

Risultati 9M24

I migliori nove mesi di sempre con €7,2mld di Risultato netto

Wealth Management, Protection & Advisory ai vertici di settore e trasformazione tecnologica in accelerazione

Una banca forte per
un mondo sostenibile

31 ottobre 2024

Risultati 9M24: principali traguardi

Redditività ai vertici di settore	€7,2mld	Risultato netto , i migliori nove mesi di sempre, con l'8% di crescita delle Commissioni
Gestione efficace dei Costi	39,1%	Cost/Income ratio , ai vertici in Europa
Banca Zero-NPL	0,9%	NPL ratio netto ⁽¹⁾ , ai minimi storici
Patrimonializzazione estremamente solida	~13,9%	Fully phased-in CET1 ratio (in crescita di >30pb nel 3trim.), considerando 70% di <i>cash payout ratio</i> ⁽²⁾
Creazione e distribuzione di valore elevata e sostenibile	€5,0mld €1,7mld	Dividendi già maturati, di cui €3mld da pagare a novembre ⁽³⁾ Share buyback , finalizzato a ottobre
Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale	>€0,5mld	Contributo già investito ⁽⁴⁾ , con ~1.000 Persone dedicate

(1) Secondo la definizione EBA

(2) >13,6% non includendo alcun utile del 3trim.24, in conformità alla recente indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale CET1 nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel CET1

(3) Il 20.11.24. €17 centesimi per azione

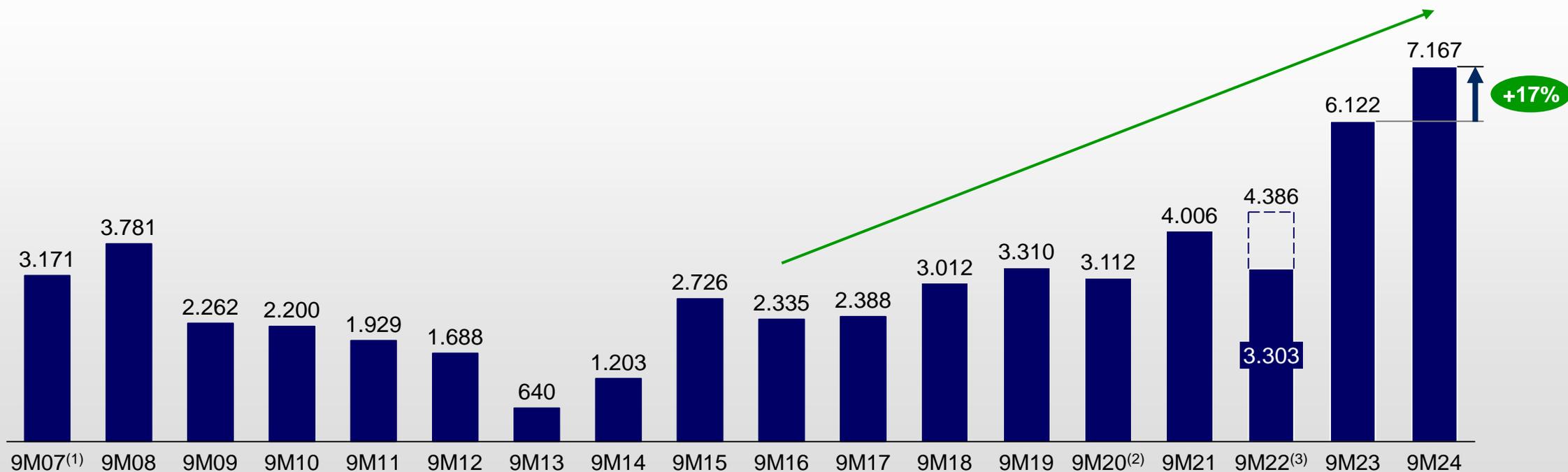
(4) Nel periodo 2023-9M24, a valere sul contributo totale di €1,5mld previsto per il periodo 2023-2027. Come costo per la Banca (inclusi costi di struttura pari a ~€0,5mld relativi alle ~1.000 Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti)

Il miglior Risultato netto nei 9M di sempre

Risultato netto

€ mln

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



(1) Escludendo le plusvalenze derivanti dalla vendita di Cariparma, FriulAdria e 202 filiali a Crédit Agricole

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

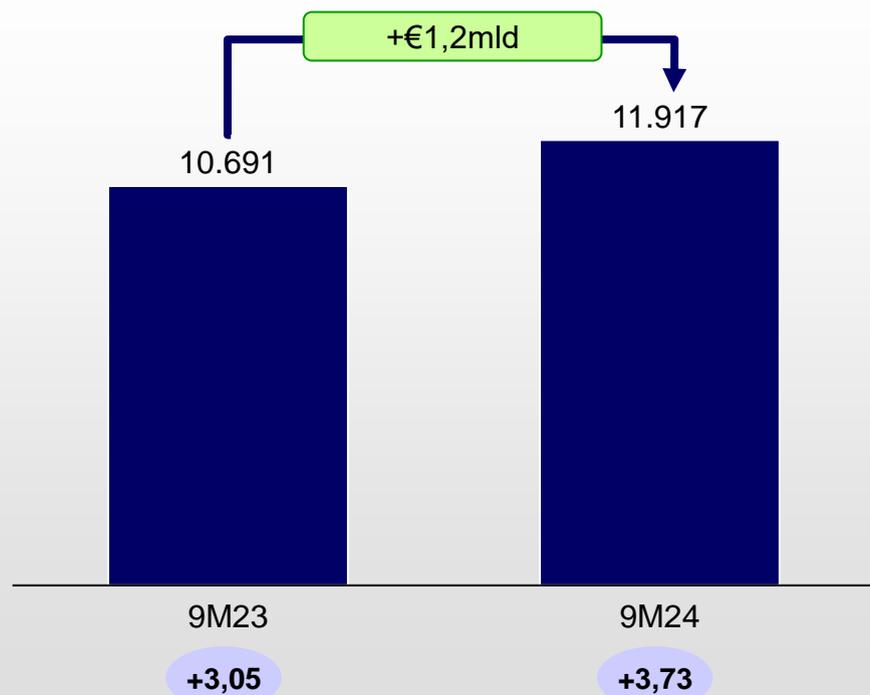
(3) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

Interessi netti resilienti

Interessi netti in crescita nei 9M...

€ mln

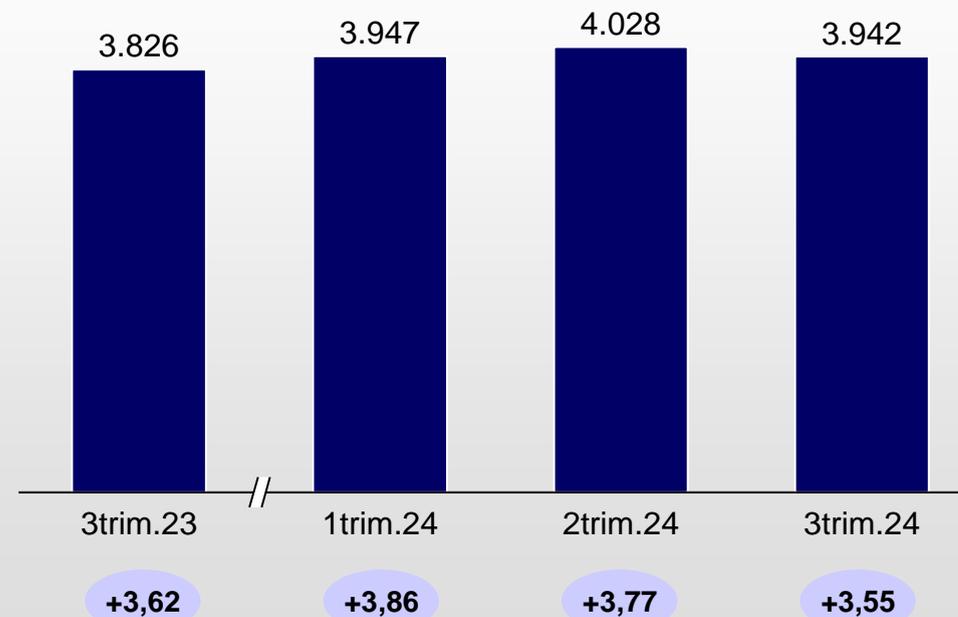
% Euribor 1M (dati medi)



... e resilienti nel 3° trimestre

€ mln

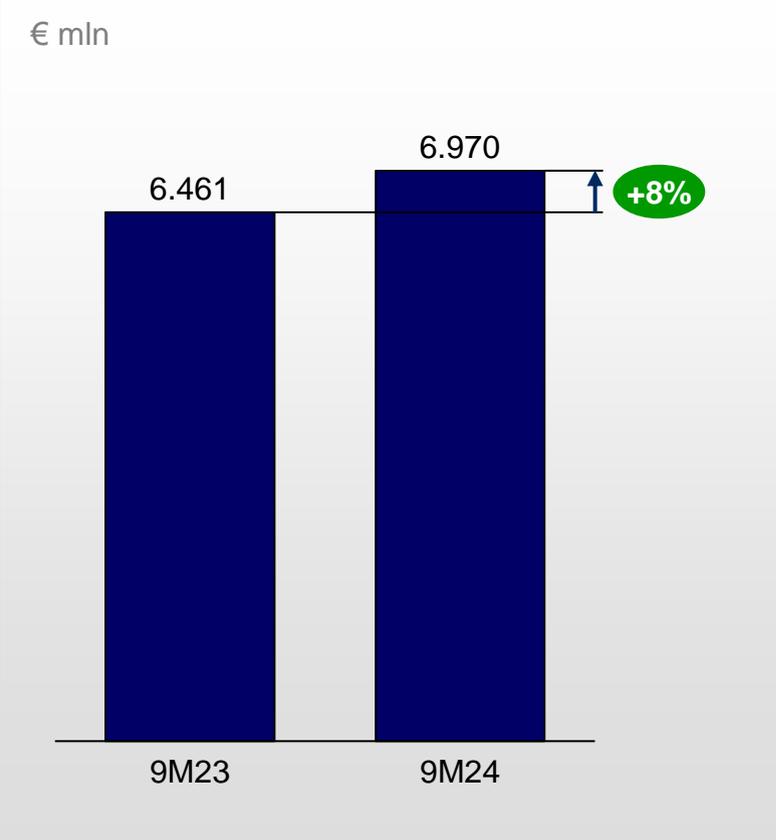
% Euribor 1M (dati medi)



Guidance di Interessi netti per il 2024 in crescita a >€15,5mld

Forte crescita delle Commissioni con flussi netti di Risparmio gestito in accelerazione

Forte crescita delle Commissioni nei 9M...



... con una crescita a doppia cifra nel 3° trimestre su base annuale...



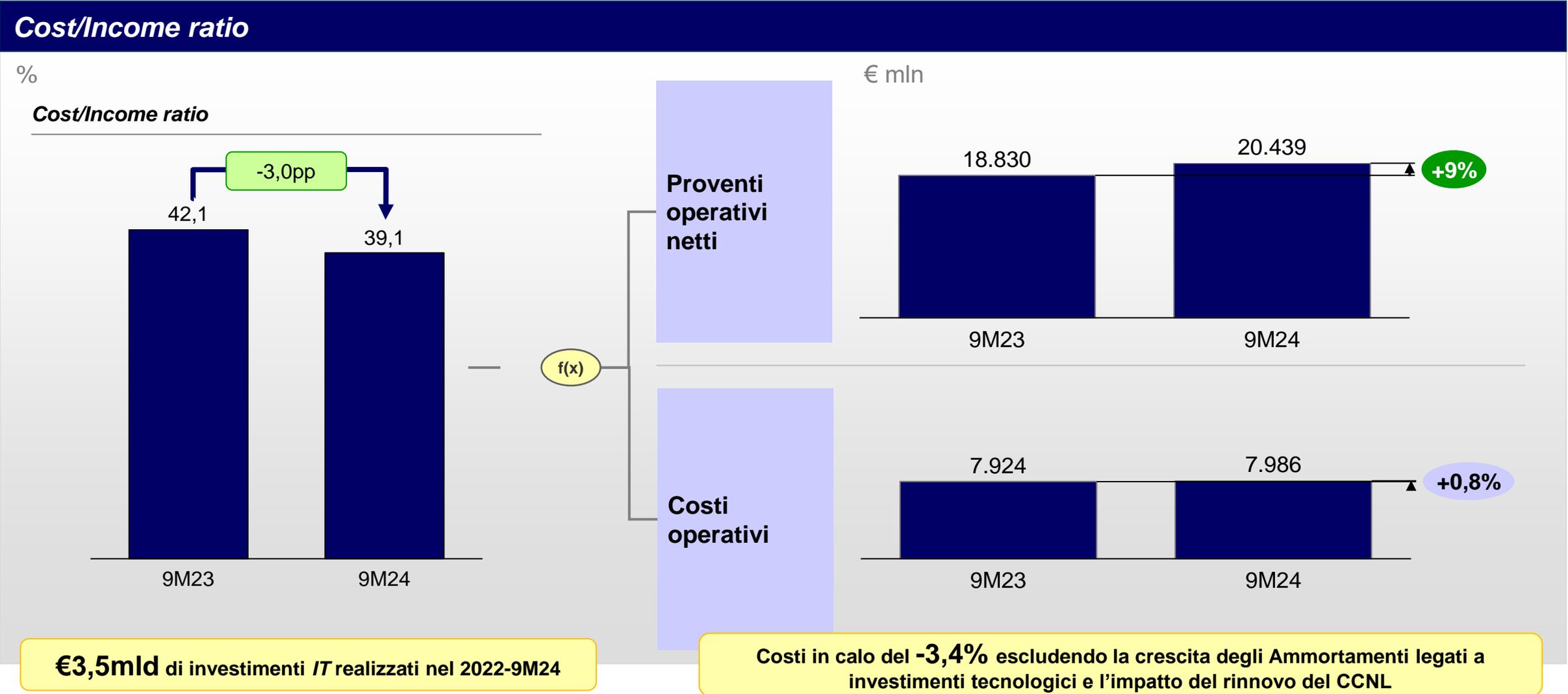
... e un'accelerazione dei flussi netti di Risparmio gestito



Crescita delle Commissioni principalmente guidata da Attività di gestione, intermediazione e consulenza

Nota: dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

Gestione efficace dei Costi investendo al contempo significativamente in tecnologia...



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

... con la nostra trasformazione tecnologica che consente il ricambio generazionale e maggiore efficienza, con 9.000 uscite e senza costi sociali

La nostra trasformazione tecnologica (ISYTECH) è in accelerazione...

€3,5mld investimenti IT già realizzati

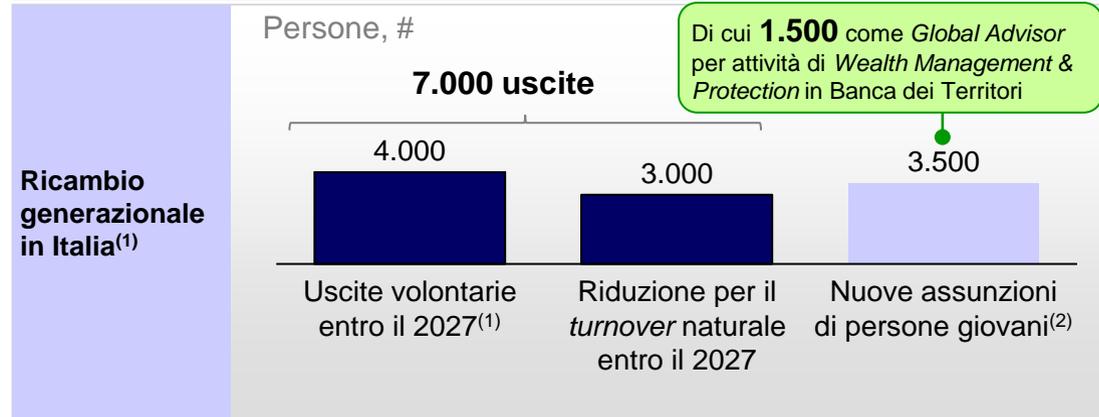
~80

AI use case già sviluppati, con una **roadmap ben definita** per ulteriori sviluppi nelle aree con il più alto potenziale di efficientamento

55% degli applicativi già **cloud-based** (vs ~10% nel 2021)

Programma su **larga scala di reskilling/upskilling** già attivo e funzionante per affrontare le sfide del futuro (es., nuovi skill digitali)

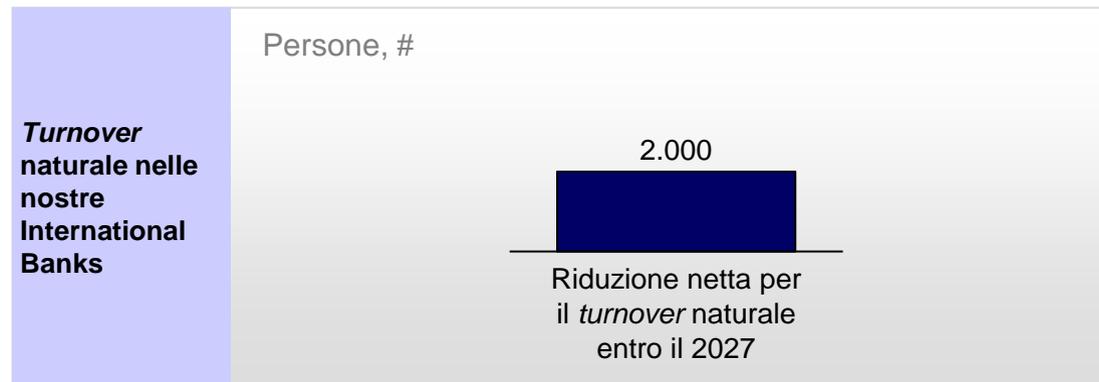
... abilitando il rinnovamento generazione e maggiore efficienza



4.000 uscite volontarie di Persone prossime all'età pensionabile, di cui **2.350** entro il 2025

Riduzione di 3.000 Persone per il **turnover** naturale entro il 2027, di cui **1.000** entro il 2025

3.500 nuove assunzioni di persone giovani entro il 1sem.28



Riduzione di 2.000 Persone entro il 2027 (di cui **500** entro il 2025), interamente concentrata sulle funzioni centrali, senza alcun impatto sui ruoli commerciali, grazie al **turnover** naturale

9.000 uscite entro il 2027 con ~€500mln di risparmi nelle Spese del personale a regime⁽³⁾

(1) Accordo con le Organizzazione Sindacali italiane siglato in ottobre, con relativi costi (~€500mln pre-tasse, ~€350mln al netto di imposte) da contabilizzare nel 4trim.

(2) Concordate con le Organizzazioni Sindacali italiane

(3) 2028

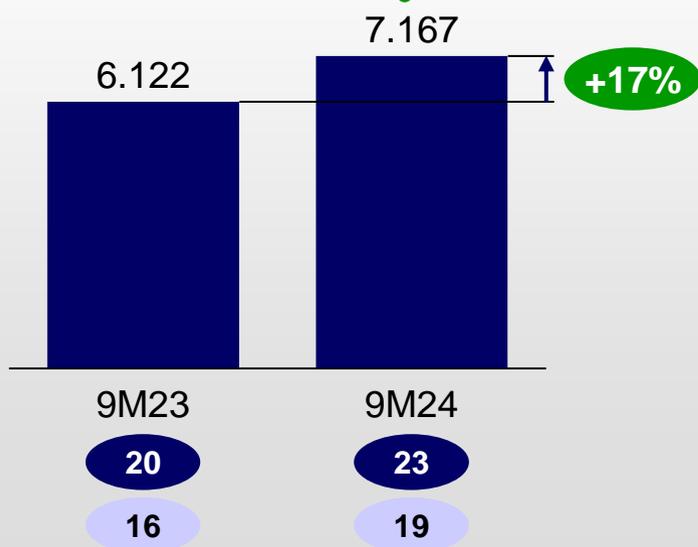
Elevata e sostenibile creazione di valore e una patrimonializzazione estremamente solida e in crescita

I migliori 9M sempre...

Risultato netto, € mln

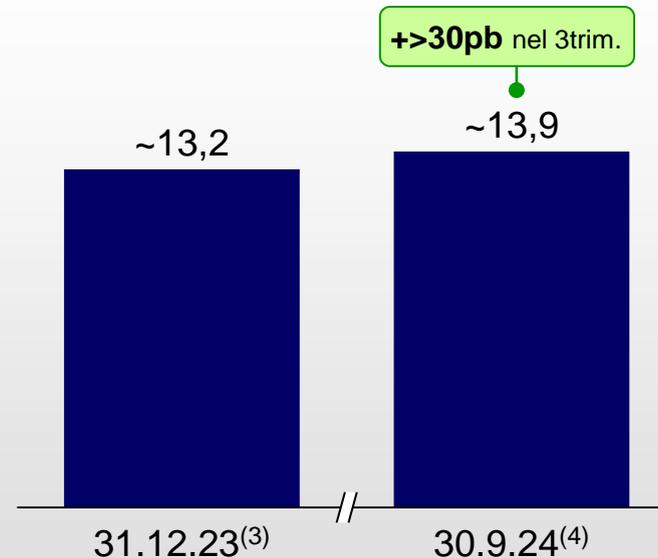
x ROTE⁽¹⁾, %; annualizzato
x ROE⁽²⁾, %; annualizzato

€7,4mld escludendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi



... accompagnati da una patrimonializzazione estremamente solida e in crescita...

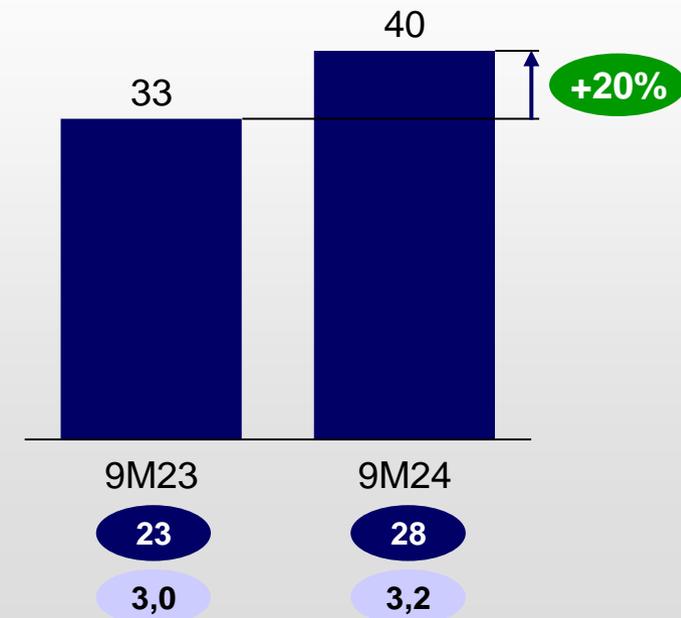
Fully phased-in CET1 ratio, %



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

EPS⁽⁵⁾ 9M, € centesimi

x DPS maturato, € centesimi
x Tangible book value per share⁽⁶⁾, €

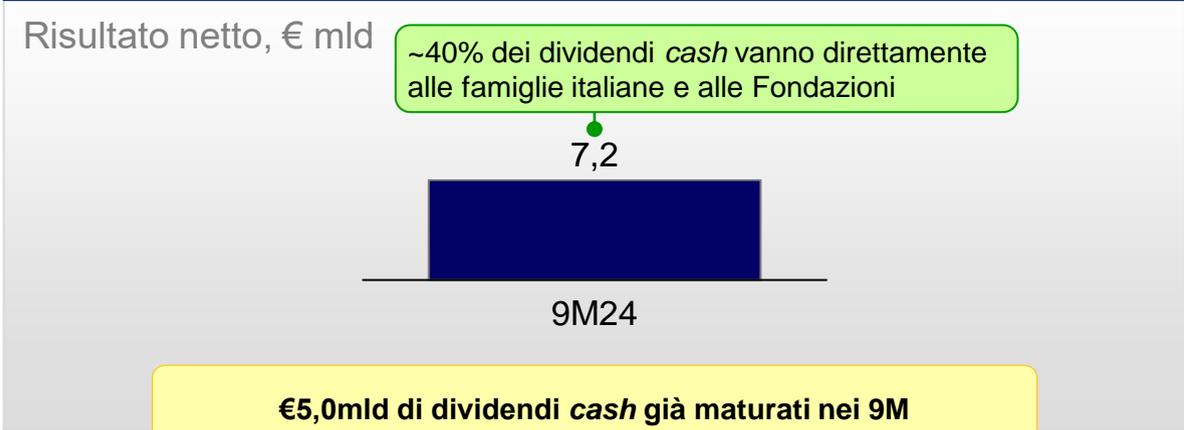


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

- (1) Risultato netto rapportato al patrimonio netto tangibile (patrimonio netto dopo la deduzione dell'avviamento e delle altre attività immateriali al netto delle relative passività fiscali differite) di fine periodo. Il patrimonio netto non include gli strumenti di capitale AT1 e l'utile di periodo. Il dato di periodo è stato annualizzato escludendo le plusvalenze contabilizzate nel 2023 per la cessione di Zhong Ou Asset Management e del *business acquiring* di PBZ Card
- (2) Risultato netto rapportato al patrimonio netto di fine periodo. Il patrimonio netto non include gli strumenti di capitale AT1 e l'utile di periodo. Il dato di periodo è stato annualizzato al netto delle plusvalenze contabilizzate nel 2023 per la cessione di Zhong Ou Asset Management e del *business acquiring* di PBZ Card
- (3) Tenendo conto di €1,7mld di *buyback* finalizzato a ottobre
- (4) Tenendo conto del *cash payout ratio* del 70%. >13,6% non includendo alcun utile del 3trim.24, in conformità alla recente indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale CET1 nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel CET1
- (5) Basato sul numero medio di azioni nei 9M
- (6) Numero di azioni al 30.10.24, Escludendo AT1. TBVPS pari a €2,6 nei 9M23 e €2,7 nei 9M24

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

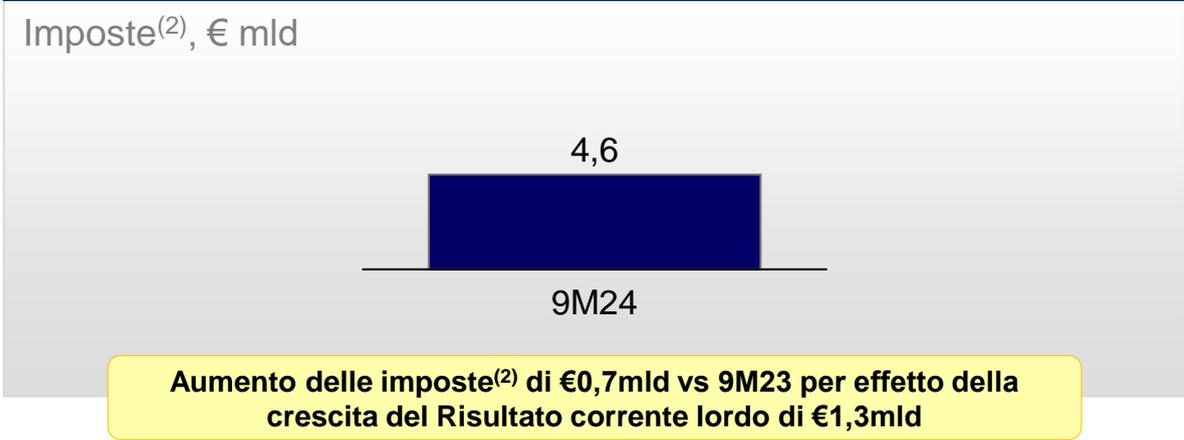
Azionisti



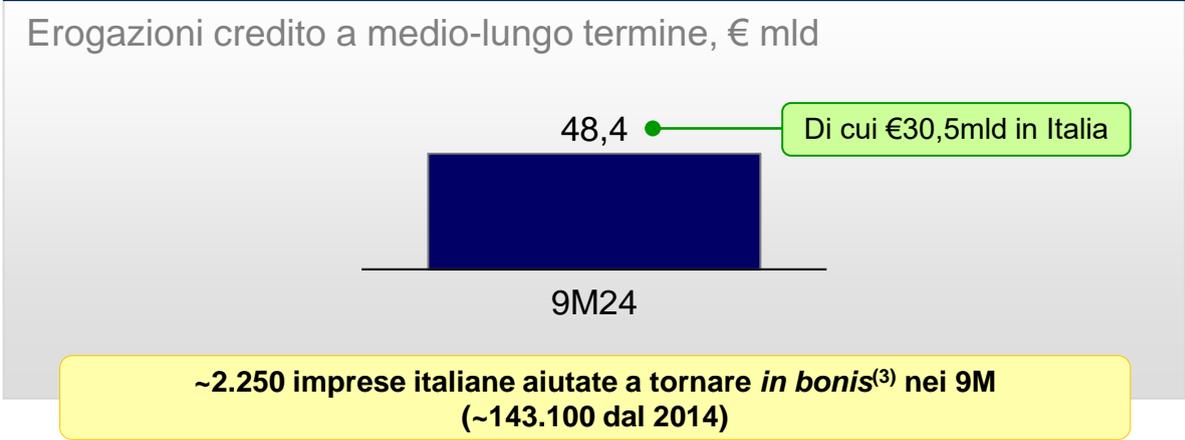
Dipendenti



Settore pubblico



Famiglie e imprese

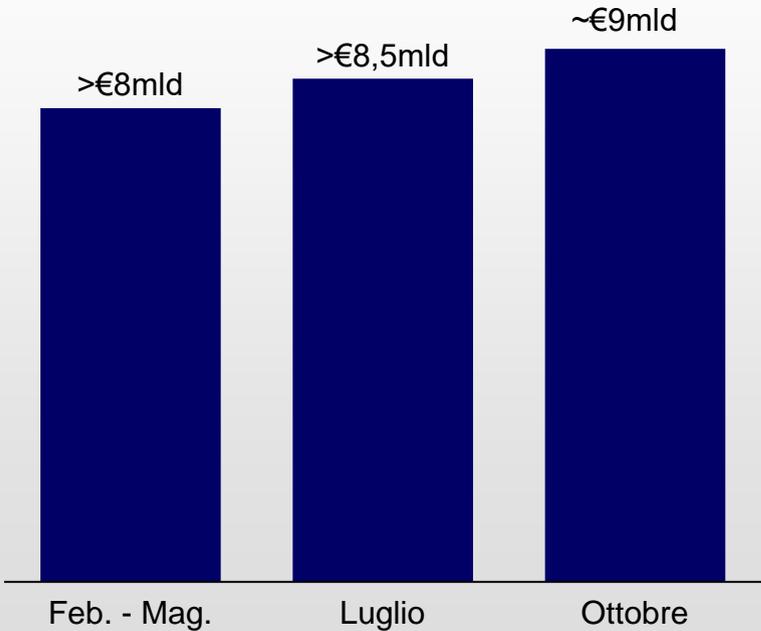


(1) Da *Top Employers Institute*
 (2) Dirette e indirette. Aumento vs 9M23 quasi interamente dovuto alle imposte dirette
 (3) Dovuto a rientri *in bonis* da Crediti deteriorati

Guidance di Risultato netto 2025 e proiezioni CET1 ratio migliorate

Migliorate la *guidance* di Risultato netto per il 2025...

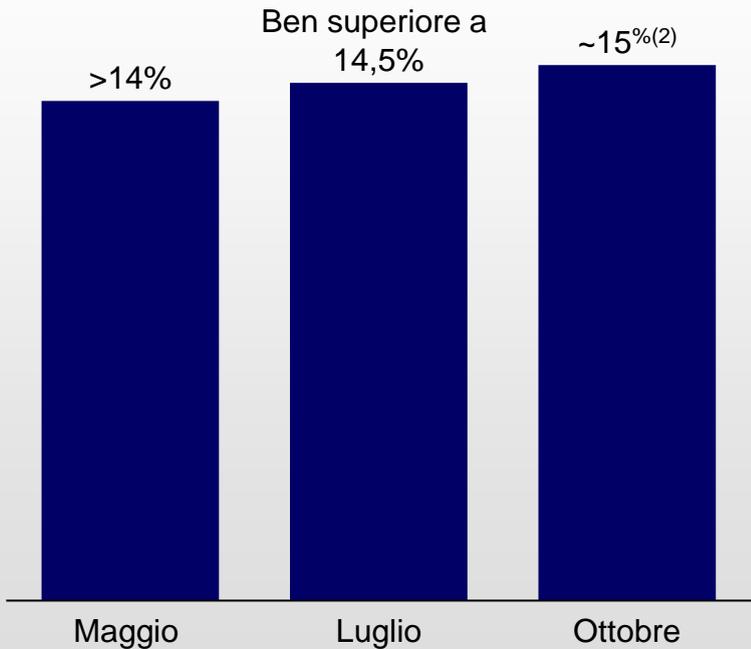
Guidance Risultato netto 2025



Guidance di Risultato netto 2024 confermata a >€8,5mld, nonostante le significative azioni manageriali⁽¹⁾ del 4trim. per rafforzare la profittabilità futura

... e le proiezioni per il 2025 del CET1 ratio

Proiezioni CET1 ratio al 31.12.25 pre impatto Basilea 4



- **Cash payout ratio del 70%**
 - **Distribuzioni aggiuntive per il 2024 da quantificare quando verranno approvati i risultati annuali**
 - **Ulteriori distribuzioni future saranno valutate di anno in anno**
- Dividend yield⁽³⁾ a ~10% nel 2024 e ~10,5% nel 2025**

(1) Incluso l'accordo con le Organizzazioni Sindacali italiane per 4.000 uscite volontarie siglato a ottobre, con relativi costi (~€500mln pre-tasse, ~€350mln al netto di imposte) da contabilizzare nel 4trim.
 (2) Non considerando: distribuzioni aggiuntive per il 2024 e il 2025, ~40pb di impatto da Basilea 4 nel 2025 e ~100pb di beneficio dall'assorbimento delle DTA dopo il 2025 (di cui la maggior parte entro il 2028)
 (3) Basato sul prezzo medio delle azioni nei 9M24, numero di azioni al 30.10.24, *guidance* del Risultato netto >€8,5mld al 2024 e ~€9mld al 2025 con *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

9M24: i migliori nove mesi di sempre

ISP è ben preparata per continuare ad avere successo

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

I migliori nove mesi di sempre con €7,2mld di Risultato netto

€7,2mld di Risultato netto (+17% vs 9M23), €7,4mld escludendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi

€2,4mld di Risultato netto nel 3trim. (+26% vs 3trim.23), il miglior 3trim. di sempre

I migliori 9M di sempre per Proventi operativi netti (+9% vs 9M23), Risultato della gestione operativa (+14%) e Risultato corrente lordo (+13%)

Il miglior 3trim. di sempre per Interessi netti (+3% vs 3trim.23), Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo

Forte crescita delle Commissioni (+8% vs 9M23, +10% vs 3trim.23) e i migliori nove mesi di sempre dell'Attività assicurativa (+3% vs 9M23)

Aumento di €25mld delle Attività finanziarie della clientela nel 3trim. (con €2,6mld flussi netti di Risparmio gestito) raggiungendo ~€1.400mld (+€135mld vs 30.9.23)

Gestione efficace dei Costi investendo al contempo fortemente nella tecnologia, con il *Cost/Income ratio* dei 9M più basso di sempre (39,1%)

Stock di Crediti deteriorati più bassi di sempre con ulteriore decrescita nel 3° trimestre (*NPL ratio* netto a 0,9%⁽¹⁾)

Flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici, da cui deriva il Costo del rischio annualizzato 9M più basso di sempre a 25pb, senza rilascio di *overlay*

Forte crescita del *fully phased-in CET1 ratio* a ~13,9%⁽²⁾ (in crescita di >30pb nel 3trim.)

€5,0mld di dividendi *cash* già maturati nei 9M di cui ~€3mld da pagare come *interim dividend* a novembre⁽³⁾

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

Nota: dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

(1) Secondo la definizione EBA

(2) Tenendo conto del *cash payout ratio* del 70%. >13,6% non includendo alcun utile del 3trim.24, in conformità alla recente indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale *CET1* nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel *CET1*

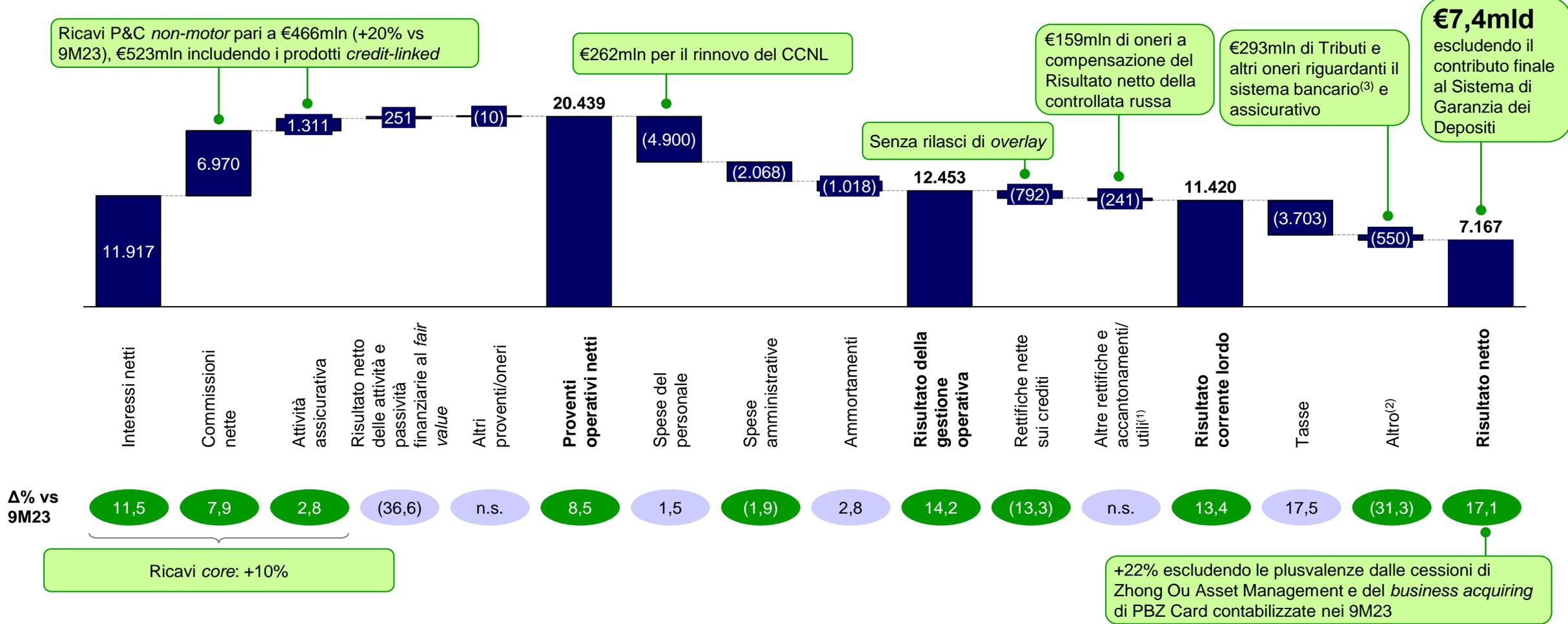
(3) Il 20.11.24. €17 centesimi per azione

(4) 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)

(5) Nel periodo 2023-9M24

9M24: Risultato netto pari a €7,2mld, i migliori 9M di sempre

9M24 CE; € mln

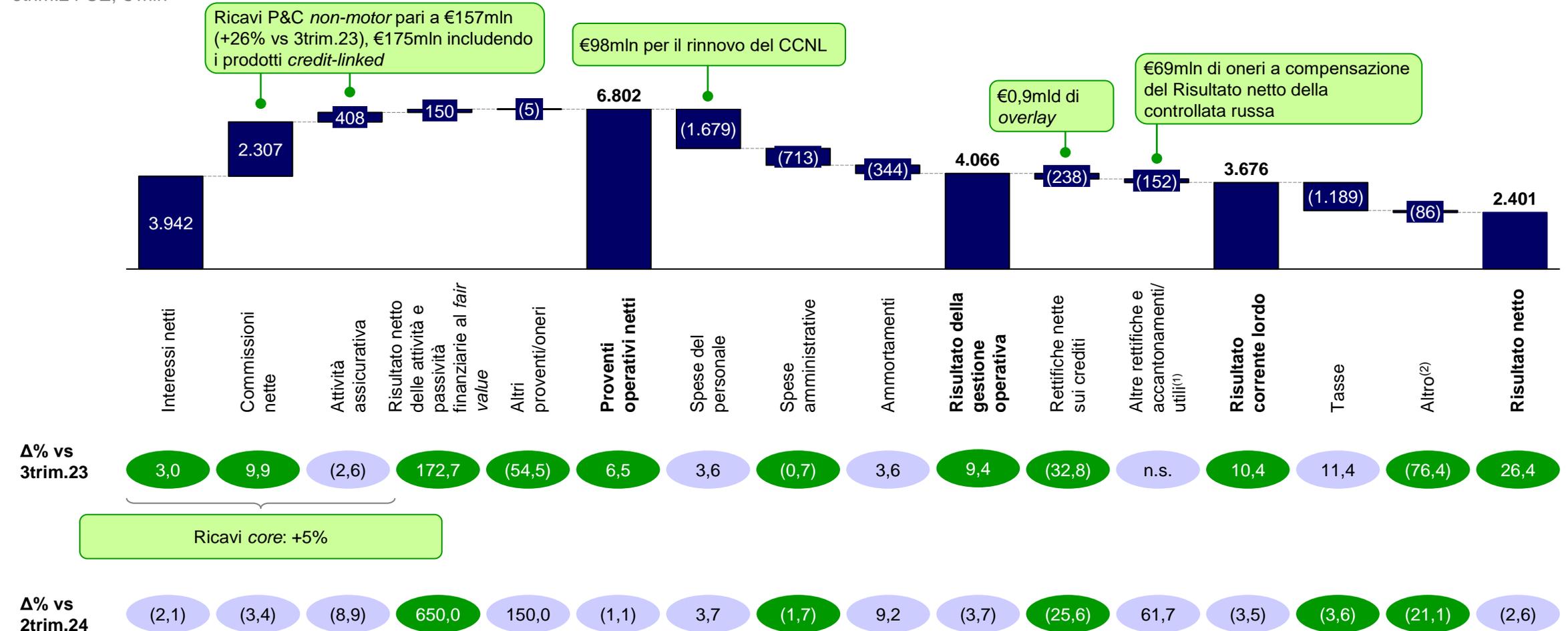


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

(1) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate
 (2) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte), Effetti economici dell'allocazione dei costi di acquisizione (al netto delle imposte), Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte), Rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte), Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi
 (3) Includendo il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi: €351mln pre-tasse (€236mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

3trim.24: Risultato netto pari a €2,4mld, il miglior 3trim. di sempre con una forte crescita su base annuale delle Commissioni

3trim.24 CE; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

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

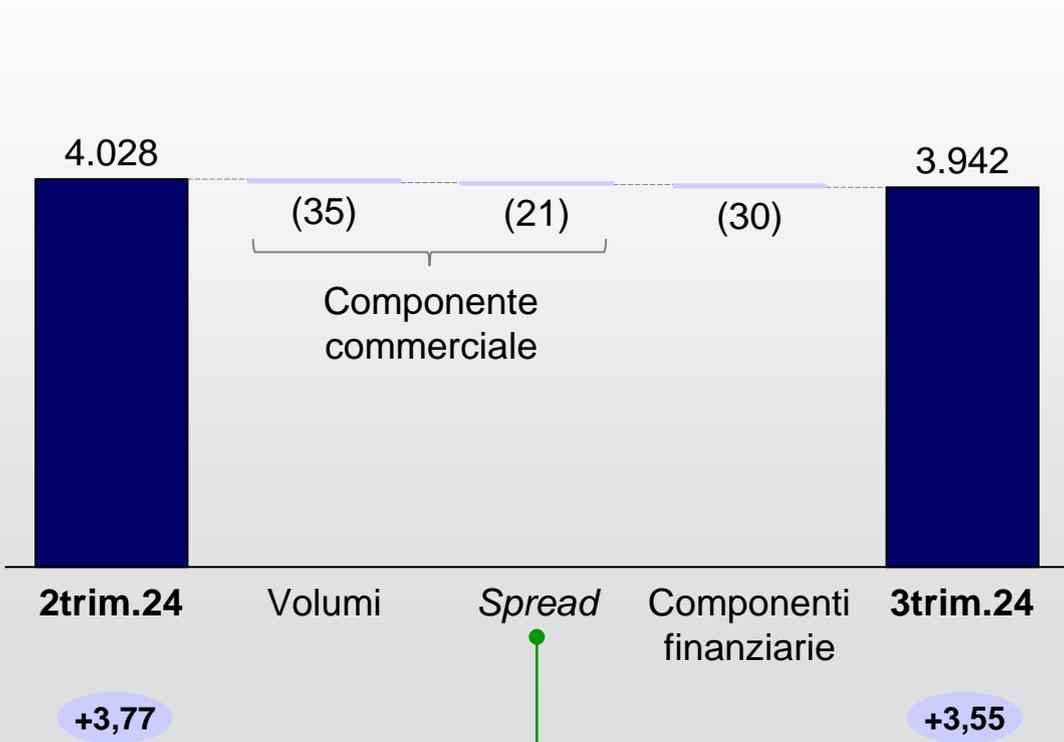
(2) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte), Effetti economici dell'allocazione dei costi di acquisizione (al netto delle imposte), Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte), Rettifiche di valore dell'avviamento e delle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

Interessi netti resilienti e con una forte crescita su base annuale

Interessi netti – Confronto trimestrale

€ mln, Δ 3trim.24 vs 2trim.24

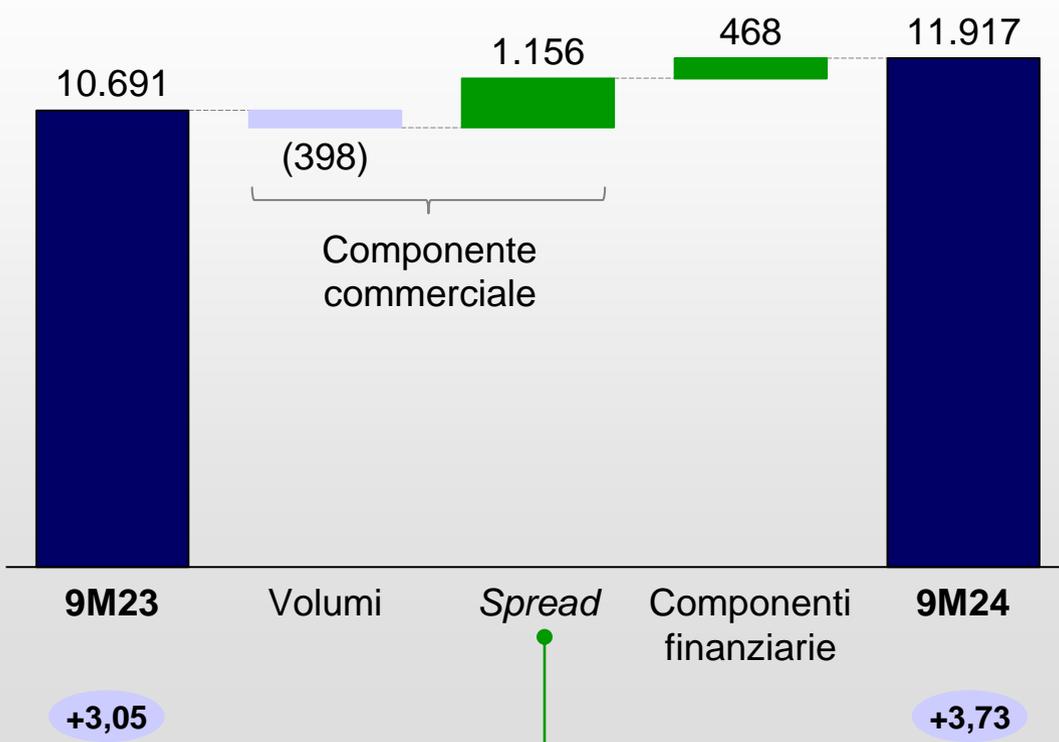
% Euribor 1M (dati medi)



Interessi netti – Confronto annuale

€ mln, Δ 9M24 vs 9M23

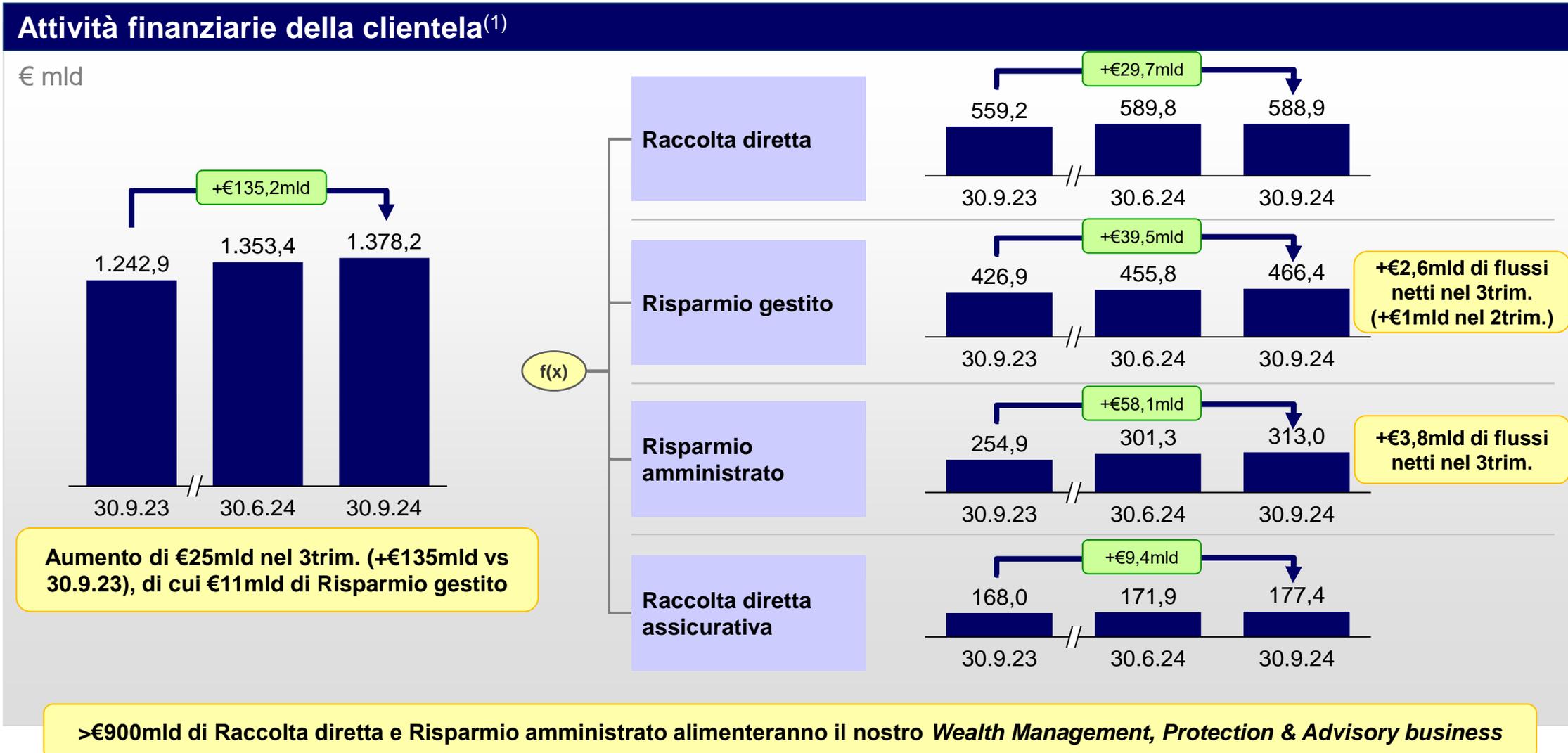
% Euribor 1M (dati medi)



Include l'hedging delle poste a vista (al 30.9.24: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di duration, ~1,3% di rendimento, ~€2,4mld di scadenze mensili)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

~€1.400 miliardi in Attività finanziarie della clientela, pronti per fare leva sulla nostra leadership nel *Wealth Management, Protection & Advisory*

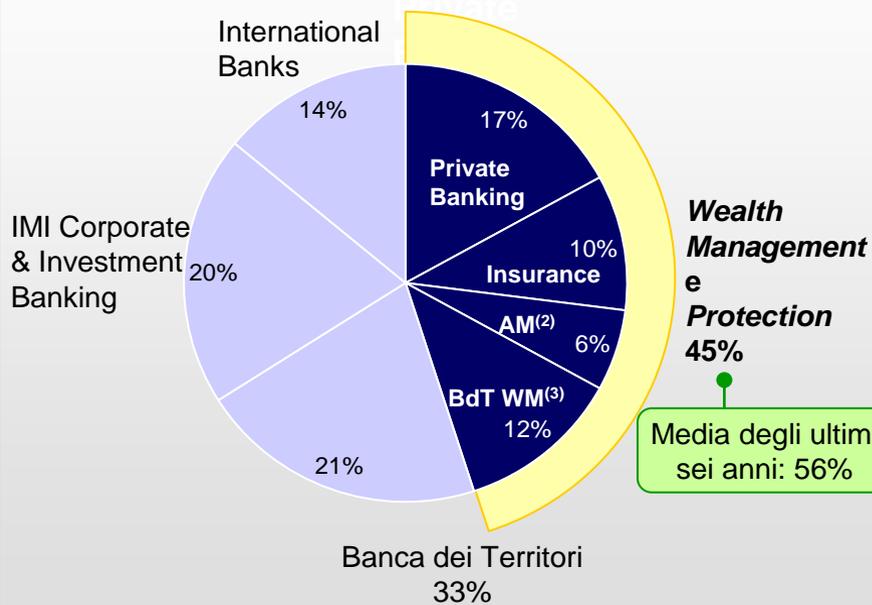


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24
 (1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

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

Forte contributo del *Wealth Management*...

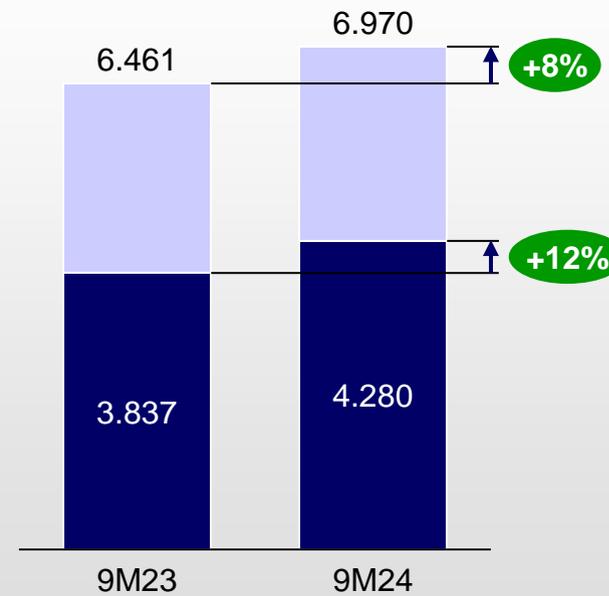
% Risultato corrente lordo⁽¹⁾ 9M24



... con una forte crescita delle Commissioni nei 9M...

€ mln

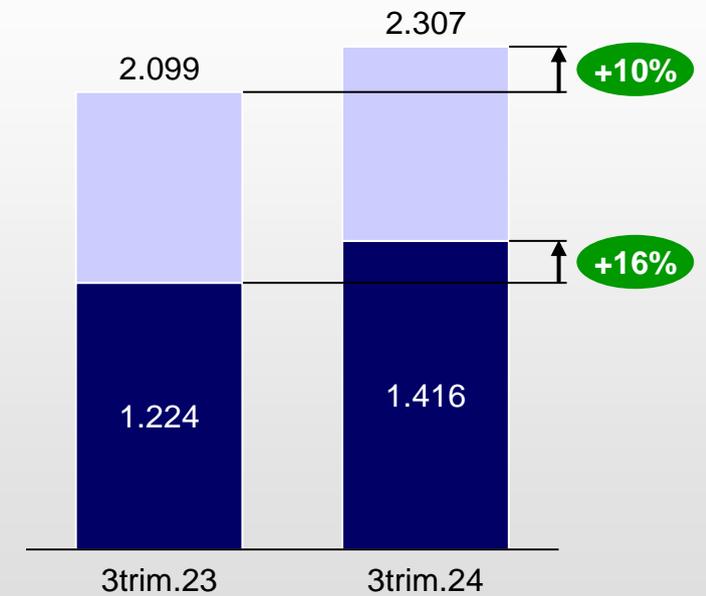
■ Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza



... e nel 3° trimestre

€ mln

■ Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

(1) Escludendo il Centro di Governo

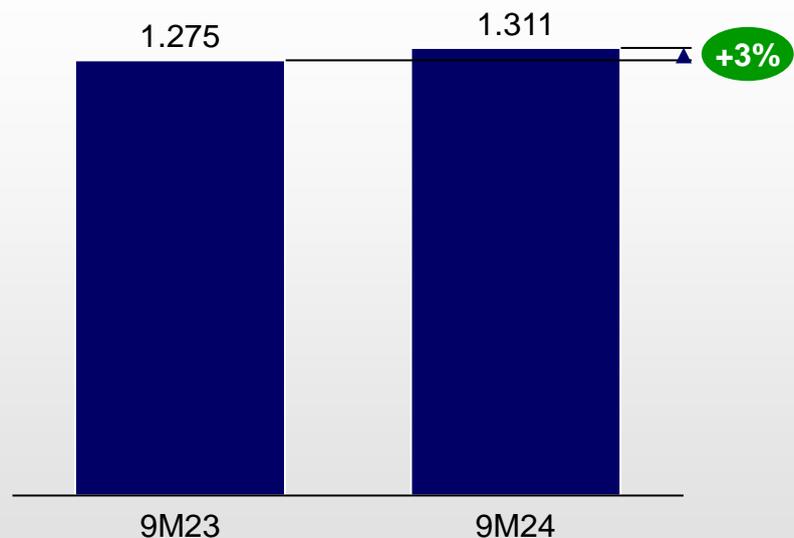
(2) AM = Asset Management

(3) BdT WM = Banca dei Territori Wealth Management

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

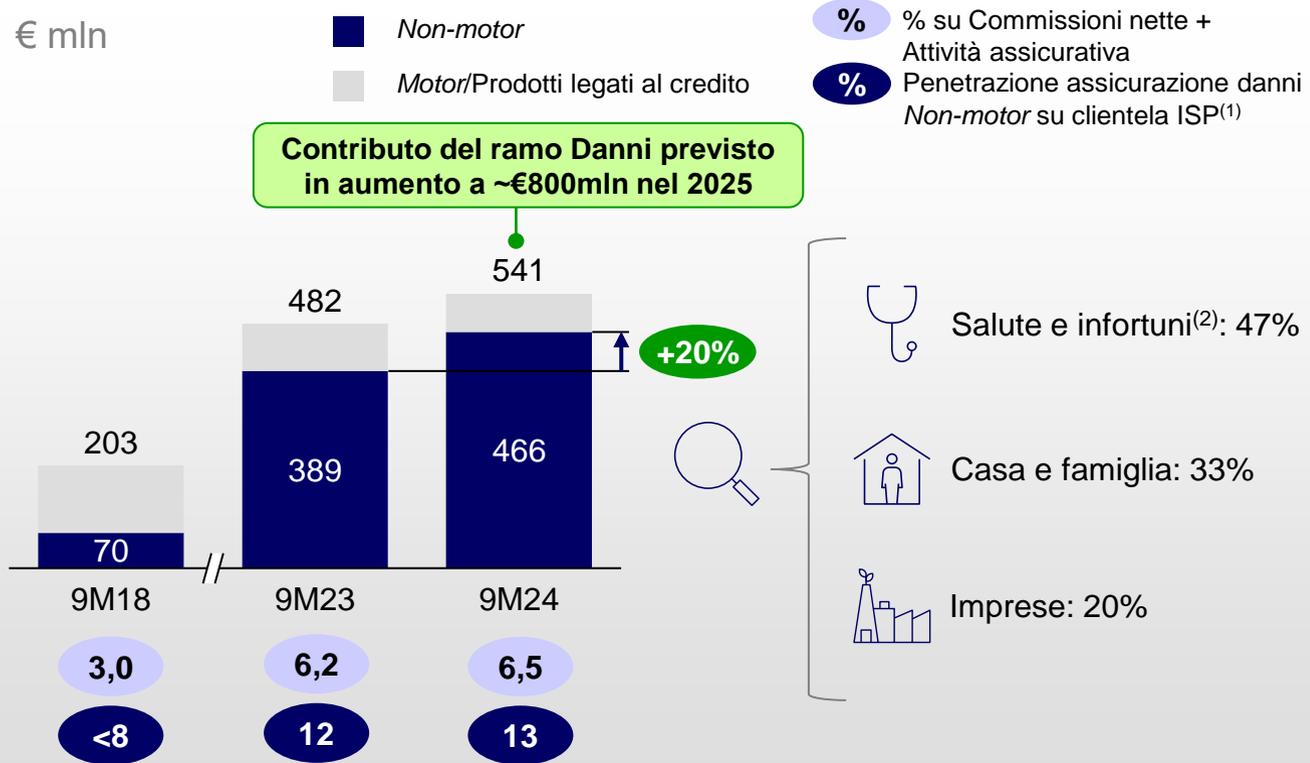
I migliori 9M di sempre per Attività assicurativa...

€ mln



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

€ mln



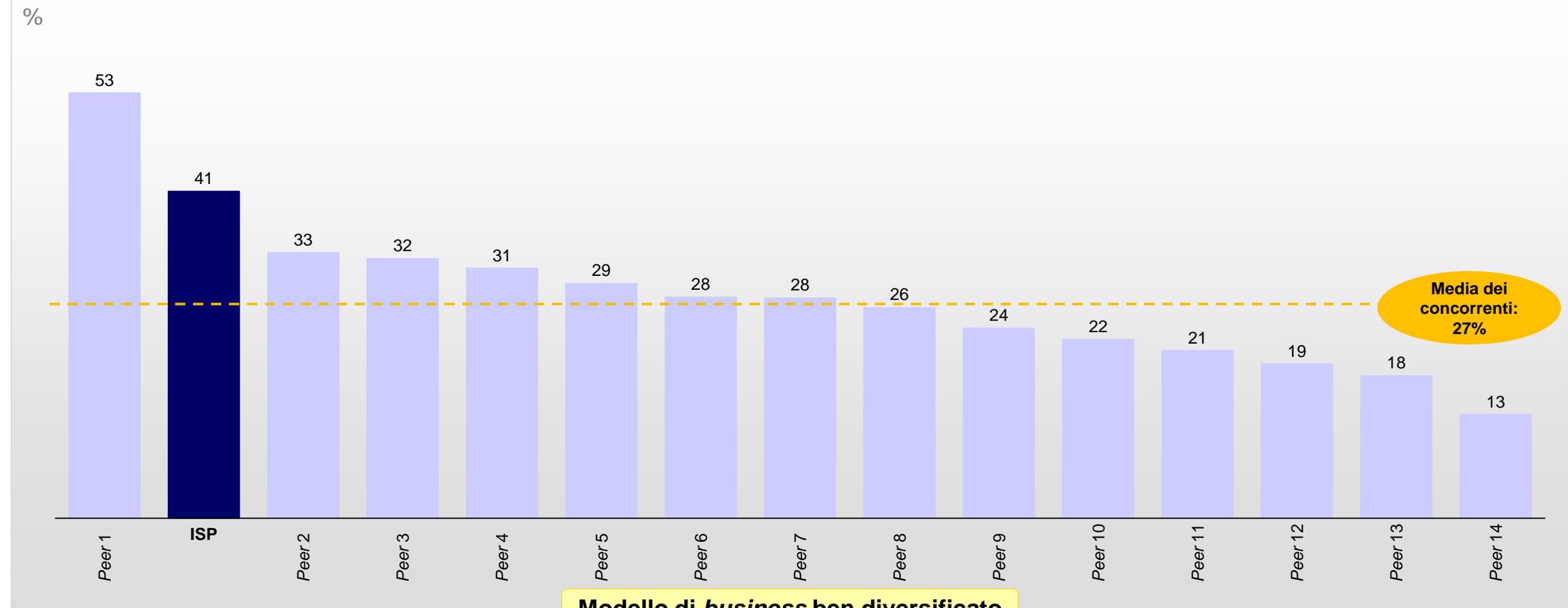
Il modello integrato *Bancassurance* di ISP genera benefici per i clienti e per il Gruppo:

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

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

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

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



(1) Campione: Deutsche Bank, HSBC, Nordea, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.24); Barclays, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, ING Group, Lloyds Banking Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.6.24)

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

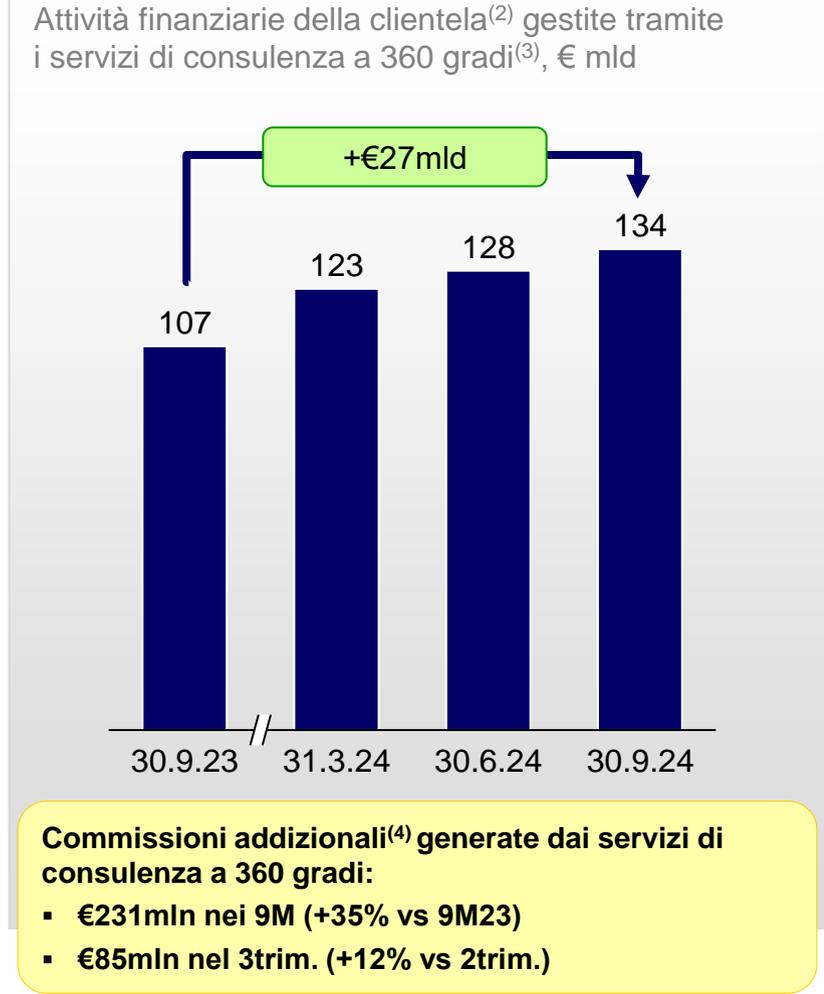
Fabbriche prodotte di piena proprietà sotto un presidio unitario, garantendo un rapido *time-to-market* e sinergie di produzione/distribuzione

Asset management	  
Life insurance	 
P&C insurance	 

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

Banca dei Territori	<p>Organizzazione commerciale dedicata alla clientela <i>Exclusive</i> di Banca dei Territori</p> 
Private Banking	<p>Rafforzamento della <i>leadership</i> nel <i>Private Banking</i> con un <i>upgrade</i> dell'offerta commerciale, una nuova strategia omnicanale e un potenziamento della presenza internazionale</p>  
<p>Piattaforma avanzata di gestione degli investimenti per lo sviluppo di soluzioni di investimento altamente personalizzate</p>  <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; display: inline-block; margin-left: 20px;"> <p>~0,5mln di suggerimenti per gli investimenti dei clienti generati ogni mese da Robo4Advisor</p> </div>	

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



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

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

(2) Raccolta diretta, Risparmio gestito e Risparmio amministrato

(3) Valore Insieme, Private Advisory, WE ADD e Sei

(4) In aggiunta alle Commissioni tradizionali da Attività di gestione, intermediazione e consulenza

Network ineguagliabile di consulenza ai clienti con ~17.000 Persone dedicate ad alimentare la crescita del Risparmio gestito

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

Clienti della Divisione Private Banking	~5.800	Consulenti finanziari	~6.800 Private Banker e Consulenti finanziari nella Divisione Private Banking
	~1.000	Private Banker	
Clienti Exclusive di BdT	~1.000	Global Advisor con contratto ibrido ⁽¹⁾	~10.000 Gestori nella Divisione Banca dei Territori
	~3.000	Gestori per i clienti Exclusive ⁽²⁾ e ~1.250 centri di consulenza dedicati	
Clienti Affluent di BdT	~5.500	Gestori per i clienti Affluent	
Tutti i clienti BdT	~200	Gestori nella Filiale Digitale	

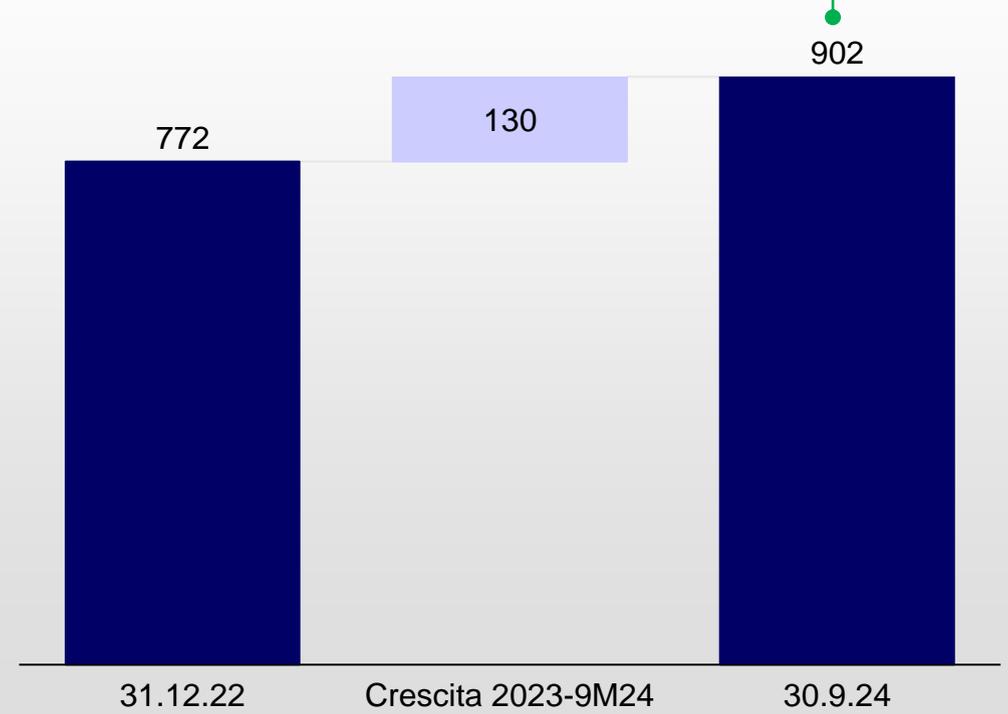
Global Advisor⁽¹⁾ in crescita a ~2.500 grazie a ~1.500 nuove assunzioni entro il 2027

Network di consulenza ai clienti in crescita a ~20.000 Persone dedicate entro il 2027

Volume significativo di Raccolta diretta e Risparmio amministrato, ulteriormente cresciuti nel periodo 2023-9M24

Raccolta diretta e Risparmio amministrato, € mld

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



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Contratto combinato tra rapporto di lavoro dipendente a tempo indeterminato part time e rapporto di lavoro autonomo in capo alla stessa persona, al fine di garantire una maggiore prossimità ai clienti, in particolare nel Wealth Management & Protection

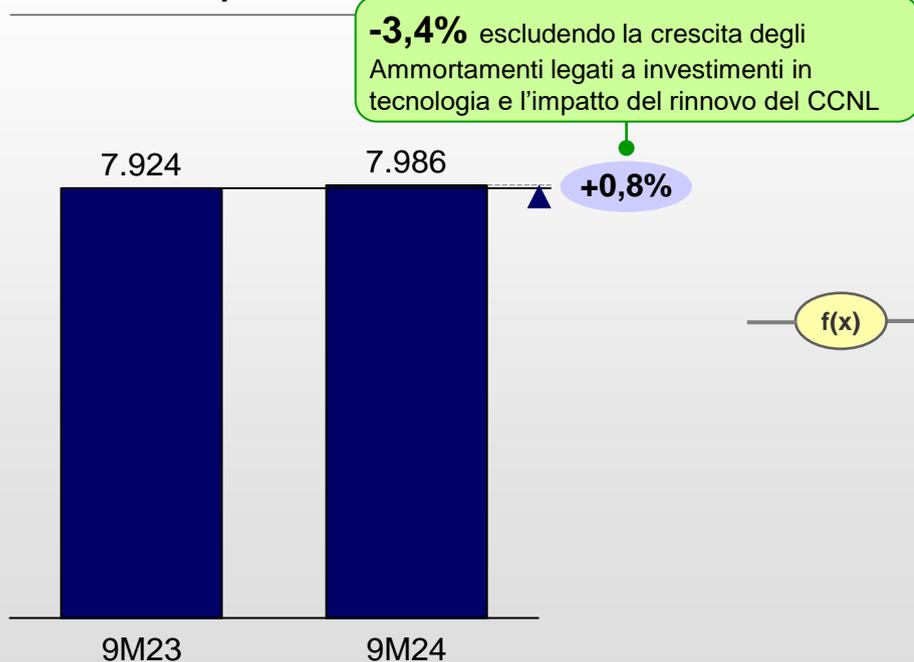
(2) Clienti attualmente serviti da Banca dei Territori con una delle seguenti caratteristiche: alto reddito/spesa o combinazioni di AuM significativi/età/prodotti di investimento complessi

Cost/Income ratio più basso di sempre con alta flessibilità per ulteriori riduzioni dei Costi

Costi operativi

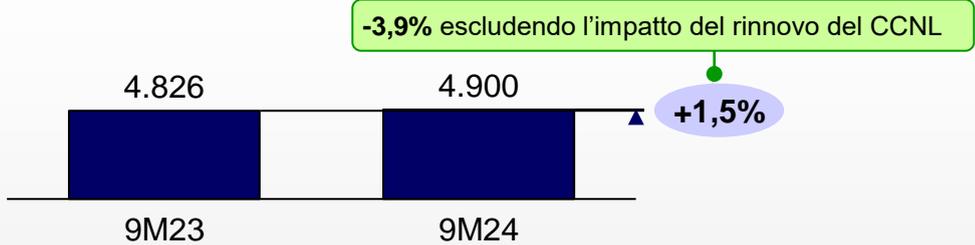
€ mln

Totale Costi operativi

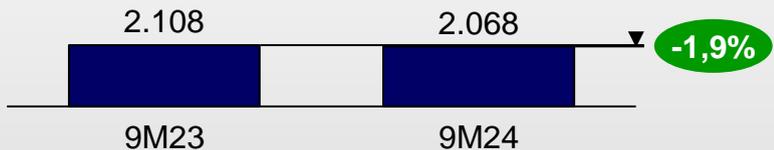


f(x)

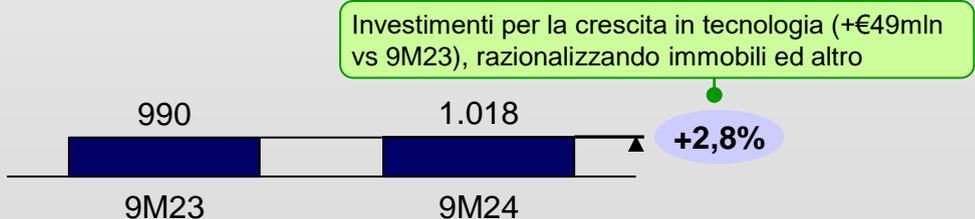
Spese del personale



Costi amministrativi



Ammortamenti



- Riduzione del personale di 766 unità su base annuale e ~450 uscite volontarie entro il 1trim.25 già concordate con le Organizzazioni Sindacali italiane e con relativi oneri già pienamente accantonati (~4.200 assunzioni nel periodo 2021-9M24 e ulteriori ~400 assunzioni di giovani entro il 2025)
- Ulteriori 9.000 uscite entro il 2027⁽¹⁾ con 3.500 nuove assunzioni di persone giovani entro il 1sem.28 in Italia, di cui 1.500 *Global Advisor* per attività commerciali di rete

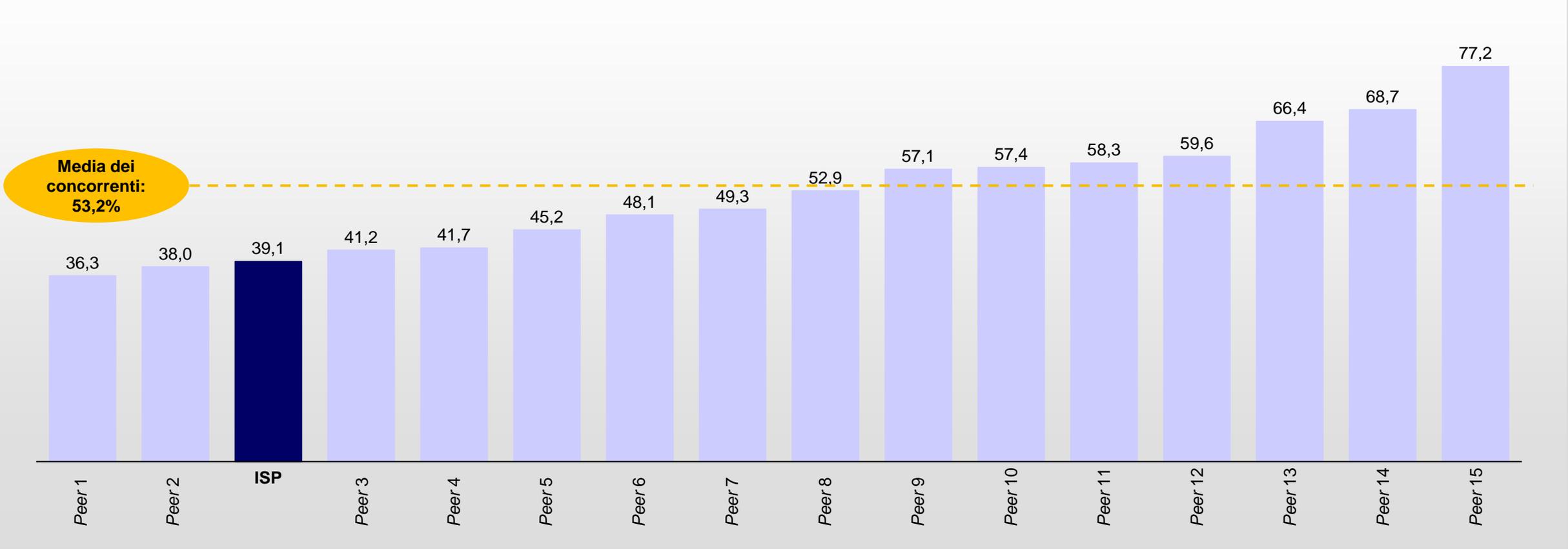
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

(1) Con relativi costi (~€500mln pre-tasse, ~€350mln al netto di imposte) da contabilizzare nel 4trim.

Cost/Income ratio ai vertici di settore in Europa

Cost/Income ratio⁽¹⁾

%

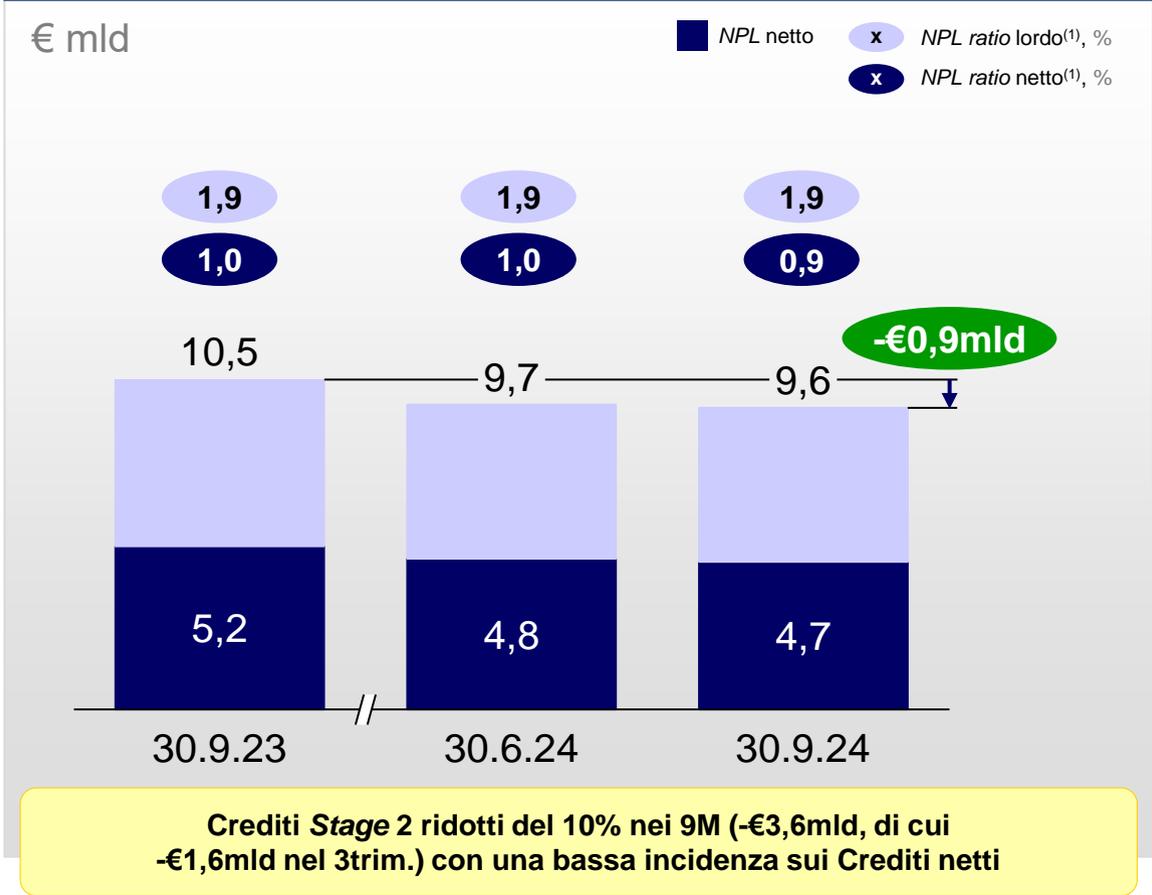


Media dei concorrenti: 53,2%

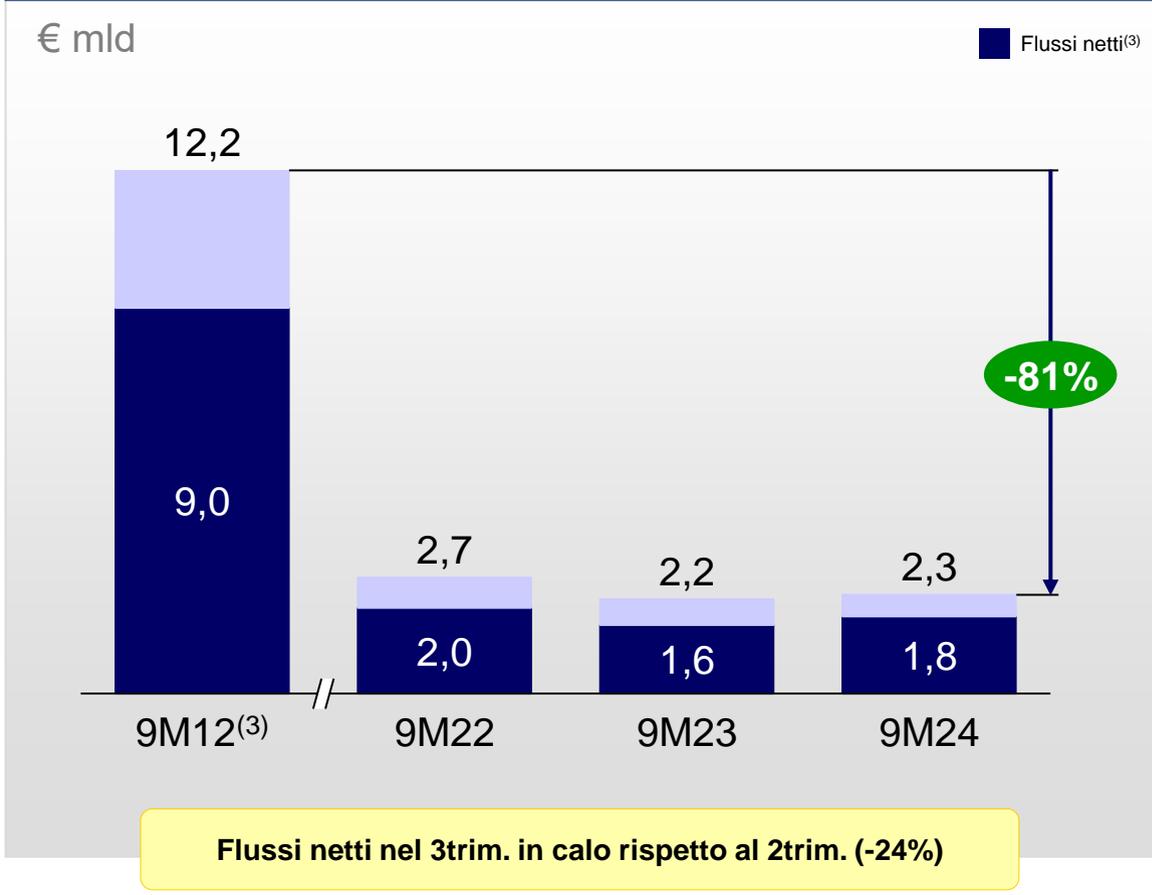
(1) Campione: Barclays, Deutsche Bank, HSBC, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.24); BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., ING Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.6.24)

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

Stock di Crediti deteriorati



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



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

(1) In base alla definizione EBA

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

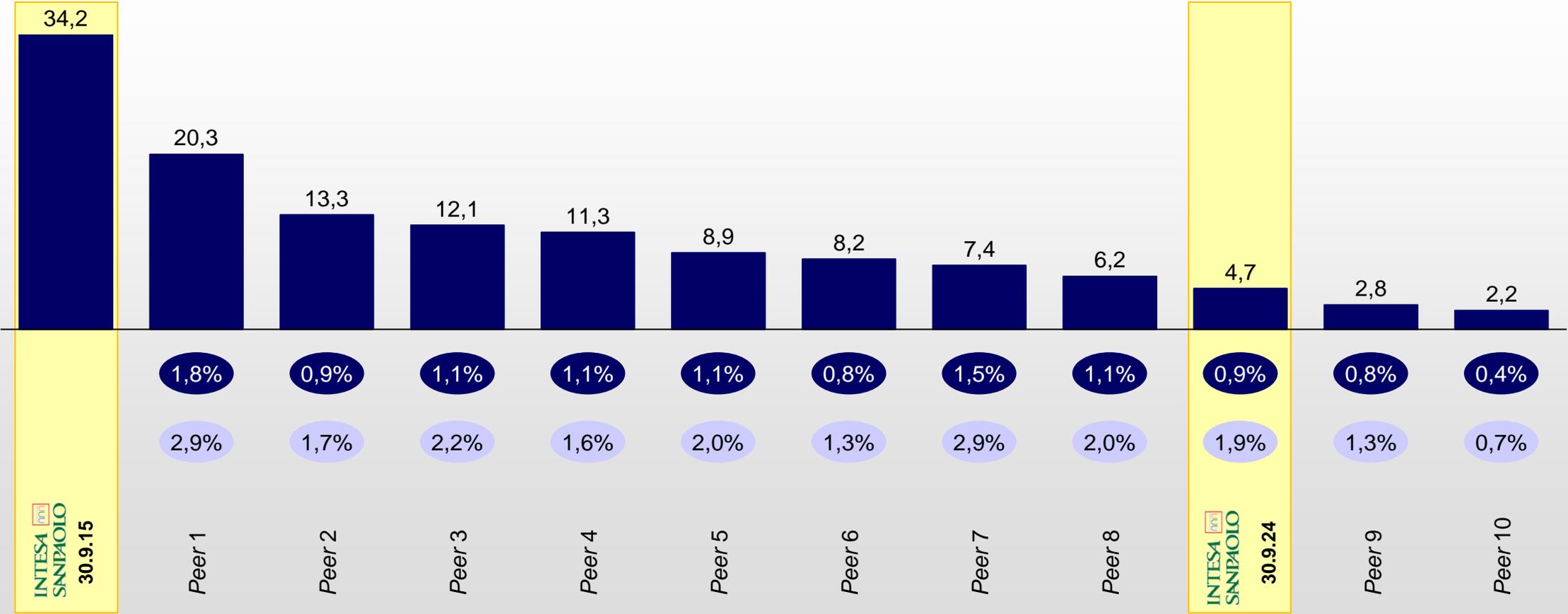
(3) Flussi in ingresso a Crediti deteriorati (Sofferenze, Inadempienze probabili, Scaduti e sconfinanti) da Crediti *in bonis* meno flussi da Crediti deteriorati a Crediti *in bonis*

... 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⁾



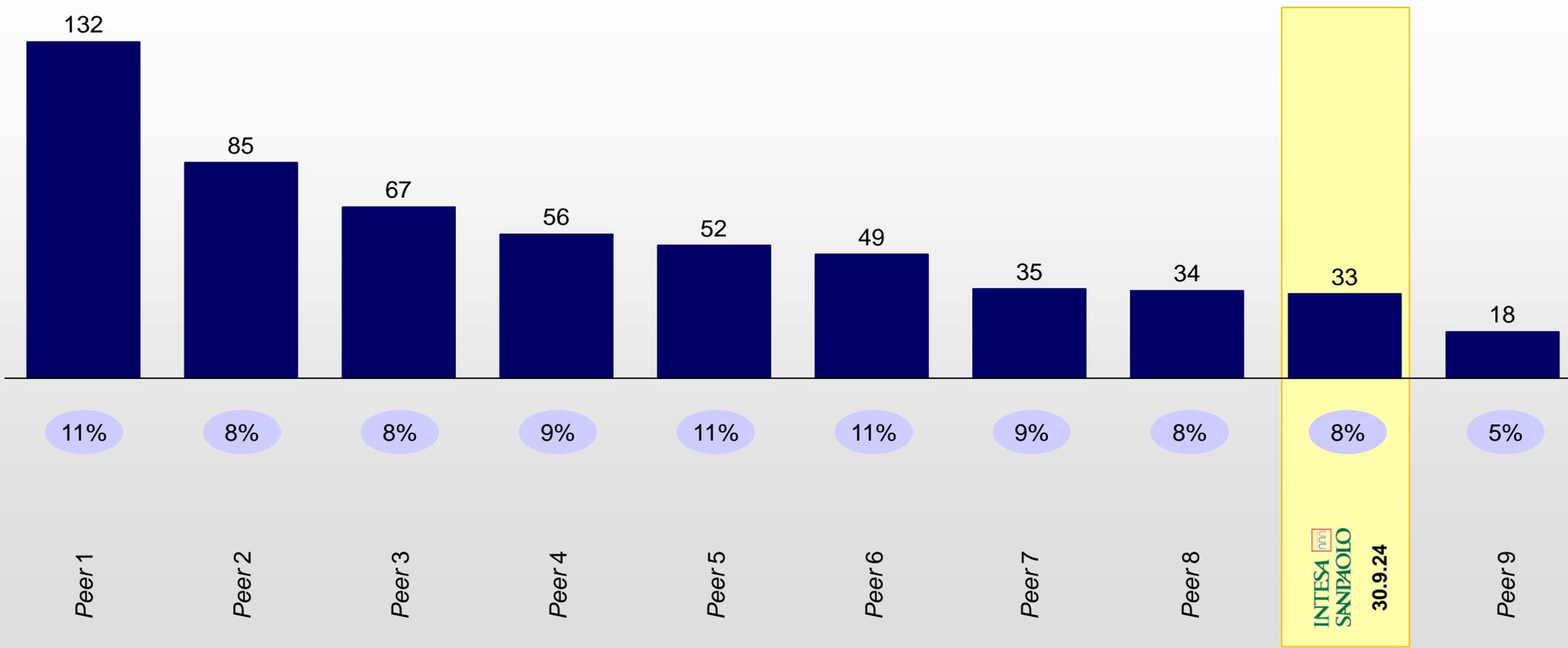
(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: Deutsche Bank, Nordea e Santander al 30.9.24; BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole Group, ING Group, Société Générale e UniCredit al 30.6.24
 (2) Secondo la definizione EBA. Dati al 30.6.23

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

Crediti netti Stage 2⁽¹⁾

€ mld

x Stage 2 in % dei Crediti netti⁽¹⁾

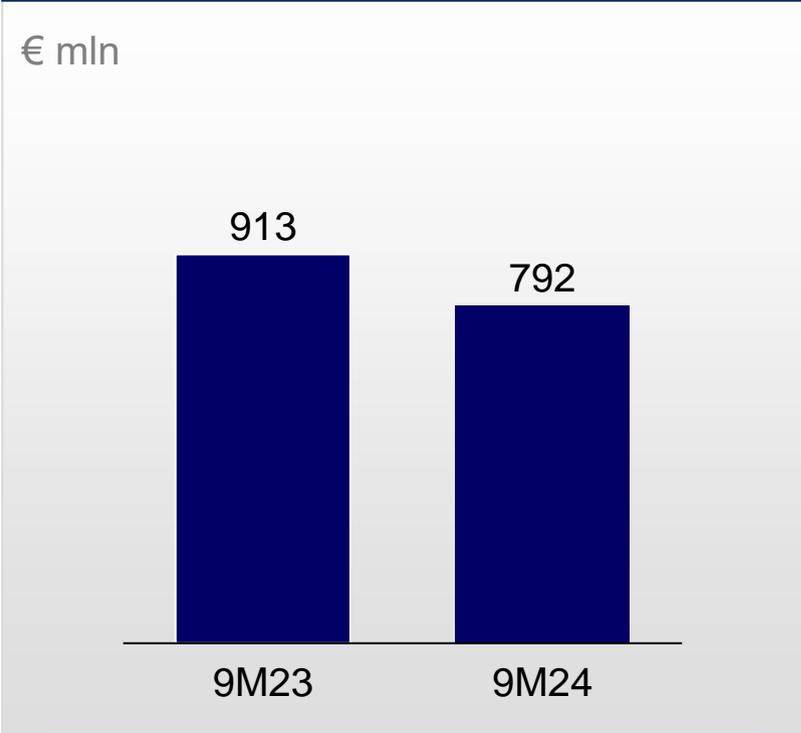


(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione Deutsche Bank e Nordea al 30.9.24; BBVA, BNP Paribas, Crédit Agricole Group, Santander, Société Générale e UniCredit al 30.6.24; ING Group al 31.12.23

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

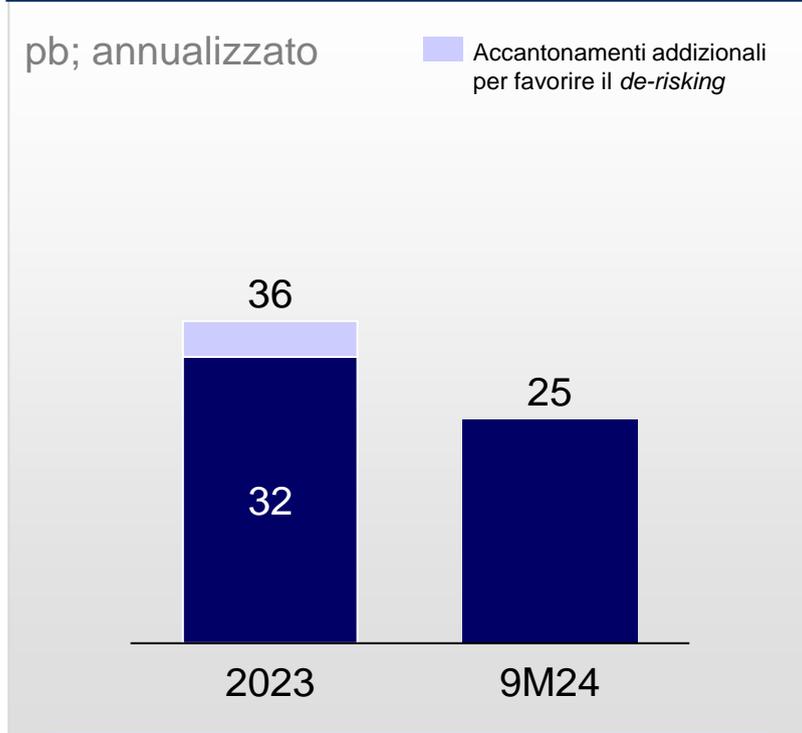
... da cui deriva il Costo del rischio 9M annualizzato più basso di sempre

Rettifiche nette su crediti



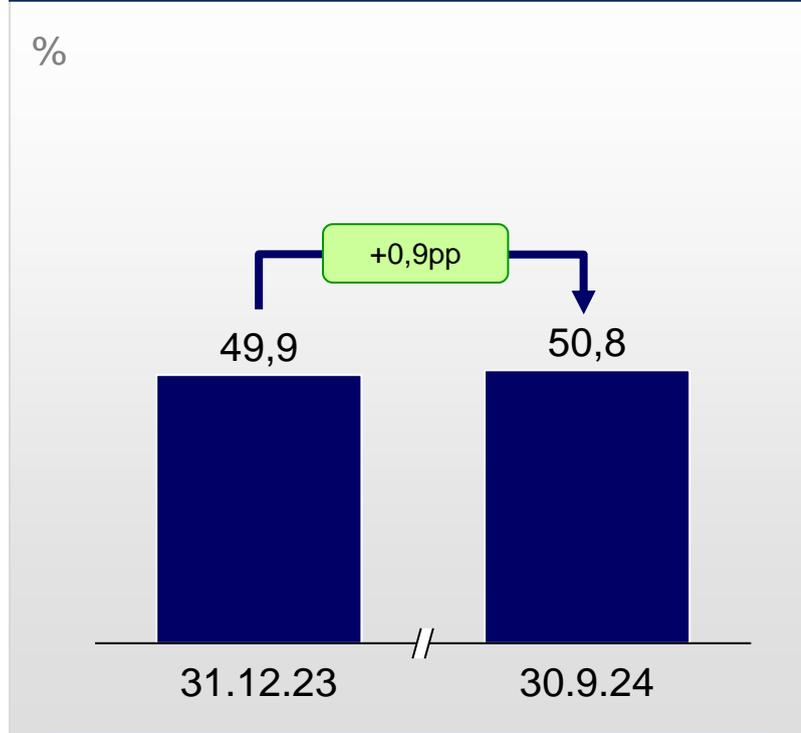
Overlay pari a €0,9mld

Costo del rischio



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

NPL coverage ratio



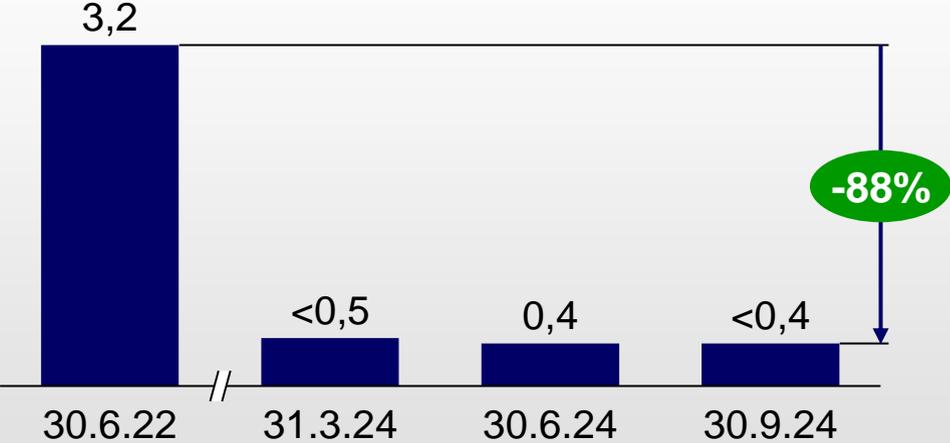
Crescita del NPL coverage ratio

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

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

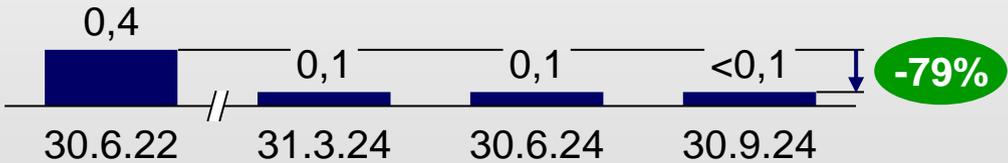
Esposizione *cross-border* verso la Russia

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



Presenza locale in Russia

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

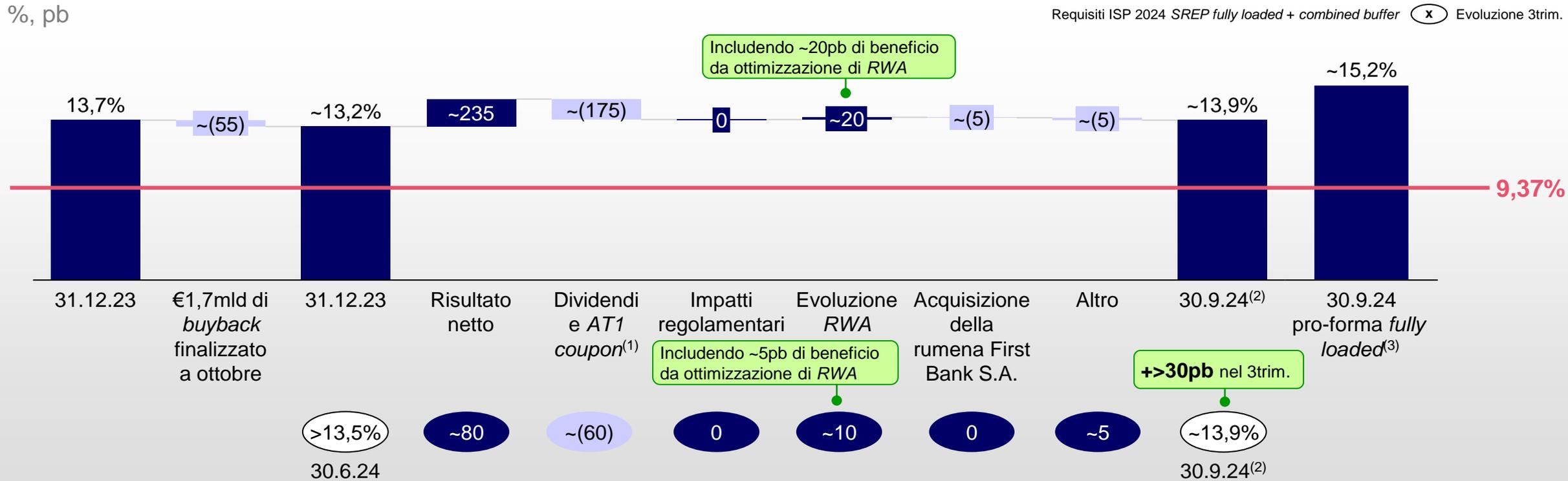


- **Nessun nuovo finanziamento/investimento dall'inizio del conflitto**
- **Nessun contributo a livello di Gruppo dal Risultato netto della controllata russa (€159mIn di oneri volontari per compensare il Risultato netto dei 9M)**

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

Patrimonializzazione estremamente solida, in aumento di >30pb nel 3° trimestre

Evoluzione del Fully phased-in CET1 ratio



- 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*

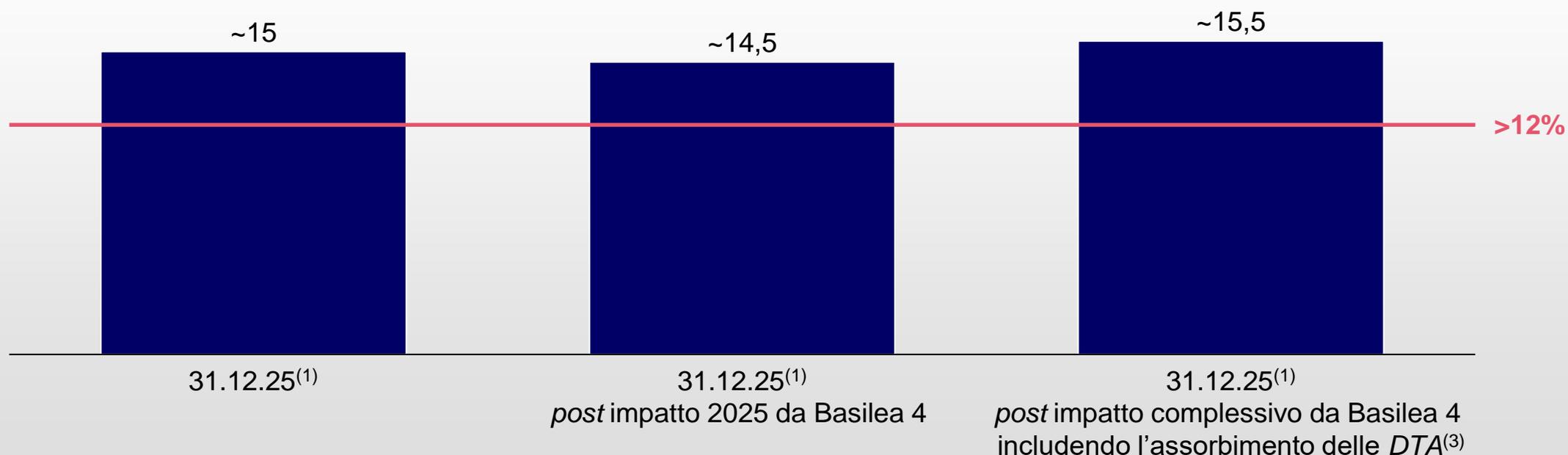
Nota: l’eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) €5,0mld di dividendi maturati e ~€0,3mld di AT1 coupon per i 9M24
 (2) Tenendo conto del *cash payout ratio* del 70%. >13,6% non includendo alcun utile del 3trim.24, in conformità alla recente indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale *CET1* nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel *CET1*
 (3) Sulla base dei dati di bilancio al 30.9.24 considerando *cash payout ratio* del 70%, l’assorbimento totale delle imposte differite attive (*DTA*) relative alla *FTA* di *IFRS9*, *DTA* convertibili in crediti di imposta relative all’affrancamento del *goodwill* e alle Rettifiche di valore su crediti, *DTA* relative al contributo pubblico *cash* a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all’acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, così come l’atteso assorbimento delle *DTA* relative alla combinazione con UBI Banca e all’accordo con i sindacati sottoscritto il 16.11.21 e *DTA* relative alle perdite pregresse, e la prevista distribuzione a valere sull’Utile assicurativo dei 9M24

Capitale in aumento, consentendo un'elevata flessibilità per distribuzioni aggizionali

Proiezioni *CET1 ratio* migliorate

Fully phased-in *CET1 ratio*, %

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



- Tenendo conto del *cash payout ratio* del 70% e non considerando ulteriori distribuzioni da quantificare nel 2024 e da valutare per gli anni successivi
- Nessun ulteriore impatto regolamentare nell'orizzonte di Piano, oltre a ~40pb di impatto da Basilea 4 nel 2025 (~60pb⁽²⁾ di impatto totale da Basilea 4, compensati dall'assorbimento delle DTA)
- Beneficio addizionale di ~120pb dall'assorbimento delle DTA (di cui ~20pb nel periodo 4trim.24-2025) non incluso nel *fully phased-in CET1 ratio*

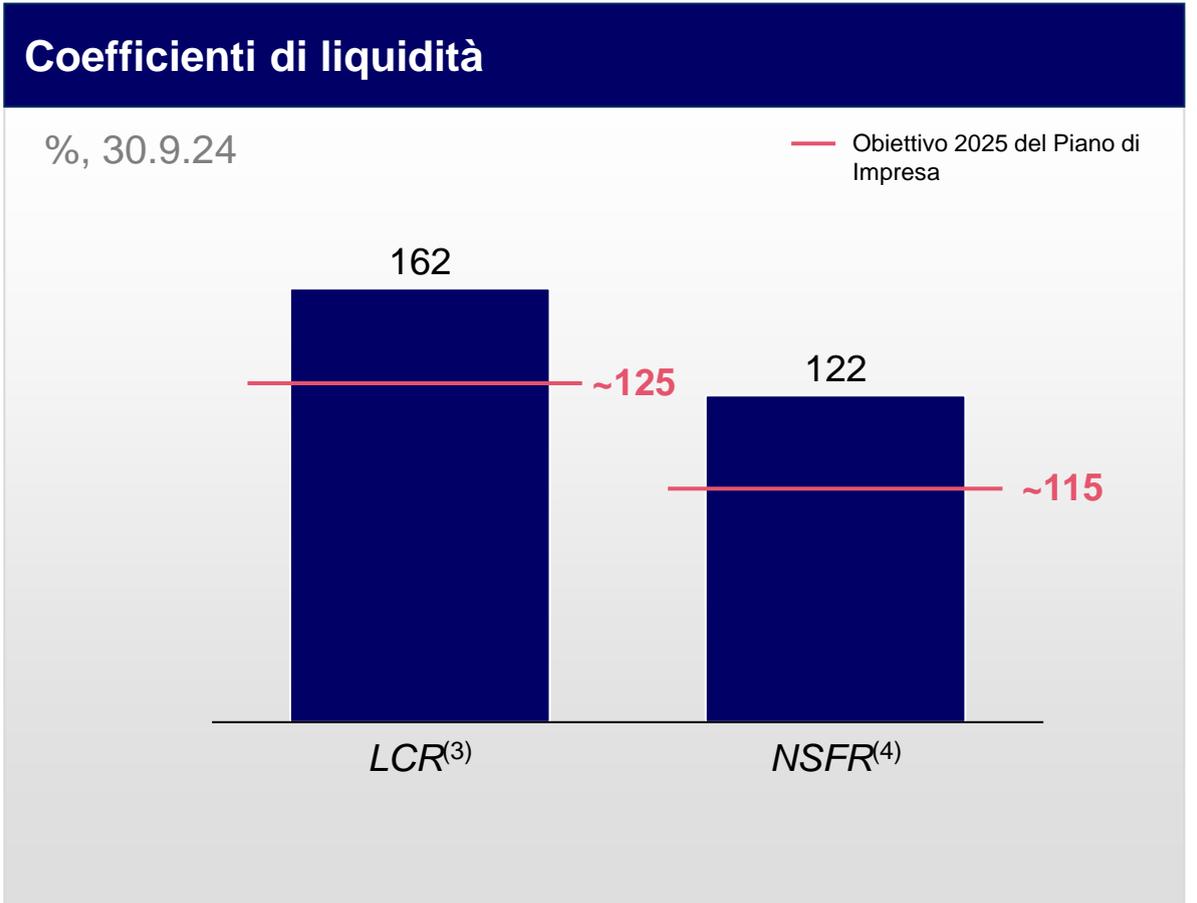
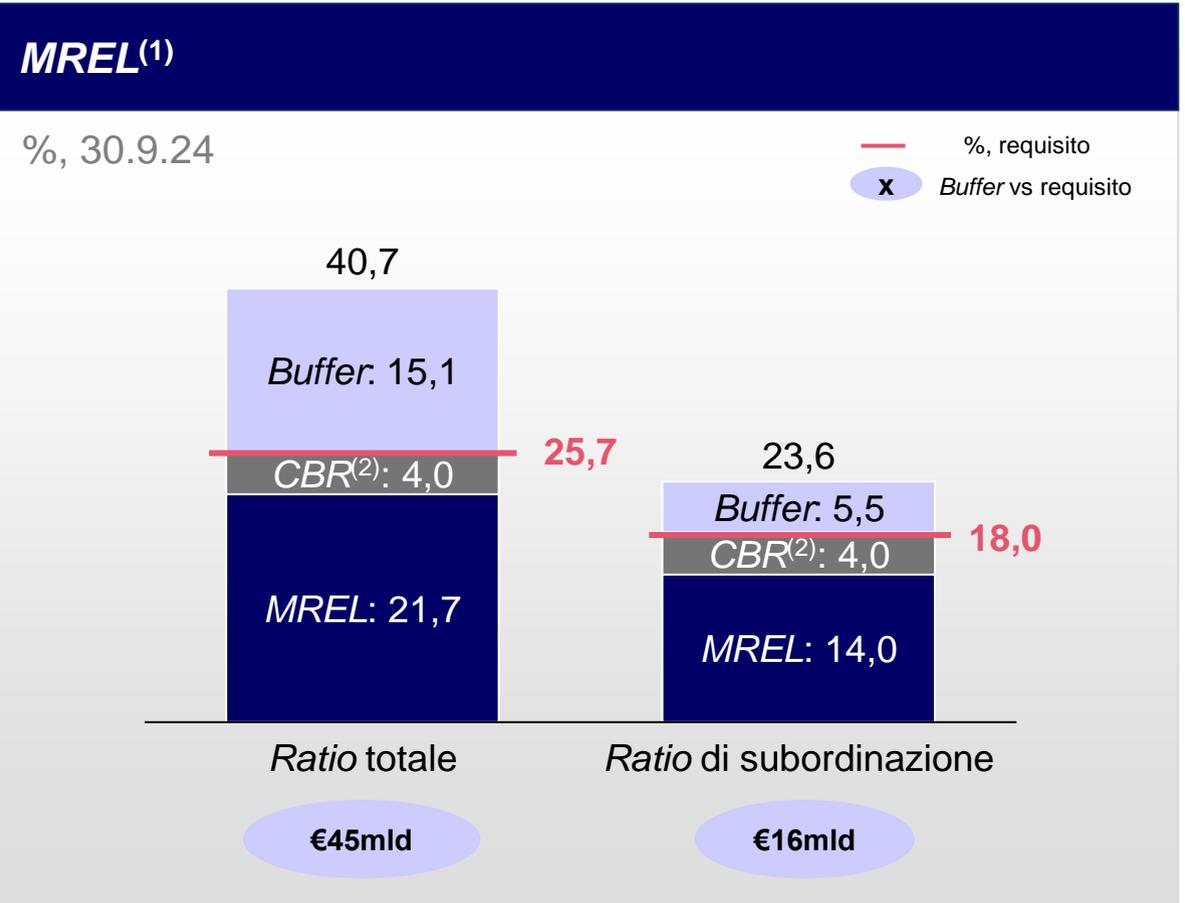
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Inclusi €1,7mld di impatto del *buyback* finalizzato a ottobre

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

(3) La maggior parte delle DTA verrà assorbita entro il 2028

MREL ratio e coefficienti di liquidità ai vertici di settore



Buffer elevati vs requisiti regolamentari e TLTRO interamente rimborsati⁽⁵⁾

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Dati gestionali provvisori e considerando il *cash payout ratio* del 70%. Il *Ratio totale* sarebbe 40,5% (14,8% ovvero €44mld di *buffer vs requisito*) e il *Ratio di subordinazione* 23,3% (5,3% ovvero €16mld di *buffer vs requisito*) non includendo alcun utile del 3trim.24, in conformità alla recente indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale *CET1* nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel *CET1*

(2) *Combined Buffer Requirement*

(3) Media degli ultimi dodici mesi

(4) Dati preliminari

(5) €132mld di *TLTRO III* (presi in prestito nel periodo 2019-2021)

Impegno ESG rafforzato...

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 30.9.24 (2022-9M24) 	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>>48,2mIn di interventi</p>	<p>50mIn 96%</p>
<p>Forte focus sull'inclusione finanziaria </p>	<p>Nuovo social lending⁽¹⁾</p>	<p>€18,7mld</p>	<p>€25mld 75%</p>
<p>Continuo impegno per la cultura </p>	<p>Progetto Cultura e Musei Gallerie d'Italia </p>	<p>30.000mq in 4 sedi con ~1.700.000 visitatori</p>	<p>30.000mq 100%</p>
<p>Promozione dell'innovazione </p>	<p>Promozione dell'innovazione</p>	<p>~€115mIn di investimenti in startup  572 progetti di innovazione lanciati </p>	<p>€100mIn >100% 800 72%</p>

Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale, ulteriormente rafforzata da un contributo⁽²⁾ di ~€1,5mld (>€0,5mld già investiti⁽³⁾) e ~1.000 Persone dedicate

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

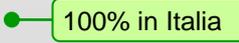
(2) Nel periodo 2023-2027. Come costo per la Banca (inclusi costi di struttura pari a ~€0,5mld relativi alle ~1.000 Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti), già tenuto in considerazione nella *guidance* 2024-2025

(3) Nel periodo 2023-9M24

... con un forte *focus* sul clima

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 30.9.24 (2022-9M24) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate 	Nuovi prestiti a supporto della <i>green economy, circular economy</i> e transizione ecologica (incluso Missione 2 PNRR ⁽¹⁾) di cui nuove linee di credito per la <i>circular economy</i> ⁽²⁾	~€62,7mld ⁽³⁾ ~€11,2mld	€76mld ⁽⁴⁾ 83% €8mld >100%
	Nuovi crediti <i>green</i> a individui ⁽⁵⁾	€7,6mld	€12mld 63%
	Laboratori ESG	15 aperti	>12 >100%
	AuM investiti in prodotti ESG come % degli AuM totali ⁽⁶⁾	77%	60% >100%
Accelerazione nell'impegno verso Net-Zero 	Energia acquisita da fonti rinnovabili	~90% ⁽⁷⁾ 	100% ⁽⁸⁾ ~90%

▪ **Riduzione delle emissioni finanziate:**

- All'inizio del 2024 sono stati pubblicati i *target* per 2 settori aggiuntivi (*Iron & Steel* e *Commercial Real Estate*). Ulteriori *target* settoriali saranno resi noti entro la fine dell'anno
- >22% di riduzione assoluta nel 2023 vs 2022 per i 6 settori NZBA ad alte emissioni con obiettivi al 2030 dichiarati⁽⁹⁾
- Documentazione SBTi per la validazione presentata a marzo 2024

▪ €9,8mld di *bond green* e *social* (14 emissioni nel periodo 2022-9M24)

(1) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza
 (2) Inclusi i criteri *green* e *circular*
 (3) 2021-9M24. A partire dal 30.6.24 il dato include anche l'ammontare cumulato 2022-9M24 della finanza di transizione relativa alle attività all'estero del Gruppo
 (4) Nel periodo 2021-2026
 (5) A partire dal 30.6.24 vengono rilevati anche i mutui green erogati dal 2023 dalla Divisione International Banks
 (6) Perimetro Eurizon - fondi e prodotti di risparmio gestito ex art.8 e 9 SFDR 2019/2088
 (7) Dati al 30.6.24
 (8) A livello di Gruppo nel 2030
 (9) Oil & Gas, Power Generation, Automotive, Coal mining, Iron & Steel e Commercial Real Estate

9M24: i migliori nove mesi 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 58% nel 1trim.24, molto inferiore al 87% dell'Eurozona
- **Minore vulnerabilità all'aumento dei tassi di interesse**: il 66% dei mutui a tasso fisso (rispetto al ~20% prima della crisi finanziaria) e il 20% dei mutui a tasso variabile emessi nel 2023 con soglia massima del tasso (*cap*)
- **Depositi ancora su livelli massimi**, 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 (33% nel 2trim.24 vs 49% nel 2011)
- **Imprese orientate all'export** altamente diversificate in termini di settore e dimensione, con l'export italiano che ha superato quello della Germania del ~9% negli ultimi 5 anni⁽²⁾
- **Minore dipendenza dal credito bancario**, in riduzione dal 67% del debito finanziario totale nel 2011 al 47% nel 2trim.24

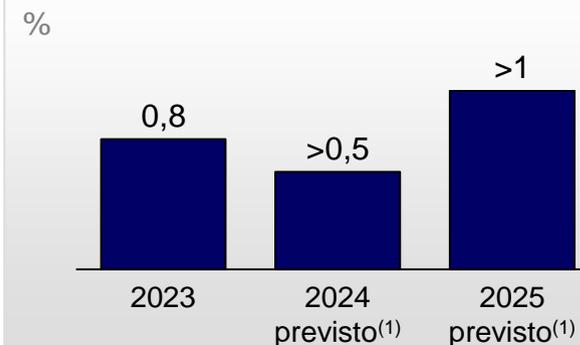
Governo italiano/ sostegno europeo

- Come parte del **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza** rivisto, il **contributo totale UE** è salito a **€194mld**. Sinora, **€113mld** sono già stati ricevuti e parzialmente investiti. La Commissione ha dato il via libera per l'esborso della quinta rata da **€11mld**, e il Governo ha chiesto il pagamento della sesta rata da **€8,5mld**. **Prevista una significativa accelerazione della spesa effettiva nel 2025-2026**

Sistema bancario

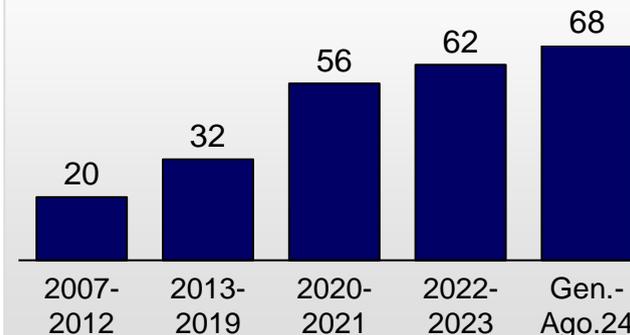
- **Il sistema bancario è ampiamente capitalizzato, presenta un alto livello di liquidità, sostiene famiglie e imprese, ed è fortemente impegnato nella doppia transizione (digitale e verde) dell'economia Italiana**

Evoluzione annuale del PIL italiano



Liquidità delle imprese italiane

Depositi/Prestiti alle imprese non finanziarie, %



- Rispetto alla situazione pre-pandemica (fine 2019), **il PIL italiano è cresciuto del 5,5%** (sino a metà 2024), contro il **3,9%** dell'Eurozona, il **3,7%** della Francia e lo **0,2%** della Germania
- **Ad ottobre, i rating e gli outlook dell'Italia sono stati confermati da S&P. Fitch e Morningstar DBRS hanno confermato i rating e rivisto l'outlook a positive**
- **Inflazione a 0,7% a settembre 2024**, rispetto al 1,7% nell'Eurozona; **tasso di disoccupazione ai minimi** degli ultimi 17 anni (6,2% ad agosto 2024)

(1) Fonte: Intesa Sanpaolo (ottobre 2024). Dati corretti per il numero di giorni lavorativi

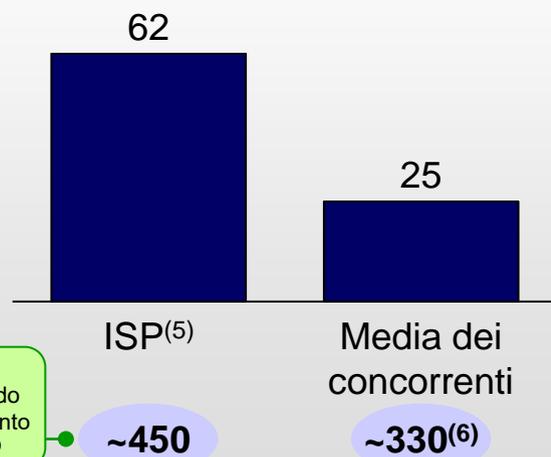
(2) % di variazione in beni esportati (valori nominali) agosto 2024 vs agosto 2019: Italia +28,9%, Germania +19,8%

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

Fully phased-in CET1⁽¹⁾/Totale attivi illiquidi⁽²⁾

%, 30.9.24

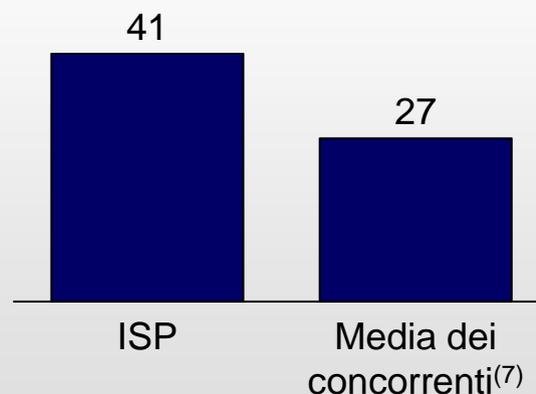
x Buffer vs requisiti SREP + combined buffer⁽⁴⁾, 30.9.24, pb



Patrimonializzazione elevata ed eccellente profilo di rischio

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

%, 9M24

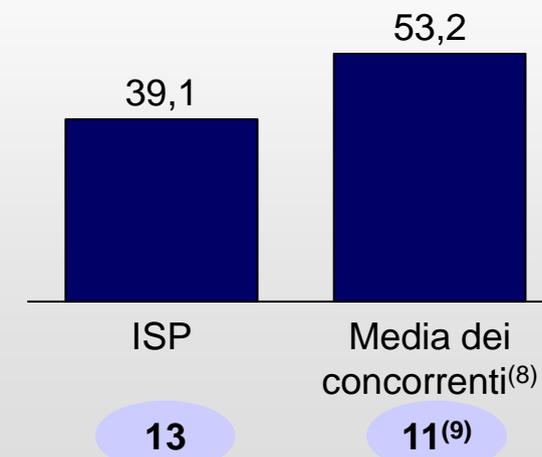


Modello di *business* ben diversificato e resiliente con fabbriche prodotte di piena proprietà

Cost/Income ratio

%, 9M24

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) Campione: Barclays, Deutsche Bank, HSBC, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.24); BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., ING Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.6.24)

(2) Totale attivi illiquidi include stock di Crediti deteriorati netti, attivi di Livello 2 e Livello 3. Campione: Nordea e UBS (dati al 30.9.24); Barclays, Deutsche Bank, HSBC, Lloyds Banking Group, Santander e Standard Chartered (NPL netti al 30.9.24 e attivi Livello 2 e Livello 3 al 30.6.24); BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., ING Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.6.24)

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

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

(5) Includendo nel CET1 ratio dei 9M24 l'Utile netto maturato, considerando il cash payout ratio del 70%

(6) Campione: Deutsche Bank, Nordea e Santander al 30.9.24; BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., ING Group, Société Générale e UniCredit al 30.6.24

(7) Campione: Deutsche Bank, HSBC, Nordea, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.24); Barclays, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, ING Group, Lloyds Banking Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.6.24)

(8) Campione: Barclays, Deutsche Bank, HSBC, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.24); BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., ING Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.6.24)

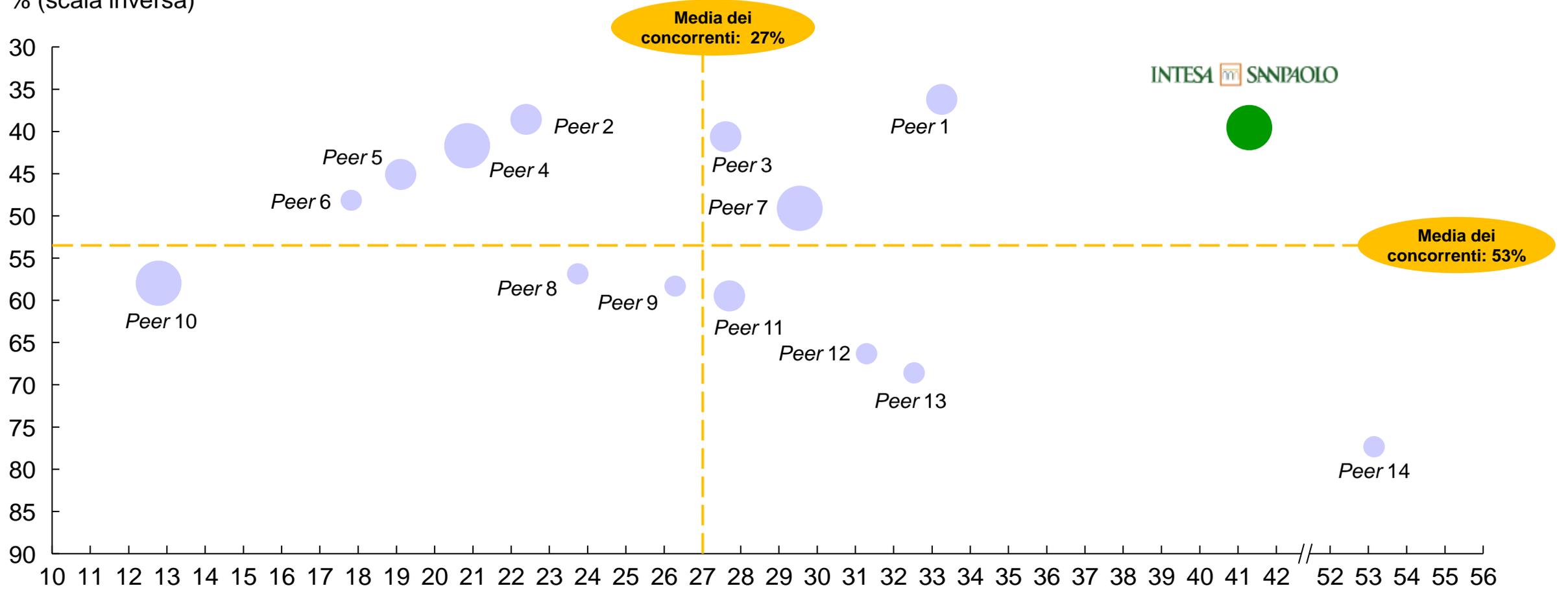
(9) Campione: Nordea, Santander, Standard Chartered e UBS (30.9.24); Barclays, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Société Générale e UniCredit (30.6.24); Deutsche Bank (31.12.23)

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

Cost/Income⁽¹⁾
% (scala inversa)

Ammortamenti su Costi operativi⁽³⁾, %

● <10% ● 10%-12,5% ● >12,5%



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

%

(1) Campione: Barclays, Deutsche Bank, HSBC, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.24); BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, ING Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.6.24)

(2) Campione: Deutsche Bank, HSBC, Nordea, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.24); Barclays, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, ING Group, Lloyds Banking Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.6.24)

(3) Campione: Nordea, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 30.9.24); Barclays, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.6.24); Deutsche Bank (dati al 31.12.23)

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

I migliori nove mesi di sempre

- Risultato netto di €7,2mld, i migliori 9M di sempre
- Risultato netto di €2,4mld nel 3trim., il miglior 3trim. di sempre
- I migliori 9M e 3trim. di sempre per Interessi netti, Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo
- Forte crescita delle Commissioni (+8% vs 9M23) e migliori nove mesi di sempre per Attività assicurativa
- Cost/Income ratio dei 9M più basso di sempre (39,1%)
- Aumento di €73mld delle Attività finanziarie della clientela nei 9M (di cui €25mld nel 3trim.)
- Flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici, da cui deriva un ulteriore calo dello stock di Crediti deteriorati e un Costo del rischio basso
- Fully phased-in CET1 ratio in crescita a ~13,9%⁽¹⁾ (in crescita di >30pb nel 3trim.)
- €5,0mld di dividendi cash maturati nei 9M

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

- Redditività resiliente, patrimonializzazione elevata (anche in scenari avversi, come evidenziato nello 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 ~€1.400 miliardi di Attività finanziarie della clientela
- Banca Zero-NPL con Stock di Crediti deteriorati netti pari a €4,7mld, NPL ratio netto pari al 0,9% e overlay pari a €0,9mld
- Investimenti significativi in tecnologia (€3,5mld già investiti)
- Elevata flessibilità strategica nella gestione dei Costi anche grazie all'accelerazione nella nostra trasformazione tecnologica (es., 9.000 uscite entro il 2027)
- Esposizione vs Russia bassa e adeguatamente coperta
- Management team di lungo corso, motivato e coeso con un'esperienza consolidata nel rispettare e superare gli impegni

Pronti per fare leva sulla nostra leadership in tecnologia e nel Wealth Management, Protection & Advisory

Nota: dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

(1) Tenendo conto del cash payout ratio del 70%. >13,6% non includendo alcun utile del 3trim.24, in conformità alla recente indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale CET1 nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi cash ed eventuali buyback azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi cash né mediante buyback azionari gli utili che intende includere nel CET1

Miglioramento della *guidance* di Risultato netto per il 2025 a ~€9mld

Ricavi in crescita

- **Interessi netti resilienti** (grazie al maggior contributo dell'*hedging* delle poste a vista e all'aumento del volume dei crediti)
- **Crescita delle Commissioni** e dell'**Attività assicurativa**, facendo leva sulla nostra *leadership* nel *Wealth Management, Protection & Advisory*
- **Crescita negli utili da *Trading***

Riduzione dei Costi nonostante gli investimenti in tecnologia

- **Riduzione del personale** per uscite volontarie già concordate e *turnover* naturale
- **Benefici aggiuntivi dalla tecnologia** (es., riduzione delle filiali, snellimento dei processi IT)
- **Razionalizzazione degli immobili**

Basso Costo del rischio

- **Stock di *NPL* bassi**
- **Portafoglio crediti di elevata qualità e *overlay***
- **Gestione proattiva del credito**

Minori Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo

- **Assenza di ulteriori contributi al Sistema di Garanzia dei Depositi**

- **Risultato netto per il 2025 ~€9mld**
- **Ulteriore crescita di DPS ed EPS rispetto al 2024**
- ***Fully phased-in CET1 ratio* post Basilea 4 al ~14,5% al 31.12.25⁽¹⁾ (~15,5% includendo le *DTA*)**
- **70% cash payout ratio**
- **Distribuzioni aggiuntive per il 2024 da quantificare quando verranno approvati i risultati annuali**
- **Ulteriori distribuzioni future saranno valutate di anno in anno**

~10,5% di *dividend yield*⁽²⁾

(1) ~15% pre impatto da Basilea 4

(2) Basato sul prezzo medio delle azioni nei 9M24, numero di azioni al 30.10.24, *guidance* del Risultato netto a ~€9mld al 2025 con *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

Agenda

9M24: i migliori nove mesi 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 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 €5,6mld nel 2022-3trim.24, riducendo l'*NPL ratio* netto a 0,9%⁽¹⁾ e anticipando l'obiettivo del Piano di Impresa
- *Focus* su approccio modulare e settoriale *forward looking* - tenendo conto dello scenario macroeconomico - e sulla gestione proattiva del credito
- *Focus* sull'*action plan* dedicato di Banca dei Territori, con un forte controllo del Costo del rischio strutturale, dei flussi di Crediti deteriorati da Crediti *in bonis* e con nuove soluzioni per le nuove esigenze emerse nello scenario attuale
- Rafforzate capacità di *risk management*: il *Risk Appetite Framework*, completo e robusto, comprende tutte le principali dimensioni di rischio del Gruppo
- Introduzione di un *Sectorial Framework* che valuta il profilo prospettico di ciascun settore economico su base trimestrale in diversi Paesi. La visione settoriale, approvata da uno specifico comitato manageriale, alimenta tutti i processi di credito al fine di dare priorità alle decisioni creditizie e ai piani d'azione
- Estensione della protezione antifrode in ambito *cybersecurity* a nuovi prodotti e servizi per la clientela *retail*, compreso l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale; adozione di soluzioni di *Intelligence Open Source* per potenziare la capacità di *intelligence* sulle minacce informatiche
- Maggiore protezione sia dell'accesso da remoto alle applicazioni che nelle postazioni di lavoro aziendali abilitando l'autenticazione a più fattori, migliorando nel contempo l'esperienza degli utenti attraverso processi agevoli
- Maggiore protezione dagli attacchi informatici, con riferimento alla *detection/recovery* e aumentata consapevolezza interna sugli attacchi informatici (ad esempio *phishing*)
- Aumento dei sistemi di protezione per i clienti nelle procedure di *login*, grazie all'identificazione biometrica e tramite il miglioramento dell'identificazione con la verifica dei documenti elettronici (passaporto, carta d'identità)
- Nell'ambito del progetto *EBA Clearing "Fraud Pattern and Anomaly Detection"* (FPAD), ISP è tra le prime banche europee ad integrare il *risk score* fornito da EBA nei suoi sistemi anti-frode per le transazioni *corporate* (bonifici bancari e pagamenti istantanei)
- Ulteriormente migliorati i livelli di sicurezza dei servizi digitali anche attraverso l'adozione di soluzioni e tecnologie avanzate per il riconoscimento biometrico remoto degli utenti, migliorandone la *user experience*
- Creazione dell'*Anti Financial Crime Digital Hub (AFC Digital Hub)*, che mira a diventare un centro nazionale e internazionale aperto ad altre istituzioni finanziarie e intermediari, con l'obiettivo di combattere il riciclaggio di denaro e il terrorismo attraverso le nuove tecnologie e l'Intelligenza Artificiale realizzando un modello di collaborazione pubblico-privata
- Creazione di un nuovo modello AFC basato su una piattaforma internazionale e su centri di competenza specializzati in *Transaction Monitoring, Know Your Customers e Financial Sanctions*
- L'unità *Balance Sheet Optimisation* ha continuato ad ampliare gli schemi di copertura del rischio di credito per l'ottimizzazione degli assorbimenti patrimoniali. Nel 3trim.24 sono state finalizzate due nuove operazioni di cartolarizzazione sintetica per complessivi €1,7mld. Al 30.9.24, l'ammontare cartolarizzato *outstanding* nell'ambito del Programma GARC (Gestione Attiva Rischio di Credito) era pari a ~€26mld
- Ulteriormente rafforzate le iniziative di *capital efficiency* ed esteso il perimetro di applicazione della Strategia Creditizia ai criteri ESG, indirizzando >€18mld di nuovi prestiti nel 2023 e €14,8mld nei primi 9M24 verso settori economici più sostenibili e con il miglior profilo rischio/rendimento

(1) Secondo la definizione EBA

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia

Principali evidenze

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia



- 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
- Completate la prima e la seconda migrazione di clienti da ISP a isybank (ottobre 2023 e marzo 2024)
- Internalizzazione delle competenze core IT avviata con ~2.250 persone già assunte
- Offerta prodotti isybank consolidata e arricchita ("SpensieRata", carte virtuali, carte di credito, carte prepagate, protezione, prestiti, isySalvadanaio ecc...)
- Continua estensione della piattaforma ISYTECH all'intero Gruppo, in particolare per la Divisione Private Banking
- Completato il rilascio dell'Internet Banking (applicazione web) di isybank
- Continue attività tecniche per la trasformazione del sistema IT del Gruppo (semplificazione della Mobile App di ISP, modernizzazione dei prodotti e delle applicazioni in ottica cloud, semplificazione dell'architettura dati del Gruppo, ecc.)
- AI Lab a Torino operativo (costituzione Centai Institute)
- 839 filiali chiuse a partire dal 4trim.21 alla luce del lancio di isybank
- Piattaforma digitale per la gestione analitica dei costi attiva e funzionante, con 43 iniziative di efficientamento già individuate
- Esteso il sistema di Hub Procurement all'intero perimetro di gestione accentrata degli acquisti. Iniziata la seconda fase del progetto Procurement Analytics: progettazione del database relazionale
- Razionalizzazione del patrimonio immobiliare in Italia in corso, con una riduzione di ~507k mq dal 4trim.21
- ~5.800 uscite volontarie⁽¹⁾ dal 2022
- Completato l'aggiornamento delle funzioni e dei servizi digitali in Serbia, Ungheria, Romania, Croazia e Slovenia. Progressiva adozione di nuove funzionalità in Slovacchia coerentemente al piano di roll-out
- Concluse le attività di miglioramento della customer experience dei processi digitali di filiale in Ungheria, Slovenia, Albania e Croazia (es. utilizzo dell'Intelligenza Artificiale e della nuova funzionalità di Navigated Experience del chatbot). Perfezionato in Serbia il rilascio della funzionalità di Conversational banking per alcuni segment di clientela
- 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 Banks
- Digital Process Transformation: identificazione dei processi e avvio delle attività di trasformazione E2E (in particolare i processi di procurement, onboarding dei clienti, gestione dei processi di successione ereditaria, chiusura dei conti correnti e gestione dei controlli). Le attività di trasformazione E2E faranno leva sia sull'Automazione Intelligente dei Processi che sui metodi di reingegnerizzazione tradizionali. Rilasciate nuove soluzioni digitali per i processi di onboarding della clientela, chiusura conti correnti e gestione delle successioni per un primo gruppo di filiali (fase di roll-out in corso)
- Coerentemente con il piano SkyRocket, la nuova Cloud Region di Torino è pienamente operativa (aggiungendosi a quella di Milano disponibile da giugno 2022). Questo ha abilitato il lancio di isybank su infrastruttura interamente in territorio italiano (disaster recovery compreso)
- Avviati da Eurizon progetti di digitalizzazione in ambito Intelligenza Artificiale (AI) e Distributed Ledger Technology (DLT). In ambito DLT è stata completata con successo la sperimentazione della tokenizzazione di quote di fondi ed è stato avviato il progetto pilota con isybank per la loro distribuzione

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

(1) Riferite agli accordi già firmati con i sindacati

La nostra trasformazione tecnologica è in accelerazione e operativa con successo

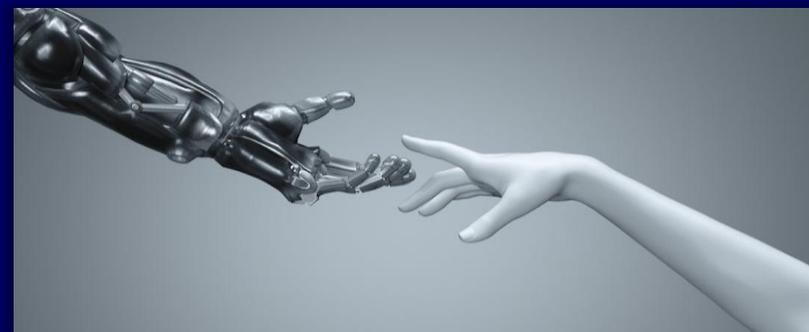
ISYTECH: la piattaforma digitale *cloud* di Intesa Sanpaolo

Nuova piattaforma digitale già disponibile per i clienti *retail mass market* attraverso isybank, in graduale estensione 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 addizionale al Risultato corrente lordo 2025⁽¹⁾, non previsto nel Piano di Impresa 2022-2025

(1) Ulteriore contributo addizionale 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

Trasformazione tecnologica in accelerazione con >50% degli applicativi *cloud-based*

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
- **€3,5mld** di investimenti IT realizzati e assunti **~2.250 specialisti IT⁽¹⁾**
- **Sviluppate competenze interne con >100 Persone di ISP certificate Google Cloud/Thought Machine**

... già utilizzata con successo attraverso ...

- 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)

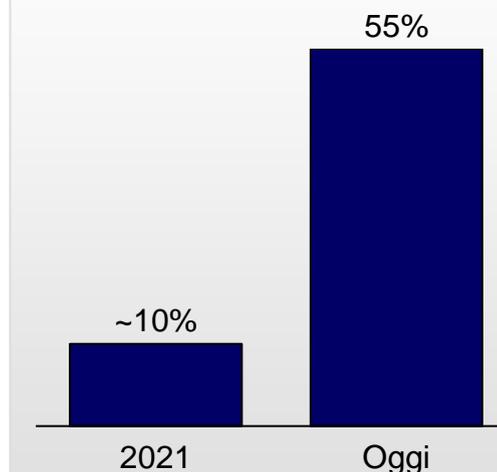
... in graduale estensione a tutto il Gruppo

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

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

Applicativi già *cloud-based*

% del totale degli applicativi



Minori CapEx e OpEx IT, time-to-market più veloce, una scalabilità e collaborazione/integrazione con fintech più semplici

(1) Inclusi i software engineer

ISYTECH: la piattaforma digitale *cloud* del Gruppo

Elementi chiave della nostra piattaforma digitale *cloud-based*

Cloud-native

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

Modulare

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

Sicura

- Sicurezza informatica rafforzata
- Progettata per garantire resilienza

Scalabile

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

Sempre disponibile

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



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

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

Esperienza cliente digitale unica...

<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-Infosys Finacle Banking Innovation Awards: 2024 Transformative Innovator

CIO+ ITALIA

CIO+ Italia Award 2023

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



... già apprezzata dal mercato ...

>400.000 conti già aperti⁽²⁾ da **nuovi clienti** (75% *under 35*)

~350.000 clienti trasferiti⁽³⁾

>110mln operazioni effettuate⁽²⁾

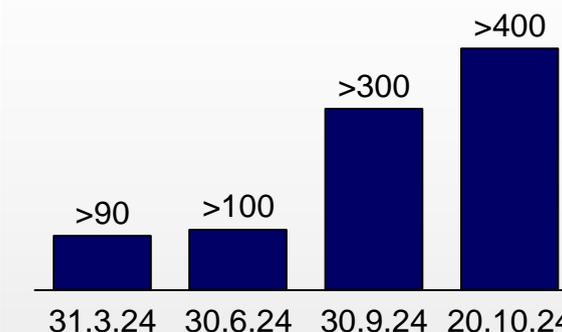
~€2,1mld di raccolta diretta⁽²⁾

- Ad ottobre, isybank è stata l'app gratuita più scaricata su App Store di Apple
- Lancio del nuovo prodotto isySalvadanaio per promuovere il valore del risparmio



... e in forte accelerazione

Conti aperti dai nuovi clienti k#⁽⁴⁾



Accelerazione significativa nel passo di acquisizione clienti con picchi di >12k nuovi conti al giorno



(1) Self e offerta a distanza

(2) Dati al 20.10.24

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

(4) Dati cumulati dal lancio di isybank

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

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

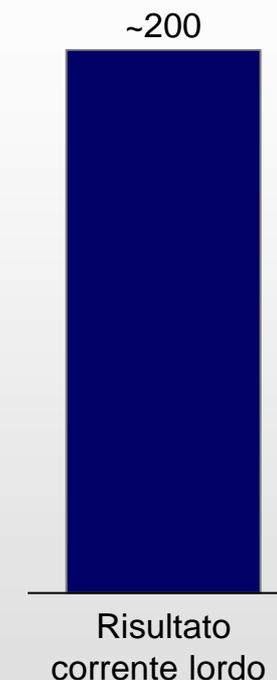
Catalogo prodotti completamente accessibile, in continua evoluzione⁽²⁾

	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	✓	✗	✗	✓
Protezione e investimenti	Servizi di assicurazione	✓	✓	✓	✓
	Servizi per il risparmio	✓	✓	✗	✓

Lanciato isySalvadanaio

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

€ mln, entro il 2025



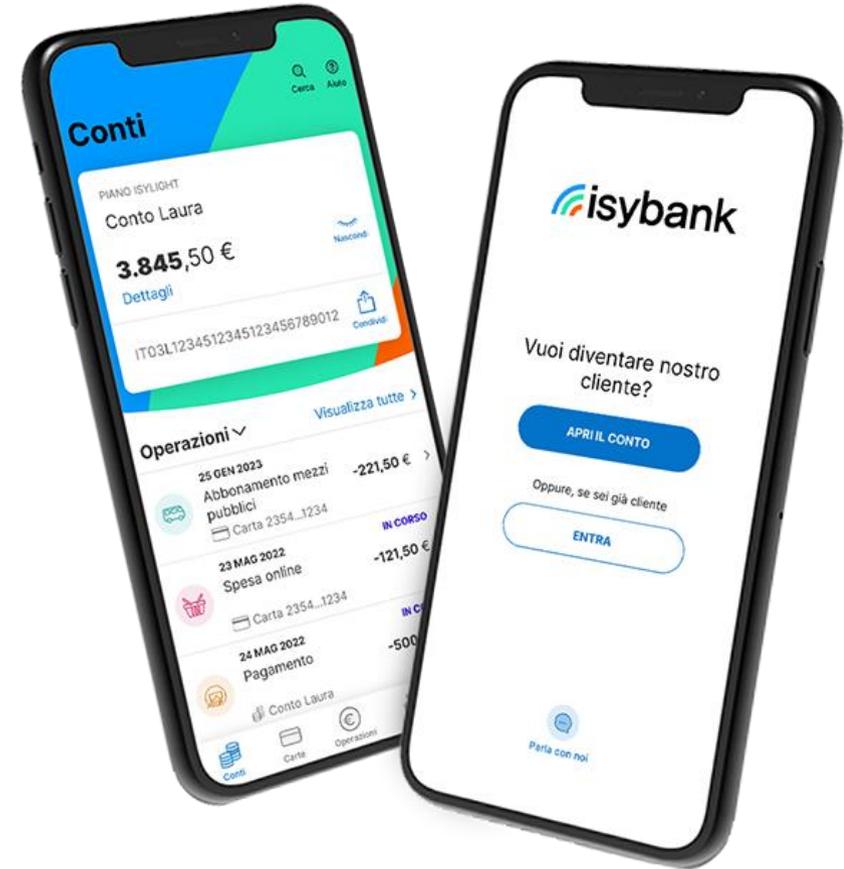
... sviluppata attraverso la piattaforma tecnologica più innovativa nel mercato: pronti ad avere successo anche rispetto alle *fintech*

(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

Il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo
Accelerato lo sviluppo di funzionalità digitali innovative su ISYTECH, arricchendo ulteriormente l'esperienza clienti isybank

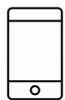
L'offerta digitale si arricchisce, in anticipo rispetto ai tempi previsti

<ul style="list-style-type: none"> Carte virtuali usa e getta 	✓	4trim.23
<ul style="list-style-type: none"> Rateizzazione spese (SpensieRata) 	✓	
<ul style="list-style-type: none"> Reward 	✓	
<ul style="list-style-type: none"> Cashback 	✓	
<ul style="list-style-type: none"> Internet Banking, coerente con l'esperienza App Accesso alle oltre 1.700 casse veloci assistite delle filiali "tradizionali" di Intesa Sanpaolo 	✓	9M24
<ul style="list-style-type: none"> Carte di Credito e Carte Prepagate 	✓	
<ul style="list-style-type: none"> Prestiti Prodotti di Protezione 	✓	
<ul style="list-style-type: none"> isySalvadanaio 	✓	
<ul style="list-style-type: none"> Prodotti di Investimento - Sviluppi IT completati nel 2trim.24 - Lancio commerciale 	✓	4trim.24/ 1trim.25



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

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



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



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



Supporto umano in caso di bisogno



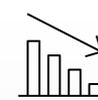
Vendite assistite da Persone



Consulenza specializzata sui prodotti (es., mutui)



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



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

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

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

Programma AI a scala con benefici significativi per il Gruppo

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

Impatto olistico

- **Adozione dell'AI a livello di Gruppo** attraverso lo sviluppo di **AI use case** che favoriscano:
 - **Migliore efficacia commerciale** (esempi di *use case* avviati/live: **~0,5mln** di suggerimenti per gli investimenti dei clienti generati ogni mese da Robo4Advisor, 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., automazione delle transazioni e dei processi amministrativi con il **70%** di riduzione delle attività di *on-boarding* in filiale; *conversational platform*, con l'**80%** delle conversazioni già gestite *end-to-end dall'assistente virtuale AI*)
 - **Rafforzamento della gestione del rischio** (es., *cyber security*, frodi, antiriciclaggio, VaR), **controlli di compliance, 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, CETIF, London City University & Fujitsu Laboratory of Europe, ZHAW Zurich University of Applied Sciences, Università Bicocca)
 - **CENTAI**, centro di ricerca ISP per l'intelligenza artificiale
 - **Hub Digitale Anti Financial Crime**

Adozione responsabile ed efficace

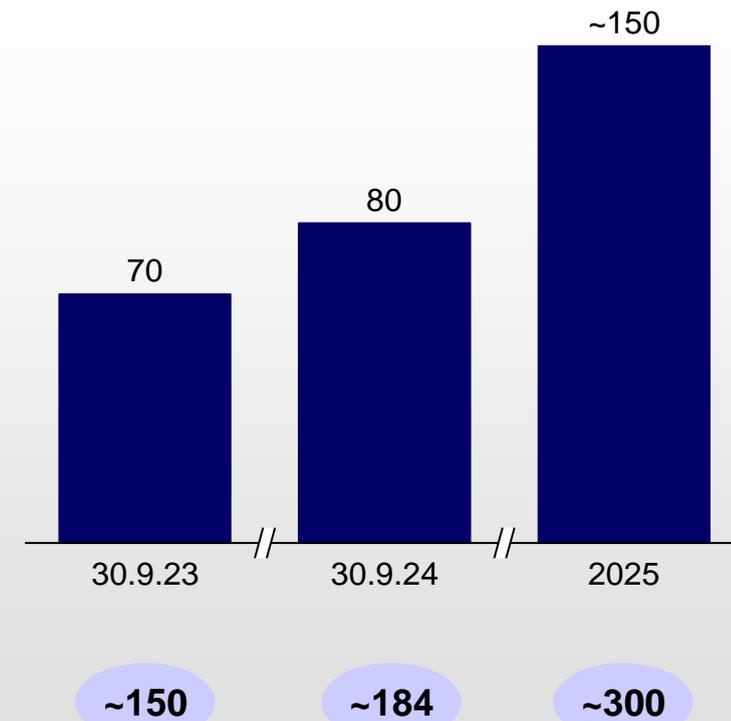
- **Principi etici** di adozione responsabile, tramite:
 - **Responsabilità chiara** del *business owner* e **presenza umana garantita** nel processo
 - Implementazione di un sistema di controlli per garantire la **qualità, l'equità** e l'**esplicabilità dei dati**
- Oltre 300 risorse coinvolte in **progetti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

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

... con significativi benefici per il Gruppo

AI use case, #

x Specialisti AI dedicati



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

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 , che consente alla clientela di costruire portafogli di investimento con la consulenza di *direct banker* che operano a distanza, supportati dalla piattaforma Aladdin Robo4Advisory di BlackRock. Direct Advisory completa l'offerta di servizi esistenti di *Trading* evoluto (per operare su oltre 50 mercati *cash* e derivati), e di Investimenti *In-Self* (per operare autonomamente su un insieme selezionato di fondi sostenibili e gestioni patrimoniali costruite da Fideuram Asset Management). Inseriti a catalogo i *cash deposit* da affiancare alle soluzioni di risparmio gestito e ampliata l'offerta di servizi del *Trading* evoluto. In promozione ai clienti delle reti tradizionali l'offerta di Fideuram Direct, sia per il *Trading* evoluto che per il Direct Advisory, in base alle preferenze e caratteristiche di operatività della clientela
- Operativa Alpiant, la prima banca *private* digitale svizzera, con una piattaforma *mobile-only* che include servizi multi valuta, gestioni patrimoniali e assistenza di consulenti finanziari esperti; arricchita l'offerta con i mandati configurabili *In-Self* e il servizio Apple Pay
- Nuovo modello di servizio dedicato ai clienti *Exclusive* completamente implementato
- Miglioramento dell'offerta prodotti (nuovi prodotti *AM/Insurance*) e ulteriore crescita del servizio di consulenza avanzata "Valore Insieme" per i clienti *Affluent* ed *Exclusive*: ~58.000 nuovi contratti e €18,4mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel 2023, ~51.000 nuovi contratti e €14,1mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nei 9M24. Da inizio marzo è stata avviata la commercializzazione di fondi comuni Eurizon dedicati ai clienti titolari del Pacchetto *Exclusive* di Valore Insieme. Nel mese di settembre avviata una campagna di comunicazione rivolta ai clienti potenziali attraverso *email* dirette e messaggi ATM
- Lanciata a marzo 2023 la prima carta di debito *co-badge* in Italia (in materiale eco-sostenibile), dedicata alla clientela *business*, dotata di doppio circuito (Bancomat®, PagoBancomat® e MasterCard o Visa) e di servizio *Instant Issuing*, attivabile da sito e App. Introdotta a giugno 2024 la possibilità di utilizzare la carta Bancomat *co-badge* su Apple Pay (incluso il circuito internazionale) e Bancomat Pay per gli acquisti sul sito Amazon. Nel 2trim.24 è stata rilasciata Visa Business Solutions per le carte di credito Commercial Visa
- Intesa Sanpaolo è stata la prima banca in Italia a offrire nel corso del 2023 il SoftPOS di Nexi, soluzione che permette l'accettazione di pagamenti digitali *contact-less* da *smartphone/tablet* senza necessità di un terminale POS. Da giugno 2024, il servizio è stato esteso al sistema operativo iOS ed è stata lanciata su Android la versione evoluta SoftPOS Pro per i clienti *corporate* di media/grande dimensione
- Lanciato nel 1trim.24 il servizio di pagamento *wearable* tramite anello, in collaborazione con Mastercard e con Tapster
- Introduzione di nuove funzionalità di *Robo4Advisory* di BlackRock per generare consigli di investimento su prodotti selezionati a supporto dei gestori. Nel corso del 3trim.24 sono state rilasciate ulteriori funzionalità di personalizzazione dei suggerimenti *on demand*
- Adozione delle piattaforme BlackRock *Aladdin Wealth* e *Aladdin Risk* per i servizi di investimento: *Aladdin Wealth* per BdT e Fideuram, *Aladdin Risk* e *Aladdin Enterprise* per la Divisione *Asset Management* e FAM/FAMI⁽¹⁾
- Nuove funzionalità per gli strumenti di consulenza per clienti *UHNWI*⁽²⁾, rafforzamento del modello di servizio per i *family office*. Rilasciato per la rete Intesa Sanpaolo Private Banking il nuovo servizio di consulenza evoluta *We Add*. Per la rete Fideuram, integrate le nuove funzionalità Aladdin Robo4Advisory a supporto delle attività di consulenza e avviato in aprile il nuovo contratto *Sei* che prevede la possibilità di includere anche il Risparmio amministrato nel perimetro di applicazione. In progressiva evoluzione l'integrazione dei principi ESG nei modelli di consulenza attuali
- Prosegue l'offerta di fondi alternativi di primari operatori internazionali attraverso *partnership* con piattaforme specializzate

(1) Fideuram Asset Management/Fideuram Asset Management Ireland

(2) Ultra High Net Worth Individuals

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

Principali evidenze

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



- In corso lo sviluppo della strategia di crescita di REYL ISP - Hub svizzero della Divisione Private Banking - che insieme a ISP Wealth Management in Lussemburgo contribuirà alla crescita delle Commissioni generate all'estero anche attraverso sinergie con le reti italiane di Private Banking e le altre società del Gruppo
- Avviata progettualità per implementare un modello di distribuzione di selezionati prodotti bancari di Reyl presso le reti italiane (LPS)
- A regime la *partnership* strategica con Man Group, Asteria. A marzo 2024 lanciato sulle reti italiane il primo fondo classificato come art.8 SFDR, che ha già superato i €600mln di raccolta
- Ampliata l'offerta di Eurizon dedicata alle reti di Gruppo e terze e lanciati diversi nuovi prodotti di *asset management* e assicurativi. Acquisiti da Eurizon nuovi mandati tradizionali e di *private market* da istituzionali terzi
- Firmato a luglio un *Memorandum of Understanding* con Eurobank Asset Management, società di gestione controllata al 100% da Eurobank che permetterà ad Eurizon di entrare nel mercato greco. La *business partnership* prevede la distribuzione dei fondi Eurizon da parte di Eurobank e il supporto da parte di Eurizon per la crescita dell'*asset management*
- Prosegue il miglioramento dell'offerta di prodotti *asset management* e assicurativi ESG, con una penetrazione pari al ~76,7%⁽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* (tenuti due eventi di *engagement* che hanno coinvolto la clientela istituzionale e due emittenti nel settore *Oil&Gas* e *Automotive*)
- Lanciato il nuovo assetto organizzativo di IMI C&IB con particolare attenzione al rafforzamento delle attività di consulenza alla clientela e al *business Originate-to-Share*
- Continua focalizzazione sulle attività di *origination* e *distribution* in Italia e all'estero, con l'accelerazione del modello *Originate-to-Share* e l'introduzione di ulteriori strumenti di *risk-sharing*
- Arricchita l'offerta commerciale "Soluzione Domani" dedicata alla clientela *Senior (over 65 e caregiver)*, tramite il lancio dell'iniziativa Senior Hub ("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
- Dal 1.1.24, InSalute Servizi è diventato *TPA (Third Party Administrator)* del fondo sanitario integrativo del Gruppo ISP. Gestendo altresì i clienti BdT con polizze salute ISPRBM, InSalute Servizi è già oggi il quarto *TPA* sul mercato italiano, con oltre 1,5mln di pratiche all'anno. In *partnership* con primarie strutture sanitarie, sono stati rilasciati i nuovi servizi di prenotazione *online* delle prestazioni sanitarie, con possibilità di ricevere i referti direttamente sull'App. I nuovi servizi si rivolgono, per ora, alla clientela privati del Gruppo
- Lanciata la piattaforma digitale per le imprese "IncentNow" per fornire informazioni alle aziende e alle istituzioni italiane sulle opportunità offerte dai bandi pubblici relativi al PNRR⁽²⁾

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

(2) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (3/4)

Principali evidenze

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



- Sviluppate iniziative commerciali per supportare i clienti di diversi settori per ottimizzare l'incorporazione dei piani di recupero post-pandemia europei e italiani
- Lanciato il primo Fondo di *Private Debt* del Gruppo, in collaborazione tra ISP e Eurizon Capital Real Assets (ECRA), per sostenere lo sviluppo delle PMI attraverso soluzioni finanziarie innovative che supportino l'economia reale e i processi di transizione sostenibile (al primo *closing*, raccolta pari a €156mln di cui €109mln da controparti terze)
- Lanciato Cardea, portale innovativo e digitale per le istituzioni finanziarie
- Evoluzione della piattaforma digitale *corporate* (Inbiz) con introduzione di nuovi prodotti e modalità di contatto con il cliente
- In corso il rafforzamento della piattaforma di *Global Transaction Banking* in ottica digitale da parte di IMI C&IB, in sinergia con ISYTECH a livello di Gruppo
- Rafforzate ulteriormente le attività commerciali relative al *business equity* ed esteso il *coverage* di *European Equity Research*
- In corso il rafforzamento mirato del franchise *Institutional Clients* in Italia e all'estero, con iniziative commerciali dedicate in ottica "*capital light*"
- Lanciata un'iniziativa di ESG *value proposition* per i segmenti *corporate* e PMI in Slovacchia, Ungheria, Croazia, Serbia ed Egitto. Identificati i settori prioritari sui quali è in corso la definizione di una strategia commerciale volta a migliorare l'offerta ESG nei mercati dove opera la Divisione International Banks. Lanciato un prodotto di finanziamento (*multi-country*) dedicato al raggiungimento di obiettivi *green*, nell'ambito dell'offerta S-Loan, in Slovacchia, Ungheria e Serbia. Avviato un progetto per estendere l'offerta S-Loan anche in Croazia, Bosnia ed Erzegovina e Slovenia
- In corso lo sviluppo di sinergie - in ambito *Global Markets, Structured Finance e Investment Banking* - tra IMI C&IB e le banche del Gruppo in Slovacchia, Repubblica Ceca, Ungheria e Croazia con un significativo aumento dell'operatività e della *pipeline* dall'inizio del Piano di Impresa. In corso l'estensione di IMI C&IB *Synergy Project* ad altri mercati
- Consulenza ESG alle aziende per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con un *focus* sui settori dell'energia, delle infrastrutture, dell'*automotive & industry*, anche tramite accordi di filiera con *partner* specializzati e integrando soluzioni di finanziamento del *working-capital*
- Prosegue la cooperazione commerciale con un gruppo assicurativo leader per la distribuzione di prodotti di bancassurance in Slovacchia, Croazia, Ungheria, Serbia e Slovenia
- Lanciato il prodotto di *factoring* "Confirming" su sei mercati (Slovacchia, Serbia, Romania, Slovenia, Bosnia ed Erzegovina e Albania) e perfezionati i primi *deal*. In corso l'estensione in-Croazia e Repubblica Ceca
- *New Factoring Digital Platform*: concluse le attività per la selezione del provider esterno della nuova piattaforma *IT*
- Avviato un progetto tra le Divisioni International Banks 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 della Divisione International Banks (Albania, Croazia, Slovenia, Serbia). Avviata un'iniziativa specifica per la Romania con il coinvolgimento dei gestori di entrambe le Divisioni. Proseguono le campagne commerciali congiunte negli altri Paesi coinvolti, con nuove azioni di sviluppo in Serbia e Croazia
- In corso il progetto in collaborazione tra le Divisioni International Banks, Private Banking e Asset Management per la definizione e implementazione di un nuovo modello di Servizio per i clienti *Private* della Divisione International Banks che presentano esigenze complesse di gestione patrimoniale
- Firmato ad ottobre 2023 il contratto per acquisire il 99,98% di First Bank, banca commerciale rumena focalizzata sulle PMI e sulla clientela *retail*. L'acquisizione, perfezionata il 31.5.24, ha rafforzato la presenza del Gruppo in Romania e offre nuove opportunità alle imprese italiane

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

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

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



Trading Evoluto

Investimenti *In-Self*

Direct Advisory

Panoramica

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

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

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

Recenti sviluppi

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

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

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

Numeri chiave

- ~9.000 clienti attivi nel *trading*
- +7% del numero di **transazioni**⁽¹⁾

- ~10.000 clienti operativi negli investimenti ***In-Self***⁽²⁾
- +13%⁽³⁾ della Raccolta indiretta dei clienti operativi negli investimenti ***In-Self***

- ~600 nuovi clienti e ~12.000 clienti già segnalati dalle reti⁽⁴⁾ nei 9 mesi, in ottica di sviluppo *self/advisory*
- **5 team di Direct Banker** a regime



ha registrato un significativo sviluppo di tutti i servizi offerti raggiungendo €2,84mld di Attività finanziarie della clientela e ~74.200 clienti al 30.9.24

(1) 9M24 vs 9M23

(2) Clienti titolari di fondi, gestioni, prodotti assicurativi, titoli e *cash deposit* rimasti nel perimetro Fideuram Direct

(3) 30.9.24 vs 31.12.23

(4) Di cui 7.300 clienti con asset già gestiti da *Direct Banker*



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 2022-9M24 **>48,2mln di interventi** portati a termine, con ~38,2mln di pasti, >3,7mln di dormitori/letti, ~5,8mln di prescrizioni di farmaci e >550.000 capi di abbigliamento
- **Occupabilità:**
 - Programma **“Giovani e Lavoro”** volto a **formare e introdurre più di 3.000 giovani nel mercato del lavoro italiano** nell'orizzonte del Piano di Impresa 2022-2025. **>8.000 studenti** (tra i 18 e i 29 anni) hanno fatto domanda per il programma **nei 9M24: >1.600** intervistati e **~750** formati/in formazione attraverso 29 corsi (**>4.650** formati/in formazione dal 2019). **~2.440** società coinvolte dall'inizio del programma avviato nel 2019. La **quarta edizione del programma “Generation4Universities”**, che si sta avviando alla conclusione, ha coinvolto **90** studenti/esse, **50** atenei e **19** aziende italiane *partner*
 - Prosegue il Programma **“Digital Restart”**, volto a formare e ricollocare nel mercato del lavoro **disoccupati di età compresa tra i 40 e i 50 anni**, attraverso il finanziamento di un Master in **Data Analysis** al fine di sviluppare nuove competenze digitali e rimettersi in gioco nel mondo lavorativo: si è conclusa nel 1trim.24 anche la quarta edizione coinvolgendo un totale di 100 partecipanti dall'inizio del Programma, di cui 56 hanno ottenuto un nuovo impiego. Verrà avviata a fine 2024 una nuova edizione che coinvolgerà 2 città: Milano e Roma
- **Disuguaglianze e inclusione educativa:**
 - **Programma di inclusione educativa: *partnership* rafforzate con le principali università e scuole italiane**, >700 scuole e ~25.000 studenti coinvolti nei 9M24 per promuovere l'inclusione educativa, sostenendo il merito e la mobilità sociale (>2.900 scuole coinvolte nel periodo 2022-9M24)
 - Lanciato ad aprile 2023 **“Futura”**: iniziativa promossa da *Save the Children*, Forum Disuguaglianze e Diversità e York, 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 **~300** piani educativi
 - In Action Esg NEET: iniziativa a impatto sociale avviata dalla Divisione Insurance a inizio 2022 e dedicata alla promozione e inclusione nel mondo del lavoro dei giovani NEET e altre categorie fragili. Dall'avvio del progetto sino a luglio 2024 sono state attivate 9 classi. I percorsi formativi hanno coinvolto complessivamente 150 persone, ciascuna delle quali ha frequentato un tirocinio curriculare in strutture socio-sanitarie o educative. I corsi sono promossi dalla collaborazione tra Intesa Sanpaolo Vita, Fideuram Vita e Dynamo Camp ETS. Nell'ultimo trimestre del 2024 è in programma l'avvio di 4 nuove classi: 2 in Campania, 1 nel Lazio e 1 in Puglia.
- **Social housing:** rafforzamento delle iniziative del Gruppo in corso in termini di promozione di unità abitative e anche attraverso l'individuazione di alcune nuove *partnership*, con primari operatori del settore per il raggiungimento degli obiettivi del Piano di Impresa (promozione di 6.000-8.000 unità di alloggi sociali e posti letto per studenti)

Forte focus sull'inclusione finanziaria



- Erogati **~€4,0mld** in **social lending** e **urban regeneration** nei 9M24 (€18,7mld⁽¹⁾ nel 2022-9M24)
- **Credito al terzo settore:** erogati nei 9M24 finanziamenti a supporto degli enti *no-profit* per complessivi **€191mln** (~€782mln nel periodo 2022-9M24)
- **Fund for Impact:** nei 9M24, **messi a disposizione €71mln** a sostegno dei bisogni di persone e famiglie per garantire un accesso più ampio e sostenibile al credito, con programmi dedicati quali: **per Merito** (linea di credito senza garanzie da rimborsare in 30 anni dedicata agli studenti universitari, che studiano in Italia o all'estero), **mamma@work** (prestito per scoraggiare le nuove madri dal lasciare il lavoro e sostenere la maternità nei primi anni di vita dei bambini), **per Crescere** (fondi per la formazione e l'educazione dei bambini in età scolare dedicati alle famiglie fragili), **per avere Cura** (finanziamento per sostenere le famiglie che si prendono cura di persone non autosufficienti) e altre soluzioni (ad esempio **Obiettivo Pensione, per Esempio**)
- **Programma per la Rigenerazione Urbana:** nei 9M24 **assunti impegni per ~€207mln** di nuovi investimenti di iniziative in **housing, servizi e infrastrutture sostenibili**, in aggiunta alle più importanti iniziative di rigenerazione urbana in corso in Italia (~€1,5mld nel 2022-9M24)

(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. Nei 9M24:**
 - **>510.000 visitatori**, con ingresso gratuito fino ai 18 anni (>87.000 tra under 18 e studenti)
 - **Urban Woods (bosco urbano):** realizzazione di un'area verde e salutare aperta a tutti, nel cortile delle Gallerie d'Italia di Torino (con Aboca e Salone del Libro)
 - **7 nuove principali esposizioni** (mostre fotografiche "Cristina Mittermeier", "Antonio Biasiucci", "Non ha l'età"; approfondimenti storico-artistici: "Felice Carena", "Velázquez"; illustrazione e *design*: "Javier Jaén"; valorizzazione di opere della collezione corporate: "Warhol") con 4 *partner* nazionali e internazionali (tra cui la National Gallery di Londra)
 - **Attività didattiche e inclusive gratuite:** ~2.700 visite e laboratori per le scuole, ~63.180 bambini e ragazzi partecipanti; ~490 percorsi per persone con disabilità ed esposte a contesti fragili, ~5.950 partecipanti
 - **Musei come spazi per la comunità:** ~600 attività per adulti e famiglie (~9.090 partecipanti); ~315 iniziative ed eventi culturali (~21.960 partecipanti)
- **Restituzioni:** è in via di organizzazione la 20ª edizione: la campagna di restauri in corso riguarda 121 opere d'arte del patrimonio nazionale da tutte le regioni italiane (e un'opera dal Belgio), in sinergia con 51 enti di tutela territoriali del Ministero della Cultura e 57 laboratori di restauro
- **Partnership:** sostegno e co-progettazione di iniziative artistico-culturali, sociali e di formazione con attori pubblici e privati, tra cui: collaborazioni con 5 Fondazioni di origine bancaria (Fondazione Compagnia di San Paolo, Cariplo, Cariparo, CR Firenze, CR Forlì); 3 fiere ed esposizioni internazionali (Milano, Venezia, Torino); sinergie con 7 importanti musei del Paese (tra cui Museo Egizio di Torino, Museo Poldi Pezzoli di Milano, Palazzo Strozzi di Firenze); 6 progetti Art bonus per il sostegno del patrimonio culturale pubblico (tra cui realizzazione della nuova sede del museo GAMEC di Bergamo, sostegno delle attività di Gallerie Nazionali Barberini-Corsini di Roma e delle Gallerie dell'Accademia di Venezia, restauro della chiesa di Sant'Aspreno ai Crociferi nel Rione Sanità di Napoli)
- **Collezioni d'arte:** 221 opere in prestito in 57 esposizioni italiane e internazionali; 3 iniziative espositive estere di rilievo (Londra, Bruxelles, Bucarest); 4 iniziative di valorizzazione delle aree nazionali in stretto dialogo con enti e fondazioni (Arezzo, Pistoia, Jesi); 137 interventi di restauro
- **Archivio Storico:** tra le altre attività continua il lavoro per garantire ampio accesso ai materiali dell'Archivio Storico e dell'Archivio Publifoto, attraverso la digitalizzazione e la pubblicazione on line (digitalizzate oltre 470.000 pagine di documenti e 2.277 immagini Publifoto)
- **Alta formazione e valorizzazione delle professioni culturali:** Corso Executive di Gallerie d'Italia Academy (4ª edizione, 29 studenti, 8 borse di studio); Progetto Euploos per la catalogazione e digitalizzazione di disegni selezionati dagli Uffici di Firenze (1.529 schede, 2.580 immagini)

Promozione dell'innovazione (1/2)



- **Progetti di Innovazione: 167 progetti d'innovazione lanciati nei 9M24 da Intesa Sanpaolo Innovation Center (ISPIC) per un totale di 572 progetti lanciati dal 2022**
- **Iniziative per la crescita delle startup e lo sviluppo degli ecosistemi di innovazione**, dal 2019 >200 startup accelerate, >420 *proof of concept* e altre collaborazioni, ~€120mln di euro raccolti e >770 nuove assunzioni:
 - **Torino:** nel 3trim24 lanciata la *call* della seconda classe del programma di accelerazione "**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, 100 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, ~€100mln raccolti e >550 nuove assunzioni
 - **Firenze:** completata l'accelerazione di 6 *startup* italiane (140 candidate) della terza e ultima classe del programma triennale "**Italian Lifestyle Acceleration Program**", gestito da Nana Bianca, promosso da ISPIC e Fondazione CRFI. Dal lancio nel 2021, 18 *startup* italiane accelerate, >120 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€5mln di capitale raccolto e 110 nuove risorse assunte
 - **Napoli:** nel 3trim24 selezionate le 7 *startup* (~190 candidate) per la terza classe del programma triennale sulla bioeconomia "**Terra Next**". Il programma è promosso da ISPIC, Cassa Depositi e Prestiti (CDP), Cariplo Factory, partner locali aziendali e scientifici ed è patrocinato dal Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Dal lancio nel 2022, 15 *startup* accelerate, ~150 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€3,5mln raccolti e ~70 nuove assunzioni
 - **Venezia:** completata ad inizio ottobre l'accelerazione delle 9 *startup* (>350 candidate) della seconda classe del programma triennale "**Argo**" (Turismo e traveltech), sponsorizzato dalla Banca dei Territori e ISPIC, sviluppato da CDP⁽¹⁾, Zest (ex LVenture) e con la collaborazione del Ministero del Turismo. Dall'avvio nel 2023 al 30.9.24, 7 *startup* accelerate, >25 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€3,5mln raccolti e >30 nuove assunzioni
 - **Genova&Trieste:** lanciata l'iniziativa di Venture Building "**Maritime Ventures**" con CDP⁽¹⁾, Fondazione CSP, aziende del settore, altri operatori specializzati e attori istituzionali del territorio, per identificare idee di innovazione e lanciare 10 nuove *startup* nei prossimi tre anni (che svilupperanno prodotti e servizi per la digitalizzazione e l'innovazione delle PMI che operano nelle filiere nautica e logistico-portuale). Previsto investimento del Fondo Sviluppo Ecosistemi di Innovazione di NEVA SGR e l'*advisory* di ISPIC che supporterà l'interazione tra la gestione del progetto e l'ecosistema delle PMI
 - Proseguito il supporto di ISPIC alla Banca dei Territori nei programmi di accelerazione, promossi da CDP⁽¹⁾, "**Next Age**" (focalizzato sulla *Silver Economy* – completata l'accelerazione per 7 *startup*, >400 candidate), e "**Faros**" (focalizzato sulla *Blue Economy* – completata la selezione delle startup, avvio dell'accelerazione nel 4trim.24), gestiti rispettivamente da AC75 Startup Accelerator e A|cube



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

Promozione dell'innovazione (2/2)



- **Up2Stars:** nel 3trim.24 realizzata da BdT, con il supporto di ISPIC, l'iniziativa "INNOVIT per Up2Stars", grazie alla quale 12 *startup*, selezionate tra le 80 realtà accelerate nelle due edizioni di Up2Stars hanno avuto accesso ad un percorso di accelerazione a San Francisco
- **In Action Esg CLIMATE:** si è conclusa la terza edizione dell'iniziativa, lanciata nel 2022 dalla Divisione Insurance con il supporto di ISPIC, finalizzata a promuovere nuove soluzioni per contrastare il cambiamento climatico attraverso l'innovazione. Quest'ultima edizione ha visto la premiazione di 4 imprese a cui è stato riconosciuto un contributo complessivo di €650k, portando il numero delle imprese vincitrici nelle tre edizioni a 11 e il contributo complessivamente erogato a €1,75mln
- **Sviluppo di progetti di ricerca applicata multidisciplinare nei 9M24:**
 - **19 progetti di ricerca in corso** (7 in ambito neuroscienze, 6 AI, 4 robotica e 2 cambiamento climatico), di cui 2 lanciati nel 3trim24. Complessivamente 23 progetti lanciati dal 2022
 - implementate **2 industrializzazioni:** una derivante dal progetto di ricerca "Dispersione scolastica e incidenza dei disturbi neuropsichiatrici", realizzato con la Scuola IMT di Lucca, Intesa Sanpaolo, Fondazione Links e l'Ospedale Regina Margherita di Torino; l'altra che consiste in un programma di allenamento contro il Technostress messo a disposizione sulla piattaforma CareLab per i dipendenti del Gruppo
 - ottenuto **1 brevetto** relativo ad un algoritmo AI sviluppato con IMI CIB, finalizzato a costruire una strategia di hedging per un portafoglio di asset finanziari (complessivamente 4 i brevetti finora ottenuti)
- **Business transformation:** dal 2022, 65 aziende coinvolte in programmi di *open innovation*, di cui 8 coinvolte in progetti in ambito di economia circolare. Nel 3trim.24 per l'iniziativa "open innovation for tourism" lanciata dall'EDIH ARTES individuate 5 *startup* con soluzioni rispondenti ai *need* delle 5 imprese alberghiere partecipanti e proseguita la collaborazione con CIM 4.0 Competence Center promosso dal Ministero dello Sviluppo Economico italiano. Con l'obiettivo di stimolare l'internazionalizzazione di startup e PMI, nel 3trim24 ISPIC ha organizzato presso l'Ambasciata Italiana a Londra, in collaborazione con IMI CIB *London Branch* e ICCIUK⁽¹⁾ una conferenza di presentazione del Report «*Critical Raw Materials*» coinvolgendo due *startup* che hanno presentato le loro soluzioni e avuto occasioni di networking. Questa iniziativa si aggiunge al "Women & Innovation Tech Tour" a Londra (realizzato con il supporto di ICCIUK⁽¹⁾ e del Consolato Generale Britannico e l'evento statunitense "Tech Tour SMAU San Francisco" (8 imprese e *startup* coinvolte nelle due iniziative) realizzati in precedenza
- **Diffusione del mindset/cultura dell'innovazione:** nei 9M24, sono stati organizzati 30 eventi di posizionamento e *match-making*⁽²⁾ con >9.000 partecipanti (dal 2022, ~100 eventi >14.000 partecipanti). Lanciato l'"Inclusive Innovation Experience", percorso tattile-uditivo presso il Centro Direzionale ISP di Torino attraverso cui persone con disabilità sensoriali possono accedere ai contenuti di innovazione della Società. Nei primi 9M del 2024, rilasciati 11 report/pubblicazioni sull'innovazione delle tecnologie (>40 dal 2022), di cui 3 nel 3trim.24 tra cui una pubblicazione sulla decarbonizzazione di imprese ed ecosistemi industriali realizzata in collaborazione con l'Università di Bologna
- **Neva SGR** nei 9M24, ~€30mln di investimenti in *startup* (~€115mln dal 2022). Lanciati a settembre i nuovi fondi Neva II e Neva II Italia con obiettivo complessivo di raccolta di €500mln e first closing >€200mln. Chiuso il periodo di composizione del portafoglio del fondo Neva First con un anno di anticipo e in corso la prima distribuzione di capitale ai sottoscrittori, grazie al disinvestimento della partecipazione in Cyberint

Accelerazione nell'impegno verso Net-Zero



- A seguito dell'adesione del Gruppo alle alleanze *Net-Zero* (**NZBA, NZAMI, NZAOA e FIT**)⁽⁴⁾:
 - A febbraio 2022, pubblicati nel Piano Industriale 2022-2025 gli obiettivi intermedi al 2030 su 4 settori ad alta emissione (*Oil & Gas, Power Generation, Automotive e Coal Mining*). Nel 2023 sono stati fissati i *target* per 2 settori aggiuntivi (*Iron & Steel e Commercial Real Estate*) e sono stati rivisti i *target* relativi a *Power Generation e Automotive*, in termini di value chain e di perimetro, per allineamento alle scelte effettuate per SBTi
 - >22% di riduzione assoluta nel 2023 vs 2022 per i 6 settori NZBA ad alte emissioni con obiettivi dichiarati al 2030
 - Pubblicato a marzo 2024 il terzo Climate Report, che comprende anche i progressi delle società di wealth management al raggiungimento degli obiettivi
 - Documentazione SBTi presentata per la validazione a marzo 2024
- **Engagement attivo** e continuo (include tra gli altri):
 - Partecipazione a *workgroup/workstream* di **GFANZ**⁽⁵⁾, **NZBA, NZAOA, FIT**⁽³⁾, **IIGCC**⁽⁶⁾, **PRI** con contributi a relative pubblicazioni e casi studio dedicati
 - Eurizon Capital SGR, Fideuram Asset Management SGR e Fideuram Asset Management Ireland: attivato il processo di **engagement individuale e collettivo** attraverso l'adesione alla **Net Zero Engagement Initiative (NZEI)**, a **Climate Action 100+** e **Nature Action 100**
 - Nel 2024, Eurizon, Fideuram Asset Management SGR e Fideuram Asset Management Ireland hanno aderito alla **Non Disclosure Campaign** di CDP per promuovere la trasparenza ambientale da parte delle aziende
 - A settembre 2024 Eurizon, Fideuram Asset Management SGR e Fideuram Asset Management Ireland hanno firmato la "**Global Investor Statement to Governments on the Climate Crisis**", sponsorizzata da The Investor Agenda e dai partner della rete tra cui UN PRI e IIGCC⁽⁶⁾
- **"Think Forestry"**, il progetto di riforestazione e preservazione del capitale naturale, al fine di favorire la sostenibilità ambientale e la transizione verso un'economia a zero emissioni, conta 7 iniziative di forestazione già completate
- ISP è **firmatario della Finance Leadership Statement on Plastic Pollution**, insieme ad altre 160 istituzioni finanziarie coinvolte in un accordo ambizioso per l'ambiente per porre fine all'inquinamento da plastica

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

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

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

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

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

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



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

Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate



- **Erogati ~€62,7mld** nel periodo 2021-9M24⁽¹⁾ dei €76mld di nuovo credito disponibile a supporto della **green economy, circular economy e transizione ecologica**⁽²⁾
- **~€2,8mld⁽³⁾ di Mutui Green** nei 9M24 (€7,6mld nel 2022-9M24) sui **€12mld nuovi crediti Green a individui** nel Piano di Impresa 2022-2025
- **€8mld di linee di credito per l'economia circolare** annunciati nel Piano di Impresa 2022-2025. Nei 9M24, Intesa Sanpaolo, Partner Strategico della Fondazione Ellen MacArthur dal 2015, ha valutato e validato 220 progetti per un importo di ~€9,6mld; accordato ~€5,7mld in 130 transazioni (di cui >€3,4 mld relativi a criteri *green*) ed erogato €2,5mld tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €1,7mld relativi a criteri *green*). Complessivamente, dal 2022, ~1,000 progetti valutati e validati per un controvalore di più di ~€30,4mld, accordati ~€17,8mld su 602 transazioni (di cui €10,8mld relativi a criteri *green*), con ~€11,2mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €8,6mld relativi a criteri *green*). Proseguita inoltre la collaborazione tra ISP, ISPIC, Fondazione Cariplo e Cariplo Factory su questioni legate all'economia circolare, anche attraverso il Circular Economy Lab
- Attivati **15 Laboratori ESG** (a Venezia, Padova, Brescia, Bergamo, Cuneo, Bari-Taranto, Roma, Napoli-Palermo, Milano, Torino, Firenze, Macerata e Chieti), punti di incontro fisico e virtuale per supportare le PMI nell'approccio alla sostenibilità, e un'evoluzione dei servizi di consulenza offerti dai *partner* (ad esempio Circularity, Nativa, CE Lab e altri)
- Nel 2024, l'offerta **S-Loan** è stata razionalizzata passando da sei a tre linee: S-Loan ESG, S-Loan CER e S-Loan Diversity. Nei 9M24 erogati €1,1mld, (~€6,3mld 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* ed estensione a *Iron & Steel*
- **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 Banks⁽⁴⁾ con l'espansione del catalogo prodotti lato Retail ed il lancio del Green Dedicated S-Loan in VUB Banka (Slovacchia), CIB Bank (Ungheria) e BIB (Serbia)
- Rafforzamento dei **prodotti di investimento ESG** per l'*asset management* con una penetrazione in aumento al 76,7% del totale *AuM*⁽⁵⁾; continuo ampliamento del catalogo prodotti *IBIP*⁽⁶⁾ con nuovi prodotti Art.8; continua manutenzione e incremento nelle opzioni di investimento (art.8 e 9 SFDR) che hanno come sottostante i prodotti assicurativi per la clientela con percentuale 81,4% (9M24)
- Forte impegno sulle attività di *Stewardship*: alla data del 30 settembre 2024, Eurizon Capital SGR ha preso parte a 1.399 assemblee degli azionisti (di cui 91% di emittenti quotate all'estero) e 625 engagement (di cui 38% su tematiche ESG); nello stesso periodo, le controllate Eurizon Capital SA ed Epsilon SGR hanno preso parte rispettivamente a 3.379 (di cui 98% di emittenti quotate all'estero) e 384 (di cui 97% di di emittenti quotate all'estero) assemblee degli azionisti; nei 9M24 Fideuram ha preso parte a 47 assemblee degli azionisti e 126 *engagement* (di cui 82% su tematiche ESG)
- È stata istituita la figura dell'**Ambasciatore ESG** nella Divisione Private Banking – per la fase pilota, ora conclusa, 34 *Private Banker* selezionati tra i circa 6.000 appartenenti alle Reti Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking in base alla loro attenzione alle tematiche ESG – con l'obiettivo di promuovere la cultura della sostenibilità nei territori di appartenenza, promuovendo comportamenti sostenibili e rappresentando un punto di ascolto delle esigenze di clienti e *Private Banker*. La fase esecutiva sarà lanciata entro fine anno.

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

(1) Dal 1sem.24 il dato include anche l'ammontare cumulato 2022-1sem.24 della finanza di transizione relativa alle attività all'estero del Gruppo

(2) Nuova finanza di transizione disponibile nel periodo 2021-2026, compresi i nuovi finanziamenti relativi al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

(3) A partire dal 30.6.24 vengono rilevati anche i mutui green erogati dalla Divisione International Banks

(4) Escluse Moldavia e Ucraina

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

(6) *Insurance Based Investment Products*

Posizione di *leadership* in ambito ESG all'interno dei principali indici e classifiche di 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 2024, ISP si è classificata prima banca nel mondo e unica banca Italiana nel **FTSE D&I Index 2024 – TOP 100**

Nella classifica 2024 di **Extel** (ex *Institutional Investor*), ISP si è **confermata prima in Europa** per la quinta volta consecutiva per gli aspetti ESG

Nel 2024, ISP ha ricevuto il primo premio da **Qorus-Infosys Finacle Banking Innovation Awards** nella categoria **Social, Sustainable & Responsible Banking** grazie al progetto **ESG Scoring**



Principali classifiche⁽¹⁾ di sostenibilità

	Bloomberg ⁽²⁾	CDP	MSCI	S&P Global	MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS
ISP	74	A	AA	84	8,5
BBVA	66	A-	AA	80	12,3
UniCredit	66	A-	AA	79	12,9
ING	65	A-	AA	69	17,2
HSBC	63	A-	AA	69	18,3
SOCIETE GENERALE	62	A-	AA	67	18,9
UBS	61	A-	AA	59	20,0
Santander	61	A-	AA	59	21,9
BARCLAYS	60	B	AA	59	22,0
BARCLAYS	59	B	AA	56	22,9
ING	58	B	AA	55	23,3
LLOYDS BANK	58	B	AA	55	23,4
CREDIT AGRICOLE	55	B	AA	55	24,2
ING	53	B	AA	55	24,4
COMMERZBANK	53	C	AA	48	25,0
Nordea	49	C	AA	43	26,6

ISP inclusa in tutti i principali indici:

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

Fonte: Bloomberg ESG Disclosure Score (Bloomberg al 30.9.24), CDP Climate Change Score 2023 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores>); MSCI ESG Score (<https://www.msci.com/esg-ratings>) dati al 8.10.24; S&P Global ESG Score (<https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores> al 15.7.24); Sustainalytics score (<https://www.sustainalytics.com/esg-ratings> al 8.10.24)

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

Principali evidenze

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



- ~4.200 professionisti assunti dal 2021
- ~6.000 persone riqualificate e ~35,7mln ore di formazione erogate dal 2022
- ~285 talenti hanno completato il loro percorso di sviluppo nell'ambito dell'*International Talent Program*, in corso per altre ~210 risorse, grazie all'ingresso nel programma di 22 *graduate* tra aprile e giugno 2024
- Identificati ~470 *key people*, soprattutto tra il *Middle Management* per iniziative di sviluppo e formazione dedicate
- Piattaforma dedicata per favorire il benessere dei dipendenti (fisico, emotivo, psicologico e sociale) con contenuti video, *podcast*, articoli, strumenti e app. Eventi e iniziative in presenza e in modalità digitale, palestre aziendali e servizio di *Employee Assistance Program* (servizio di supporto psicologico)
- Attuato il nuovo *Long-Term Incentive Plan* per supportare gli obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025 e favorire l'imprenditorialità individuale
- Completata la creazione del nuovo *player leader* in Italia nella formazione attraverso la combinazione tra ISP Formazione e Digit'Ed
- Prosegue l'applicazione della nuova organizzazione del lavoro – attivata nel corso del 2023 d'intesa con le OOSS – che ha migliorato ulteriormente le misure di flessibilità in tema di orario e *smart working*, introducendo la settimana lavorativa di 4 giorni su base volontaria a parità di retribuzione anche attraverso l'ampliamento della sperimentazione relativamente alla Rete
- Implementato il monitoraggio degli obiettivi *Diversity, Equity & Inclusion* per ciascuna Divisione e Area di Governo; rafforzata la collaborazione con ISPROUD, la prima community di dipendenti del Gruppo (ad oggi >1.600 Persone LGBTQ+ e alleate), e avviata la cooperazione con la nuova *community* ARTICOLO19 sui temi della disabilità
- Intesa Sanpaolo è: i) la banca *leader* nel mondo tra i 100 luoghi di lavoro più inclusivi e attenti alle diversità e inclusione nel *FTSE Diversity & Inclusion Index – Top 100*, dove si è anche classificata al settimo posto a livello globale, nonché primo e unico gruppo bancario italiano, ii) classificata al primo posto nella classifica globale *ESG Corporate Award*, nella categoria *Best Company for Diversity Equity & Inclusion*, tra le società *large cap*, iii) il primo grande Gruppo bancario italiano ad ottenere la certificazione Prassi di Riferimento (PDR) 125:2022 per la parità di genere e iv) 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 9M24

Informazioni di dettaglio

Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln

	9M24		30.9.24
Proventi operativi netti	20.439	Impieghi a clientela	421.946
Costi operativi	(7.986)	Attività finanziarie della clientela ⁽¹⁾	1.378.154
<i>Cost/Income ratio</i>	39,1%	di cui Raccolta diretta bancaria	588.930
Risultato della gestione operativa	12.453	di cui Raccolta diretta assicurativa	177.402
Risultato corrente lordo	11.420	di cui Raccolta indiretta	779.394
Risultato netto	7.167	- <i>Risparmio gestito</i>	466.399
		- <i>Risparmio amministrato</i>	312.995
		<i>RWA</i>	297.425
		Totale attivo	949.186

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

9M24 vs 9M23: Risultato netto a €7,2mld, i migliori 9M di sempre

€ mln

	9M23	9M24	Δ%
Interessi netti	10.691	11.917	11,5
Commissioni nette	6.461	6.970	7,9
Risultato dell'attività assicurativa	1.275	1.311	2,8
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	396	251	(36,6)
Altri proventi (oneri) operativi netti	7	(10)	n.s.
Proventi operativi netti	18.830	20.439	8,5
Spese del personale	(4.826)	(4.900)	1,5
Spese amministrative	(2.108)	(2.068)	(1,9)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(990)	(1.018)	2,8
Costi operativi	(7.924)	(7.986)	0,8
Risultato della gestione operativa	10.906	12.453	14,2
Rettifiche di valore nette su crediti	(913)	(792)	(13,3)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(238)	(327)	37,4
Altri proventi (oneri) netti	319	86	(73,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	10.074	11.420	13,4
Imposte sul reddito	(3.152)	(3.703)	17,5
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(142)	(163)	14,8
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(126)	(82)	(34,9)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(504)	(293) ⁽¹⁾	(41,9)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(28)	(12)	(57,1)
Risultato netto	6.122	7.167	17,1

+17% escludendo le plusvalenze per la cessione di Zhong Ou Asset Management e del ramo *acquiring* di PBZ Card contabilizzate nei 9M23

+22% escludendo le plusvalenze per la cessione di Zhong Ou Asset Management e del ramo *acquiring* di PBZ Card contabilizzate nei 9M23

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

(1) Include il contributo finale al Sistema di Garanzia dei Depositi: €351mln pre-tasse (€236mln al netto delle tasse), costo stimato per l'intero anno

3trim. vs 2trim.: Risultato netto a €2,4mld, il miglior 3trim. di sempre

€ mln

	2trim.24	3trim.24	Δ%
Interessi netti	4.028	3.942	(2,1)
Commissioni nette	2.387	2.307	(3,4)
Risultato dell'attività assicurativa	448	408	(8,9)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	20	150	650,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	(2)	(5)	150,0
Proventi operativi netti	6.881	6.802	(1,1)
Spese del personale	(1.619)	(1.679)	3,7
Spese amministrative	(725)	(713)	(1,7)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(315)	(344)	9,2
Costi operativi	(2.659)	(2.736)	2,9
Risultato della gestione operativa	4.222	4.066	(3,7)
Rettifiche di valore nette su crediti	(320)	(238)	(25,6)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(125)	(150)	20,0
Altri proventi (oneri) netti	31	(2)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	3.808	3.676	(3,5)
Imposte sul reddito	(1.234)	(1.189)	(3,6)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(46)	(61)	32,6
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(25)	(28)	12,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(37)	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)	2	n.s.
Risultato netto	2.465	2.401	(2,6)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

Conto economico trimestrale

€ mln

	1trim.23	2trim.23	3trim.23	4trim.23	1trim.24	2trim.24	3trim.24
Interessi netti	3.268	3.597	3.826	4.009	3.947	4.028	3.942
Commissioni nette	2.142	2.220	2.099	2.115	2.276	2.387	2.307
Risultato dell'attività assicurativa	397	459	419	391	455	448	408
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	264	77	55	(90)	81	20	150
Altri proventi (oneri) operativi netti	9	9	(11)	(28)	(3)	(2)	(5)
Proventi operativi netti	6.080	6.362	6.388	6.397	6.756	6.881	6.802
Spese del personale	(1.569)	(1.636)	(1.621)	(2.200)	(1.602)	(1.619)	(1.679)
Spese amministrative	(651)	(739)	(718)	(925)	(630)	(725)	(713)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(336)	(322)	(332)	(371)	(359)	(315)	(344)
Costi operativi	(2.556)	(2.697)	(2.671)	(3.496)	(2.591)	(2.659)	(2.736)
Risultato della gestione operativa	3.524	3.665	3.717	2.901	4.165	4.222	4.066
Rettifiche di valore nette su crediti	(189)	(370)	(354)	(616)	(234)	(320)	(238)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(70)	(121)	(47)	(332)	(52)	(125)	(150)
Altri proventi (oneri) netti	101	203	15	29	57	31	(2)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	0	0	0	0	0
Risultato corrente lordo	3.366	3.377	3.331	1.982	3.936	3.808	3.676
Imposte sul reddito	(1.085)	(1.000)	(1.067)	(288)	(1.280)	(1.234)	(1.189)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(42)	(44)	(56)	(80)	(56)	(46)	(61)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(46)	(44)	(36)	(35)	(29)	(25)	(28)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(228)	(12)	(264)	18	(257)	(37)	1
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	0	0	0	0	0
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(9)	(11)	(8)	5	(13)	(1)	2
Risultato netto	1.956	2.266	1.900	1.602	2.301	2.465	2.401

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

Interessi netti

Analisi trimestrale

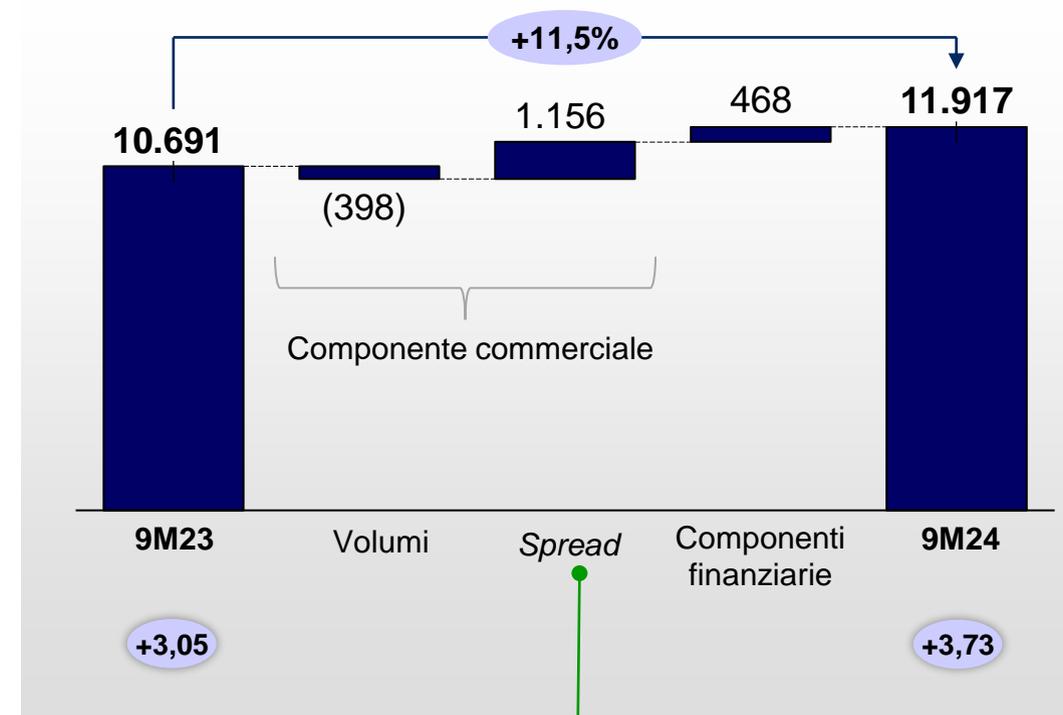
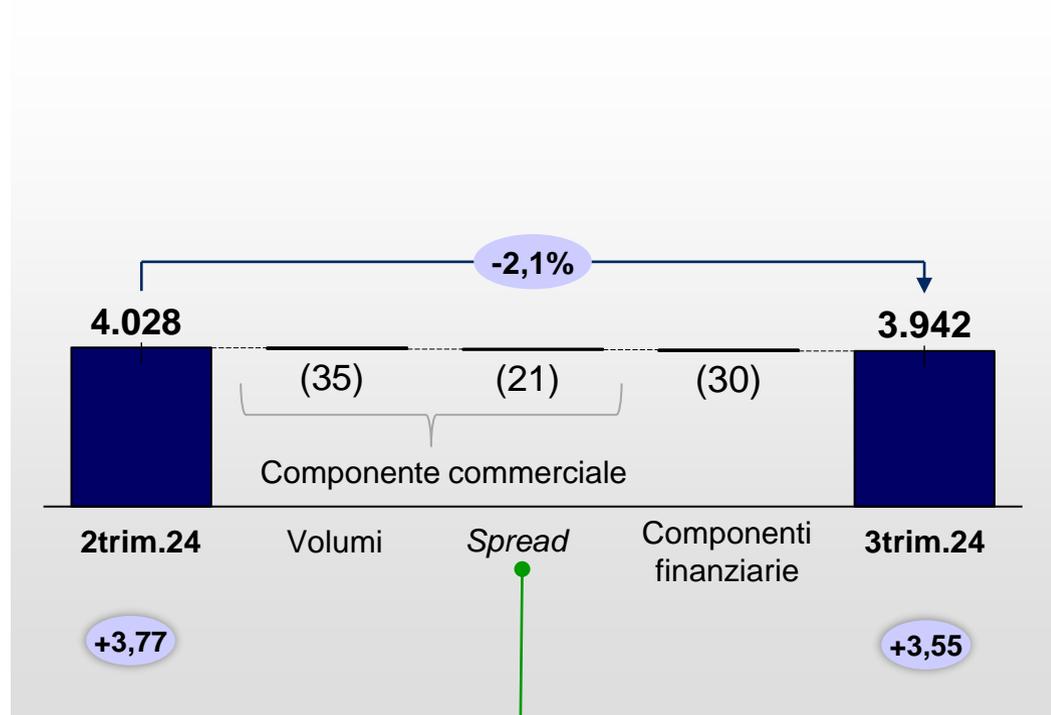
€ mln

% Euribor 1M (dati medi)

Analisi annuale

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



Include *hedging* su poste a vista (al 30.9.24: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di *duration*, ~1,3% di rendimento e ~€2,4mld di scadenze mensili)

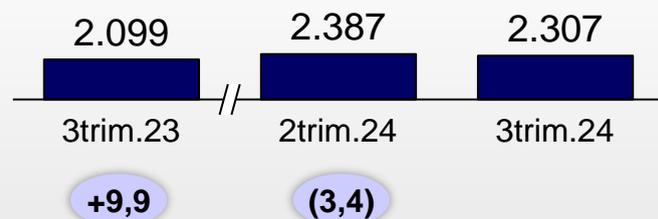
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

Commissioni nette

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 3trim.24 vs 3trim.23 e 2trim.24

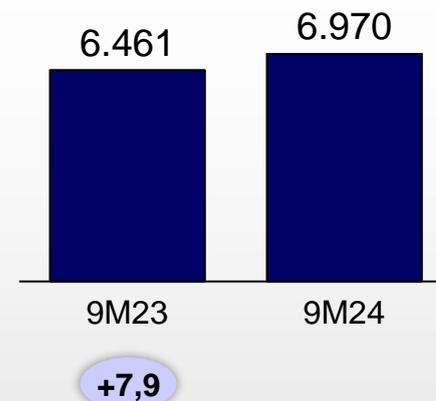


- Crescita del 10% vs 3trim.23
- Calo rispetto al 2trim. dovuto principalmente al consueto rallentamento stagionale estivo delle attività e concentrato nelle Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza, in crescita del 16% vs 3trim.23 (+€192mln)
- Accelerazione del flusso netto di Risparmio gestito nel 3trim.24 (+€2,6mld vs +€1mld nel 2trim.)

Analisi annuale

€ mln

% Δ 9M24 vs 9M23



- Aumento a due cifre delle Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+12%; +€443mln)
- Aumento delle Commissioni da Attività bancaria commerciale del 2% (+€31mln)

Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

€ mln

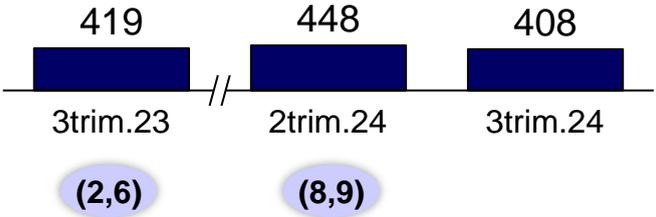
Commissioni nette									
	1trim.23	2trim.23	3trim.23	4trim.23	1trim.24	2trim.24	3trim.24	9M23	9M24
Garanzie rilasciate / ricevute	34	41	41	39	48	50	44	116	142
Servizi di incasso e pagamento	156	164	169	180	167	178	178	489	523
Conti correnti	341	345	339	336	327	328	332	1.025	987
Servizio Bancomat e carte di credito	95	108	106	101	96	120	102	309	318
Attività bancaria commerciale	626	658	655	656	638	676	656	1.939	1.970
Intermediazione e collocamento titoli	230	193	153	190	303	282	230	576	815
Intermediazione valute	2	2	3	2	3	3	2	7	8
Gestioni patrimoniali	617	644	630	629	660	679	683	1.891	2.022
Distribuzione prodotti assicurativi	396	403	369	345	375	402	404	1.168	1.181
Altre commissioni intermediazione / gestione	57	69	69	94	73	84	97	195	254
Attività di gestione, intermediazione e consulenza	1.302	1.311	1.224	1.260	1.414	1.450	1.416	3.837	4.280
Altre commissioni nette	214	251	220	199	224	261	235	685	720
Commissioni nette	2.142	2.220	2.099	2.115	2.276	2.387	2.307	6.461	6.970

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

Risultato dell'attività assicurativa

Analisi trimestrale

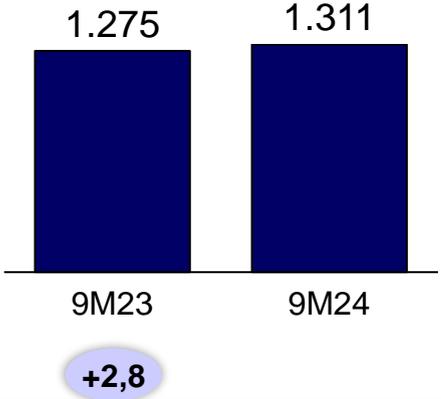
€ mln % Δ 3trim.24 vs 3trim.23 e 2trim.24



- Forte crescita dei ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €157mln nel 3trim.24 (+26% vs 3trim.23), €175mln includendo i prodotti *credit-linked*

Analisi annuale

€ mln % Δ 9M24 vs 9M23



- Forte crescita dei ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €466mln (+20%), €523mln includendo i prodotti *credit-linked*

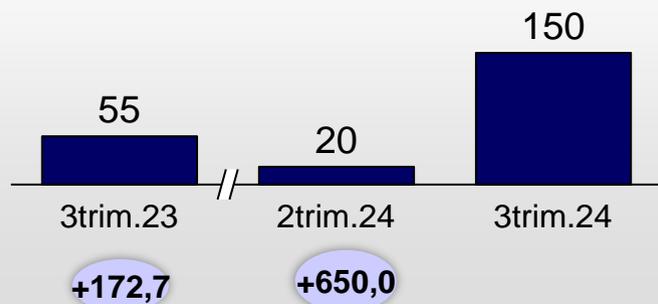
(1) Includere le Commissioni

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

Analisi trimestrale

€ mln

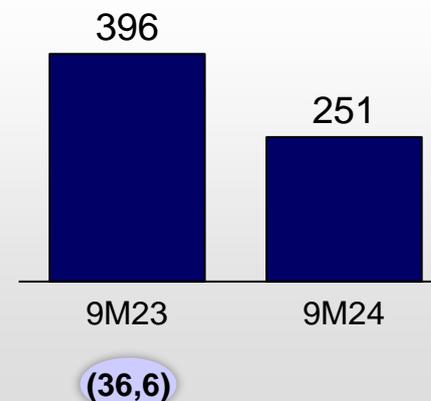
% Δ 3trim.24 vs 3trim.23 e 2trim.24



Analisi annuale

€ mln

% Δ 9M24 vs 9M23



Contributi per attività

	3trim.23	2trim.24	3trim.24	9M23	9M24
Clientela	91	78	78	264	228
Capital markets	(342)	(77)	(240)	(345)	(462)
Trading e Tesoreria	303	17	311	473	476
Prodotti strutturati di credito	3	2	1	4	9

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

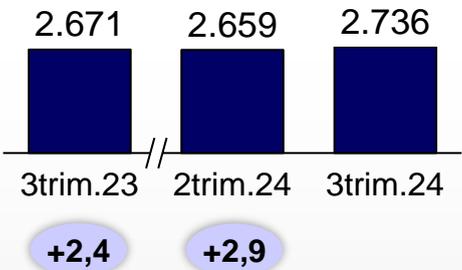
Costi operativi

Analisi trimestrale

% Δ 3trim.24 vs 3trim.23 e 2trim.24

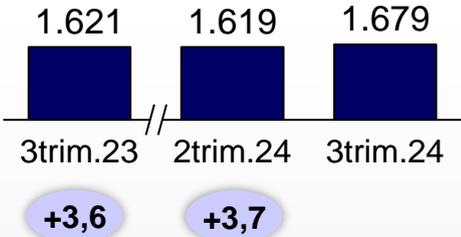
Costi operativi

€ mln



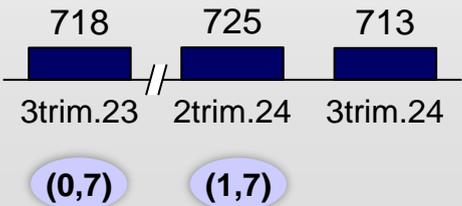
Spese del personale

€ mln



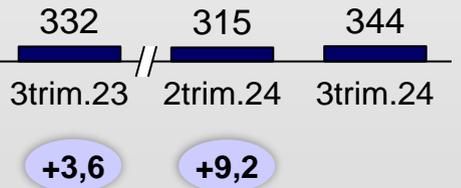
Spese amministrative

€ mln



Ammortamenti

€ mln

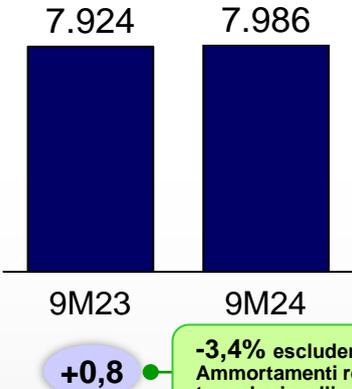


Analisi annuale

% Δ 9M24 vs 9M23

Costi operativi

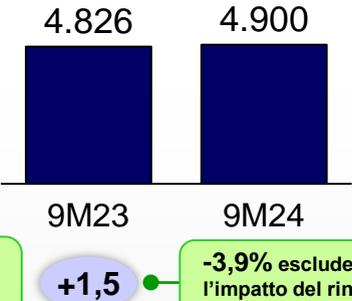
€ mln



-3,4% escludendo l'aumento degli Ammortamenti relativi agli investimenti in tecnologia e l'impatto del rinnovo del CCNL

Spese del personale

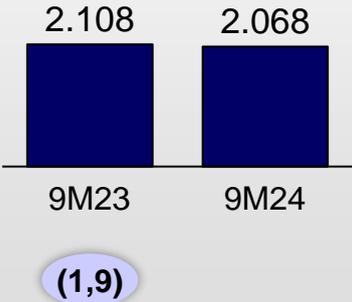
€ mln



-3,9% escludendo l'impatto del rinnovo del CCNL

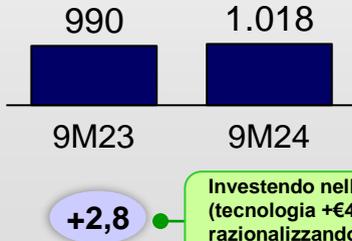
Spese amministrative

€ mln



Ammortamenti

€ mln



Investendo nella crescita (tecnologia +€49mln), razionalizzando nel contempo immobili e altro

Cost/Income ratio dei 9M più basso di sempre, in calo al 39,1%

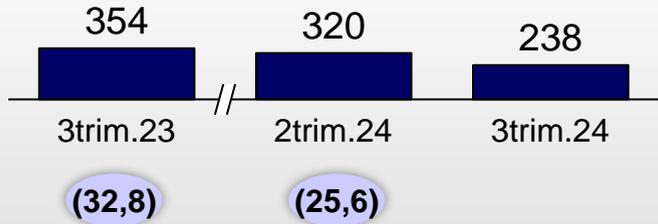
Nota: dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

Rettifiche nette su crediti

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 3trim.24 vs 3trim.23 e 2trim.24

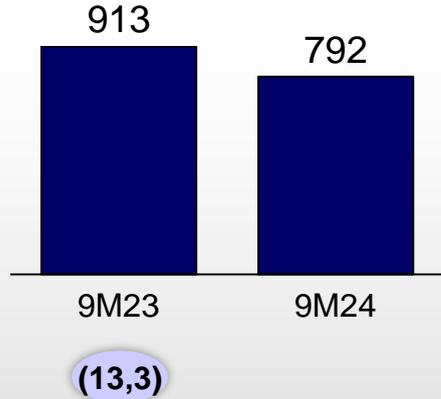


- Flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici
- €0,9mld di *overlay*

Analisi annuale

€ mln

% Δ 9M24 vs 9M23



- Costo del credito annualizzato a 25pb, il più basso di sempre
- Copertura di Crediti deteriorati in crescita (+0,9pp vs 31.12.23)
- *Ratio* e *stock* di Crediti deteriorati più bassi di sempre

Nota: dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

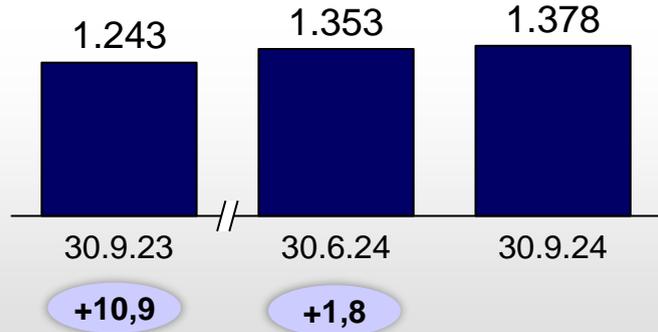
Risultati divisionali e altre informazioni

~€1.400 miliardi in Attività finanziarie della clientela

% Δ 30.9.24 vs 30.9.23 e 30.6.24

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

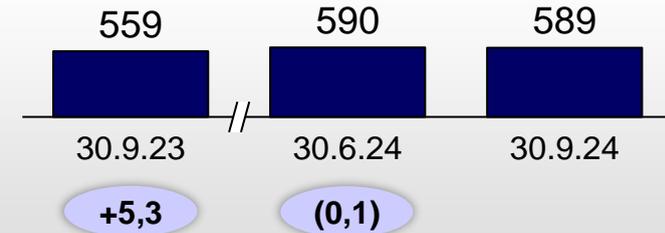
€ mld



▪ In aumento di €135mld su base annuale, di cui €25mld nel 3trim.

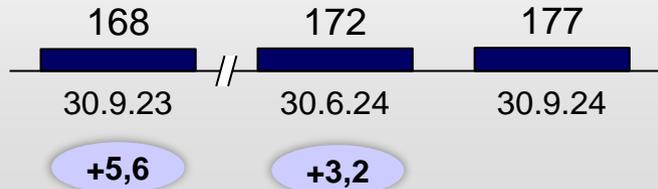
Raccolta diretta bancaria

€ mld



Raccolta diretta assicurativa

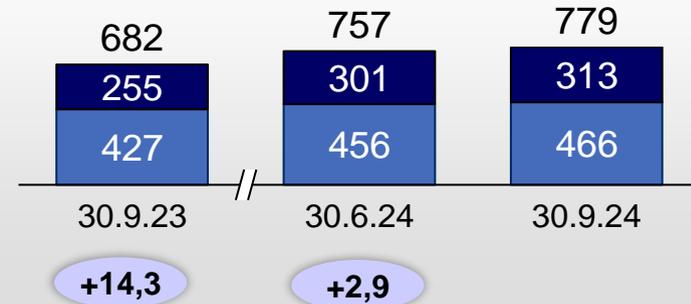
€ mld



Raccolta indiretta

€ mld

■ Risparmio amministrato
■ Risparmio gestito



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

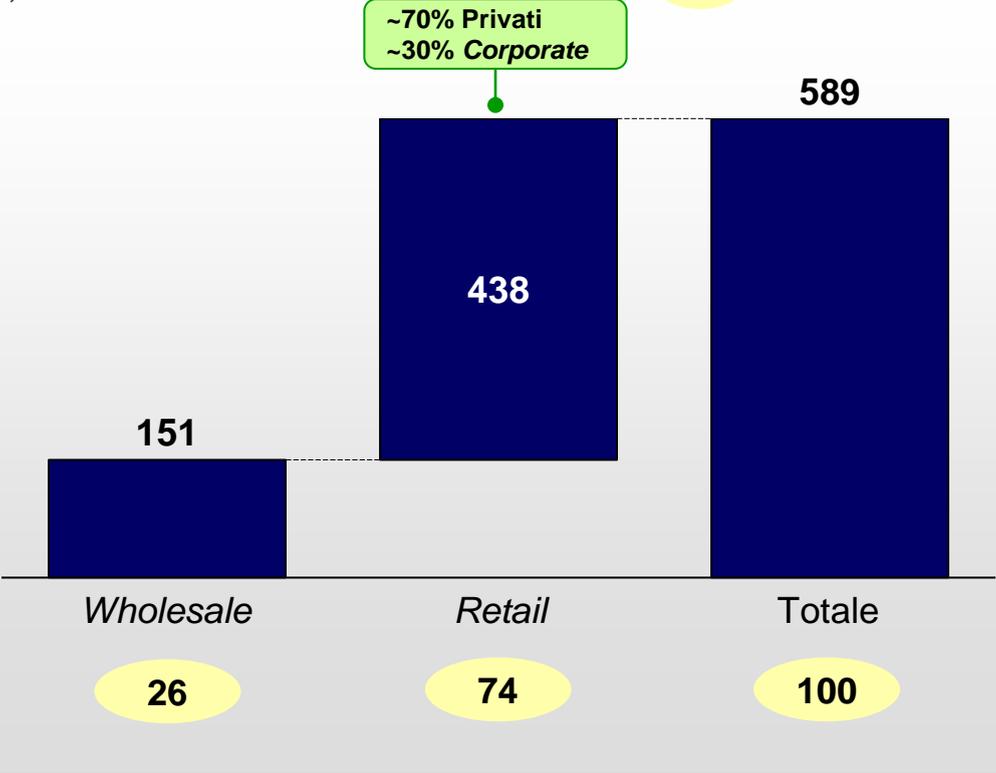
(1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

Mix della Raccolta

Composizione Raccolta diretta bancaria

€ mld; 30.9.24

% Percentuale sul totale



	Wholesale	Retail
Conti correnti e depositi	19	376
Pct e prestito titoli	33	-
Bond senior ⁽¹⁾	41	7
Covered bond	34	-
Funding istituzionale a breve termine	18 ⁽²⁾	-
Passività subordinate	6	4
Altra raccolta	1	50 ⁽³⁾

Collocati presso clienti Private Banking

- La raccolta *retail* rappresenta il 74% della Raccolta diretta bancaria
- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (64% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€12.000 per i Privati (~19,4mln di clienti) e ~€62.000 per i *Corporate* (~1,8mln di clienti)

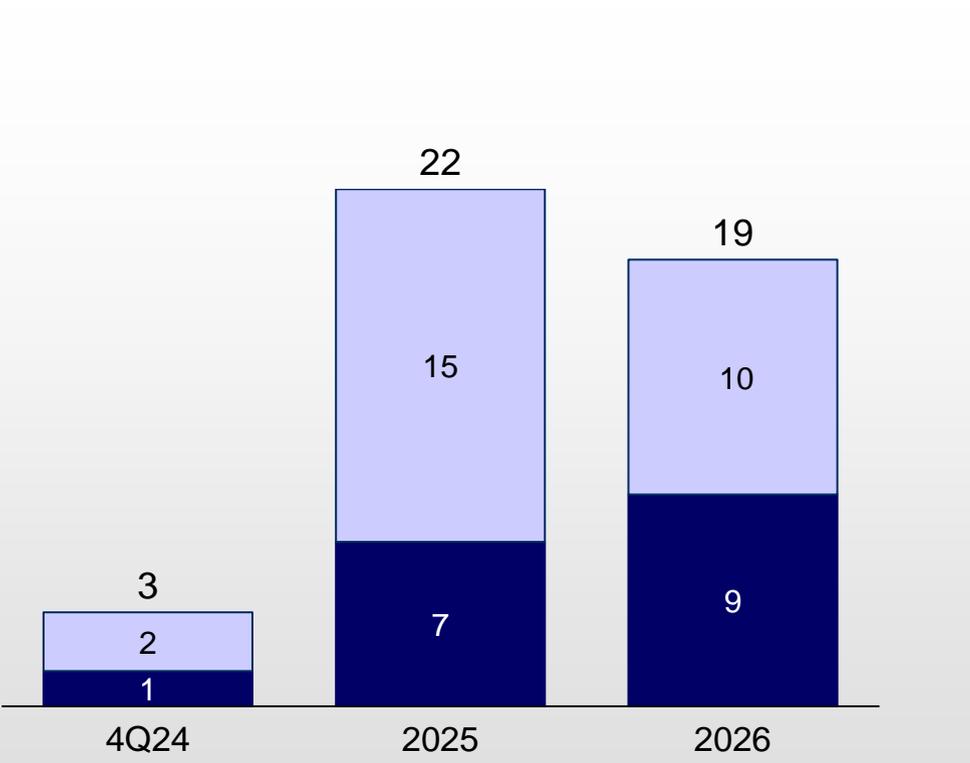
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

Forte capacità di funding: ampio accesso ai mercati internazionali

Scadenze a M/L termine 2024-2026

€ mld Wholesale
Retail



Piano di funding 2024 (€5mld) completato nei 9M

Principali emissioni wholesale

2023

- Collocati €1mld di Tier 2, una doppia tranche di green senior non-preferred per €2,25mld, £600mIn 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, £750mIn 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

2024

- Collocati €2mld di senior preferred in doppia tranche, €1mld di AT1 e €1,5mld di senior non-preferred. In media la domanda è per l'85% estera; la media della sottoscrizione in eccesso degli orderbooks è stata di ~3,8x
 - Aprile: €2mld di senior preferred in doppia tranche: €1mld FRN a 3 anni e €1mld FXD green a 6,5 anni, la più grande emissione in Euro in Italia da agosto 2023
 - Maggio: emissione di €1mld di AT1 PerpNC8 con la data di first call più lontana (8 anni) emessa negli ultimi 3 anni nell'Euro market
 - Settembre: €1,5mld di senior non-preferred 8NC7, il bond senior callable denominato in Euro con la più lunga durata mai emesso da ISP

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

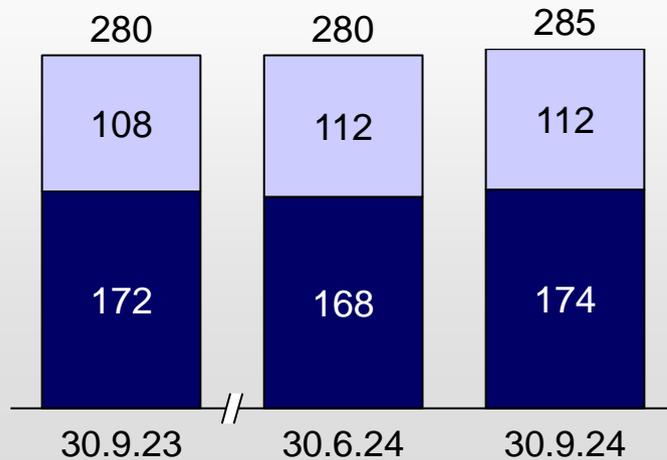
Attivi liquidi⁽¹⁾

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

Loan to Deposit ratio⁽³⁾

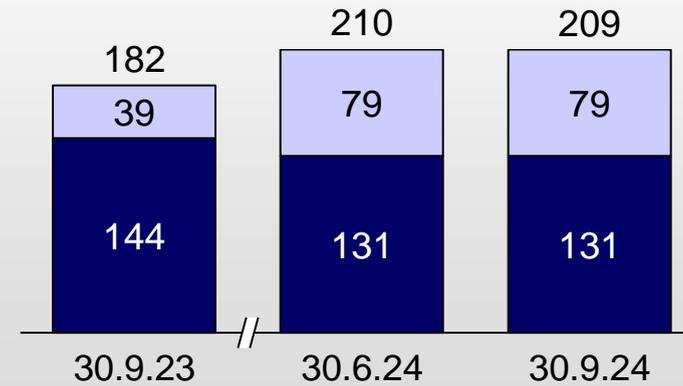
€ mld

Altre riserve HQLA

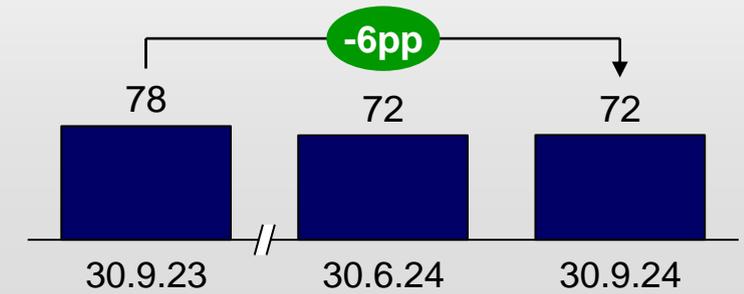


€ mld

Altre riserve HQLA



%



- *LCR* al 162%⁽⁴⁾ e *NSFR* al 122%⁽⁵⁾ (*target* 2025 del Piano di Impresa: rispettivamente ~125% e ~115%)
- Azzerate tutte le operazioni di rifinanziamento con la BCE

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

(3) Impieghi a clientela/Raccolta diretta bancaria

(4) Media degli ultimi dodici mesi

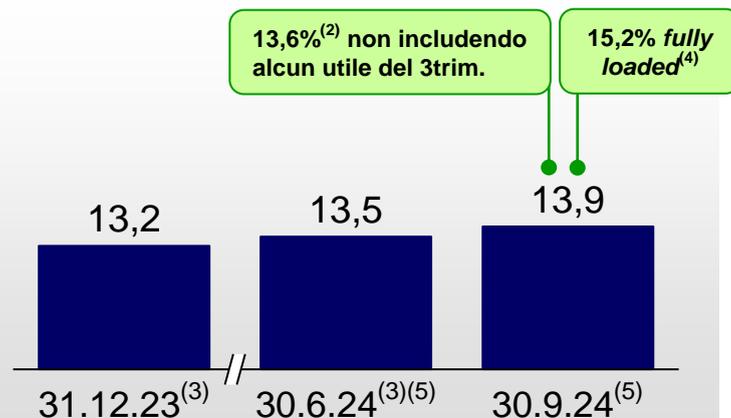
(5) Dati preliminari

Patrimonializzazione solida ed in aumento

Fully phased-in Common equity ratio

€5,0mld di dividendi già maturati nei 9M⁽¹⁾

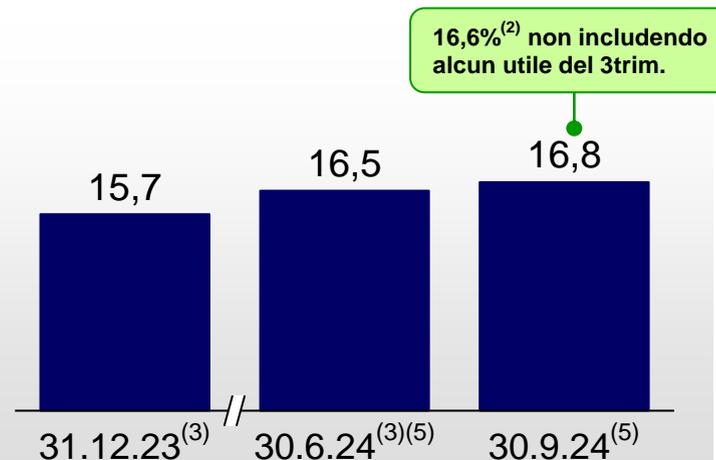
%



Fully phased-in Tier 1 ratio

€5,0mld di dividendi già maturati nei 9M⁽¹⁾

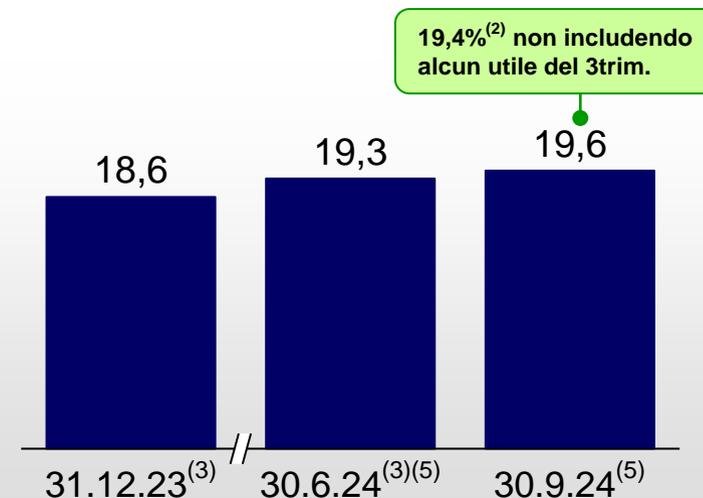
%



Fully phased-in Total capital ratio

€5,0mld di dividendi già maturati nei 9M⁽¹⁾

%



- Nessun ulteriore impatto regolamentare atteso, oltre a ~40pb di impatto di Basilea 4 nel 2025 (~60pb⁽⁶⁾ di impatto totale da Basilea 4, compensati dall'assorbimento delle DTA)
- ~120pb di beneficio addizionale dall'assorbimento delle DTA (di cui ~20pb nel periodo 4trim.24-2025) non incluso nel fully phased-in CET1 ratio
- Leverage ratio al 6%

(1) ~€3mld da pagare come interim dividend il 20.11.24

(2) In conformità alla recente indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale CET1 nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi cash ed eventuali buyback azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi cash né mediante buyback azionari gli utili che intende includere nel CET1

(3) Considerando il buyback di €1,7mld finalizzato ad ottobre

(4) Pro-forma a regime (sulla base dei dati di bilancio al 30.9.24 considerando il 70% di cash dividend payout ratio, l'assorbimento totale delle imposte differite attive (DTA) relative alla FTA di IFRS 9 (€0,7mld al 30.9.24), DTA convertibili in crediti di imposta relative all'affrancamento del goodwill (€3,9mld al 30.9.24) e alle rettifiche di valore su crediti (€1,1mld al 30.9.24), DTA relative al contributo pubblico cash a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete (€0,006mld al 30.9.24), così come l'atteso assorbimento delle DTA relative alla combinazione con UBI Banca e all'accordo con i sindacati sottoscritto il 16.11.21 (€0,2mld al 30.9.24) e DTA relative alle perdite pregresse (€2,8mld al 30.9.24), e la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo dei 9M24)

(5) Considerando il 70% di cash dividend payout ratio

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

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

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

x NPL ratio lordo, %

x NPL ratio netto, %

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

Crediti deteriorati lordi

Crediti deteriorati netti

€ mld

€ mld

	30.9.23	31.12.23	30.6.24	30.9.24
Sofferenze	3,9	3,4	3,6	3,7
- di cui forborne	1,0	0,7	0,8	0,9
Inadempienze probabili	6,0	5,9	5,5	5,3
- di cui forborne	2,6	2,4	2,3	2,1
Scaduti e sconfinanti	0,6	0,6	0,6	0,6
- di cui forborne	-	0,1	-	0,1
Totale	10,5	9,9	9,7	9,6
	2,4	2,3	2,2	2,2
	1,9	1,8	1,9	1,9

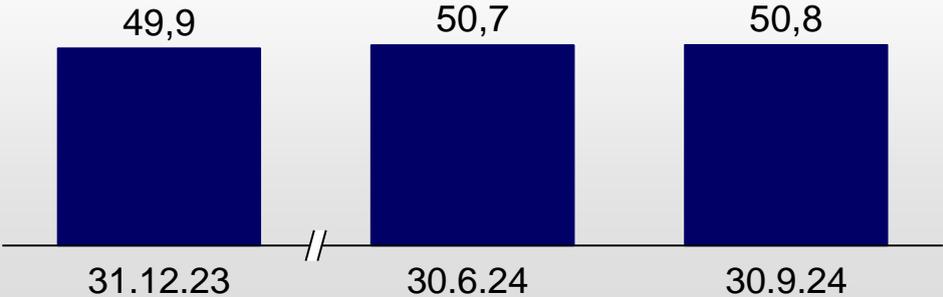
	30.9.23	31.12.23	30.6.24	30.9.24
Sofferenze	1,2	0,9	1,0	1,1
- di cui forborne	0,3	0,2	0,2	0,3
Inadempienze probabili	3,6	3,6	3,3	3,2
- di cui forborne	1,6	1,6	1,4	1,3
Scaduti e sconfinanti	0,4	0,5	0,4	0,4
- di cui forborne	-	-	-	-
Totale	5,2	5,0	4,8	4,7
	1,2	1,2	1,1	1,1
	1,0	0,9	1,0	0,9

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

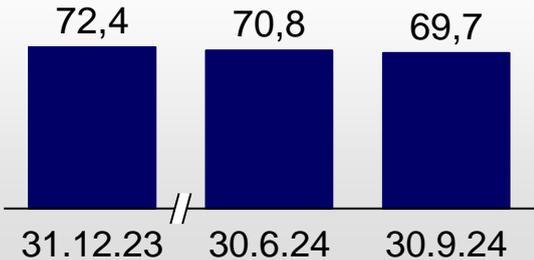
Crediti deteriorati: copertura cospicua ed in aumento

Copertura specifica; %

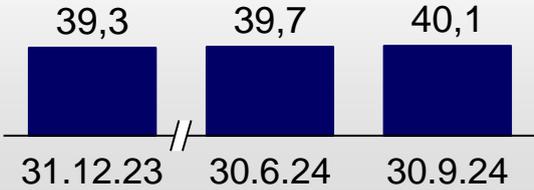
Totale Crediti deteriorati



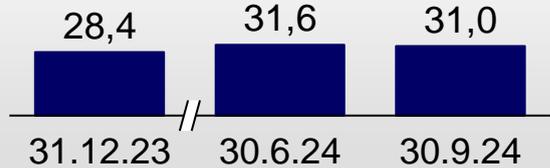
Sofferenze



Inadempienze probabili

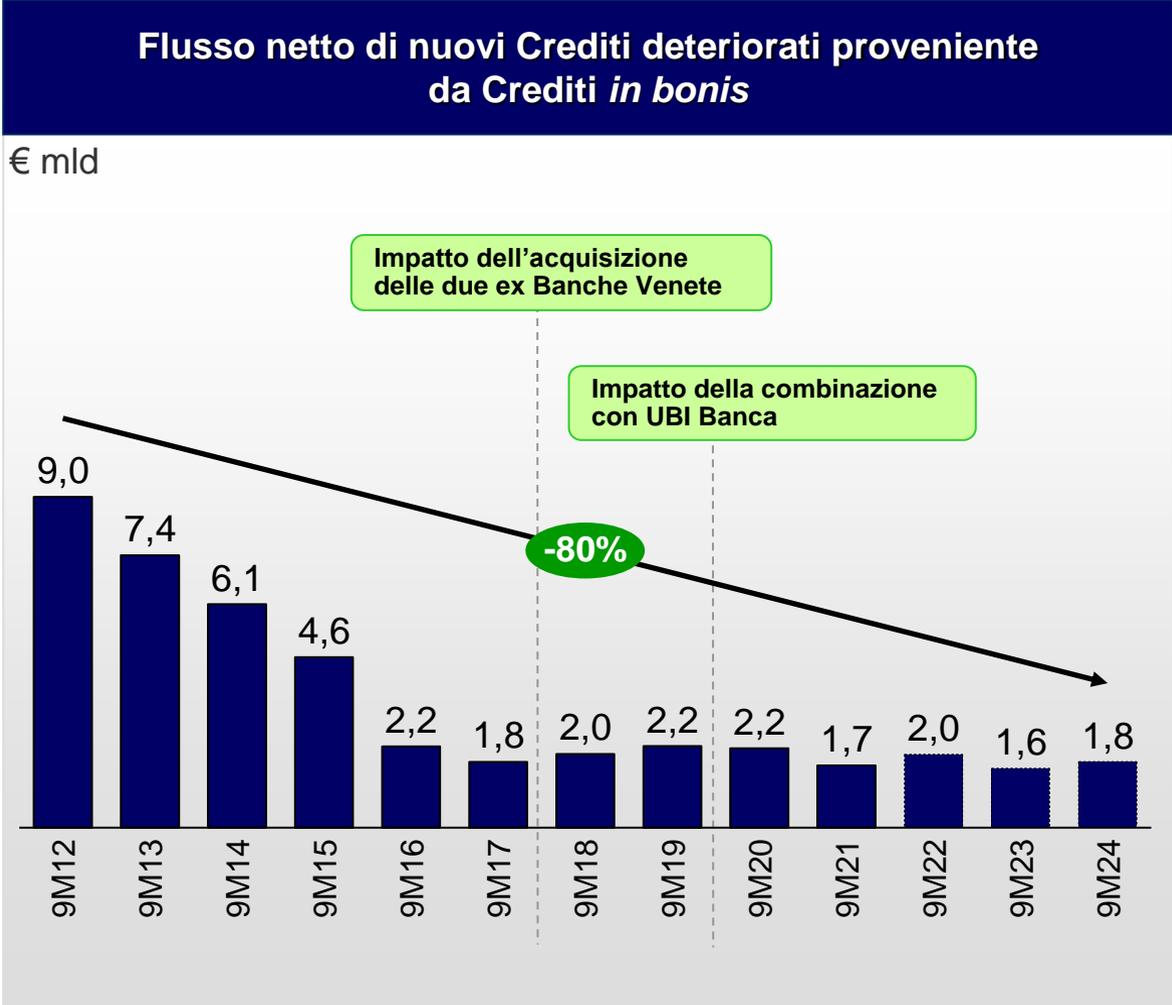
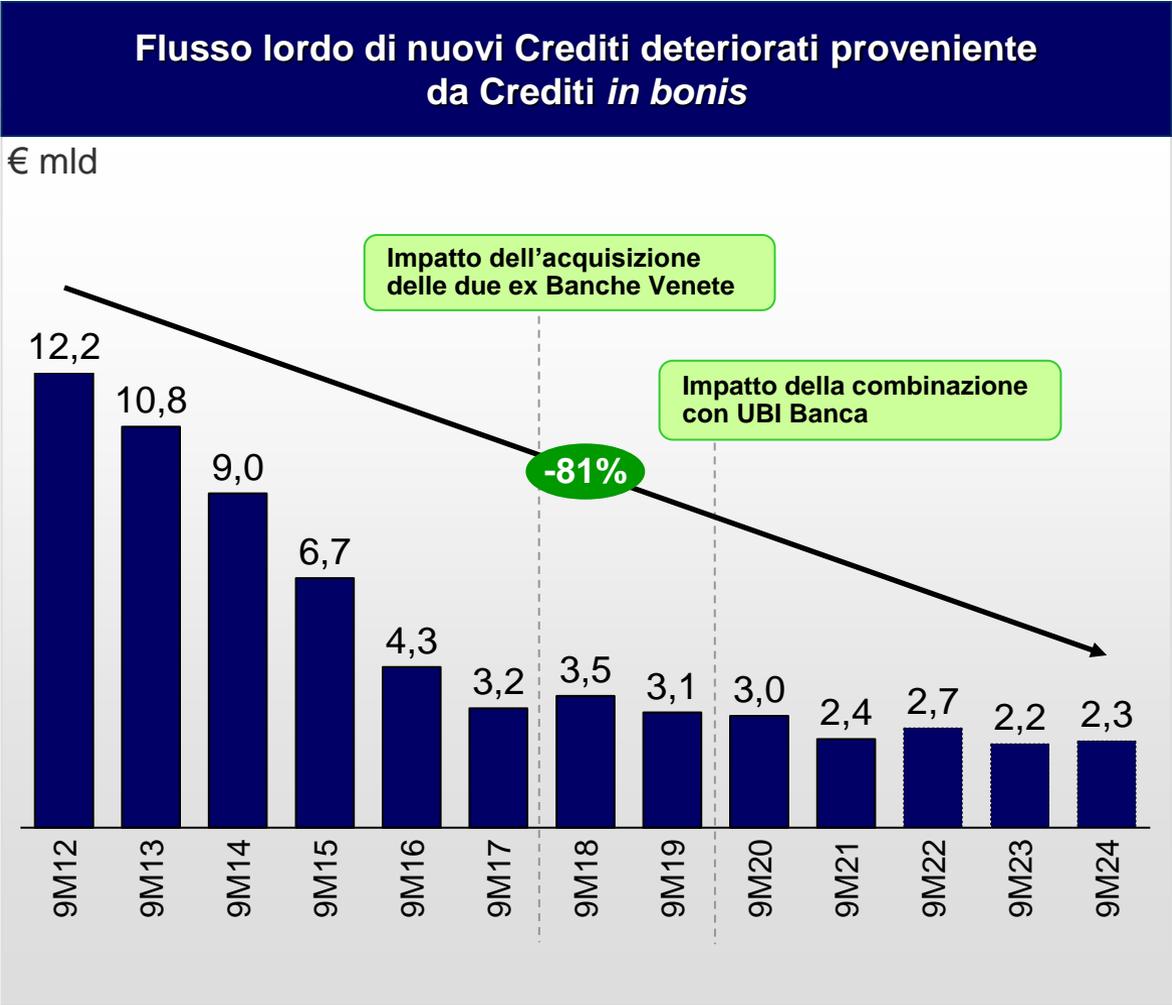


Scaduti e sconfinanti



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

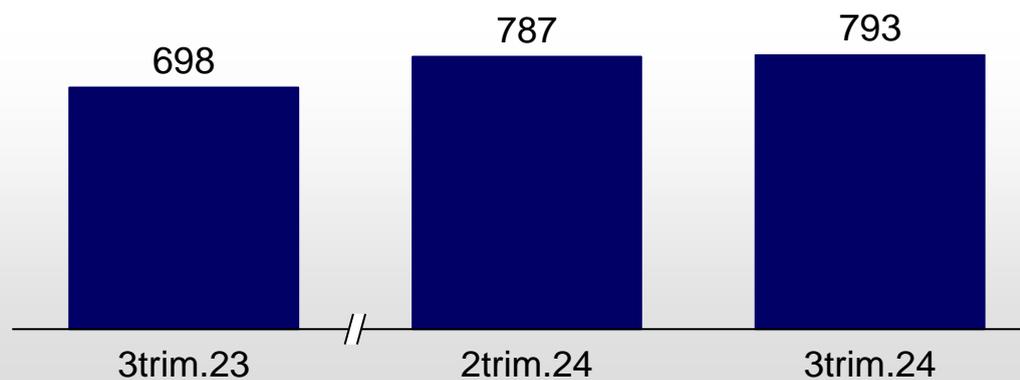
Flusso di Crediti deteriorati: ai minimi storici



Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

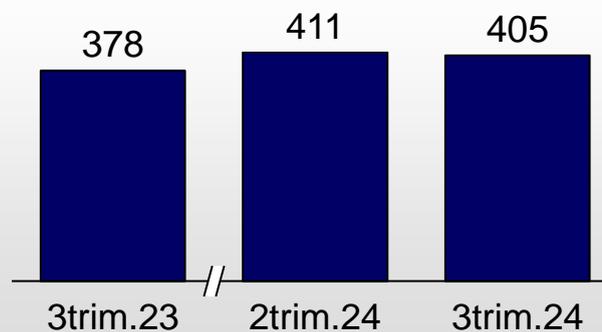
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



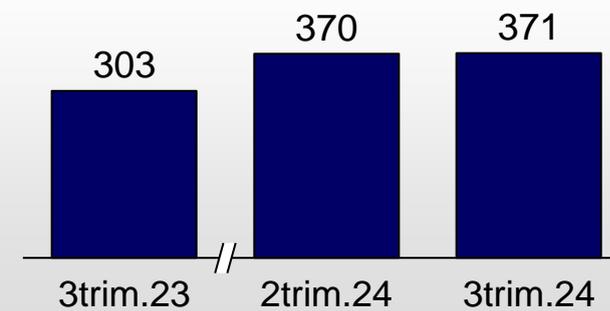
Sofferenze



Inadempienze probabili



Scaduti e sconfinanti

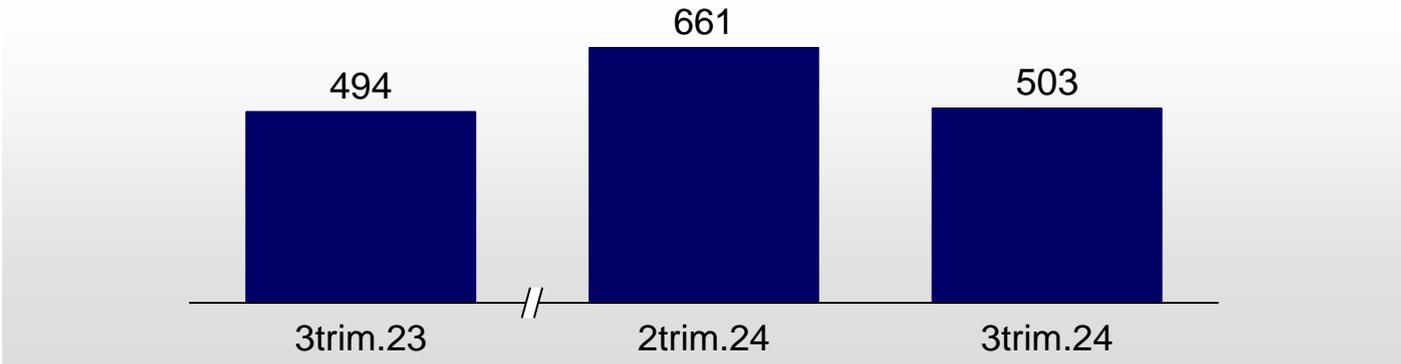


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

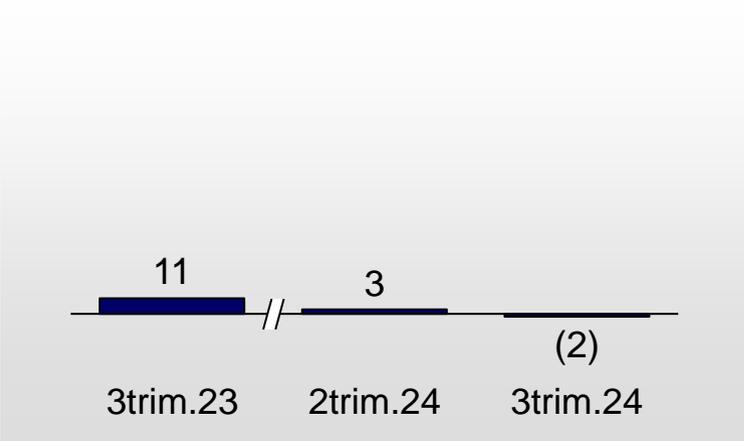
Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

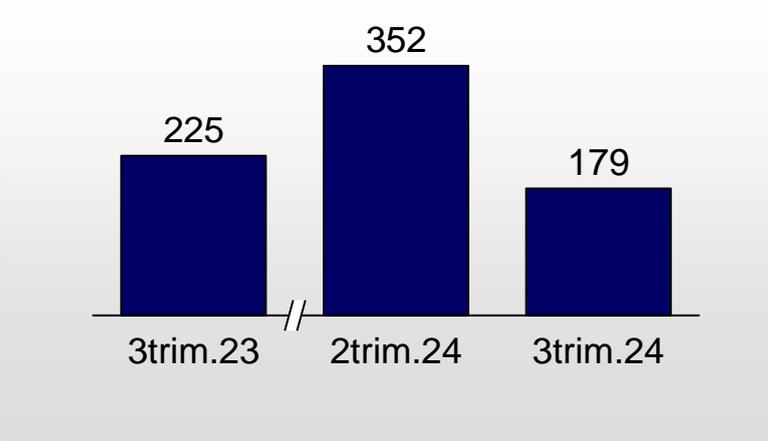
Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



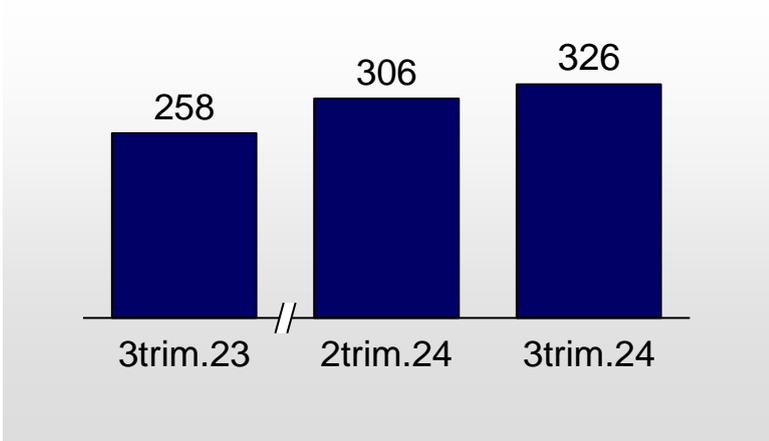
Sofferenze



Inadempienze probabili



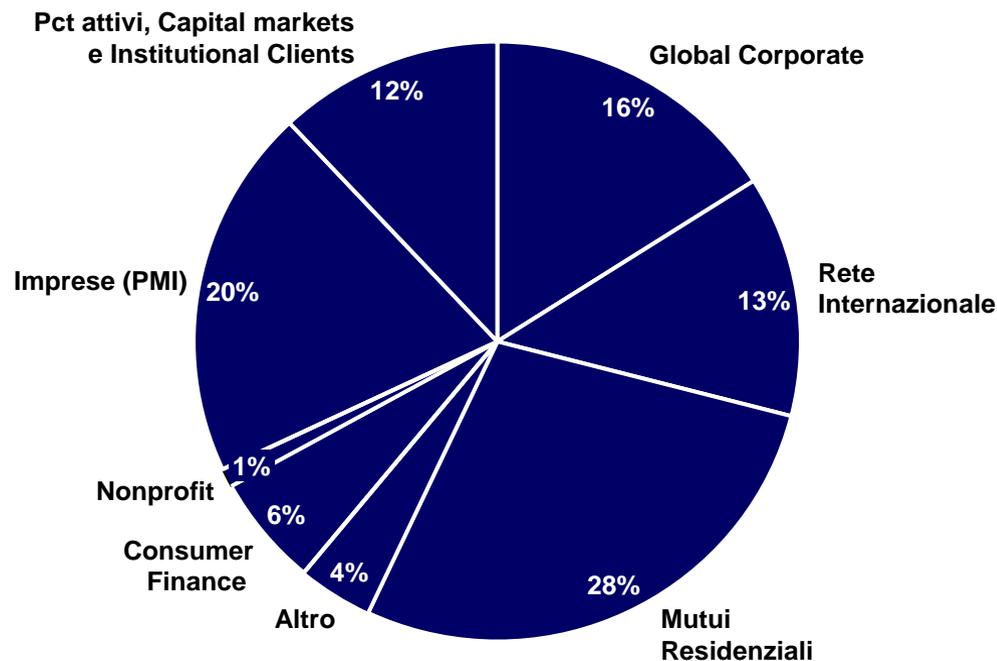
Scaduti e sconfinanti



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di *business* (dati al 30.9.24)



■ Il portafoglio mutui residenziali presenta un basso profilo di rischio

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

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

	30.9.24
Amministrazioni pubbliche	5,0%
Società finanziarie	8,6%
Società non finanziarie	39,9%
<i>di cui:</i>	
SERVIZI	4,5%
UTILITY	4,3%
IMMOBILIARE	3,1%
DISTRIBUZIONE	2,7%
ALIMENTARE	2,6%
INFRASTRUTTURE	2,6%
COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI	2,4%
MEZZI DI TRASPORTO	2,0%
METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	2,0%
SISTEMA MODA	1,9%
ENERGIA ED ESTRAZIONE	1,7%
AGRICOLTURA	1,6%
TURISMO	1,5%
MECCANICA	1,4%
CHIMICA, GOMMA E PLASTICA	1,3%
COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE	1,0%
TRASPORTI	0,8%
FARMACEUTICA	0,8%
MOBILI E ELETTRODOMESTICI	0,7%
MEDIA	0,4%
LEGNO E CARTA	0,4%
ALTRI BENI DI CONSUMO	0,2%

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

€ mld, dati al 30.9.24

	Presenza locale in Russia	Esposizione <i>cross-border</i> verso la Russia
Impieghi a Clientela (al netto delle garanzie ECA e degli accantonamenti)	0,1 ⁽¹⁾	0,4
Garanzie ECA⁽²⁾	-	0,7 ⁽³⁾
Impieghi verso banche (al netto degli accantonamenti)	0,6	0,01 ⁽⁴⁾
Obbligazioni (al netto delle svalutazioni)	n.s.	n.s. ⁽⁵⁾
Derivati	n.s.	-
RWA	1,9	1,7
Totale attivo	1,7	n.a.
Funding infragruppo	0,2	n.a.

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

(1) E' inoltre presente un *off-balance* di €0,03mld per la Russia (di cui €0,014mld 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 €0,03mld (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 30.9.24

	Divisioni						Centro di Governo / Altro ⁽⁵⁾	Totale
	Banca dei Territori	IMI Corporate & Investment Banking	International Banks ⁽¹⁾	Private Banking ⁽²⁾	Asset Management ⁽³⁾	Insurance ⁽⁴⁾		
				Wealth Management Divisions				
Proventi operativi netti (€ mln)	8.776	3.011	2.451	2.533	746	1.297	1.625	20.439
Risultato gestione operativa (€ mln)	4.209	1.953	1.488	1.775	578	1.029	1.421	12.453
Risultato netto (€ mln)	1.979	1.363	1.024	1.141	455	677	528	7.167
Cost/Income (%)	52,0	35,1	39,3	29,9	22,5	20,7	n.s.	39,1
RWA (€ mld)	75,9	107,1	36,9	12,5	2,1	0,0	62,9	297,4
Raccolta diretta bancaria (€ mld)	256,7	133,4	59,0	44,7	0,0	0,0	95,1	588,9
Impieghi a clientela (€ mld)	222,4	125,8	43,9	13,7	0,3	0,0	15,8	421,9

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

(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: 9M24 vs 9M23

€ mln

	9M23	9M24	Δ%
Interessi netti	4.910	5.039	2,6
Commissioni nette	3.466	3.651	5,3
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	84	85	1,2
Altri proventi (oneri) operativi netti	(3)	1	n.s.
Proventi operativi netti	8.457	8.776	3,8
Spese del personale	(2.446)	(2.464)	0,7
Spese amministrative	(2.188)	(2.102)	(3,9)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(1)	(1)	0,0
Costi operativi	(4.635)	(4.567)	(1,5)
Risultato della gestione operativa	3.822	4.209	10,1
Rettifiche di valore nette su crediti	(834)	(813)	(2,5)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(78)	(75)	(3,8)
Altri proventi (oneri) netti	0	17	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	2.910	3.338	14,7
Imposte sul reddito	(960)	(1.095)	14,1
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(42)	(61)	45,2
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(19)	(16)	(15,8)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(211)	(187)	(11,4)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	1.678	1.979	17,9

+6% considerando il beneficio dell'andamento effettivo dei tassi di mercato non completamente riflesso nel tasso interno di trasferimento applicato alla Divisione

€2.166mln escludendo i Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Banca dei Territori: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.24	3trim.24	Δ%
Interessi netti	1.700	1.638	(3,6)
Commissioni nette	1.221	1.222	0,1
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	29	28	(3,6)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(1)	(1)	33,3
Proventi operativi netti	2.949	2.887	(2,1)
Spese del personale	(833)	(843)	1,2
Spese amministrative	(710)	(704)	(1,0)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(0)	(0)	(2,2)
Costi operativi	(1.544)	(1.547)	0,2
Risultato della gestione operativa	1.405	1.340	(4,6)
Rettifiche di valore nette su crediti	(308)	(248)	(19,6)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(36)	(30)	(17,3)
Altri proventi (oneri) netti	17	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.077	1.062	(1,4)
Imposte sul reddito	(350)	(351)	0,1
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(18)	(21)	16,7
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(5)	(8,7)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	1	0	(100,0)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	704	686	(2,6)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

IMI Corporate & Investment Banking: 9M24 vs 9M23

€ mln

	9M23	9M24	Δ%
Interessi netti	1.991	2.318	16,4
Commissioni nette	810	916	13,1
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	8	(223)	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	0	n.s.
Proventi operativi netti	2.809	3.011	7,2
Spese del personale	(371)	(381)	2,7
Spese amministrative	(658)	(665)	1,1
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(12)	(12)	0,0
Costi operativi	(1.041)	(1.058)	1,6
Risultato della gestione operativa	1.768	1.953	10,5
Rettifiche di valore nette su crediti	(18)	84	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(61)	(11)	(82,0)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.689	2.026	20,0
Imposte sul reddito	(527)	(645)	22,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(19)	(18)	(5,3)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	1.143	1.363	19,2

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

€ mln

	2trim.24	3trim.24	Δ%
Interessi netti	795	765	(3,8)
Commissioni nette	332	301	(9,1)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(89)	(102)	14,7
Altri proventi (oneri) operativi netti	(0)	(0)	n.s.
Proventi operativi netti	1.038	964	(7,1)
Spese del personale	(130)	(124)	(4,6)
Spese amministrative	(237)	(212)	(10,9)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(4)	(4)	1,3
Costi operativi	(371)	(339)	(8,6)
Risultato della gestione operativa	667	625	(6,3)
Rettifiche di valore nette su crediti	(12)	57	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	6	(15)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	(0)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	661	667	1,0
Imposte sul reddito	(209)	(212)	1,8
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(5)	(6)	28,5
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	447	449	0,4

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

International Banks: 9M24 vs 9M23

€ mln

	9M23	9M24	Δ%
Interessi netti	1.744	1.895	8,7
Commissioni nette	450	485	7,8
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	99	124	25,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	(54)	(53)	(1,9)
Proventi operativi netti	2.239	2.451	9,5
Spese del personale	(452)	(496)	9,7
Spese amministrative	(337)	(372)	10,4
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(94)	(95)	1,1
Costi operativi	(883)	(963)	9,1
Risultato della gestione operativa	1.356	1.488	9,7
Rettifiche di valore nette su crediti	(71)	(45)	(36,6)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(59)	(10)	(83,1)
Altri proventi (oneri) netti	122	2	(98,4)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.348	1.435	6,5
Imposte sul reddito	(277)	(345)	24,5
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(33)	(35)	6,1
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(2)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(22)	(17)	(22,7)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(13)	(12)	(7,7)
Risultato netto	1.001	1.024	2,3

+16% escludendo la plusvalenza per la cessione del ramo *acquiring* di PBZ Card contabilizzata nei 9M23

+13% escludendo la plusvalenza per la cessione del ramo *acquiring* di PBZ Card contabilizzata nei 9M23

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

International Banks: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.24	3trim.24	Δ%
Interessi netti	620	620	(0,1)
Commissioni nette	179	156	(13,2)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	58	47	(20,3)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(21)	(18)	(13,6)
Proventi operativi netti	837	804	(4,0)
Spese del personale	(164)	(169)	2,9
Spese amministrative	(123)	(130)	5,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(31)	(32)	3,2
Costi operativi	(319)	(331)	3,8
Risultato della gestione operativa	519	473	(8,7)
Rettifiche di valore nette su crediti	(16)	(12)	(26,1)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(3)	(7)	116,7
Altri proventi (oneri) netti	0	0	14,6
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	500	455	(8,9)
Imposte sul reddito	(106)	(100)	(6,0)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(12)	(12)	5,2
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	(0,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(7)	(5)	(26,6)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(5)	(1)	(86,1)
Risultato netto	370	336	(9,0)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

Private Banking: 9M24 vs 9M23

€ mln

	9M23	9M24	Δ%
Interessi netti	933	912	(2,3)
Commissioni nette	1.385	1.558	12,5
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	41	42	2,4
Altri proventi (oneri) operativi netti	11	21	90,9
Proventi operativi netti	2.370	2.533	6,9
Spese del personale	(365)	(374)	2,5
Spese amministrative	(286)	(305)	6,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(69)	(79)	14,5
Costi operativi	(720)	(758)	5,3
Risultato della gestione operativa	1.650	1.775	7,6
Rettifiche di valore nette su crediti	(29)	(20)	(31,0)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(15)	(33)	120,0
Altri proventi (oneri) netti	0	20	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.606	1.742	8,5
Imposte sul reddito	(524)	(567)	8,2
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(17)	(14)	(17,6)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(17)	(15)	(11,8)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(21)	(20)	(4,8)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	11	15	36,4
Risultato netto	1.038	1.141	9,9

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions. Dati 2023, 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

Private Banking: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.24	3trim.24	Δ%
Interessi netti	309	290	(6,1)
Commissioni nette	521	503	(3,6)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	17	18	6,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	6	8	37,5
Proventi operativi netti	853	819	(4,0)
Spese del personale	(124)	(127)	1,9
Spese amministrative	(104)	(104)	(0,3)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(26)	(27)	1,7
Costi operativi	(255)	(257)	1,0
Risultato della gestione operativa	598	562	(6,1)
Rettifiche di valore nette su crediti	(20)	(2)	(87,7)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(10)	(15)	49,0
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	569	544	(4,3)
Imposte sul reddito	(181)	(191)	5,2
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(4)	(5)	25,3
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(5)	4,3
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(2)	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	7	4	(38,1)
Risultato netto	384	348	(9,4)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions. Dati 2trim.24 riesposti per riflettere il perimetro di consolidamento al 30.9.24

Asset Management: 9M24 vs 9M23

€ mln

	9M23	9M24	Δ%
Interessi netti	6	45	650,0
Commissioni nette	619	663	7,1
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	19	1	(94,7)
Altri proventi (oneri) operativi netti	45	37	(17,8)
Proventi operativi netti	689	746	8,3
Spese del personale	(76)	(74)	(2,6)
Spese amministrative	(87)	(87)	0,0
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(6)	(7)	16,7
Costi operativi	(169)	(168)	(0,6)
Risultato della gestione operativa	520	578	11,2
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	520	608	16,9
Imposte sul reddito	(144)	(150)	4,2
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)	(3)	(3)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	0	(100,0)
Risultato netto	372	455	22,3

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

Asset Management: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.24	3trim.24	Δ%
Interessi netti	15	16	7,1
Commissioni nette	221	228	2,9
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	(0)	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	14	13	(8,4)
Proventi operativi netti	250	256	2,4
Spese del personale	(26)	(24)	(10,3)
Spese amministrative	(30)	(29)	(3,2)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(2)	(2)	1,1
Costi operativi	(59)	(55)	(6,2)
Risultato della gestione operativa	191	201	5,0
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	(0)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	191	201	5,0
Imposte sul reddito	(48)	(50)	5,4
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	0	(0)	n.s.
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(0)	(0)	334,0
Risultato netto	142	149	4,8

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

Insurance: 9M24 vs 9M23

€ mln

	9M23	9M24	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	2	3	50,0
Risultato dell'attività assicurativa	1.243	1.297	4,3
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(12)	(3)	(75,0)
Proventi operativi netti	1.233	1.297	5,2
Spese del personale	(105)	(106)	1,0
Spese amministrative	(135)	(135)	0,0
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(24)	(27)	12,5
Costi operativi	(264)	(268)	1,5
Risultato della gestione operativa	969	1.029	6,2
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	57	0	(100,0)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.026	1.029	0,3
Imposte sul reddito	(296)	(308)	4,1
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(13)	(14)	7,7
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(6)	(7)	16,7
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	(23)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(2)	0	n.s.
Risultato netto	709	677	(4,5)

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

Insurance: 3trim. vs 2trim.

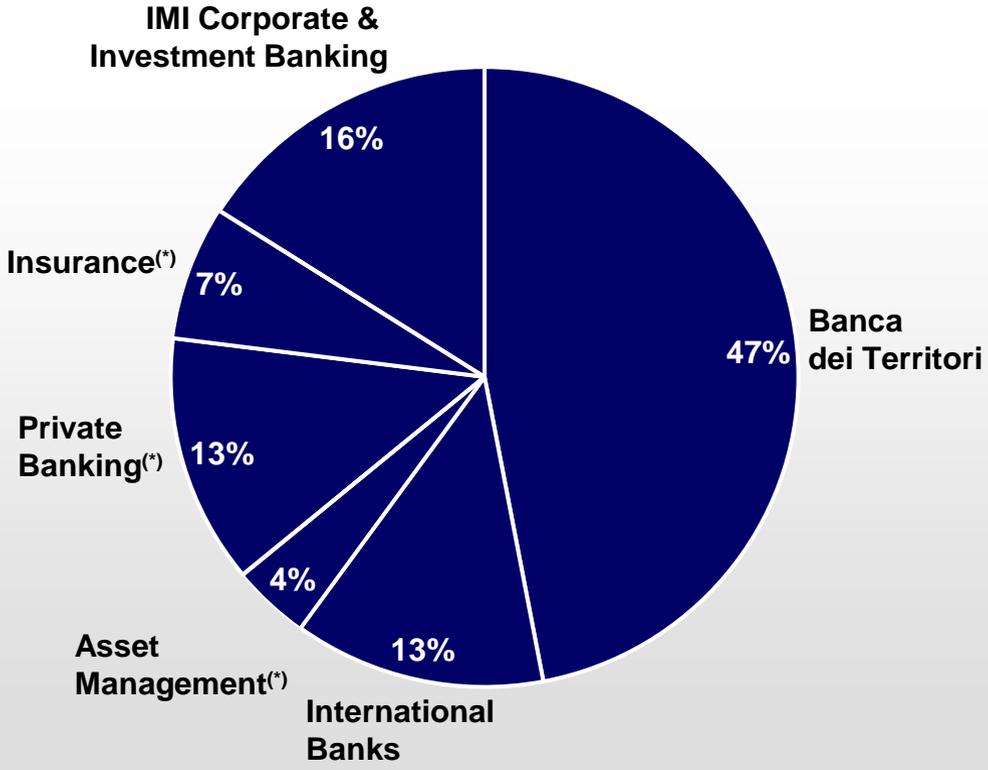
€ mln

	2trim.24	3trim.24	Δ%
Interessi netti	0	0	(10,3)
Commissioni nette	1	1	4,7
Risultato dell'attività assicurativa	442	407	(7,8)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	208,5
Altri proventi (oneri) operativi netti	3	2	(15,2)
Proventi operativi netti	445	410	(7,8)
Spese del personale	(34)	(35)	3,4
Spese amministrative	(46)	(51)	10,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(9)	(9)	2,3
Costi operativi	(88)	(94)	7,1
Risultato della gestione operativa	357	316	(11,5)
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(1)	0	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	(0)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	356	316	(11,2)
Imposte sul reddito	(104)	(93)	(10,4)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(5)	(6)	24,3
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(3)	(2)	(50,6)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(23)	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	221	215	(2,6)

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

Leadership di mercato in Italia

Proventi operativi netti 9M24
Composizione per area di business⁽¹⁾



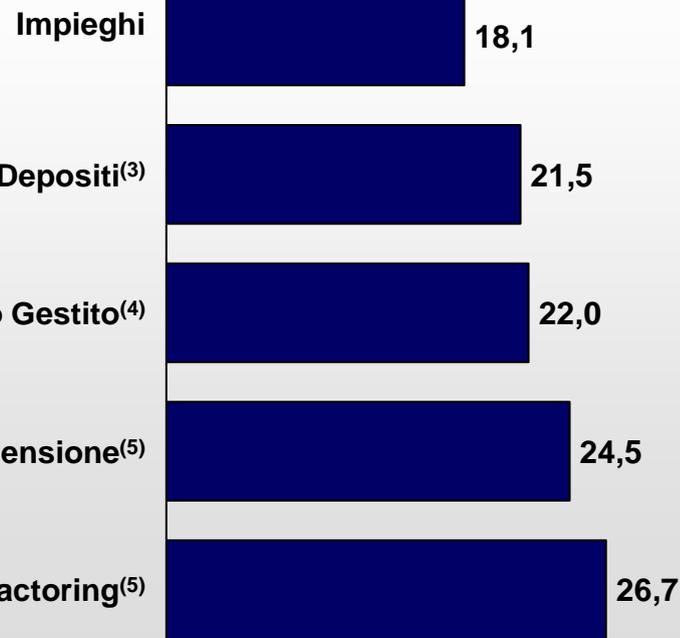
Leader in Italia

Ranking

Quote di mercato⁽²⁾

%

- 1
- 1
- 1
- 1
- 1



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (*) Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions
 (1) Escluso il Centro di Governo
 (2) Dati al 30.9.24
 (3) Comprendono le obbligazioni
 (4) Fondi comuni; dati al 30.6.24
 (5) Dati al 30.6.24

International Banks per Paese

Dati al 30.9.24

	 Ungheria	 Slovacchia	 Slovenia	 Croazia	 Bosnia	 Serbia	 Albania	 Romania ^(*)	 Moldavia	 Ucraina ^(**)	Totale CEE	 Egitto	Totale	Incidenza % sul Gruppo
Proventi operativi netti (€ mln)	330	571	126	504	38	380	62	108	12	8	2.139	308	2.447	12,0%
Costi operativi (€ mln)	108	188	41	167	21	109	26	74	9	10	754	86	840	10,5%
Rettifiche su crediti (€ mln)	4	35	3	(13)	2	23	2	(12)	(0)	(6)	37	8	45	5,7%
Risultato netto (€ mln)	163	194	57	289	11	197	26	35	1	3	977	150	1.127	15,7%
Raccolta diretta da clientela (€ mld)	6,2	20,7	3,5	13,3	1,1	6,8	1,7	2,3	0,2	0,2	56,0	2,9	58,9	10,0%
Impieghi a clientela (€ mld)	4,2	18,6	2,3	9,2	0,9	5,2	0,6	1,7	0,1	0,0	42,7	1,2	43,9	10,4%
Crediti in bonis (€ mld)	4,1	18,4	2,3	9,1	0,9	5,1	0,6	1,7	0,1	0,0	42,3	1,2	43,5	10,4%
di cui:														
Retail valuta locale	46%	60%	46%	54%	34%	23%	32%	23%	73%	n.s.	50%	54%	50%	
Retail in valuta estera	0%	0%	0%	0%	13%	28%	14%	4%	0%	n.s.	4%	0%	4%	
Corporate valuta locale	25%	32%	54%	46%	33%	12%	14%	56%	15%	n.s.	34%	27%	34%	
Corporate in valuta estera	29%	7%	0%	0%	20%	38%	40%	17%	12%	n.s.	12%	18%	12%	
Totale Crediti deteriorati (€ mln)	36	141	9	122	6	45	7	19	1	0	386	14	400	8,4%
Copertura Crediti deteriorati	54%	61%	76%	61%	75%	70%	65%	70%	50%	100%	65%	76%	65%	
Costo del credito annualizzato ⁽¹⁾ (pb)	11	25	18	n.s.	28	59	45	n.s.	n.s.	n.s.	12	90	14	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) Include Intesa Sanpaolo Bank Romania e First Bank

(**) Consolidato sulla base del controvalore dei saldi del 30.6.24 al tasso di cambio del 30.9.24

(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	50.972	50.842	1.443	103.257	384.747
Austria	695	1.619	17	2.331	376
Belgio	3.470	4.619	-50	8.039	889
Bulgaria			5	5	8
Croazia	460	244	51	755	9.008
Cipro			1	1	40
Repubblica Ceca	137	43		180	1.193
Danimarca	46	127	3	176	191
Estonia					2
Finlandia	301	413	2	716	227
Francia	7.533	8.210	130	15.873	4.788
Germania	782	2.736	601	4.119	6.174
Grecia	25	41	55	121	1.612
Ungheria	718	1.503	56	2.277	4.357
Irlanda	1.065	1.450	416	2.931	1.356
Italia	23.864	12.605	-733	35.736	316.511
Lettonia					13
Lituania					2
Lussemburgo	1.005	1.485	231	2.721	7.743
Malta					133
Paesi Bassi	1.167	1.171	85	2.423	2.766
Polonia	370	121	2	493	778
Portogallo	526	787	39	1.352	662
Romania	243	695	25	963	1.822
Slovacchia	525	929	121	1.575	15.512
Slovenia	2	174		176	2.287
Spagna	7.938	11.563	392	19.893	5.870
Svezia	100	307	-6	401	427
Albania	42	627	1	670	573
Egitto	88	522		610	1.883
Giappone	83	4.381	20	4.484	780
Russia	4	1		5	1.181
Serbia	7	658	2	667	5.389
Regno Unito	575	1.518	80	2.173	15.135
Stati Uniti d'America	3.830	10.786	485	15.101	8.461
Altri Paesi	6.774	8.765	661	16.200	21.054
Totale	62.375	78.100	2.692	143.167	439.203

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

(1) Esposizione verso rischi sovrani (amministrazioni centrali e locali), banche e altra clientela. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.9.24

(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 €75.308mln (di cui €50.155mln in Italia)

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

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	39.960	35.758	-1.823	73.895	10.686
Austria	617	1.319		1.936	
Belgio	3.369	4.431	-55	7.745	
Bulgaria			5	5	
Croazia	340	244	51	635	1.249
Cipro					
Repubblica Ceca					
Danimarca					
Estonia					
Finlandia	253	205		458	
Francia	6.891	4.445	-90	11.246	2
Germania	48	1.328	411	1.787	
Grecia			2	2	
Ungheria	616	1.490	56	2.162	347
Irlanda	335	77	3	415	
Italia	17.598	8.107	-2.453	23.252	8.527
Lettonia					13
Lituania					
Lussemburgo	315	893	112	1.320	
Malta					
Paesi Bassi	828	93	-8	913	
Polonia	197	113	2	312	
Portogallo	386	603		989	72
Romania	243	695	23	961	4
Slovacchia	525	804	121	1.450	208
Slovenia		167		167	203
Spagna	7.399	10.714	-3	18.110	61
Svezia		30		30	
Albania	42	627	1	670	
Egitto	88	522		610	656
Giappone		3.832		3.832	
Russia		1		1	
Serbia	7	658	2	667	406
Regno Unito		1.014	-24	990	
Stati Uniti d'America	3.110	9.055	234	12.399	
Altri Paesi	2.923	4.825	187	7.935	4.045
Totale	46.130	56.292	-1.423	100.999	15.793

Duration titoli governativi
(Attività bancaria): 6,8 anni
Duration corretta per coperture: 1,0 anni

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

(1) Esposizione verso Amministrazioni centrali e locali. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.9.24

(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 €55.178mln (di cui €47.166mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€1.875mln (di cui -€410mln 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	2.467	9.218	2.156	13.841	19.181
Austria	68	283	13	364	144
Belgio	79	127	6	212	176
Bulgaria					
Croazia					69
Cipro			1	1	
Repubblica Ceca		43		43	28
Danimarca	31	35	3	69	15
Estonia					
Finlandia	31	147	2	180	7
Francia	376	2.370	171	2.917	1.907
Germania	305	673	120	1.098	3.221
Grecia		41	52	93	1.604
Ungheria	39	13		52	357
Irlanda	44	10	20	74	794
Italia	1.086	3.472	1.241	5.799	7.747
Lettonia					
Lituania					
Lussemburgo	93	483	92	668	19
Malta					105
Paesi Bassi	92	571	30	693	408
Polonia					5
Portogallo		142	36	178	554
Romania			2	2	51
Slovacchia		125		125	4
Slovenia		7		7	
Spagna	211	523	377	1.111	1.923
Svezia	12	153	-10	155	43
Albania					2
Egitto					53
Giappone	29	418	12	459	10
Russia					34
Serbia					39
Regno Unito	88	254	63	405	1.587
Stati Uniti d'America	121	443	184	748	729
Altri Paesi	103	2.384	93	2.580	2.755
Totale	2.808	12.717	2.508	18.033	24.390

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.9.24

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €11.941mln (di cui €1.603mln in Italia)

Esposizione verso altra clientela per i principali Paesi⁽¹⁾

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	8.545	5.866	1.110	15.521	354.880
Austria	10	17	4	31	232
Belgio	22	61	-1	82	713
Bulgaria					8
Croazia	120			120	7.690
Cipro					40
Repubblica Ceca	137			137	1.165
Danimarca	15	92		107	176
Estonia					2
Finlandia	17	61		78	220
Francia	266	1.395	49	1.710	2.879
Germania	429	735	70	1.234	2.953
Grecia	25		1	26	8
Ungheria	63			63	3.653
Irlanda	686	1.363	393	2.442	562
Italia	5.180	1.026	479	6.685	300.237
Lettonia					
Lituania					2
Lussemburgo	597	109	27	733	7.724
Malta					28
Paesi Bassi	247	507	63	817	2.358
Polonia	173	8		181	773
Portogallo	140	42	3	185	36
Romania					1.767
Slovacchia					15.300
Slovenia	2			2	2.084
Spagna	328	326	18	672	3.886
Svezia	88	124	4	216	384
Albania					571
Egitto					1.174
Giappone	54	131	8	193	770
Russia	4			4	1.147
Serbia					4.944
Regno Unito	487	250	41	778	13.548
Stati Uniti d'America	599	1.288	67	1.954	7.732
Altri Paesi	3.748	1.556	381	5.685	14.254
Totale	13.437	9.091	1.607	24.135	399.020

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.9.24

(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 €8.189mln (di cui €1.386mln 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.