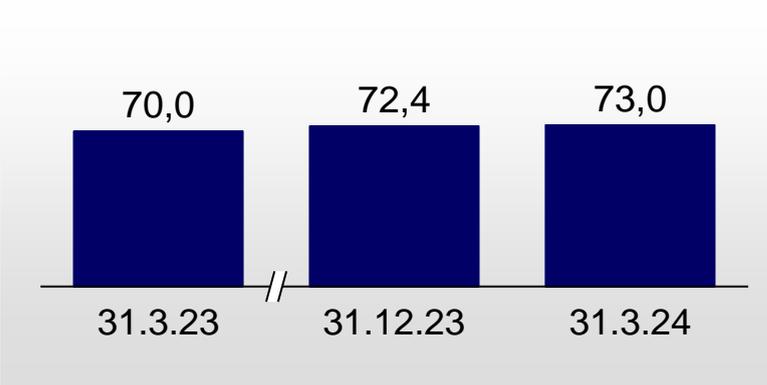
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Crediti deteriorati: copertura cospicua ed in aumento

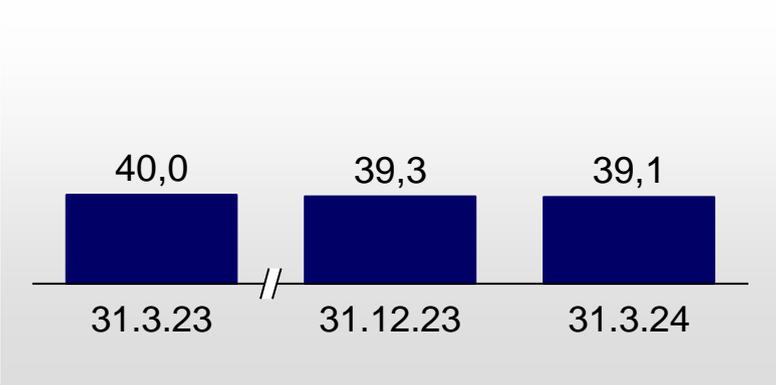
Copertura specifica; %



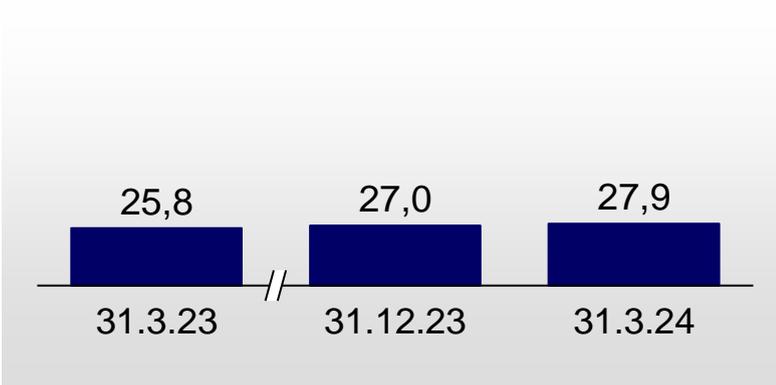
Sofferenze



Inadempienze probabili

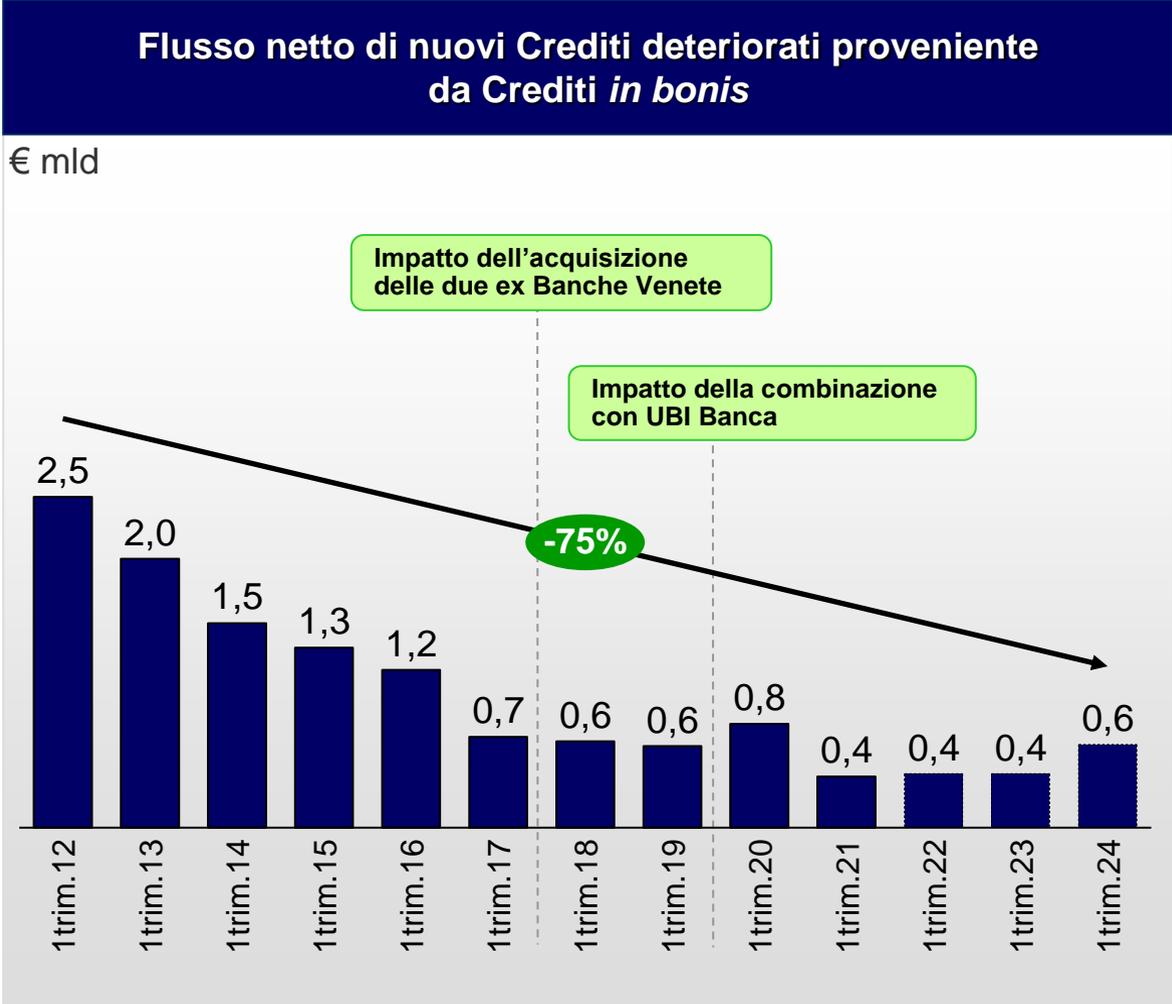
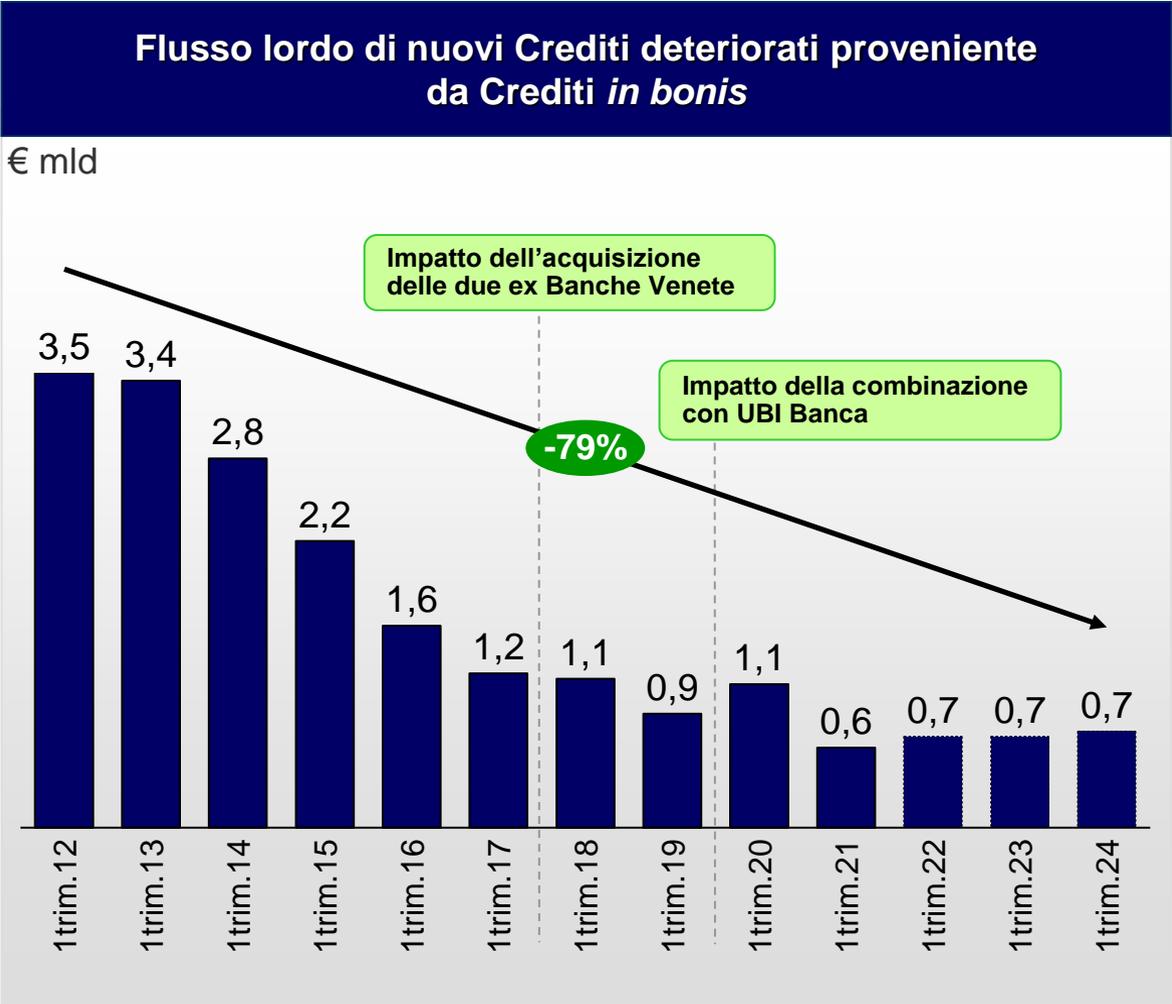


Scaduti e sconfinanti



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

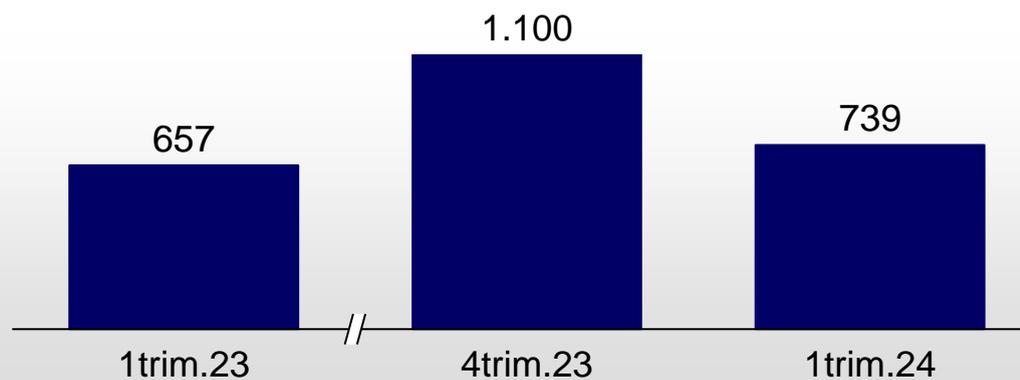
Flusso di Crediti deteriorati: ai minimi storici



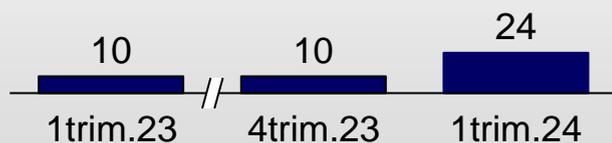
Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

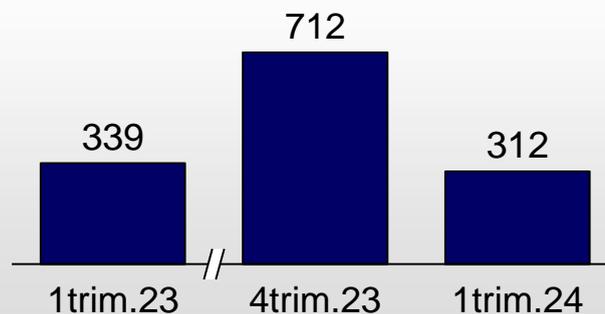
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



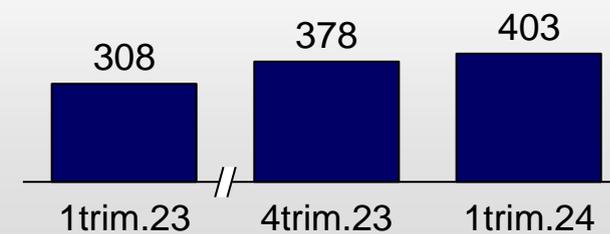
Sofferenze



Inadempienze probabili



Scaduti e sconfinanti

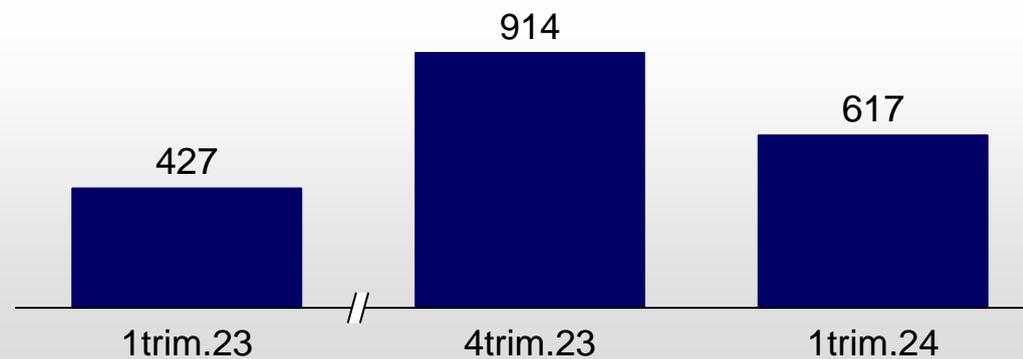


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

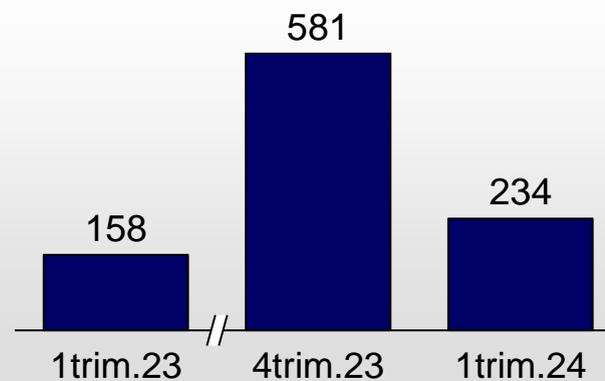
Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



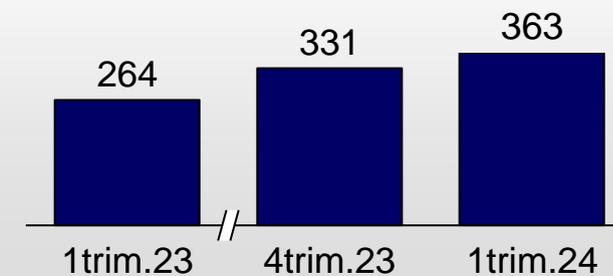
Sofferenze



Inadempienze probabili

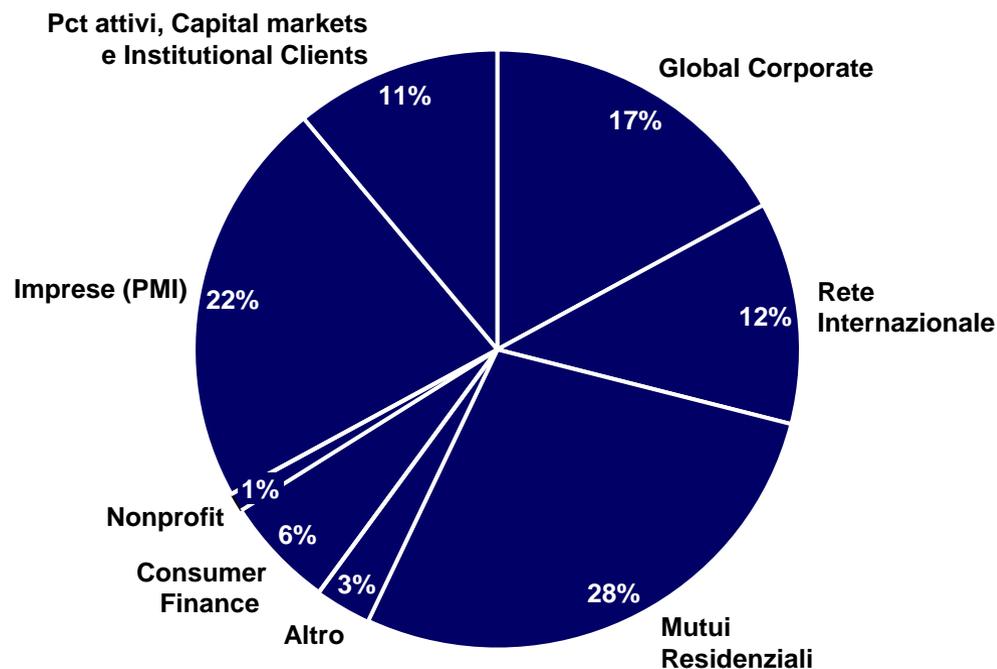


Scaduti e sconfinanti



Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di *business* (dati al 31.3.24)



■ Il portafoglio mutui residenziali presenta un basso profilo di rischio

- Rapporto rata/reddito disponibile al 31%
- *Loan-to-Value* medio pari al ~58%
- Durata media all'accensione pari a ~25 anni
- Durata media residua pari a ~19 anni

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

	31.3.24
Amministrazioni pubbliche	5,3%
Società finanziarie	8,1%
Società non finanziarie	42,0%
<i>di cui:</i>	
SERVIZI	4,6%
UTILITY	4,2%
DISTRIBUZIONE	3,0%
IMMOBILIARE	3,0%
COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI	2,7%
ALIMENTARE	2,6%
MEZZI DI TRASPORTO	2,2%
METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	2,1%
INFRASTRUTTURE	2,1%
SISTEMA MODA	2,0%
ENERGIA ED ESTRAZIONE	2,0%
AGRICOLTURA	1,6%
TURISMO	1,6%
TRASPORTI	1,6%
MECCANICA	1,5%
CHIMICA, GOMMA E PLASTICA	1,5%
COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE	1,0%
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 31.3.24

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

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

(1) E' inoltre presente un *off-balance* di €0,04mld per la Russia (di cui €0,015mld margini disponibili irrevocabili)

(2) *Export Credit Agencies*

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

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

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

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Risultati per area di *business*

Dati al 31.3.24

	Divisioni						Centro di Governo / Altro ⁽⁵⁾	Totale
	Banca dei Territori	IMI Corporate & Investment Banking	International Subsidiary Banks ⁽¹⁾	Private Banking ⁽²⁾	Asset Management ⁽³⁾	Insurance ⁽⁴⁾		
Proventi operativi netti (€ mln)	2.941	1.009	788	858	240	441	455	6.732
Risultato gestione operativa (€ mln)	1.465	661	490	619	186	355	386	4.162
Risultato netto (€ mln)	588	468	318	409	163	241	114	2.301
Cost/Income (%)	50,2	34,5	37,8	27,9	22,5	19,5	n.s.	38,2
RWA (€ mld)	78,4	110,2	35,1	12,0	2,0	0,0	65,6	303,2
Raccolta diretta bancaria (€ mld)	263,4	119,3	55,9	43,8	0,0	0,0	93,5	575,9
Impieghi a clientela (€ mld)	229,0	124,5	41,3	13,6	0,3	0,0	14,7	423,3

Nota: L'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

(3) Eurizon

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

(5) Tesoreria, Strutture Centrali e rettifiche di consolidamento

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

€ mln

	1trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	1.571	1.701	8,3
Commissioni nette	1.176	1.208	2,7
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	32	29	(9,4)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(2)	3	n.s.
Proventi operativi netti	2.777	2.941	5,9
Spese del personale	(802)	(788)	(1,7)
Spese amministrative	(701)	(688)	(1,9)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	0	0	n.s.
Costi operativi	(1.503)	(1.476)	(1,8)
Risultato della gestione operativa	1.274	1.465	15,0
Rettifiche di valore nette su crediti	(211)	(257)	21,8
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(6)	(10)	66,7
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.057	1.198	13,3
Imposte sul reddito	(348)	(394)	13,2
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(13)	(22)	69,2
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(7)	(6)	(14,3)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	(188)	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	689	588	(14,7)

+20% considerando il beneficio dell'andamento effettivo dei tassi di mercato non completamente riflesso nel tasso interno di trasferimento applicato alla Divisione

€776mln escludendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Banca dei Territori: 1trim. vs 4trim.

€ mln

	4trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	1.629	1.701	4,4
Commissioni nette	1.137	1.208	6,2
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	27	29	7,4
Altri proventi (oneri) operativi netti	(3)	3	n.s.
Proventi operativi netti	2.790	2.941	5,4
Spese del personale	(1.035)	(788)	(23,9)
Spese amministrative	(884)	(688)	(22,2)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	0	0	n.s.
Costi operativi	(1.919)	(1.476)	(23,1)
Risultato della gestione operativa	871	1.465	68,2
Rettifiche di valore nette su crediti	(472)	(257)	(45,6)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(36)	(10)	(72,2)
Altri proventi (oneri) netti	17	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	380	1.198	215,3
Imposte sul reddito	(120)	(394)	228,3
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(28)	(22)	(21,4)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(6)	20,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	22	(188)	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	249	588	136,1

€776mln escludendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

€ mln

	1trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	598	758	26,8
Commissioni nette	256	283	10,5
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	97	(32)	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	0	n.s.
Proventi operativi netti	951	1.009	6,1
Spese del personale	(113)	(128)	13,3
Spese amministrative	(208)	(216)	3,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(4)	(4)	0,0
Costi operativi	(325)	(348)	7,1
Risultato della gestione operativa	626	661	5,6
Rettifiche di valore nette su crediti	(3)	39	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(38)	(2)	(94,7)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	585	698	19,3
Imposte sul reddito	(185)	(224)	21,1
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(6)	0,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	394	468	18,8

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

IMI Corporate & Investment Banking: 1trim. vs 4trim.

€ mln

	4trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	757	758	0,1
Commissioni nette	269	283	5,2
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(55)	(32)	(41,8)
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	0	n.s.
Proventi operativi netti	971	1.009	3,9
Spese del personale	(170)	(128)	(24,7)
Spese amministrative	(254)	(216)	(15,0)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(4)	(4)	0,0
Costi operativi	(428)	(348)	(18,7)
Risultato della gestione operativa	543	661	21,7
Rettifiche di valore nette su crediti	(44)	39	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(1)	(2)	100,0
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	498	698	40,2
Imposte sul reddito	(155)	(224)	44,5
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(7)	(6)	(14,3)
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	336	468	39,3

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

€ mln

	1trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	520	640	23,1
Commissioni nette	138	146	5,8
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	21	17	(19,0)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(16)	(15)	(6,3)
Proventi operativi netti	663	788	18,9
Spese del personale	(138)	(156)	13,0
Spese amministrative	(102)	(113)	10,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(28)	(29)	3,6
Costi operativi	(268)	(298)	11,2
Risultato della gestione operativa	395	490	24,1
Rettifiche di valore nette su crediti	0	(19)	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(2)	0	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	120	1	(99,2)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	513	472	(8,0)
Imposte sul reddito	(130)	(137)	5,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(10)	(11)	10,0
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)	(6)	(5)	(16,7)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	366	318	(13,1)

+18,9% escludendo la plusvalenza per la cessione del ramo *acquiring* di PBZ Card contabilizzata nel 1trim.23

+17,3% escludendo la plusvalenza per la cessione del ramo *acquiring* di PBZ Card contabilizzata nel 1trim.23

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

International Subsidiary Banks: 1trim. vs 4trim.

€ mln

	4trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	628	640	1,9
Commissioni nette	147	146	(0,7)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(2)	17	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(27)	(15)	(44,4)
Proventi operativi netti	746	788	5,6
Spese del personale	(190)	(156)	(17,9)
Spese amministrative	(139)	(113)	(18,7)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(31)	(29)	(6,5)
Costi operativi	(360)	(298)	(17,2)
Risultato della gestione operativa	386	490	26,9
Rettifiche di valore nette su crediti	(135)	(19)	(85,9)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	5	0	(100,0)
Altri proventi (oneri) netti	2	1	(50,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	258	472	82,9
Imposte sul reddito	(54)	(137)	153,7
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(16)	(11)	(31,3)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(4)	(1)	(75,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(13)	(5)	(61,5)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	1	0	(100,0)
Risultato netto	172	318	84,9

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

€ mln

	1trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	280	313	11,8
Commissioni nette	455	534	17,4
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	20	7	(65,0)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(1)	4	n.s.
Proventi operativi netti	754	858	13,8
Spese del personale	(117)	(120)	2,6
Spese amministrative	(91)	(94)	3,3
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(21)	(25)	19,0
Costi operativi	(229)	(239)	4,4
Risultato della gestione operativa	525	619	17,9
Rettifiche di valore nette su crediti	(6)	2	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(6)	(7)	16,7
Altri proventi (oneri) netti	0	20	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	513	634	23,6
Imposte sul reddito	(158)	(195)	23,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(6)	0,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(6)	(5)	(16,7)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	(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	0	(1)	n.s.
Risultato netto	343	409	19,2

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Private Banking: 1trim. vs 4trim.

€ mln

	4trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	334	313	(6,3)
Commissioni nette	473	534	12,9
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	13	7	(46,2)
Altri proventi (oneri) operativi netti	1	4	300,0
Proventi operativi netti	821	858	4,5
Spese del personale	(161)	(120)	(25,5)
Spese amministrative	(96)	(94)	(2,1)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(24)	(25)	4,2
Costi operativi	(281)	(239)	(14,9)
Risultato della gestione operativa	540	619	14,6
Rettifiche di valore nette su crediti	(8)	2	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(58)	(7)	(87,9)
Altri proventi (oneri) netti	14	20	42,9
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	488	634	29,9
Imposte sul reddito	(148)	(195)	31,8
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(8)	(6)	(25,0)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(5)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	2	(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	(1)	(1)	0,0
Risultato netto	328	409	24,7

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

€ mln

	1trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	1	14	n.s.
Commissioni nette	209	214	2,4
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	8	1	(87,5)
Altri proventi (oneri) operativi netti	17	11	(35,3)
Proventi operativi netti	235	240	2,1
Spese del personale	(23)	(24)	4,3
Spese amministrative	(27)	(28)	3,7
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(2)	(2)	0,0
Costi operativi	(52)	(54)	3,8
Risultato della gestione operativa	183	186	1,6
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(2)	0	(100,0)
Altri proventi (oneri) netti	0	30	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	181	216	19,3
Imposte sul reddito	(51)	(52)	2,0
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	129	163	26,4

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Asset Management: 1trim. vs 4trim.

€ mln

	4trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	12	14	16,7
Commissioni nette	197	214	8,6
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1	1	0,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	9	11	22,2
Proventi operativi netti	219	240	9,6
Spese del personale	(38)	(24)	(36,8)
Spese amministrative	(36)	(28)	(22,2)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(2)	(2)	0,0
Costi operativi	(76)	(54)	(28,9)
Risultato della gestione operativa	143	186	30,1
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	30	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	143	216	51,0
Imposte sul reddito	(39)	(52)	33,3
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (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	103	163	58,3

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Insurance: 1trim.24 vs 1trim.23

€ mln

	1trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	1	1	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	385	447	16,1
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(2)	(7)	250,0
Proventi operativi netti	384	441	14,8
Spese del personale	(35)	(38)	8,6
Spese amministrative	(39)	(39)	0,0
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(8)	(9)	12,5
Costi operativi	(82)	(86)	4,9
Risultato della gestione operativa	302	355	17,5
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	2	1	(50,0)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	304	356	17,1
Imposte sul reddito	(97)	(110)	13,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(2)	(3)	50,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(2)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(2)	0	n.s.
Risultato netto	201	241	19,9

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Insurance: 1trim. vs 4trim.

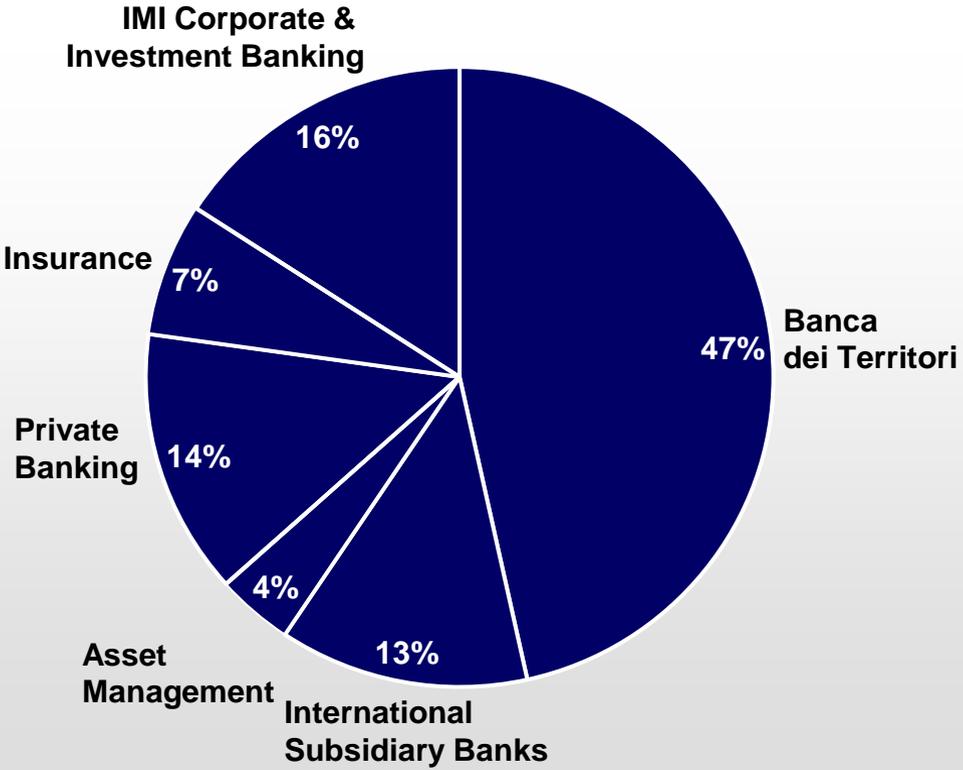
€ mln

	4trim.23	1trim.24	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	1	1	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	383	447	16,7
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(4)	(7)	75,0
Proventi operativi netti	380	441	16,1
Spese del personale	(48)	(38)	(20,8)
Spese amministrative	(59)	(39)	(33,9)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(8)	(9)	12,5
Costi operativi	(115)	(86)	(25,2)
Risultato della gestione operativa	265	355	34,0
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	4	1	(75,0)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	269	356	32,3
Imposte sul reddito	(91)	(110)	20,9
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(8)	(3)	(62,5)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(3)	(2)	(33,3)
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	167	241	44,3

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Leadership di mercato in Italia

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



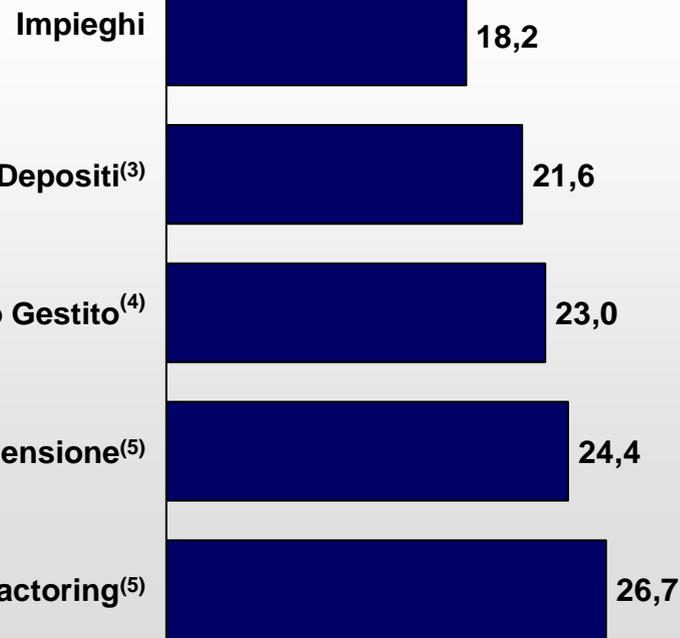
Leader in Italia

Ranking

Quote di mercato⁽²⁾

%

- 1
- 1
- 1
- 1
- 1



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Escluso il Centro di Governo
 (2) Dati al 31.3.24
 (3) Comprendono le obbligazioni
 (4) Fondi comuni; dati al 31.12.23
 (5) Dati al 31.12.23

International Subsidiary Banks per Paese

Dati al 31.3.24

	 Ungheria	 Slovacchia	 Slovenia	 Croazia	 Bosnia	 Serbia	 Albania	 Romania	 Moldavia	 Ucraina ^(*)	Totale CEE	 Egitto	Totale	Incidenza % sul Gruppo
Proventi operativi netti (€ mln)	122	188	43	164	12	121	20	14	4		688	100	789	11,7%
Costi operativi (€ mln)	35	61	14	56	7	35	8	10	3		230	31	261	10,1%
Rettifiche su crediti (€ mln)	2	10	1	(4)	(0)	10	(1)	(3)	(0)		14	5	19	8,0%
Risultato netto (€ mln)	41	64	17	94	4	60	9	5	1		295	47	343	14,9%
Raccolta diretta da clientela (€ mld)	5,9	20,7	3,4	12,5	1,0	6,3	1,6	1,0	0,2		52,7	2,8	55,5	9,6%
Impieghi a clientela (€ mld)	3,9	17,9	2,3	8,9	0,9	4,9	0,5	0,7	0,1		40,0	1,2	41,3	9,7%
Crediti in bonis (€ mld)	3,8	17,7	2,3	8,8	0,9	4,8	0,5	0,7	0,1		39,6	1,2	40,9	9,8%
di cui:														
Retail valuta locale	47%	60%	44%	53%	34%	23%	31%	17%	68%		50%	53%	50%	
Retail in valuta estera	0%	0%	0%	0%	12%	28%	14%	11%	0%		4%	0%	4%	
Corporate valuta locale	24%	33%	56%	47%	32%	10%	15%	36%	19%		33%	25%	33%	
Corporate in valuta estera	29%	7%	0%	1%	21%	39%	39%	36%	13%		12%	22%	13%	
Totale Crediti deteriorati (€ mln)	41	147	7	131	8	49	7	5	2		397	10	407	8,2%
Copertura Crediti deteriorati	51%	59%	77%	61%	70%	67%	59%	79%	50%		61%	89%	64%	
Costo del credito annualizzato⁽¹⁾ (pb)	18	23	17	n.s.	n.s.	85	n.s.	n.s.	n.s.		14	158	18	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) Considerata la limitata operatività di Pravex Bank nel 1° trim. e, più in generale, la sua scarsa significatività, non si è proceduto al consolidamento del suo conto economico. Lo stato patrimoniale della controllata è stato consolidato sulla base del controvalore dei saldi del 31.12.23 al tasso di cambio del 31.3.24

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

Esposizione totale⁽¹⁾ per i principali Paesi

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	48.968	51.785	905	101.658	382.417
Austria	689	1.407	8	2.104	565
Belgio	3.319	4.890	133	8.342	1.075
Bulgaria					7
Croazia	261	533	61	855	8.685
Cipro			-5	-5	7
Repubblica Ceca	136	37		173	1.090
Danimarca	45	101	12	158	162
Estonia					2
Finlandia	294	342	2	638	174
Francia	7.703	7.280	289	15.272	4.571
Germania	573	3.141	543	4.257	5.408
Grecia	26		107	133	1.495
Ungheria	582	1.520	52	2.154	4.084
Irlanda	1.026	1.452	393	2.871	736
Italia	23.361	14.131	-1.717	35.775	321.045
Lettonia					15
Lituania					2
Lussemburgo	496	1.316	133	1.945	6.507
Malta					136
Paesi Bassi	1.152	1.250	147	2.549	2.213
Polonia	399	98	1	498	1.009
Portogallo	511	614	-2	1.123	414
Romania	58	584	12	654	835
Slovacchia	361	963	114	1.438	15.132
Slovenia		206		206	2.309
Spagna	7.937	11.623	614	20.174	4.332
Svezia	39	297	8	344	407
Albania	41	590	1	632	569
Egitto	92	554		646	1.874
Giappone	54	3.983	19	4.056	534
Russia	4	6		10	1.368
Serbia	7	644		651	5.115
Regno Unito	547	1.070	163	1.780	15.306
Stati Uniti d'America	3.886	10.198	419	14.503	7.971
Altri Paesi	6.681	8.309	195	15.185	21.408
Totale	60.280	77.139	1.702	139.121	436.562

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 31.3.24

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €71.874mln (di cui €49.109mln 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	38.751	36.971	-2.649	73.073	10.334
Austria	616	1.130		1.746	
Belgio	3.273	4.648	97	8.018	8
Bulgaria			1	1	
Croazia	156	533	61	750	1.407
Cipro					
Repubblica Ceca					
Danimarca					
Estonia					
Finlandia	254	190		444	
Francia	7.094	3.847	-131	10.810	15
Germania	49	1.691	418	2.158	
Grecia					
Ungheria	367	1.472	52	1.891	220
Irlanda	335	76	81	492	
Italia	17.028	9.507	-3.418	23.117	8.162
Lettonia					15
Lituania					
Lussemburgo	311	721		1.032	
Malta					
Paesi Bassi	828	110	39	977	
Polonia	190	90	1	281	
Portogallo	387	369	-29	727	76
Romania	58	584	5	647	3
Slovacchia	361	841	114	1.316	164
Slovenia		199		199	200
Spagna	7.444	10.963	60	18.467	64
Svezia					
Albania	41	590	1	632	
Egitto	92	554		646	672
Giappone		3.489		3.489	
Russia		6		6	
Serbia	7	644		651	345
Regno Unito		546	4	550	
Stati Uniti d'America	3.217	8.695	253	12.165	
Altri Paesi	2.783	4.432	17	7.232	4.745
Totale	44.891	55.927	-2.374	98.444	16.096

**Duration titoli governativi
(Attività bancaria): 6,9 anni
Duration corretta per coperture: 0,9 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 31.3.24

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €54.265mln (di cui €46.362mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€1.889mln (di cui -€536mln in Italia)

Esposizione verso banche per i principali Paesi⁽¹⁾

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	2.318	9.205	2.385	13.908	15.598
Austria	63	265	14	342	272
Belgio	24	164	29	217	182
Bulgaria					
Croazia					34
Cipro			-5	-5	
Repubblica Ceca		37		37	
Danimarca	30	25	9	64	10
Estonia					
Finlandia	32	111	2	145	4
Francia	337	2.241	295	2.873	1.683
Germania	283	697	52	1.032	2.949
Grecia			106	106	1.487
Ungheria	151	48		199	350
Irlanda	60	11	8	79	285
Italia	948	3.668	1.175	5.791	7.090
Lettonia					
Lituania					
Lussemburgo	92	447	102	641	46
Malta					106
Paesi Bassi	93	555	24	672	317
Polonia					1
Portogallo		203	21	224	303
Romania			4	4	81
Slovacchia		122		122	6
Slovenia		7		7	2
Spagna	187	423	545	1.155	387
Svezia	18	181	4	203	3
Albania					52
Egitto					42
Giappone	37	388		425	13
Russia					45
Serbia					74
Regno Unito	88	253	64	405	701
Stati Uniti d'America	146	499	144	789	711
Altri Paesi	112	2.935	64	3.111	2.310
Totale	2.701	13.280	2.657	18.638	19.546

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.3.24

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €10.459mln (di cui €1.386mln 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	7.899	5.609	1.169	14.677	356.485
Austria	10	12	-6	16	293
Belgio	22	78	7	107	885
Bulgaria			-1	-1	7
Croazia	105			105	7.244
Cipro					7
Repubblica Ceca	136			136	1.090
Danimarca	15	76	3	94	152
Estonia					2
Finlandia	8	41		49	170
Francia	272	1.192	125	1.589	2.873
Germania	241	753	73	1.067	2.459
Grecia	26		1	27	8
Ungheria	64			64	3.514
Irlanda	631	1.365	304	2.300	451
Italia	5.385	956	526	6.867	305.793
Lettonia					
Lituania					2
Lussemburgo	93	148	31	272	6.461
Malta					30
Paesi Bassi	231	585	84	900	1.896
Polonia	209	8		217	1.008
Portogallo	124	42	6	172	35
Romania			3	3	751
Slovacchia					14.962
Slovenia					2.107
Spagna	306	237	9	552	3.881
Svezia	21	116	4	141	404
Albania					517
Egitto					1.160
Giappone	17	106	19	142	521
Russia	4			4	1.323
Serbia					4.696
Regno Unito	459	271	95	825	14.605
Stati Uniti d'America	523	1.004	22	1.549	7.260
Altri Paesi	3.786	942	114	4.842	14.353
Totale	12.688	7.932	1.419	22.039	400.920

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.3.24

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €7.150mln (di cui €1.361mln in Italia)

Disclaimer

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

* * *

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

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

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