

**COMUNICATO STAMPA****IL MANAGEMENT DI INTESA SANPAOLO COMPLETA LE ANALISI SU POSSIBILI COMBINAZIONI INDUSTRIALI CON ASSICURAZIONI GENERALI E NON INDIVIDUA OPPORTUNITA' RISPONDENTI AI CRITERI CON CUI VALUTA LE OPZIONI DI CRESCITA PER IL GRUPPO**

Torino, Milano, 24 febbraio 2017 – Il management di Intesa Sanpaolo ha completato le valutazioni di ipotesi riguardanti possibili combinazioni industriali con Assicurazioni Generali e, alla luce delle analisi condotte in base alle informazioni allo stato pubblicamente disponibili sul gruppo assicurativo, non ha individuato opportunità rispondenti ai criteri - di creazione e distribuzione di valore per i propri azionisti, in coerenza con l'obiettivo di mantenimento della *leadership* di adeguatezza patrimoniale - con cui valuta regolarmente le opzioni di crescita endogena ed esogena per il Gruppo.

Intesa Sanpaolo accrescerà per via endogena la creazione e distribuzione di valore per i propri azionisti, preservando la *leadership* di adeguatezza patrimoniale, secondo linee d'azione che saranno alla base del prossimo Piano di Impresa e in continuità con il Piano di Impresa 2014-2017, in relazione al quale è stato confermato l'impegno alla distribuzione di dieci miliardi di euro di dividendi *cash* complessivi per il quadriennio, e in particolare:

- un'ulteriore significativa crescita nel settore del *wealth management*, anche in considerazione del notevole potenziale di conversione delle altre attività finanziarie attualmente detenute dalla clientela, con circa 30 miliardi di euro di titoli obbligazionari *retail* in scadenza nel triennio 2017-2019, oltre 30 miliardi di euro di depositi affluiti nelle Divisioni Banca dei Territori e Private Banking dall'ultimo trimestre del 2015 e oltre 150 miliardi di euro di raccolta amministrata in essere;
- un rilevante sviluppo del ramo assicurativo danni, innalzandone il grado di penetrazione presso la clientela ai livelli raggiunti dal ramo vita, con opportuni interventi in sinergia con le reti bancarie;
- un forte impulso al *cross-selling*, conseguente alla creazione della prima "banca di prossimità" in Italia, costituita da Banca ITB recentemente acquisita, focalizzata sull'*instant banking* tramite una rete distributiva di circa 20.000 punti operativi leggeri, con un bacino potenziale di circa 25 milioni di clienti, di cui circa 12 milioni già clienti di Banca ITB;
- nuove iniziative di espansione della banca multicanale e digitale, che già oggi annovera, tra l'altro, circa 6,4 milioni di clienti con circa l'80% dei prodotti disponibili tramite piattaforme multicanali, la digitalizzazione attiva in tutte le filiali con la dematerializzazione del 100% delle operazioni sui prodotti prioritari e la "Filiale Online" con circa 26.000 prodotti venduti nel 2016;
- un'elevata reattività del margine d'interesse all'aumento dei tassi di interesse, che sta già interessando la parte a più lunga scadenza della curva dei rendimenti di mercato, con una *sensitivity* pari a circa 1,1 miliardi di euro di crescita del margine d'interesse per 100 punti base di innalzamento parallelo della curva dei rendimenti di mercato;
- il mantenimento dell'eccellenza nel *cost/income ratio*, con un'elevata efficienza conseguente al continuo *cost management*;
- un notevole miglioramento della qualità dell'attivo e del costo del rischio, anche mediante adeguati investimenti in risorse umane e tecnologiche dedicate, con una riduzione dell'incidenza dei crediti deteriorati sui crediti complessivi alla clientela, senza operazioni straordinarie, che ad oggi è attesa riportarsi nel 2019 ai livelli del 2011, ossia al 10,5% al lordo delle rettifiche di valore e al 6% al netto, dal 14,7% e 8,2%, rispettivamente, di fine 2016.