



**Una Banca forte per
un mondo digitale**

Risultati 2019

Eccellente *performance*

**Tutti gli obiettivi pienamente
raggiunti e stato patrimoniale
ulteriormente rafforzato**

4 febbraio 2020

INTESA  **SANPAOLO**

Tutti gli obiettivi pienamente raggiunti e stato patrimoniale ulteriormente rafforzato

Risultato netto pari a €4,2mld, il più alto dal 2007 (+3,3% vs 2018, +24,2% escludendo Intrum e NTV⁽¹⁾)

€3,4mld di dividendi *cash*, pari a un *dividend yield*⁽²⁾ dell'8,4% e a un *payout ratio* dell'80%

Proventi operativi netti in crescita dell'1,5%⁽³⁾ e Costi operativi in riduzione del 2,1%⁽³⁾, che hanno portato a una crescita del 5,6%⁽³⁾ del Risultato della gestione operativa, con un *Cost/Income ratio* in calo al 51,4%

Crescita dei Proventi operativi netti nel 4° trimestre grazie a Interessi netti, Attività assicurativa e Commissioni, queste ultime al massimo storico

Il più basso flusso di crediti deteriorati lordi di sempre⁽⁴⁾, con Rettifiche nette su crediti in calo del 12,7% vs 2018

Riduzione di ~€34mld dei crediti deteriorati dai massimi di settembre 2015⁽⁴⁾ (~€6mld nel 2019⁽⁴⁾), con *stock* di crediti deteriorati e *NPL ratios* ai livelli più bassi dal 2008

Già conseguito l'83% dell'obiettivo di riduzione dei crediti deteriorati 2018-2021⁽⁴⁾, senza costi per gli azionisti

Common Equity⁽⁵⁾ *ratio* in crescita al 14,1%

Forte impegno nella Sostenibilità con numerose iniziative concrete

(1) Plusvalenza di €443mln pre-tasse (€438mln al netto delle tasse) contabilizzata nel 4trim.18 derivante dall'accordo con Intrum e impatto positivo di €264mln pre-tasse (€246mln al netto delle tasse) contabilizzato nel 1trim.18 derivante dalla cessione della partecipazione in NTV

(2) Basato sul prezzo delle azioni al 3.2.20

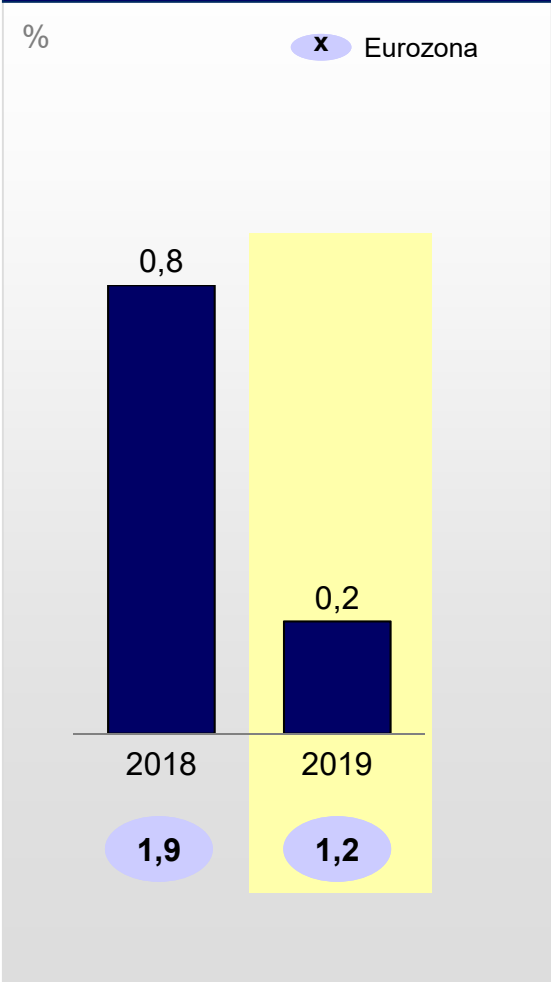
(3) Variazione vs. dati 2018 riesposti per l'applicazione del principio contabile IFRS16, per l'inserimento nell'area di consolidamento integrale della partecipazione in Autostrade Lombarde, per la riclassificazione dei proventi operativi di Risanamento interamente a "Altri proventi (oneri) operativi netti", delle commissioni di collocamento di *certificates* da "Risultato netto delle attività e passività finanziarie al *fair value*" a "Commissioni nette", delle spese del personale confluito in Tersia (operazione Intrum) a "Spese amministrative" e degli oneri riguardanti il sistema bancario sostenuti da controllate estere da "Altri proventi (oneri) operativi netti" a "Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)" e "Imposte sul reddito", e per l'esclusione dall'area di consolidamento integrale delle attività di *acquiring* in seguito all'accordo con Nexi

(4) Escludendo l'impatto non ricorrente di ~€0,6mld derivante dall'adozione della nuova *Definition of Default*, applicata da novembre 2019

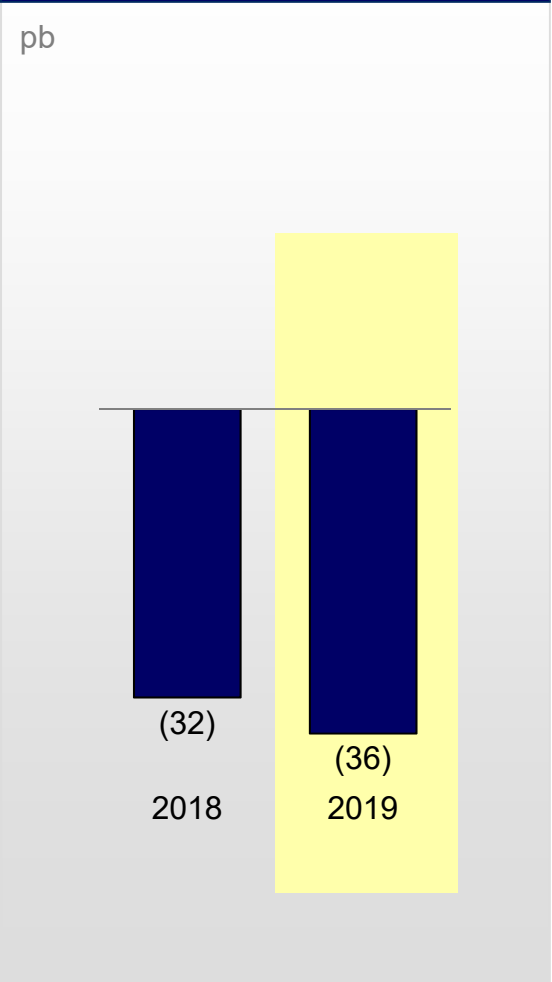
(5) Pro-forma *Fully-Loaded* Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 31.12.19 e considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (*DTA*) relative alla *FTA* di *IFRS9*, l'affrancamento dell'avviamento/Rettifiche nette su crediti/contributo pubblico *cash* di €1.285mln – esente da imposte – a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, la prevista distribuzione dell'utile assicurativo del 2019 – eccedente le riserve già distribuite nel 1trim.19 – e l'atteso assorbimento delle *DTA* relative alle perdite pregresse)

Nonostante un contesto sfidante...

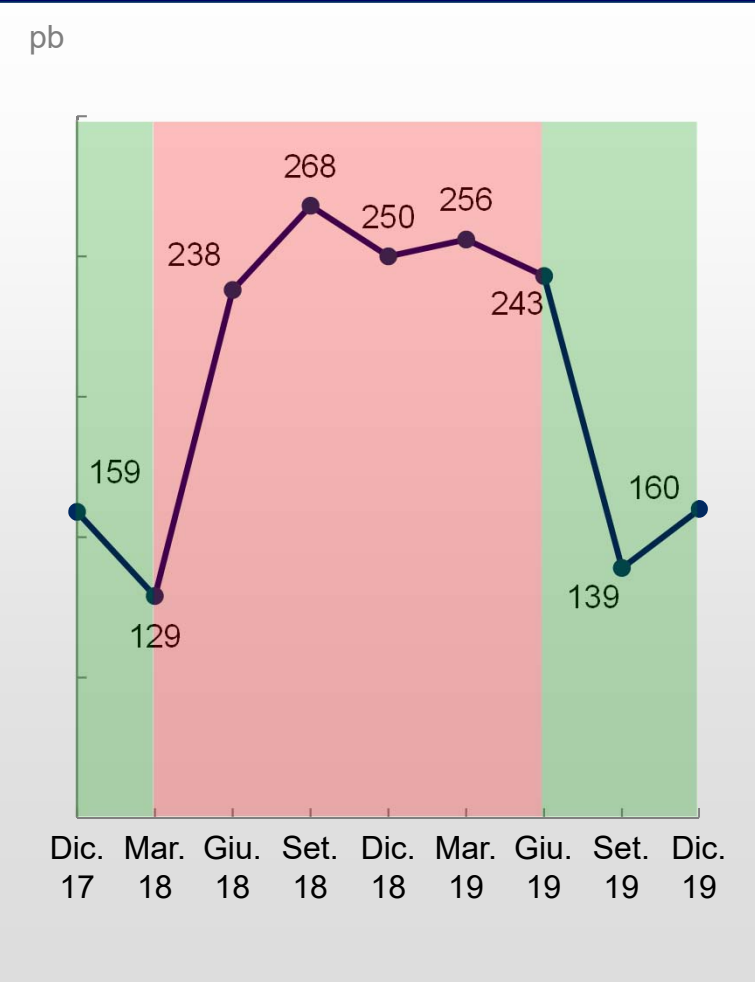
Crescita annuale PIL italiano⁽¹⁾



Media annua Euribor 3M



Spread decennale BTP-Bund⁽²⁾



(1) Fonte: Eurostat, ISTAT
 (2) Fonte: Bloomberg

... obiettivi 2019 pienamente raggiunti

ISP outlook per il 2019

Crescita dei ricavi



Continua riduzione dei costi



Riduzione del costo del credito



Crescita del Risultato netto vs 2018



80% payout ratio nel 2019

CONFERMATO

Solida e sostenibile creazione e distribuzione di valore mantenendo una solidità patrimoniale elevata

I nostri risultati

Risultati 2019 vs 2018⁽¹⁾

Proventi operativi netti

+1,5%

Oneri operativi

(2,1)%

Rettifiche nette su crediti

(12,7)%

Risultato netto

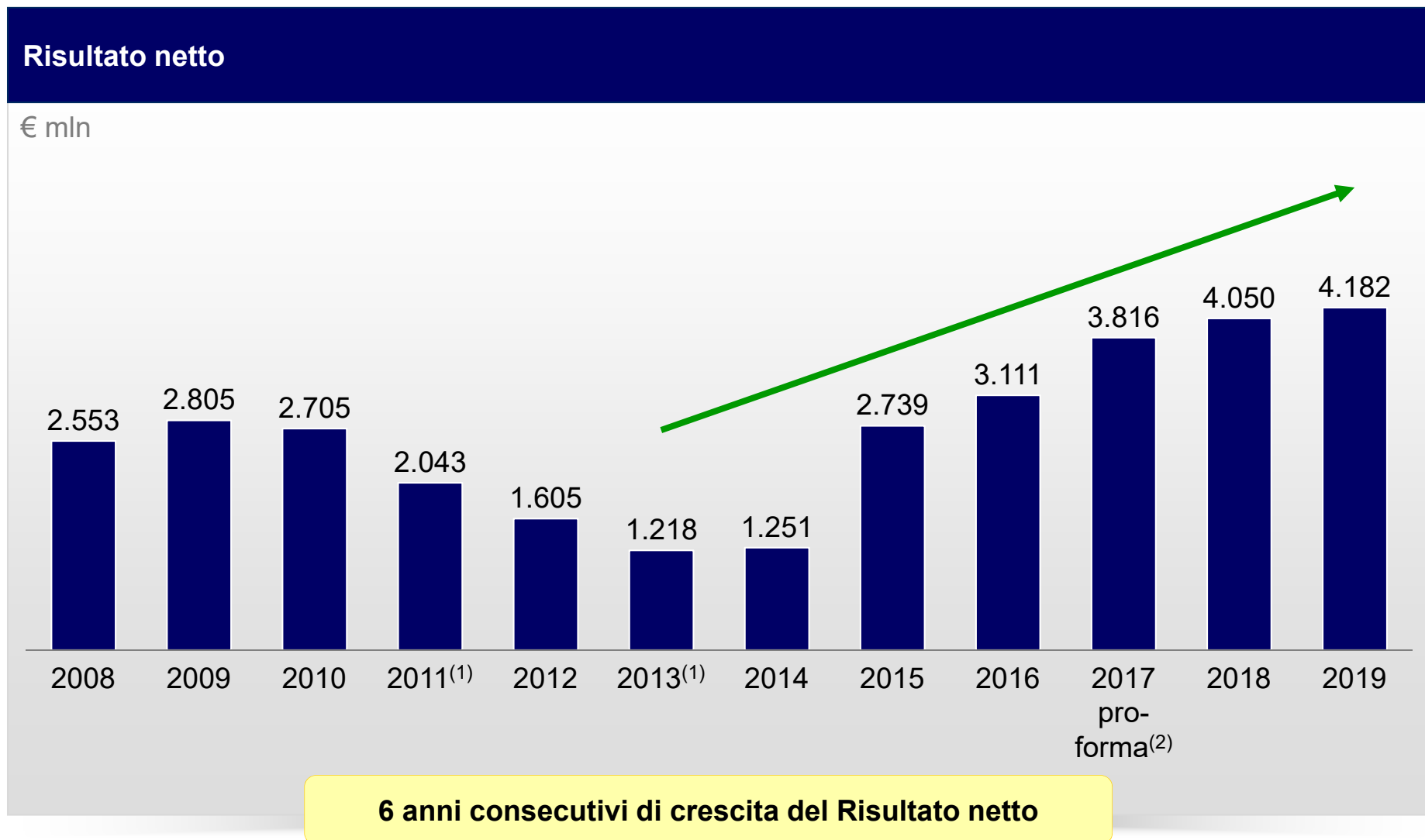
+3,3%

+24,2% escludendo Intrum e NTV⁽²⁾

Common Equity⁽³⁾ ratio in crescita di ~50pb

- (1) Dati riesposti per l'applicazione del principio contabile IFRS16, per l'inserimento nell'area di consolidamento integrale della partecipazione in Autostrade Lombarde, per la riclassificazione dei proventi operativi di Risanamento interamente a "Altri proventi (oneri) operativi netti", delle commissioni di collocamento di *certificates* da "Risultato netto delle attività e passività finanziarie al fair value" a "Commissioni nette", delle spese del personale confluito in Tersia (operazione Intrum) a "Spese amministrative" e degli oneri riguardanti il sistema bancario sostenuti da controllate estere da "Altri proventi (oneri) operativi netti" a "Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)" e "Imposte sul reddito", e per l'esclusione dall'area di consolidamento integrale delle attività di *acquiring* in seguito all'accordo con Nexi
- (2) Plusvalenza di €443mln pre-tasse (€438mln al netto delle tasse) contabilizzata nel 4trim.18 derivante dall'accordo con Intrum e impatto positivo di €264mln pre-tasse (€246mln al netto delle tasse) contabilizzato nel 1trim.18 derivante dalla cessione della partecipazione in NTV
- (3) Pro-forma *Fully-Loaded* Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 31.12.19 e considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (DTA) relative alla FTA di IFRS9, l'affrancamento dell'avviamento/Rettifiche nette su crediti/contributo pubblico *cash* di €1.285mln – esente da imposte – a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, la prevista distribuzione dell'utile assicurativo del 2019 – eccedente le riserve già distribuite nel 1trim.19 – e l'atteso assorbimento delle DTA relative alle perdite pregresse)

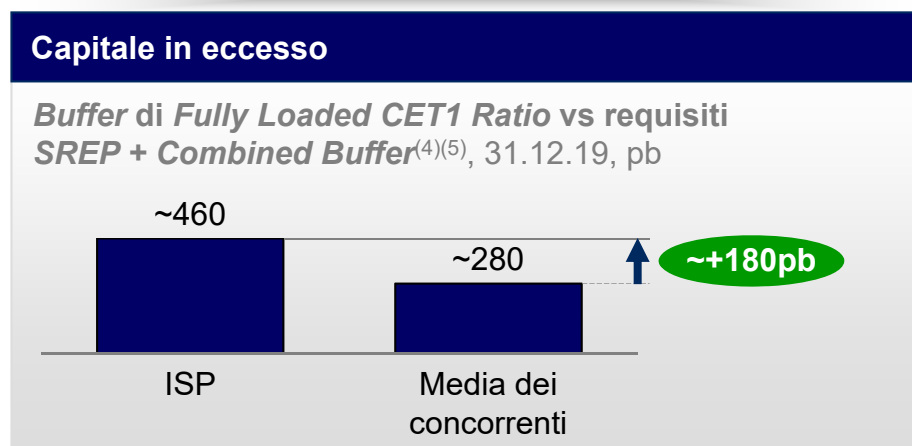
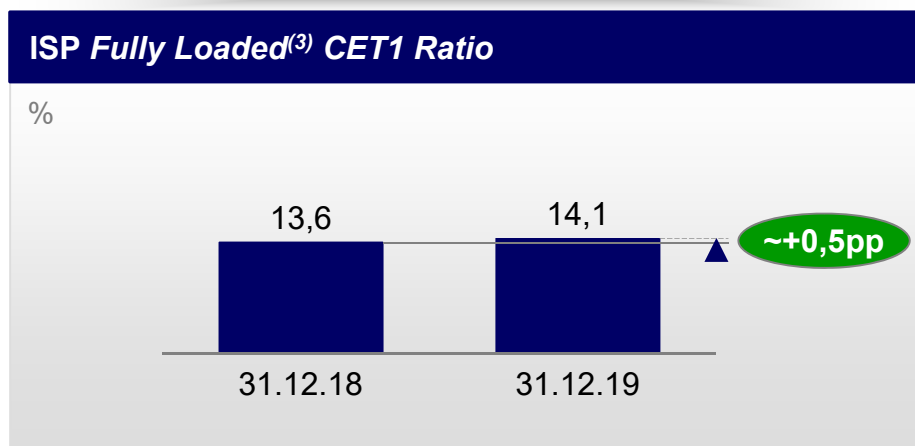
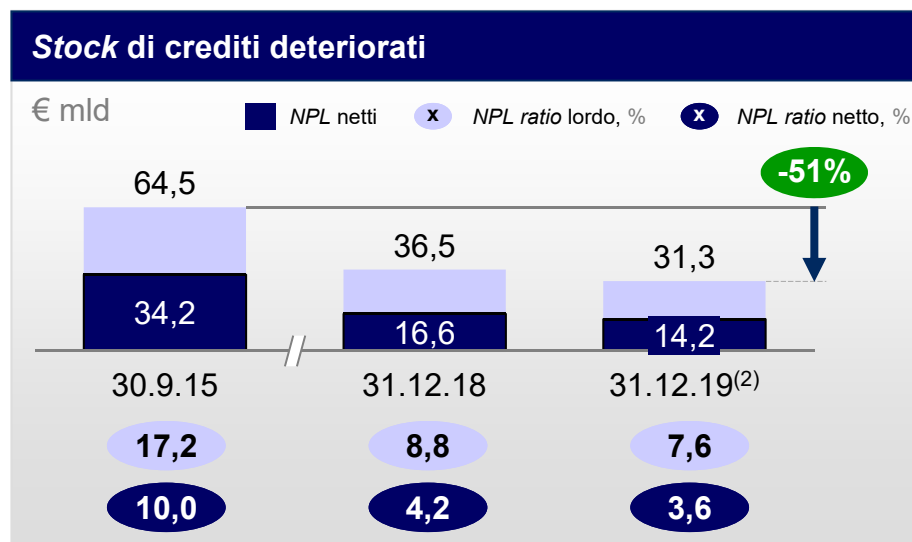
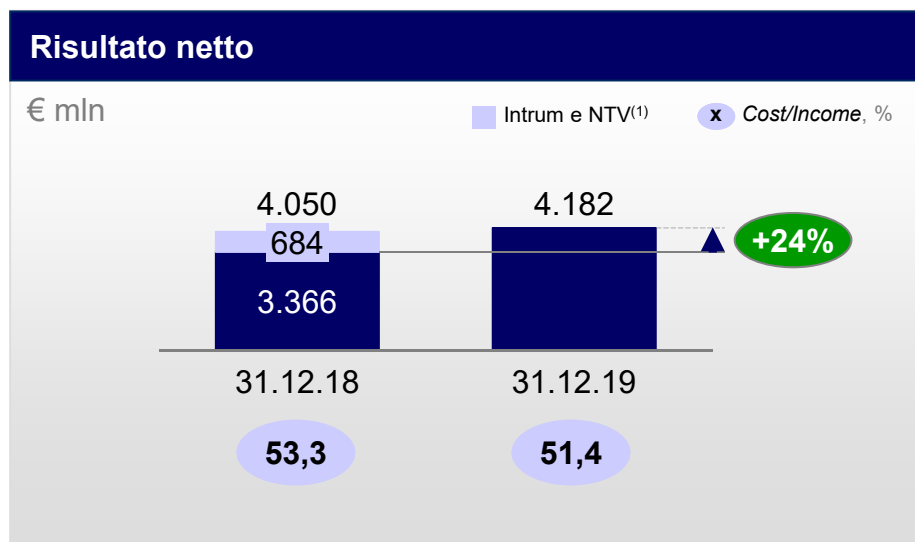
Il miglior Risultato netto degli ultimi undici anni...



(1) Escluso *impairment* su avviamento e attività intangibili

(2) Dati gestionali che includono il contributo delle due ex Banche Venete – escludendo il contributo pubblico cash di €3,5mld a compensazione degli impatti sui coefficienti patrimoniali di ISP derivanti dall'acquisto di certe attività delle due ex Banche Venete – e il consolidamento del Gruppo Morval

... con redditività in crescita e stato patrimoniale ulteriormente rafforzato



(1) Plusvalenza di €443mln pre-tasse (€438mln al netto delle tasse) contabilizzata nel 4trim.18 derivante dall'accordo con Intrum e impatto positivo di €264mln pre-tasse (€246mln al netto delle tasse) contabilizzato nel 1trim.18 derivante dalla cessione della partecipazione in NTV

(2) Includendo l'impatto non ricorrente lordo di ~€0,6mld derivante dall'adozione della nuova *Definition of Default*, applicata da novembre 2019

(3) Pro-forma *Fully-Loaded* Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 31.12.19 e considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (DTA) relative alla FTA di IFRS9, l'affrancamento dell'avviamento/Rettifiche nette su crediti/contributo pubblico cash di €1.285mln – esente da imposte – a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, la prevista distribuzione dell'utile assicurativo del 2019 – eccedente le riserve già distribuite nel 1trim.19 – e l'atteso assorbimento delle DTA relative alle perdite pregresse)

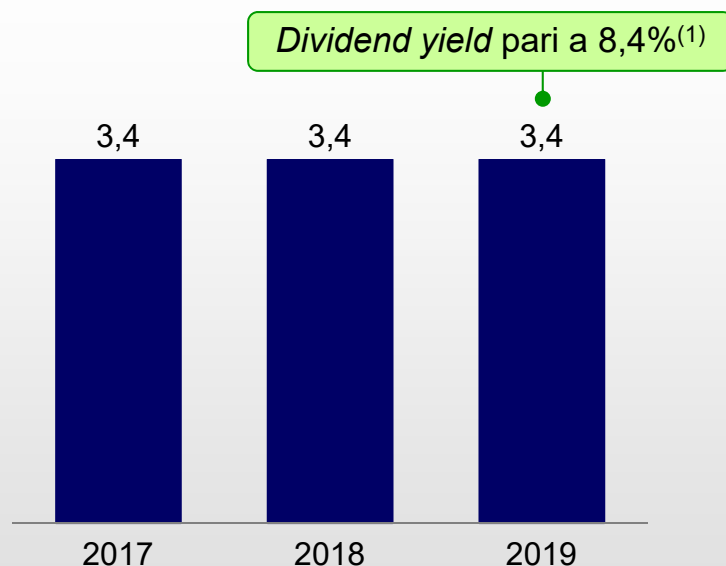
(4) Calcolato come differenza tra il *Fully Loaded CET1 Ratio* vs requisiti *SREP + Combined Buffer*; solo banche leader in Europa che hanno comunicato il loro requisito *SREP*

(5) Campione: BBVA, Deutsche Bank e Santander (dati al 31.12.19); BNP Paribas, BPCE, Commerzbank, Crédit Agricole Group, ING Group, Nordea, Société Générale e UniCredit (dati al 30.9.19). Fonte: Presentazione agli Investitori, Comunicati stampa, *Conference Calls*, dati di bilancio

Conseguiti dividendi *cash* elevati e sostenibili rafforzando al contempo la solidità patrimoniale

Evoluzione dividend *cash*

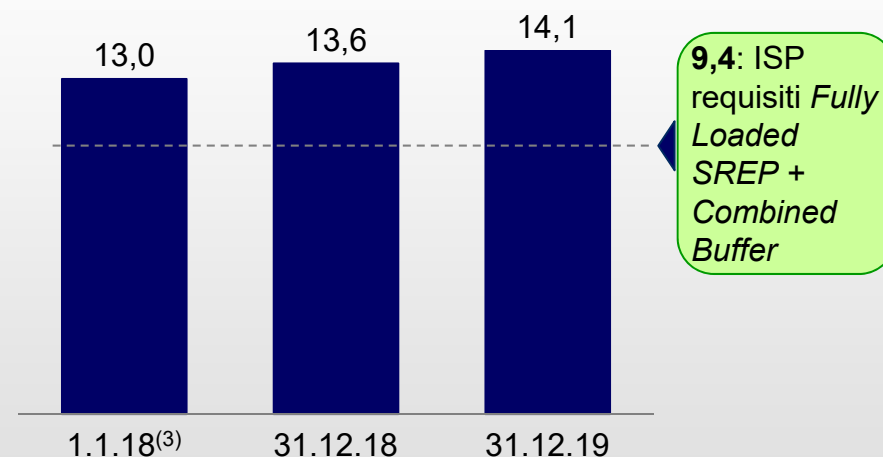
€ mld



Confermata come priorità strategica la remunerazione degli azionisti con dividendi *cash* sostenibili

ISP Fully Loaded⁽²⁾ CET1 Ratio

%



(1) Basato sul prezzo delle azioni ordinarie al 3.2.20

(2) Pro-forma Fully-Loaded Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 31.12.19 e considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (DTA) relative alla FTA di IFRS9, l'affrancamento dell'avviamento/Rettifiche nette su crediti/contributo pubblico *cash* di €1.285mln – esente da imposte – a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, la prevista distribuzione dell'utile assicurativo del 2019 – eccedente le riserve già distribuite nel 1trim.19 – e l'atteso assorbimento delle DTA relative alle perdite pregresse)

(3) Considerando l'impatto del FTA di IFRS 9

ISP si conferma una *Delivery machine* di successo...



**Significativo
de-risking**

Eccellente capacità di **recupero crediti e cessione dei crediti deteriorati** (senza costi per gli azionisti)



**Riduzioni
dei costi**

Elevata **flessibilità strategica** nella gestione dei costi



**Crescita
dei ricavi**

Una **Wealth Management e Protection company** con un forte presidio dei mercati finanziari

Iniziative intraprese per accelerare l'esecuzione del Piano di Impresa

- **Partnership strategica** con **Prelios**, che consente a ISP di focalizzare le sue capacità interne sul progetto Pulse⁽¹⁾ e sulla gestione proattiva dei crediti deteriorati ai primi stadi e di far leva sulle migliori piattaforme esterne per le fasi successive di deterioramento (Intrum per Sofferenze, Prelios per Inadempienze probabili)
- **Cessione** di un **portafoglio di Inadempienze probabili** di ~€2,7mld di esposizione lorda e ~€1,7mld di controvalore⁽²⁾ (valutazione in linea con il valore contabile dei crediti) senza costi per gli azionisti
- **~3.100 uscite volontarie** **addizionali entro giugno 2021 già concordate con i sindacati e pienamente accantonate** e ulteriori ~1.000 richieste per uscite volontarie da valutare
- **Rafforzamento delle attività sui mercati finanziari** attraverso la focalizzazione della Tesoreria sulla gestione del portafoglio di liquidità e di Banca IMI sulla gestione integrata degli altri portafogli titoli, mantenendo gli stessi limiti di *VaR* di Gruppo
- **Wealth Management machine** di ISP, che lavora a **pieno ritmo per convertire in risparmio gestito** parte dei €176mld di risparmio amministrato e ~€70mld di depositi a vista delle famiglie raccolti negli ultimi anni, di cui €15,3mld nel 2019
- **Rafforzamento dell'attività assicurativa danni non-motor**, attraverso il potenziamento della spinta commerciale e una forte focalizzazione sull'offerta prodotto, con ricavi in **crescita del 65%**⁽³⁾ nel 2019

(1) Unità centrale di ISP dedicata alla gestione degli impagati *retail*

(2) Riclassificati in attività in via di dismissione al 30.9.19

(3) Escludendo i prodotti *credit-linked*

... mentre costruisce la propria crescita futura con numerose azioni strategiche

RBM	Cina	Nexi	SisalPay
 <ul style="list-style-type: none">▪ Rafforzare il posizionamento di ISP nel <i>business</i> della protezione, diventando il player #2 nel segmento delle assicurazioni sanitarie, in rapida crescita▪ Ampliare la gamma di prodotti ISP includendo le polizze sanitarie di RBM	 <ul style="list-style-type: none">▪ Cogliere le opportunità derivanti dal crecente numero di famiglie benestanti in Cina▪ Diventare un gruppo finanziario di fiducia, professionale e flessibile, facendo leva sulle capacità distintive di ISP in ambito <i>Wealth Management e Protection</i>	 <ul style="list-style-type: none">▪ Beneficiare di un <i>business ad alta crescita</i> che richiede però investimenti significativi▪ Migliorare l'offerta di prodotti e servizi di ISP attraverso le competenze digitali e analitiche di Nexi	 <ul style="list-style-type: none">▪ Ampliare la base clienti <i>retail e small business</i> di ISP e potenziare l'offerta di prodotti e servizi▪ Ottimizzare ulteriormente il modello di distribuzione, ampliando la rete
<p>Rafforzare ulteriormente il nostro <i>Wealth Management e Protection franchise...</i></p>		<p>... stringendo al contempo <i>partnership</i> con operatori <i>leader</i> in attività dove il fattore di scala è rilevante</p>	

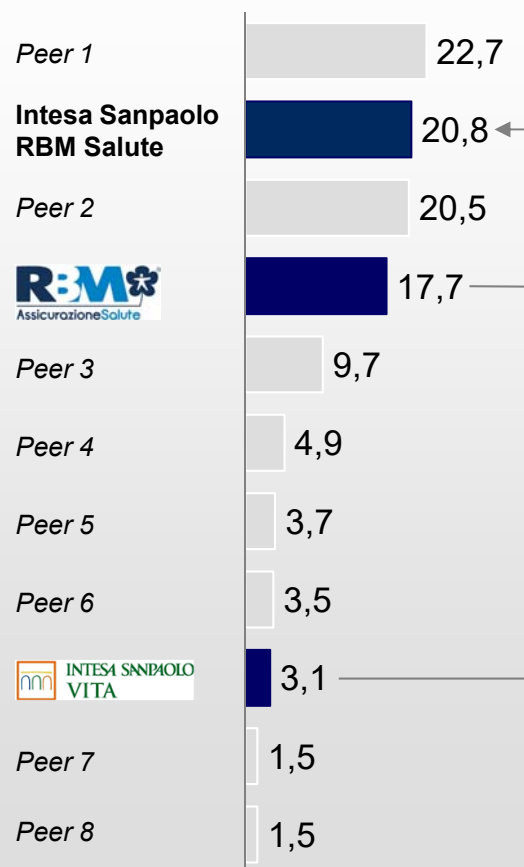
Crescita di ISP: acquisizione di RBM Assicurazione Salute, società *leader* nelle assicurazioni sanitarie

Descrizione dell'operazione

- Il 20.12.19 Intesa Sanpaolo Vita ha annunciato l'acquisizione, entro luglio 2020, del **50% +1 azione** di RBM Assicurazione Salute al prezzo di **€300mln**, con **crescita al 100% del capitale fra il 2026 e il 2029**
- Accordo di servicing** con **Previmedical⁽¹⁾**, società consociata di RBM, per garantire ai clienti di Intesa Sanpaolo RBM Salute⁽²⁾ l'accesso alla più **grande rete medicale in Italia** (oltre 113.000 strutture sanitarie), con un'offerta di **prodotti/servizi di alta qualità a prezzi competitivi** rispetto alla media di mercato

Posizionamento di mercato

Quota di mercato 2018⁽³⁾, %



Opportunità di creazione di valore

- Ampliamento della gamma prodotti di ISP** tramite:
 - Inclusione delle polizze collettive salute RBM nel portafoglio prodotti di ISP per **large corporate, PMI e small business** ✓
 - Potenziamento dell'offerta di prodotti assicurativi sanitari alla **clientela retail** ✓

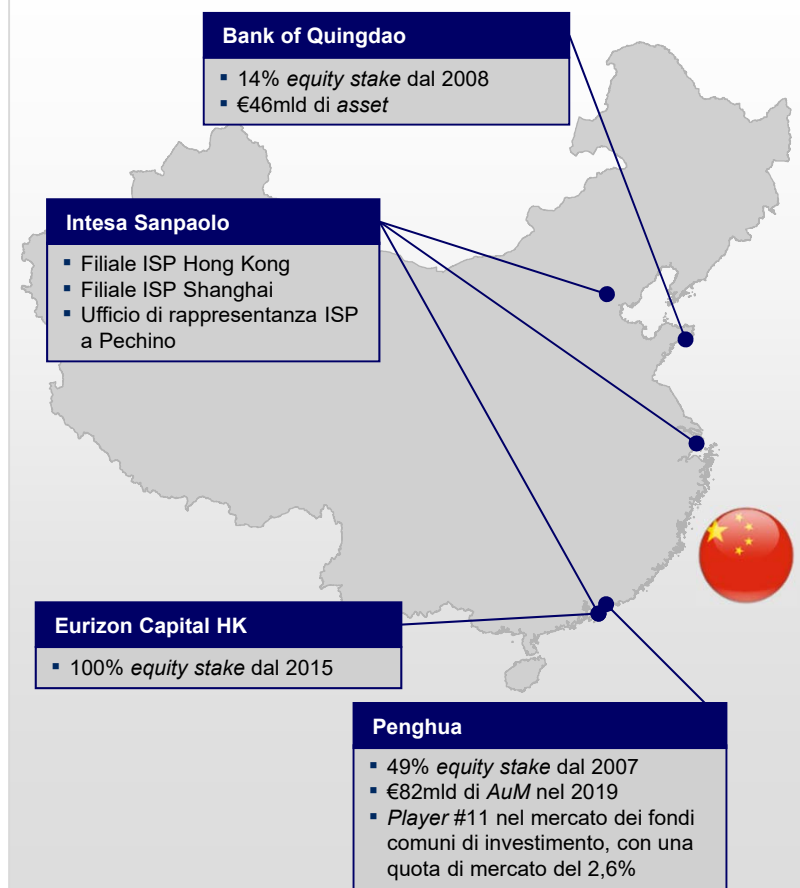
(1) Previmedical già fornisce servizi relativi all'assicurazione sanitaria a tutti i dipendenti di ISP in Italia

(2) Ridenominazione di RBM Assicurazioni Salute

(3) Campione: Allianz, AXA Italia, Cattolica Assicurazioni, Generali, Poste Vita, Reale Mutua, UnipolSai e Zurich Insurance

Crescita di ISP: rafforzamento della nostra presenza in Cina

ISP ha una presenza di lunga data in Cina...



... ha appena lanciato Yi Tsai, la "Fideuram cinese" ...



- **Set-up completato** con ~40 persone ✓
- **Ottenuta la prima licenza** (per la distribuzione di fondi) ✓
- **Avviate le attività** con un importante piano di sviluppo ✓

Struttura di costi flessibile

... e ha ulteriori iniziative in corso di sviluppo

Nuova *Securities Company*

- Definita la struttura azionaria della **Joint Venture** fra ISP (51%) e **partner locali**, finalizzata anche a fornire a Yi Tsai prodotti e servizi su misura (es. *trading*) ✓
- **Ricevuta l'autorizzazione da BCE / Bankit** per la costituzione della società ✓

Sinergie con Yi Tsai

Crescita di ISP: *partnership* strategica con Nexi nei sistemi di pagamento

Descrizione dell'operazione	Razionale strategico
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il 19.12.19 ISP e Nexi hanno annunciato una <i>partnership</i> strategica nei sistemi di pagamento, che prevede: <ul style="list-style-type: none"> – Trasferimento a Nexi delle attività di <i>acquiring</i> di ISP per un corrispettivo cash di ~€1mld – Mantenimento in capo a ISP della forza vendita e della relazione diretta con i clienti – Acquisto da parte di ISP di una partecipazione strategica del 9,9% del capitale di Nexi per €653mln – Accordo di distribuzione di lungo termine dei prodotti Nexi tramite canali ISP ▪ L'operazione genererà una plusvalenza netta di ~€900m nel 2020⁽¹⁾ 	<div style="display: flex; flex-direction: column;"> <div style="background-color: #e6e6ff; padding: 10px; margin-bottom: 10px;"> <p>Incremento della dimensione in un settore a crescita elevata</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Incrementare la dimensione per: <ul style="list-style-type: none"> – Supportare gli investimenti necessari in un mercato molto competitivo  – Consentire un posizionamento strategico internazionale in un settore dominato da operatori di grandi dimensioni  ▪ Mantenere una presenza in un settore con alte prospettive di crescita, in linea con l'attuale <i>trend</i> di crescita dei pagamenti digitali  <hr style="border-top: 1px dashed #ccc;"/> <div style="background-color: #e6e6ff; padding: 10px; margin-bottom: 10px;"> <p>Partner con competenze digitali e analitiche</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Creare una <i>partnership</i> industriale con un operatore leader e altamente specializzato per: <ul style="list-style-type: none"> – Fare leva su nuove competenze digitali e analitiche  – Ottimizzare il <i>time-to-market</i> di nuovi prodotti e iniziative per i clienti  </div>

(1) La plusvalenza potrebbe non riflettersi interamente sul Risultato netto 2020 se dovessero essere individuate allocazioni idonee al rafforzamento della redditività sostenibile; il *Closing* dell'operazione è atteso per l'estate 2020, soggetto all'autorizzazione delle autorità competenti

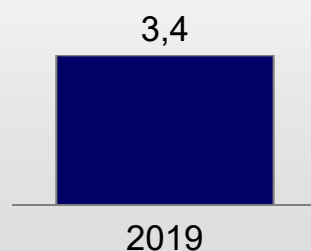
Crescita di ISP: *partnership* strategica con SisalPay nel *Proximity Banking*

Descrizione dell'operazione	Razionale strategico
<ul style="list-style-type: none">Il 31.7.19 ISP e SisalPay hanno stipulato una partnership strategica per creare la prima rete italiana di "proximity banking"La <i>partnership</i> è basata sulla creazione di una NewCo, controllata da Banca 5[®] (30%) e SisalPay (70%), per l'offerta di un'ampia gamma di servizi di pagamento e bancari tramite l'integrazione dei canali fisici e digitali dei <i>partner</i>	<ul style="list-style-type: none">Maggior copertura dei clienti<ul style="list-style-type: none">Raggiungere 13 milioni di clienti retail di SisalPay Estendere la base clienti PMI della Banca dei Territori Ampliamento dell'offerta prodotti<ul style="list-style-type: none">Ampliare l'attuale offerta di prodotti/servizi alla clientela (es. armadietti per l'<i>e-commerce</i>) Potenziamento della rete distributiva<ul style="list-style-type: none">Ampliare la rete da 17.000 a oltre 50.000 punti vendita Accelerare il piano di razionalizzazione delle filiali di ISP, abilitando una riduzione potenzialmente superiore agli obiettivi del Piano di Impresa 

La nostra eccellente *performance* genera benefici per tutti gli *stakeholders*...

Azionisti

Dividendi *cash*, € mld

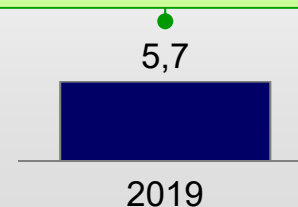


2019 payout ratio: 80%

Dipendenti

Spese del personale, € mld

Capacità in eccesso di ~5.000 risorse in corso di riconversione (~3.000 già focalizzate su iniziative prioritarie)



Settore pubblico

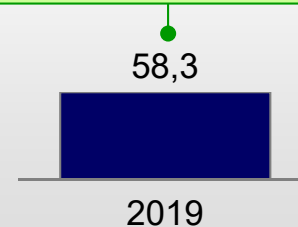
Imposte⁽¹⁾, € mld



Famiglie e imprese

Erogazioni credito a medio-lungo termine, € mld

Di cui €48,4mld in Italia



ISP ha aiutato ~18.500 imprese italiane a tornare in *bonis*⁽²⁾ nel 2019 (~112.000 dal 2014)

(1) Dirette e indirette

(2) Dovuto a rientri in *bonis* da crediti deteriorati

... e permette a ISP di essere il motore della crescita sostenibile e inclusiva...



€50mld di nuovi finanziamenti a supporto della *green economy*

Link al video: <https://group.intesasanpaolo.com/it/sezione-editoriale/la-banca-per-lo-sviluppo-sostenibile-e-inclusivo>

... con numerose iniziative già avviate

Analizzate ~720 start-up nel 2019 (~1.300 dal 2018) in **6 programmi di accelerazione con 124 start-up assistite** (235 dal 2018), presentandole a selezionati investitori e attori dell'ecosistema (~1.600 ad oggi)

Plafond creditizio Circular Economy per un importo complessivo di **€5mld: 248 progetti valutati**, di cui 63 già finanziati per **~€760mln**
Lanciato il primo Sustainability Bond focalizzato sulla Circular Economy (importo di €750m)

Il **Laboratorio per la Circular Economy** per la clientela imprese sta conducendo programmi di **Open Innovation**

In corso il programma ISP "Giovani e Lavoro", in *partnership* con Generation, finalizzato alla **formazione** e all'**inserimento di 5.000 giovani nel mercato del lavoro** italiano in un **triennio**. Nel 2019:

- 3 programmi di formazione disponibili (*Food&Beverage, Retail sales e Java programming*) in 4 aree (Roma, Napoli, Milano e Venezia)
- 9.300 giovani, di età 18-29 anni, hanno inviato la propria candidatura
- Oltre 1.000 aziende coinvolte
- Oltre 700 studenti hanno iniziato un corso di formazione
- 80% delle domande di impiego dei diplomati accolte

Avviata l'iniziativa **P-Tech** in *partnership* con IBM, con l'obiettivo di formare giovani professionisti nell'ambito delle nuove professioni digitali

Iniziative per **ridurre la povertà infantile** e a **supporto dei bisognosi** in anticipo rispetto all'obiettivo del Piano di Impresa, fornendo dal 2018:

~8,7 milioni di pasti
~519.000 posti letto
~131.000 medicine
~103.000 vestiti

Sostegno alle famiglie colpite da terremoti e altri disastri naturali tramite **remissione di mutui o moratoria** su immobili crollati e finanziamenti agevolati (~€800mln di mutui rimessi o con obbligazioni sospese/dilazionate nel 2019 e oltre €135mln di finanziamenti agevolati nel 2019, ~€335mln dal 2018)

Sostegno alle famiglie e imprese colpite dal crollo del ponte di Genova tramite stanziamento di un *plafond* di €4,5mln per la remissione unilaterale dei mutui (€0,5mln già rimessi) e di un *plafond* di €50mln per la ricostruzione (€4,6mln concessi)

Sostegno alle famiglie colpite dagli allagamenti a Venezia e dintorni tramite un *plafond* di €100mln e 12 mesi di moratoria sui mutui

Oltre **560.000 visite** ai musei ISP "Gallerie d'Italia" nel 2019 (500.000 nel 2018) e **~80.000 studenti** partecipanti ad attività educative gratuite (73.000 nel 2018)

La mostra **Canova / Thorvaldsen** al museo Gallerie d'Italia a Milano, in *partnership* con il *St Petersburg State Hermitage Museum* e il *Copenhagen's Thorvaldsens Museum*, è una delle **mostre più visitate d'Italia** (oltre 100.000 visitatori nei primi due mesi)

230 opere d'arte dalla nostra collezione **corporate in prestito a musei italiani e internazionali** nel 2019 (140 nel 2018)



Lanciato l'**ISP Fund for Impact** nel 4trim.18 (~€1,25mld di capacità creditizia)
Lanciato nel febbraio 2019 "**Per Merito**", la prima linea di credito non garantita dedicata a tutti gli studenti universitari che studiano in Italia o all'estero; €28mln già concessi nei primi dieci mesi

Annunciate nel gennaio 2020 **due nuove iniziative** a supporto delle **madi lavoratrici** (in Italia e India) e delle **persone over 50** che hanno **perso il lavoro** o hanno **difficoltà ad accedere a regimi pensionistici**

ISP è inclusa all'interno dei principali indici e classifiche di sostenibilità

Principali classifiche⁽¹⁾ di sostenibilità



L'unica banca italiana inclusa negli indici *Dow Jones Sustainability*, nella *CDP Climate A List 2019* e nel 2020 "*Global 100 Most Sustainable Corporations in the World Index*" di Corporate Knights



Premio Sviluppo Sostenibile 2019 da ASSOSEF⁽²⁾ per il contributo al raggiungimento dei *Sustainable Development Goals*

	Bloomberg	CDP	MSCI	ROBECOSAM	SUSTAINALYTICS
	70	A	AAA	100	97
BBVA	61	A	AAA	100	93
SOCIETE GENERALE	58	A-	AAA	94	93
ING	58	A-	AA	94	89
BNP PARIBAS	57	A-	AA	91	87
UBS	57	A-	A	90	84
Santander	56	A-	A	88	79
CREDIT SUISSE	55	B	A	79	75
LLOYDS BANK	55	B	A	77	73
CREDIT AGRICOLE	53	B	BBB	74	71
HSBC	53	B	BBB	71	70
UniCredit	50	B	BBB	63	66
UniCredit	50	C	BBB	61	65
GRUPE BPCE ⁽³⁾	49	C	BBB	60	64
BARCLAYS	46	C	BBB	51	60
COMMERZBANK	45	C	BBB	51	58
Nordea	44	C	BBB	46	53
Nordea			BBB	38	44

(1) Campione di riferimento ISP






(2) Associazione Europea Sostenibilità e Servizi Finanziari

(3) Natixis







Fonte: Bloomberg ESG Disclosure Score (Bloomberg al 31.1.20), CDP Climate Change Score 2019 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores>); MSCI ESG Score 2019 (<https://www.msci.com/esg-ratings>); RobecoSAM (Bloomberg al 31.1.20); Sustainalytics score (Bloomberg al 31.1.20)

2019: principali risultati

■ Risultati economici solidi:

- ❑ Risultato netto pari a €4.182mln, il migliore dal 2007 (+3,3% vs 2018, +24,2% escludendo Intrum e NTV⁽¹⁾) 
- ❑ Risultato netto di €872mln nel 4° trimestre 
- ❑ Crescita dei Proventi operativi netti nel 4° trimestre grazie all'incremento degli Interessi netti e delle Attività assicurative e al miglior trimestre di sempre per le Commissioni 
- ❑ Forte riduzione dei Costi operativi (-2,1%⁽²⁾ vs 2018), con *Cost/Income ratio* in calo al 51,4%, che ha portato a una crescita del 5,6%⁽²⁾ del Risultato della gestione operativa 
- ❑ Forte riduzione delle Rettifiche nette su crediti (-12,7% vs 2018), accompagnata dal più basso flusso di crediti deteriorati lordi di sempre e da un costo del rischio in calo a 53pb (vs 61pb nel 2018) 

■ Solidità patrimoniale ai vertici di settore, con stato patrimoniale ulteriormente rafforzato:

- ❑ Stock di crediti deteriorati e *NPL ratios* ai livelli più bassi dal 2008 
- ❑ Riduzione di €1,0mld⁽³⁾ di crediti deteriorati nel 4° trimestre 
- ❑ Riduzione di €33,8mld⁽³⁾ dei crediti deteriorati lordi e di €20,5mld⁽³⁾ dei crediti deteriorati netti dai massimi di settembre 2015 (€5,8mld⁽³⁾ lordi e €2,9mld⁽³⁾ netti nel 2019), in anticipo rispetto all'obiettivo di *NPL* del Piano di Impresa 2018-2021 
- ❑ *Common Equity*⁽⁴⁾ *ratio* in aumento al 14,1% 
- ❑ *Leverage ratio* ai vertici del settore: 6,7% 
- ❑ Eccellente posizione di liquidità: *LCR* e *NSFR* ben al di sopra del 100% 

(1) Plusvalenza di €443mln pre-tasse (€438mln al netto delle tasse) contabilizzata nel 4trim.18 derivante dall'accordo con Intrum e impatto positivo di €264mln pre-tasse (€246mln al netto delle tasse) contabilizzato nel 1trim.18 derivante dalla cessione della partecipazione in NTV

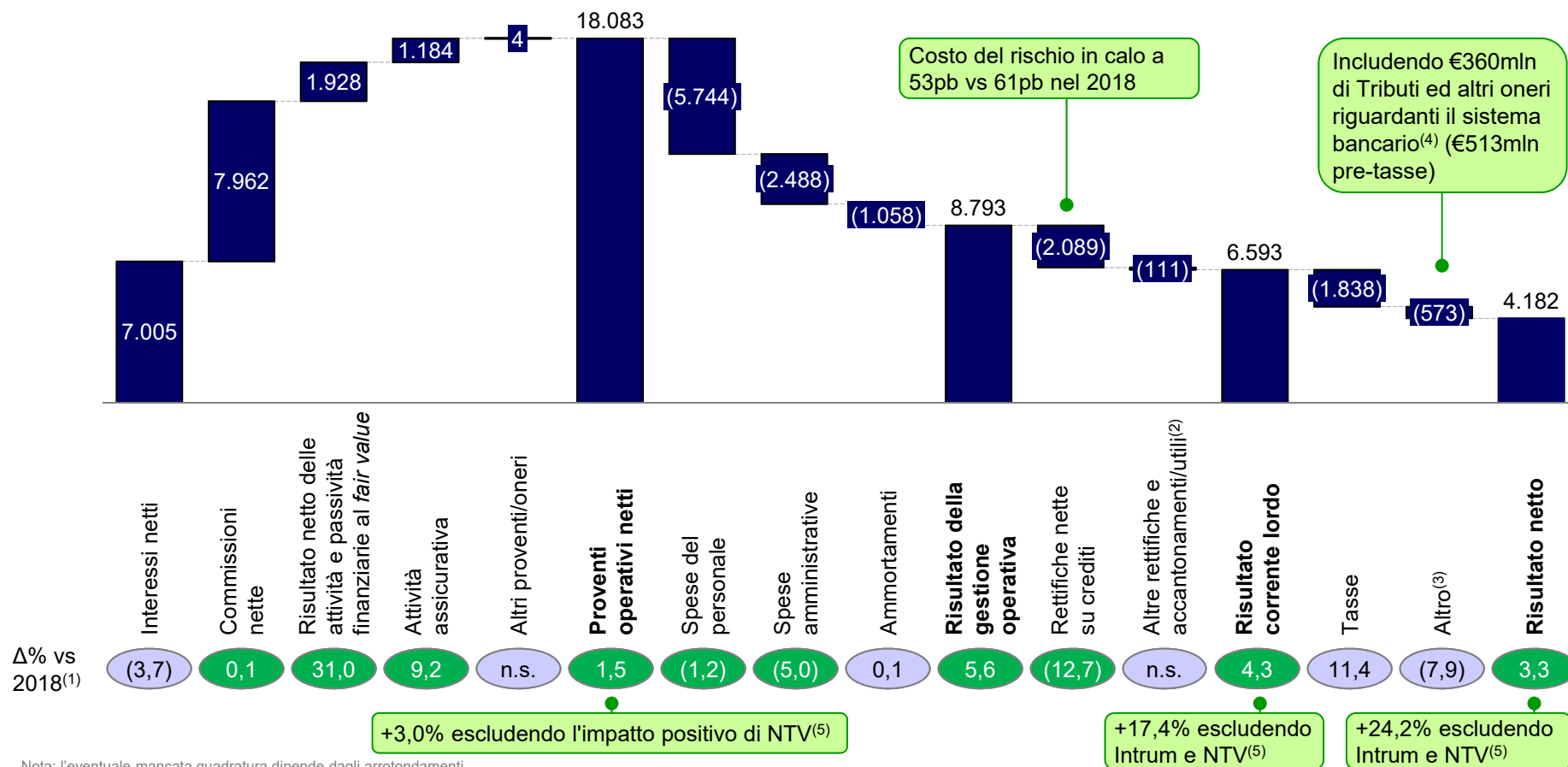
(2) Variazione vs. dati 2018 riesposti per l'applicazione del principio contabile IFRS16, per l'inserimento nell'area di consolidamento integrale della partecipazione in Autostrade Lombarde, per la riclassificazione dei proventi operativi di Risanamento interamente a "Altri proventi (oneri) operativi netti", delle commissioni di collocamento di *certificates* da "Risultato netto delle attività e passività finanziarie al *fair value*" a "Commissioni nette", delle spese del personale confluito in Tersia (operazione Intrum) a "Spese amministrative" e degli oneri riguardanti il sistema bancario sostenuti da controllate estere da "Altri proventi (oneri) operativi netti" a "Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)" e "Imposte sul reddito", e per l'esclusione dall'area di consolidamento integrale delle attività di *acquiring* in seguito all'accordo con Nexi

(3) Escludendo l'impatto non ricorrente derivante dall'adozione della nuova *Definition of Default*, applicata da novembre 2019 (~€0,6mld lordo e ~€0,5mld netto)

(4) Pro-forma *Fully-Loaded* Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 31.12.19 e considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (*DTA*) relative alla *FTA* di *IFRS9*, l'affrancamento dell'avviamento/Rettifiche nette su crediti/contributo pubblico *cash* di €1.285mln – esente da imposte – a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, la prevista distribuzione dell'utile assicurativo del 2019 – eccedente le riserve già distribuite nel 1trim.19 – e l'atteso assorbimento delle *DTA* relative alle perdite pregresse)

2019: redditività in crescita in un contesto sfidante grazie all'aumento dei Ricavi e alla riduzione dei Costi operativi e delle Rettifiche su crediti

CE 2019
€ mln

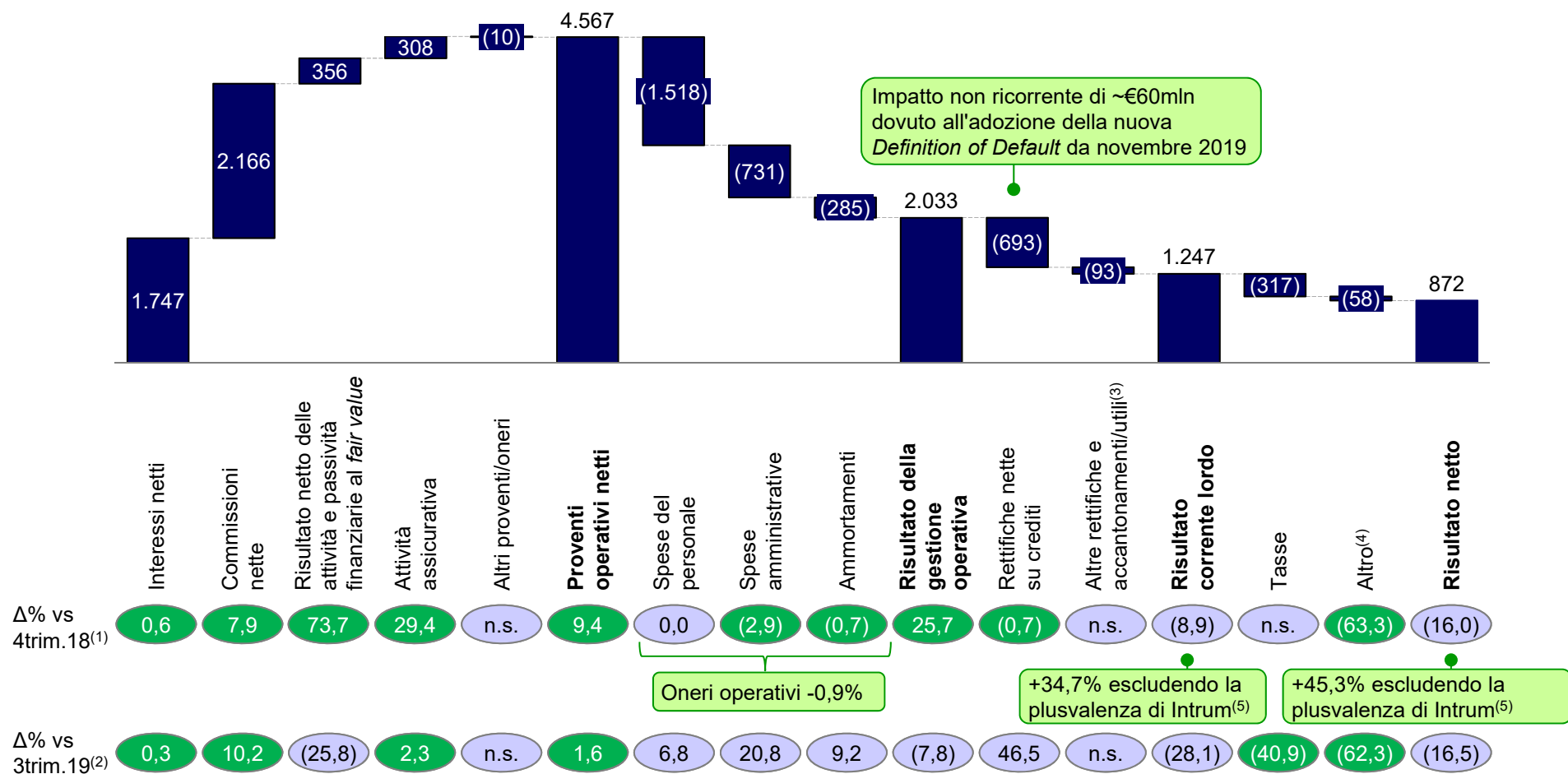


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

- (1) Dati riesposti per l'applicazione del principio contabile IFRS16, per l'inserimento nell'area di consolidamento integrale della partecipazione in Autostrade Lombarde, per la riclassificazione dei proventi operativi di Risanamento interamente a "Altri proventi (oneri) operativi netti", delle commissioni di collocamento di *certificates* da "Risultato netto delle attività e passività finanziarie al fair value" a "Commissioni nette", delle spese del personale confluito in Tersia (operazione Intrum) a "Spese amministrative" e degli oneri riguardanti il sistema bancario sostenuti da controllate estere da "Altri proventi (oneri) operativi netti" a "Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)" e "Imposte sul reddito", e per l'esclusione dall'area di consolidamento integrale delle attività di *acquiring* in seguito all'accordo con Nexi
- (2) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate
- (3) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte), Effetti economici dell'allocatione dei costi di acquisizione (al netto delle imposte), Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte), Rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte), Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi
- (4) Includendo Oneri per il Fondo di Risoluzione per €229mln pre-tasse (€158mln al netto delle tasse), oneri per il Sistema di Garanzia dei Depositi per €157mln pre-tasse (€109mln al netto delle tasse) e €87mln pre-tasse (€59mln al netto delle tasse) di contributo aggiuntivo al Fondo di Risoluzione Nazionale
- (5) Plusvalenza di €443mln pre-tasse (€438mln al netto delle tasse) contabilizzata nel 4trim.18 derivante dall'accordo con Intrum e impatto positivo di €264mln pre-tasse (€246mln al netto delle tasse) contabilizzato nel 1trim.18 derivante dalla cessione della partecipazione in NTV

4° trimestre: solido contributo ai risultati 2019, con un Risultato netto di €0,9mld e il miglior trimestre di sempre per le Commissioni

CE 4trim.19
€ mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Dati riesposti per l'applicazione del principio contabile IFRS16, per l'inserimento nell'area di consolidamento integrale della partecipazione in Autostrade Lombarde, per la riclassificazione dei proventi operativi di Risanamento interamente a "Altri proventi (oneri) operativi netti", delle commissioni di collocamento di certificates da "Risultato netto delle attività e passività finanziarie al fair value" a "Commissioni nette", delle spese del personale confluito in Tersia (operazione Intrum) a "Spese amministrative" e degli oneri riguardanti il sistema bancario sostenuti da controllate estere da "Altri proventi (oneri) operativi netti" a "Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)" e "Imposte sul reddito", e per l'esclusione dall'area di consolidamento integrale delle attività di acquiring in seguito all'accordo con Nexi

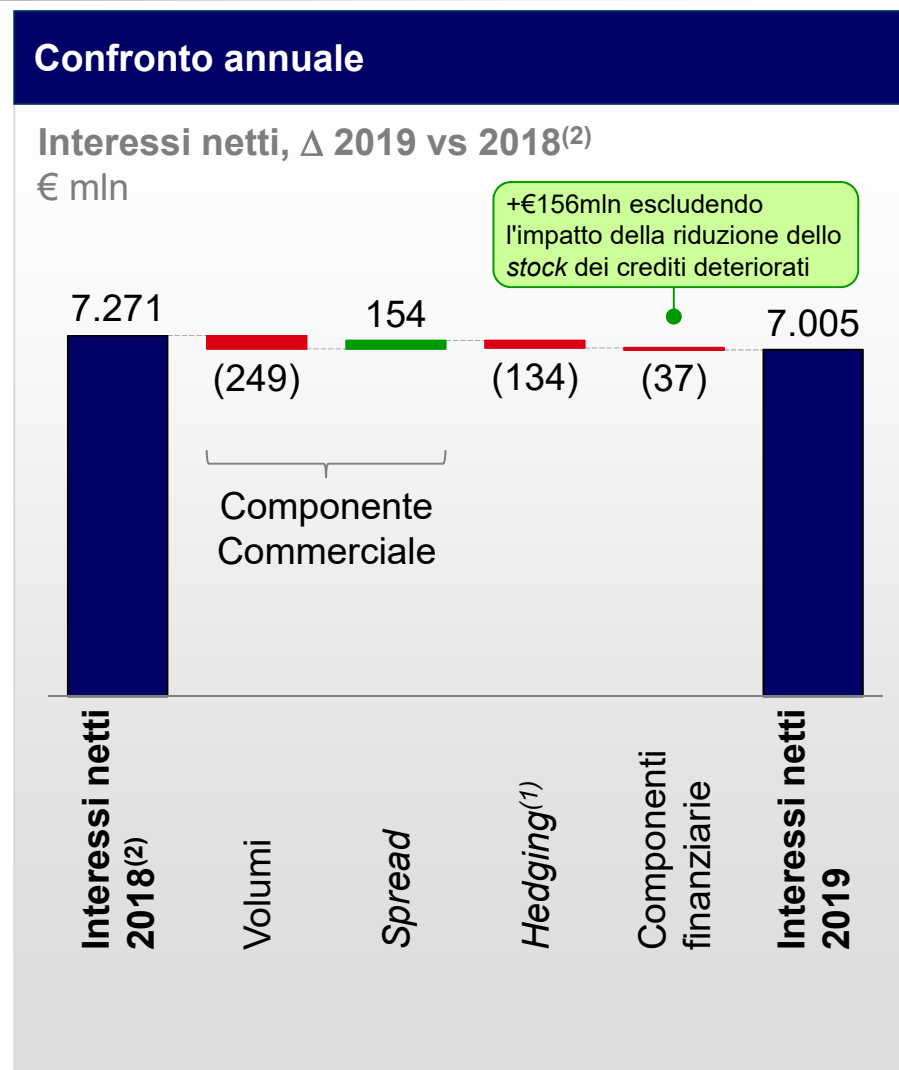
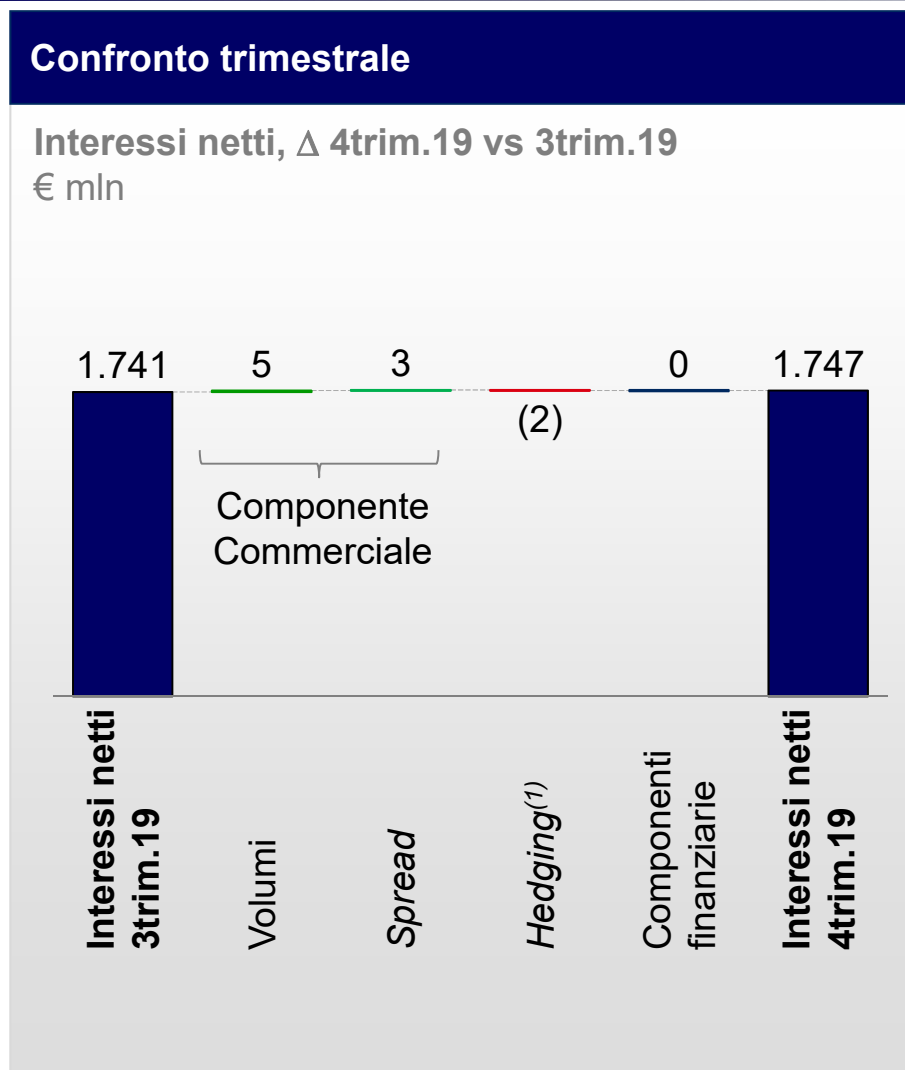
(2) Dati riesposti per l'esclusione dall'area di consolidamento integrale delle attività di acquiring in seguito all'accordo con Nexi

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

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

(5) €443mln pre-tasse (€438mln al netto delle tasse) contabilizzata nel 4trim.18

Leggero aumento degli Interessi netti vs 3trim.19, nonostante il perdurare di bassi tassi di interesse

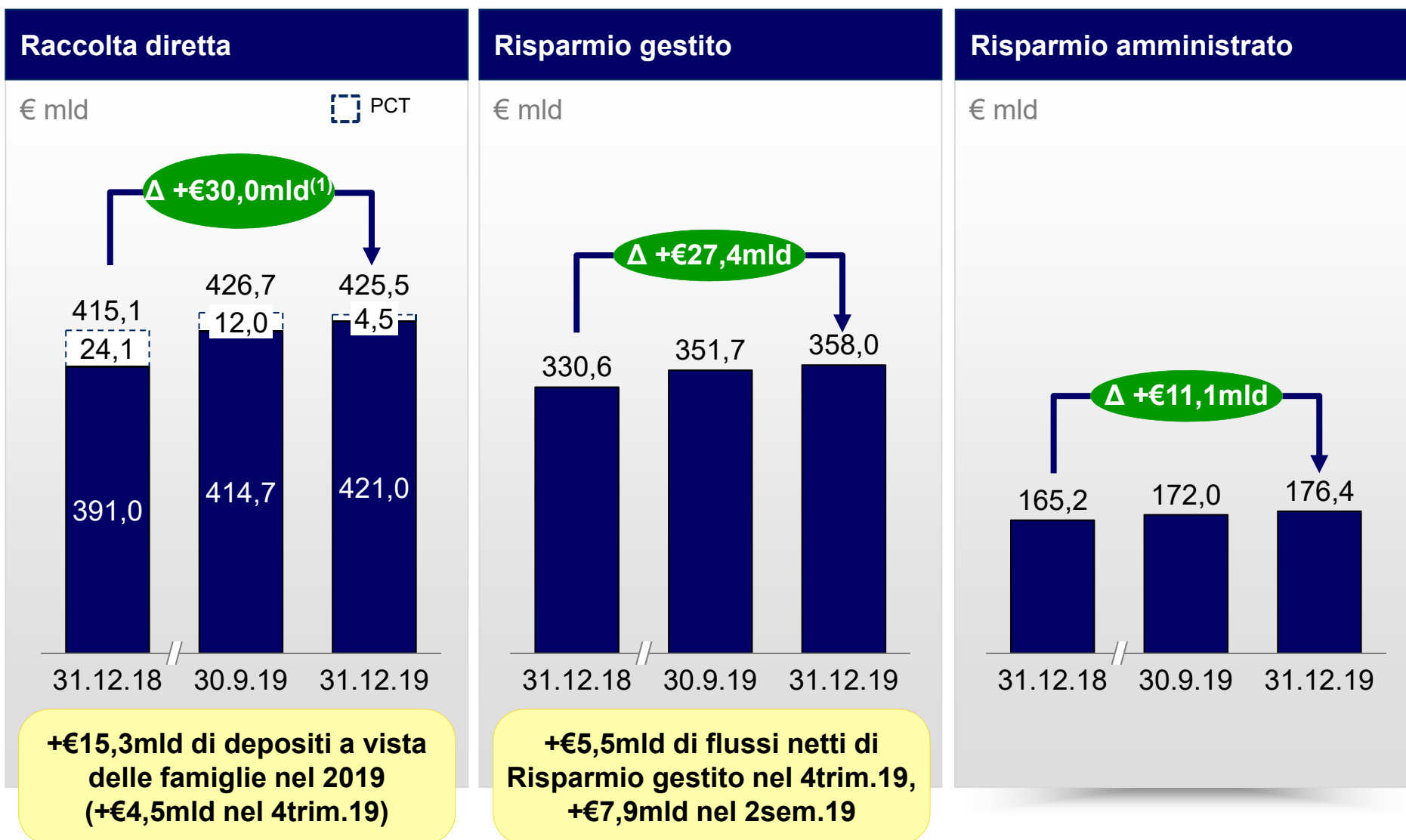


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Beneficio di €191mln dalle misure di copertura delle poste a vista nel 2019, di cui €42mln nel 4trim.19

(2) Dati riesposti per l'applicazione del principio contabile IFRS16, per l'inserimento nell'area di consolidamento integrale della partecipazione in Autostrade Lombarde, per la riclassificazione dei proventi operativi di Risanamento interamente a "Altri proventi (oneri) operativi netti", delle commissioni di collocamento di *certificates* da "Risultato netto delle attività e passività finanziarie al *fair value*" a "Commissioni nette", delle spese del personale confluito in Tersia (operazione Intrum) a "Spese amministrative" e degli oneri riguardanti il sistema bancario sostenuti da controllate estere da "Altri proventi (oneri) operativi netti" a "Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)" e "Imposte sul reddito", e per l'esclusione dall'area di consolidamento integrale delle attività di *acquiring* in seguito all'accordo con Nexi

L'incremento di ~€69mld⁽¹⁾ delle Attività finanziarie alimenterà il motore del *Wealth Management*

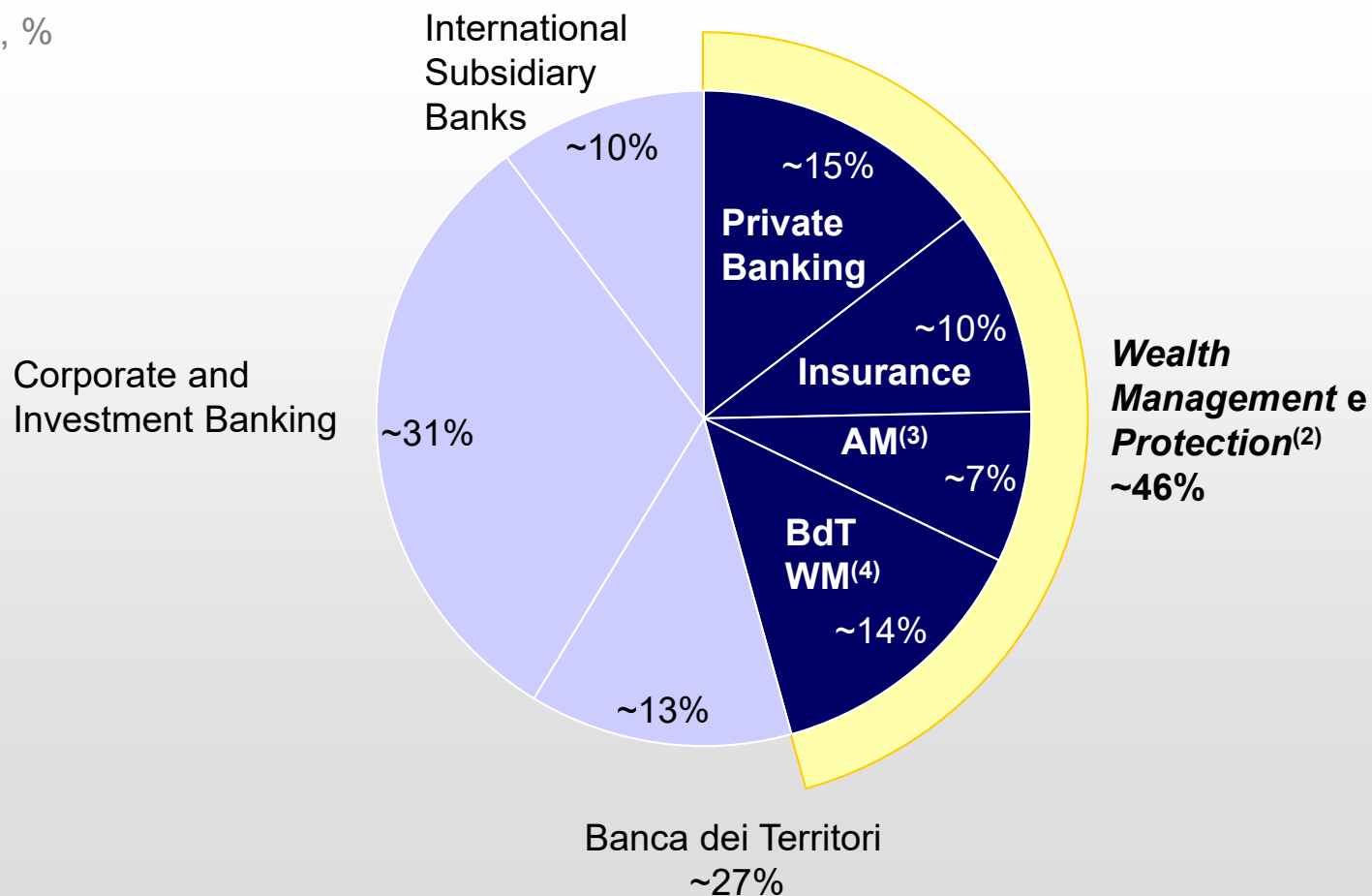


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Escludendo i PCT

ISP: una *Wealth Management e Protection company* di successo

Scomposizione del Risultato corrente lordo⁽¹⁾

2019, %



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

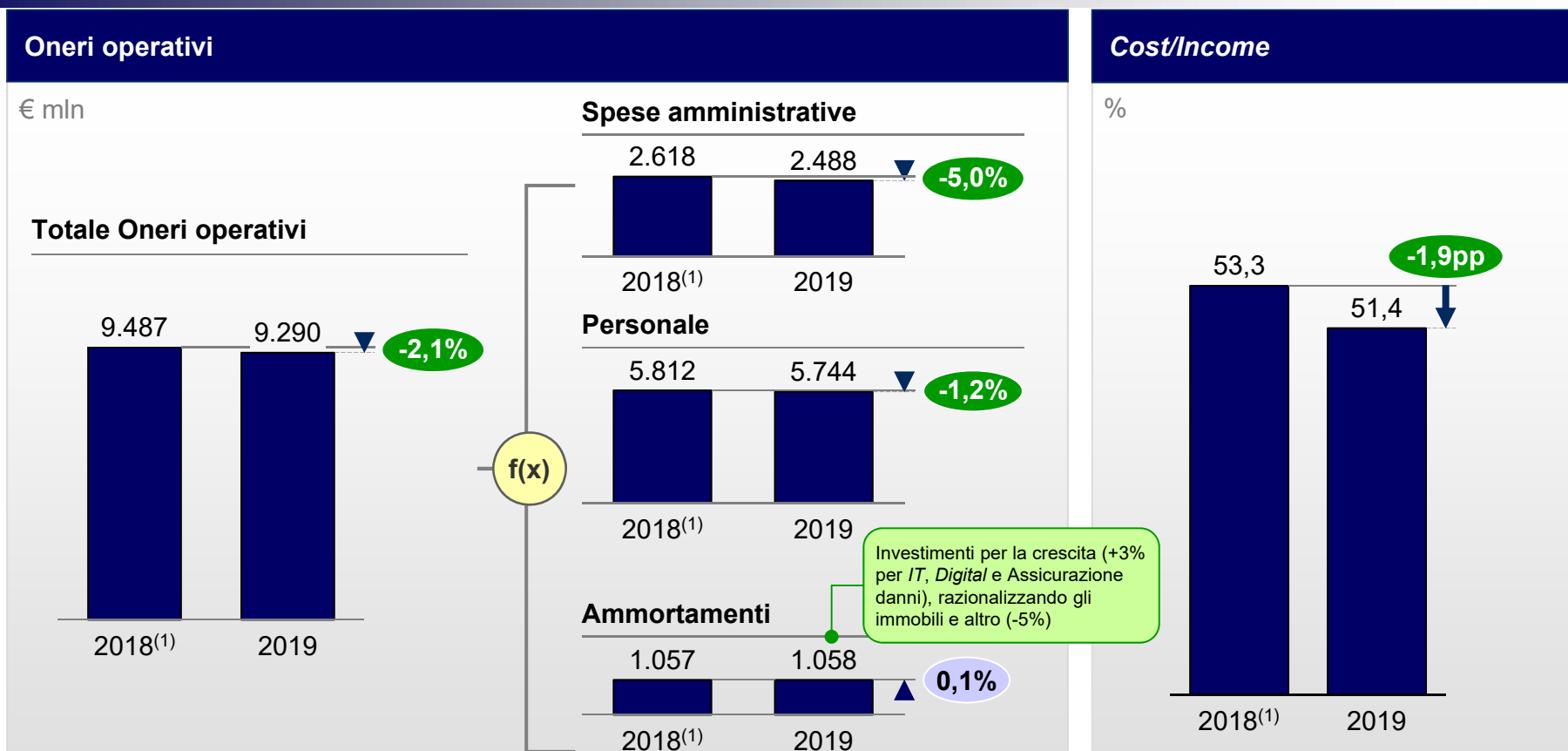
(1) Escludendo il Corporate Centre

(2) Private Banking include Fideuram, Intesa Sanpaolo Private Banking, Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse) Morval e Siref Fiduciaria; Insurance include Fideuram Vita, Intesa Sanpaolo Assicura, Intesa Sanpaolo Life e Intesa Sanpaolo Vita; Asset Management include Eurizon; BdT WM include €1.911mln di ricavi da prodotti di WM inclusi nella Banca dei Territori (applicando un C/I del ~35%)

(3) AM = Asset Management

(4) BdT WM = Banca dei Territori Wealth Management

Continua forte riduzione dei Costi operativi pur proseguendo gli investimenti per la crescita



- ISP mantiene un'elevata flessibilità strategica nella gestione dei costi e rimane un leader per *Cost/Income* in Europa
- Riduzione del personale di ~3.140 unità nel 2019
- ~3.100 uscite volontarie addizionali entro giugno 2021 già concordate con i sindacati e già pienamente accantonate, di cui ~850 al 1.1.20
- In aggiunta, ulteriori ~1.000 richieste per uscite volontarie già ricevute e da valutare
- Ulteriore riduzione di filiali anche alla luce dell'ampliamento della rete di Banca 5[®] attraverso la *partnership* strategica con SisalPay

(1) Dati riesposti per l'applicazione del principio contabile IFRS16, per l'inserimento nell'area di consolidamento integrale della partecipazione in Autostrade Lombarde, per la riclassificazione dei proventi operativi di Risanamento interamente a "Altri proventi (oneri) operativi netti", delle commissioni di collocamento di *certificates* da "Risultato netto delle attività e passività finanziarie al fair value" a "Commissioni nette", delle spese del personale confluito in Tersia (operazione Intrum) a "Spese amministrative" e degli oneri riguardanti il sistema bancario sostenuti da controllate estere da "Altri proventi (oneri) operativi netti" a "Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)" e "Imposte sul reddito", e per l'esclusione dall'area di consolidamento integrale delle attività di *acquiring* in seguito all'accordo con Nexi

Forte riduzione delle Rettifiche su crediti e del costo del rischio, con una copertura dei crediti deteriorati robusta



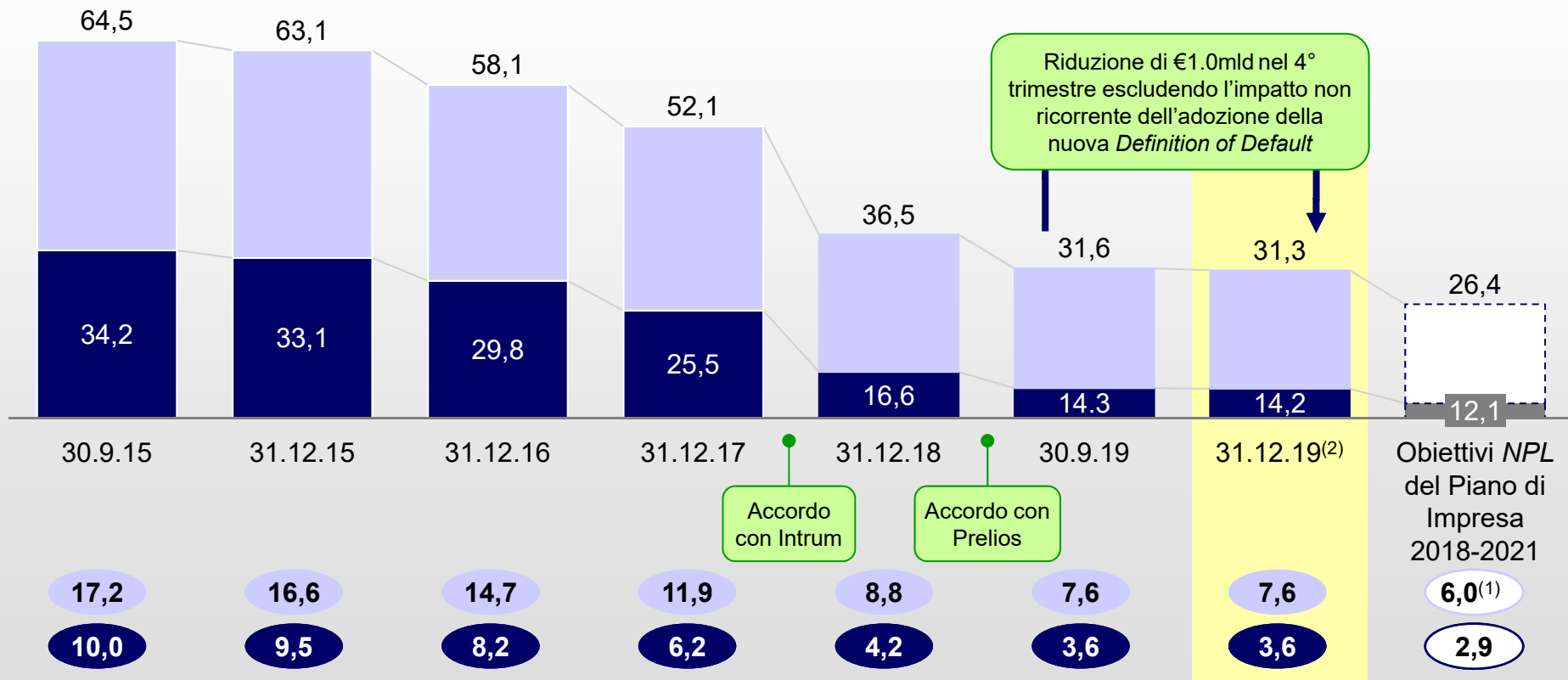
(1) Definition of Default, applicata da novembre 2019

83% dell'obiettivo di riduzione dei crediti deteriorati del Piano di Impresa già conseguito senza costi per gli azionisti...

Stock di crediti deteriorati

€ mld

■ *NPL netti* x *NPL ratio lordo, %* x *NPL ratio netto, %*



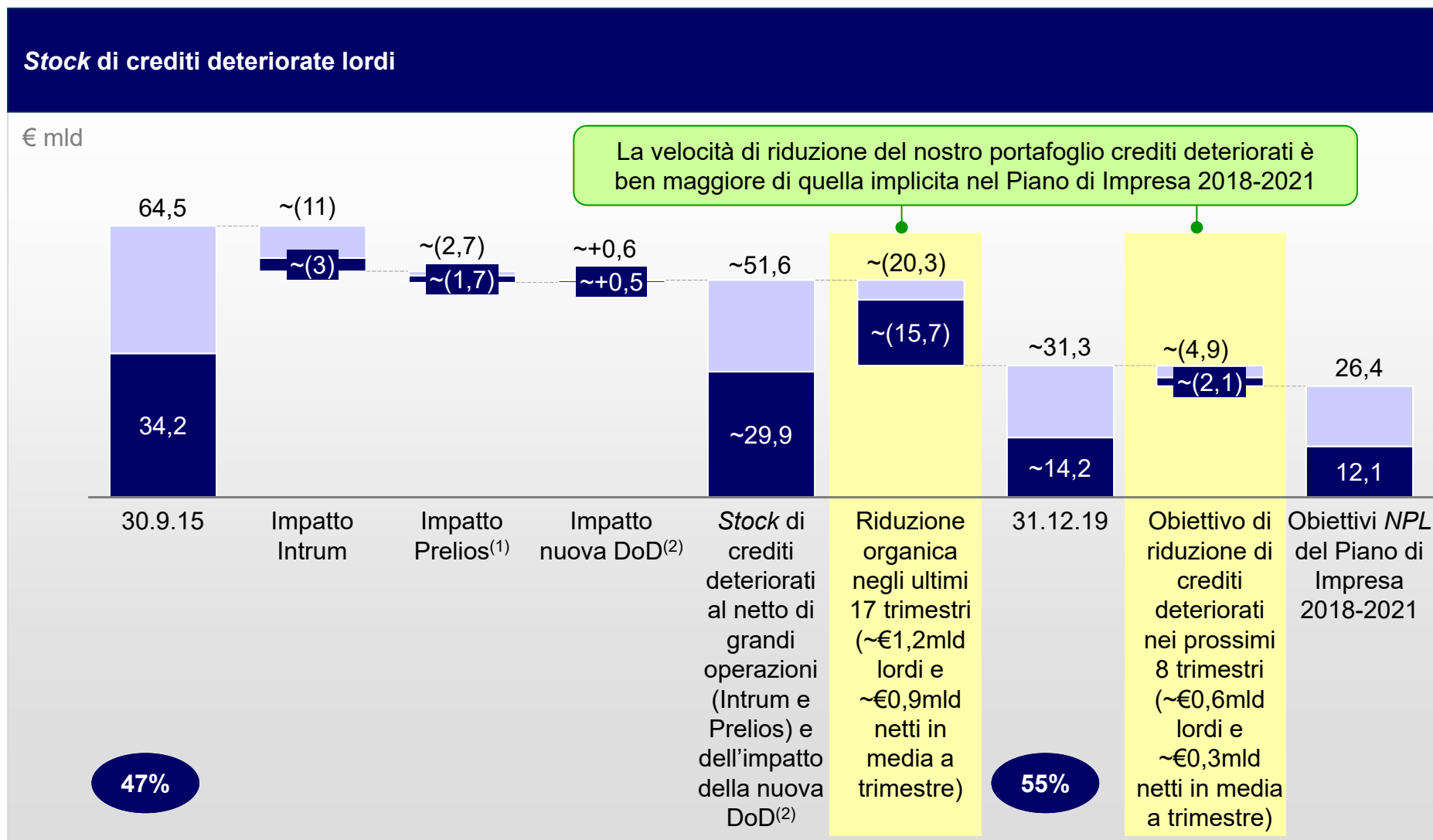
- Riduzione di ~€34mld⁽²⁾ vs 30.9.15, di cui ~€6mld⁽²⁾ nel 2019
- *Stock* di crediti deteriorati e *NPL ratios* ai livelli più bassi dal 2008

(1) Pari a 5% in base alla definizione dell'EBA

(2) Includendo l'impatto non ricorrente lordo di ~€0,6mld derivante dall'adozione della nuova *Definition of Default*, applicata da novembre 2019

... con forte possibilità di conseguire ben in anticipo l'obiettivo del 2021

x Tasso di copertura dei crediti deteriorati **■** NPL netti

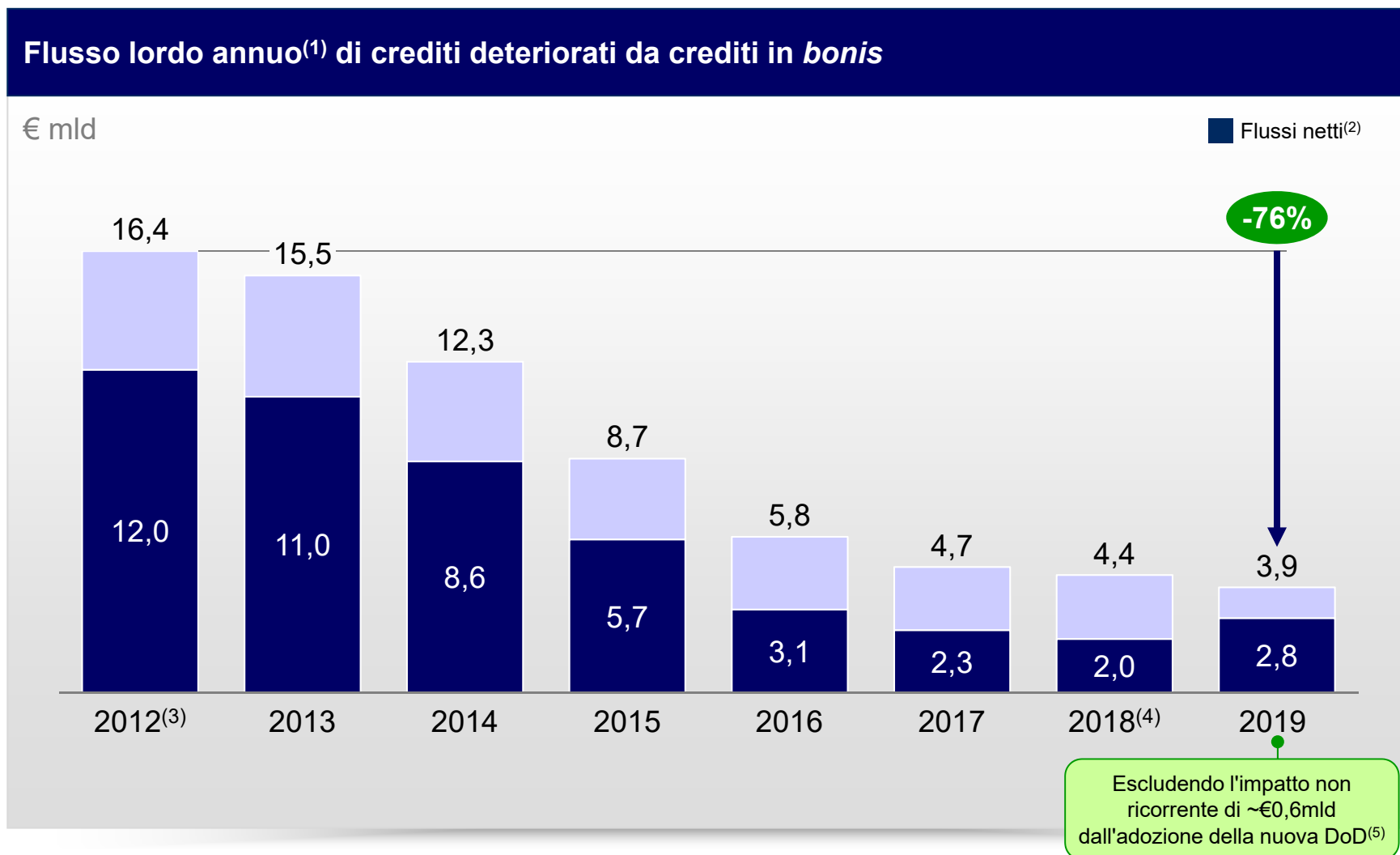


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Riclassificati in attività in via di dismissione al 30.9.19

(2) Impatto non ricorrente dovuto all'adozione della nuova *Definition Of Default* da novembre 2019

Il più basso flusso lordo di crediti deteriorati lordi di sempre



(1) Flussi in ingresso a crediti deteriorati (Sofferenze, Inadempienze probabili, Scaduti e Sconfinanti) da crediti in *bonis*

(2) 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*

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

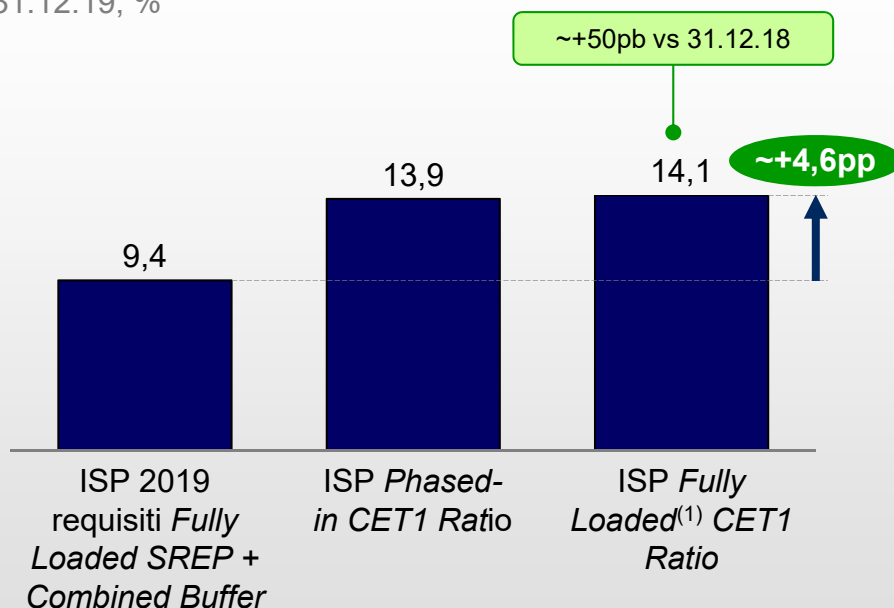
(4) Incluso il contributo delle due ex Banche Venete

(5) *Definition of Default*, applicata da novembre 2019

Patrimonializzazione solida ed in aumento, ben superiore ai requisiti regolamentari

ISP CET1 Ratio vs requisiti SREP + Combined Buffer

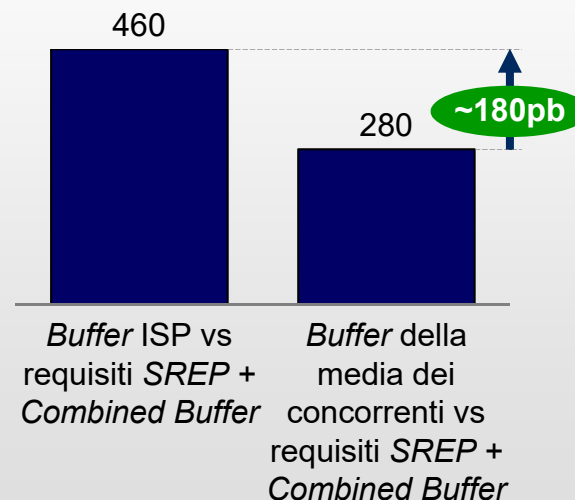
31.12.19, %



- ISP CET1 Ratio include l'impatto di ~20pb da TRIM e IFRS16, registrato nel 1trim. e di ~15pb dal diverso trattamento a livello regolamentare degli strumenti Tier2 emessi dalla società assicurativa del Gruppo, registrato nel 4trim.

Buffer di Fully Loaded CET1 Ratio vs requisiti SREP + Combined Buffer⁽²⁾⁽³⁾

31.12.19, pb



- ~€13mld di capitale in eccesso dovuto a *Internal Capital Management*, con ~€17mld di dividendi *cash* pagati negli ultimi 6 anni

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Pro-forma *Fully-Loaded* Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 31.12.19 e considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (*DTA*) relative alla *FTA* di *IFRS9*, l'affrancamento dell'avviamento/Rettifiche nette su crediti/contributo pubblico *cash* di €1.285mln – esente da imposte – a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, la prevista distribuzione dell'utile assicurativo del 2019 – eccedente le riserve già distribuite nel 1trim.19 – e l'atteso assorbimento delle *DTA* relative alle perdite pregresse)

(2) Calcolato come la differenza tra il Fully Loaded CET1 Ratio vs requisiti SREP + Combined Buffer; l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti; solo banche leader in Europa che hanno comunicato il loro requisito SREP

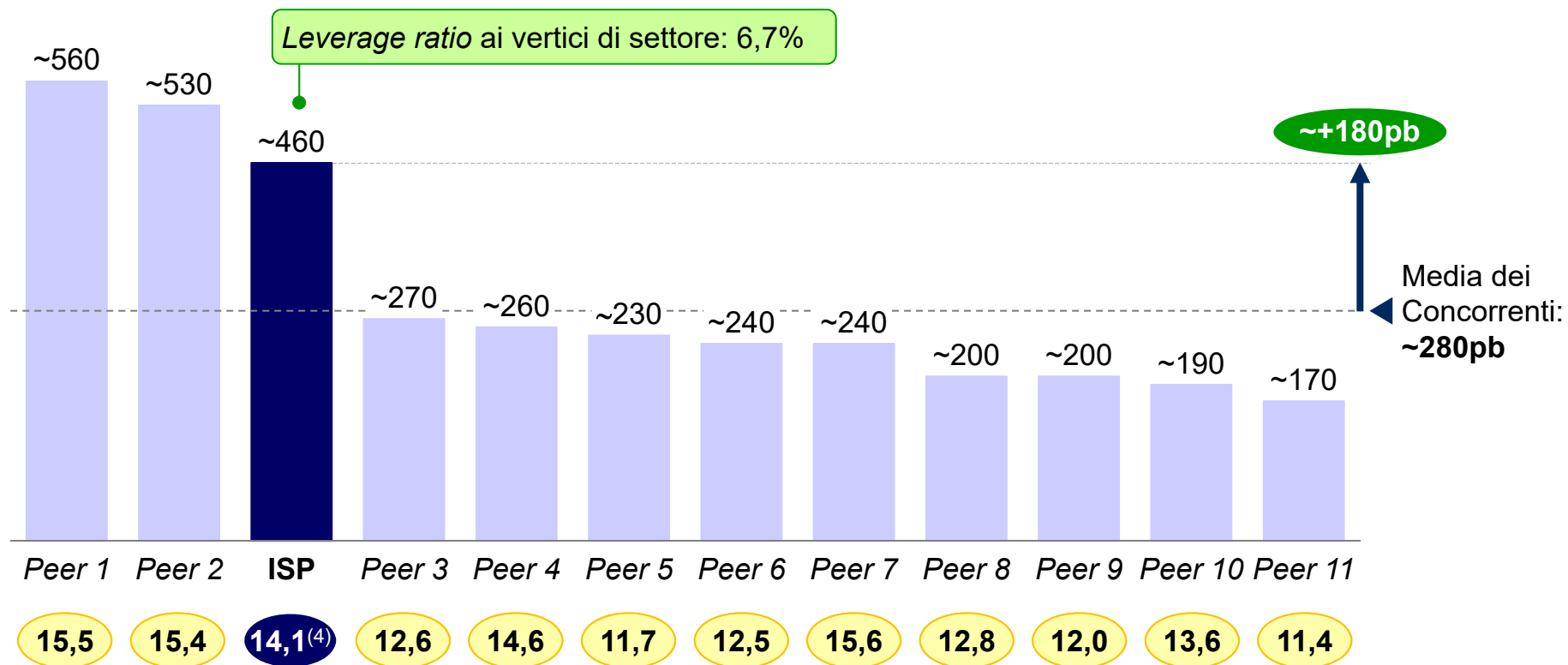
(3) Campione: BBVA, Deutsche Bank e Santander (dati al 31.12.19); BNP Paribas, BPCE, Commerzbank, Crédit Agricole Group, ING Group, Nordea, Société Générale e UniCredit (dati al 30.9.19). Fonte: presentazione agli Investitori, Comunicati stampa, *Conference Calls* e dati di bilancio

Solidità patrimoniale ai vertici di settore

Buffer di Fully Loaded CET1 Ratio vs requisiti SREP + Combined Buffer⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

pb

○ Fully Loaded CET1 Ratio⁽²⁾, %



ISP è un chiaro vincitore dello stress test dell'EBA

(1) Calcolato come la differenza tra il Fully Loaded CET1 Ratio vs requisiti SREP + Combined Buffer (il counter-cyclical buffer è stimato); l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti; solo banche leader in Europa che hanno comunicato il loro requisito SREP

(2) Campione: BBVA, Deutsche Bank e Santander (dati al 31.12.19); BNP Paribas, BPCE, Commerzbank, Crédit Agricole Group, ING Group, Nordea, Société Générale e UniCredit (dati al 30.9.19). Fonte: presentazione agli Investitori, Comunicati stampa, Conference Calls e dati di bilancio

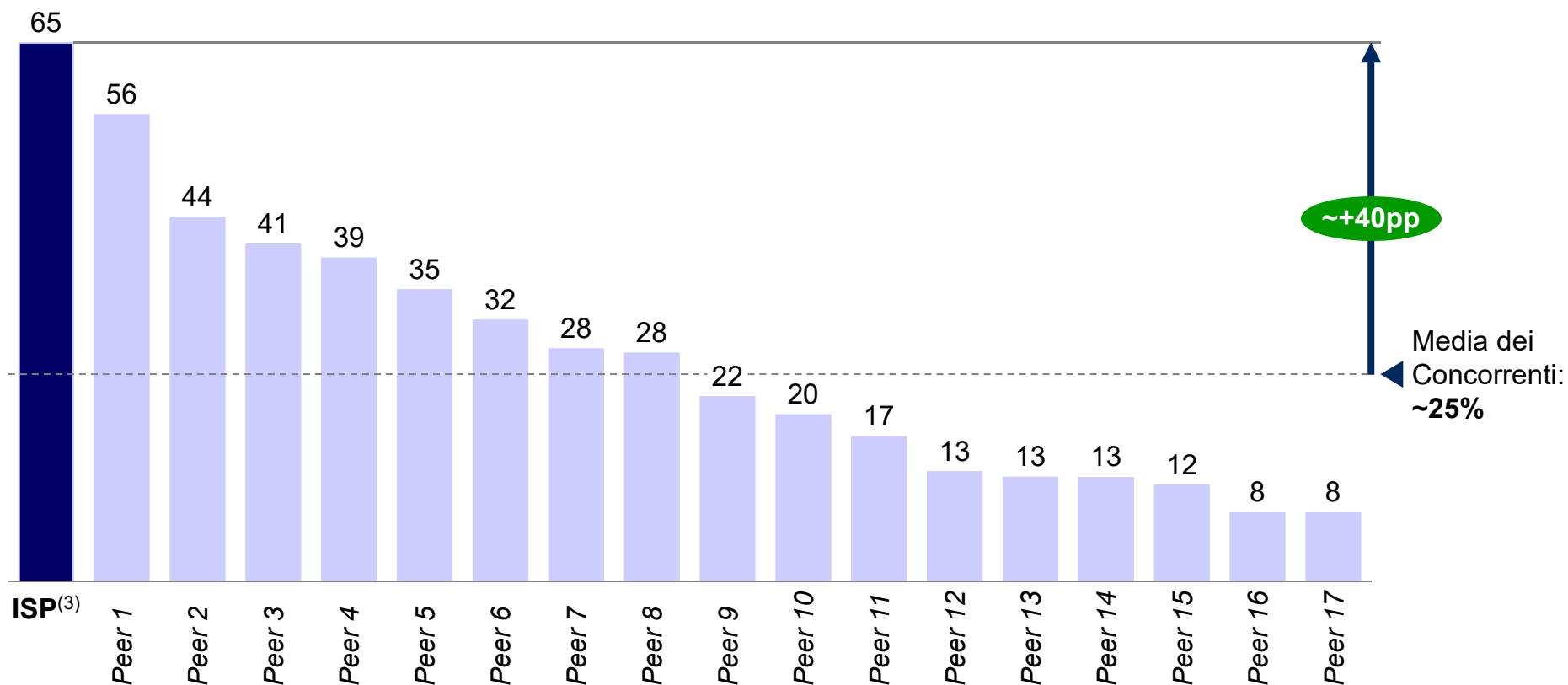
(3) Include la stima dei benefici derivanti dal Danish Compromise. Benefici medi stimati per le banche francesi pari a ~20pb

(4) Pro-forma Fully-Loaded Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 31.12.19 e considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (DTA) relative alla FTA di IFRS9, l'affrancamento dell'avviamento/Rettifiche nette su crediti/contributo pubblico cash di €1.285mln – esente da imposte – a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, la prevista distribuzione dell'utile assicurativo del 2019 – eccedente le riserve già distribuite nel 1trim.19 – e l'atteso assorbimento delle DTA relative alle perdite pregresse)

Profilo di rischio di ISP ai vertici di settore in Europa in termini di attivi finanziari illiquidi

CET1 Fully Loaded⁽¹⁾/Totale attivi finanziari illiquidi⁽²⁾

%



€190mld di totale attivi finanziari liquidi con LCR e NSFR ben al di sopra del 100%

(1) Fully Loaded CET1. BBVA, Deutsche Bank, Santander e UBS (dati al 31.12.19); Barclays, BNP Paribas, BPCE, Commerzbank, Crédit Agricole Group, Credit Suisse, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Société Générale, Standard Chartered e UniCredit (dati al 30.9.19)

(2) Totale attivi illiquidi include crediti deteriorati netti, attivi di Livello 2 e di Livello 3. Campione: BBVA, Deutsche Bank, Santander e UBS (crediti deteriorate al 31.12.19); Barclays, BPCE, Commerzbank, Crédit Agricole Group, Credit Suisse, HSBC, ING Group, Nordea, Société Générale, Standard Chartered e UniCredit (crediti deteriorati al 30.9.19); BNP Paribas e Lloyds Banking Group (crediti deteriorate al 30.6.19); attivi di Livello 2 e di Livello 3 al 30.6.19

(3) 59% includendo l'effetto della rivalutazione del Patrimonio immobiliare, artistico, culturale e storico

Iniziative del nostro Piano di Impresa: Significativo *de-risking*

Principali risultati delle iniziative di Significativo *de-risking*

<p>1A Societarizzazione di una piattaforma di recupero crediti all'avanguardia</p>	<ul style="list-style-type: none"> Finalizzata la partnership strategica con Intrum sui crediti deteriorati, che coinvolge ~1.000 persone (di cui ~600 erano dipendenti del Gruppo Intesa Sanpaolo): <ul style="list-style-type: none"> Il 51% della nuova piattaforma posseduto da Intrum e il 49% da Intesa Sanpaolo ~€40mld di crediti deteriorati lordi in servicing Societarizzazione della piattaforma di recupero crediti completata a dicembre 2018, con transizione di successo e piattaforma pienamente operativa 	
<p>1B Predisposizione per future cessioni di Crediti deteriorati a valore di libro</p>	<ul style="list-style-type: none"> Cessione di un portafoglio di Sofferenze di ~€10,8mld al lordo delle rettifiche di valore tramite la <i>partnership</i> con Intrum, senza costi per gli azionisti (valutazione di ~€3,1mld in linea con il valore contabile di quella parte delle Sofferenze classificate come cedibili) Cessione di un portafoglio di Inadempienze probabili di ~€2,7mld al lordo delle rettifiche di valore⁽¹⁾, tramite la <i>partnership</i> con Prelios, senza costi per gli azionisti (valutazione di ~€1.7mld in linea con il valore contabile⁽¹⁾) 	
<p>1C Creazione di "Pulse" per la gestione dei clienti in arretrato</p>	<ul style="list-style-type: none"> Creazione di un'unità interna dedicata alla gestione degli impagati ai primi stadi: <ul style="list-style-type: none"> Coinvolgendo ~350 persone a tempo pieno⁽²⁾ (obiettivo di ~1.000 persone entro il 2021) Conseguendo risultati migliori rispetto a quelli delle filiali in termini di recuperi e minori flussi verso categorie più rischiose Estensione del nuovo processo retail all'intero perimetro di Gruppo completata Nuovo sistema di Early Warning per l'identificazione preventiva dei clienti che presentano criticità 	
<p>1D Gestione proattiva del portafoglio crediti</p>	<ul style="list-style-type: none"> Consolidamento dell'intera filiera del credito (dall'erogazione alla gestione dei crediti deteriorati) all'interno dell'area CLO da dicembre 2018, con rafforzamento delle unità chiave Ulteriore miglioramento nella gestione delle Inadempienze probabili attraverso la <i>partnership</i> con Prelios operativa da dicembre 2019 Potenziamento del Portfolio Management, con la creazione di un nuovo team guidato dall'area CLO (congiuntamente con la Divisione BdT) incentrato sulla gestione efficiente degli NPL esistenti e sulla prevenzione di nuovi flussi in ingresso attraverso il monitoraggio regolare e rigoroso di un set strutturato di KPIs L'unità Active Credit Portfolio Steering all'interno dell'area CFO ha completato €10mld di nuove transazioni in diverse <i>asset class</i>, finalizzate alla gestione dinamica del portafoglio di crediti in <i>bonis</i> Il nuovo Credit Strategy framework ha contribuito a spostare €6mld verso settori con migliore profilo di rischio/rendimento 	

(1) Riclassificato in attività in via di dismissione al 30.9.19
 (2) Operatori e specialisti *remediation*

Iniziative del nostro Piano di Impresa: Riduzione dei costi

Principali risultati delle iniziative di Riduzione dei costi

<p>2A Riduzione e rinnovamento del personale</p>	<ul style="list-style-type: none"> ~7.800 pre-pensionamenti su base volontaria al 31.12.19⁽¹⁾ ~850 figure specializzate assunte dal 2018⁽²⁾ Gestione proattiva delle risorse umane (<i>proactive HR "In-placement"</i>) in corso, con ~3.000 persone già riconvertite e focalizzate su iniziative prioritarie Aumento delle risorse con il nuovo contratto bancario di "Lavoro Misto" (~150 risorse assunte e ~200 tirocini attivati) Stipulati 76 accordi con le Organizzazioni Sindacali. Concordate a fine maggio ulteriori 1.600 uscite volontarie entro la fine del 2021, in aggiunta alle 9.000 uscite volontarie dell'accordo firmato a fine 2017 	
<p>2B Ottimizzazione della strategia distributiva</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ottimizzazione della rete di filiali in corso, con 423 filiali chiuse nel 2019 e 885 dal 2018 Sviluppo di Banca 5[®] in termini di rete distributiva (~4.900 tabaccherie già operative secondo il nuovo modello commerciale, ~16.600 con terminali avanzati per servire i clienti), offerta prodotti e base clienti (~56.000 app scaricate, ~45.300 carte emesse); abilitato il prelievo di contante per i clienti ISP presso tutti i punti vendita Banca 5[®] Partnership con SisalPay per espandere la rete Banca 5[®] a oltre 50.000 punti vendita e permettere una potenziale riduzione delle filiali ISP oltre l'obiettivo del Piano di Impresa Rinnovamento del layout di 221 filiali, con aree di benvenuto e spazi di <i>co-working</i> Progetto "Evoluzione servizio di cassa" in corso: ~52% delle filiali con chiusura delle casse alle 13 e ~12% delle filiali dedicate esclusivamente alla consulenza 	
<p>2C Ottimizzazione degli immobili</p>	<ul style="list-style-type: none"> Razionalizzazione del patrimonio immobiliare in Italia in corso, con una riduzione di ~535.000 mq dal 2018 (di cui ~439.000 mq da chiusura di filiali) Rinegoziazione di 1,543 contratti di locazione dal 2018 	
<p>2D Riduzione delle entità giuridiche</p>	<ul style="list-style-type: none"> Fusione per incorporazione di Banca Prossima, Banca Apulia, Banco di Napoli, Banca Nuova, CR del Friuli Venezia Giulia, CR del Veneto, CR di Forlì e della Romagna, Banca CR Firenze, CR di Pistoia e della Lucchesia, Carisbo e Mediocredito Italiano nella capogruppo completata In corso e già approvato dal Consiglio di Amministrazione di Intesa Sanpaolo il processo di fusione della società rimanente 	
<p>2E Riduzione delle spese amministrative</p>	<ul style="list-style-type: none"> Creazione di un'unità dedicata a livello di Gruppo per la gestione dei costi (<i>Chief Cost Management Officer</i>) Processo di accentramento degli acquisti e consolidamento delle relazioni con i fornitori a buon punto Migrazione dei sistemi ICT delle due ex Banche Venete completata 	

(1) Includendo ~1.500 pre-pensionamenti su base volontaria nel 4trim.17

(2) Include ~150 persone assunte con il nuovo contratto flessibile bancario di "Lavoro Misto"

Iniziative del nostro Piano di Impresa: crescita dei ricavi (1/3)

3A Principali risultati delle iniziative di Crescita dei ricavi – Assicurazione danni

Strategia di prodotto

- Forte focalizzazione sull'**offerta Retail/SME non-motor** tramite:
 - **Insurance Digital Wallet ("XME Protezione")**, con ~550.000 contratti stipulati dalla piena commercializzazione a luglio 2018 (~405.000 nel 2019); **estese le funzionalità lifecycle** per un'offerta flessibile nel tempo
 - Ampliamento dell'**offerta SME** con ~42.000 contratti stipulati dal 2018, di cui ~25.000 nel 2019 (+45% vs 2018), anche grazie alla commercializzazione di **"Tutela Business Manifattura"** a partire da luglio 2018
 - Sviluppo dell'**offerta Mid Corporate** (benefici a favore dei dipendenti, copertura patrimoniale e copertura di responsabilità)
 - **Roll-out di servizi aggiuntivi per "XME Salute"** al fine di offrire ai nostri clienti un servizio digitale per prenotare visite mediche, anche offrendo sconti significativi su servizi sanitari
- **Completamento dell'offerta motor** a maggio 2019, sia con evoluzione di soluzioni con telematica che con introduzione di un prodotto senza telematica

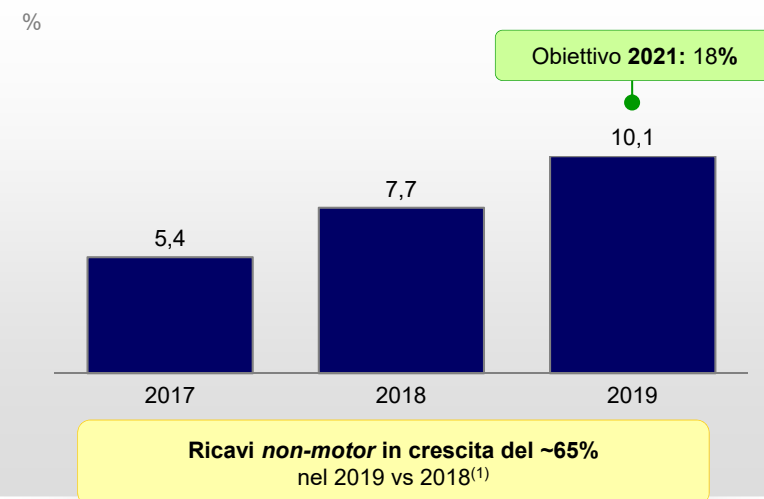
Strategia distributiva

- Rafforzamento della **spinta commerciale e dell'efficacia** delle filiali di Banca dei Territori attraverso:
 - Introduzione di **~220 specialisti Tutela**
 - **Piano di formazione** dedicato (~30.000 dipendenti hanno ottenuto l'**abilitazione IVASS** e ~12.000 hanno **completato percorsi di formazione avanzata** dal 2018) con focus particolare su prodotti per le PMI a partire dal 2019
 - **Rebranding delle filiali di ISP** in "Banca Assicurazione"
 - **Iniziative di comunicazione** (mediante giornali, TV, internet)
- Lancio di uno **spazio esperienziale** a Torino di **educazione alla Tutela**

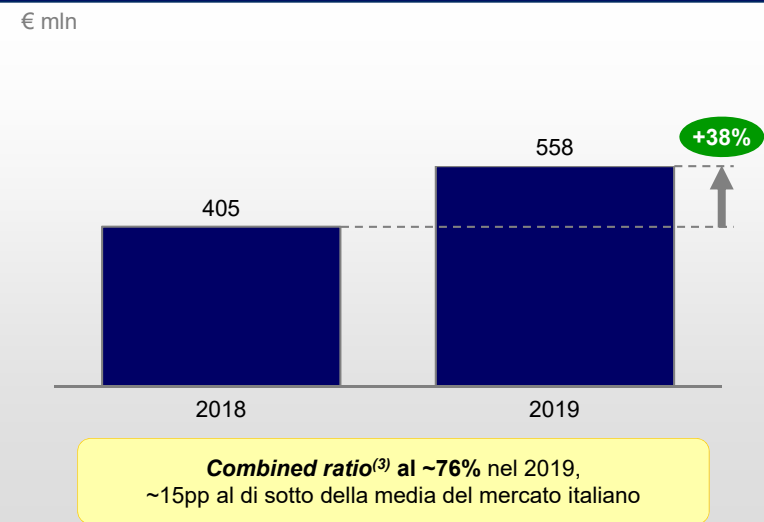
Post-vendita e gestione sinistri

- **Standard elevati per i tempi di liquidazione (3-5 giorni** al di sotto della media di mercato⁽²⁾ nel **motor** negli ultimi due anni)
- Rafforzamento delle strutture organizzative di **gestione sinistri e post-vendita**
- Implementazione della **nuova piattaforma digitale multicanale e ridisegno dei processi operativi**
- Implementazione di nuovi quadri di controllo per misurare e migliorare il livello dei servizi attraverso un **Cruscotto Operativo e Feedback Istantanei dei clienti**

Penetrazione assicurazione non-motor su clientela ISP



Premi lordi non-motor



(1) Escludendo i prodotti credit-linked

(2) Fonte: ANIA (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici). Rif. Sinistri: assicurazione responsabilità civile auto, constatazione amichevole – considerando solamente i sinistri avvenuti e liquidati nel corso dell'anno

(3) Business danni

Iniziative del nostro Piano di Impresa: Crescita dei ricavi (2/3)

Principali risultati delle iniziative di Crescita dei ricavi

3B Private Banking

- Completamento dell'integrazione delle controllate svizzere con la costituzione di **ISPB Suisse Morval** e **completamento della migrazione** di tutte le attività bancarie svizzere sulla **Piattaforma Informatica Target**
- **Rafforzamento dell'Hub Private Estero**: completato il trasferimento della filiale UK di Londra da ISPB Italia a ISPB Suisse Morval con migrazione sulla Piattaforma Informatica **Target**. Lanciate le attività di razionalizzazione organizzativa. Finalizzato il modello operativo in Argentina e Uruguay. Implementata la definizione dell'offerta di prodotti MENA⁽¹⁾
- **Modello operativo target delle attività Private in Lussemburgo vicino al completamento**: definito modello operativo (Piattaforma **IT**, processi, organizzazione); inviata la richiesta alla BCE sul sistema **IT**
- **Completamento dello studio di fattibilità con definizione di opzioni strategiche e relativi business case per la Digital Bank, migrazione alla Piattaforma IT Target** per le attività bancarie (NDCE) completata per ISPB e in corso per Fideuram Area Affari (Alfabeto 2.0 – DBMaking)
- **Completamento dello studio per la piattaforma di onboarding digitale della clientela Private** anche attraverso accordi commerciali con controparti terze
- **Assunzione di ~570 Private banker e Consulenti Finanziari, costituzione in Fideuram di un Hub** per la gestione degli ingressi e consolidamento delle iniziative **Next Generation** e **New Talent**
- Attivazione dei **contratti misti d'agenzia e dipendente ("Lavoro misto")**
- **Rafforzamento della rete HNWI con apertura di nuove filiali** (Piemonte, area della Liguria, Como)
- **Avviata con successo la commercializzazione di nuovi prodotti** (Ailis, Alternative, GPM Fogli) con collocamenti di ~€8mld dall'avvio della commercializzazione

3C Asset Management

- **Arricchita la gamma prodotti dedicata a Banca dei Territori**, con soluzioni di investimento flessibili, volte a protezione del capitale, diversificazione valutaria, gestione della liquidità, commercializzazione di nuovi prodotti di wealth management e rafforzamento della consulenza. Ampliamento della gamma prodotti per la divisione Private Banking (Eurizon Income Strategy, prodotti multi strategia e multi asset) e per la clientela istituzionale e wholesale (es. Eurizon Fund Equity Innovation, Eurizon Fund Equity People, Eurizon Fund Equity Planet, soluzioni di investimento tematiche focalizzate sui trend globali). Soluzioni di investimento che fanno leva su criteri di investimento ESG; nuove soluzioni "tattiche" - Epsilon Difesa 110 Valute Reddito – o volte alla riqualificazione della liquidità – Eurizon Investi Protetto
- **Ampliata l'offerta di soluzioni di investimento e di servizi a favore delle reti terze** (ad es. nuovo fondo multiasset ad esposizione contrarian dell'equity e focus ESG; formazione certificata tramite la piattaforma "WISE")
- **Ulteriore valorizzazione della partnership con il gruppo Poste Italiane** per la gestione degli investimenti
- Apertura di un **ufficio commerciale in Svizzera**. Apertura di un **ufficio di rappresentanza a Madrid**, nell'attesa della costituzione di una filiale. Completato il rafforzamento della **struttura commerciale in Germania**
- **Consolidamento della leadership nel business Istituzionale** anche attraverso l'ulteriore rafforzamento nel **segmento delle Fondazioni**
- **Sviluppo di concerto con Banca dei Territori: disegno dell'offerta dei prodotti, sviluppo delle iniziative a livello locale focalizzate a supportare i prodotti di risparmio gestito, supporto e rafforzamento della piattaforma di consulenza evoluta "Valore Insieme"** per clienti **Retail** e **Personal** (~74.500 contratti e più di €27,3mld in gestione)
- **Lanciato Eurizon Italian Fund - ELTIF, il primo fondo chiuso italiano** dedicato al mercato azionario italiano conforme con la **normativa European Long Term Investment Funds**
- **Ingresso nel capitale sociale di Oval Money**, startup fintech anglo-italiana attiva nel mondo del risparmio e dei servizi dei pagamenti digitali che rappresenta per Eurizon un nuovo canale di distribuzione digitale e semplificato, rivolto a una fascia di clientela complementare rispetto a quella delle reti tradizionali, sia in Italia che all'estero
- **Costituzione di Eurizon Capital Real Asset SGR**: partnership con Intesa Sanpaolo Vita focalizzata sullo sviluppo di un'offerta distintiva nell'ambito degli investimenti alternativi illiquidi destinata in prevalenza alla clientela istituzionale
- **Gamma fondi comuni PIR**: adeguamento al nuovo framework normativo e ampliamento della gamma

(1) Middle East and North Africa

Iniziative del nostro Piano di Impresa: Crescita dei ricavi (3/3)

Principali risultati delle iniziative di Crescita dei ricavi

3D Imprese e Corporate

- **Assunzione di ~60 persone** per il rafforzamento del *coverage* e il potenziamento delle competenze nel **network internazionale C&IB**
- Implementato il modello **Originate-to-Share**, con diverse operazioni internazionali e domestiche già approvate e un nuovo accordo con **Rubicon Capital Advisors** già siglato per sviluppare ulteriormente le opportunità di business internazionali, con focus specifico su settori **Infrastrutture ed Energia**
- Aumentato il focus sulla crescita internazionale, con rafforzamento della copertura locale e un programma di sviluppo dedicato con maggiore collaborazione con (i) **Head of Industries**, (ii) la nuova **Global Strategic Coverage Unit** e (iii) i vari **Investment Banking Product Desks**
- Implementazione della nuova **unità dedicata in Banca IMI** focalizzata sull'offerta **Corporate Finance** per la **clientela BdT**
- Creazione di una nuova unità **Sales & Marketing Imprese / PMI**
- Continuo focus sul **miglioramento organizzativo**, con iniziative finalizzate a snellire le attività bancarie commerciali per la **Rete italiana**
- Nuova **Network Origination Coverage Unit** per identificare e promuovere nuove opportunità per clienti **MidCap**, con focus specifico sul mercato italiano e in particolare su prodotti di **Investment** e **Structured Finance**
- Avvio di nuove iniziative (prestito a clienti domestici e internazionali) per rafforzare ulteriormente l'impegno della Divisione C&IB verso la **Circular Economy**
- Nuova **piattaforma C&IB2B** inaugurata con implementazione delle prime iniziative **completamente digitalizzate**
- Rinnovo dell'**iniziativa "Impresa 4.0"** focalizzata sull'incremento dei finanziamenti agli investimenti aziendali favoriti dagli incentivi fiscali
- Avvio della commercializzazione del **servizio di fatturazione elettronica "Digifattura"**
- Nuova **piattaforma "Dialogo industriale"** sviluppata e rilasciata alla rete commerciale
- Firmato il primo bond del **"Basket Bond program"** di Intesa Sanpaolo



3E Banche Estere

- Prosecuzione dell'**estensione dell'approccio hub**:
 - Conclusa l'**integrazione della banca in Bosnia all'interno del gruppo bancario croato**
 - **Piano di sviluppo per la banca in Slovenia** in fase di esecuzione
 - Definito **nuovo modello di governance in Europa Centrale** e prosecuzione dell'allineamento dei modelli operativi e il rafforzamento delle sinergie commerciali per i settori **retail e corporate**
 - **Formalizzata la partnership strategica** tra **Slovacchia-Repubblica Ceca e Ungheria**
- **Ultimate** le attività di integrazione in **Moldavia** e proseguimento delle attività di **rifocalizzazione** in **Ucraina**
- **Adozione del Core Banking System target completata in Serbia, in fase di implementazione in Repubblica Ceca e in fase di analisi in Slovacchia**
- Completato il **trasferimento del Data Center** in Italia per l'**Ungheria**
- **Realizzato il sistema CRM in Slovacchia** per il segmento imprese e PMI
- In corso la diffusione del **modello di distribuzione target del Gruppo in Slovacchia, Croazia, Serbia, Ungheria, Slovenia e Romania** (107 filiali già convertite al modello distributivo *target*), avviate le attività di analisi in Albania e Bosnia
- **Terminata l'estensione** all'intera rete commerciale del **modello di consulenza nei servizi di investimento in Croazia e in corso di svolgimento in Slovenia. Fase pilota completata in Slovacchia e avviata l'estensione anche in questi paesi**
- **Espansione delle funzionalità e dei servizi digitali** in corso in Croazia, Ungheria, Egitto e Albania. Implementata l'adozione dei servizi digitali in **Slovenia** e analisi vicina al completamento in **Romania** e avviato lo studio di fattibilità in **Slovacchia**



3F Wealth Management in Cina

- Ottenuta dall'Autorità di Vigilanza di Hong Kong la licenza di Tipo 1 ("**Dealing in securities**") per la distribuzione di fondi comuni da parte di Eurizon Capital (HK) Ltd
- Yi Tsai: **ottenuta licenza e business permit** per la distribuzione fondi comuni, finalizzazione delle **attività propedeutiche** all'avvio del business, consolidamento del **modello operativo target**
- Securities company: ricevuta l'**autorizzazione da parte di BCE / BankIt** per la **costituzione della società**



Iniziative del nostro Piano di Impresa: Valorizzazione delle Persone e Trasformazione digitale

Principali risultati delle iniziative di Valorizzazione delle Persone e Trasformazione digitale

A Valorizzazione delle persone

- **Partecipazione di oltre l'80% delle Persone di ISP** all'aumento di capitale riservato ai dipendenti secondo il programma di incentivazione a lungo termine LECOIP 2.0 2018-2021
- **People Care: Attivata** sul portale **#People** la **Sezione Servizi alla Persona** (oltre 300.000 visite in 7 mesi) e, in collaborazione con partner specializzati, lanciata la fase pilota in Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria (~5.000 colleghi) del progetto **Ascolto e Supporto del Disagio** focalizzato su supporto psicologico, legale, fiscale e socio-assistenziale
- **Completata la 2ª edizione dell'International Talent Program** con l'identificazione di **ulteriori 150 nuovi talenti** (~250 totali), con una **modalità specifica** dedicata all'area **Chief IT, Digital and Innovation Officer**
- **~11mln di ore di formazione** (+20% vs 2018), supportate da **~2.600 nuovi Learning Objects** digitali (~5.600 totali) e da una nuova **piattaforma di learning** per PMI e imprese
- Definizione del nuovo **sistema di banding e titling** di Gruppo, ora allineato alle **best practices** internazionali
- **Adesione da parte di ~17.250 persone** allo "**smart working**", ~9.250 in più vs 31.12.17, **coinvolgendo** anche il **perimetro estero** (~550 risorse in Serbia, ~200 in Albania, ~900 in Ungheria e ~1.900 in Slovacchia) e **lancio Progetto Smart Working** per dare ulteriore spinta all'iniziativa
- Costituzione della **struttura "Diversity and Inclusion"** all'interno dell'Area COO a fine 2018, con l'obiettivo di accrescere e valorizzare il patrimonio di multiculturalità, esperienze e caratteristiche diverse delle Persone di ISP
- **Trasformazione digitale delle attività di risorse umane in corso**: revisione di modelli e processi per lo sviluppo delle Persone di ISP (es. **Performance Management, remunerazione, reclutamento**), **dematerializzazione**, accentramento delle attività amministrative, creazione di **dashboard** per i Responsabili per rendere disponibili tutti i servizi su una specifica **App mobile**, integrazione di sistemi/dati delle risorse umane della Divisione **Insurance**



B Trasformazione digitale

- **Ulteriore incremento delle vendite attraverso canali digitali pari a oltre il 9% del totale vendite** (vs 2% nel 2017 e 5% nel 2018)
- Miglioramento della fruizione del Data Lake attraverso il programma **Big Data Engine** (~75% dei dati accessibili vs 50% a fine 2017 e 65% a fine 2018); attivazione del CRMS High Frequency (nel contesto di **Data Governance**); proseguono i progetti su altri sistemi di sintesi (redditività e contabilità)
- Ulteriore **rafforzamento di Intesa Sanpaolo nel banking multicanale**. Principali risultati e iniziative:
 - **Quarta App in Europa⁽¹⁾** con ~85% dei prodotti disponibili su **piattaforme multicanale** e **ampliamento dell'offerta** (es. XME Conto / Conto Up! / Salvadanaio / Protezione, Prestiti Personali New)
 - **~9,2mln di clienti multicanale** (vs 7,3mln al 31.12.17), di cui **~5,5mln si sono connessi** almeno una volta **alla nuova App** dal 2018 e **~5,5mln hanno attivato OkeySmart**, il nuovo **software OTP** più semplice e sicuro del token fisico, conforme alla Direttiva PSD2
 - **~98.800 prodotti venduti tramite Online Branch** dal 2018, di cui ~51.000 nel 2019
 - **141 "gestori remoti"** nella Filiale **Online** già attivi, con **~52.000 clienti già serviti**
- Ulteriore **rafforzamento di Intesa Sanpaolo nel digitale**. Principali risultati e iniziative:
 - **34,6% di attività digitalizzate** (vs 17,8% al 31.12.18)
 - **~33mln di transazioni dematerializzate** dal 2018 e ~56mln dal lancio dell'iniziativa
 - **Disegno e digitalizzazione end-to-end di selezionati processi a elevato impatto**: completata la revisione della concessione credito (completata **credit capacity** e revisione semplificata in Banca dei Territori sull'architettura **target**)
 - **Automazione veloce** attraverso la **robotica** di **processi** selezionati in corso
 - **Trasformazione dei canali digitali retail e corporate**: secondo rilascio della nuova piattaforma per Professionisti e Piccole Imprese, rilascio della nuova sezione Investimenti e App Investo per la clientela **Private**, primo rilascio della nuova piattaforma bancaria per Fideuram (attivazione **Family&Friends**)
- **32 società già integrate all'interno del modello di Cybersecurity di ISP** (17 al 31.12.18)
- Integrazione di **Mediocredito** nel sistema IT di ISP **completato**, integrazione di Banca IMI in corso
- Innovazione digitale dei prodotti e servizi per i clienti, tra cui: **Xme Banks, Xme Spensierata, Google Pay, Digital Collaboration on App Banking ISP**



(1) Fonte: Forrester Digital Wave

Economia italiana: la ripresa sarà facilitata da un mercato del lavoro in ripresa e da solidi fondamentali



I solidi fondamentali confermano la resilienza dell'economia italiana in un periodo di lenta crescita del PIL

Famiglie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ricchezza delle famiglie italiane a €10.700mld, dei quali €4.400mld di attività finanziarie ▪ Basso livello di indebitamento
Imprese	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Imprese manifatturiere più solide rispetto ai livelli pre-crisi: <ul style="list-style-type: none"> — Profittabilità: Margine operativo lordo al 9,1% — Capitalizzazione: Patrimonio netto/Passività totali al 41% ▪ Le imprese italiane sono ben posizionate per far fronte a un rallentamento dell'economia domestica: <ul style="list-style-type: none"> — Le imprese orientate all'export, altamente diversificate in termini di settore e dimensione, sono diventate leader negli ultimi. La crescita dell'export italiano ha superato quella della Germania di 1,4 pp nel 2019 (+2,1% vs +0,7% tra gennaio e novembre) — Le imprese orientate al mercato domestico beneficeranno della tenuta dei consumi favorita dalla politica fiscale espansiva e da migliori condizioni di occupazione e reddito disponibile — L'avanzo commerciale è risultato pari a €50mld (~€83mld al netto dell'energia) nel 2019⁽³⁾
Enti Pubblici	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Patrimonio degli Enti pubblici a ~€1.000mld⁽⁴⁾: <ul style="list-style-type: none"> — ~€600mld di attività finanziarie — ~€300mld di immobili — ~€100mld di altre attività non finanziarie

(1) Dati non corretti per il numero di giorni lavorativi

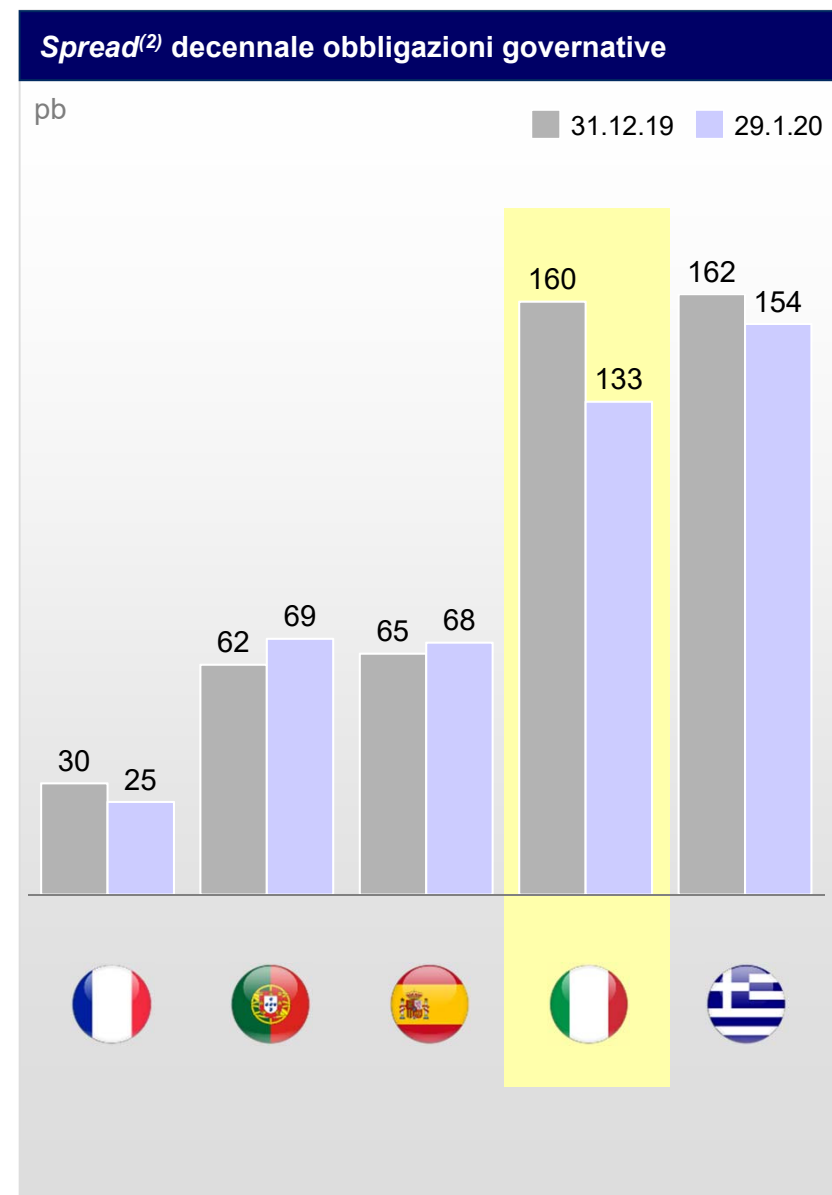
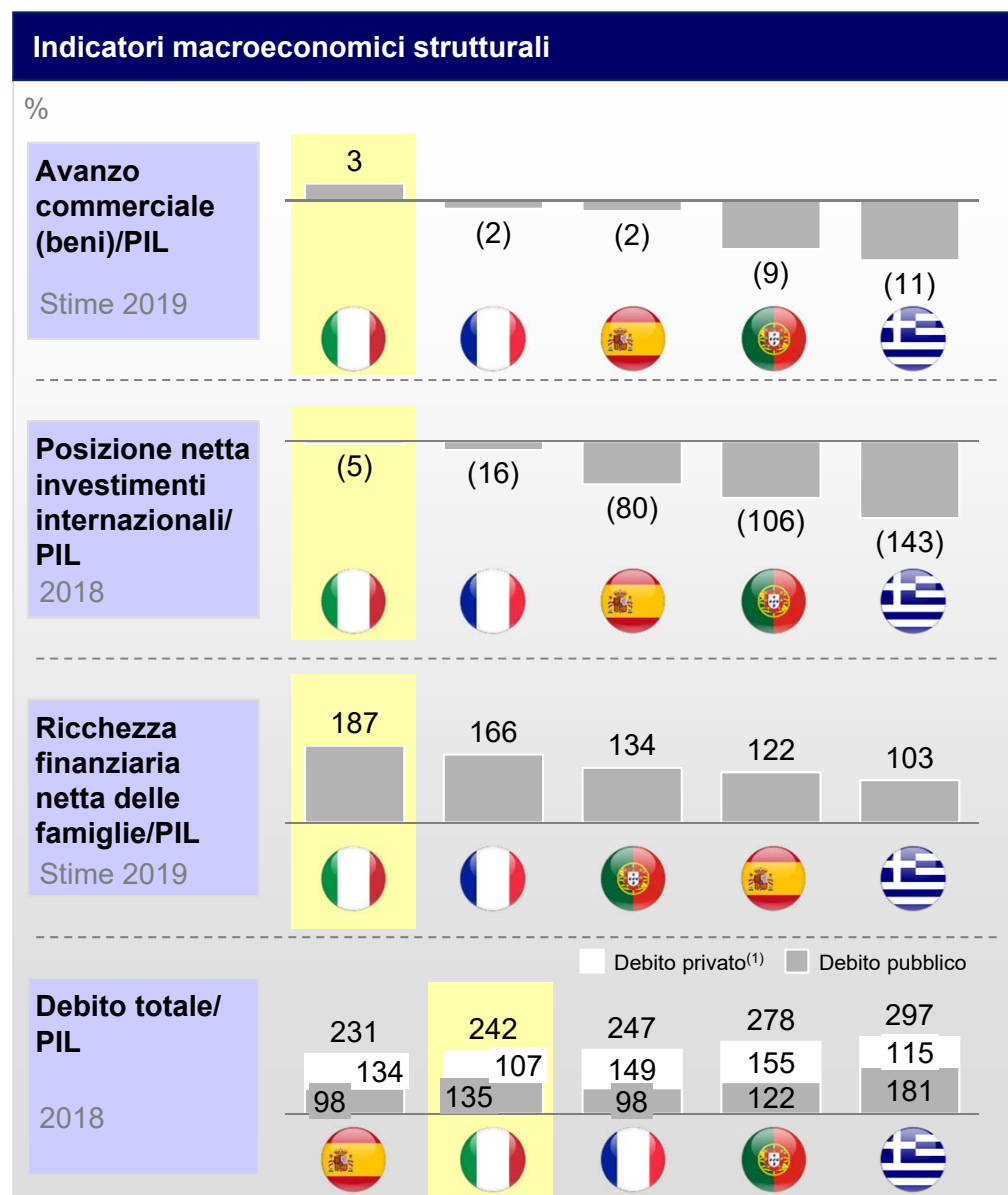
(2) Stima ISP

(3) Primi 11 mesi

(4) Escludendo infrastrutture, risorse naturali, beni culturali

Fonte: Banca d'Italia, ISTAT, "Analisi dei Settori Industriali" Intesa Sanpaolo - Prometeia ottobre 2019; previsioni del PIL di Consensus Economics, Consensus Forecast, Gennaio 2020

Nonostante solidi fondamentali economici, l'Italia sconta uno *spread* più alto rispetto ad altre nazioni europee

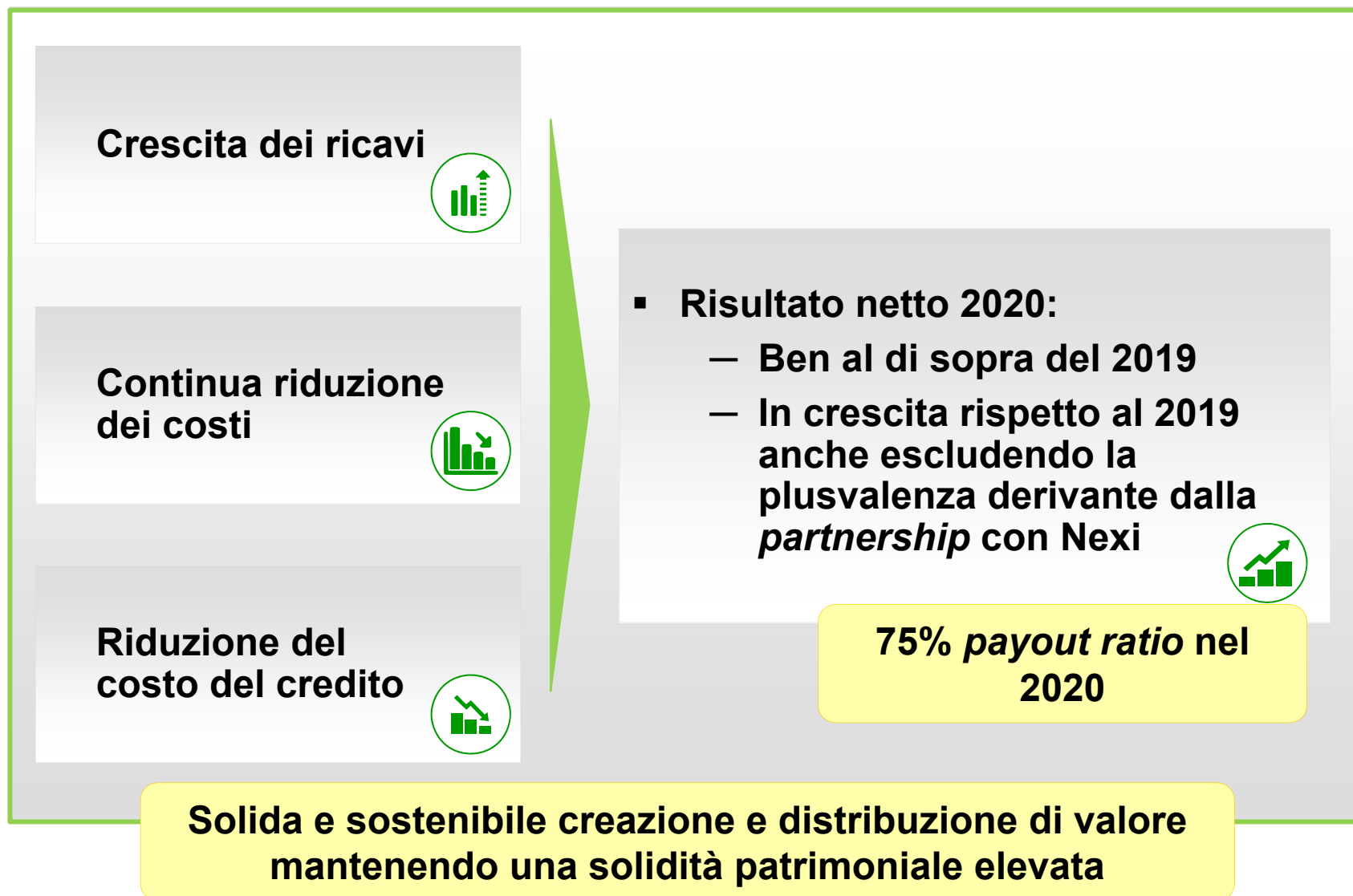


(1) Famiglie e imprese

(2) Spread vs Bund tedeschi a 10 anni

Fonte: Bloomberg, Commissione Europea, Eurostat, Banche Centrali nazionali

ISP outlook per il 2020



Tutti gli obiettivi pienamente raggiunti e stato patrimoniale ulteriormente rafforzato

Risultato netto pari a €4,2mld, il più alto dal 2007 (+3,3% vs 2018, +24,2% escludendo Intrum e NTV⁽¹⁾)

€3,4mld di dividendi *cash*, pari a un *dividend yield*⁽²⁾ dell'8,4% e a un *payout ratio* dell'80%

Proventi operativi netti in crescita dell'1,5%⁽³⁾ e Costi operativi in riduzione del 2,1%⁽³⁾, che hanno portato a una crescita del 5,6%⁽³⁾ del Risultato della gestione operativa, con un *Cost/Income ratio* in calo al 51,4%

Crescita dei Proventi operativi netti nel 4° trimestre grazie a Interessi netti, Attività assicurativa e Commissioni, queste ultime al massimo storico

Il più basso flusso di crediti deteriorati lordi di sempre⁽⁴⁾, con Rettifiche nette su crediti in calo del 12,7% vs 2018

Riduzione di ~€34mld dei crediti deteriorati dai massimi di settembre 2015⁽⁴⁾ (~€6mld nel 2019⁽⁴⁾), con *stock* di crediti deteriorati e *NPL ratios* ai livelli più bassi dal 2008

Già conseguito l'83% dell'obiettivo di riduzione dei crediti deteriorati 2018-2021⁽⁴⁾, senza costi per gli azionisti

Common Equity⁽⁵⁾ *ratio* in crescita al 14,1%

Forte impegno nella Sostenibilità con numerose iniziative concrete

(1) Plusvalenza di €443mln pre-tasse (€438mln al netto delle tasse) contabilizzata nel 4trim.18 derivante dall'accordo con Intrum e impatto positivo di €264mln pre-tasse (€246mln al netto delle tasse) contabilizzato nel 1trim.18 derivante dalla cessione della partecipazione in NTV

(2) Basato sul prezzo delle azioni al 3.2.20

(3) Variazione vs. dati 2018 riesposti per l'applicazione del principio contabile IFRS16, per l'inserimento nell'area di consolidamento integrale della partecipazione in Autostrade Lombarde, per la riclassificazione dei proventi operativi di Risanamento interamente a "Altri proventi (oneri) operativi netti", delle commissioni di collocamento di *certificates* da "Risultato netto delle attività e passività finanziarie al *fair value*" a "Commissioni nette", delle spese del personale confluito in Tersia (operazione Intrum) a "Spese amministrative" e degli oneri riguardanti il sistema bancario sostenuti da controllate estere da "Altri proventi (oneri) operativi netti" a "Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)" e "Imposte sul reddito", e per l'esclusione dall'area di consolidamento integrale delle attività di *acquiring* in seguito all'accordo con Nexi

(4) Escludendo l'impatto non ricorrente di ~€0,6mld derivante dall'adozione della nuova *Definition of Default*, applicata da novembre 2019

(5) Pro-forma *Fully-Loaded* Basilea 3 a regime (sulla base dei dati di bilancio al 31.12.19 e considerando l'assorbimento totale delle imposte differite attive (*DTA*) relative alla *FTA* di *IFRS9*, l'affrancamento dell'avviamento/Rettifiche nette su crediti/contributo pubblico *cash* di €1.285mln – esente da imposte – a copertura degli oneri di integrazione e razionalizzazione connessi all'acquisto di certe attività e passività delle due ex Banche Venete, la prevista distribuzione dell'utile assicurativo del 2019 – eccedente le riserve già distribuite nel 1trim.19 – e l'atteso assorbimento delle *DTA* relative alle perdite pregresse)