



Leader Italiano di Dimensione Europea

Il Nuovo Benchmark nella Creazione di Valore

Il Progetto di Fusione

Milano, 13 Ottobre 2006

Disclaimer

IMPORTANT INFORMATION

In connection with the proposed business combination, the required information document will be sent to Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (“CONSOB”) and, to the extent that the shares issued of Banca Intesa S.p.A. and Sanpaolo IMI S.p.A. in connection with the proposed business combination will be required to be registered in the United States, a registration statement on Form F-4, which will include a prospectus, may be filed with the United States Securities and Exchange Commission (“SEC”). If an exemption from the registration requirements of the U.S. Securities Act of 1933 (the “Securities Act”) is available, the shares issued in connection with the proposed business combination will be made available within the United States pursuant to such exemption and not pursuant to an effective registration statement on Form F-4. **Investors are strongly advised to read the documents that will be sent to CONSOB, the registration statement and prospectus, if and when available, and any other relevant documents sent to CONSOB and/or the SEC, as well as any amendments or supplements to those documents, because they will contain important information.** If and when filed, investors may obtain free copies of the registration statement, the prospectus as well as other relevant documents filed with the SEC, at the SEC’s web site at www.sec.gov and will receive information at an appropriate time on how to obtain these transaction-related documents for free from the parties involved or a duly appointed agent.

This communication does not constitute an offer to purchase, sell or exchange or the solicitation of an offer to purchase, sell or exchange any securities, nor shall there be any purchase, sale or exchange of securities in any jurisdiction in which such offer, solicitation or sale or exchange would be unlawful prior to the registration or qualification under the laws of such jurisdiction. The distribution of this communication may, in some countries, be restricted by law or regulation. Accordingly, persons who come into possession of this document should inform themselves of and observe these restrictions. To the fullest extent permitted by applicable law, the companies involved in the proposed business combination disclaim any responsibility or liability for the violation of such restrictions by any person.

The shares to be issued in connection with the proposed business combination may not be offered or sold in the United States except pursuant to an effective registration statement under the Securities Act or pursuant to a valid exemption from registration.

FORWARD-LOOKING STATEMENTS

This communication contains forward-looking information and statements about Banca Intesa S.p.A and Sanpaolo IMI S.p.A. and their combined businesses after completion of the proposed business combination. Forward-looking statements are statements that are not historical facts. These statements include financial projections and estimates and their underlying assumptions, statements regarding plans, objectives and expectations with respect to future operations, products and services, and statements regarding future performance. Forward-looking statements are generally identified by the words “expects,” “anticipates,” “believes,” “intends,” “estimates” and similar expressions. Although the managements of Banca Intesa S.p.A. and Sanpaolo IMI S.p.A. believe that the expectations reflected in such forward-looking statements are reasonable, investors and holders of Banca Intesa S.p.A. and Sanpaolo IMI S.p.A. shares are cautioned that forward-looking information and statements are subject to various risks and uncertainties, many of which are difficult to predict and generally beyond the control of Banca Intesa S.p.A. and Sanpaolo IMI S.p.A., that could cause actual results and developments to differ materially from those expressed in, or implied or projected by, the forward-looking information and statements. These risks and uncertainties include those discussed or identified in the public documents sent by Banca Intesa S.p.A. and Sanpaolo IMI S.p.A. to CONSOB and under “Risk Factors” in the annual report on Form 20-F for the year ended December 31, 2005 filed by Sanpaolo IMI S.p.A. with the SEC on June 29, 2006. Except as required by applicable law, neither Banca Intesa S.p.A. nor Sanpaolo IMI S.p.A. undertakes any obligation to update any forward-looking information or statements.

Premessa

- La presentazione descrive il Progetto di Fusione e si concentra sulla logica industriale e sul potenziale di creazione di valore dell'Operazione
- I dati contenuti includono l'impatto della cessione di filiali / partecipazioni bancarie a Crédit Agricole e non includono ulteriori potenziali effetti Antitrust
- Il Piano Industriale del Nuovo Gruppo sarà sviluppato dal nuovo *management team* e sarà presentato al mercato nella prima metà del 2007

Agenda

1. Elementi Chiave dell'Operazione

2. Logica Industriale

3. L'Accordo con Crédit Agricole

4. *Corporate Governance* e Modello Organizzativo

5. Creazione di Valore

6. Processo di Integrazione

7. Considerazioni Conclusive

Un leader indiscusso in Italia con dimensione europea

Il leader italiano

- *Leader* indiscusso in tutti i segmenti con una quota di mercato superiore al 20% nei crediti e nei depositi con la clientela, circa il doppio rispetto a quella del principale concorrente
- Chiara *leadership* nei prodotti più importanti
- Solidi livelli di patrimonializzazione e qualità dell'attivo migliore nel sistema

Capacità unica di raggiungere i clienti

- La rete più estesa in Italia: ~5.500 filiali, quota di mercato ~17% e ~12 milioni di clienti
- Presenza capillare e ben distribuita degli sportelli che rende il Gruppo effettivamente nazionale: quota di mercato >15% in 15 regioni su 20
- Elevato livello di penetrazione nei mercati locali: quota di mercato <5% solo in 9 province su 103
- Concentrazione nelle aree più ricche d'Italia: presenza *retail* capillare in zone che rappresentano più del 70% della ricchezza delle famiglie italiane

Presenza internazionale strategica e complementare

- Presenza forte e complementare nei Paesi del Centro-Est Europa, con oltre 6 milioni di clienti in paesi attraverso ~1.400 filiali⁽¹⁾
- La più estesa rete internazionale tra le banche italiane, con presenza in 34 Paesi

Leadership indiscussa in un mercato domestico attraente con dimensione internazionale strategica

Nota: Dati a fine 2005 pro-forma per l'annunciata cessione di filiali / partecipazioni bancarie a Crédit Agricole

(1) Include Ukrsofsbank in Ucraina e Panonska in Serbia (acquisizioni in corso)

Significativa creazione di valore con basso rischio di esecuzione

Significativa generazione di sinergie

- Sinergie pre-tasse stimate a ~€1,6mld nel 2009, con ulteriori sinergie di costo per il 2010 pari a ~€100mln
 - ~€1mld di sinergie di costo, corrispondenti a ~10,6% dei costi aggregati 2005⁽¹⁾ e a ~63% delle sinergie totali al 2009
 - ~€0,6mld di sinergie di ricavo, corrispondenti a ~3,5% dei ricavi aggregati 2005⁽¹⁾ e a ~37% delle sinergie totali al 2009
- Costi di integrazione *una-tantum* stimati pari a ~€1,6mld

Rischio di esecuzione molto basso grazie alla natura amichevole della fusione, alla dimostrata esperienza nella gestione di integrazioni e a modelli organizzativi compatibili

(1) Ricavi e costi aggregati al 2005 pro-forma per l'annunciata cessione di filiali / partecipazioni bancarie a Crédit Agricole

Un impegno condiviso per la crescita sostenibile

Unione di due
banche che
hanno valori
comuni

- Solida creazione di valore promuovendo la coesione sociale e proteggendo l'ambiente in un'ottica di lungo periodo
- Valorizzazione delle specificità territoriali, supporto alle economie locali e rispetto delle differenze
- Orientamento alla clientela
- Valorizzazione delle relazioni attraverso prodotti e servizi di qualità
- Capitale umano come leva strategica per accrescere il valore dell'azienda
- Comportamento responsabile verso tutti gli *stakeholder* attraverso un dialogo continuo e costruttivo

Pronti ad affrontare la sfida di garantire la sostenibilità

Proposta attraente per tutti gli *Stakeholder*

Azionisti

- *Payout* pari a oltre il 60%, mantenendo al contempo una solida patrimonializzazione
- Possibilità di distribuzione del capitale in eccesso agli azionisti
- Transazione accrescitiva in termini di utile per azione (EPS) per gli azionisti sia di Banca Intesa sia di Sanpaolo IMI
- Potenziale di crescita superiore rispetto alle entità *stand-alone*
- Moderno modello di *governance* che assicura un'equa rappresentanza di tutti gli azionisti ed una efficace gestione

Clienti

- Una vera banca "locale" in tutte le regioni italiane, con una presenza distributiva senza eguali
- Rafforzamento dell'offerta di servizi e prodotti grazie a nuovi investimenti in tecnologia e innovazione di prodotto
- Politiche di *pricing* su taluni prodotti ancora più concorrenziali per i clienti grazie all'efficienza di costo

Personale

- Creazione di un *leader* di settore, in grado di attrarre e trattenere i talenti
- Opportunità di crescita professionale per tutto il personale
- Ambiente stimolante e trasparente dove le capacità sono premiate
- Regole trasparenti e *disclosure* delle strategie per migliorare la coesione interna

Società e Ambiente

- Un importante motore di crescita per i Paesi in cui il Gruppo opera, in particolar modo l'Italia, in grado di favorire le iniziative di sviluppo delle infrastrutture e i principali progetti di *business* delle aziende italiane, sia in Italia sia all'estero
- Elevata attenzione ai bisogni specifici di tutte le classi della popolazione e della società civile e promozione dell'integrazione finanziaria (immigrati, giovani, terzo settore, ecc.)
- Forte impegno nella protezione dell'ambiente e nel rafforzamento dello sviluppo sostenibile delle comunità locali

La creazione di valore, attraverso una forza commerciale unica, come principale impegno

Principali termini dell'Operazione e chiara *Corporate Governance*

Principali termini e condizioni dell'Operazione

- Transazione amichevole che verrà realizzata nella forma di una fusione tra eguali
- 3,115 nuove azioni ordinarie di Banca Intesa per ogni azione ordinaria / privilegiata di Sanpaolo IMI
- Capitalizzazione di mercato aggregata pari a ~€72mld⁽¹⁾
- Condizioni: soggetta all'approvazione degli Azionisti e delle Autorità Regolamentari rilevanti

Accordo con Crédit Agricole

- Cessione a Crédit Agricole di CR Parma, di FriulAdria e di 193 filiali
- Studio di fattibilità per la costituzione di una *joint venture* paneuropea nel risparmio gestito
- Opzione *put/call* con Crédit Agricole sulle attività riconducibili al 65% di Nextra ceduta nel 2005 nel caso in cui la *joint venture* nel risparmio gestito non fosse considerata realizzabile

Chiara *Corporate Governance*

- Sede legale a Torino, sedi operative a Milano e Torino
- Moderno sistema di *Corporate Governance* con l'adozione del Modello Dualistico:
 - Consiglio di Sorveglianza – approvazione delle decisioni strategiche
 - Consiglio di Gestione – gestione del Gruppo
- Chiara allocazione delle responsabilità:
 - 1 Presidente a livello di Consiglio di Sorveglianza (Giovanni Bazoli) e 1 Presidente a livello di Consiglio di Gestione (Enrico Salza)
 - 1 Amministratore Delegato con pieni poteri: Corrado Passera, membro del Consiglio di Gestione
 - 2 Direttori Generali. Uno di essi, Pietro Modiano, Vicario dell'Amministratore Delegato

Modello organizzativo

- Rafforzamento del concetto di "Banca dei Territori": l'approccio più efficace per gestire le diverse realtà regionali
- Adozione di un unico marchio a livello nazionale per le reti di Banca Intesa S.p.A e Sanpaolo IMI S.p.A

(1) Calcolata sulla base dei prezzi all'11 ottobre 2006

Date chiave dell'Operazione

| | | Stato |
|--------------------------------------|---|-------|
| 26 agosto 2006 | <ul style="list-style-type: none">■ Approvazione delle linee-guida del Progetto di Fusione da parte dei CdA di Banca Intesa e Sanpaolo IMI | ✓ |
| 12 ottobre 2006 | <ul style="list-style-type: none">■ Approvazione dell'accordo con Crédit Agricole da parte del CdA di Banca Intesa■ Approvazione del Progetto di Fusione da parte dei CdA di Banca Intesa e Sanpaolo IMI | ✓ |
| Fine novembre / Inizio dicembre 2006 | <ul style="list-style-type: none">■ Approvazione del Progetto di Fusione da parte delle Assemblee Straordinarie degli azionisti di Banca Intesa e Sanpaolo IMI | |
| Entro fine dicembre 2006 | <ul style="list-style-type: none">■ Approvazione da parte di tutte le Autorità Regolamentari rilevanti | |
| 1 gennaio 2007 | <ul style="list-style-type: none">■ Fusione effettiva | |

Nota: La tempistica è indicativa e potrebbe cambiare sulla base di considerazioni legali e regolamentari

Agenda

1. Elementi Chiave dell'Operazione

2. Logica Industriale

3. L'Accordo con Crédit Agricole

4. *Corporate Governance* e Modello Organizzativo

5. Creazione di Valore

6. Processo di Integrazione

7. Considerazioni Conclusive

Leader indiscusso in Italia

| Prodotto / Segmento | Quota di Mercato | Posizionamento (n°) | Δ vs. Principale Concorrente |
|-----------------------------------|------------------|---------------------|------------------------------|
| Impieghi a Clientela | 20,2% | 1 | +9,6pp |
| Mutui | 19,0% | 1 | +2,0pp |
| Credito al Consumo ⁽¹⁾ | 15,4% | 1 | +4,1pp |
| Factoring | 25,3% | 1 | +9,5pp |
| Depositi a Clientela | 20,4% | 1 | +10,0pp |
| Risparmio Gestito | 30,9% | 1 | +15,8pp |
| Bancassurance | 27,5% | 1 | +14,8pp |
| Private Banking | 23,4% | 1 | +6,6pp |
| Regolamento interscambio estero | 27,4% | 1 | +13,6pp |

Fonte: Bilanci 2005, Banca d'Italia, UIC, IAMA, Assifact, Assogestioni, Assofin, Ass. Italiana Private Banking e Thomson Financial

Nota: Dati a fine 2005 pro-forma per l'annunciata cessione di filiali / partecipazioni bancarie a Crédit Agricole, ad esclusione del risparmio gestito (giugno 2006). Quota di mercato basata sulle seguenti grandezze: per i mutui, credito al consumo, nuovi prestiti erogati; per il risparmio gestito, OICR; per la bancassicurazione, nuovi premi vita; per il private banking, totale masse amministrare; per il factoring, turnover cumulato; per il regolamento interscambio estero, il valore totale dei pagamenti (merci)

(1) Include Agos

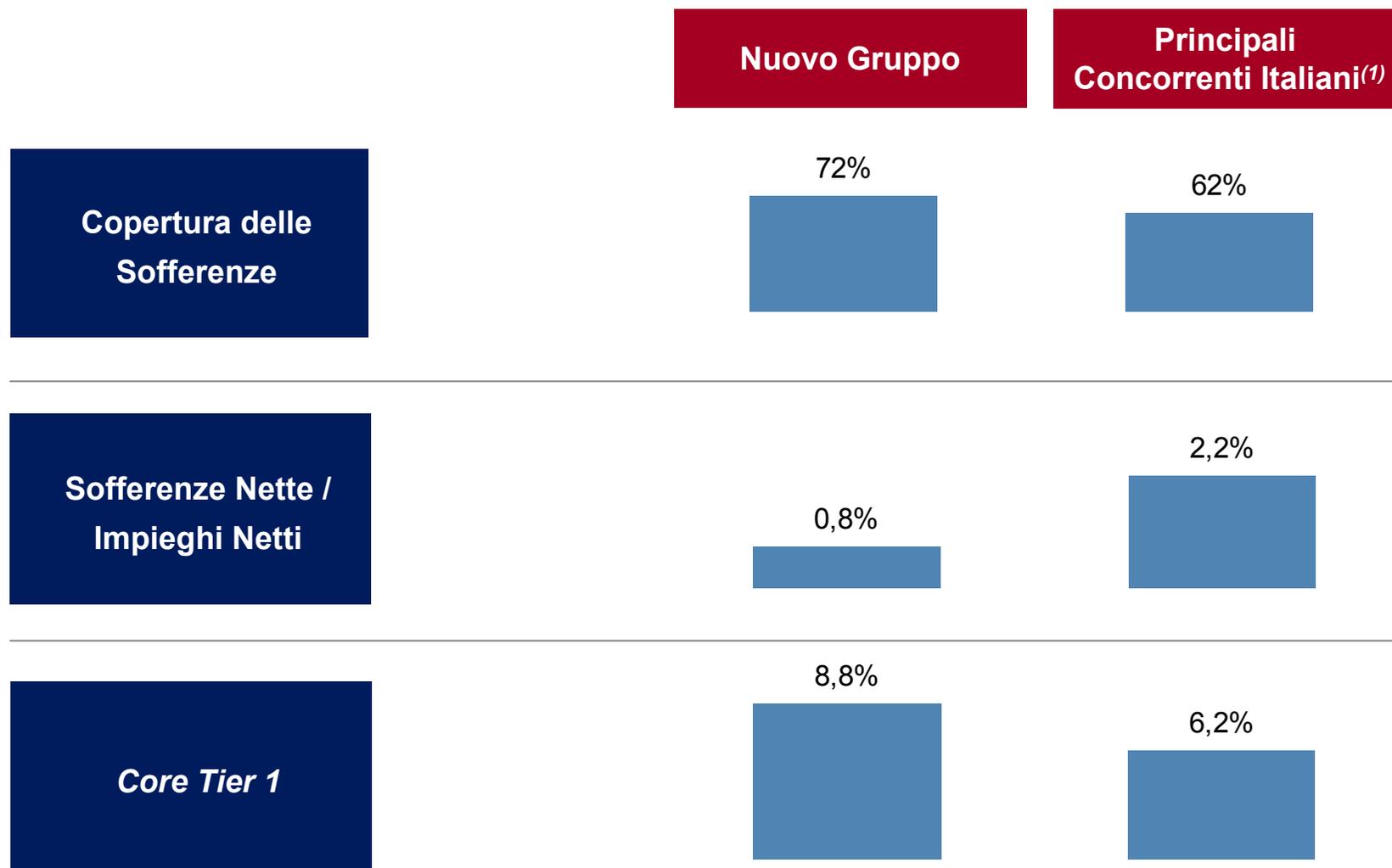
Il mercato italiano presenta un elevato potenziale di crescita

| Prodotti | Indicatori | Italia | Europa ⁽¹⁾ | Δ |
|--------------------|-----------------------------|--------|-----------------------|-----------|
| Conti correnti | Conti correnti/ abitanti | 0,8 | 1,0 | -20% |
| Carte di credito | Carte/abitanti | 0,5 | 0,8 | -38% |
| Assicurazione vita | Ris. Tecniche/PIL (%) | 26,1 | 49,7 | -23,6p.p. |
| Mutui | Stock/PIL (%) | 19,2 | 52,7 | -33,5p.p. |
| Credito al consumo | Stock/PIL (%) | 5,5 | 8,9 | -3,4p.p. |

Fonte: Banche centrali, RBR Payment Cards in Europa, associazioni locali di categoria, analisi McKinsey

(1) Include: Francia, Germania, Gran Bretagna, Spagna, Portogallo, Belgio, Svezia, Olanda, Svizzera

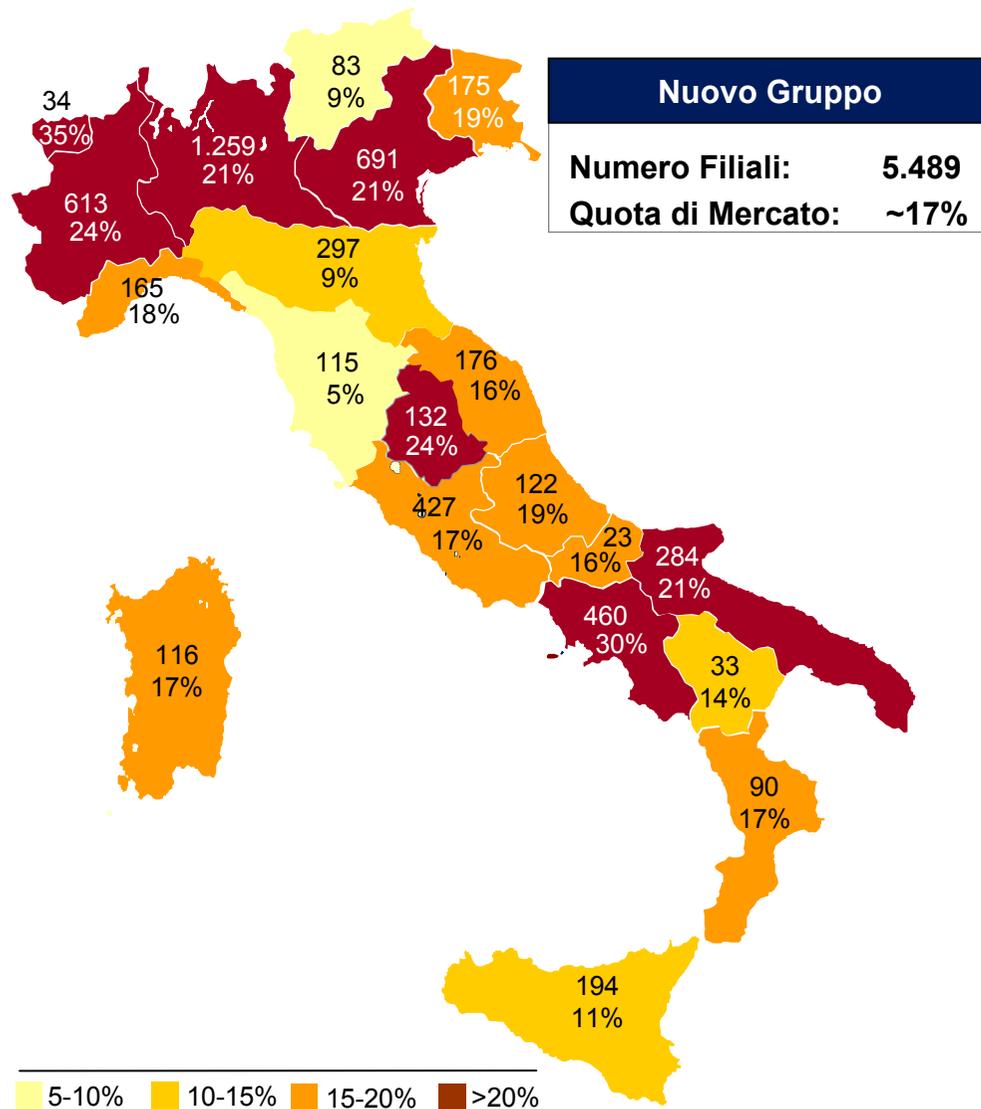
Solidità finanziaria costruita su ottima qualità dell'attivo e solida patrimonializzazione



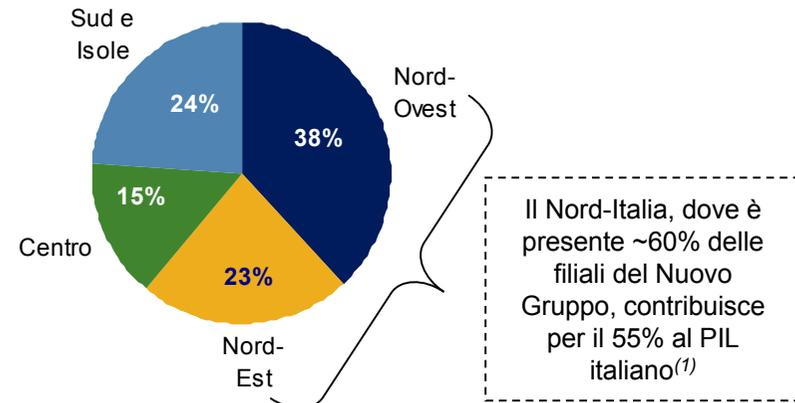
Nota: Dati a fine 2005 pro-forma per l'annunciata cessione di filiali / partecipazioni bancarie a Crédit Agricole, incluse plusvalenze

(1) UniCredit, Capitalia, MPS, BNL

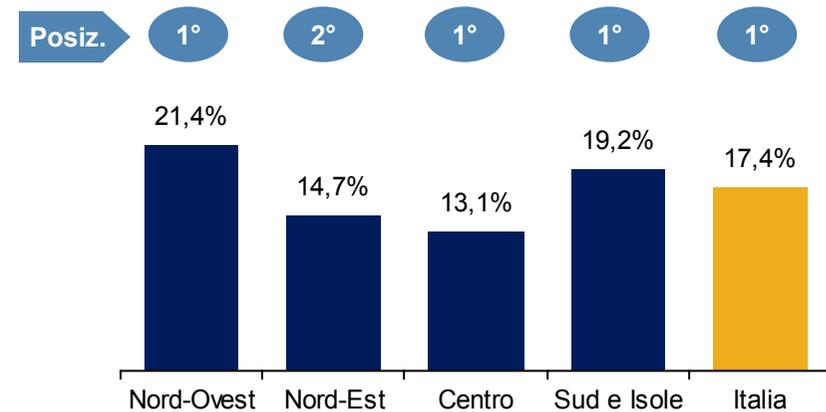
Copertura territoriale unica



Distribuzione Geografica delle Filiali



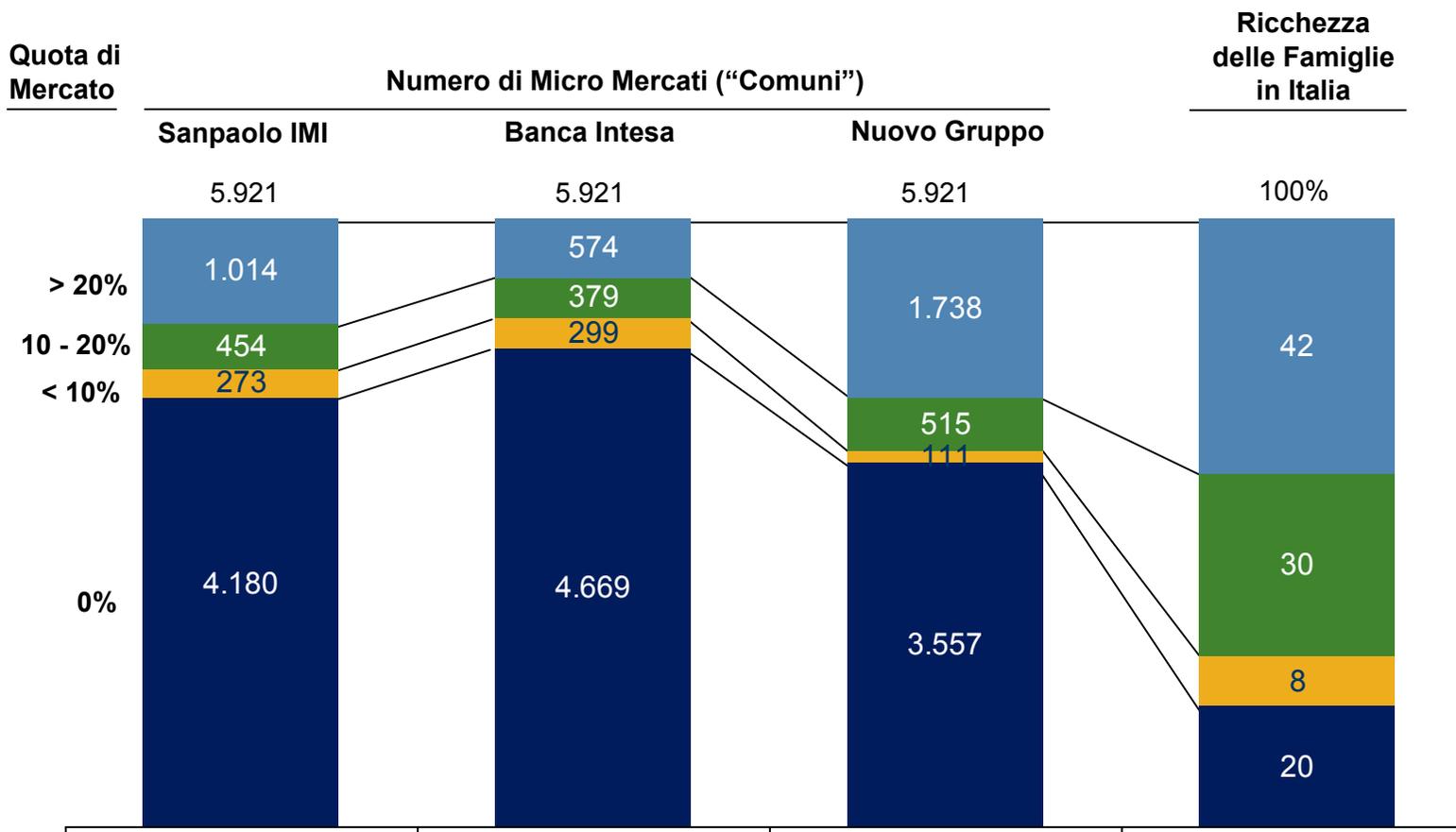
Quote di Mercato e Posizionamento del Nuovo Gruppo



Fonte: Banca d'Italia. Dati a fine 2005 pro-forma per l'annunciata cessione di filiali / partecipazioni bancarie a Crédit Agricole
 (1) Fonte: Report Banca d'Italia sulla contabilità regionale pubblicati a maggio 2006 e basati su dati 2005

Elevata penetrazione nei mercati locali, particolarmente forte nelle aree più ricche

Presenza capillare in aree che rappresentano ~70% della ricchezza delle famiglie

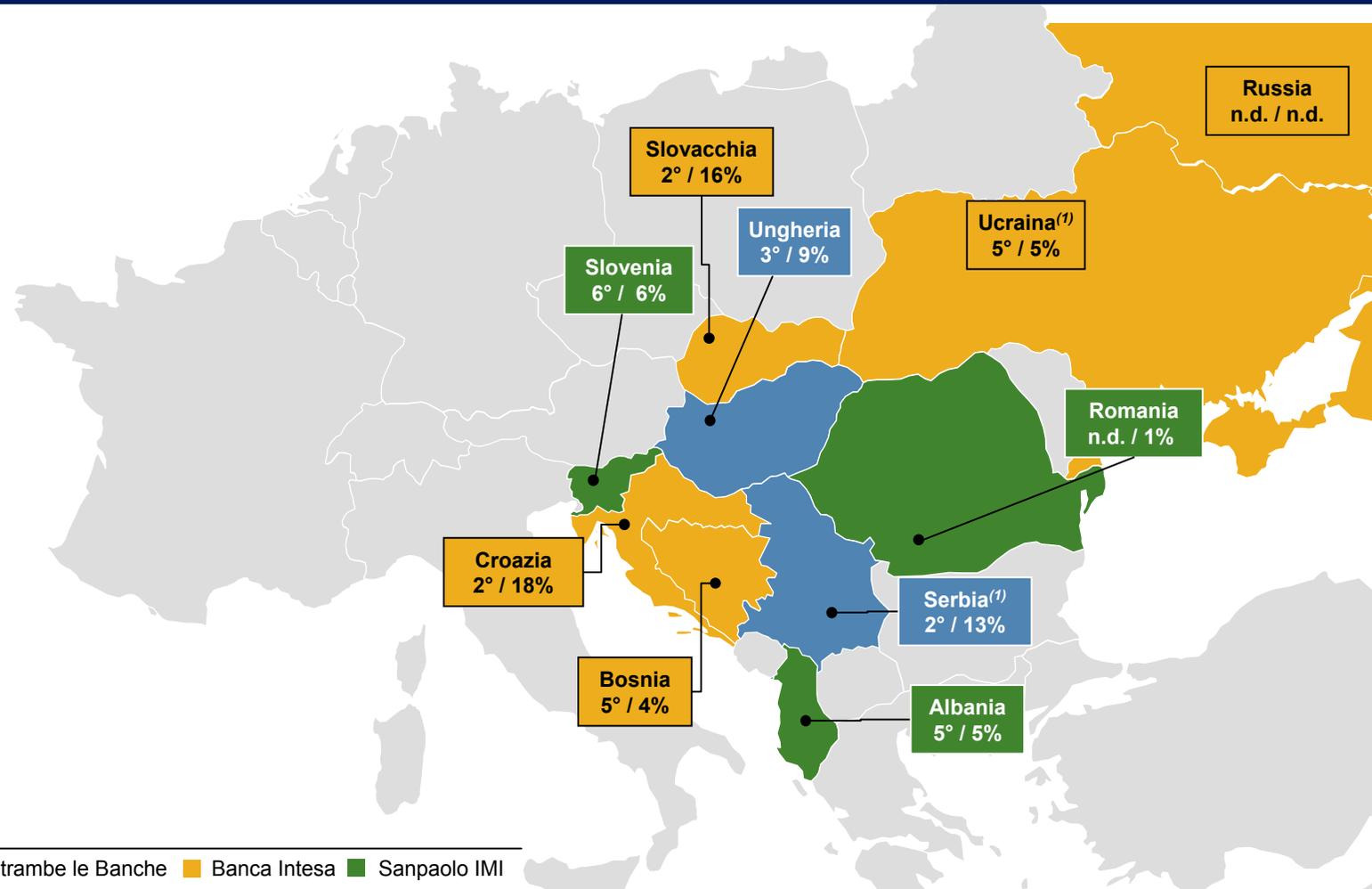


Il modello organizzativo "Banca dei Territori" con forti marchi locali contribuirà a massimizzare la penetrazione a livello locale

Fonte: Istat, Banca d'Italia
 Nota: Dati a fine 2005 pro-forma per l'annunciata cessione di filiali / partecipazioni bancarie a Crédit Agricole

Presenza strategica forte e complementare nei mercati ad elevata crescita del Centro-Est Europa (CEE)

Presenza Aggregata nel Centro-Est Europa



■ Entrambe le Banche ■ Banca Intesa ■ Sanpaolo IMI

Presenza in 10 Paesi, totale attivo superiore a €25mld e ~1.400 filiali⁽¹⁾

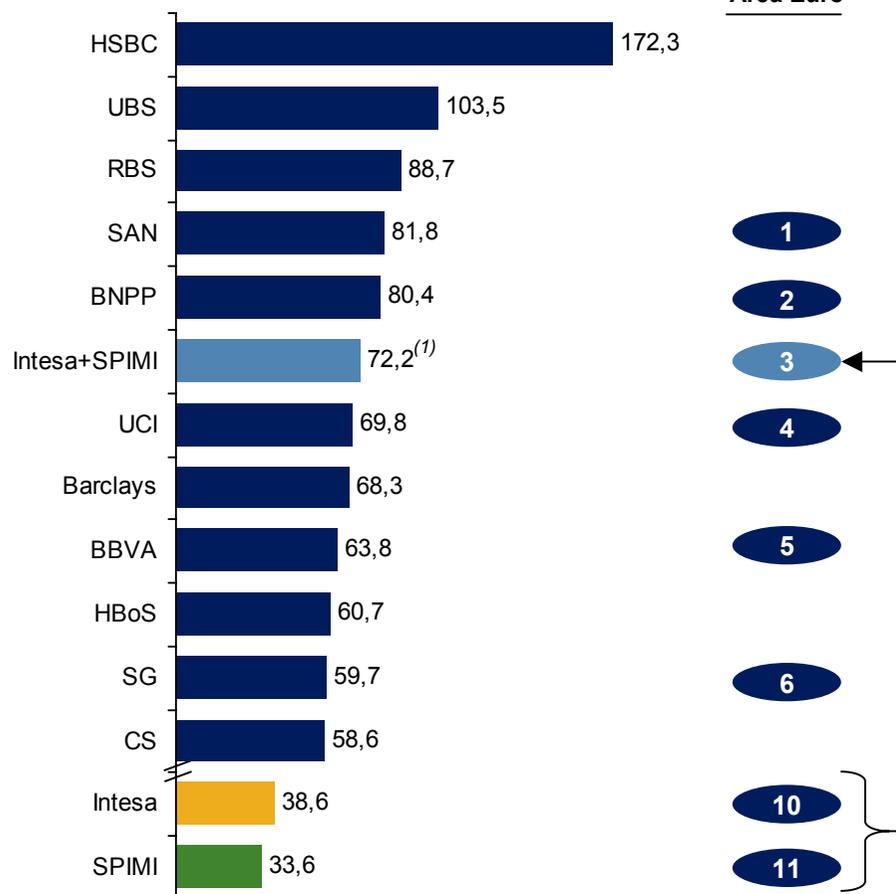
Fonte: Bilanci, informazioni pubbliche. Quote di mercato e posizionamento calcolati sul totale attivo

(1) Include Ukrspotsbank in Ucraina e Panonska in Serbia (acquisizioni in corso)

Uno dei maggiori Gruppi in Europa

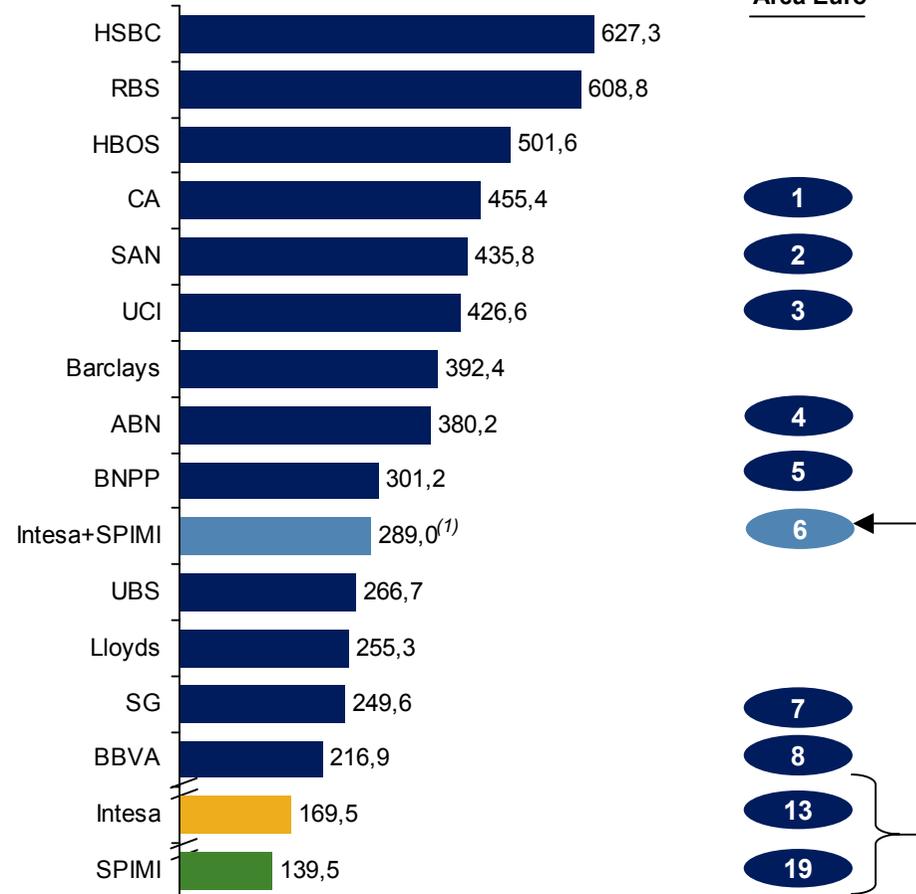
Capitalizzazione di Mercato (€mld)

Posizionamento Area Euro



Impieghi a Clientela (€mld)⁽¹⁾

Posizionamento Area Euro



L'entità aggregata si posizionerà tra le prime banche nell'Area Euro

Fonte: FactSet, Bilanci 2005. Il campione include solo le banche europee quotate, escluse ING e Fortis (caratterizzate da una forte incidenza della componente assicurativa).
Prezzi all'11 ottobre 2006

(1) Dati a fine 2005 pro-forma per l'annunciata cessione di filiali / partecipazioni bancarie a Crédit Agricole

Agenda

1. Elementi Chiave dell'Operazione

2. Logica Industriale

3. L'Accordo con Crédit Agricole

4. *Corporate Governance* e Modello Organizzativo

5. Creazione di Valore

6. Processo di Integrazione

7. Considerazioni Conclusive

L'Accordo in sintesi: descrizione e logica strategica

Logica Strategica

- Affrontare in via preventiva le tematiche *antitrust*
- Affrontare la sovrapposizione tra le filiali
- Massimizzare il valore dalle cessioni
- Ripristinare tutte le opzioni per lo sviluppo del *business* del risparmio gestito del nuovo Gruppo

Rete Bancaria

- Cessione a Crédit Agricole ("CA") di:
 - 100% di CR Parma e Piacenza (310 filiali al 30 giugno 2006)
 - 76% di FriulAdria (149 filiali al 30 giugno 2006)
 - 193 filiali aggiuntive che consentono di affrontare ulteriormente in via preventiva i problemi *antitrust*
- Corrispettivo totale in contanti pari a ~€6mld
- Plusvalenza pre-tasse di ~€4mld

Risparmio Gestito

- Banca Intesa e CA valuteranno la fattibilità di una *joint venture* paneuropea nel risparmio gestito
- Opzione *put/call* fino a ottobre 2007 con CA sulle attività riconducibili al 65% di Nextra ceduto da Banca Intesa a CA nel 2005, a un prezzo in linea con quello della cessione originaria

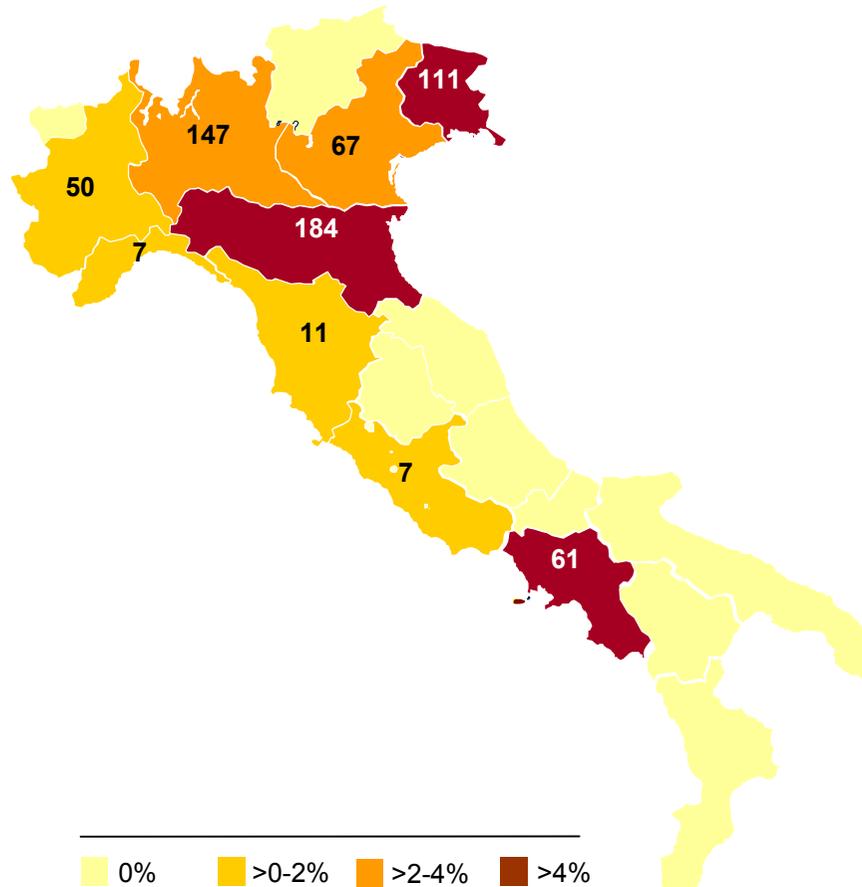
Altro

- La *joint venture* nel credito al consumo – relativamente alla rete di Banca Intesa - rimarrà in vigore per tre anni, al termine dei quali sarà esercitabile un'opzione *call/put* per la cessione a CA del 49% detenuto in Agos da Banca Intesa
- Finalizzazione degli accordi subordinata alla fusione

Elevata plusvalenza pre-tasse di ~€4mld e piena libertà nello sviluppo dell'attività del risparmio gestito del Nuovo Gruppo

La rete bancaria: cessione di 652 filiali a Crédit Agricole

Perimetro Bancario Concordato⁽¹⁾



Principali Indicatori Finanziari

| | Dati (1sem.06) | Multiplo Implicito |
|--------------------|-------------------|-----------------------|
| Patrimonio Netto | €2mld | 3,2x |
| Raccolta Diretta | €24mld | 0,26x |
| Raccolta Indiretta | €44mld | 0,14x |
| Utile Netto | €201mln | 16.6x ⁽²⁾ |
| Filiali | 652 | €9,6mln per filiale |

Il corrispettivo pagato in contanti di ~€6mld riflette pienamente il valore delle attività cedute, con una plusvalenza pre-tasse pari a ~€4mld

(1) Banca d'Italia. Dati al dicembre 2005

(2) Calcolato sull'Utile Netto atteso dell'intero 2006

Risparmio gestito: riacquisto della piena flessibilità

Struttura Attuale



Principali Termini dell'accordo

- Studio per valutare la fattibilità di una *joint venture* paneuropea nel risparmio gestito
- Nel caso in cui il progetto non fosse realizzabile
 - Opzione *put/call* sulle attività riconducibili al 65% di Nextra ceduto nel 2005 ad un prezzo in linea con il prezzo della cessione originaria (€816mln)
 - Periodo di esercizio: dalla data di cessione degli sportelli (gen-marzo 2007) fino a ottobre 2007
- Gli accordi in essere rimarranno in vigore con riferimento alla distribuzione esclusiva fino all'esercizio dell'opzione *call/put* ad eccezione dei seguenti
 - Crédit Agricole rinuncerà al diritto di acquisire, a seguito della fusione, le società di Sanpaolo IMI AM
 - Crédit Agricole riconoscerà gli sportelli del Gruppo Sanpaolo IMI come non appartenenti alla rete oggetto dell'accordo distributivo

Il nuovo Gruppo avrà completa libertà nello sviluppo del significativo potenziale del business del risparmio gestito

Agenda

1. Elementi Chiave dell'Operazione
2. Logica Industriale
3. L'Accordo con Crédit Agricole

4. *Corporate Governance e Modello Organizzativo*

5. Creazione di Valore
6. Processo di Integrazione
7. Considerazioni Conclusive

Efficace *Corporate Governance* attraverso il Modello Dualistico e un *CEO* con pieni poteri

Consiglio di Sorveglianza

- Membri eletti dall'Assemblea degli Azionisti
- Supervisione sulle attività del Consiglio di Gestione
- In particolare responsabile per l'approvazione delle maggiori iniziative strategiche proposte dal Consiglio di Gestione

Consiglio di Gestione

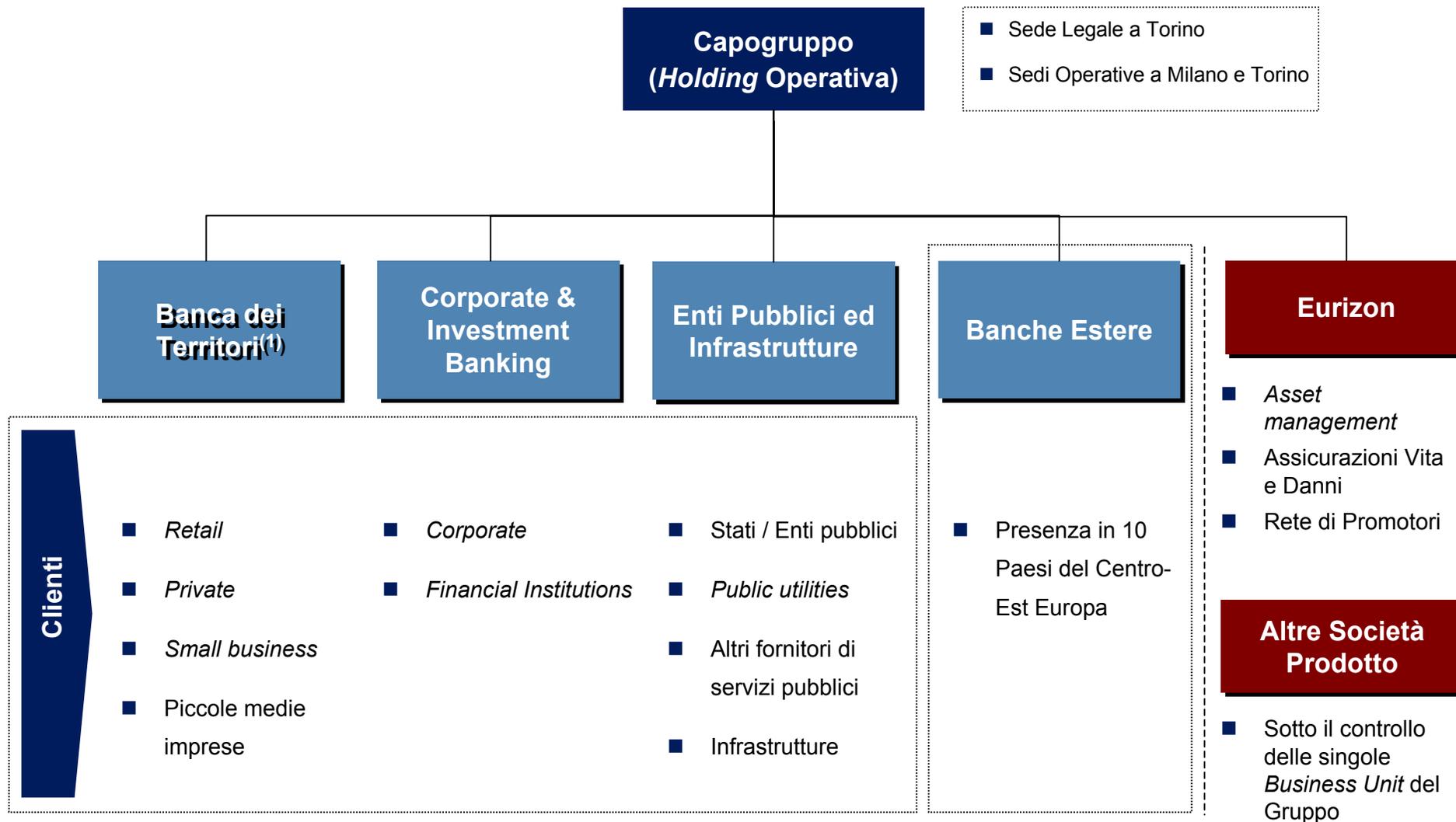
- Membri eletti dal Consiglio di Sorveglianza
- Responsabile della gestione del Gruppo in accordo con le linee guida strategiche definite dal Consiglio di Sorveglianza

Amministratore Delegato

- Unico *CEO* con pieni poteri, membro del Consiglio di Gestione

Un modello moderno di governance volto ad assicurare un'equa rappresentanza di tutti gli azionisti e una gestione efficace

Modello divisionale con *Business Unit* chiaramente definite (1/2)



(1) Rete commerciale domestica

Modello divisionale con *Business Unit* chiaramente definite (2/2)

| Principali Caratteristiche | Banca dei Territori ⁽¹⁾ | Corporate & Investment Banking | Enti Pubblici ed Infrastrutture | Banche Estere |
|----------------------------|--|---|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ■ <i>Leadership</i> in Italia per rete distributiva <ul style="list-style-type: none"> - ~5.500 filiali italiane con ~12mln di clienti <i>retail</i> - creazione di una “<i>Private Bank</i>” specializzata con 190 centri dedicati - ~300 centri specializzati per le PMI - ~4.000 gestori investimenti nella rete distributiva bancaria - eccellente piattaforma di canali diretti ■ Coordinamento di una piattaforma integrata di società prodotto, incluse: <ul style="list-style-type: none"> - Carte di credito - <i>Leasing</i> | <ul style="list-style-type: none"> ■ Il più grande operatore nel segmento <i>corporate</i> in Italia ■ Gruppo fornitore di servizi <i>corporate</i> e di <i>investment banking</i>, operante in stretta interazione con le altre <i>business units</i> al fine di sfruttare al meglio le opportunità derivanti da una forte base clienti ■ Punto di riferimento in Italia per le attività sui mercati dei capitali, con massa critica in diversi prodotti tradizionali e strutturati ■ Indiscussa <i>leadership</i> nel factoring ■ Valorizzazione delle competenze e dei marchi | <ul style="list-style-type: none"> ■ Creazione del maggiore operatore italiano attraverso la fusione Banca OPI / BIIS <ul style="list-style-type: none"> - ~€23mld di finanziamenti alle Pubbliche Amministrazioni - 22% di quota di mercato in Italia ■ Un’offerta di prodotti dedicati, inclusi: <ul style="list-style-type: none"> - Finanziamenti - Obbligazioni Enti Locali - <i>Project financing</i> - Investimenti diretti - Consulenza - Cartolarizzazioni | <ul style="list-style-type: none"> ■ Forte posizionamento nel Centro-Est Europa con ulteriori potenzialità di crescita: ⁽²⁾ <ul style="list-style-type: none"> - presenza in 10 Paesi - ~1.400 filiali - €25mld di totale attivo |

(1) Rete commerciale domestica

(2) Include Ukrspotsbank in Ucraina e Panonska in Serbia (acquisizioni in corso)

Rafforzamento della presenza territoriale attraverso il modello di “Banca dei Territori”

Principi Fondamentali

- Chiara, snella ed efficace struttura manageriale con ruolo chiave degli *area manager*
- Conservazione del carattere locale attraverso il mantenimento di marchi storici e di entità legali separate
- Specializzazione grazie a filiali e a modelli di gestione della clientela dedicati
- Pieno utilizzo della struttura multicanale per l'erogazione dei servizi bancari
- Piattaforma operativa e di *back office* unica

Benefici per il Nuovo Gruppo

- Chiara attribuzione delle responsabilità dirigenziali
- Valorizzazione dei forti legami con le realtà locali dei marchi regionali del Gruppo
- Capacità di gestione delle diversità locali e di soddisfare i bisogni della clientela
- Riduzione del costo del servizio e miglioramento della convenienza per la clientela
- Assicurare economie di scala ed un'efficace gestione del processo di *business*

Il Modello di Rete Distributiva del Nuovo Gruppo

- Miglioramento del controllo territoriale attraverso banche locali concentrate nelle rispettive aree geografiche tradizionali
- Una rete di sportelli Banca Intesa S.p.A. / Sanpaolo IMI S.p.A. unificata sotto un marchio comune accanto a banche regionali con forti marchi locali
- Eliminazione delle sovrapposizioni commerciali attraverso trasferimenti interni di filiali volti a facilitare l'efficacia nel raggiungimento della clientela

L'approccio più efficace per gestire le diverse realtà regionali

Agenda

1. Elementi Chiave dell'Operazione
2. Logica Industriale
3. L'Accordo con Crédit Agricole
4. *Corporate Governance* e Modello Organizzativo

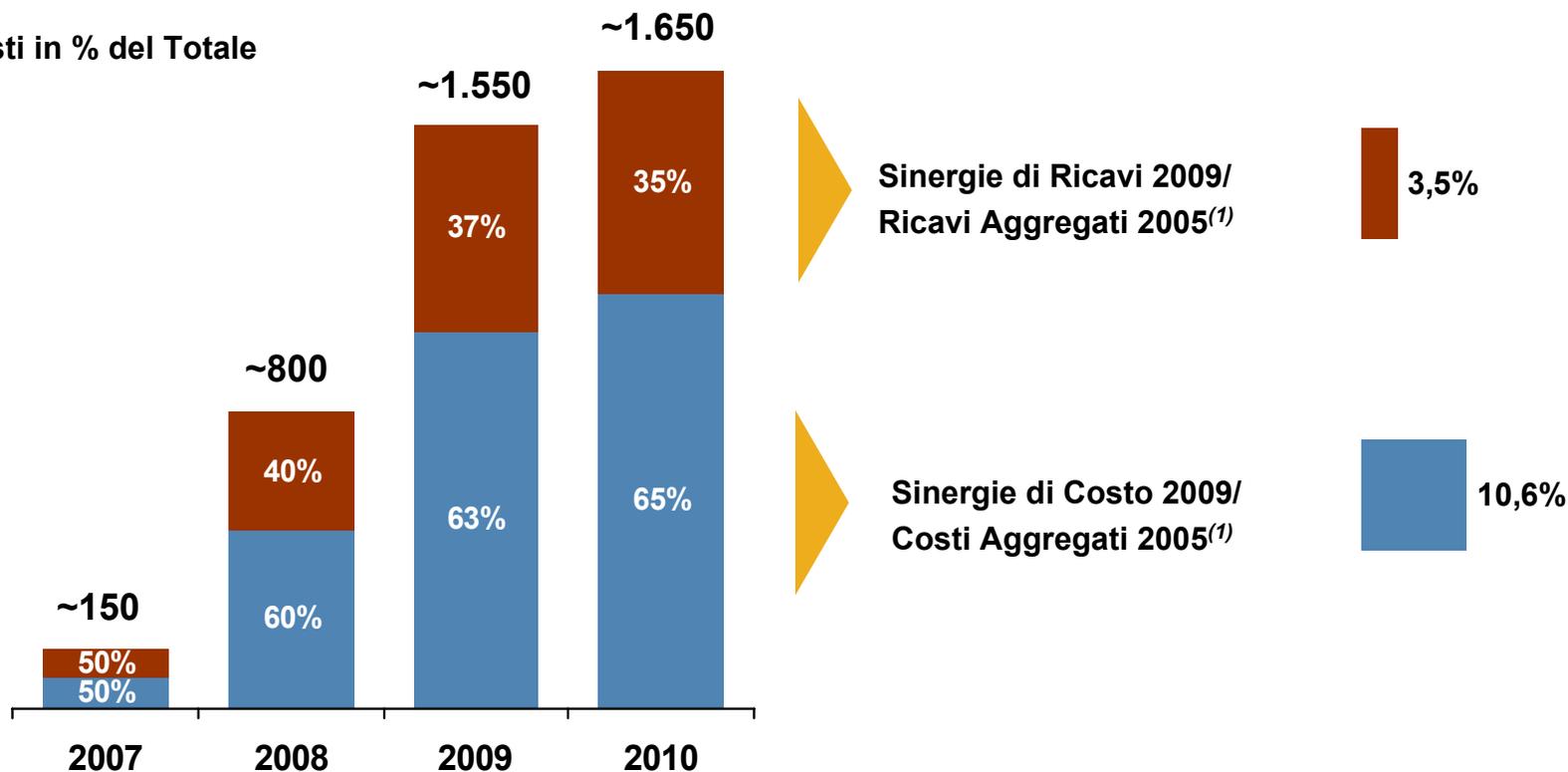
5. Creazione di Valore

6. Processo di Integrazione
7. Considerazioni Conclusive

Sinergie per €1,6mld entro il 2009, con ulteriori ~€100mIn nel 2010

Sinergie Pre-Tasse (€mln)

- Ricavi in % del Totale
- Costi in % del Totale

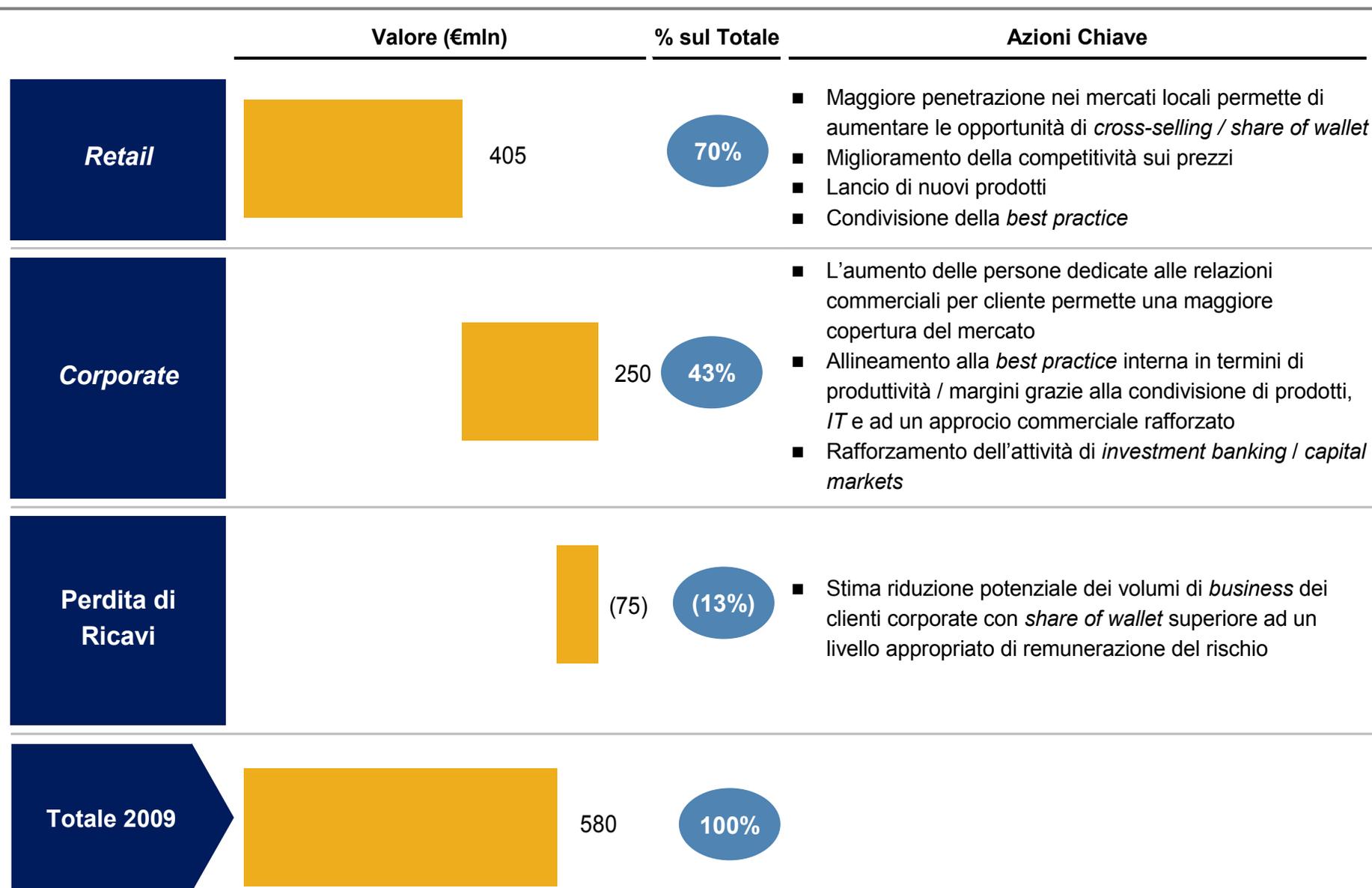


(1) Dati pro-forma per l'annunciata cessione di filiali / partecipazioni bancarie a Crédit Agricole

Composizione Sinergie di costo ed azioni chiave

| | Valore (€mln) | % sul Totale | Azioni Chiave |
|---|---------------|--------------|---|
| IT | 270 | 28% | <ul style="list-style-type: none"> ■ Unificazione delle strutture <i>IT</i> ■ Razionalizzazione nella gestione del <i>software / hardware</i> e degli <i>info provider</i> |
| Funzioni Centrali | 140 | 14% | <ul style="list-style-type: none"> ■ Integrazione e razionalizzazione della nuova struttura aggregata |
| Spese Amministrative | 310 | 32% | <ul style="list-style-type: none"> ■ Economie di scala ■ Unificazione delle funzioni di acquisto ■ Rinegoziazione degli accordi di acquisto |
| Back Office / Strutture di Supporto Rete Bancaria | 160 | 16% | <ul style="list-style-type: none"> ■ Integrazione delle strutture di <i>back office</i> a livello centrale e locale ■ Allineamento alla <i>best practice</i> |
| Società Prodotto | 90 | 9% | <ul style="list-style-type: none"> ■ Integrazione delle società prodotto (ad es. Leasint / Intesa Leasing) |
| Rete Internazionale | 10 | 1% | <ul style="list-style-type: none"> ■ Economie di scala nelle banche del Centro-Est Europa in sovrapposizione ■ Integrazione degli uffici internazionali |
| Totale 2009 | 980 | 100% | <p>Sinergie di costo 07-09 legate al personale pari a €360mln, pari al ~7% del costo del personale aggregato 2005, principalmente derivanti dalla razionalizzazione delle funzioni centrali e di <i>back office</i></p> |

Composizione Sinergie di ricavo e azioni chiave



Fattori chiave che rafforzano il potenziale di crescita del Gruppo



Elevato potenziale di crescita del Nuovo Gruppo nel mercato bancario italiano fortemente frammentato

Costi di integrazione stimati per €1,6mld

| | Valore (€mln) | % sul Totale | Descrizione |
|---------------------------|---------------|--------------|--|
| Personale | 1.070 | 69% | <ul style="list-style-type: none"> Costi relativi ai previsti esuberi Costi relativi alla formazione |
| Pubblicità | 80 | 5% | <ul style="list-style-type: none"> Pubblicità istituzionale del Nuovo Gruppo Sviluppo di iniziative commerciali |
| IT | 300 | 19% | <ul style="list-style-type: none"> Hardware / software Write-off Costi collegati (mobilità, training, ecc.) |
| Rebranding e Altro | 100 | 6% | <ul style="list-style-type: none"> Rebranding: dalle filiali alla cancelleria Costi legali e di consulenza |
| Totale 07-09 | 1.550 | 100% | |

Principali obiettivi finanziari aggregati

| | Aggregato 2005 Rettificato ⁽¹⁾ | Esclusi Costi di Ristrutturazione | |
|----------------------------|--|-----------------------------------|-------------|
| | | 2009 | CAGR '05-09 |
| Risultato Operativo (€mld) | 7,2 | 13,4 | 16,9% |
| Utile Netto (€mld) | 3,9 | 7,0 | 14,9% |
| Utile per Azione (EPS) (€) | 0,31 | 0,54 | 14,9% |

Forte creazione di valore con un ulteriore potenziale rendimento derivante dall'eccesso di capitale

(1) Dati pro-forma per l'annunciata cessione di filiali / partecipazioni bancarie a Crédit Agricole (non includendo la plusvalenza) e rettificati escludendo le principali componenti straordinarie

Agenda

1. Elementi Chiave dell'Operazione
2. Logica Industriale
3. L'Accordo con Crédit Agricole
4. *Corporate Governance* e Modello Organizzativo
5. Creazione di Valore
- 6. Processo di Integrazione**
7. Considerazioni Conclusive

Fasi del processo di integrazione

| | Descrizione | Timeline Attesa |
|--|--|---|
|  <p>Fase 1: Accordo di Fusione</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ Creazione di una struttura progettuale di integrazione con riporto diretto al CEO ■ Definizione delle procedure di coordinamento tra le attuali reti di Sanpaolo IMI e Banca Intesa ■ Definizione del nuovo modello divisionale di <i>business</i> | <ul style="list-style-type: none"> ■ Oggi – Fine Anno |
|  <p>Fase 2: Processo di Fusione</p> | <ul style="list-style-type: none"> ■ Nomina del <i>management team</i> ■ Analisi della struttura <i>IT</i> esistente, scelta di un sistema <i>IT</i> target e sviluppo del <i>software</i> ■ Integrazione delle funzioni centrali ■ Migrazione dell'<i>IT</i> e organizzazione | <ul style="list-style-type: none"> ■ 18-24 mesi post fusione |

Completamento della fusione, con la completa realizzazione del modello Banca dei Territori, entro il 2008

Basso rischio di esecuzione

Processo di integrazione con un basso rischio di esecuzione grazie a:

- Natura amichevole della transazione
- Provata esperienza nella gestione di processi di integrazione
- Amministratore Delegato con pieni poteri
- Struttura progettuale di integrazione con riporto diretto all'Amministratore Delegato
- Modelli organizzativi compatibili

Agenda

1. Elementi Chiave dell'Operazione
2. Logica Industriale
3. L'Accordo con Crédit Agricole
4. *Corporate Governance* e Modello Organizzativo
5. Creazione di Valore
6. Processo di Integrazione
- 7. Considerazioni Conclusive**

Considerazioni conclusive

Leader indiscusso in Italia con dimensione europea

Capacità unica di raggiungere i clienti, con elevata penetrazione dei mercati locali, che garantisce uno dei migliori posizionamenti nel sistema bancario europeo

Significativa generazione di sinergie anche per il carattere domestico dell'Operazione

Basso rischio di esecuzione per effetto della natura amichevole dell'Operazione, la dimostrata esperienza nella gestione di integrazioni e modelli organizzativi compatibili

La creazione di valore per tutti gli stakeholder come principale impegno