

# Risultati 2025



**Il miglior anno di sempre, preparando  
la strada per il nuovo Piano di Impresa**

**Sofferenze quasi azzerate**

**La Banca più resiliente d'Europa**

*Leader nel Wealth Management  
Protection & Advisory*

# Agenda

## Messaggi chiave

2025: il miglior anno di sempre

Appendice: Piano di Impresa 2022-2025 completato con successo

# Risultati 2025: un anno eccellente

<b>Redditività ai vertici di settore</b>	<b>€9,3mld</b> <b>18%</b> <b>&gt;€1mld</b>	<b>Risultato netto</b> , il miglior anno di sempre, con livello record per Commissioni e Attività assicurativa <b>ROE</b> , con <b>22% ROTE</b> <b>Utile pre-tasse</b> allocato per avere successo nei prossimi anni
<b>Gestione efficace dei Costi</b>	<b>42,2%</b>	<b>Cost/Income ratio</b> più basso di sempre, ai vertici in Europa
<b>Banca Zero-NPL</b>	<b>0,8%</b>	<b>NPL ratio netto<sup>(1)</sup></b> ai minimi storici, con <b>Sofferenze quasi azzerate</b>
<b>Patrimonializzazione estremamente solida</b>	<b>&gt;13,9%</b>	<b>CET1 ratio<sup>(2)</sup></b> , in crescita di ~110pb nel 2025 <sup>(3)</sup> , 14,1% non tenendo in considerazione l'impatto di ~20pb della Legge di Bilancio italiana (€570mln)
<b>Creazione e distribuzione di valore elevata e sostenibile</b>	<b>€6,5mld</b> <b>€2,3mld</b> <b>7,5%</b>	Dividendi <b>cash<sup>(4)</sup></b> , di cui €3,2mld pagati a novembre 2025 <b>Buyback</b> da lanciare a luglio <sup>(5)</sup> , in aggiunta ai €2mld di <b>buyback</b> concluso a ottobre 2025 <b>Dividend yield<sup>(6)</sup></b>
<b>Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale</b>	<b>€1,0mld</b>	<b>Contributo</b> già investito <sup>(7)</sup> <b>per contrastare la povertà e ridurre le disuguaglianze</b>

(1) Secondo la definizione EBA

(2) ~13,2% considerando €2,3mld di **buyback** da lanciare a luglio, soggetto all'approvazione degli azionisti

(3) Vs 1.1.25 post impatto da Basilea 4 e tenendo in considerazione l'impatto di ~20pb della Legge di Bilancio italiana (€570mln)

(4) €3.234mln pagati come *interim dividend* il 26.11.25 (€18,6 centesimi per azione) e €3.309mln da pagare a maggio 2026 (€19,0 centesimi per azione), pari a €37,6 centesimi per azione per il 2025

(5) Soggetto all'approvazione degli azionisti

(6) Basato sul prezzo medio del titolo ISP nel 2025. Soggetto all'approvazione degli azionisti

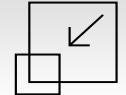
(7) Nel periodo 2023-2025 (di cui €0,3mld nel 2025), inclusi costi di struttura pari a ~€0,35mld relativi alle Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti

# Conseguita pienamente la nostra *Guidance* di Risultato netto 2025...

## Guidance 2025



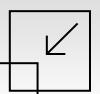
**Aumento dei ricavi, gestiti in modo integrato**



**Riduzione dei Costi, nonostante gli investimenti in tecnologia**



**Basso Costo del rischio**



**Minori Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo**

## Risultati 2025

**+0,6%**  
vs 2024



**-0,6%**  
vs 2024



**26pb<sup>(1)</sup>**



**-€0,2mld**  
vs 2024



## Risultato netto 2025 vs Guidance 2025

€ mld

**9,3**

**Risultato netto  
2025**

Ben oltre  
€9mld includendo le  
azioni manageriali  
del 4trim.

**Guidance  
Risultato netto  
2025**

(1) Escludendo accantonamenti addizionali per favorire il *de-risking*/rafforzare lo Stato patrimoniale

# ... e superati gli obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025...

	Risultati 2025	Obiettivi Piano di Impresa 2022-2025
Risultato netto	<b>€9,3mld</b>	<b>€6,5mld</b> obiettivo del Piano di Impresa per il 2025
Cost/Income ratio	<b>42,2%</b>	<b>46,4%</b> obiettivo del Piano di Impresa per il 2025
Investimenti in tecnologia	<b>€5,6mld</b>	<b>€5,0mld</b> obiettivo del Piano di Impresa per il 2022-2025
NPL ratio netto <sup>(1)</sup>	<b>0,8%</b>	<b>~1%</b> nell'orizzonte del Piano di Impresa
CET1 ratio	<b>&gt;13,9%<sup>(2)</sup></b>	<b>&gt;12%</b> nell'orizzonte del Piano di Impresa
Distribuzione di valore	<b>€33,4mld</b> distribuzione per il 2021-2025 <sup>(3)</sup>	<b>&gt;€22mld</b> obiettivo di distribuzione per il 2021-2025 <sup>(3)</sup> , con ogni eventuale ulteriore distribuzione che sarà valutata di anno in anno a partire dal 2023

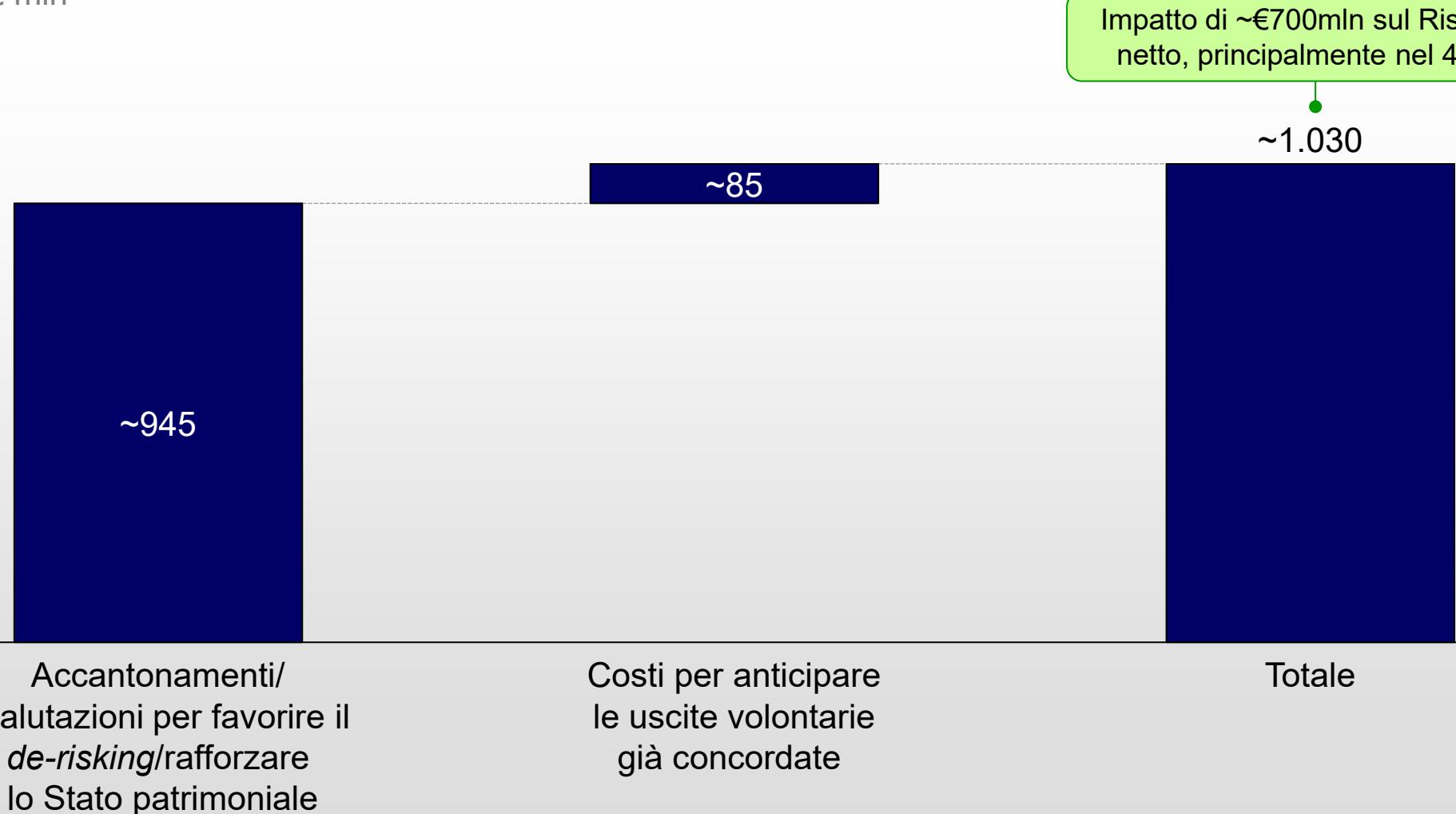
(1) Secondo la definizione EBA

(2) Post impatto di ~20pb della Legge di Bilancio italiana (€570mln). ~13,2% considerando €2,3mld di *buyback* da lanciare a luglio, soggetto all'approvazione degli azionisti

(3) Secondo il principio di competenza

# ... allocando >€1mld a valere sull'Utile pre-tasse 2025 per rafforzare la redditività futura

Pre-tasse, € mln



**Ben preparati per avere successo in ogni scenario**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# Performance 2025 eccellente, preparando la strada per il nuovo Piano di Impresa

**€9,3mld di Risultato netto (+8% vs 2024), il miglior anno di sempre, con >€1mld di Utile pre-tasse allocato per avere successo nei prossimi anni**

**CET1 ratio in aumento di ~110pb<sup>(1)</sup> nel 2025 a >13,9%<sup>(2)</sup> (+>125pb a 14,1% non tenendo in considerazione l'impatto della Legge di Bilancio italiana)**

**€6,5mld di dividendi cash<sup>(3)</sup> (di cui €3,3mld da pagare a maggio) e €2,3mld di buyback<sup>(4)</sup> per il 2025**

**Il miglior anno e miglior 4trim. di sempre per i Proventi operativi netti e il Risultato della gestione operativa**

**Anno record per le Commissioni (+6% vs 2024) e l'Attività assicurativa (+5% vs 2024)**

**4trim.25, il miglior trimestre di sempre per le Commissioni (+10% vs 4trim.24)**

**Crescita significativa delle Attività finanziarie della clientela a ~€1.500 miliardi (+€75mld<sup>(5)</sup> vs 2024, di cui +€46mld<sup>(5)</sup> nel 4trim.)**

**Costi in calo su base annua con, al contempo, forti investimenti in tecnologia, e il Cost/Income ratio più basso di sempre al 42,2%**

**Stock, ratio e flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici, con Sofferenze quasi azzerate e stock di Crediti deteriorati netti in calo a soli €3,9mld**

**Creazione e distribuzione di valore elevata e in aumento, con ulteriore rafforzamento dello Stato patrimoniale**

(1) Vs 1.1.25 post impatto Basilea 4

(2) ~13,2% considerando €2,3mld di buyback da lanciare a luglio. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(3) €3.234mln pagati come *interim dividend* il 26.11.25 (€18,6 centesimi per azione) e €3.309mln da pagare a maggio 2026 (€19,0 centesimi per azione), pari a €37,6 centesimi per azione per il 2025

(4) Da lanciare a luglio. Soggetto all'approvazione degli azionisti

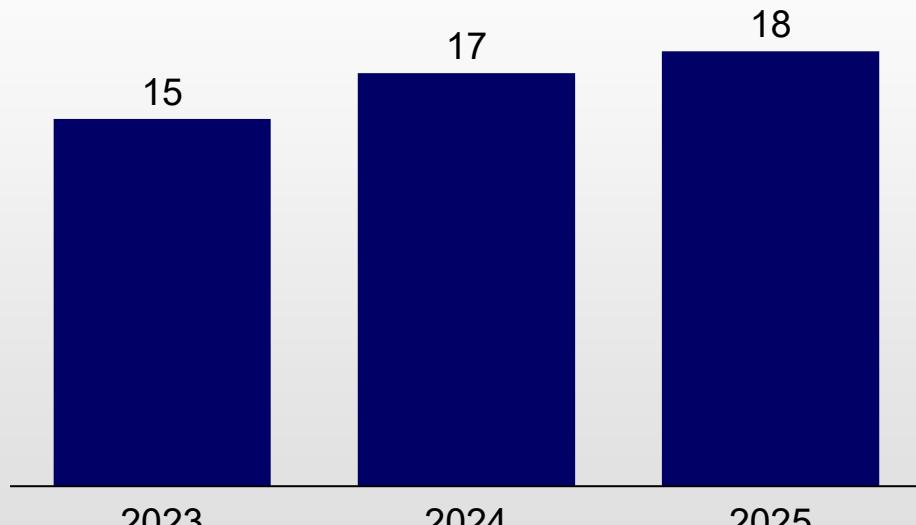
(5) €56mld e €27mld rispettivamente, non considerando €19mld relativi a un Cliente istituzionale precedentemente classificato in Debiti verso banche

# Creazione e distribuzione di valore elevata, in aumento e sostenibile

Il miglior anno di sempre, con *ROE/ROTE* in crescita...

*ROE*<sup>(1)</sup>, %

x *ROTE*<sup>(2)</sup>, %

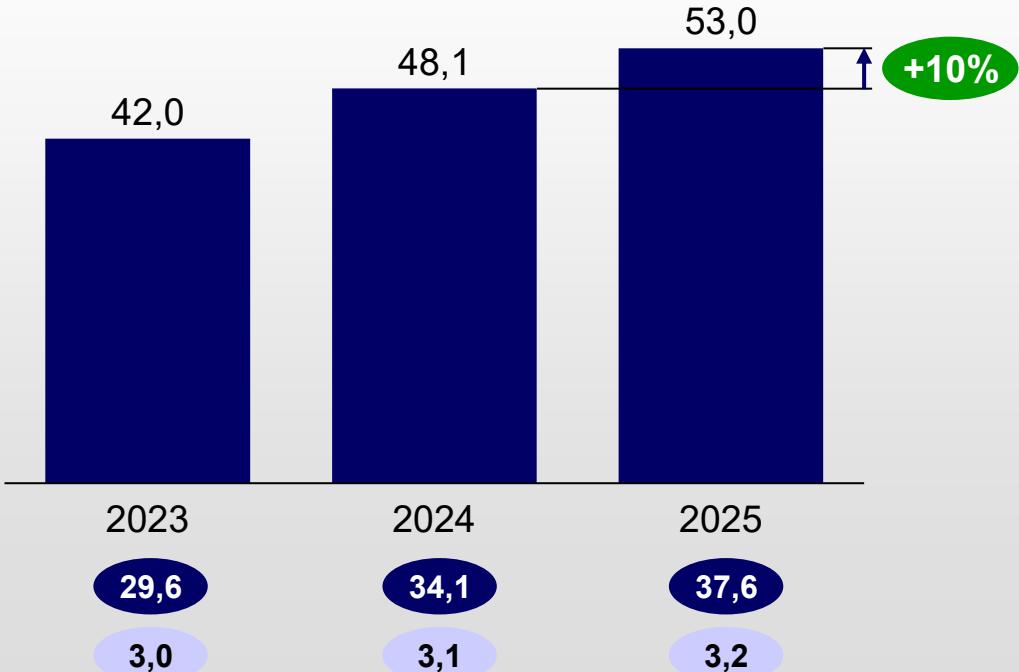


... e un incremento significativo di *EPS*, *DPS* e *TBVPS*

*EPS*<sup>(3)</sup>, € centesimi

x *DPS*, € centesimi

x *Tangible book value per share*<sup>(4)</sup>, €



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

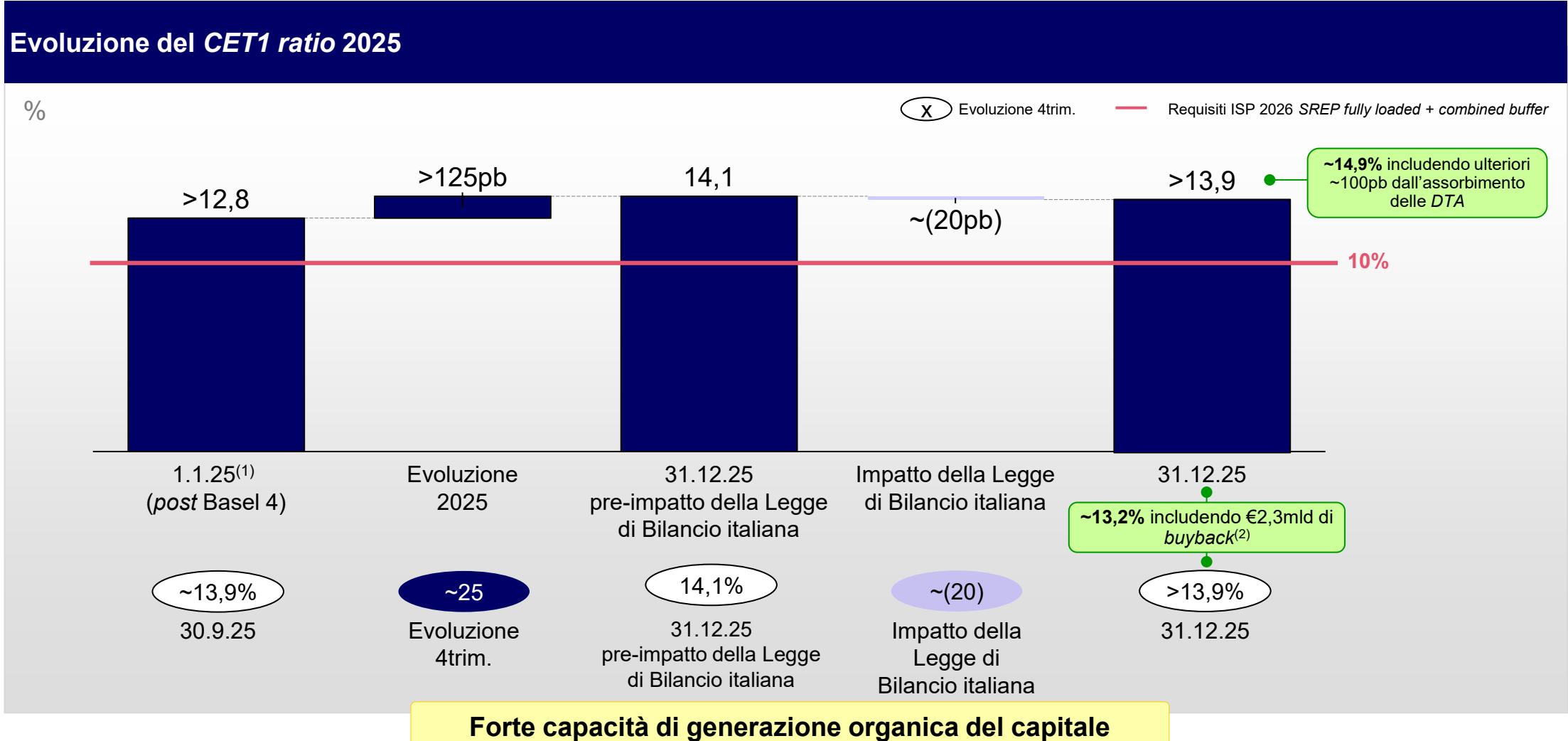
(1) Risultato netto rapportato al patrimonio netto di fine periodo. Il patrimonio netto non include gli AT1 e il Risultato netto

(2) Risultato netto rapportato al patrimonio netto tangibile di fine periodo (patrimonio netto dopo la deduzione dell'avviamento e delle altre attività immateriali al netto delle relative passività fiscali differite). Il patrimonio netto non include gli AT1 e il Risultato netto

(3) Basato sul numero medio di azioni ISP nel 2025

(4) Escludendo gli AT1, *TBVPS* pari a €2,5 nel 2023, €2,6 nel 2024 e €2,7 nel 2025

# Patrimonializzazione estremamente solida e in crescita significativa



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

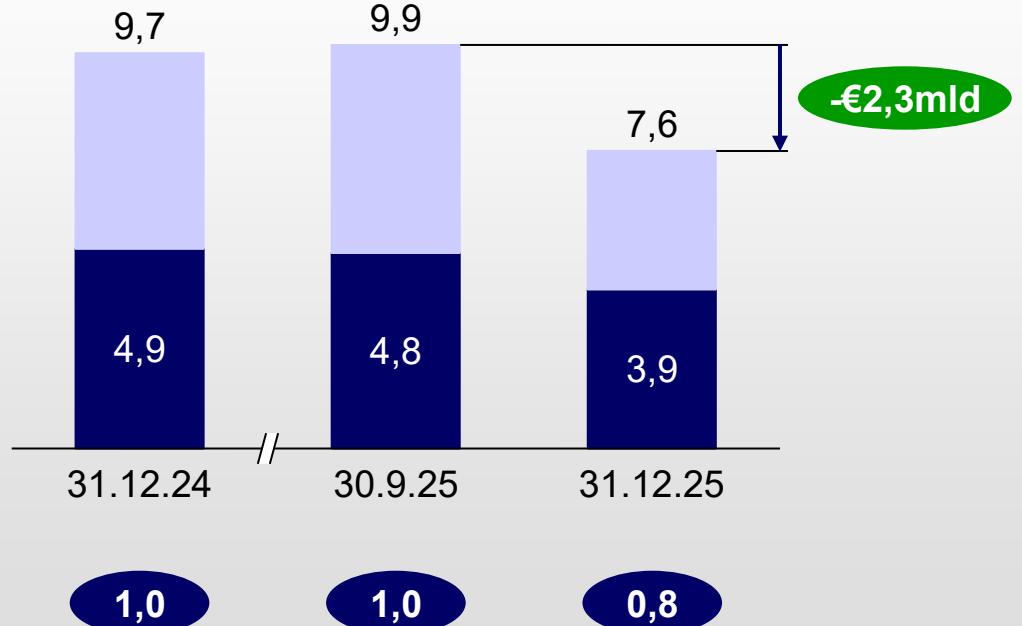
(1) Post impatto di >40pb di Basilea 4 e prendendo in considerazione €2mld di buyback concluso ad ottobre 2025

(2) Da lanciare a luglio. Soggetto all'approvazione degli azionisti

# Status di Banca Zero-NPL ulteriormente rafforzato nel 4trim., con Sofferenze quasi azzerate

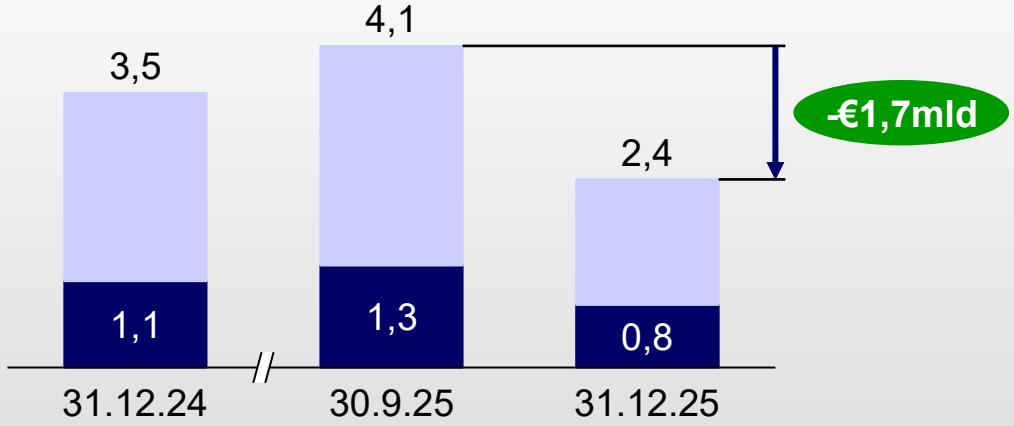
## Stock di Crediti deteriorati

€ mld █ NPL netto x NPL ratio netto<sup>(1)</sup>, %



## Stock di Sofferenze

€ mld █ Sofferenze nette



**Portafoglio crediti ben diversificato, con nessuna esposizione ad un singolo settore di attività economica superiore al 5% degli Impieghi alla clientela**

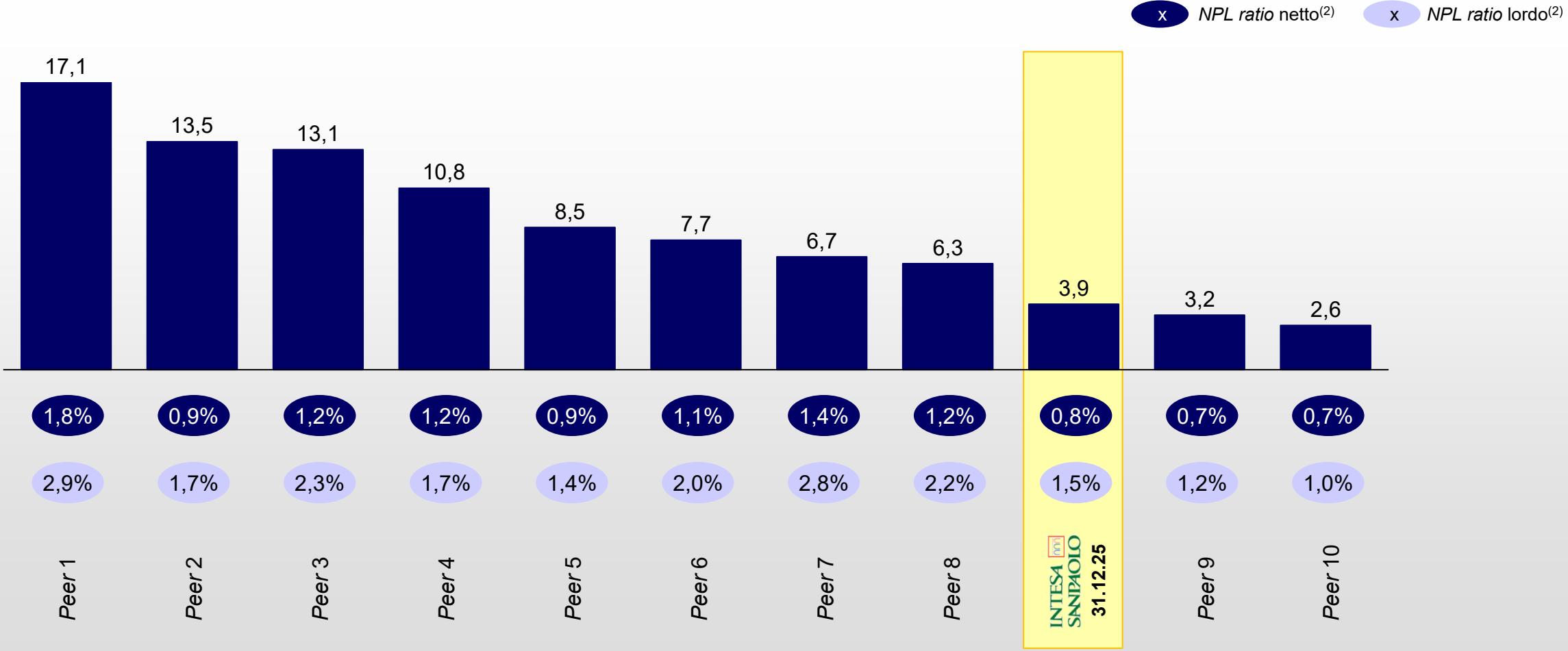
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) In base alla definizione EBA

# ISP è tra le migliori banche in Europa per stock e ratio di Crediti deteriorati

## Stock di Crediti deteriorati netti per le principali banche europee<sup>(1)</sup>

€ mld



(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: Deutsche Bank, ING Group e Nordea (dati al 31.12.25); Crédit Agricole Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.9.25); BBVA, BNP Paribas, Commerzbank e Santander (dati al 30.6.25)

(2) Secondo la definizione EBA. Dati al 30.6.25

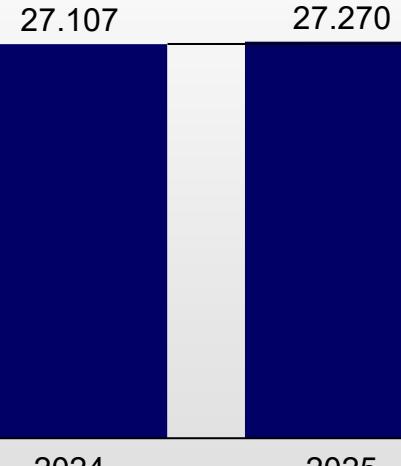
Fonte: EBA Transparency Exercise, Investor presentations, comunicati stampa, conference call e dati di bilancio

# Ricavi in crescita, gestiti in modo integrato per creare valore

## Proventi operativi netti

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



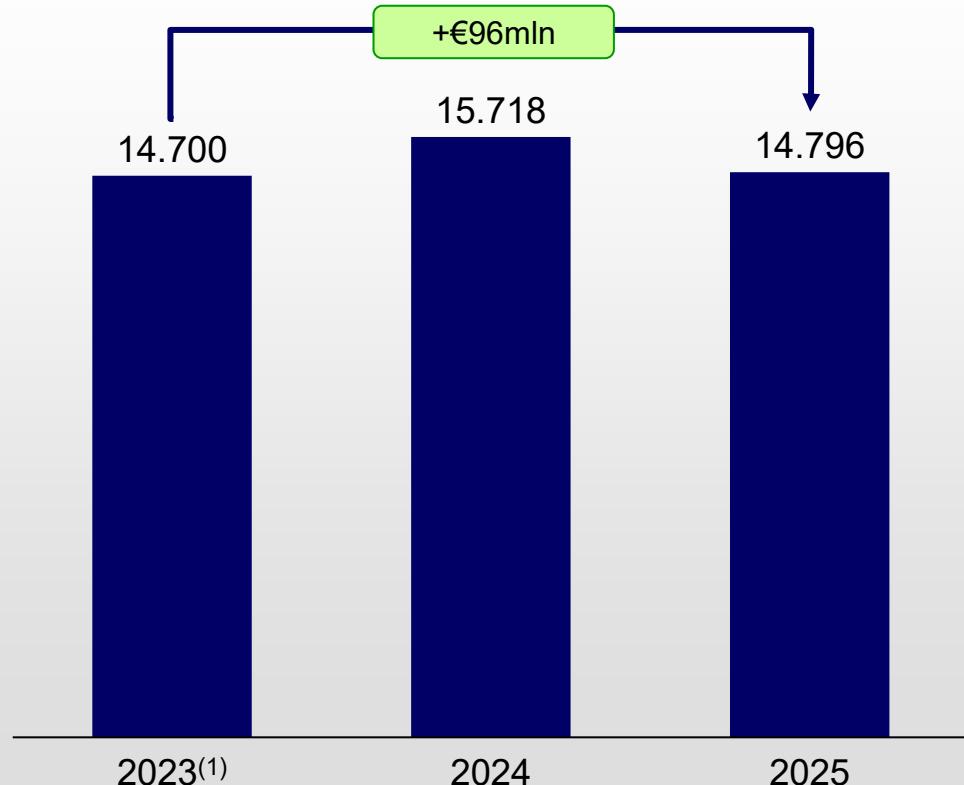
**Modello di *business* ben diversificato e resiliente**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# Interessi netti resilienti, al di sopra dei livelli del 2023

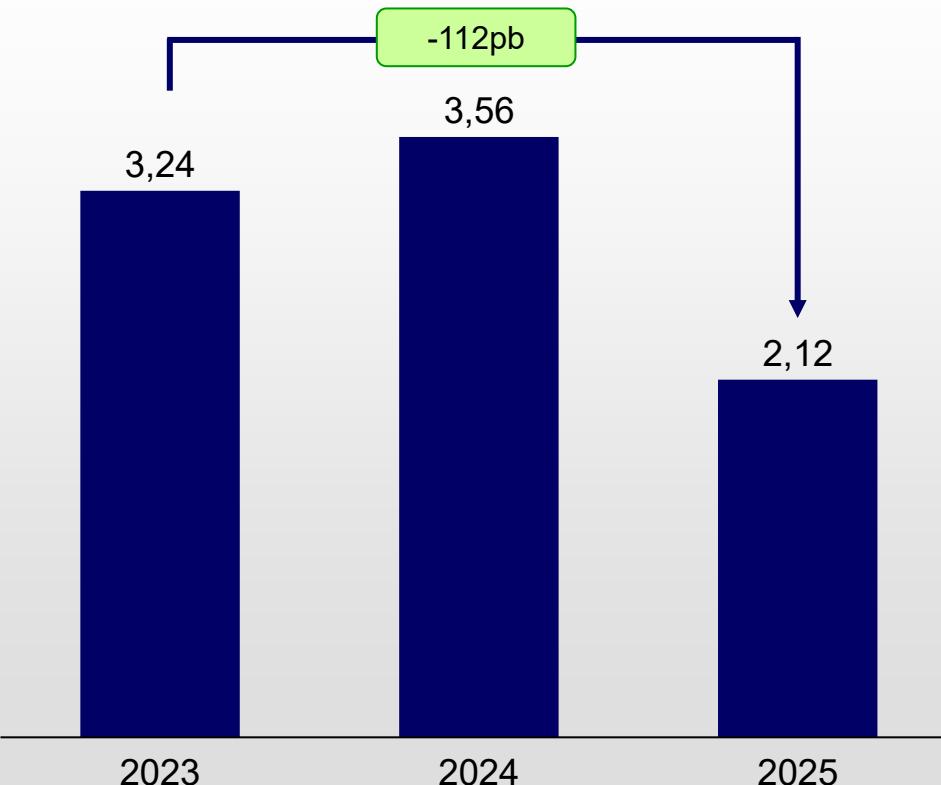
## Interessi netti solidi e resilienti...

€ mln



## ... nonostante il forte calo dell'Euribor

%, Euribor 1M (dati medi)



**Crescita attesa nel 2026 anche grazie all'*hedging* delle poste a vista e la crescita dei volumi**

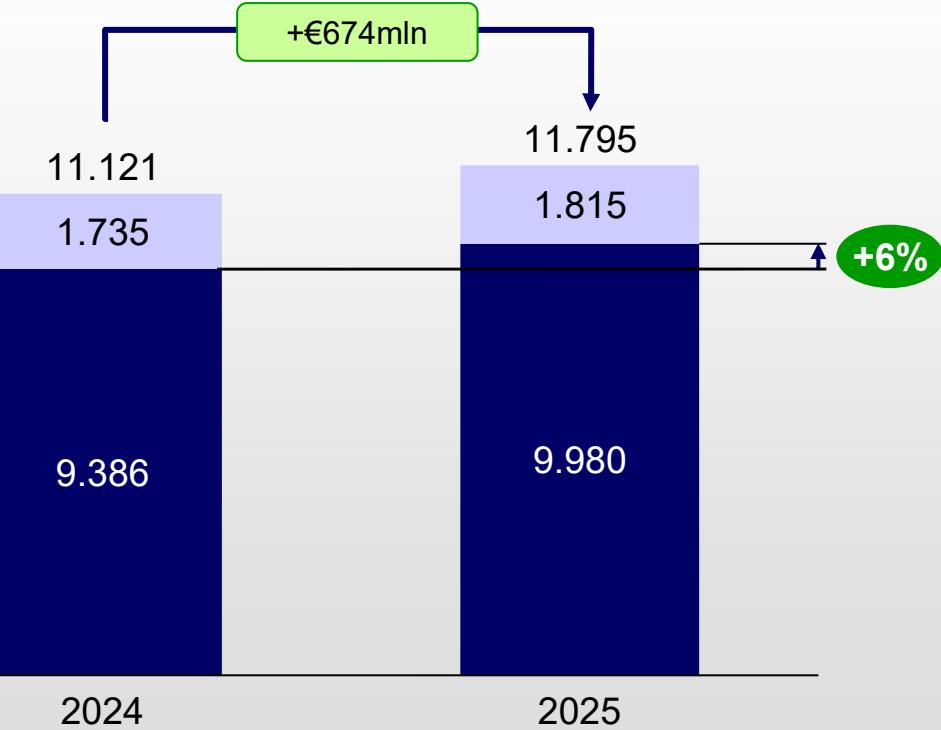
(1) Dato 2023 rieposto per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

# Il miglior anno di sempre per le Commissioni e l'Attività assicurativa

Forte crescita nel 2025...

€ mln

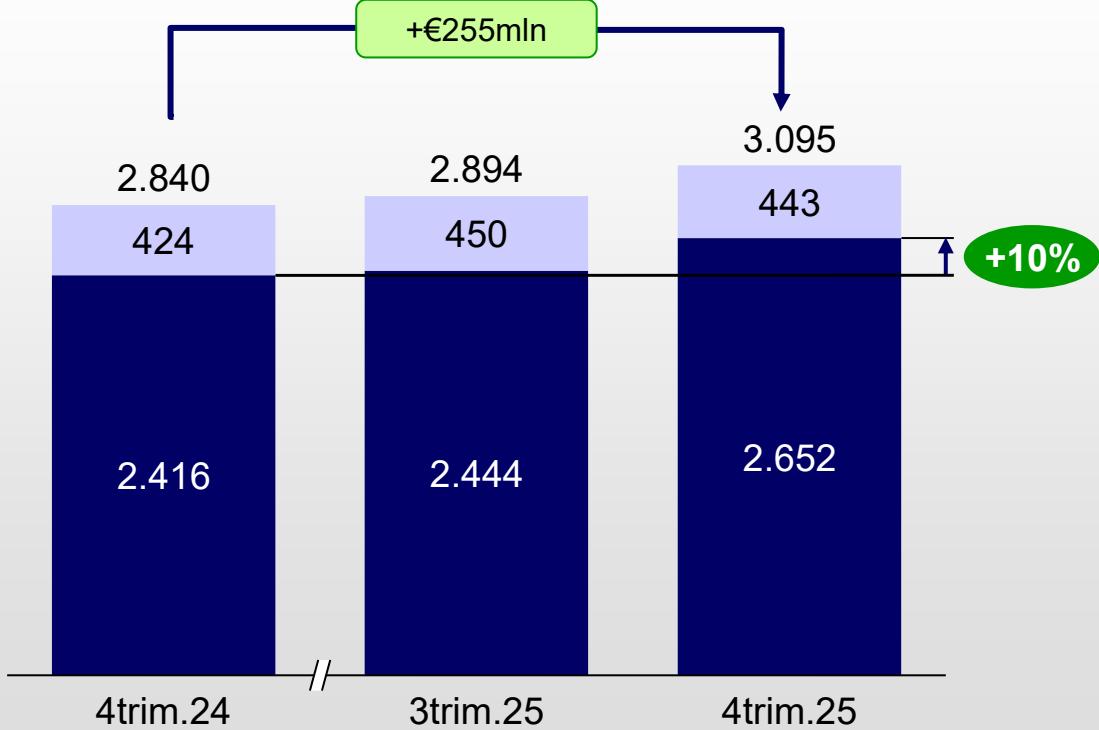
Attività assicurativa    Commissioni nette



... con un'eccellente performance nel 4trim.

€ mln

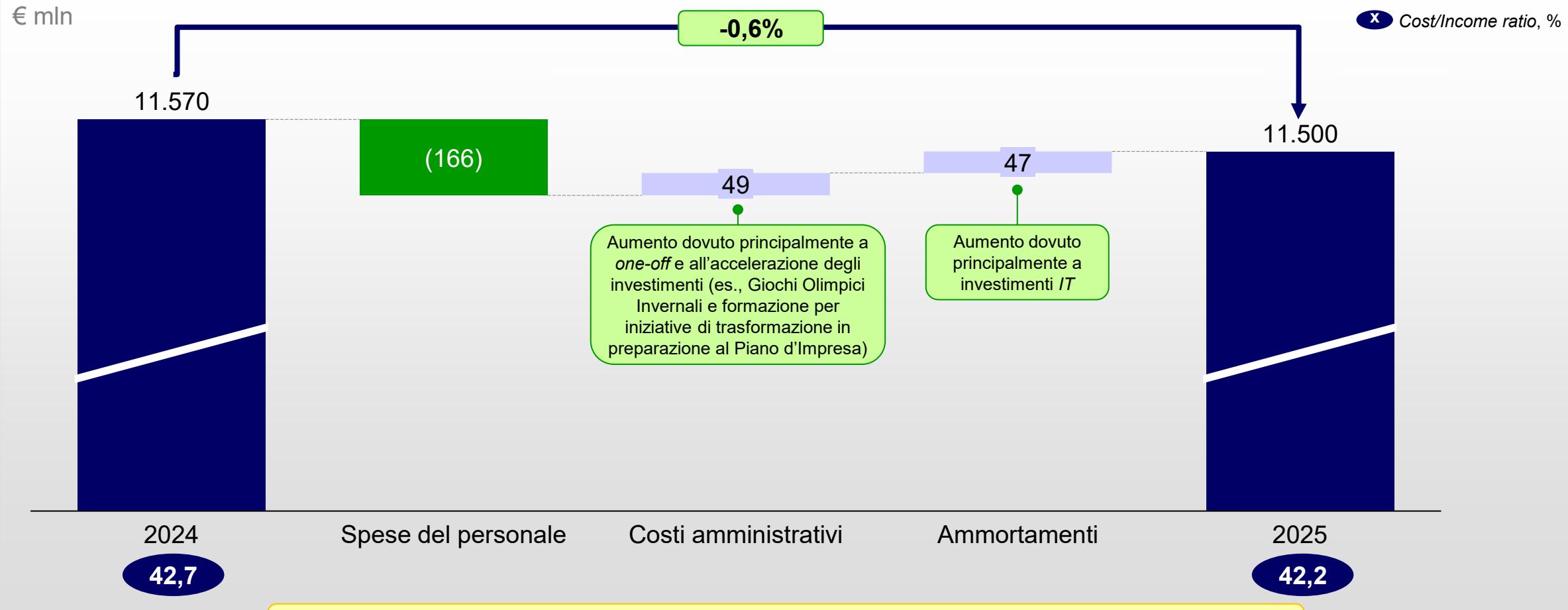
Attività assicurativa    Commissioni nette



Crescita principalmente trainata dall'Attività di gestione, intermediazione e consulenza e dal ramo Danni

# Costi in calo investendo al contempo in misura significativa in tecnologia

## Costi operativi



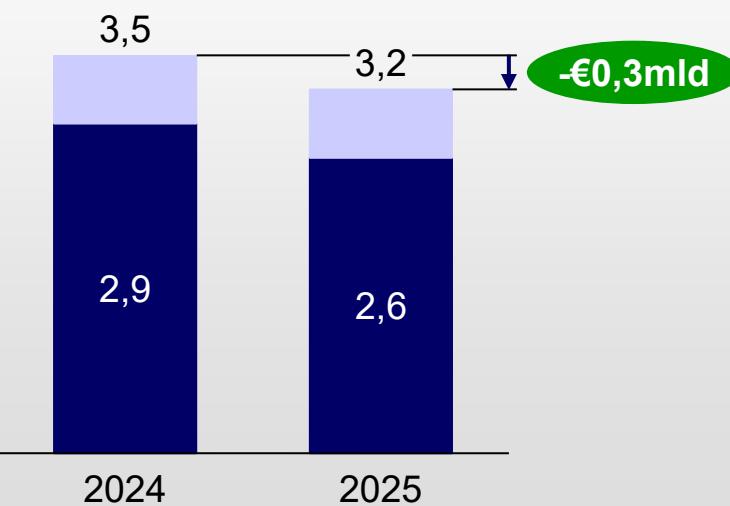
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# Basso Costo del rischio, con flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici e overlay stabili

## Flussi di Crediti deteriorati<sup>(1)</sup> da Crediti in bonis

€ mld

Flussi netti<sup>(2)</sup>

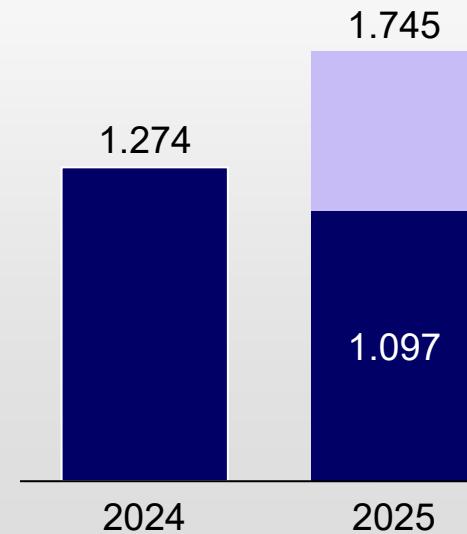


**Origination di elevata qualità**

## Rettifiche nette su crediti

€ mln

Accantonamenti addizionali per favorire il *de-risking* e rafforzare lo Stato patrimoniale

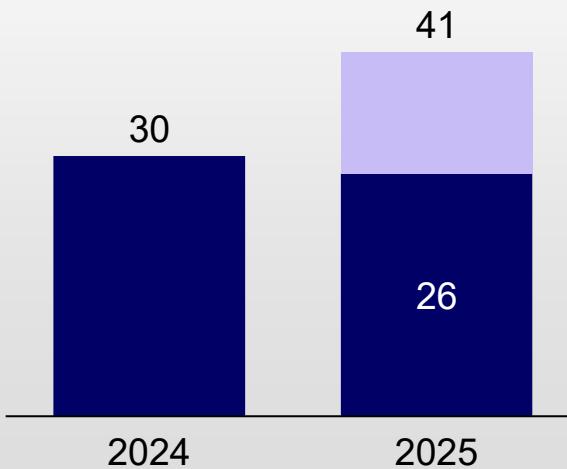


**Overlay stabili a €0,9mld**

## Costo del rischio

pb

Accantonamenti addizionali per favorire il *de-risking* e rafforzare lo Stato patrimoniale



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

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

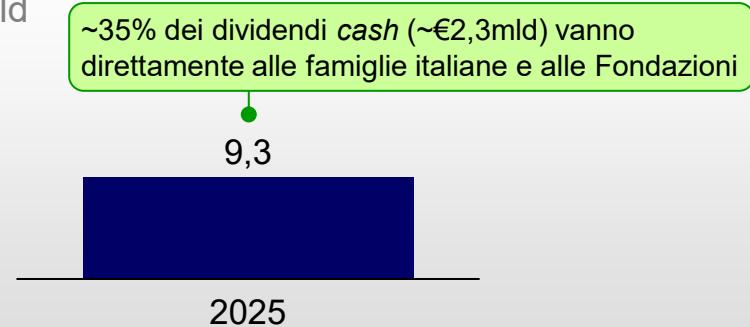
(1) Flussi in ingresso a Crediti deteriorati (Sofferenze, Inadempienze probabili, Scaduti e sconfinanti) da Crediti in bonis

(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

# La nostra eccellente performance porta benefici a tutti i nostri **stakeholder**

## Azionisti

Risultato netto, € mld



**€6,5mld di dividendi cash<sup>(1)</sup> + €2,3mld di buyback<sup>(2)</sup>**

## Dipendenti

Spese del personale, € mld



ISP riconfermata come **Top Employer Europe 2026<sup>(3)</sup>** e **Top Employer Italy<sup>(3)</sup>** rispettivamente per il secondo e il quinto anno consecutivo

## Settore pubblico

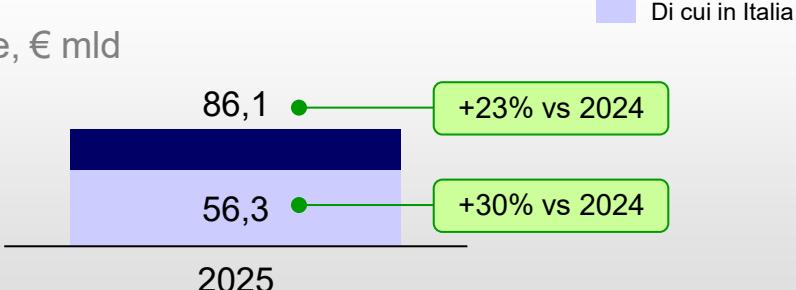
Imposte<sup>(4)</sup>, € mld

€5,5mld considerando €0,6mld di impatto sul capitale della Legge di Bilancio italiana



## Famiglie e imprese

Erogazioni credito a medio-lungo termine, € mld



**~2.850 imprese italiane aiutate a tornare in bonis<sup>(5)</sup> nel 2025 (~146.800 dal 2014)**

(1) Di cui €3.234mln pagati come *interim dividend* il 26.11.25 (€18,6 centesimi per azione) e €3.309mln da pagare a maggio 2026 (€19,0 centesimi per azione), pari a €37,6 centesimi per azione per il 2025

(2) Da lanciare a luglio. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(3) Da *Top Employers Institute*

(4) Dirette e indirette

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

# ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario...

Redditività resiliente, patrimonializzazione estremamente solida anche in scenari avversi, così come dimostrato dallo *stress test* EBA, *leverage* basso e forte liquidità

**Modello di *business* ben diversificato e resiliente, con ricavi gestiti in modo integrato per creare valore**

**Cost/Income ratio** basso nonostante investimenti significativi in tecnologia (€5,6mld realizzati<sup>(1)</sup> e ~2.430 specialisti *IT* assunti<sup>(1)</sup>)

**Elevata flessibilità strategica nella gestione dei Costi anche grazie all'accelerazione nella nostra trasformazione tecnologica**

**Banca Zero-NPL con Sofferenze quasi azzerate, *NPL ratio* netto pari allo 0,8%<sup>(2)</sup> e *overlay* pari a €0,9mld**

**Portafoglio crediti ben diversificato, *origination* di elevata qualità e gestione proattiva del credito ai vertici del settore**

**Esposizione in Russia quasi azzerata e adeguatamente coperta**

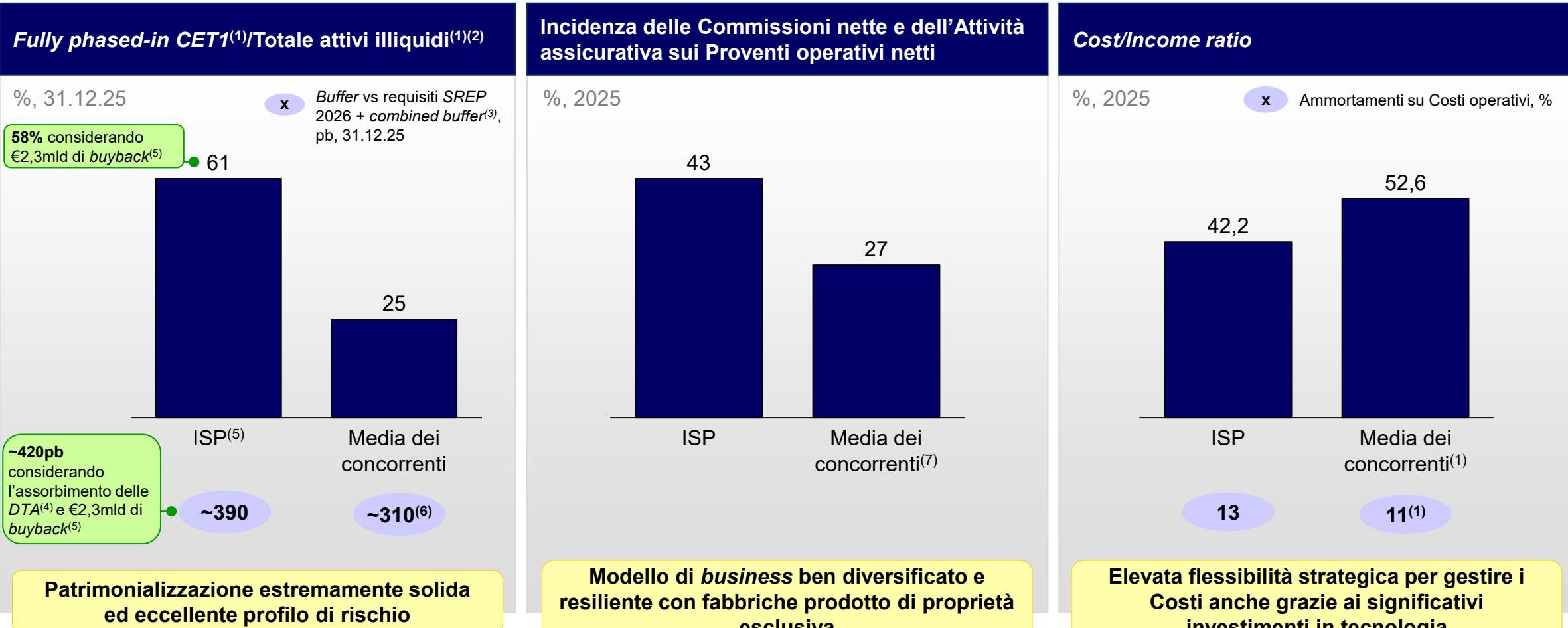
***Management team* esperto, motivato e coeso con un'esperienza consolidata nel rispettare gli impegni**

***Leadership* in tecnologia, profilo di rischio, gestione dei Costi e nelle attività di *Wealth Management, Protection & Advisory***

(1) Nel periodo 2022-2025

(2) Secondo la definizione EBA

# ... ed è meglio posizionata rispetto ai concorrenti



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

(2) Totale attivi illiquidi include stock di Crediti deteriorati netti, attivi di Livello 2 e Livello 3

(3) Calcolato come la differenza tra il *fully phased-in CET1 ratio* vs requisiti SREP 2026 + *combined buffer*, considerando i *macroprudential capital buffer* e stimando il *Countercyclical Capital Buffer* e il *Systemic Risk Buffer*

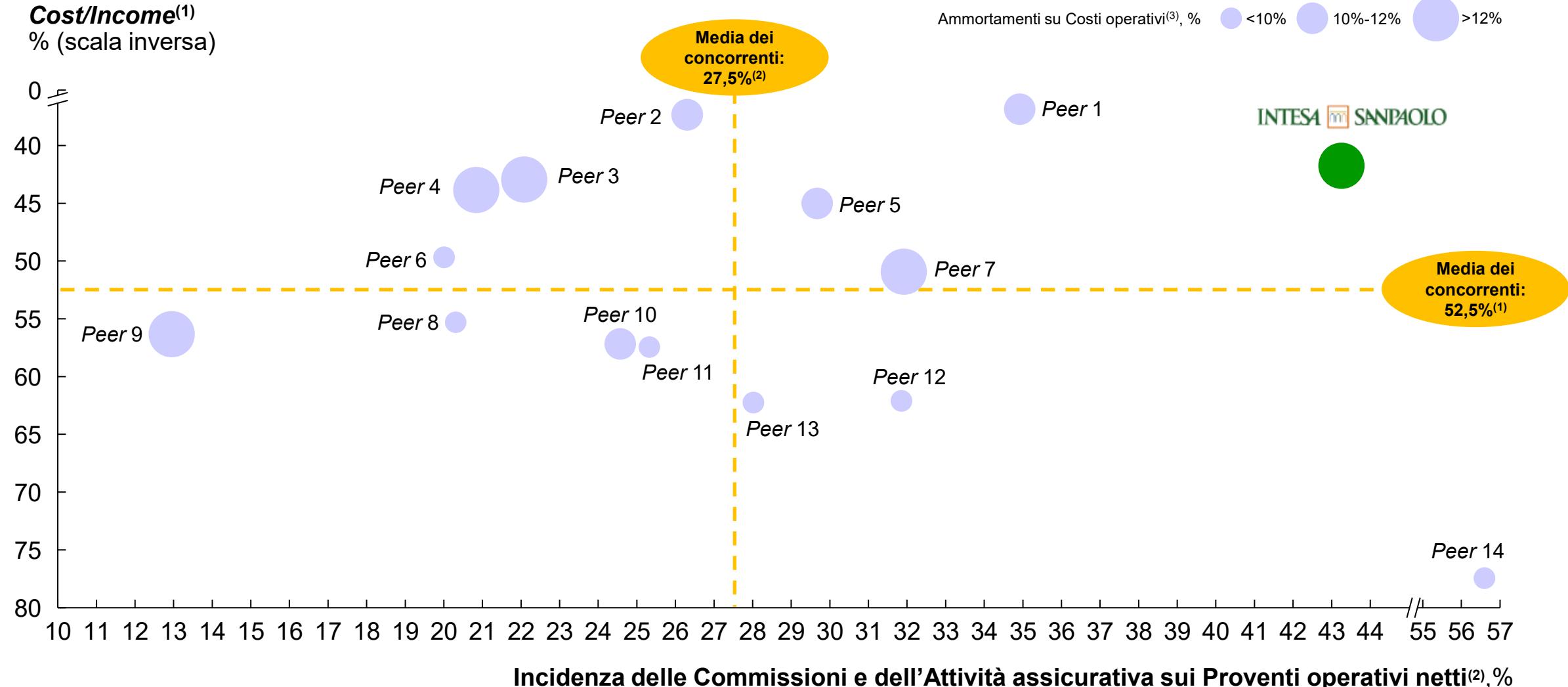
(4) E la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo

(5) Da lanciare a luglio, soggetto all'approvazione degli azionisti

(6) Campione (ultimi dati disponibili): BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander, Société Générale e UniCredit

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

# Modello di business unico ed efficiente focalizzato sulle Commissioni, supportato fortemente dagli investimenti in tecnologia



(1) Campione: Deutsche Bank, ING Group, Lloyds Banking Group e Nordea (dati al 31.12.25); Barclays, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, HSBC, Santander, Société Générale, Standard Chartered, UBS e UniCredit (dati al 30.9.25)

(2) Campione: Deutsche Bank, ING Group, Lloyds Banking Group e Nordea (dati al 31.12.25); BBVA, Commerzbank, HSBC, Santander, Standard Chartered, UBS e UniCredit (dati al 30.9.25); Barclays, BNP Paribas e Société Générale (dati al 30.6.25)

(3) Campione: Nordea (dati al 31.12.25); BBVA, Commerzbank, Santander, Standard Chartered, UBS e UniCredit (dati al 30.9.25); Barclays, BNP Paribas, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group e Société Générale (dati al 30.6.25); Deutsche Bank (dati al 31.12.24)

# Pronti a conseguire un Risultato netto 2026 di ~€10mld



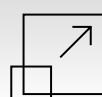
Aumento dei ricavi principalmente trainato dalle Commissioni e dall'Attività assicurativa



Costi stabili



Significativa riduzione degli accantonamenti



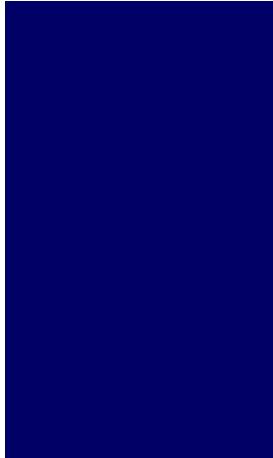
Aumento della tassazione (dovuto alla Legge di Bilancio italiana) e dei Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo



## Guidance di Risultato netto 2026

€ mld

~10



Risultato netto  
2026

- Crescita di *DPS* ed *EPS*
- 95% *payout*<sup>(1)</sup> totale (75% *cash* e 20% *buyback*<sup>(2)</sup>)
- *Dividend yield*<sup>(3)</sup> >7%, ai vertici in Europa

(1) Sul Risultato netto contabile, soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti

(2) Se il *CET1 ratio* è >12,5% e non sono disponibili opzioni di allocazione del capitale su iniziative di crescita esterna a più elevato *ROI* (focalizzate su *Wealth Management*). Soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti

(3) Basato su: prezzo delle azioni ISP al 30.1.26, *cash payout ratio* del 75% e la *Guidance* di Risultato netto 2026 a ~€10mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

# Agenda

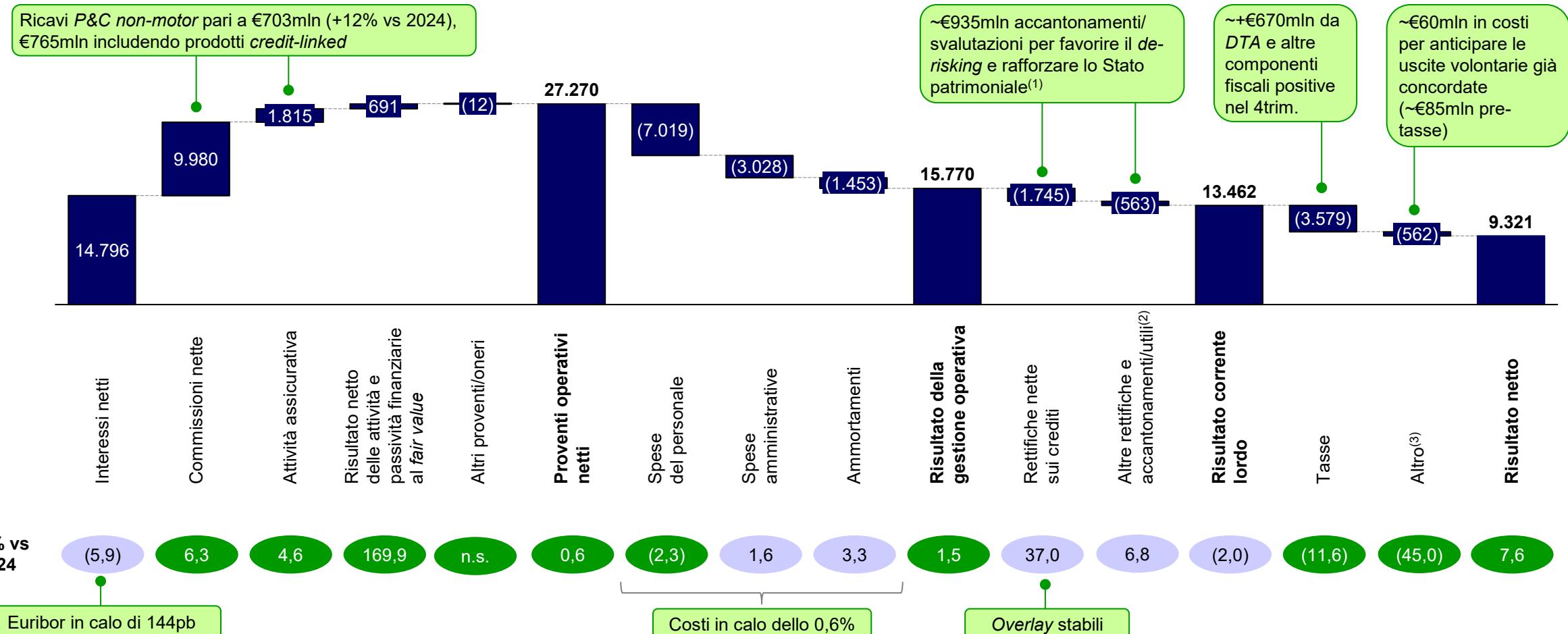
Messaggi chiave

**2025: il miglior anno di sempre**

Appendice: Piano di Impresa 2022-2025 completato con successo

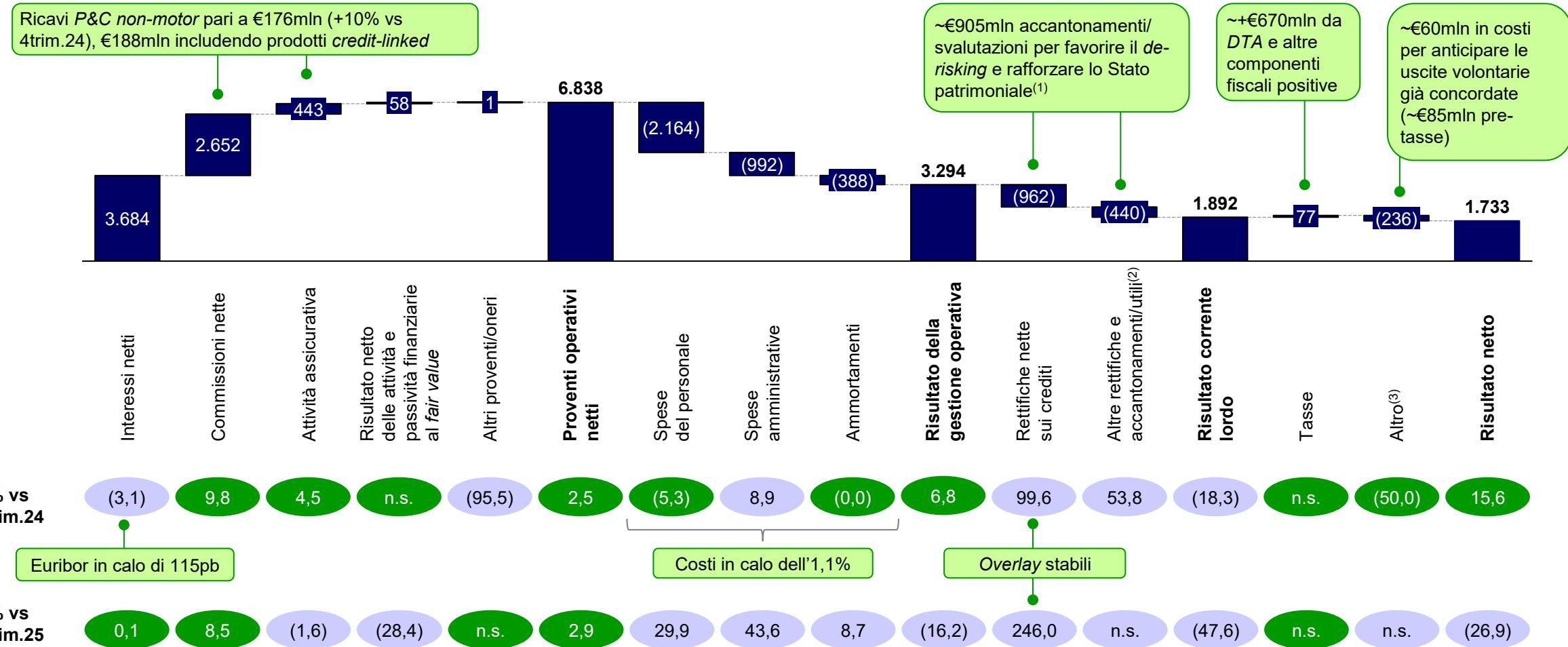
# 2025: €9,3mld di Risultato netto, preparando la strada per avere successo nei prossimi anni

2025 CE; € mln



# 4trim.25: il miglior trimestre di sempre per le Commissioni e >€1mld di Utile pre-tasse allocato per avere successo nel futuro

4trim.25 CE; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) ~€915mln includendo ~€10mln di svalutazioni incluse negli Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)

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

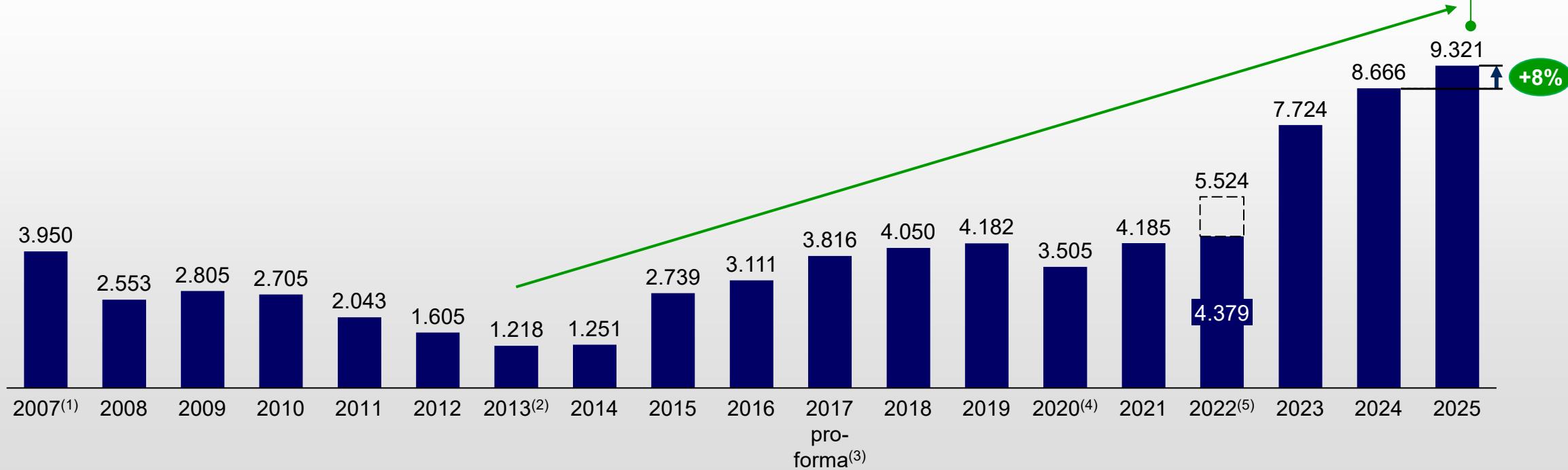
# ISP è una consolidata *delivery machine* con un Risultato netto strutturalmente in crescita dal 2013

## Risultato netto

€ mln

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

&gt;€1mld a valere sull'Utile pre-tasse allocato per avere successo nei prossimi anni (€0,7mld al netto delle imposte)



(1) Escluse le plusvalenze contabilizzate dalla vendita di Cariparma, FriulAdria e altre filiali

(2) Escluso *impairment* dell'avviamento e delle attività intangibili

(3) Dati gestionali che includono il contributo delle due ex Banche Venete – escludendo il contributo pubblico cash – e il consolidamento del Gruppo Morval

(4) Escludendo gli effetti contabili dalla fusione con UBI Banca e l'*impairment* dell'avviamento

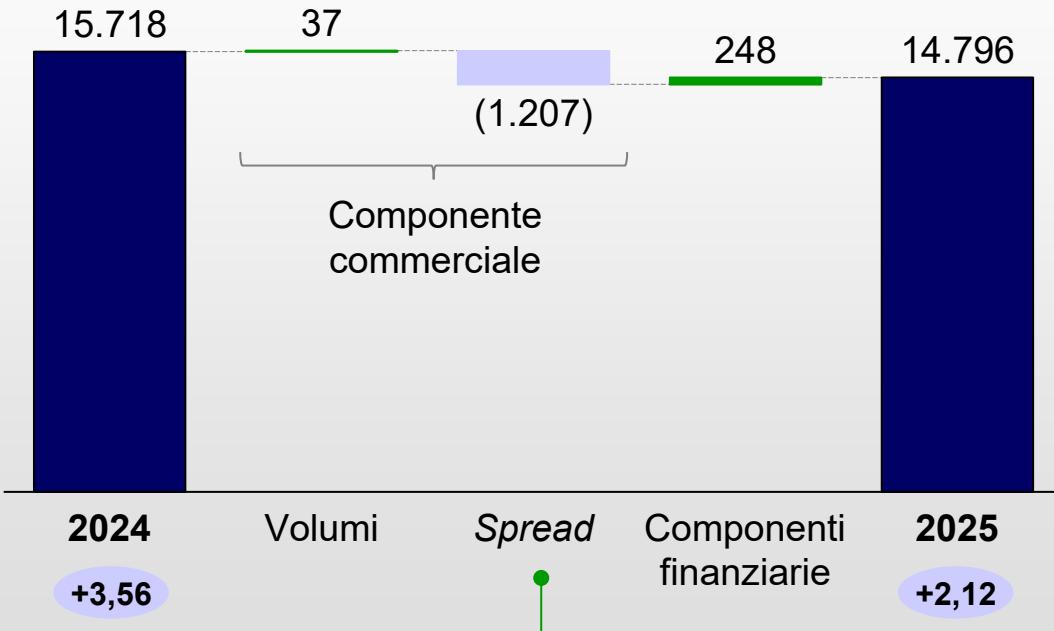
(5) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicuratrici del Gruppo

# Analisi del trend degli Interessi netti

## Interessi netti – Confronto annuale

€ mln, Δ 2025 vs 2024

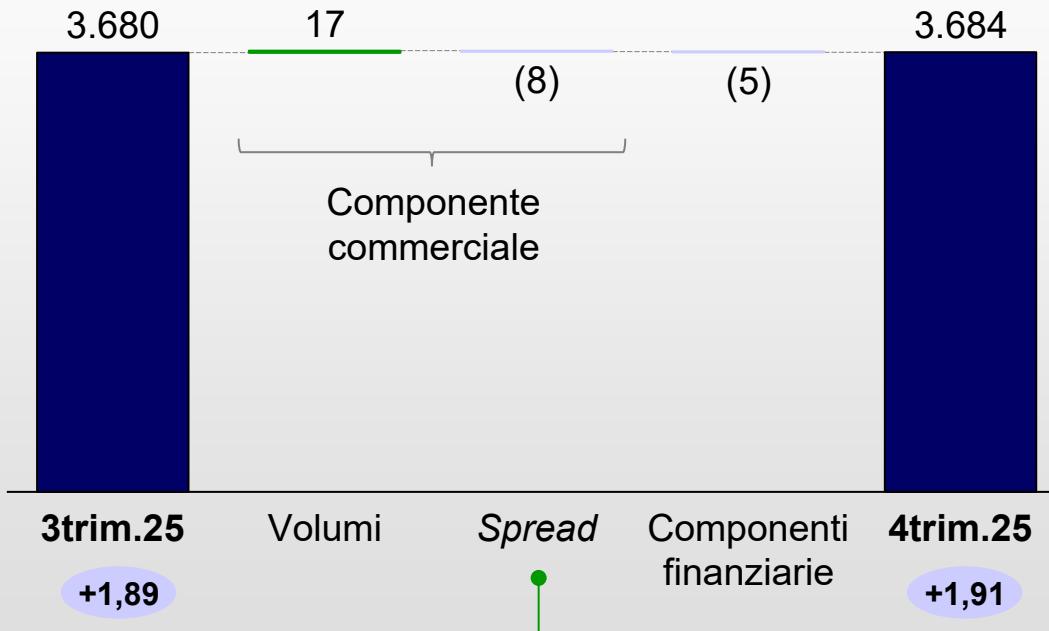
% Euribor 1M (dati medi)



## Interessi netti – Confronto trimestrale

€ mln, Δ 4trim.25 vs 3trim.25

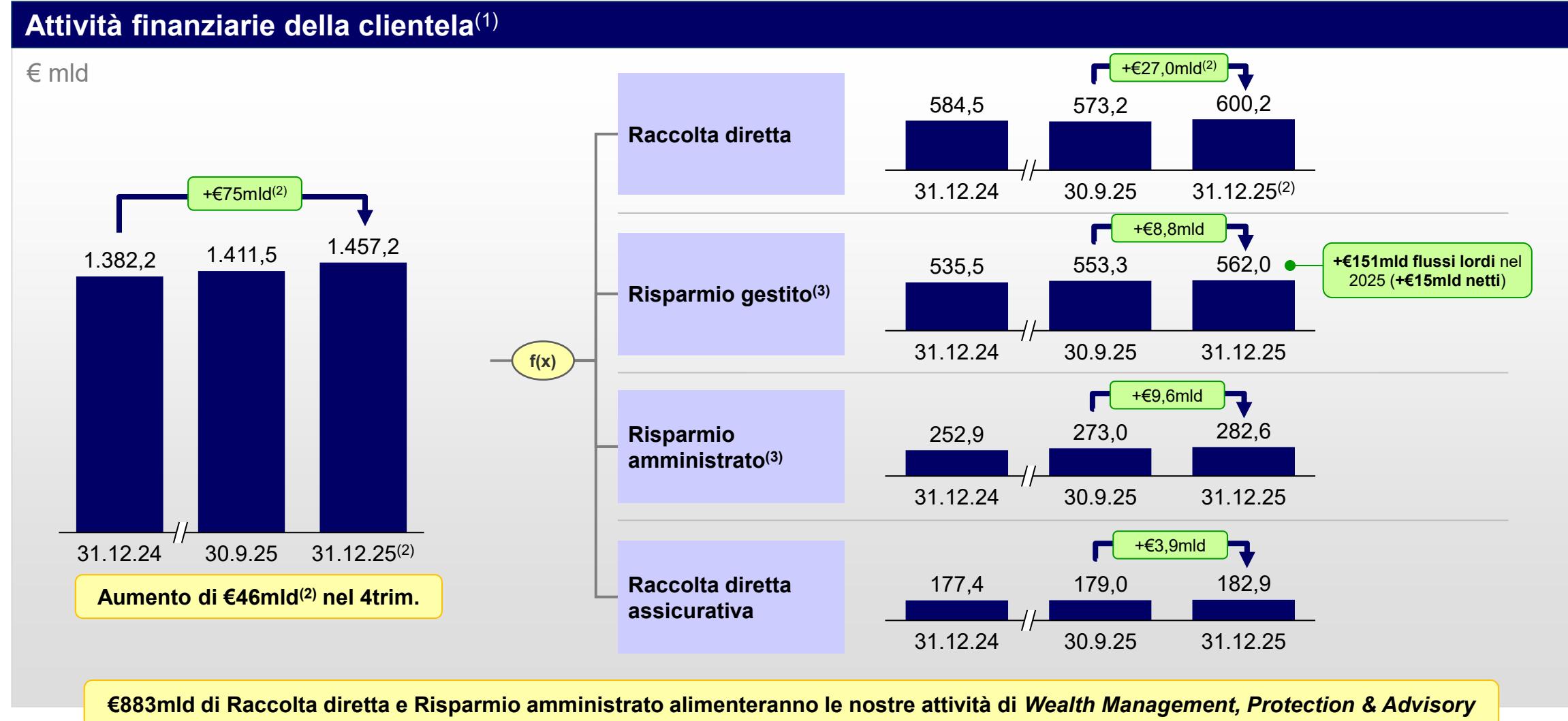
% Euribor 1M (dati medi)



Include l'*hedging* delle poste a vista (al 31.12.25: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di *duration*, ~1,7% di rendimento, ~€2,4mld di scadenze mensili)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# Un leader nel **Wealth Management, Protection & Advisory**, con ~€1.500 miliardi in Attività finanziarie della clientela, in ulteriore crescita nel 4trim.



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

2) Inclusi €19mld relativi a un Cliente istituzionale precedentemente classificato in Debiti verso banche

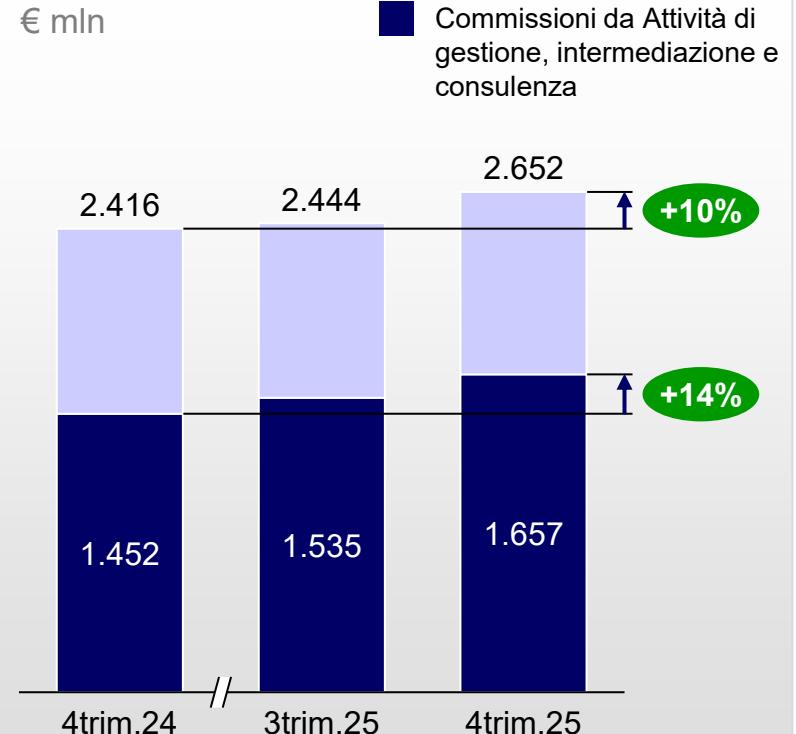
3) Dati rieposti per l'inclusione di prodotti di Risparmio gestito di terze parti nel Risparmio gestito (precedentemente inclusi nel Risparmio amministrato)

# Il miglior anno e migliore trimestre di sempre per le Commissioni

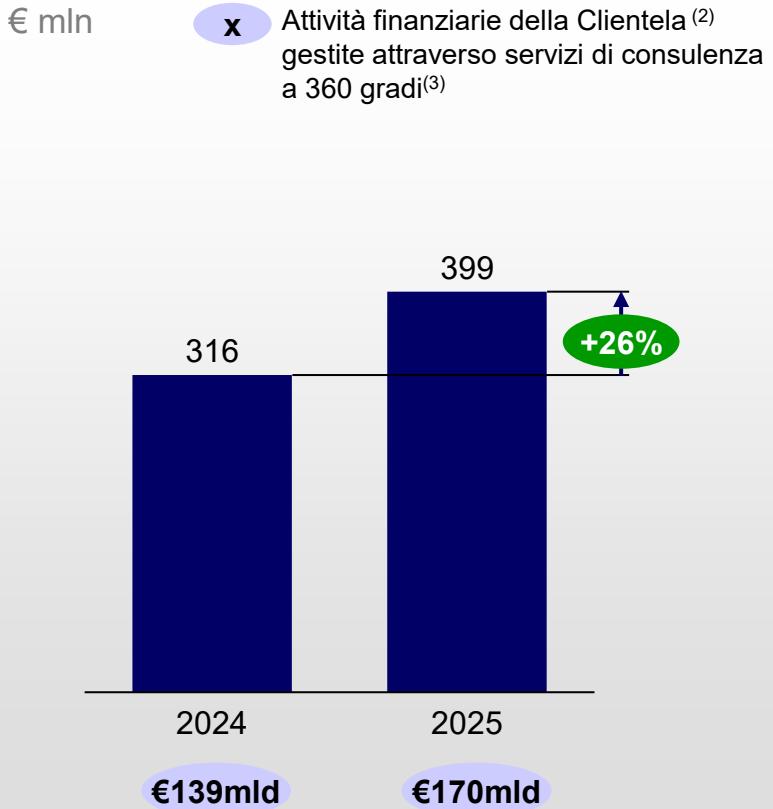
Anno record per le Commissioni...



... con il 4trim. che è il miglior trimestre di sempre...



... e una significativa crescita delle Commissioni addizionali<sup>(1)</sup> generate dai servizi di consulenza a 360 gradi



**Modello di business ben diversificato e resiliente**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

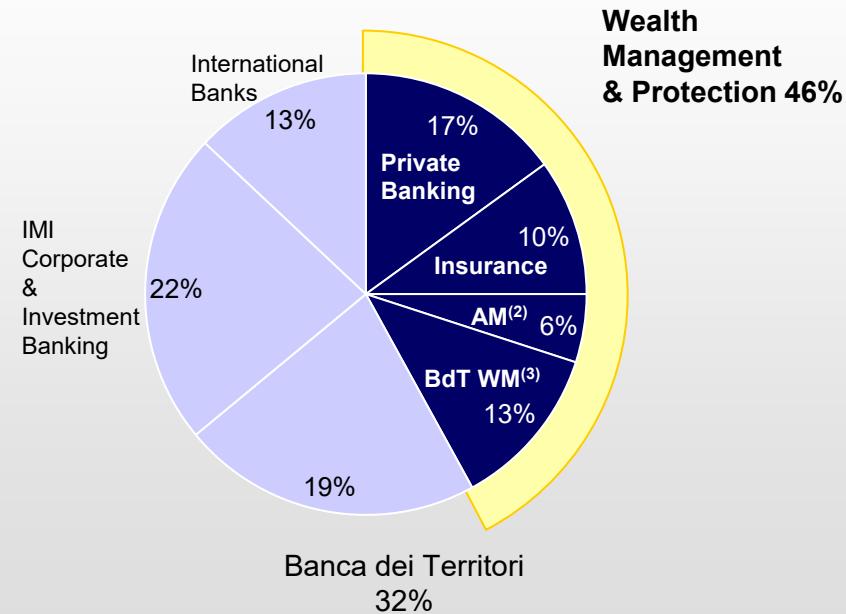
(2) Raccolta diretta, Risparmio gestito e Risparmio amministrato

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

# Forte contributo del Wealth Management al Conto economico del Gruppo, con flussi di Risparmio gestito in aumento

## Forte contributo del Wealth Management...

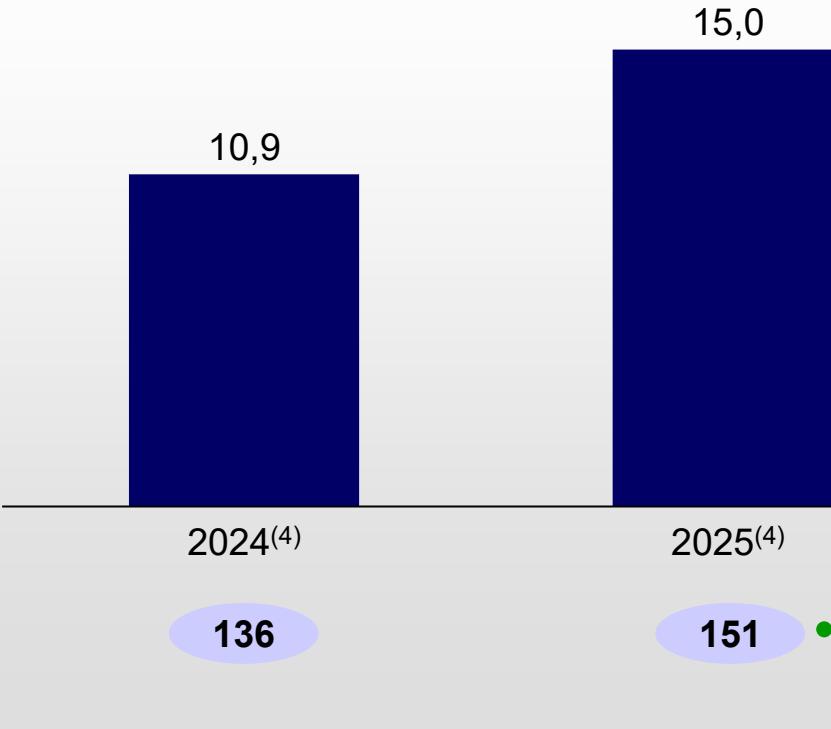
% Risultato corrente lordo <sup>(1)</sup> 2025



## ... con flussi netti di Risparmio gestito in aumento

€ mld

Flussi lordi di Risparmio gestito, € mld



€39mld  
nel  
4trim.25  
(+9% vs  
3trim.25 e  
4trim.24)

**La proprietà esclusiva delle fabbriche prodotto garantisce un rapido *time-to-market* e sinergie di produzione/distribuzione**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Escludendo Corporate Centre

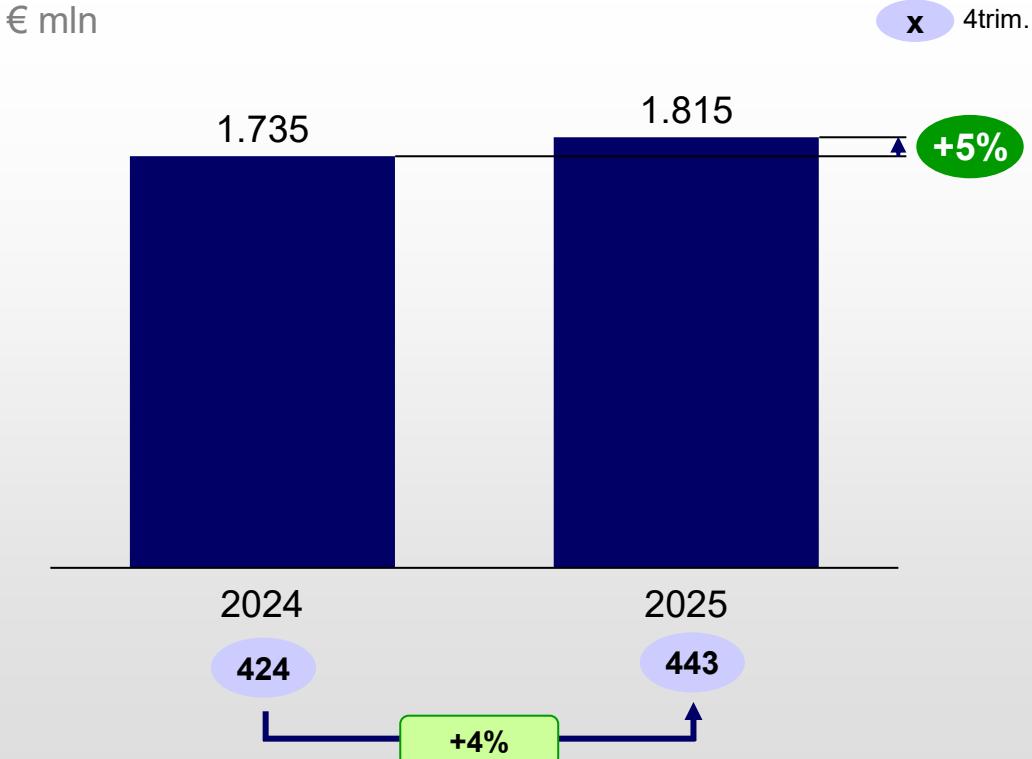
(2) AM = Asset Management

(3) BdT WM = Banca dei Territori Wealth Management

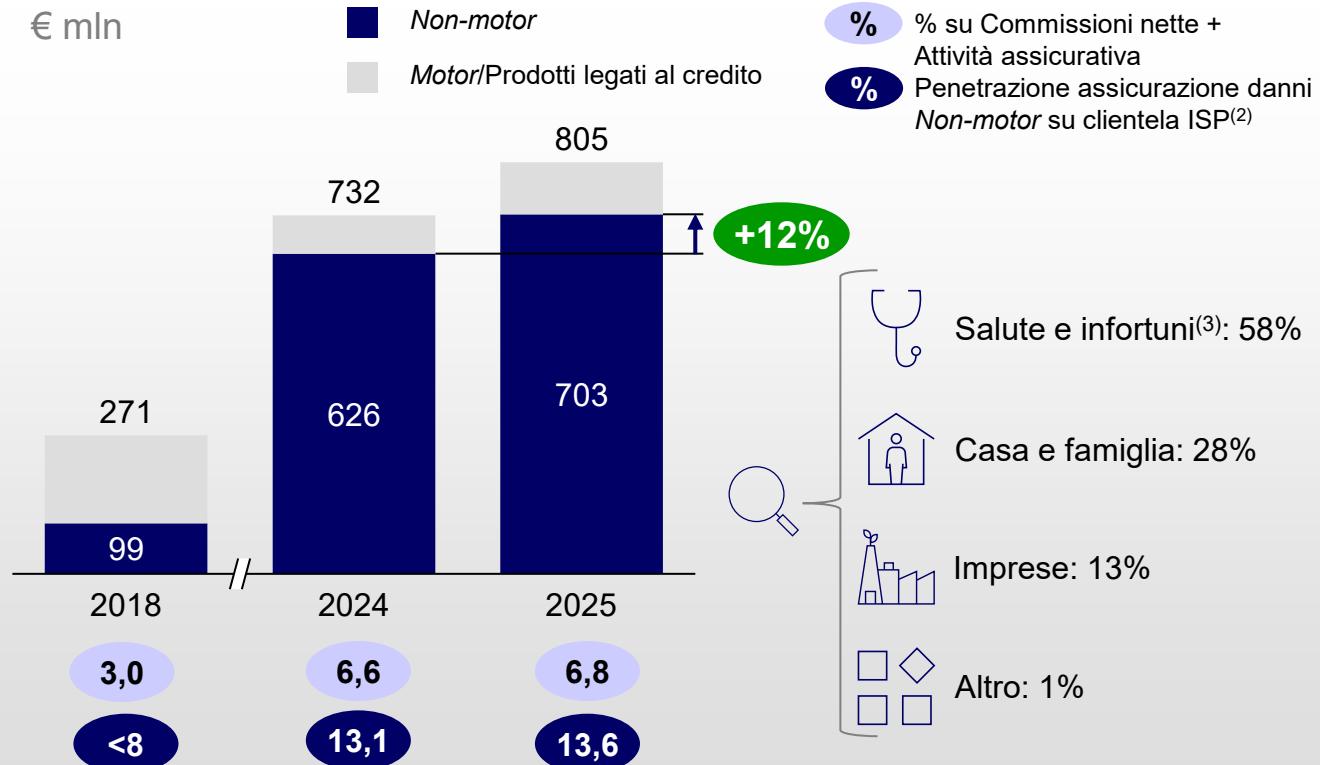
(4) Dato rieposto per l'inclusione di prodotti di Risparmio gestito di terze parti nel Risparmio gestito (precedentemente inclusi nel Risparmio amministrato)

# Il miglior anno e il miglior 4trim. di sempre per l'Attività assicurativa, trainata dal ramo Dannì

Forte crescita dell'Attività assicurativa...



... con crescente contributo del ramo Dannì<sup>(1)</sup>, trainato dal business Non-motor



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

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti.

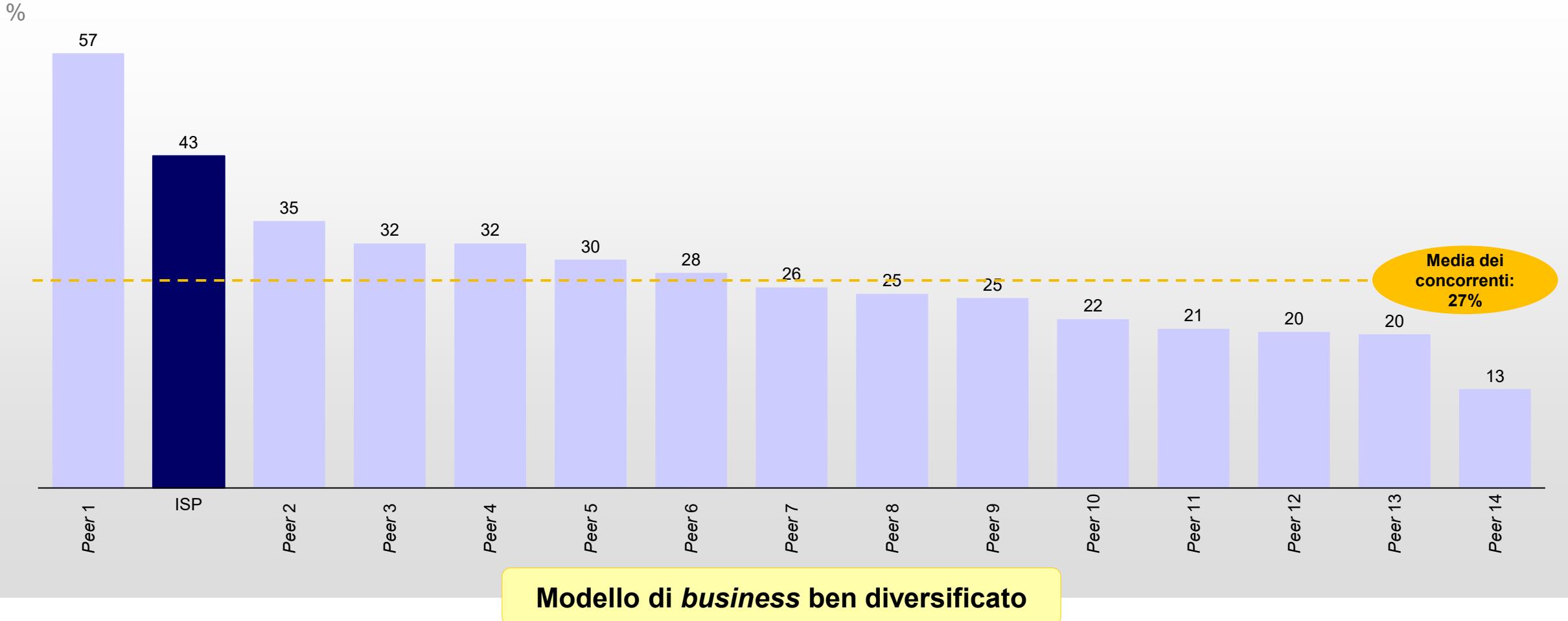
(1) Commissioni + Attività assicurativa

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

(3) Incluse le polizze collettive

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

## Incidenza delle Commissioni e dell'Attività assicurativa sui Proventi operativi netti<sup>(1)</sup>



(1) Campione: Deutsche Bank, ING Group, Lloyds Banking Group e Nordea (dati al 31.12.25); BBVA, Commerzbank, HSBC, Santander, Standard Chartered, UBS e UniCredit (dati al 30.9.25); Barclays, BNP Paribas e Société Générale (dati al 30.6.25)

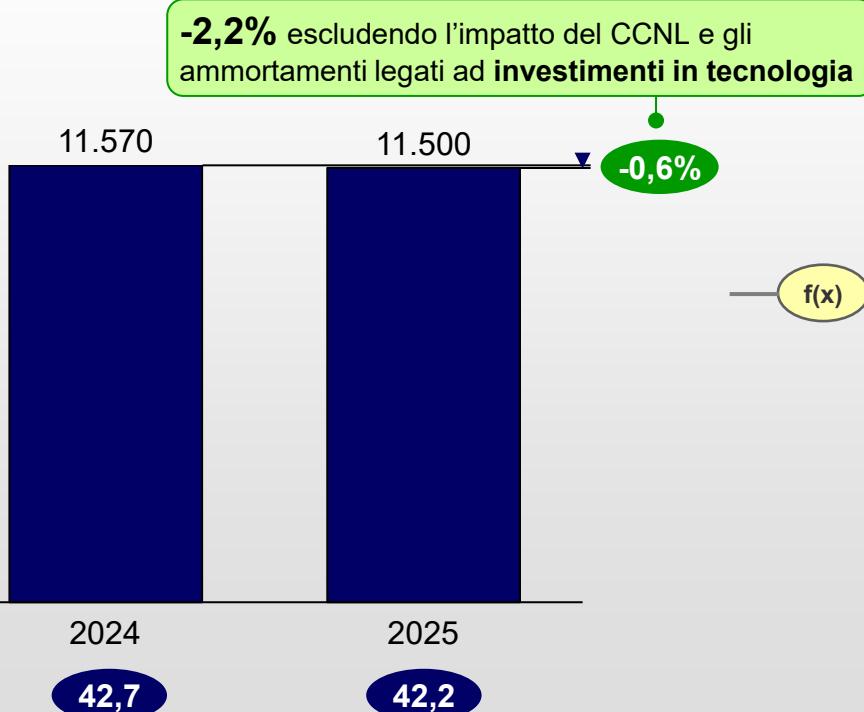
# Costi in calo con elevata flessibilità per un'ulteriore riduzione

## Costi operativi

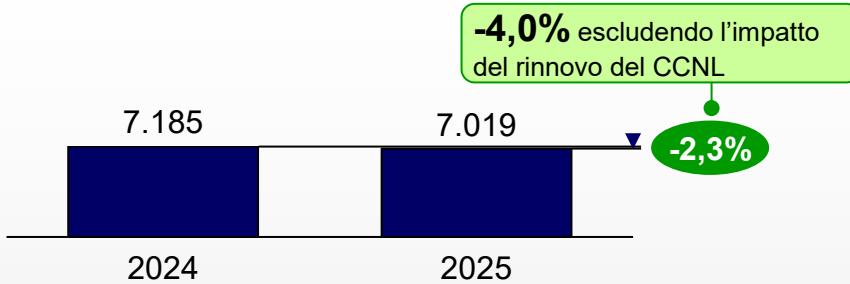
€ mln

x Cost/Income ratio, %

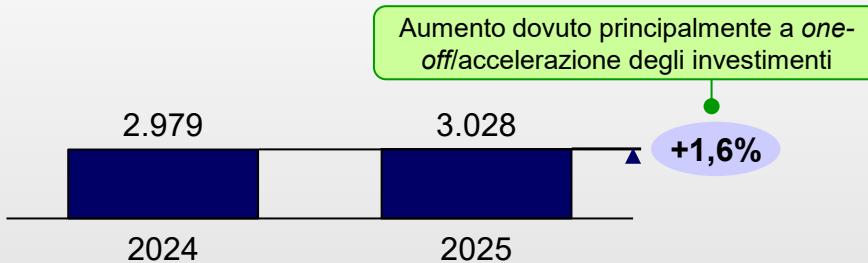
### Total Costi operativi



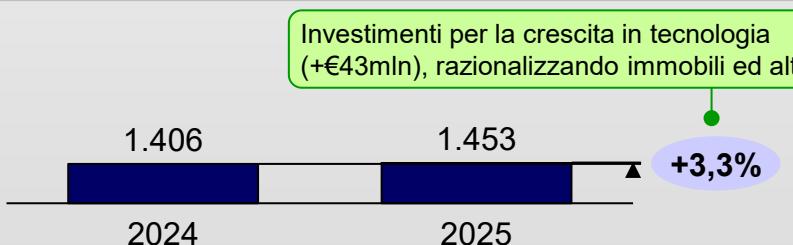
### Spese del personale



### Costi amministrativi



### Ammortamenti



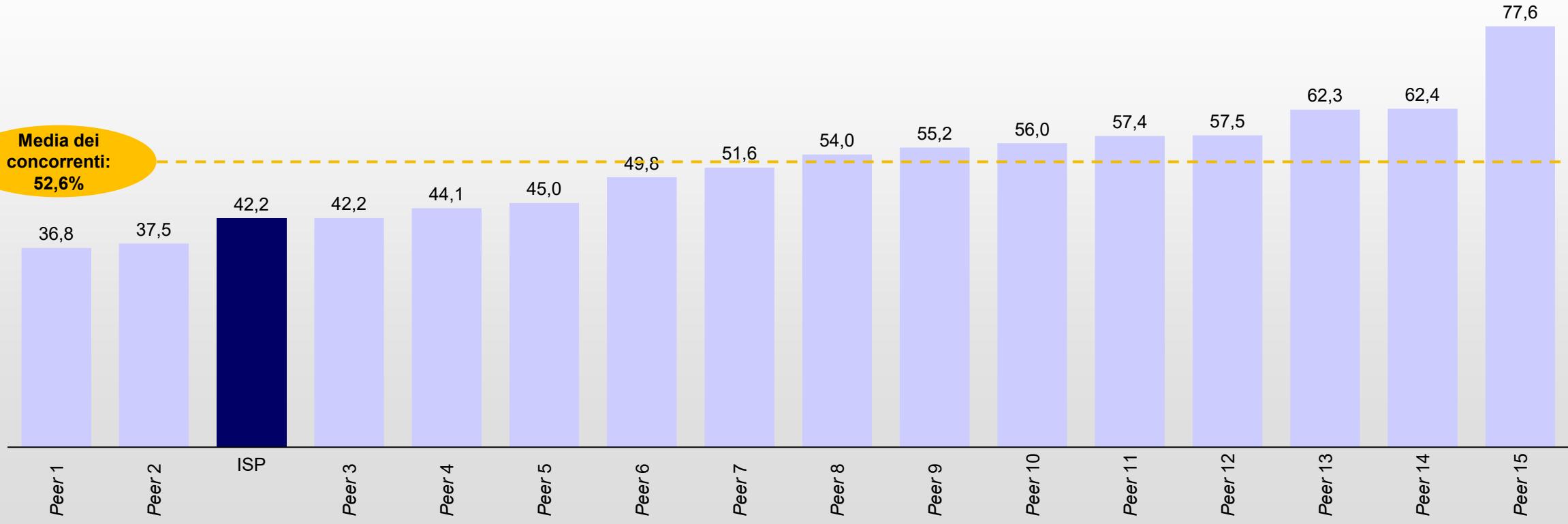
Riduzione dell'organico di ~3.900 unità nel 2025

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# Cost/Income ratio ai vertici di settore in Europa

## Cost/Income ratio<sup>(1)</sup>

%

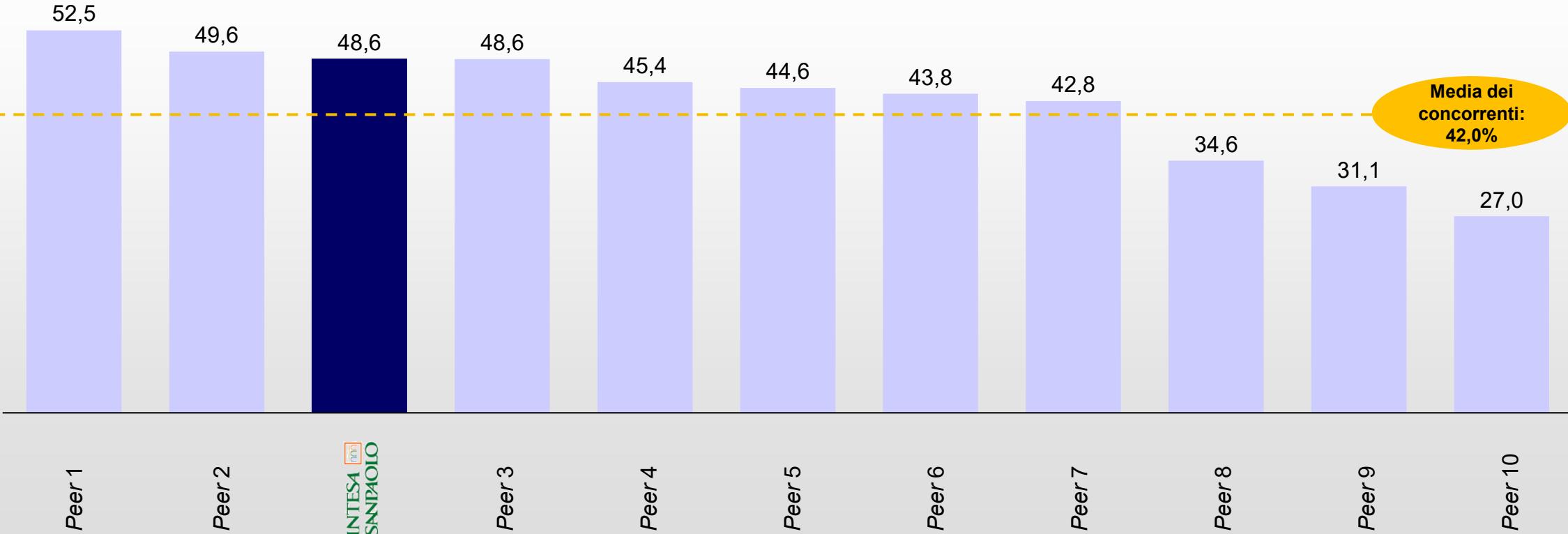


(1) Campione: Deutsche Bank, ING Group, Lloyds Banking Group e Nordea (dati al 31.12.25); Barclays, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, Santander, Société Générale, Standard Chartered, UBS e UniCredit (dati al 30.9.25)

# Copertura dei Crediti deteriorati tra le migliori in Europa

## Copertura dei Crediti deteriorati<sup>(1)</sup>

%

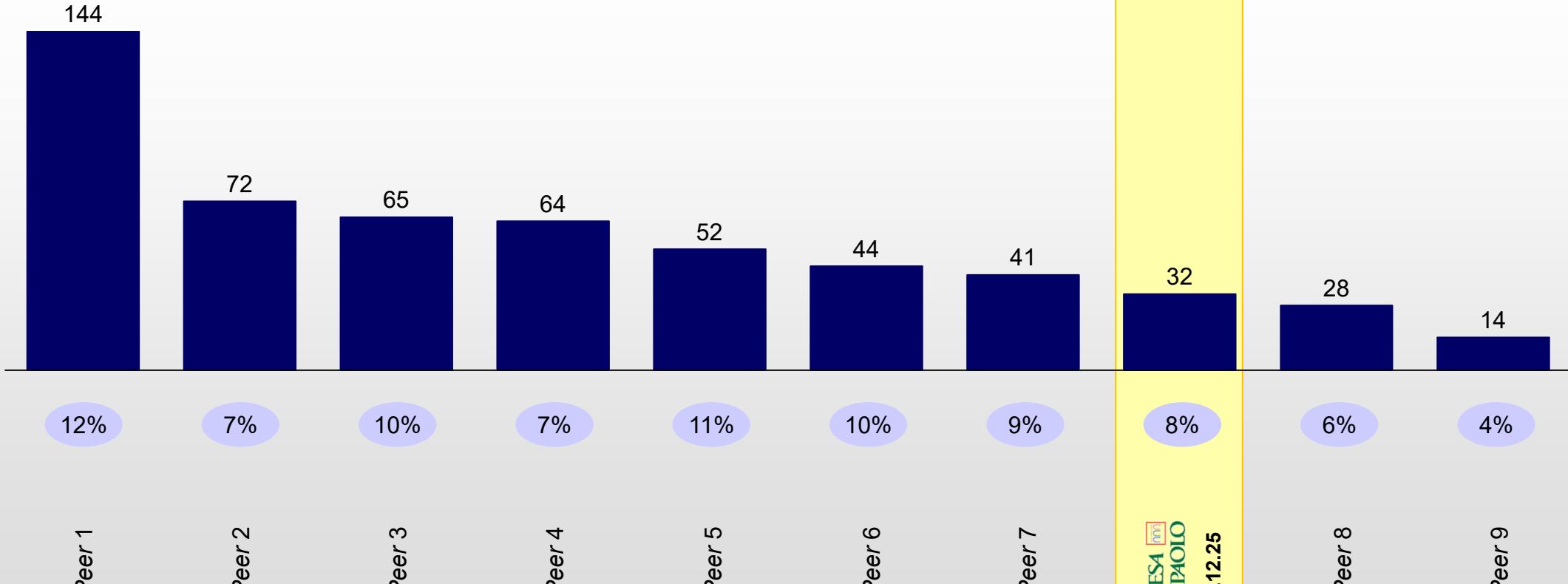


(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: Deutsche Bank, ING Group e Nordea (dati al 31.12.25); Crédit Agricole Group, Société Générale e UniCredit (dati al 30.9.25); BBVA, BNP Paribas, Commerzbank e Santander (dati al 30.6.25)

# ISP è tra le migliori banche in Europa per i Crediti Stage 2

## Crediti netti Stage 2<sup>(1)</sup>

€ mld

 Stage 2 in % dei Crediti netti<sup>(1)</sup>


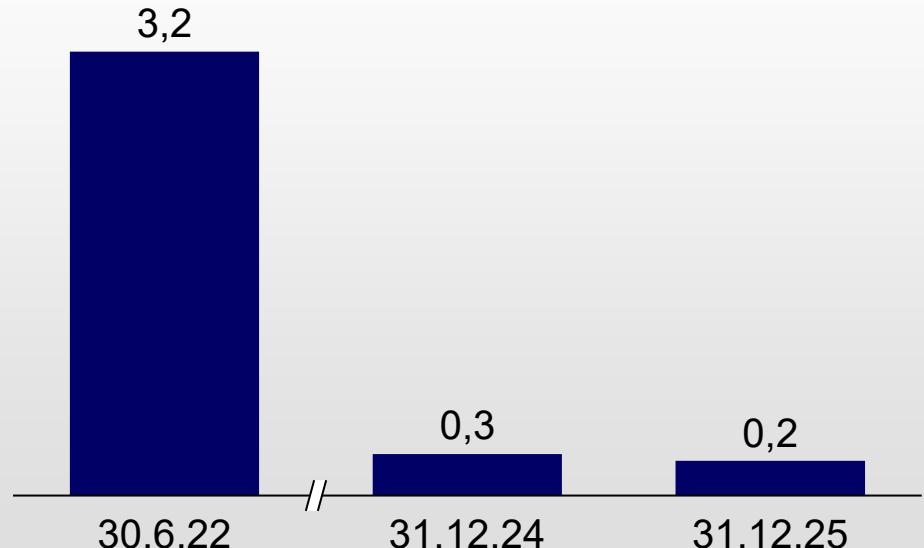
(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: Deutsche Bank e Nordea (dati al 31.12.25); BBVA, Société Générale e UniCredit (dati al 30.9.25); BNP Paribas, Crédit Agricole Group e Santander (dati al 30.6.25); ING Group (dati al 31.12.24)

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

# Esposizione verso la Russia quasi azzerata

## Esposizione cross-border verso la Russia

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



## Presenza locale in Russia

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

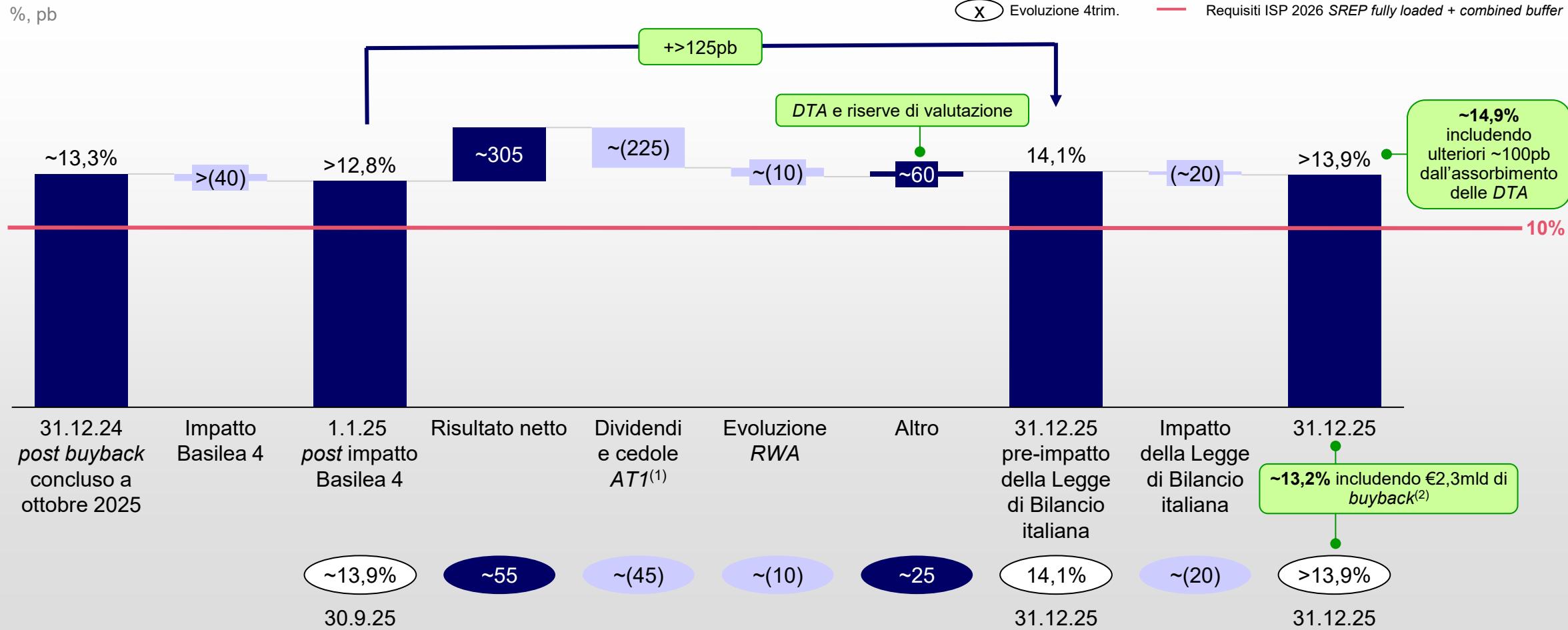


Nessun nuovo finanziamento/investimento dall'inizio del conflitto

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

# Patrimonializzazione estremamente solida, con forte generazione organica di capitale

## Evoluzione del CET1 ratio



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

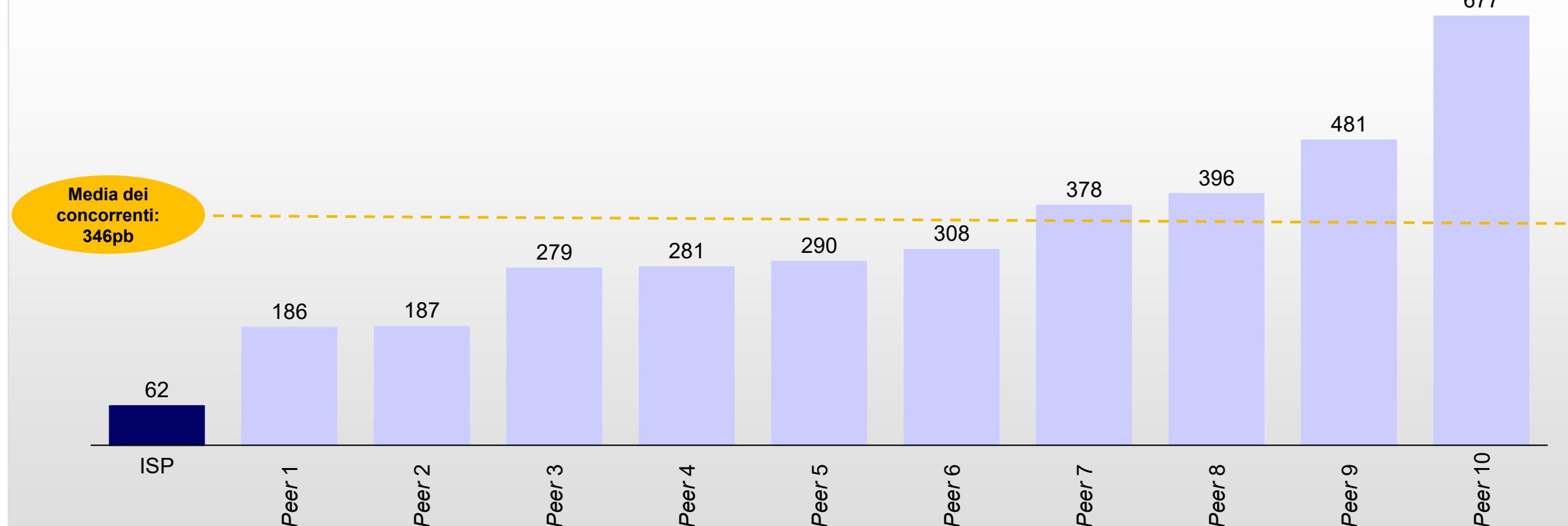
(1) €6,5mld di dividendi e €0,4mld di cedole AT1 per il 2025

(2) Da lanciare a luglio, soggetto all'approvazione degli azionisti

# ISP è un chiaro vincitore dello stress test EBA grazie al suo modello di business ben diversificato e resiliente

## Impatto nello scenario avverso 2027 sul *transitional CET1 ratio*<sup>(1)</sup>

pb



Lo scenario avverso simula gravi shock macroeconomici e finanziari, tra cui una perdita cumulativa del PIL di oltre 7pp per l'Italia e un calo >40% nel mercato azionario Europeo

Note: analisi svolta sul "transitional" come indicato dall'EBA

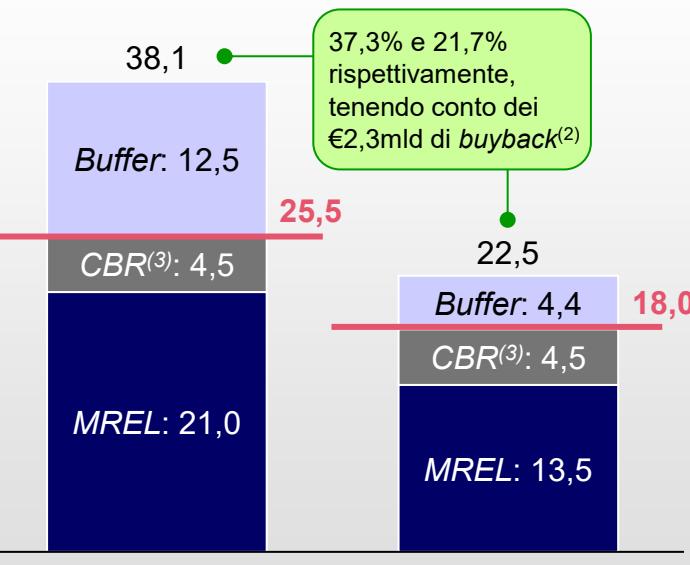
(1) Secondo la definizione EBA. Campione: BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole Group, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander, Société Générale e UniCredit

# MREL ai vertici di settore e forte posizione di liquidità

## MREL<sup>(1)</sup>

%, 31.12.25

— %, requisito  
x Buffer vs requisito



Total ratio

**€39mld**

€37mld e €11mld rispettivamente, tenendo conto dei €2,3mld di buyback<sup>(2)</sup>

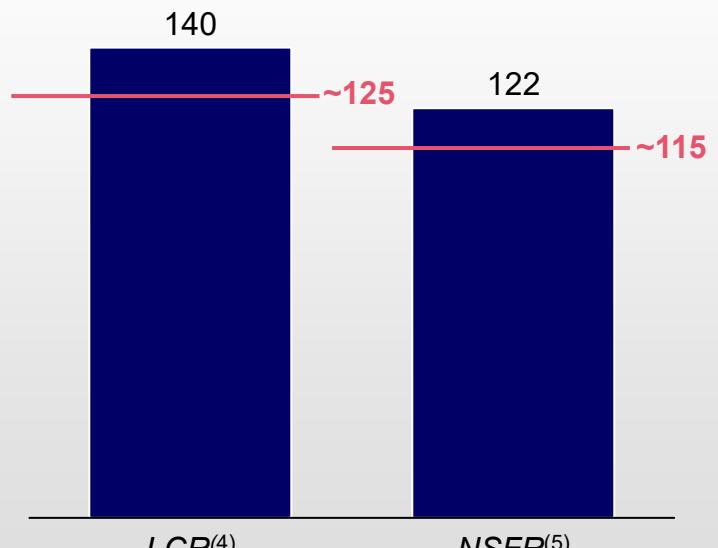
Subordination ratio

**€14mld**

## Coefficienti di liquidità

%, 31.12.25

— Obiettivo 2025 del Piano di Impresa

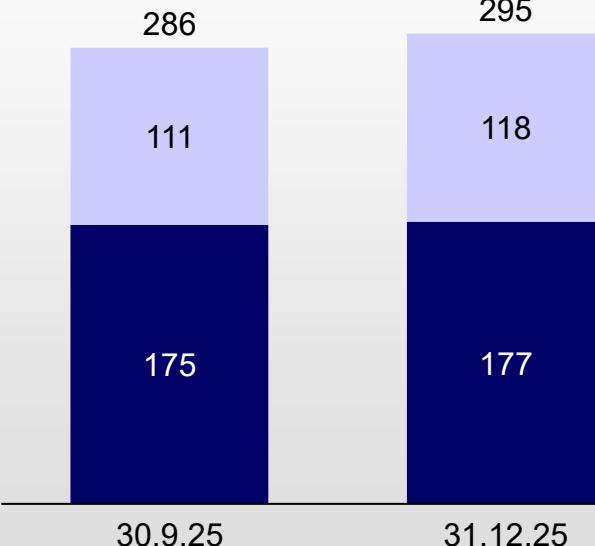


**Buffer elevati vs requisiti regolamentari**

## Ativi liquidi<sup>(6)</sup>

€ mld

Altre riserve HQLA



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Dati gestionali provvisori

(2) Da lanciare a luglio. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(3) Combined Buffer Requirement

(4) Media degli ultimi dodici mesi

(5) Dati preliminari

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

# Continuo impegno nell'ESG...

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

## Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025

Risultati raggiunti al  
31.12.25 (2022-2025)



Obiettivi del Piano di Impresa  
2022-2025

Impareggiabile  
supporto per far  
fronte ai bisogni  
sociali



Espansione del programma cibo e riparo  
per i bisognosi

**68,2mln** di interventi

**50mln**

**>100%**

Forte focus  
sull'inclusione  
finanziaria



Nuovo *social lending*<sup>(1)</sup>

**€26,7mld**

**€25mld**

**>100%**

Continuo  
impegno per la  
cultura



Progetto Cultura e  
Musei Gallerie d'Italia



**30.000mq** in 4 sedi  
con ~2.644.000 visitatori

**30.000mq**

**100%**

Promozione  
dell'innovazione



Promozione dell'innovazione

**€199mln** di investimenti  
in startup NEVA SGR  
**904** progetti di innovazione  
lanciati INTESA SANPAOLO  
INNOVATION CENTER

**€100mln**

**>100%**

**800**

**>100%**

**Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale, con €1,0mld già investito<sup>(2)</sup> per contrastare la povertà e ridurre le disuguaglianze**

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

(2) Nel periodo 2023-2025 (di cui €0,3mld nel 2025), inclusi costi di struttura pari a ~€0,35mld relativi alle Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti

# ... incluso sul clima

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

## Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025

Risultati raggiunti al  
31.12.25 (2022-2025)



Obiettivi del Piano di Impresa  
2022-2025

<b>Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate</b>  	<b>Nuovi prestiti a supporto della green economy, circular economy e transizione ecologica (includendo Missione 2 PNRR<sup>(1)</sup>)</b> di cui nuove linee di credito per la <i>circular economy</i> <sup>(2)</sup>	<b>€89,4mld<sup>(3)</sup></b> <b>€15,9mld</b>	<b>€76mld<sup>(4)</sup></b> <b>&gt;100%</b>
	<b>Nuovi crediti green a individui<sup>(5)</sup></b>	<b>€15,2mld</b>	<b>€12mld</b> <b>&gt;100%</b>
	<b>Laboratori ESG</b>	<b>16 aperti</b>	<b>&gt;12</b> <b>&gt;100%</b>
	<b>AuM investiti in prodotti ESG come % degli AuM totali<sup>(6)</sup></b>	<b>76%</b>	<b>60%</b> <b>&gt;100%</b>
	<b>Energia acquisita da fonti rinnovabili</b>	<b>95%<sup>(7)</sup></b>	<b>100%</b> • <span style="background-color: #90EE90; padding: 2px;">Nel 2030</span> <b>95%<sup>(7)</sup></b>
<b>Accelerazione nell'impegno verso Net-Zero</b>  	<b>Riduzione delle emissioni (principali risultati)<sup>(8)</sup>:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dal 2022 al 2024 sono stati fissati gli obiettivi al 2030 sui 10 settori<sup>(9)</sup> più emissivi del portafoglio crediti del Gruppo</li> <li>▪ Complessivamente, nei settori oggetto di <i>target setting</i>, le emissioni finanziarie assolute sono scese del 33% nel 2024 vs 2022</li> <li>▪ Le emissioni proprie del Gruppo sono scese del 35% a fine 2024 (dal 2019) rispetto a un <i>target</i> di riduzione del 53% al 2030</li> <li>▪ Il 27.1.25 è stata ricevuta la validazione da parte di SBTi dei <i>target</i> sulle emissioni proprie e sulle emissioni finanziarie del Gruppo</li> </ul>		

(1) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

(2) Inclusi i criteri *green* e *circular*

(3) 2021-2025. A partire dal 30.6.24 il dato include anche l'ammontare cumulato 2022-2025 della finanza di transizione relativa alle attività all'estero del Gruppo

(4) Nel periodo 2021-2026

(5) A partire dal 30.6.24 viene anche rilevato l'ammontare cumulato dei mutui *green* erogati dal 2023 dalla Divisione International Banks

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

(7) Al 30.9.25

(8) I dati sulla riduzione delle emissioni del 2025 saranno disponibili nel *Climate Report* che sarà pubblicato a marzo 2026

(9) Agricoltura – Coltivazione primaria, Alluminio, Automotive, Cemento, Immobili commerciali, Estrazione del carbone, Ferro e acciaio, Petrolio e gas, Produzione di energia, Immobili residenziali. Non sono stati fissati obiettivi per i settori della Navigazione e dell'Aviazione, in quanto non rilevanti in termini di esposizione e/o emissioni finanziarie alla data di riferimento

# Agenda

Messaggi chiave

2025: il miglior anno di sempre

**Appendice: Piano di Impresa 2022-2025 completato con successo**

# Il Piano di Impresa 2022-2025 è stato completato con successo

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



**Massivo de-risking upfront,  
abbattendo il Costo del rischio**



**Riduzione strutturale dei Costi,  
grazie alla tecnologia**



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



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

Riduzione massiva dello <i>stock</i> di <i>NPL</i> e azioni continue di prevenzione attraverso una strategia modulare	Una nuova Banca Digitale e ottimizzazione della copertura territoriale	Modello di servizio dedicato per la clientela <i>Exclusive</i>	Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali
Nuovo modello decisionale per il credito	Rinnovamento del personale	Rafforzamento della <i>leadership</i> nel <i>Private Banking</i>	Forte focus sull'inclusione finanziaria
Gestione proattiva degli altri rischi	Gestione <i>smart</i> degli immobili	Continuo focus sulle fabbriche prodotto di proprietà ( <i>Asset management e Insurance</i> )	Continuo impegno per la cultura
	Gestione dei Costi potenziata da <i>Advanced Analytics</i>	Ulteriore crescita nel <i>business</i> dei pagamenti	Promozione dell'innovazione
	Efficienza <i>IT</i>	Potenziamento dell' <i>Advisory</i> per tutti i clienti <i>Corporate</i>	Accelerazione nell'impegno verso <i>Net-Zero</i>
		Crescita delle attività delle International Banks	Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate

▪ ISP riconfermata come *Top Employer Europe 2026*<sup>(1)</sup> e *Top Employer Italy*<sup>(1)</sup> rispettivamente per il secondo e il quinto anno consecutivo

▪ ISP è posizionata al primo posto del settore Banking & Finance nella classifica LinkedIn Top Companies 2025 tra le società in cui sviluppare la propria carriera e crescere professionalmente

# Massivo *de-risking upfront*, abbattendo il Costo del rischio

## Principali evidenze

### Massivo *de-risking upfront*, abbattendo il Costo del rischio



- Massivo *deleveraging* con una riduzione dello *stock* di Crediti deteriorati lordi di €7,7mld nel 2022-2025, riducendo l'*NPL ratio* netto allo 0,8%<sup>(1)</sup> e superando l'obiettivo del Piano di Impresa
- *Focus* su approccio modulare e settoriale *forward looking* - tenendo conto dello scenario macroeconomico - e sulla gestione proattiva del credito
- *Focus* sull'*action plan* dedicato di Banca dei Territori, con un forte controllo del Costo del rischio strutturale, dei flussi di Crediti deteriorati e di nuove soluzioni per le nuove esigenze emerse nello scenario attuale
- Rafforzate capacità di *risk management*: il *Risk Appetite Framework*, completo e robusto, comprende tutte le principali dimensioni di rischio del Gruppo
- Introduzione di un *Sectorial Framework* che valuta il profilo prospettico di ciascun settore economico su base trimestrale in diversi Paesi. La visione settoriale, approvata da uno specifico comitato manageriale, alimenta tutti i processi di credito al fine di dare priorità alle decisioni creditizie e ai piani d'azione
- Estensione della protezione antifrode in ambito *cybersecurity* a nuovi prodotti e servizi per la clientela *retail*, compreso l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale (IA); adozione di soluzioni di *Intelligence Open Source* per potenziare la capacità di *intelligence* sulle minacce informatiche
- Maggiore protezione sia dell'accesso da remoto alle applicazioni che nelle postazioni di lavoro aziendali abilitando l'autenticazione a più fattori, migliorando nel contempo l'esperienza degli utenti attraverso processi agevoli
- Maggiore protezione dagli attacchi informatici, con riferimento alla *detection/recovery* e aumentata consapevolezza interna sugli attacchi informatici (ad esempio *phishing*)
- Ulteriormente migliorati i livelli di sicurezza dei servizi digitali anche attraverso l'adozione di soluzioni e tecnologie avanzate per il riconoscimento biometrico a distanza degli utenti interni e dei clienti, migliorando la loro *user experience*
- Nell'ambito del progetto *EBA Clearing "Fraud Pattern and Anomaly Detection"* (FPAD), ISP è tra le prime banche europee ad integrare il *risk score* fornito da EBA nei suoi sistemi anti-frode per le transazioni *corporate* (bonifici bancari e pagamenti istantanei)
- Implementati oltre 40 casi d'uso digitali sul rafforzamento dell'efficacia ed efficienza dei sistemi di controllo interni e dei processi di *compliance*
- Creazione dell'*Anti Financial Crime Digital Hub (AFC Digital Hub)*, che mira a diventare un centro nazionale e internazionale aperto ad altre istituzioni finanziarie e intermediari, con l'obiettivo di combattere il riciclaggio di denaro e il terrorismo attraverso le nuove tecnologie e l'Intelligenza Artificiale realizzando un modello di collaborazione pubblico-privata
- Creazione di un nuovo modello AFC basato su una piattaforma internazionale e su centri di competenza specializzati in *Transaction Monitoring*, *Know Your Customers* e *Financial Sanctions*
- Avviato un progetto pilota regionale in ambito *AML/CFT*<sup>(2)</sup> di *Public Private Partnership* con Banca d'Italia, Guardia di Finanza e Direzione Investigativa Antimafia
- Sviluppato il *framework* dei controlli di conformità sui sistemi di intelligenza artificiale, per un utilizzo etico e conforme al Regolamento Europeo (cd. AI Act)
- L'unità *Balance Sheet Optimisation* ha continuato ad ampliare gli schemi di copertura del rischio di credito per l'ottimizzazione degli assorbimenti patrimoniali. Nel 4trim.25 sono state finalizzate tre nuove operazioni di cartolarizzazione sintetica: la prima, strutturata come *Simple Transparent Standardised (STS)*, su un portafoglio di ~€4,1mld di finanziamenti verso clientela *Corporate* e *Large Corporate*, la seconda su un portafoglio di ~€3mld di *revolving credit facilities* verso clientela *Large Corporate* e la terza su un portafoglio di ~\$1,3mld di *revolving credit facilities* verso fondi di investimento gestiti da *asset manager* di primario standing. Al 31.12.25 l'ammontare cartolarizzato *outstanding* nell'ambito del Programma GARC (Gestione Attiva Rischio di Credito) era pari a ~€35mld
- Ulteriormente rafforzate le iniziative di *capital efficiency* ed esteso il perimetro di applicazione della Strategia Creditizia ai criteri ESG, indirizzando ~€31mld di nuovi prestiti nel 2025 (~€21mld nel 2024 e >€18mld nel 2023) verso settori economici più sostenibili e con il miglior profilo rischio/rendimento

ISP premiata come **migliore banca nella categoria “European Issuer of the Year” in occasione degli Structured Credit Investor (SCI) Risk Sharing Awards 2025**  
 confermando il ruolo di eccellenza nell’*active credit portfolio management*

(1) Secondo la definizione EBA

(2) Anti-Money Laundering e Countering the Financing of Terrorism

# Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia

## Principali evidenze



### Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia

- ISYTECH operativa con ~470 specialisti dedicati
- Continua estensione della piattaforma ISYTECH all'intero Gruppo, in particolare per la Divisione Private Banking
- Internalizzazione delle competenze core IT con ~2.430 persone assunte
- Lancio commerciale di isybank il 15.6.23 e rilascio dell'App sugli store iOS e Android. Completato il rilascio dell'*Internet Banking* (applicazione web) di isybank
- Offerta prodotti isybank consolidata e arricchita (SpensieRata<sup>(1)</sup>, carte virtuali, carte di credito, carte prepagate, protezione, prestiti, isySalvadanaio, investimenti, ecc...)
- Completate le attività tecniche per la trasformazione del sistema IT del Gruppo (semplificazione della *Mobile App* di ISP, modernizzazione dei prodotti e delle applicazioni in ottica *cloud*, semplificazione dell'architettura dati del Gruppo, ecc.) e il *core banking system* utilizzando soluzioni basate sul *cloud*
- Completato il rilascio di nuovi prodotti *omnichannel* sulla piattaforma ISYTECH per clienti ISP (prestiti personali, *Credit Protection Insurance*, SpensieRata<sup>(1)</sup>, conti correnti, CJ Onboarding e CJ Trasformazione, in fase di rilascio per mutui e investimenti)
- AI Lab a Torino operativo
- 1.502 filiali chiuse a partire dal 4trim.21 alla luce del lancio di isybank
- Piattaforma digitale per la gestione analitica dei costi attiva e funzionante, con 50 iniziative di efficientamento già individuate
- Esteso il sistema di *Hub Procurement* all'intero perimetro di gestione accentratamente degli acquisti
- Razionalizzazione del patrimonio immobiliare in Italia in corso, con una riduzione di ~866.000mq dal 4trim.21
- ~8.750 uscite volontarie<sup>(2)</sup> dal 2022
- Completato l'aggiornamento delle funzioni e dei servizi digitali in Serbia, Ungheria, Romania, Croazia, Slovacchia e Slovenia con importanti rilasci funzionali e regolatori e l'avvio di servizi come *Unsecured Lending* e soluzioni di investimento. Rilasciato lo sviluppo delle funzionalità di *Digital Acquisition Mobile* in Croazia, in fase di finalizzazione in Slovenia
- Concluse le attività di miglioramento della *customer experience* dei processi digitali di filiale in Ungheria, Slovenia, Albania e Croazia (es., utilizzo dell'IA e della nuova funzionalità di *Navigated Experience* del *chatbot*). Perfezionato in Serbia il rilascio della funzionalità di *Conversational banking* per alcuni segmenti di clientela. Avviati gli sviluppi per un ulteriore efficientamento del *chatbot* al fine di ottimizzare le attività, automatizzare le attività di *training* dello stesso e ridurre il *cost to serve*
- Go-live del nuovo *core banking system* in Egitto e allineamento dei canali digitali
- In corso le attività per la progressiva diffusione degli applicativi in ottica di piattaforma *target* nei rimanenti paesi dalla Divisione International Banks
- Nel contesto della fusione per incorporazione di First Bank in ISP Romania, l'integrazione tecnologica procede come da piano ed è stata completata la migrazione dei clienti sul sistema *target*
- *Digital Process Transformation*: identificazione dei processi e avvio delle attività di trasformazione *E2E* (in particolare i processi di *procurement*, *onboarding* dei clienti, gestione dei processi di successione ereditaria, chiusura dei conti correnti e gestione dei controlli). Le attività di trasformazione *E2E* faranno leva sia sull'Automazione Intelligente dei Processi che sui metodi di reingegnerizzazione tradizionali. Rilasciate nuove soluzioni digitali per i processi di *onboarding* della clientela, chiusura conti correnti e gestione delle successioni per un primo gruppo di filiali
- Coerentemente con il piano SkyRocket, la nuova *Cloud Region* di Torino è pienamente operativa (aggiungendosi a quella di Milano disponibile da giugno 2022). Questo ha abilitato il lancio di isybank su infrastruttura interamente in territorio italiano (*disaster recovery* compreso)
- Avviati da Eurizon progetti di digitalizzazione in ambito Intelligenza Artificiale (AI) e *Distributed Ledger Technology* (DLT). In ambito DLT completata la sperimentazione della tokenizzazione di quote di fondi ed avviate le attività per il lancio del primo fondo UCITS tokenizzato di Diritto Italiano. In ambito AI, rilasciati i primi processi operativi automatizzati
- Completati significativi *upgrade* dell'app per aumentare la capacità massima in termini di numero di clienti simultaneamente *online* (3x rispetto alla precedente capacità di picco)

(1) Pagamenti a rate

(2) Riferite agli accordi già firmati con i sindacati

## La nostra trasformazione tecnologica è in accelerazione e operativa con successo

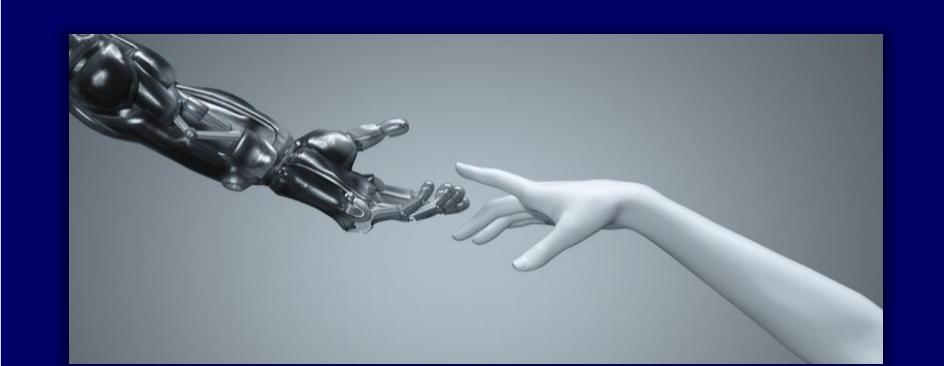
### ISYTECH: la piattaforma digitale *cloud* di Intesa Sanpaolo

Nuova piattaforma digitale già disponibile per i clienti *retail mass market* attraverso  isybank, in graduale estensione a tutto il Gruppo



#### *Business digitali*

**Nuovi canali digitali** ( ) per attrarre nuovi clienti e servire meglio i clienti ISP con un modello di servizio a basso costo



#### **Intelligenza artificiale**

**Intelligenza artificiale** per abilitare nuove opportunità di *business*, aumentare l'efficienza operativa e migliorare ulteriormente la gestione dei rischi

# Trasformazione tecnologica in accelerazione con il 64% degli applicativi già *cloud-based*



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

- ISYTECH sviluppata in **partnership con una leading fintech**
- Nuove soluzioni *cloud* abilitate dalle *partnership* con i principali *hyperscaler*
- **Public cloud region** disponibili a Torino e Milano e ~50% di **migrazione al cloud** già realizzata in anticipo sui tempi previsti
- **€5,6mld di investimenti IT** realizzati e assunti ~2.430 **specialisti IT<sup>(1)</sup>**



... già utilizzata con successo attraverso ...

- ISYTECH utilizzata con successo per clienti **retail mass market** attraverso la nostra nuova banca digitale ()
- ISYTECH funzionante con ottime prestazioni (~0 latenza)
- Testata scalabilità della piattaforma ISYTECH fino a 20mln di conti correnti
- Aggiunti nuovi prodotti innovativi aggiunti sulla piattaforma ISYTECH in anticipo sui tempi previsti (es., carte virtuali)



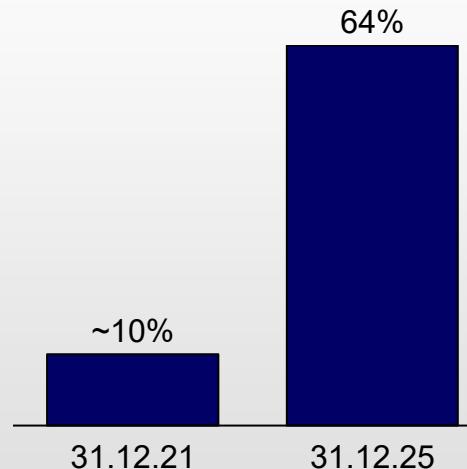
... in graduale estensione a tutto il Gruppo

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



Applicativi già *cloud-based*

% del totale degli applicativi



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

# ISYTECH: la piattaforma digitale *cloud* del Gruppo

## Elementi chiave della nostra piattaforma digitale *cloud-based*

### *Cloud-native*

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

### Modulare

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

### Sicura

- Sicurezza informatica rafforzata
- Progettata per garantire resilienza

### Scalabile

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

### Sempre disponibile

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



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

# Una nuova banca digitale sviluppata in dodici mesi e già scelta da >1mln di clienti

Esperienza cliente digitale unica...



... già scelta da >1mln di clienti...



... e in forte accelerazione

**<3 minuti**

tempo medio di *onboarding*

**<30 click**

necessari per aprire un conto

Conti e carte

**subito attivi**

per i bisogni bancari del cliente

- >50% delle vendite totali a clienti *retail* del Gruppo ISP già oggi digitali<sup>(1)</sup>

**Qorus** Qorus-Infosys Finacle Banking Innovation Awards: 2024 Transformative Innovator



Sicurezza clienti ai vertici di settore grazie al **framework** dei **controlli** di ISP

**~900.000** di conti aperti<sup>(2)</sup> da

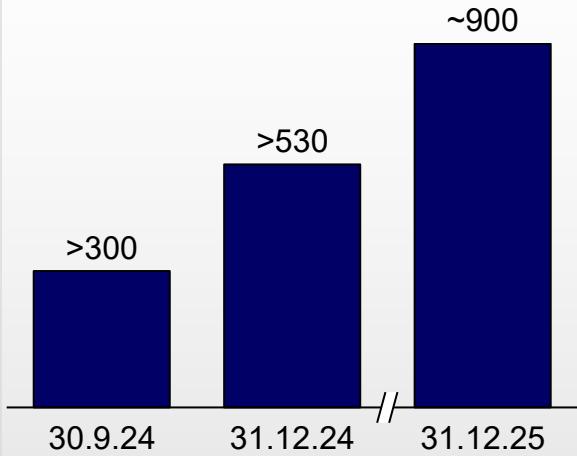
**nuovi clienti**

(78% *under 35*)

**~313mln di operazioni effettuate<sup>(2)</sup>**

**~€2,9mld di raccolta diretta<sup>(2)</sup>**

Conti aperti dai nuovi clienti  
K#<sup>(3)</sup>



(1) Self e offerta a distanza

(2) Dati al 31.12.25

(3) Dati cumulati dal lancio di isybank

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



## Offerta prodotti più ampia rispetto ai *digital challengers*<sup>(1)</sup>

Catalogo prodotti	isybank	Peer 1	Peer 2	Peer 3	Peer 4
Carte	Carte di debito	✓	✓	✓	✓
	Carte in materiale ecosostenibile	✓	✗	✗	✓
	Prelievi UE e extra-UE	✓	✓	✓	✓
Pagamenti	Bonifici	✓	✓	✓	✓
	Bonifici per agevolazioni fiscali	✓	✗	✗	✓
	Pagamenti account to account	✓	✓	✓	✗
	Pagamenti Pubblica Amministrazione	✓ (2)	✓ (3)	✓ (3)	✓ (3)
Credito	Anticipo stipendio	✓	✗	✗	✓
	Prestiti personali	✓	✓	✗	✓
	Mutui	✓	✗	✗	✓
Protezione e investimenti	Servizi di assicurazione	✓	✓	✓	✓
	Servizi per il risparmio	✓	✓	✓	✓

Pronti ad avere successo anche rispetto alle fintech:

- Offerta prodotti completa, sviluppata attraverso la piattaforma tecnologica più innovativa nel mercato
- Approccio unico che unisce il digitale al rapporto umano della Filiale Digitale di ISP (~2.300 Persone<sup>(4)</sup>)
- Accesso alle oltre 1.700 casse veloci assistite delle filiali "tradizionali" di Intesa Sanpaolo per i clienti isybank

(1) Campione: BBVA Italia, Hype, N26 Italia e Revolut Italia

(2) Inclusi MAV, F24, Pago PA

(3) Funzionalità parziali

(4) Digital Relationship Manager

# Programma AI su larga scala con benefici significativi per il Gruppo

## Programma dedicato per l'adozione dell'AI su larga scala...

### Impatto olistico

- Adozione dell'AI a livello di Gruppo attraverso lo sviluppo di **AI use case** che favoriscano:
  - Efficacia commerciale (esempi di use case in corso o attivi: **~0,5mln** di suggerimenti per gli investimenti dei clienti generati ogni mese da Robo4Advisor, modelli di *pricing* predittivo per valutare la personalizzazione dei prezzi e supportare i *manager* assistenti AI con suggerimenti per la negoziazione; abilitazione delle vendite guidata dall'AI con campagne avanzate e piattaforme omnicanale)
  - Efficienza operativa (es. automazione delle transazioni e dei processi amministrativi con il **70%** di riduzione delle attività di on-boarding in filiale; conversational platform, con l'**80%** delle conversazioni già gestite end-to-end dall'assistente virtuale IA, **AI Copilot** addestrato con conoscenze interne per assistere i dipendenti delle filiali digitali con domande complesse; moduli AI per ottimizzare la gestione delle richieste all'*help desk* interno e le fasi successive di risoluzione)
  - Rafforzamento della gestione del rischio, dei controlli di conformità e dell'ESG (es. rilevamento di anomalie e attribuzione del rischio nel campo del rischio di mercato guidati dall'AI)

### Ecosistema AI e Partnership strategiche

- Leadership scientifica e del sapere nell'ambito dell'AI grazie a:
  - **AI Academy interna** (es., attività di formazione e accademia con >61.000 partecipanti, *Community Dati & AI* con >9.000 membri) — formazione e *community AI* a livello di Gruppo
  - **Partnership accademiche** (es., Berkeley USA SkyLab, CETIF Master Responsible AI Executive Program, Bicocca Strategic Innovation for Sustainable and Smart Ecosystems Program, SDA Bocconi EMF FinTech Lab) — sviluppo di competenze avanzate in ambito AI
  - **Partnership strategiche** (es., Opening Future con Google Cloud e TIM, >23.000 Persone coinvolte e >3.300 ore di formazione erogate, FAIR EU, Horizon TANGO) — progetti internazionali di innovazione in ambito AI
  - **Hub Digital Anti Financial Crime**

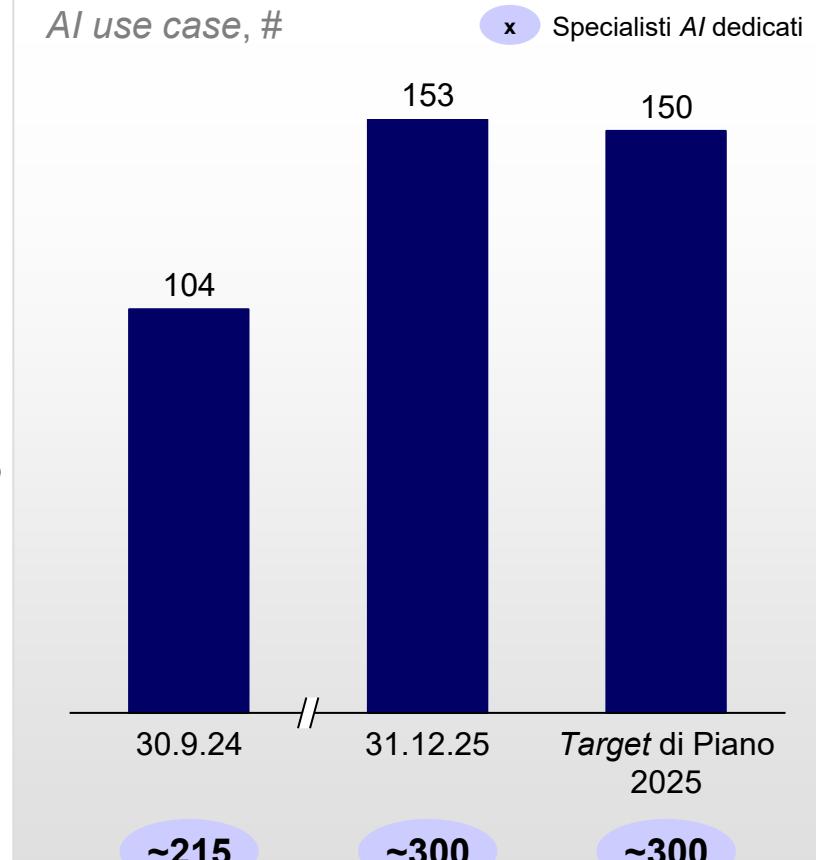
### Adozione responsabile ed efficace

- Principi etici di adozione responsabile, tramite:
  - Regole e asset tecnologici a garanzia della piena conformità ai requisiti dell'*AI Act* e della chiara responsabilità dei responsabili di *business* nelle decisioni basate sull'AI
  - Implementazione di barriere di protezione (*guardrails*) per garantire un uso responsabile e sicuro dell'AI generativa
  - Implementazione della *RAI<sup>(1)</sup> by design* per gli AI use case
- Secondo l'**Evident AI Index 2025**, il Gruppo ha raggiunto la **terza posizione a livello mondiale** per numero di pubblicazioni sui temi dell'AI Responsabile

**Espansione delle soluzioni GenAI su più ambiti (es., supporto HR, filiale digitale, analisi regolamentazione, technical support e coding)**

## ... con significativi benefici per il Gruppo

AI use case, #



# Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (1/7)

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

## Asset management



Attività di Asset management

## Life insurance



## P&C insurance



Reti di consulenza distinctive e strumenti digitali all'avanguardia

## Banca dei Territori

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



(1)

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



con

**Private Advisory**  
e WE ADD



con



## Private Banking

Collaborazione con BlackRock con la creazione della nuova piattaforma di *Digital Wealth Management* rivolta ai clienti *Private* e *Affluent* in Europa già disponibile in Belgio e Lussemburgo

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



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

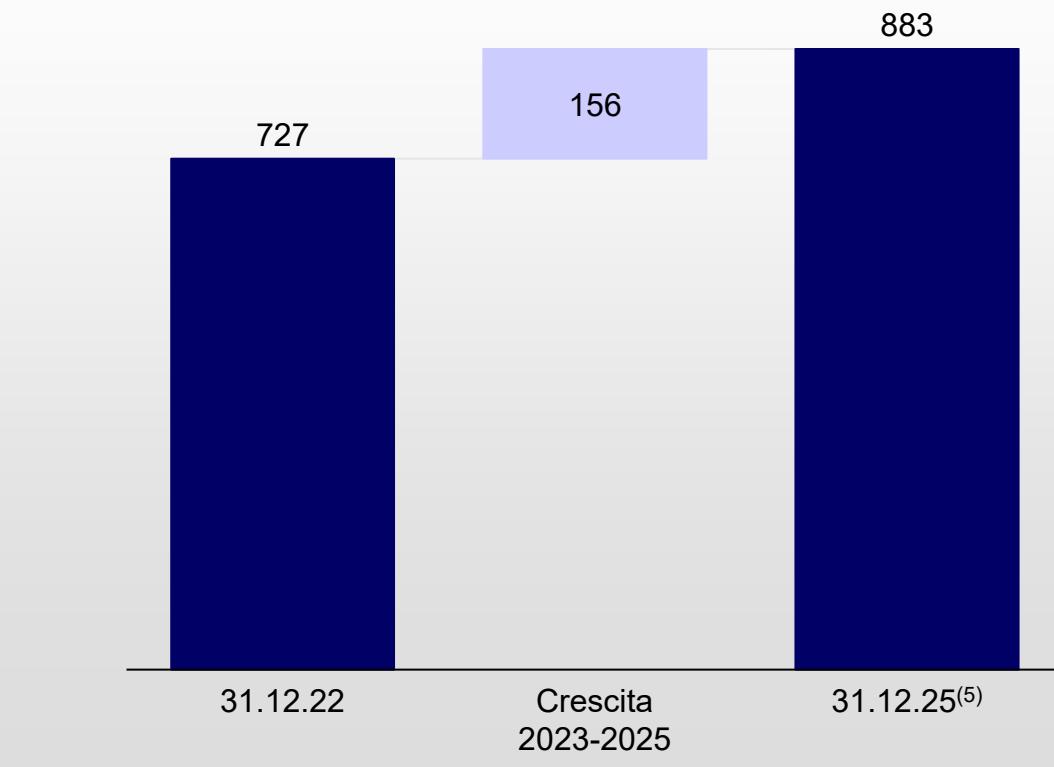
# Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (2/7)

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

<b>Clienti della Divisione Private Banking</b>	<b>~5.950</b>	Consulenti finanziari	<b>~7.000</b> <i>Private Banker e Consulenti finanziari nella Divisione Private Banking</i>
	<b>~1.050<sup>(1)</sup></b>	<i>Private Banker</i>	
<b>Clienti Exclusive di BdT</b>	<b>~1.850</b>	<i>Global Advisor con contratto ibrido<sup>(2)</sup></i>	<b>~10.450</b> <i>Gestori nella Divisione Banca dei Territori per la clientela Exclusive ed Affluent</i>
	<b>~2.750</b>	<i>Gestori per i clienti Exclusive<sup>(3)</sup> e 1.076 centri di consulenza dedicati</i>	
<b>Clienti Affluent di BdT</b>	<b>~5.700</b>	<i>Gestori per i clienti Affluent</i>	<b>~150</b> <i>Gestori nella Filiale Digitale</i>
<b>Tutti i clienti BdT</b>	<b>~150</b>	<i>Gestori nella Filiale Digitale</i>	
<b>Clienti individui IBD</b>	<b>~1.100</b>	<i>Relationship Managers</i>	

## Volume significativo di Raccolta diretta e Risparmio amministrato, per alimentare la crescita del Risparmio gestito

Raccolta diretta e Risparmio amministrato<sup>(4)</sup>, € mld



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) In Italia e all'estero

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

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

(4) Dato riepilogo per l'inclusione di prodotti di Risparmio gestito di terze parti nel Risparmio gestito (precedentemente inclusi nel Risparmio amministrato)

(5) Inclusi €19mld relativi a un Cliente istituzionale precedentemente classificato in Debiti verso banche

# Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (3/7)

## Principali evidenze



- Avviato e ben funzionante Direct Advisory, un servizio dell'offerta digitale di FIDEURAM DIRECT, che consente alla clientela di costruire portafogli di investimento con la consulenza di *direct banker* che operano a distanza, supportati dalla piattaforma Aladdin Robo4Advisory di BlackRock. Direct Advisory completa l'offerta di servizi esistenti di *Trading* evoluto (per operare su oltre 50 mercati *cash* e derivati), e di Investimenti *In-Self* (per operare autonomamente su un insieme selezionato di fondi sostenibili e gestioni patrimoniali costruite da Fideuram Investment Center). Inseriti a catalogo i *cash deposit* da affiancare alle soluzioni di risparmio gestito (ampliamento offerta PAC ETF) e ampliata l'offerta di servizi del *Trading* evoluto. In promozione ai clienti delle reti tradizionali l'offerta di Fideuram Direct, sia per il *Trading* evoluto che per il Direct Advisory, in base alle preferenze e caratteristiche di operatività della clientela
- Operativa Alpian, la prima banca *private* digitale svizzera, con una piattaforma *mobile-only* che include servizi multi valuta, gestioni patrimoniali e assistenza di consulenti finanziari esperti; arricchita l'offerta con i mandati configurabili *In-Self* e il servizio Apple Pay, oltre a *Saving Plan* ETF. Miglioramento dell'offerta prodotti in corso (es., servizi *Pillar3A*), insieme a una rinnovata *customer experience in App*. Avviata collaborazione con Amex su carte e BlackRock su investimenti. Superati 25.000 clienti acquisiti
- Nuovo modello di servizio dedicato ai clienti *Exclusive* completamente implementato
- Miglioramento dell'offerta prodotti (nuovi prodotti *AM/Insurance*) e ulteriore crescita del servizio di consulenza avanzata "Valore Insieme" per i clienti *Affluent* ed *Exclusive* (>€102mld di masse gestite al 31.12.2025 vs obiettivo del Piano d'Impresa 2025 di €100mld): ~79.000 nuovi contratti e €23,8mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel 2025, in aggiunta a ~125.000 nuovi contratti e €36,9mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel periodo 2023-2024
- Lanciata a marzo 2023 la prima carta di debito *co-badge* in Italia (in materiale eco-sostenibile), dedicata alla clientela *business*, dotata di doppio circuito (Bancomat®, PagoBancomat® e MasterCard o Visa) e di servizio *Instant Issuing*, attivabile da sito e App. Introdotta a giugno 2024 la possibilità di utilizzare la carta Bancomat *co-badge* su Apple Pay e Bancomat Pay per gli acquisti sul sito Amazon. Nel 2trim.24 è stata rilasciata Visa Business Solutions per le carte di credito Commercial Visa. Lanciata a giugno 2025 una nuova gamma delle carte di pagamento (XME Debit Card, XME Credit Card, XME Credit Icon), tutte disponibili istantaneamente e in formato solo digitale, con possibilità di richiedere anche la carta fisica in PVC riciclato. Sulla XME Debit Card è presente il *Blind Notch*, che le rende riconoscibili dalle persone ipovedenti
- Intesa Sanpaolo è stata la prima banca in Italia a offrire nel corso del 2023 il SoftPOS di Nexi, soluzione che permette l'accettazione di pagamenti digitali *contact-less* da *smartphone/tablet* senza necessità di un terminale POS. Da giugno 2024, il servizio è stato esteso al sistema operativo iOS ed è stata lanciata su Android la versione evoluta SoftPOS Pro per i clienti *corporate* di media/grande dimensione. A novembre 2024 ampliati i circuiti a disposizione degli esercenti con l'introduzione di American Express
- Lanciato nel 1trim.24 il servizio di pagamento *wearable* tramite anello, in collaborazione con Mastercard e con Tapster (da novembre 2024 disponibile anche con il circuito VISA) e nel 4trim.24 il nuovo braccialetto con l'innovativa funzione "TAPSTER Share" che permette di condividere rapidamente le informazioni che il cliente sceglie di rendere accessibili. Da ottobre 2025 è disponibile SkiTap26, il nuovo braccialetto *wearable contactless*, nato in occasione dei Giochi Olimpici e Paralimpici Invernali Milano-Cortina 2026. Il dispositivo integra due funzionalità distinte grazie a due diversi *chip* posizionati ai lati opposti del braccialetto: uno per pagamenti *contactless* e l'altro per caricare lo *skipass* e accedere agli impianti sciistici abilitati Snowit
- Introduzione di nuove funzionalità di *Robo4Advisory* di BlackRock per generare consigli di investimento su prodotti selezionati a supporto dei gestori. Nel corso del 3trim.24 sono state rilasciate ulteriori funzionalità di personalizzazione dei suggerimenti *on demand*
- Adozione delle piattaforme BlackRock *Aladdin Wealth* e *Aladdin Risk* per i servizi di investimento: *Aladdin Wealth* per BdT e Fideuram, *Aladdin Risk* e *Aladdin Enterprise* per l'*Investment Center* di Fideuram e la Divisione Asset Management. Estesa la piattaforma *Aladdin* (moduli *Risk* e *Wealth*) a ISPWM Lux per i nuovi servizi digitali di Fideuram Direct BeLux
- Nuove funzionalità per gli strumenti di consulenza per clienti *UHNWI*<sup>(1)</sup>, rafforzamento del modello di servizio per i *family office*. Rilasciato per la rete Intesa Sanpaolo Private Banking il nuovo servizio di consulenza evoluta *We Add*. Per la rete Fideuram, integrate le nuove funzionalità Aladdin Robo4Advisory a supporto delle attività di consulenza e avviato in aprile 2024 il nuovo contratto *Sei* che prevede la possibilità di includere anche il Risparmio amministrato nel perimetro di applicazione. In progressiva evoluzione l'integrazione dei principi ESG nei modelli di consulenza attuali
- Prosegue l'offerta di fondi alternativi di primari operatori internazionali attraverso *partnership* con piattaforme specializzate
- Nel 4trim.24 quotati su Borsa Italiana (Euronext) i primi sette ETF replica fisica della piattaforma D-X lanciati da FAMI<sup>(2)</sup> tramite la Sicav AILIS (AuM di ~€5,6mld al 31.12.25). Lanciato il nuovo D-X MSCI ETF *Diversified Commodities & Strategic Metals*

(1) Ultra High Net Worth Individuals

(2) Fideuram Asset Management Ireland

# Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (4/7)

## Principali evidenze

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



- Nell'ambito della strategia di sviluppo internazionale, in corso il rafforzamento delle piattaforme operative. Avviata progettualità per implementare un modello di distribuzione di selezionati prodotti bancari di REYL presso le reti italiane (*LPS – Multi-Booking Advisory Model*) e di razionalizzazione di alcune *legal entities* controllate da REYL ISP
- A novembre 2024, annunciata una nuova iniziativa strategica per accelerare la crescita della propria offerta di *Digital Wealth Management* in Europa (mercati di Belgio e Lussemburgo), in collaborazione con BlackRock. Costituita la nuova *Business Unit* (Fideuram Direct) per offrire servizi di investimenti completamente digitali *in-App*, all'interno di ISP Wealth Management<sup>(1)</sup> con lo scopo di ampliare la clientela a livello europeo con un modello efficiente e scalabile su più geografie. Avviata la fase pilota di Fideuram Direct con clienti selezionati e lanciata la nuova app per investimenti e *saving plan* in *ETF*
- A regime la *partnership* strategica con Man Group Asteria che ha superato ~€2,8mld di raccolta al 31.12.25
- Finalizzata in data 1.3.25 la fusione per incorporazione di Epsilon SGR in Eurizon Capital SGR
- Il 1.7.25 ha avuto efficacia la scissione totale di Fideuram Asset Management SGR che ha comportato l'attribuzione del ramo gestioni collettive ad Eurizon Capital SGR e del restante compendio a Banca Fideuram
- Il 1.10.25 ha avuto efficacia la scissione parziale di Eurizon Capital SGR a favore di Fideuram – Intesa Sanpaolo Private Banking con il trasferimento del ramo costituito da selezionate gestioni patrimoniali Eurizon distribuite dalle reti della Divisione Private Banking
- Il 17.11.25 è stata finalizzata l'acquisizione del *business* di Fideuram Asset Management UK Ltd da parte di Eurizon SLJ Capital Ltd, con il contestuale avvio della liquidazione di Fideuram Asset Management UK Ltd
- Il 1.12.25 è avvenuta la fusione di Eurizon Capital SA in Eurizon Capital SGR, con il mantenimento dell'operatività in Lussemburgo tramite la neo costituita succursale locale. L'operatività svolta in Francia, Spagna e Germania da Eurizon Capital SA continuerà attraverso le succursali neo costituite di Eurizon Capital SGR
- Ampliata l'offerta di Eurizon dedicata alle reti di Gruppo e terze e lanciati diversi nuovi prodotti di *asset management* e assicurativi. Acquisiti da Eurizon nuovi mandati tradizionali e di *private market* da istituzionali terzi
- Lanciata da Eurizon la gamma "YourIndexSicav" con 19 fondi indicizzati che spaziano tra le principali *asset class* obbligazionarie e azionarie e includono classi quotate (UCITS-ETF) e tradizionali (*retail* e istituzionali). Le classi UCITS-ETF sono 21 e sono quotate sulla Borsa di Milano
- Firmato a luglio 2024 un *Memorandum of Understanding* con Eurobank Asset Management, società di gestione controllata al 100% da Eurobank che ha permesso ad Eurizon di entrare nel mercato greco. La *business partnership* si è progressivamente consolidata con la distribuzione dei fondi Eurizon da parte di Eurobank e il supporto da parte di Eurizon per la crescita dell'*asset management*
- Penetrazione di prodotti *asset management* e assicurativi ESG al 76%<sup>(2)</sup> del totale AuM
- Continuo impegno di Eurizon nelle attività in materia di educazione finanziaria, formazione ESG (verso distributori e in ambito accademico) e *stewardship*
- Lanciato il nuovo assetto organizzativo di IMI C&IB con particolare attenzione al rafforzamento delle attività di consulenza alla clientela e al *business Originate-to-Share (OtS)*
- Continua focalizzazione sulle attività di *origination* e *distribution* in Italia e all'estero, con l'accelerazione del modello OtS e l'introduzione di ulteriori strumenti di *risk-sharing*
- Arricchita l'offerta commerciale "Soluzione Domani" dedicata alla clientela *Senior (over 65 e caregiver)*, tramite il lancio dell'iniziativa *Senior Hub ("SpazioxNoi")* che prevede, in una prima fase, l'apertura di due centri multiservizi (a Milano e Novara) dedicati all'invecchiamento attivo, al benessere e all'aggregazione sociale
- Perfezionato l'acquisto del 26,2% delle azioni di Intesa Sanpaolo RBM Salute (ora Intesa Sanpaolo Protezione)
- Dal 1.1.24, InSalute Servizi è diventato *TPA (Third Party Administrator)* del fondo sanitario integrativo del Gruppo ISP. Gestendo altresì i clienti BdT con polizze salute di Intesa Sanpaolo Protezione, InSalute Servizi è già oggi il quarto *TPA* sul mercato italiano, con oltre 1,5mln di pratiche all'anno. In *partnership* con primarie strutture sanitarie, sono stati rilasciati i nuovi servizi di prenotazione *online* delle prestazioni sanitarie, con possibilità di ricevere i referti direttamente sull'App. I nuovi servizi si rivolgono, per ora, alla clientela privata del Gruppo
- A dicembre 2024 Intesa Sanpaolo Vita è stata rinominata Intesa Sanpaolo Assicurazioni, rinnovando il sostegno a persone, famiglie e imprese per gestire investimenti, risparmi e protezione nel ramo danni. Inoltre, nel ramo danni, nasce Intesa Sanpaolo Protezione dalla fusione di Intesa Sanpaolo RBM Salute con Intesa Sanpaolo Assicura
- Lanciata la piattaforma digitale per le imprese "IncentNow" per fornire informazioni alle aziende e alle istituzioni italiane sulle opportunità offerte dai bandi pubblici relativi al PNRR<sup>(3)</sup>

(1) Hub in Lussemburgo di Fideuram – Intesa Sanpaolo Private Banking

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

(3) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

# Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (5/7)

## Principali evidenze



- Sviluppate iniziative commerciali per supportare i clienti di diversi settori per ottimizzare l'incorporazione dei piani di recupero post-pandemia europei e italiani
- Lanciato il primo Fondo di *Private Debt* del Gruppo, in collaborazione tra ISP e Eurizon Capital Real Assets (ECRA), per sostenere lo sviluppo delle PMI attraverso soluzioni finanziarie innovative che supportino l'economia reale e i processi di transizione sostenibile (dopo il terzo *closing*, raccolta pari a €175mln di cui €128mln da controparti terze)
- Lanciato Cardea, portale innovativo e digitale per le istituzioni finanziarie
- Evoluzione della piattaforma digitale *corporate* (Inbiz) con introduzione di nuovi prodotti e modalità di contatto con il cliente
- In corso il rafforzamento della piattaforma di *Global Transaction Banking* in ottica digitale da parte di IMI C&IB, in sinergia con **ISYBIZ** a livello di Gruppo (Programma Isybiz), tramite nuovi rilasci (es., prodotti evoluti di *cash management*) e *partnership* (es., per estensione coperture di >100 valute)
- In corso l'ulteriore espansione del *toolkit "capital light"* di IMI C&IB, con l'introduzione di nuovi strumenti (es., *credit risk insurance*, *portfolio hedging*) ed *enabler* commerciali (es., supporto al *funding*)
- Avviate iniziative commerciali dedicate in Italia e all'estero con *focus* sul *business FICC*<sup>(1)</sup>, facendo leva sul *franchise* di clientela della Divisione IMI C&IB e definite aree chiave di sviluppo (es., soluzioni in ambito *FX & Commodity*)
- Rafforzate ulteriormente le attività commerciali relative al *business equity* ed esteso il *coverage* di *European Equity Research*
- Lo sviluppo di attività in ambito *digital asset* è in corso (es., servizi di *custody*), in linea con la strategia complessiva del Gruppo
- In corso il rafforzamento del *franchise Institutional Clients* in Italia e all'estero, con iniziative commerciali dedicate in ottica "capital light" e Global markets
- Consulenza ESG alle aziende per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con un *focus* sui settori dell'energia, delle infrastrutture, dell'*automotive & industry*, anche tramite accordi di filiera con *partner* specializzati e integrando soluzioni di finanziamento del *working-capital*
- Rafforzamento del modello di *Advisory* nella Divisione International Banks attraverso l'evoluzione della piattaforma digitale dedicata, facendo leva sulle *best practice* di Gruppo
- Concluso il piano di emissioni di *Certificate* previsto per il 2025: completeate quattro emissioni in Croazia, due in Slovacchia e una in Ungheria
- Prosegue la cooperazione commerciale con un gruppo assicurativo leader per la distribuzione di prodotti di *bancassurance* in Slovacchia, Croazia, Ungheria, Serbia e Slovenia
- Lanciata un'iniziativa di ESG *value proposition* per i segmenti *corporate* e PMI in Slovacchia, Ungheria, Croazia, Serbia ed Egitto. Lanciato un prodotto di finanziamento (*multi-country*) dedicato al raggiungimento di obiettivi *green*, nell'ambito dell'offerta S-Loan, in Slovacchia, Ungheria, Serbia e Croazia. Avviato un progetto per estendere l'offerta S-Loan anche in Bosnia ed Erzegovina e Slovenia
- In corso l'*IMI C&IB Synergy Project* - in ambito *Global Markets, Structured Finance e Investment Banking* - tra IMI C&IB e le banche internazionali del Gruppo con un significativo aumento dell'operatività dall'inizio del Piano di Impresa
- Avviato un progetto tra le Divisioni International Banks e Banca dei Territori per potenziare ulteriormente le opportunità di *business cross-border* della clientela operante nei mercati in cui sono presenti le partecipate estere. Nella prima fase il programma ha coinvolto le banche in Slovacchia, Ungheria, Romania, la Direzione Agribusiness e alcune Direzioni Regionali della Banca dei Territori. Il perimetro è stato poi esteso a tutte le Direzioni Regionali Banca dei Territori e a tutte le geografie della Divisione International Banks. Completata un'iniziativa specifica per la Romania con il coinvolgimento dei gestori di entrambe le Divisioni. Proseguono le campagne commerciali congiunte negli altri Paesi coinvolti, con nuove azioni di sviluppo in Serbia, Croazia, Bosnia ed Erzegovina e Albania
- Lanciato il prodotto di *factoring "Confirming"* su nove mercati (Slovacchia, Serbia, Romania, Slovenia, Bosnia ed Erzegovina, Albania, Ungheria, Repubblica Ceca e Croazia) con diversi *deal* già chiusi. Con riferimento alla *New Factoring Digital Platform*, il progetto ha visto la filiale di Praga di VUB come Banca pilota, con una graduale estensione ad altre Banche della Divisione (già pianificate Slovacchia, Croazia, Slovenia, Ungheria e in esame su Albania, Bosnia ed Erzegovina, Romania e Serbia)
- Avviato il collocamento di *Minibond*: 20 emissioni effettuate con *focus* sul segmento PMI in Croazia, Serbia, Slovenia, Repubblica Ceca e Slovacchia
- Rafforzamento dei prodotti *Trade Finance* per tutte le geografie
- Firmato ad ottobre 2023 il contratto per acquisire il 99,98% di First Bank, banca commerciale rumena focalizzata sulle PMI e sulla clientela *retail*. L'acquisizione, perfezionata il 31.5.24, ha rafforzato la presenza del Gruppo in Romania e offre nuove opportunità alle imprese italiane

IMI C&IB premiata come **miglior Investment Bank e migliore banca per le aziende in Italia** da **Euromoney** e la Banca del Gruppo VUB premiata come **migliore banca** in Slovacchia nel 2025

# Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (6/7)

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



## *Trading Evoluto*

### Panoramica

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

### Recenti sviluppi

- Continuo ampliamento degli strumenti negoziabili **con offerta differenziata per clientela retail e professionale**
- Inserimento di nuova gamma di **Mini-futures quotati su Euronext con sottostante titoli di stato Italiani ed Europei**
- Continuo miglioramento dell'app Trading+ della piattaforma QuickTrade (nuovi grafici)

### Numeri chiave

- ~9.500 clienti attivi nel *trading*

## *Investimenti In-Self*

- Accesso a ~180 fondi sostenibili dei migliori **asset manager** internazionali
- **Sottoscrizione online** di portafogli ESG pre-costruiti e gestiti da Fideuram Investment Center
- **Piani di Accumulo** su selezionati ETF

- Completato il processo di **lead management** per l'**acquisizione** di nuovi clienti (con alta propensione agli investimenti) e masse, attraverso marketing digitale e offerte promozionali
- Continuo miglioramento della **customer experience** sui servizi distintivi (PAC in ETF)

- ~11.000 clienti operativi negli investimenti *In-Self*

## *Direct Advisory*

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

- **Continuo ampliamento dell'offerta** (lanciati nuovi Fondi e Certificate dedicati)
- Completato l'inserimento programmato di *Junior Direct Banker* dal programma di "Academy"
- **Campagna digitale di promozione** del servizio di *Direct Advisory*

- ~1.800 nuovi clienti dal lancio<sup>(1)</sup>, di cui ~800 nel 2025



ha registrato un significativo sviluppo di tutti i servizi offerti raggiungendo €3,5mld di Attività finanziarie della clientela e ~81.000 clienti al 31.12.25<sup>(2)</sup>

# Crescita delle Commissioni, grazie a *Wealth Management, Protection & Advisory* (7/7)

## Obiettivo

Accelerare la crescita dell'offerta di *Digital Wealth Management* in Italia e in Europa

### Un concetto innovativo di gestione patrimoniale...

Un motore di crescita esterno per:

- Raggiungere nuovi clienti *Affluent* e *Private* in Europa**
- Offrire loro **soluzioni di gestione patrimoniale e servizi di private banking**

Offerta di **prodotti digitali semplici** (ad esempio piani di risparmio su ETF, brokerage)

Offerta di **prodotti digitali avanzati** (gestione discrezionale di portafoglio e servizi ibridi di consulenza digitale-umana)

### ... che Intesa Sanpaolo ha sviluppato insieme a BlackRock...



FIDEURAM  
INTESA SANPAOLO  
PRIVATE BANKING

**Leader in Italia nel Wealth Management**



**BlackRock.**

**Leader mondiale nell'Asset Management**

Sfruttando appieno **Aladdin** e le soluzioni di *Digital Wealth Management* già disponibili

### ... per espandere l'offerta di *Digital Wealth Management* in Europa

2022



+alpian

2025



INTESA SANPAOLO WEALTH MANAGEMENT Luxembourg

2026+



Da novembre 2025, in Belgio e Lussemburgo è disponibile sugli app store la nuova app di Fideuram Direct

# Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande focus sul clima (1/5)

**Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali**



**Forte focus sull'inclusione finanziaria**



- **Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi** per contrastare la povertà, fornendo aiuti concreti sul territorio in Italia e all'estero. Nel periodo 2022-2025, **68,2mln di interventi** portati a termine, con 56,5mln di interventi alimentari, 4,6mln di dormitori/letti, 6,4mln di prescrizioni di farmaci e 730.000 capi di abbigliamento
- **Occupabilità:**
  - Programma “**Giovani e Lavoro**” volto a formare e introdurre più di **3.000 giovani nel mercato del lavoro italiano** nell'orizzonte del Piano di Impresa 2022-2025. **~2.800** studenti (tra i 18 e i 29 anni) hanno fatto domanda per il programma nel 2025: **~1.450** intervistati e **>700** formati/in formazione attraverso 28 classi (**~5.600** formati/in formazione dal 2019). **~2.500** società coinvolte dall'inizio del programma avviato nel 2019
  - La **quinta edizione** del programma “**Generation4Universities**”, iniziata a maggio e conclusasi a dicembre, ha coinvolto **90** studenti/esse, **69** atenei e **18** aziende italiane *partner*
  - Programma “**Digital Restart**”, volto a formare e ricollocare nel mercato del lavoro **disoccupati di età compresa tra i 40 e i 50 anni**, attraverso il finanziamento di un Master in **Data Analysis** al fine di sviluppare nuove competenze digitali e rimettersi in gioco nel mondo lavorativo. A febbraio 2025 si è conclusa la quinta edizione, con 50 partecipanti a Roma e Milano
- **Disuguaglianze e inclusione educativa:**
  - **Programma di inclusione educativa: partnership rafforzate con le principali università e scuole italiane**, >4.000 scuole e >28.000 studenti coinvolti nel 2025 per promuovere l'inclusione educativa, sostenendo il merito e la mobilità sociale (~8.000 scuole coinvolte nel periodo 2022-2025)
  - **“Futura”**: iniziativa promossa da *Save the Children*, Forum Disuguaglianze e Diversità e Yolk, con la collaborazione di ISP, contro la povertà educativa femminile, il fallimento formativo e l'abbandono scolastico. Si è concluso il progetto pilota della durata di due anni che ha coinvolto 3 territori caratterizzati da svantaggio socio-economico, prevedendo percorsi di crescita e di autonomia attraverso piani educativi personalizzati per 350 ragazze e giovani donne, tra cui 50 giovani madri
  - In Action Esg NEET: iniziativa a impatto sociale avviata dalla Divisione Insurance a inizio 2022 e dedicata alla promozione e inclusione nel mondo del lavoro dei giovani NEET e altre categorie fragili. Dall'avvio del progetto sono state attivate 16 classi, di cui 12 hanno concluso il percorso. Dal suo avvio il progetto ha offerto formazione e competenze in modo gratuito a 295 persone, nei territori di Toscana, Campania, Lazio e Puglia, per un totale di 6.914 ore di formazione in aula e sul campo. Ciascun partecipante ha frequentato un tirocinio curriculare in strutture socio-sanitarie o educative. I corsi sono promossi dalla collaborazione tra Intesa Sanpaolo Assicurazioni, Dynamo Camp ETS e Dynamo Academy
- **Social housing**: il rafforzamento delle iniziative del Gruppo in corso e l'individuazione di nuove *partnership* con primari operatori del settore hanno permesso di promuovere nel periodo 2022-2025 ~7.000 unità abitative fra alloggi sociali e posti letto per studenti

- 
- Erogati **€6,3mld** in **social lending** e **urban regeneration** nel 2025 (**€26,7mld<sup>(1)</sup>** nel 2022-2025)
    - **Credito al terzo settore**: erogati nel 2025 finanziamenti a supporto degli enti *no-profit* per complessivi **€345mln** (€1,2mld nel periodo 2022-2025)
    - **Fund for Impact**: nel 2025, messi a disposizione **€127mln** a sostegno dei bisogni di persone e famiglie per garantire un accesso più ampio e sostenibile al credito, con programmi dedicati quali: **per Merito** (linea di credito senza garanzie da rimborsare in 30 anni dedicata agli studenti universitari, che studiano in Italia o all'estero), **mamma@work** (prestito per scoraggiare le nuove madri dal lasciare il lavoro e sostenere la maternità nei primi anni di vita dei bambini), **per Crescere** (fondi per la formazione e l'educazione dei bambini in età scolare dedicati alle famiglie fragili), **per avere Cura** (finanziamento per sostenere le famiglie che si prendono cura di persone non autosufficienti) e altre soluzioni (ad esempio **Obiettivo Pensione, per Esempio**)
    - **Programma per la Rigenerazione Urbana**: nel 2025, assunti impegni per **€34mln** di nuovi investimenti di iniziative in **housing, servizi e infrastrutture sostenibili**, in aggiunta alle più importanti iniziative di rigenerazione urbana in corso in Italia (€1,5mld nel 2022-2025)

(1) Il 2024-2025 non comprende, a seguito dell'adeguamento alle nuove regole di classificazione, i finanziamenti green erogati ai giovani inclusi nei dati 2022 e 2023

# Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande focus sul clima (2/5)

- Gallerie d'Italia, museo in 4 sedi: Milano, Napoli, Torino e Vicenza. Nel 2025:**
- ~750.000 visitatori, con ingresso gratuito fino ai 18 anni (~143.000 tra *under 18* e studenti)
  - 18 nuove principali esposizioni, tra cui: promozione della grande arte italiana (a Milano, "Eterno e visione" sull'arte neoclassica; a Napoli "Un altro Seicento", riscoperta delle artiste del XVII secolo); valorizzazione della *corporate collection* (a Milano "Una collezione inattesa" con opere del secondo Novecento, "Tutti pazzi per i Beatles" con immagini dell'Archivio Publifoto; a Vicenza "Ceramiche e nuvole" con vasi antichi in dialogo con l'illustrazione contemporanea; per il decennale del Grattacielo Intesa Sanpaolo di Torino, il *Triple Elvis* di Warhol alle "Gallerie d'Italia off"); mostre fotografiche (a Torino, "Jeff Wall", le immagini di uno dei maggiori fotografi viventi per riflettere sulla società contemporanea, "Carrie Mae Weems", sul tema della parità di razza e di genere, "Olivo Barbieri" sull'urbanizzazione in Cina; a Vicenza, "Cristina Mittermeier" sulla difesa del pianeta); ospiti illustri ("Raffaello" a Napoli; "Barocci" a Torino); "Le cronache di Napoli", monumentale progetto di arte pubblica dello *street artist* JR. 11 partner nazionali e internazionali (tra cui Galleria Borghese di Roma, Musei Vaticani, Museo Nazionale del Cinema di Torino, *Bibliothèque National de France*, *National Geographic*, *Aperture*, *Rauschenberg Foundation*)
  - Produzione di mostre in altre sedi (*Blue Exit* di Rauschenberg dalla collezione Agrati alla fiera di Milano Miart; "Anastasia Samoylova" ad Artissima di Torino); **travelling exhibitions**: itineranza delle mostre fotografiche di Gallerie d'Italia in altre sedi ("Cristina Mittermeier", alla Galleria d'Arte Moderna di Palermo; "Maria Callas" all'Istituto Italiano di Cultura a Parigi e "Non ha l'età" al Teatro Ariston di Sanremo con immagini dal nostro Archivio Publifoto; "Daniele Ratti" all'Istituto di Candiolo; "Cronache d'acqua" al Festival Internazionale di Fotografia di Cortona); co-produzioni (mostra a Firenze del fotografo della National Geographic David Doubilet sulla salute dell'oceano, con Fondazione CR Firenze; mostra di opere della Galleria Borghese a Cuneo, con Fondazione CRC; "Tiziano" in Brianza, con Fondazione Costruiamo il Futuro; le mostre natalizie del Comune di Milano a Palazzo Marino e del Comune di Vicenza in Basilica Palladiana)
  - **Attività didattiche e inclusive gratuite:** ~5.000 visite e laboratori per le scuole, ~109.000 bambini e ragazzi partecipanti; ~750 percorsi per persone con disabilità ed esposte a contesti fragili, ~9.700 partecipanti
  - **Musei come spazi per la comunità:** ~840 visite e attività per adulti e famiglie (~13.700 partecipanti); ~510 iniziative ed eventi culturali (~36.100 partecipanti)
- Focus Giubileo 2025:** partnership delle maggiori mostre a Roma, con prestiti dalla *corporate collection*: "Caravaggio 2025" al fianco di Gallerie Nazionali di Arte Antica-Palazzo Barberini, con prestito dell'ultimo Caravaggio che per l'occasione è stato oggetto di un importante restauro; "En route" al fianco di Biblioteca Apostolica Vaticana, con prestito della *Mappa di Boetti*; "La Quadriennale d'arte" e la concomitante mostra di Restituzioni al Palaexpo. **Partnership del Padiglione Vaticano alla Biennale di Architettura di Venezia** al fianco del Dicastero per la Cultura e l'Educazione della Santa Sede
- Restituzioni**, uno dei più importanti programmi di restauro al mondo: inaugurazione della mostra conclusiva della 20<sup>a</sup> edizione a Palazzo delle Esposizioni a Roma, con valorizzazione delle 128 opere d'arte restaurate del patrimonio nazionale provenienti da tutte le 20 regioni, in sinergia con 51 enti di tutela territoriali del Ministero della Cultura e 60 laboratori di restauro (oltre a una collaborazione Italia-Belgio)
- Partnership:** sostegno e co-progettazione di iniziative artistico-culturali, sociali e di formazione con attori pubblici e privati, tra cui: collaborazioni con 7 Fondazioni di origine bancaria (Fondazione Compagnia di San Paolo, Cariplo, Cariparo, CR Firenze, CR Cuneo, CR Forlì, Caript); 3 fiere internazionali (Miart di Milano, Artissima di Torino e Salone del Libro di Torino); 15 importanti musei del Paese (tra cui Pinacoteca di Brera, Museo Poldi Pezzoli, Veneranda Biblioteca Ambrosiana di Milano, Museo Egizio di Torino, Reggia di Venaria, Gallerie dell'Accademia di Venezia, Palazzo Strozzi a Firenze, Gallerie Nazionali di Arte Antica e Galleria Nazionale di Arte Moderna e Contemporanea di Roma) e musei esteri (The National Gallery di Londra); 19 progetti Art bonus per il sostegno del patrimonio culturale pubblico (a Torino, Bergamo, Amatrice, Pistoia, Cernobbio, Parma, Firenze, Roma, Milano, Genova, Brescia, Lecce, Cosenza, Cortona), oltre al contributo al restauro del *Cavallo Colossale* di Canova dei Musei Civici di Bassano, opera iconica della 20<sup>a</sup> edizione di Restituzioni
- Collezioni d'arte:** 336 opere in prestito in 65 esposizioni italiane e internazionali (tra i prestiti all'estero: 46 opere protagoniste della mostra "Viaggio in Italia" in Lussemburgo al museo Villa Vauban, e 36 opere per la mostra "Il fascino dell'antico" a Bucarest al Dacia-Romania Palace, in collaborazione con le banche estere del Gruppo); 257 interventi di restauro
- Archivio Storico:** tra le altre attività continua il lavoro di digitalizzazione, inventariazione e catalogazione per garantire ampio accesso on line ai materiali dell'Archivio Storico e dell'Archivio Publifoto (nel 2025 digitalizzate ~80.000 pagine di documenti, >20.000 schede di documentazione storica prodotte; digitalizzate 6.288 immagini Publifoto e 5.573 schede di foto prodotte)
- Alta formazione e valorizzazione delle professioni culturali:** Corso Executive di Gallerie d'Italia Academy (conclusione della 5<sup>a</sup> edizione, 30 partecipanti, 14 borse di studio per *under 35*; avvio della 6<sup>a</sup> edizione); conclusione della prima tappa di un progetto triennale, con la scuola di *design* IED (Istituto Europeo di Design)

Continuo  
impegno per la  
cultura



# Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande focus sul clima (3/5)

**Progetti di Innovazione:** 258 progetti d'innovazione avviati nel 2025 da Intesa Sanpaolo Innovation Center (ISPIC) per un totale di 904 progetti lanciati dal 2022 (vs obiettivo di Piano 2022-2025 di 800) nelle seguenti aree di intervento:

- **Supporto alla crescita di startup ad alto potenziale e allo sviluppo di ecosistemi d'innovazione** con una prospettiva internazionale su tematiche rilevanti (realizzati facendo leva sul network di ISPIC, sui partner e sugli stakeholder del territorio e del Paese); **valorizzate e supportate ~450 startup dal 2022.** Con riferimento alle iniziative di ecosistema: dal 2019 >270 startup accelerate, >650 proof of concept e altre collaborazioni, >€190mln raccolti e >1.150 nuove assunzioni. Le iniziative avviate fino ad ora includono:
  - **Torino – “Techstars Transformative World Torino”:** programma di accelerazione (completate 6 edizioni) per startup operanti su *trend setting technologies* (es., AI, quantum computing, robotica, transizione energetica). Dal lancio nel 2019, 69 startup accelerate (28 team italiani), 140 proof of concept e altre collaborazioni contrattuali, >€150mln di capitale raccolti e >770 nuove assunzioni
  - **Firenze – “Italian Lifestyle”:** avviata nel 2025 una nuova edizione del programma di accelerazione dedicato a startup attive nella digitalizzazione del Made in Italy (moda, turismo, food&wine). Dal lancio nel 2021 (3 edizioni complete), 18 startup italiane accelerate, >230 proof of concept e altre collaborazioni contrattuali, ~€7mln di capitale raccolto e >140 nuove risorse assunte
  - **Napoli – “Terra Next”:** programma di accelerazione sulla bioeconomia supportato dal Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica e “Terra Next Scale-up program” avviato nel 4trim.25, finalizzato a supportare lo *scale-up* di realtà già accelerate in Terra Next. Dal lancio nel 2022 (3 edizioni complete), 22 startup accelerate, >200 proof of concept e altre collaborazioni contrattuali, ~€13mln di capitale raccolti e >90 nuove assunzioni
  - **Venezia – “Argo”:** programma di accelerazione nel settore *Hospitality* e Turismo (completate 3 edizioni), in collaborazione con il Ministero del Turismo. Dal lancio nel 2023, 25 startup accelerate >35 proof of concept e altre collaborazioni contrattuali, €5mln raccolti e >80 nuove assunzioni
  - **Genova & Trieste – “Maritime Ventures”:** programma di *venture building* finalizzato al lancio di fino a 10 nuove startup per l'innovazione delle PMI attive nella filiera nautica e portuale. Coinvolto il Fondo Sviluppo Ecosistemi di Innovazione (Fondo SEI) di Neva SGR con un investimento di €0,75mln. Dal lancio nel 2024, identificati 3 potenziali spin-off, realizzato il primo nel 3trim.25, con la costituzione di una piattaforma AI-native per automatizzare l'accesso ai finanziamenti per le PMI nel settore marittimo, nel 4trim.25, deliberata la costituzione di altre due startup
  - **Galaxia – Polo Nazionale di Trasferimento Tecnologico dell'Aerospazio** (Roma/Torino): promosso da CDP Venture Capital per il finanziamento e la valorizzazione di POCs sviluppati da centri di ricerca e startup deep-tech italiane nel settore aerospaziale. Coinvolto il Fondo SEI di Neva SGR con un investimento di €1,5mln. Nel 4trim.25, concluso il programma di Tech Incubation
  - **Life Science:** accordo di partnership con **Bio4Dreams** (incubatore italiano certificato focalizzato sul supporto a startup ad alto potenziale nel settore delle Scienze della Vita), volto a favorire la crescita del comparto con servizi/attività non finanziarie. Coinvolto il Fondo SEI di Neva SGR con investimento di €1mln
  - Programmi di Accelerazione: **“Next Age”** (Silver Economy, 3 edizioni complete) ad Ancona e **“Faros”** (Blue Economy, 3 edizioni complete) a Taranto. Dall'avvio, >30 startup accelerate, >45 proof of concept e altre collaborazioni contrattuali realizzate, ~€15mln di capitale raccolto e ~70 nuove assunzioni
  - Il programma Up2Stars, promosso dalla Divisione Banca dei Territori, e il programma In Action Esg CLIMATE, promosso da Intesa Sanpaolo Assicurazioni, focalizzati sul supporto di startup italiane attive in ambiti specifici. Le edizioni 2025/26 di Up2Stars e quella di In Action Esg CLIMATE, per la prima volta lanciate insieme, sono dedicate a startup operanti nei settori Nuovi Materiali, Robotica, Design-Tech e Aerospace. Completata l'accelerazione di 10 startup operanti nel campo dei Nuovi Materiali, in corso l'accelerazione di 10 startup operanti nel campo della Robotica e avviata la candidatura al percorso su Aerospace. Dall'avvio nel 2022, 90 startup sono state accelerate Up2Stars e 11 startup hanno ricevuto €1,75mln nell'ambito del programma In Action Esg CLIMATE
- **Sviluppo di progetti di ricerca applicata multidisciplinare:**
  - Nel 2025, **24 progetti di ricerca in corso** (8 in ambito neuroscienze, 8 in ambito AI e 8 in ambito robotica), 40 progetti lanciati dal 2022. Nel 2025 avviati 13 nuovi progetti di cui 8 nel 4trim.25 e introdotti nei processi/policy del Gruppo i *deliverables* di 3 progetti di ricerca
  - Nel 2025, **ottenuti 3 brevetti**: 1 negli USA su un protocollo di condivisione ed elaborazione sicura e cifrata di dati derivante da un progetto di ricerca in ambito AI (brevetto ottenuto in Italia nel 2021), 1 su un dispositivo di sanificazione degli ambienti su *robot* a navigazione autonoma e 1 in ambito CRM sulla profilazione degli emotipi della clientela. Dal 2022 ottenuti 7 brevetti e 6 domande sono *pending*
- **Business transformation:** dal 2022, 135 aziende coinvolte in programmi di *open innovation*. Realizzati >30 programmi di trasformazione circolare di aziende ed istituzioni. Nel 2025, ISPIC ha organizzato 35 iniziative di *match making*, generando ~400 connessioni tra startup, PMI e Corporate; ha, inoltre rafforzato la *partnership* con il network EDIH attraverso l'attivazione di un nuovo servizio di *coaching* dedicato alle startup (>30 startup coinvolte). A supporto dell'internazionalizzazione di startup e PMI, ISPIC ha coinvolto >50 società in diverse iniziative in hub strategici quali Londra, Parigi, Stoccolma e Zurigo
- **Diffusione del mindset/cultura dell'innovazione:** nel 2025, organizzati >30 eventi di posizionamento e *match making*<sup>(1)</sup> (dal 2022, 140 eventi tenuti). Complessivamente >19.000 i partecipanti a eventi, seminari ed iniziative (~60.000 partecipanti dal 2022). Nel 2025, rilasciati 19 report/pubblicazioni sull'innovazione delle tecnologie (>65 dal 2022), fra cui nel 4trim.25 uno studio sui materiali innovativi per la decarbonizzazione e due approfondimenti su tematiche di agricoltura rigenerativa e di applicazioni robotiche all'agricoltura
- **Neva SGR:** nel 2025, >€80mln di investimenti in startup (€199mln dal 2022) di cui >€10mln nel 4trim.25 in Italia e all'estero

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

# Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande focus sul clima (4/5)

## Accelerazione nell'impegno verso Net-Zero



- **Riduzione delle emissioni<sup>(1)</sup>:**
  - Dal 2022 al 2024 sono stati dichiarati gli obiettivi al 2030 sui 10 settori più emissivi<sup>(2)</sup> del portafoglio crediti del Gruppo, completando la copertura dei settori a maggiori emissioni a novembre 2024
  - Complessivamente, nei settori oggetto di *target setting*, le emissioni finanziate assolute sono scese del 32,9% nel 2024 rispetto al 2022
  - Le emissioni proprie del Gruppo sono scese del 35% a fine 2024 (dalla *baseline* 2019) rispetto a un *target* di riduzione del 53% al 2030
  - Il 27.1.25 è stata ricevuta la validazione da parte di SBTi dei *target* sulle proprie emissioni (dichiarati allineati alla traiettoria di 1,5° da SBTi) e sulle emissioni finanziate del Gruppo
- **Engagement attivo e continuo** (include tra gli altri):
  - Partecipazione a *workgroup/workstream* di **NZBA<sup>(3)</sup>**, **NZAMI**, **NZAOA**, **FIT<sup>(4)</sup>**, **IIGCC<sup>(5)</sup>**, **PRI**
  - Intesa Sanpaolo ha aderito alla **Coalizione Europea per il Finanziamento dell'Efficienza Energetica**, promossa dalla Commissione Europea, che ha l'obiettivo di creare un ambiente di mercato favorevole per gli investimenti nell'efficienza energetica
  - Eurizon Capital SGR, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking e Fideuram Asset Management Ireland: proseguono le iniziative di **engagement individuale e collettivo** attraverso l'adesione a **Net-Zero Engagement Initiative (NZEI)**, **Climate Action 100+**, **PRI Advance** e **Nature Action 100**
  - A marzo 2025, Eurizon ha supportato lo *statement* "**A demanding climate plan to ensure economic resilience**" promosso dal Forum francese pour L'Investissement Responsable (FIR), insieme a 40 azionisti, gestori patrimoniali e *stakeholder* del settore finanziario che complessivamente gestiscono oltre €2.400mld. Nel 2025, Eurizon, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking e Fideuram Asset Management Ireland (FAMI) hanno confermato l'adesione alla **Non Disclosure Campaign** di CDP. Nel 2024, Eurizon, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking, Fideuram Asset Management Ireland (FAMI) e il Gruppo Intesa Sanpaolo Assicurazioni hanno firmato la "**Global Investor Statement to Governments on the Climate Crisis**", rafforzando così il proprio impegno verso la sostenibilità e la transizione ecologica
  - Al 31.12.25 Eurizon ha contattato 83 società pari al 75,6% delle emissioni finanziate del portafoglio *in scope* all'iniziativa Net-Zero (raggiungendo anticipatamente l'obiettivo 70% entro il 2025)
  - Pubblicato il "Net-Zero Progress Report 2024" dalla Divisione Asset Management che illustra e rendiconta i progressi della Divisione nel raggiungimento degli obiettivi Net-Zero
  - Pubblicato lo "Stewardship Report 1sem.25" che illustra e rendiconta l'impegno di Eurizon Capital SGR nelle attività di *stewardship* anche in relazione al tema del cambiamento climatico
  - Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking e Fideuram Asset Management (Ireland) a fine 2025 hanno raggiunto livelli di copertura delle emissioni finanziate pari rispettivamente a 71,3% e 72,1%, conseguendo i *target* di *Stewardship* ed *Engagement* del 70% precedentemente sottoscritti e comunicati alla NZAMI nel 2022
- Pubblicato il primo "**SDGs Report**", che illustra il contributo del Gruppo agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile dell'Agenda 2030, in aggiunta al quarto "**Climate Report**"
- "**CO2 mitigation solution**" (nome commerciale dell'ex-"Think Forestry"): avviato l'ingaggio con una clientela selezionale per soluzione "CO2 mitigation solution" che permette alle aziende di misurare la propria **impronta di carbonio**, definire ed impegnarsi in un percorso pluriennale di **riduzione delle emissioni di CO2**, agire concretamente sulla base di un *set* di interventi industriali di decarbonizzazione, sostenere progetti internazionali di mitigazione dei cambiamenti climatici tramite l'acquisto di selezionati **Carbon Credits**
- ISP è **firmatario della Finance Leadership Statement on Plastic Pollution**, insieme ad altre 160 istituzioni finanziarie coinvolte in un accordo ambizioso per l'ambiente per porre fine all'inquinamento da plastica

(1) I dati sulla riduzione delle emissioni del 2025 saranno disponibili nel *Climate Report* che sarà pubblicato a marzo 2026

(2) Agricoltura – Coltivazione primaria, Alluminio, Automotive, Cemento, Immobili commerciali, Estrazione del carbone, Ferro e acciaio, Petrolio e gas, Produzione di energia, Immobili residenziali. Non sono stati fissati obiettivi per i settori della Navigazione e dell'Aviazione, in quanto non rilevanti in termini di esposizione e/o emissioni finanziate alla data di riferimento

(3) In data 3.10.25 NZBA ha comunicato ai propri membri l'esito del voto sulla recente proposta di revisione strategica, che conferma il superamento dell'attuale Alleanza, introducendo un concetto di "*Framework*"

(4) Il 25.4.24 UNEP ha annunciato la creazione del Forum for Insurance Transition to Net-Zero (FIT), un nuovo forum *multistakeholder* per un dialogo strutturato, convocato e guidato dalle Nazioni Unite, al fine di sostenere la necessaria zione e il potenziamento dell'azione volontaria in tema di clima da parte del settore assicurativo e dei principali *stakeholder*. Intesa Sanpaolo Assicurazioni (ex Intesa Sanpaolo Vita) è uno dei *Founding FIT Participants*. Alla stessa data la NZIA ha cessato di operare

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

# Forte impegno nell'ESG, con una posizione ai vertici mondiali per impatto sociale e grande focus sul clima (5/5)

## Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate



- Erogati **€89,4mld** nel periodo 2021-2025<sup>(1)</sup> dei €76mld di nuovo credito disponibile a supporto della **green economy, circular economy e transizione ecologica**<sup>(2)</sup>
- **€6,3mld<sup>(3)</sup>** di **Mutui Green** nel 2025 (€15,2mld nel 2022-2025) sui **€12mld** nuovi **crediti Green a individui** nel Piano di Impresa 2022-2025
- **€8mld di linee di credito per l'economia circolare** annunciati nel Piano di Impresa 2022-2025. Nel 2025, Intesa Sanpaolo, Partner Strategico della Fondazione Ellen MacArthur (EMF) dal 2015, ha valutato e validato 300 progetti per un importo di >€19,5mld; accordato ~€9,4mld in 188 transazioni (di cui ~€5,2 mld relativi a criteri green) ed erogato ~€3,3mld tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui ~€1,6mld relativi a criteri green). Complessivamente, dal 2022, ~1.400 progetti valutati e validati per un controvalore di >€53,4mld, accordati >€29,7mld su 830 transazioni (di cui ~€17mld relativi a criteri green), con ~€15,9mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui ~€10,7mld relativi a criteri green). Prosegue la *partnership* strategica con EMF con cui sono state definite le "*Harmonized Circular Economy Finance Guidelines*" presentate al "World Circular Economy Forum" di San Paolo (Brasile) e la collaborazione tra ISP, ISPIC, Fondazione Cariplò e Cariplò Factory sull'economia circolare, attraverso l'azione del Circular Economy Lab. ISPIC ha coordinato le attività dell'Alleanza Italiana per l'Economia Circolare nel 2025, evidenziando il ruolo centrale dell'innovazione, con *focus* sull'economia circolare nella promozione della sostenibilità e competitività del Paese e delle imprese
- Attivati **16 Laboratori ESG** (a Venezia, Padova, Brescia, Bergamo, Cuneo, Bari-Taranto, Roma, Napoli-Palermo, Milano, Torino, Firenze, Macerata, Chieti e Genova), punti di incontro fisico e virtuale per supportare le PMI nell'approccio alla sostenibilità, e un'evoluzione dei servizi di consulenza offerti dai *partner* (ad esempio Circularity, Nativa, CE Lab e altri)
- Nel 2024, l'offerta **S-Loan** è stata razionalizzata passando da sei a tre linee: S-Loan ESG, S-Loan CER e S-Loan Diversity. Nel 2025 erogati €4,3mld (€11,1mld dal lancio della linea di prodotti nel 2020). Erogazioni per il nuovo prodotto S-Loan *Green Projects* ammontano a €2,3mld (dal relativo lancio nel 2024)
- **Consulenza ESG alle aziende** per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con particolare attenzione ai settori dell'energia, infrastrutture e industria & automotive
- Significativo sviluppo della *value proposition* ESG per i segmenti Corporate, PMI e Retail in tutte le banche della Divisione International Banks<sup>(4)</sup> con l'espansione del catalogo prodotti lato Retail la progressiva estensione all'*Hub PBZ* (Croazia e Slovenia) dell'offerta S-Loan, già attiva in VUB Banka (Slovacchia), CIB Bank (Ungheria) e BIB (Serbia)
- Ampliato il perimetro di **tecnologie per la decarbonizzazione** supportato con incentivi creditizi per la clientela della Divisione IMI C&B
- Rafforzamento dei **prodotti di investimento ESG** per l'*asset management* con una penetrazione al 76% del totale *AuM*<sup>(5)</sup>; continuo ampliamento del catalogo prodotti *IB/P*<sup>(6)</sup> con nuovi prodotti Art.8; continua manutenzione e incremento nelle opzioni di investimento (art.8 e 9 SFDR) che hanno come sottostante i prodotti assicurativi per la clientela (81% al 31.12.25)
- Forte impegno sulle attività di **Stewardship**: nel 2025, Eurizon Capital SGR ha preso parte a 1.641 assemblee degli azionisti (di cui 90% di emittenti quotate all'estero) e 763 *engagement* (di cui 35% su tematiche ESG); nello stesso periodo, le controllate Eurizon Capital SA ed Epsilon SGR<sup>(7)</sup> hanno preso parte rispettivamente a 3.628 (di cui 97% di emittenti quotate all'estero) e 21 assemblee degli azionisti (di cui 90% di emittenti quotate all'estero); nel 2025, Fideuram ha preso parte a 61 assemblee degli azionisti e a 123 *engagement* (di cui 89% su tematiche ESG)
- È stata istituita la figura dell'**"ESG Ambassador"** nella Divisione Private Banking con l'obiettivo di promuovere la cultura della sostenibilità nei territori di appartenenza, promuovendo comportamenti sostenibili e rappresentando un punto di ascolto delle esigenze di clienti e *Private Banker*. Il ruolo di ambasciatore è stato riconosciuto dalla struttura della rete; è stata avviata la presentazione agli ambasciatori del piano editoriale comprensivo di contenuti didattici

(1) Dal 2024 il dato include anche l'ammontare cumulato 2022-2025 della finanza di transizione relativa alle attività all'estero del Gruppo

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

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

(4) Escluse Moldavia e Ucraina

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

(6) Insurance-Based Investment Products

(7) Nel periodo 1 gennaio – 28 febbraio 2025 prima della fusione per incorporazione in Eurizon Capital SGR

# Posizione di *leadership* in ambito ESG all'interno dei principali indici e classifiche di sostenibilità

 Unica banca italiana inclusa nei *Dow Jones Best-in-Class Indices* nel 2025 e nella CDP Climate A List

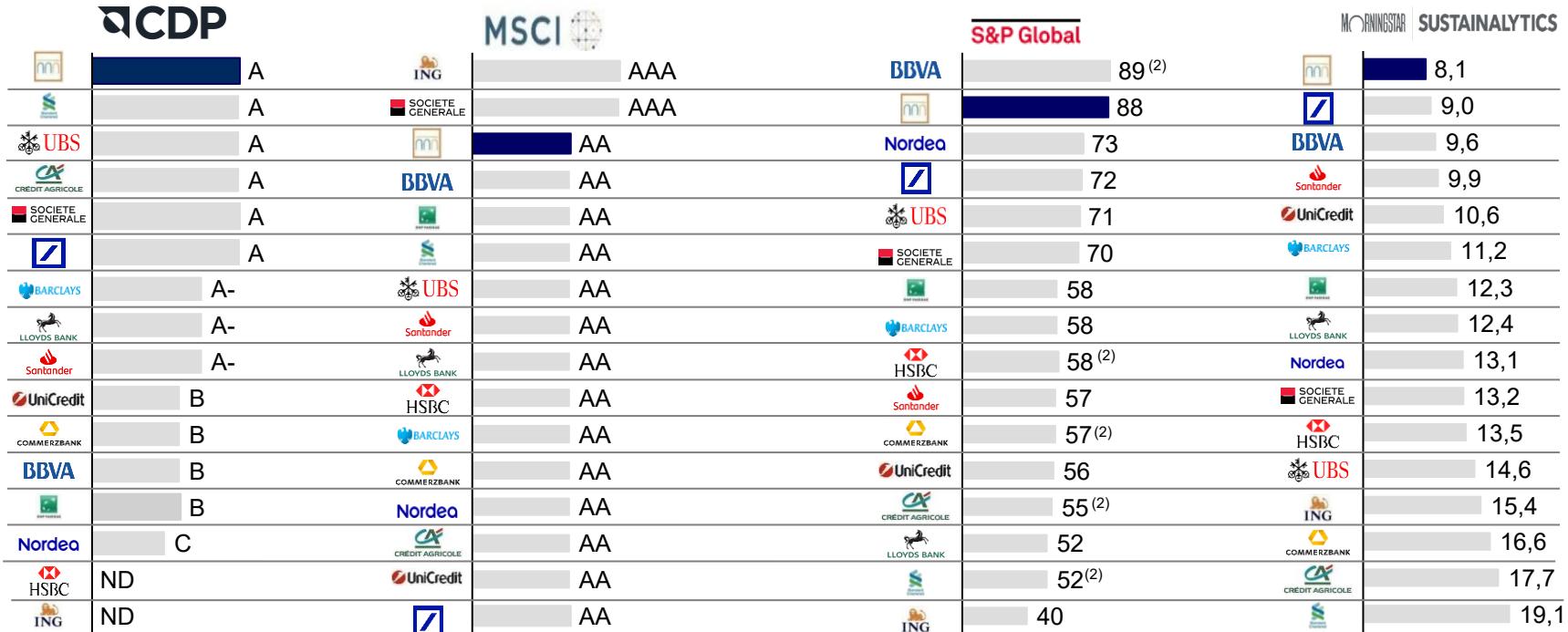
 Al primo posto tra i peer per Sustainalytics (2025 ESG Industry Top rated e 2025 ESG Regional Top rated; 2025 Low Carbon Leader Global e Regional; 2025 Low Carbon Leader Industry)

 A ottobre 2025, ISP è stata confermata unica banca Italiana nel *FTSE D&I Index 2025*

A marzo 2025, ISP è stata inclusa nell'*Equileap* Top Ranking 2025 tra le 100 migliori aziende al mondo per la parità di genere

Nella classifica 2025 di *Extel* (ex *Institutional Investor*), ISP si è confermata prima in Europa per la sesta volta consecutiva per gli aspetti ESG nel settore bancario

## Principali classifiche di sostenibilità<sup>(1)</sup>



## ISP inclusa in tutti i principali indici:



Inclusa nel *FTSE Diversity and Inclusion Index – Top 100 companies 2025*



(1) Peer di riferimento di ISP

(2) ESG Score 2024 (ultimo disponibile)

Fonte: CDP Climate Change Score 2025 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores>); MSCI ESG Score (<https://www.msci.com/esg-ratings>) dati al 14.1.26; S&P Global ESG Score 2025 (<https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores>) al 14.1.26; Sustainalytics ESG Risk Rating score (fonte Bloomberg) al 14.1.26

# Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

## Principali evidenze

**Le nostre Persone  
sono la nostra  
risorsa più  
importante**



- ~5.900 professionisti assunti dal 2021
- ~9.325 persone riqualificate e ~56mln di ore di formazione erogate dal 2022
- ~325 talenti hanno completato il loro percorso di sviluppo nell'ambito dell'*International Talent Program*, in corso per altre ~200 risorse
- Identificate ~465 *key people*, soprattutto tra il *Middle Management* per iniziative di sviluppo e formazione dedicate
- Piattaforma dedicata per favorire il benessere dei dipendenti (fisico, emotivo, psicologico e sociale) con contenuti video, *podcast*, articoli, strumenti e app. Eventi e iniziative in presenza e in modalità digitale, palestre aziendali e servizio di *Employee Assistance Program* (servizio di supporto psicologico)
- Attuato il nuovo *Long-Term Incentive Plan* per supportare gli obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025 e favorire l'imprenditorialità individuale
- Completata la creazione del nuovo *player leader* in Italia nella formazione attraverso la combinazione tra ISP Formazione e Digit'Ed
- Prosegue l'applicazione della nuova organizzazione del lavoro – attivata nel corso del 2023 d'intesa con le OOSS – che ha migliorato ulteriormente le misure di flessibilità in tema di orario e *smart working*, introducendo la settimana lavorativa di 4 giorni su base volontaria a parità di retribuzione anche attraverso l'ampliamento della sperimentazione relativamente alla Rete
- Sviluppato il progetto “Parole di tutto rispetto”, dedicato alla rafforzamento di una comunicazione inclusiva e accessibile. Tutte le Persone in Italia che ricoprono un ruolo di responsabilità sono state coinvolte nella creazione di una cultura inclusiva della *leadership*, partecipando a *workshop* sulla tematica della disabilità e della salute mentale (più di 6.500 Persone coinvolte). L'iniziativa sarà estesa gradualmente all'estero
- Intesa Sanpaolo è: i) tra i 100 luoghi di lavoro più inclusivi e attenti alle diversità e inclusione nel 2025 *FTSE Diversity & Inclusion Index*, ii) inclusa nella classifica *Equileap Top Ranking 2025* tra le 100 migliori società al mondo per *gender equality* e iii) il primo grande Gruppo bancario italiano ad ottenere la certificazione Prassi di Riferimento (PDR) 125:2022 per la parità di genere, certificazione rinnovata nel 2025
- ISP riconfermata come Top Employer Europe 2026<sup>(1)</sup> e Top Employer Italy<sup>(1)</sup> rispettivamente per il secondo e il quinto anno consecutivo. Riconosciute come *Top Employer* 2026 anche le Banche in Albania, Croazia, Serbia, Slovacchia e Romania
- ISP è la prima azienda del settore Banking & Finance nella classifica LinkedIn *Top Companies 2025* tra le società in cui sviluppare la propria carriera e crescere professionalmente

(1) Da *Top Employers Institute*

# Risultati 2025



## Informazioni di dettaglio

# Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln

2025

31.12.25

Proventi operativi netti

27.270

Costi operativi

(11.500)

Cost/Income ratio

42,2%

Risultato della gestione  
operativa

15.770

Risultato corrente lordo

13.462

Risultato netto

9.321

Impieghi a clientela

425.033

Attività finanziarie della clientela<sup>(1)</sup>

1.457.175

di cui Raccolta diretta bancaria

600.199

di cui Raccolta diretta assicurativa

182.861

di cui Raccolta indiretta

844.619

*- Risparmio gestito<sup>(2)</sup>*

562.019

*- Risparmio amministrato<sup>(2)</sup>*

282.600

RWA

310.201

Totale attivo

959.887

*Fully phased-in CET1 ratio*13,9%<sup>(3)</sup>

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

(2) Dati riesposti per l'inclusione di prodotti di Risparmio gestito di terze parti nel Risparmio gestito (precedentemente inclusi nel Risparmio amministrato)

(3) 13,2% considerando €2,3mld di *buyback* da lanciare a luglio, soggetto all'approvazione degli azionisti

# Agenda

**Dettaglio risultati economici consolidati**

**Liquidità, *funding* e patrimonializzazione**

**Qualità dell'attivo**

**Risultati divisionali e altre informazioni**

# 2025 vs 2024: il miglior anno di sempre preparando la strada per avere successo nei prossimi anni

€ mln

	2024	2025	Δ%
Interessi netti	15.718	14.796	(5,9)
Commissioni nette	9.386	9.980	6,3
Risultato dell'attività assicurativa	1.735	1.815	4,6
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	256	691	169,9
Altri proventi (oneri) operativi netti	12	(12)	n.s.
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>27.107</b>	<b>27.270</b>	<b>0,6</b>
Spese del personale	(7.185)	(7.019)	(2,3)
Spese amministrative	(2.979)	(3.028)	1,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(1.406)	(1.453)	3,3
<b>Costi operativi</b>	<b>(11.570)</b>	<b>(11.500)</b>	<b>(0,6)</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>15.537</b>	<b>15.770</b>	<b>1,5</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	(1.274)	(1.745)	37,0
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(680)	(392)	(42,4)
Altri proventi (oneri) netti	153	(171)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>13.736</b>	<b>13.462</b>	<b>(2,0)</b>
Imposte sul reddito	(4.048)	(3.579)	(11,6)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(587)	(353)	(39,9)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(94)	(76)	(19,1)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(348)	(113)	(67,5)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	7	(20)	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>8.666</b>	<b>9.321</b>	<b>7,6</b>

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# 4trim. vs 3trim.: il miglior trimestre di sempre per Commissioni nette e >€1mld di Utile tasse allocato per aver successo nel futuro

€ mln

	3trim.25	4trim.25	Δ%
Interessi netti	3.680	3.684	0,1
Commissioni nette	2.444	2.652	8,5
Risultato dell'attività assicurativa	450	443	(1,6)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	81	58	(28,4)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(12)	1	n.s.
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>6.643</b>	<b>6.838</b>	<b>2,9</b>
Spese del personale	(1.666)	(2.164)	29,9
Spese amministrative	(691)	(992)	43,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(357)	(388)	8,7
<b>Costi operativi</b>	<b>(2.714)</b>	<b>(3.544)</b>	<b>30,6</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>3.929</b>	<b>3.294</b>	<b>(16,2)</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	(278)	(962)	246,0
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(35)	(250)	614,3
Altri proventi (oneri) netti	(2)	(190)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>3.614</b>	<b>1.892</b>	<b>(47,6)</b>
Imposte sul reddito	(1.152)	77	n.s.
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(64)	(164)	156,3
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(17)	(14)	(17,6)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(3)	(60)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(6)	2	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>2.372</b>	<b>1.733</b>	<b>(26,9)</b>

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

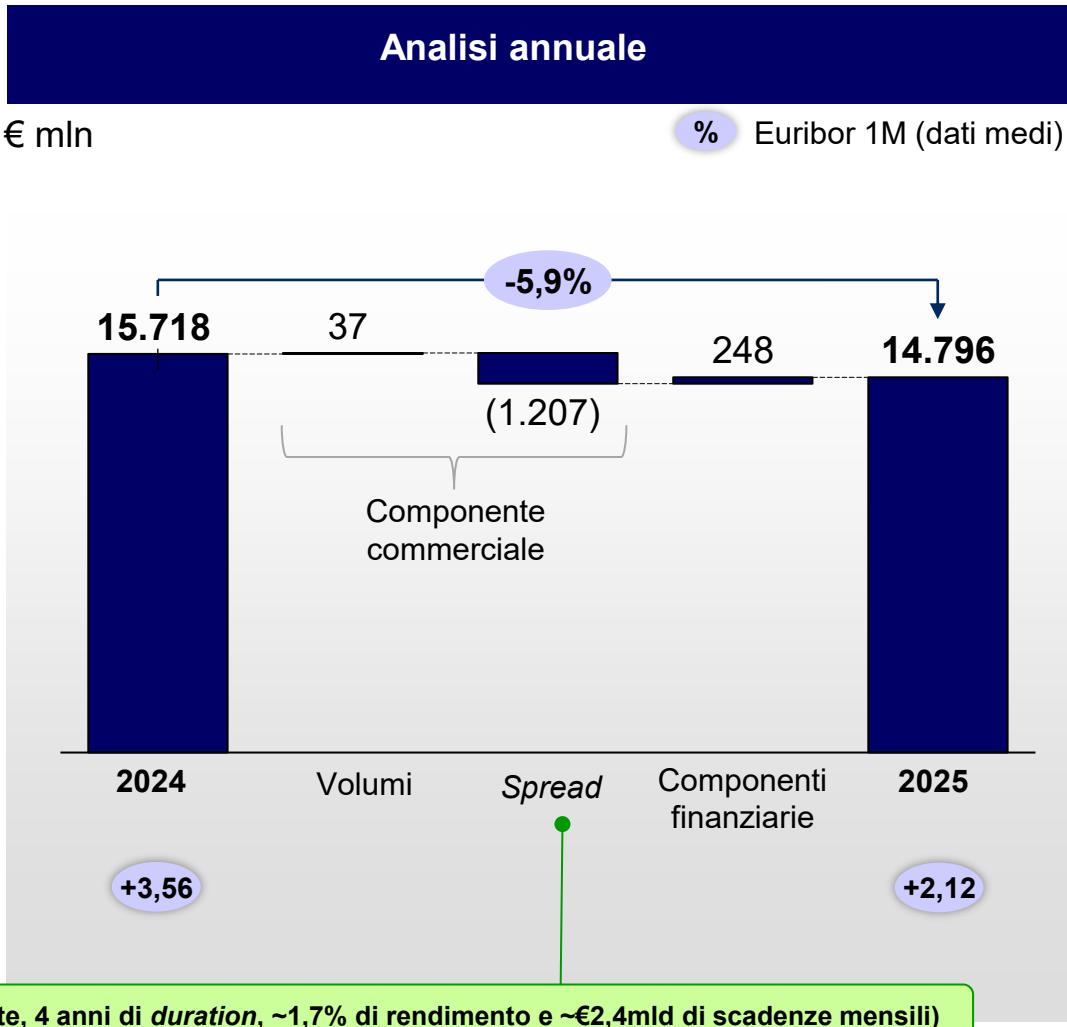
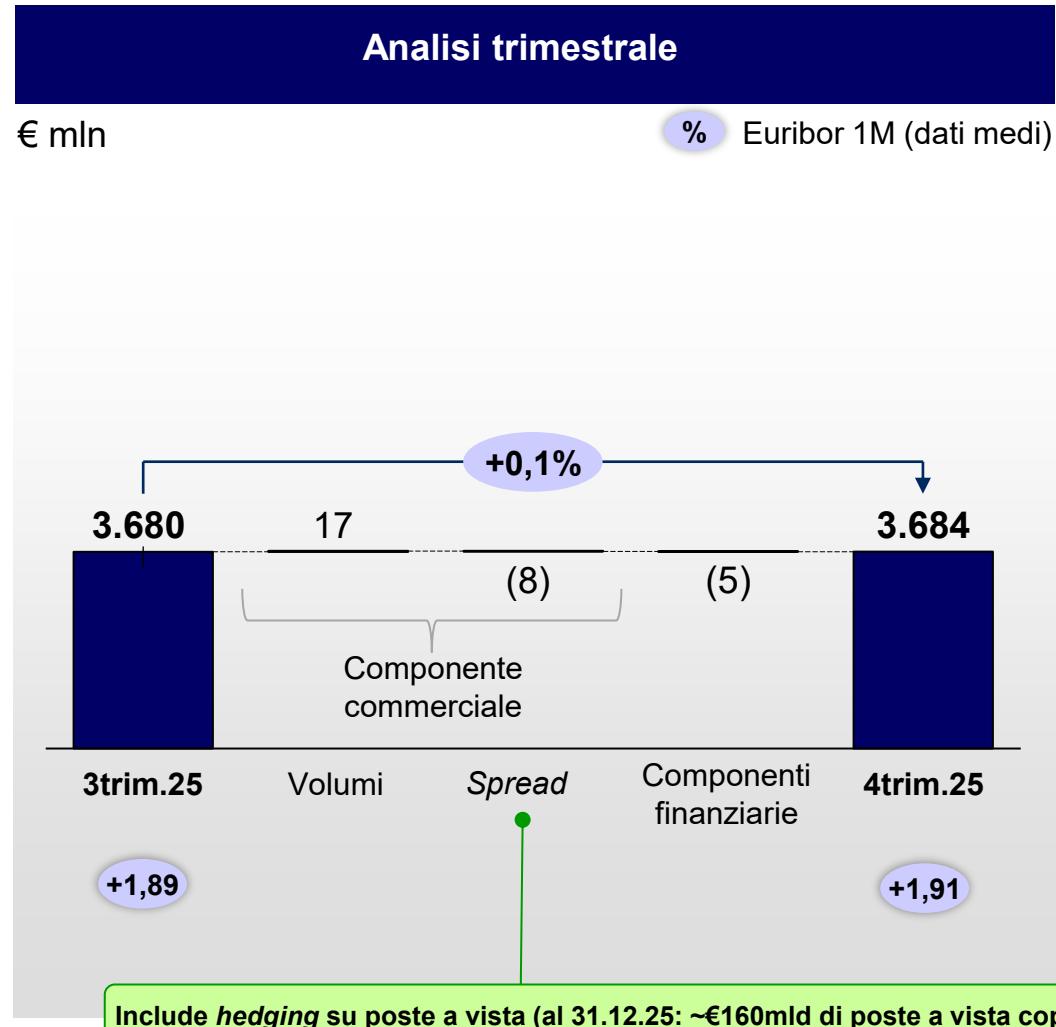
# Conto economico trimestrale

€ mln

	1trim.24	2trim.24	3trim.24	4trim.24	1trim.25	2trim.25	3trim.25	4trim.25
<b>Interessi netti</b>	<b>3.947</b>	<b>4.028</b>	<b>3.942</b>	<b>3.801</b>	<b>3.632</b>	<b>3.800</b>	<b>3.680</b>	<b>3.684</b>
Commissioni nette	2.276	2.387	2.307	2.416	2.435	2.449	2.444	2.652
Risultato dell'attività assicurativa	455	448	408	424	462	460	450	443
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	81	20	150	5	265	287	81	58
Altri proventi (oneri) operativi netti	(3)	(2)	(5)	22	(2)	1	(12)	1
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>6.756</b>	<b>6.881</b>	<b>6.802</b>	<b>6.668</b>	<b>6.792</b>	<b>6.997</b>	<b>6.643</b>	<b>6.838</b>
Spese del personale	(1.602)	(1.619)	(1.679)	(2.285)	(1.583)	(1.606)	(1.666)	(2.164)
Spese amministrative	(630)	(725)	(713)	(911)	(623)	(722)	(691)	(992)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(359)	(315)	(344)	(388)	(372)	(336)	(357)	(388)
<b>Costi operativi</b>	<b>(2.591)</b>	<b>(2.659)</b>	<b>(2.736)</b>	<b>(3.584)</b>	<b>(2.578)</b>	<b>(2.664)</b>	<b>(2.714)</b>	<b>(3.544)</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>4.165</b>	<b>4.222</b>	<b>4.066</b>	<b>3.084</b>	<b>4.214</b>	<b>4.333</b>	<b>3.929</b>	<b>3.294</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	(234)	(320)	(238)	(482)	(224)	(281)	(278)	(962)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(52)	(125)	(150)	(353)	(23)	(84)	(35)	(250)
Altri proventi (oneri) netti	57	31	(2)	67	(4)	25	(2)	(190)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>3.936</b>	<b>3.808</b>	<b>3.676</b>	<b>2.316</b>	<b>3.963</b>	<b>3.993</b>	<b>3.614</b>	<b>1.892</b>
Imposte sul reddito	(1.280)	(1.234)	(1.189)	(345)	(1.250)	(1.254)	(1.152)	77
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(56)	(46)	(61)	(424)	(57)	(68)	(64)	(164)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(29)	(25)	(28)	(12)	(24)	(21)	(17)	(14)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(257)	(37)	1	(55)	(9)	(41)	(3)	(60)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	0	0	0	0	0	0
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(13)	(1)	2	19	(8)	(8)	(6)	2
<b>Risultato netto</b>	<b>2.301</b>	<b>2.465</b>	<b>2.401</b>	<b>1.499</b>	<b>2.615</b>	<b>2.601</b>	<b>2.372</b>	<b>1.733</b>

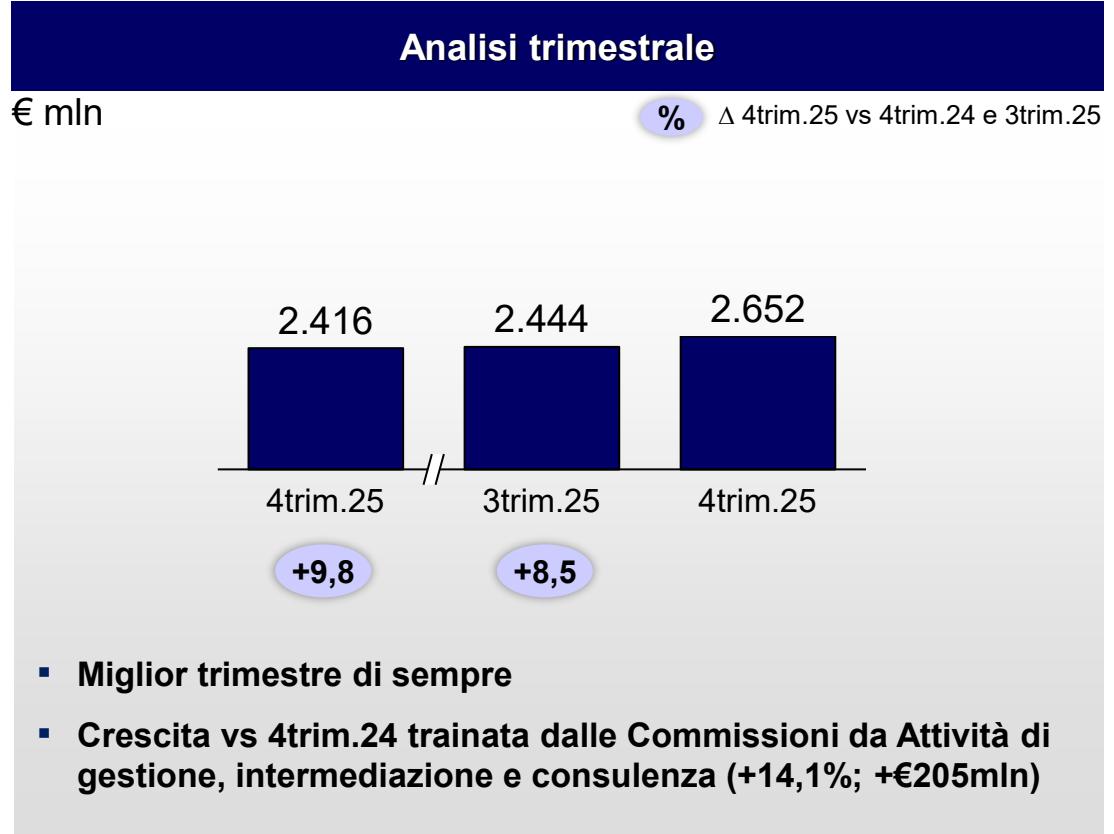
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

# Interessi netti



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# Commissioni nette



# Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

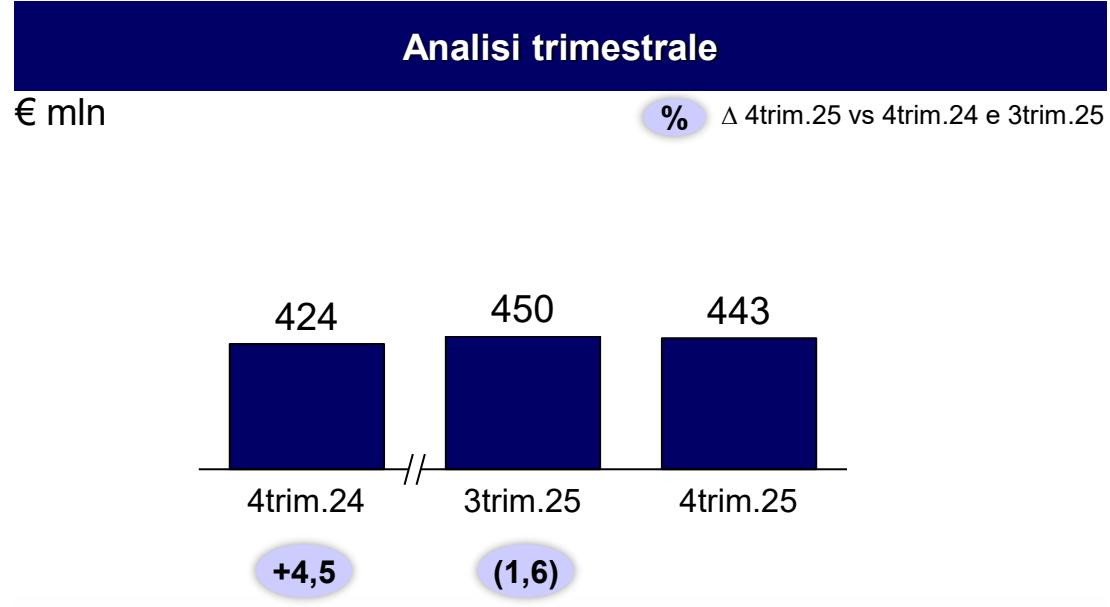
€ mln

## Commissioni nette

	1trim.24	2trim.24	3trim.24	4trim.24	1trim.25	2trim.25	3trim.25	4trim.25	2024	2025
Garanzie rilasciate / ricevute	48	50	44	45	38	43	43	41	187	165
Servizi di incasso e pagamento	167	178	178	188	170	176	165	192	711	703
Conti correnti	327	328	332	335	323	327	325	330	1.322	1.305
Servizio Bancomat e carte di credito	96	120	102	101	86	116	94	113	419	409
<b>Attività bancaria commerciale</b>	<b>638</b>	<b>676</b>	<b>656</b>	<b>669</b>	<b>617</b>	<b>662</b>	<b>627</b>	<b>676</b>	<b>2.639</b>	<b>2.582</b>
Intermediazione e collocamento titoli	303	282	230	235	373	360	328	351	1.050	1.412
Intermediazione valute	3	3	2	3	3	2	4	3	11	12
Gestioni patrimoniali	660	679	683	688	685	659	675	777	2.710	2.796
Distribuzione prodotti assicurativi	375	402	404	394	400	412	417	423	1.575	1.652
Altre commissioni intermediazione / gestione	73	84	97	132	112	108	111	103	386	434
<b>Attività di gestione, intermediazione e consulenza</b>	<b>1.414</b>	<b>1.450</b>	<b>1.416</b>	<b>1.452</b>	<b>1.573</b>	<b>1.541</b>	<b>1.535</b>	<b>1.657</b>	<b>5.732</b>	<b>6.306</b>
Altre commissioni nette	224	261	235	295	245	246	282	319	1.015	1.092
<b>Commissioni nette</b>	<b>2.276</b>	<b>2.387</b>	<b>2.307</b>	<b>2.416</b>	<b>2.435</b>	<b>2.449</b>	<b>2.444</b>	<b>2.652</b>	<b>9.386</b>	<b>9.980</b>

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

# Risultato dell'attività assicurativa

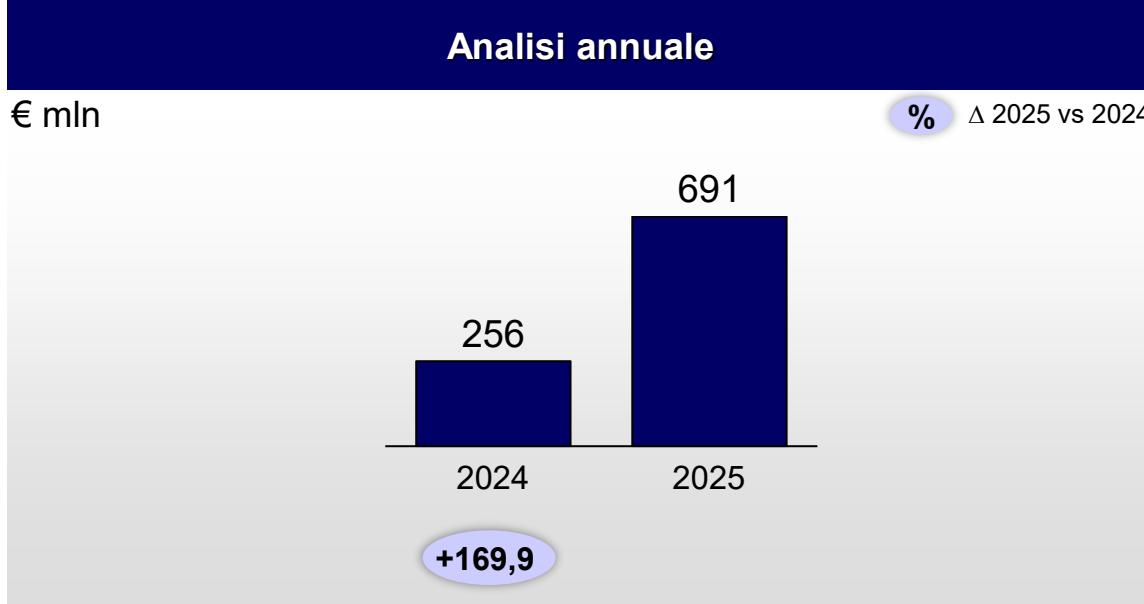
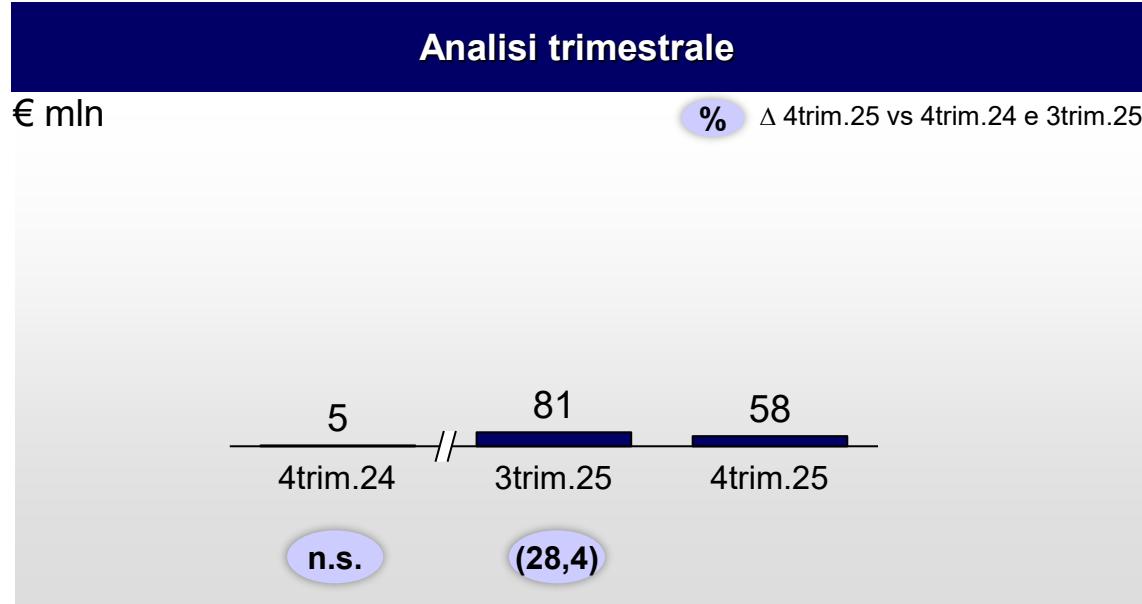


- Il miglior 4trim. di sempre
- Crescita del 10% vs 4trim.24 dei ricavi<sup>(1)</sup> *non-motor P&C* a €176mln, €188mln includendo i prodotti *credit-linked*

- Il miglior anno di sempre
- Crescita del 12% dei ricavi<sup>(1)</sup> *non-motor P&C* a €703mln, €765mln includendo i prodotti *credit-linked*

(1) Incluse le Commissioni

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

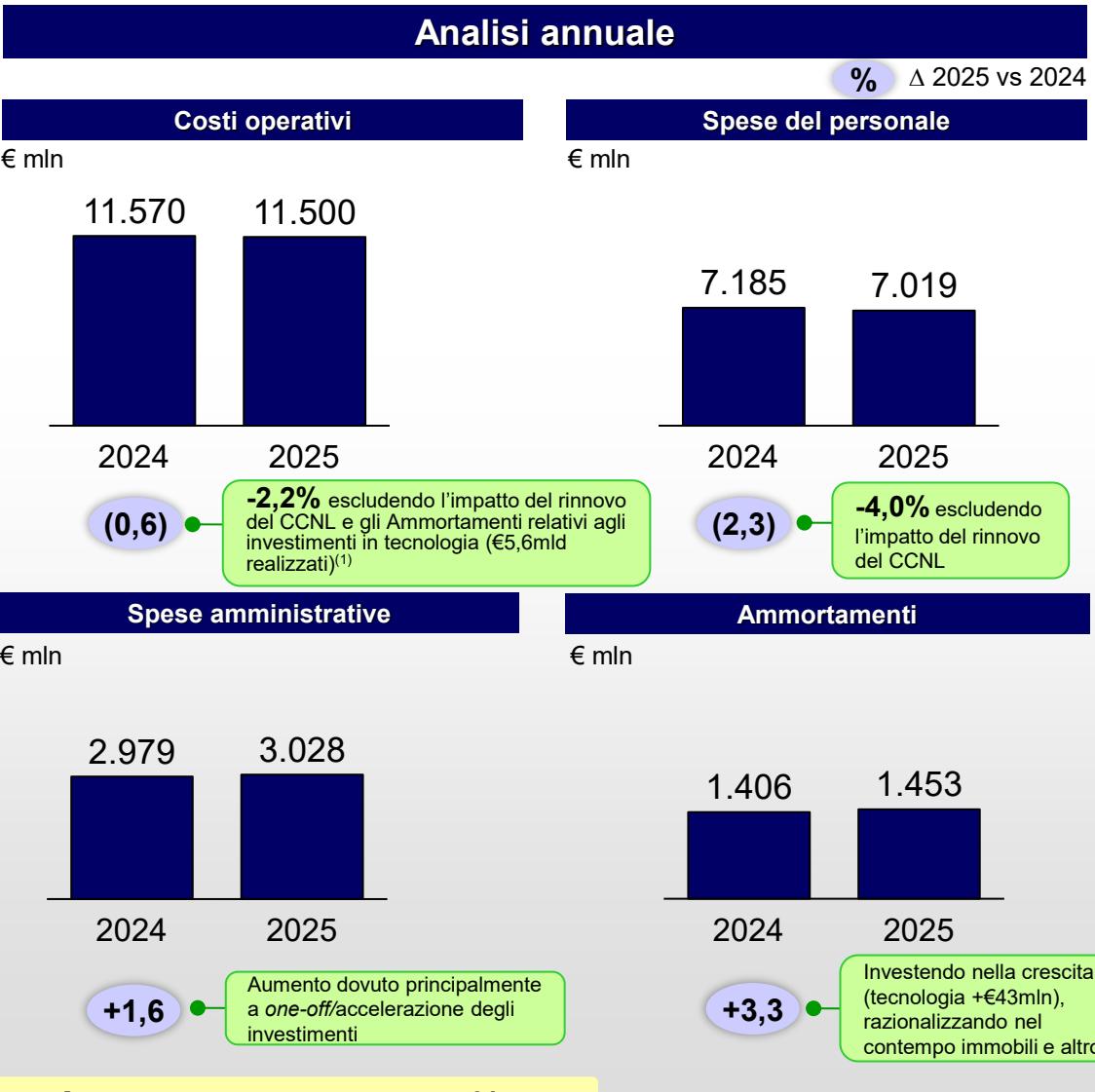
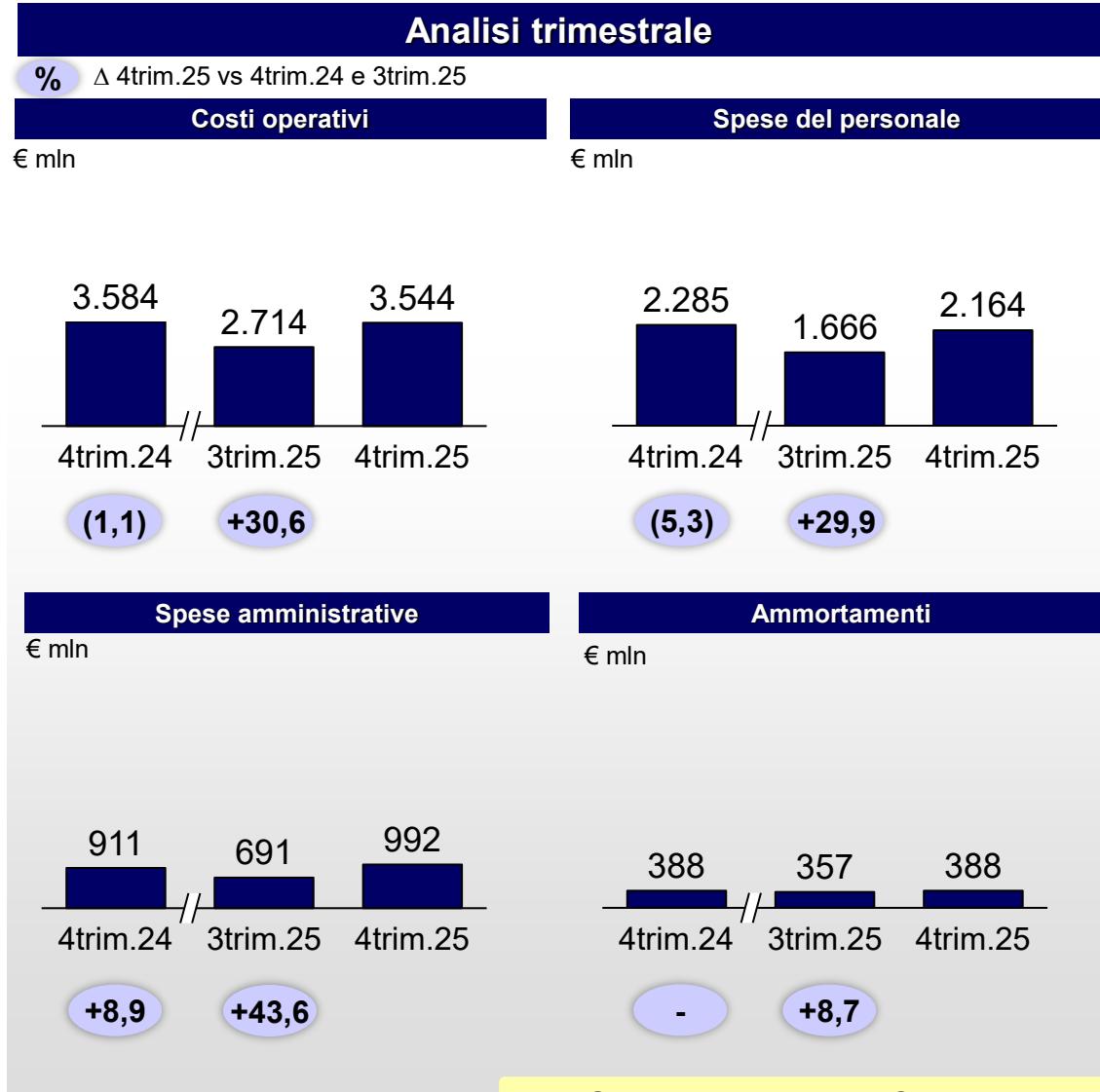


**Contributi per attività**

	4trim.24	3trim.25	4trim.25	2024	2025
<b>Clientela</b>	95	100	85	323	364
<b>Capital market</b>	(136)	(115)	(60)	(496)	(3)
<b>Securities portfolio e Treasury</b>	46	96	33	429	330

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

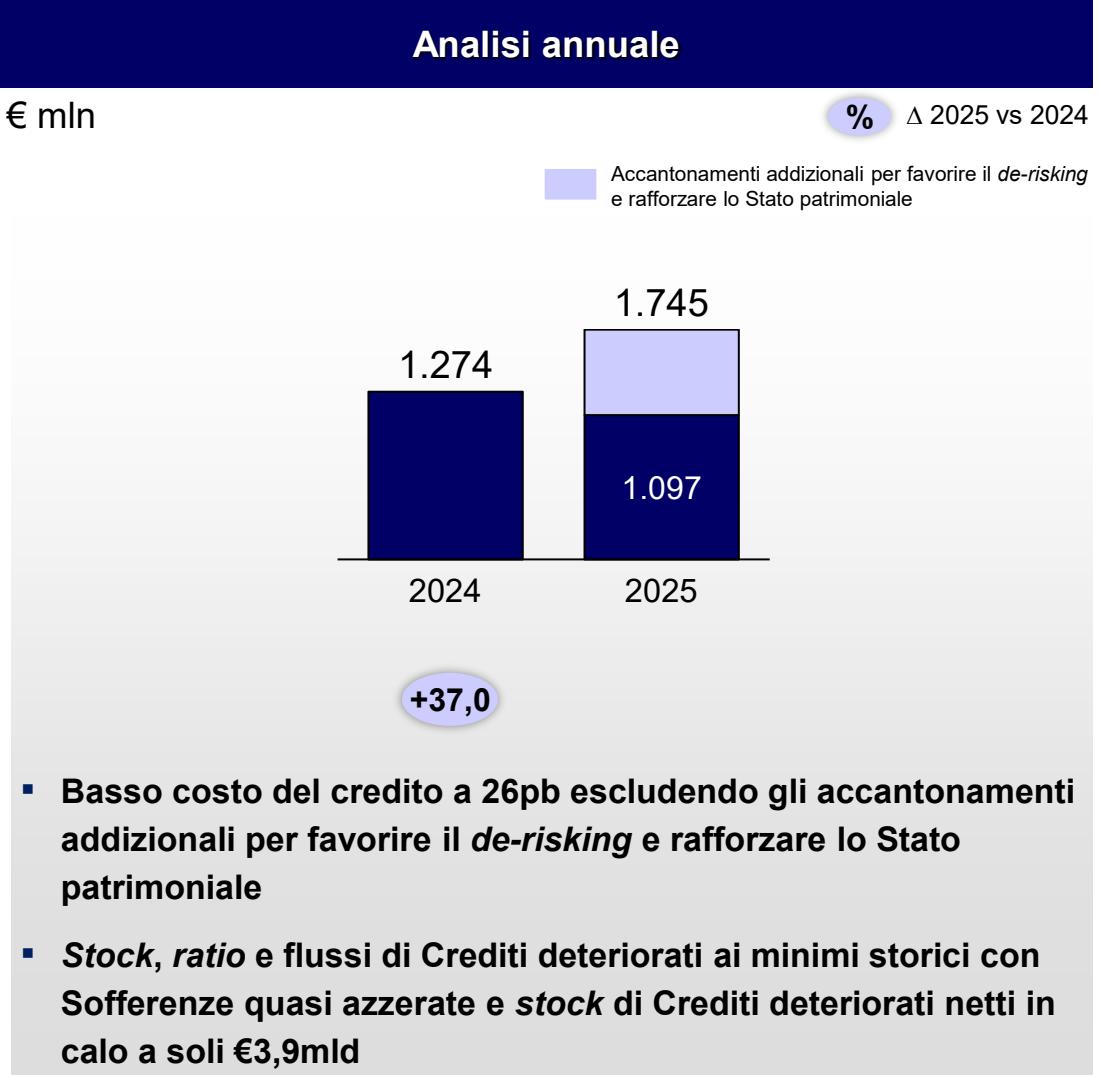
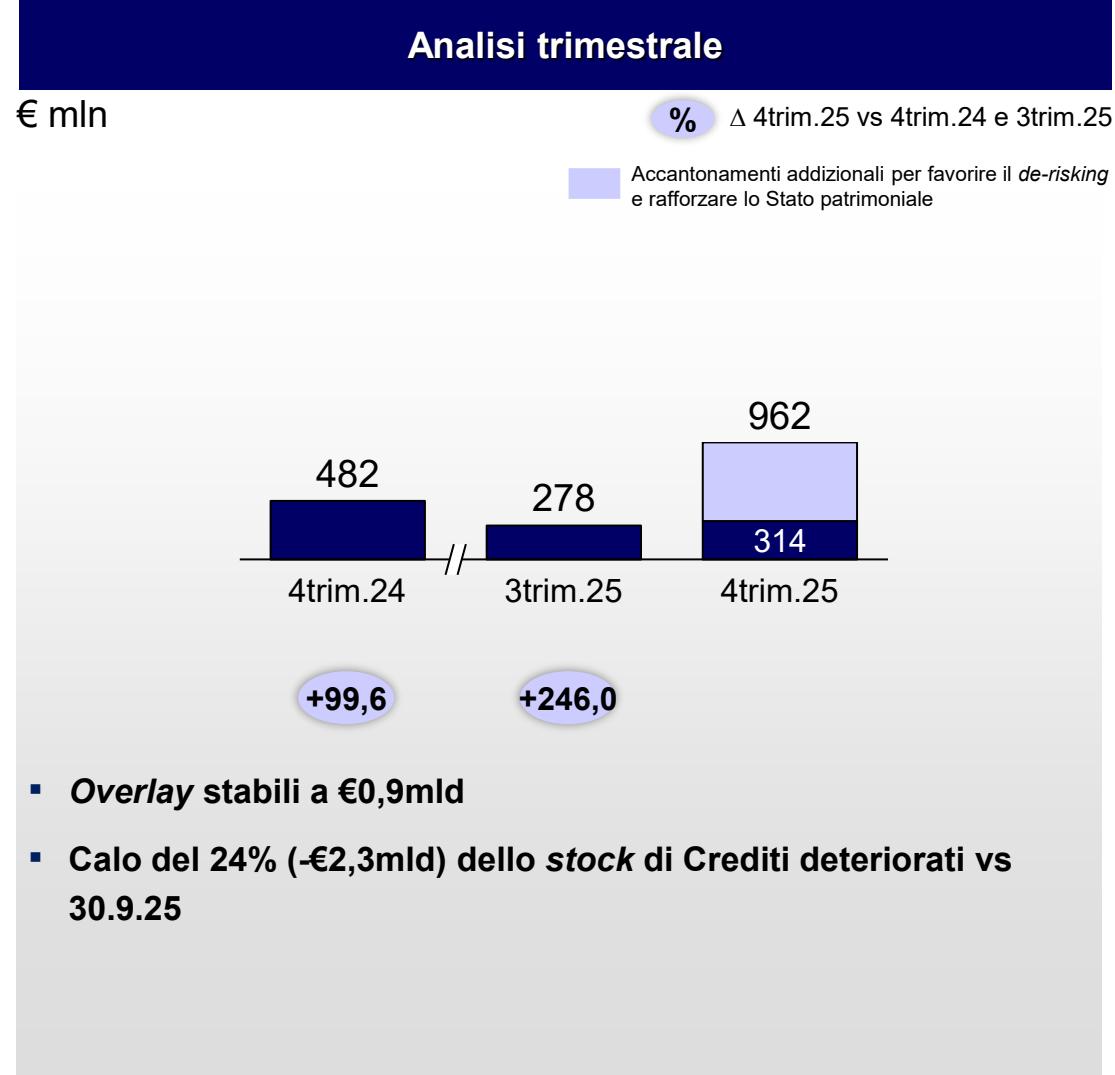
# Costi operativi



**Costi in calo con Cost/Income ratio più basso di sempre (42,2%)**

(1) Nel periodo 2022-2025

# Rettifiche nette su crediti



# Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

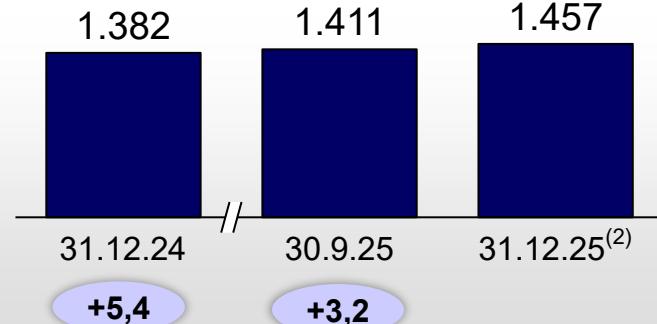
Risultati divisionali e altre informazioni

# ~€1.500 miliardi in Attività finanziarie della clientela, in ulteriore crescita nel 4trim.

% Δ 31.12.25 vs 31.12.24 e 30.9.25

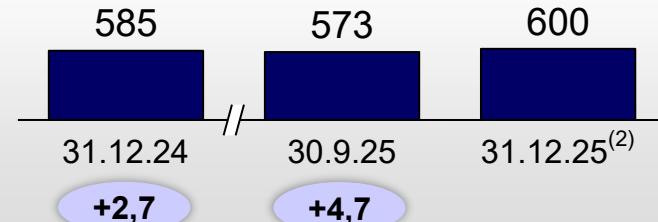
## Attività finanziarie della clientela<sup>(1)</sup>

€ mld



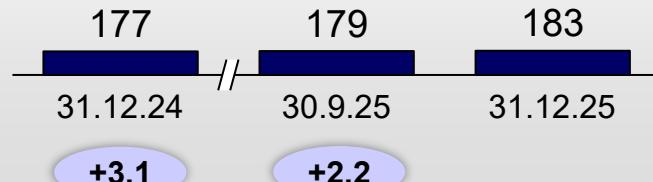
## Raccolta diretta bancaria

€ mld



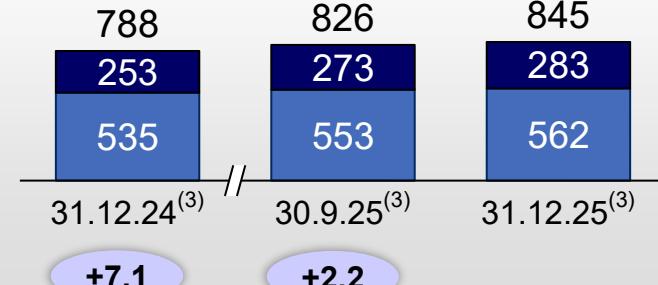
## Raccolta diretta assicurativa

€ mld



## Raccolta indiretta

€ mld



Risparmio amministrato  
Risparmio gestito

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

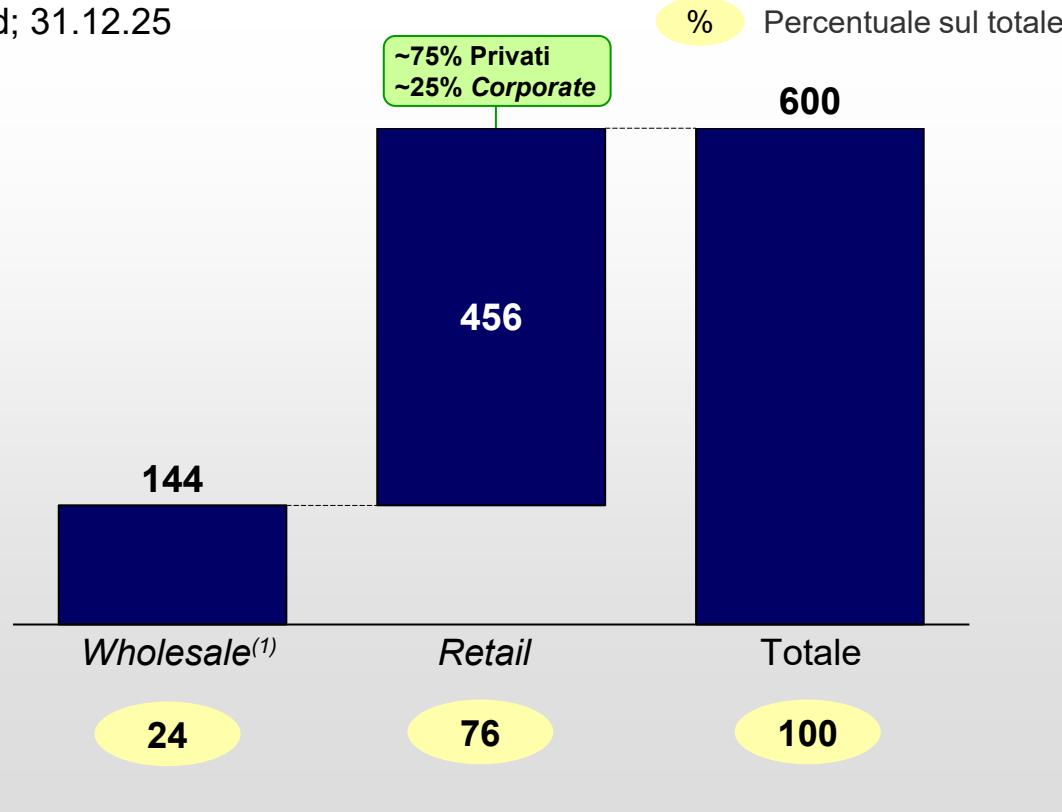
(2) Include €19mld relativi a un Cliente istituzionale precedentemente classificato in Debiti verso banche

(3) Dati riesposti per l'inclusione di prodotti di Risparmio gestito di terze parti nel Risparmio gestito (precedentemente inclusi nel Risparmio amministrato)

# Mix della Raccolta

## Composizione Raccolta diretta bancaria

€ mld; 31.12.25



	<b>Wholesale<sup>(1)</sup></b>	<b>Retail</b>
Conti correnti e depositi	20	389
Pct e prestito titoli	31	-
<i>Bond senior<sup>(2)</sup></i>	32	7
<i>Covered bond</i>	30	-
<i>Funding istituzionale a breve termine</i>	18 <sup>(3)</sup>	-
Passività subordinate	7	Collocati presso clienti <i>Private Banking</i> 5
Altra raccolta	7	55 <sup>(4)</sup>

- La raccolta *retail* rappresenta il 76% della Raccolta diretta bancaria
- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (64% includendo i Corporate)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€12.000 per i Privati (~19,5mln di clienti) e ~€67.000 per i Corporate (~1,8mln di clienti)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

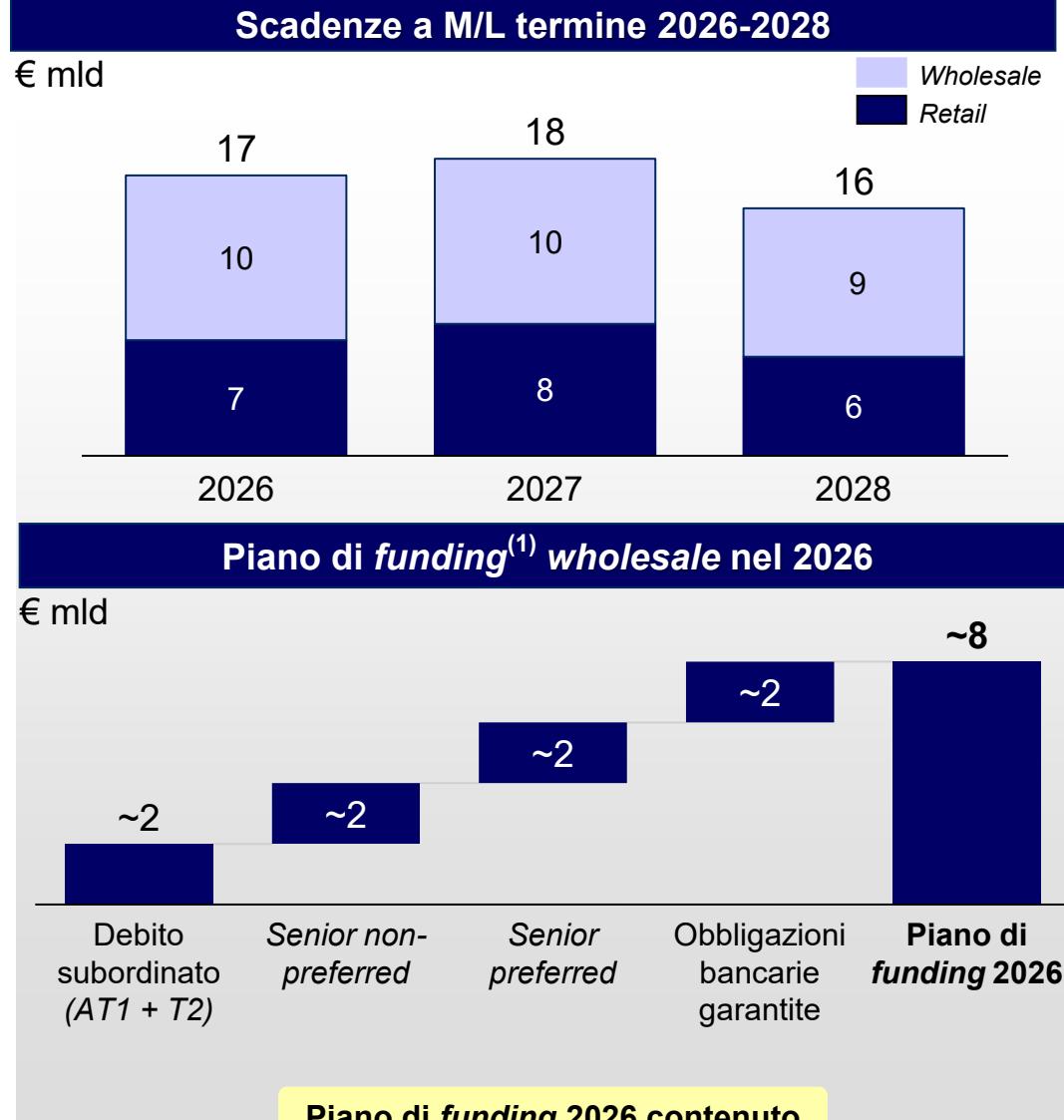
(1) Include €19mld relativi a un Cliente istituzionale precedentemente classificato in Debiti verso banche

(2) Inclusi i Senior non-preferred

(3) Certificati di deposito + Commercial paper

(4) Inclusi i Certificates

# Forte capacità di funding: ampio accesso ai mercati internazionali



- Principali emissioni wholesale**
- 2024**
- Collocati €2mld di senior preferred in doppia tranne, €1mld di AT1, €1,5mld di senior non-preferred e €1,25mld di T2. In media la domanda è per l'86% estera; la media della sottoscrizione in eccesso degli orderbooks è stata di ~3,5x
    - Aprile: €2mld di senior preferred in doppia tranne: €1mld FRN a 3 anni e €1mld FXD green a 6,5 anni, la più grande emissione in Euro in Italia da agosto 2023
    - Maggio: emissione di €1mld di AT1 PerpNC8 con la data di first call più lontana (8 anni) emessa negli ultimi 3 anni nell'Euro market
    - Settembre: €1,5mld di senior non-preferred 8NC7, il bond senior callable denominato in Euro con la più lunga durata mai emesso da ISP
    - Novembre: emissione di €1,25mld 12NC7 Tier 2, con il minor costo per questo tipo di titoli emessi da una banca italiana dal 2010

**2025**

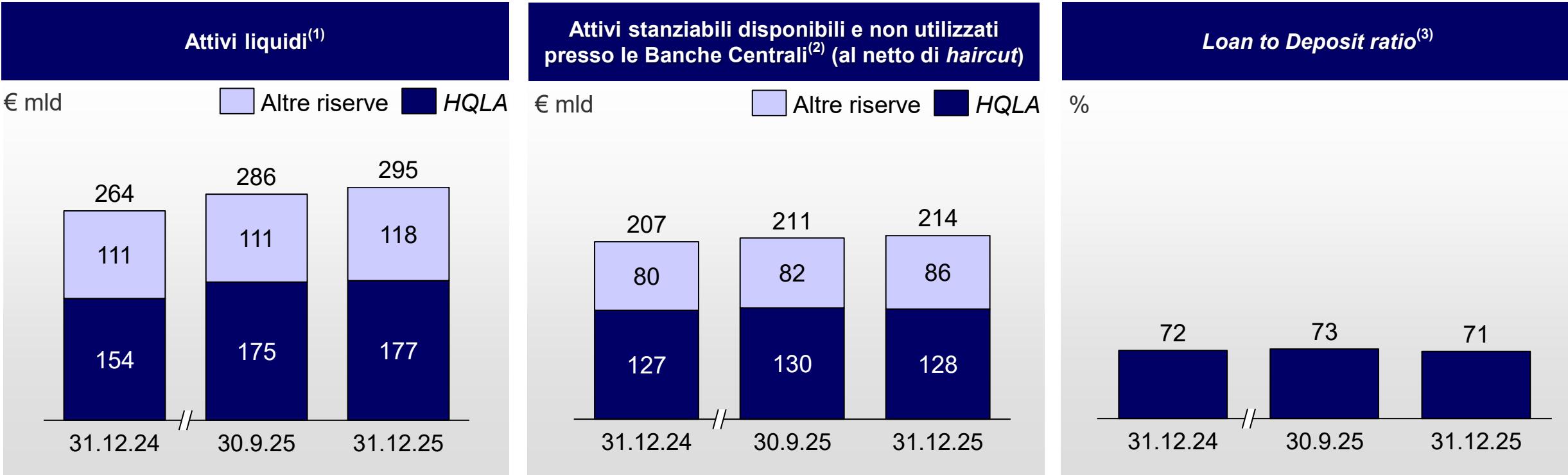
    - Collocati €0,5mld di Tier 2, €1mld di AT1 e €0,5mld di covered bond. In media<sup>(2)</sup> la domanda è per l'86% estera; la media<sup>(2)</sup> della sottoscrizione in eccesso degli orderbooks è stata di ~6,0x
      - Febbraio: collocati €0,5mld di Bullet Tier 2 a 10 anni da Intesa Sanpaolo Assicurazioni
      - Maggio: emissione di €1mld di AT1 PerpNC8 con il Reset Spread più basso di sempre e €0,5mld di covered bond emessi da VUB Banka

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Il mix e importo di funding potrebbero variare in base alle condizioni di mercato e alla crescita degli asset

(2) Non considerando €0,5mld di covered bond emessi da VUB Banka

# Elevata liquidità: *LCR* e *NSFR* di gran lunga superiori ai requisiti regolamentari



***LCR* al 140%<sup>(4)</sup> e *NSFR* al 122%<sup>(5)</sup>**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

(3) Impieghi a clientela/Raccolta diretta bancaria

(4) Media degli ultimi dodici mesi

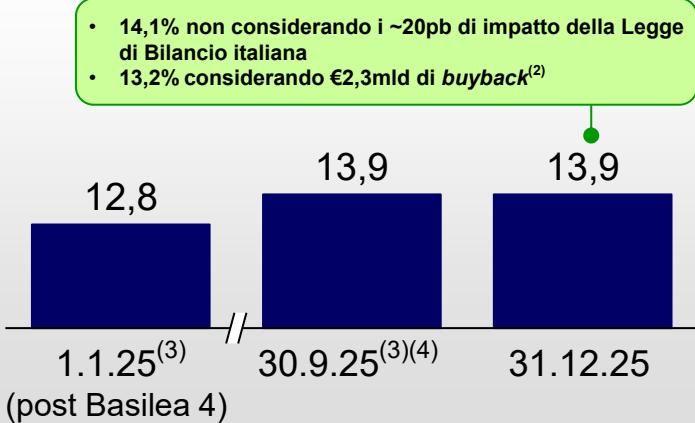
(5) Dati preliminari

# Patrimonializzazione estremamente solida ed in forte aumento

## Fully phased-in Common equity ratio

Dopo €6,5mld di dividendi nel 2025<sup>(1)</sup>

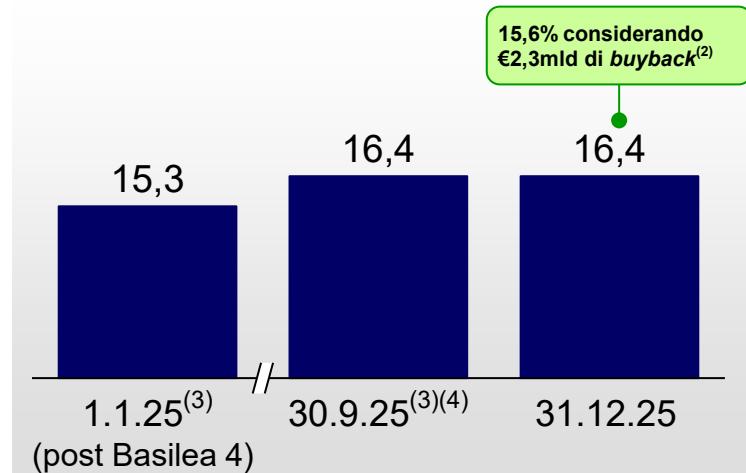
%



## Fully phased-in Tier 1 ratio

Dopo €6,5mld di dividendi nel 2025<sup>(1)</sup>

%

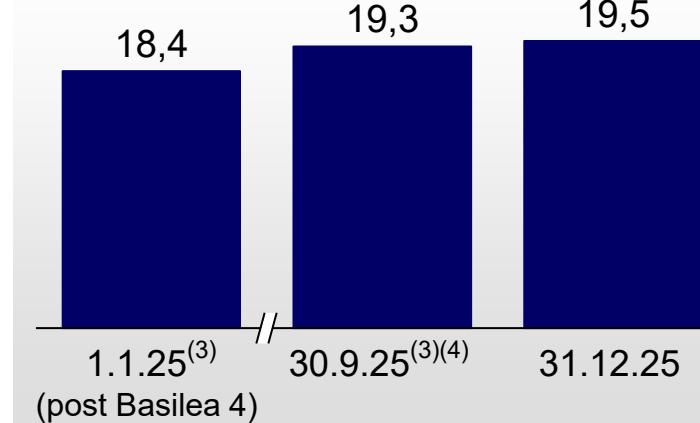


## Fully phased-in Total capital ratio

Dopo €6,5mld di dividendi nel 2025<sup>(1)</sup>

%

18,7% considerando  
€2,3mld di buyback<sup>(2)</sup>



- ~100pb di beneficio addizionale dall'assorbimento delle DTA dopo il 2025 non incluso nel **fully phased-in CET1 ratio**
- Leverage ratio al 6,1%, 5,8% considerando €2,3mld di buyback<sup>(2)</sup>

(1) Di cui €3,2mld pagati come *interim dividend* il 26.11.25

(2) Da lanciare a luglio, soggetto all'approvazione degli azionisti

(3) Post impatto di Basilea 4 (>40pb) e considerando €2mld di buyback concluso ad ottobre 2025

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

# Agenda

**Dettaglio risultati economici consolidati**

**Liquidità, *funding* e patrimonializzazione**

**Qualità dell'attivo**

**Risultati divisionali e altre informazioni**

# Crediti deteriorati: Sofferenze quasi azzerate

NPL ratio lordo, %

NPL ratio netto, %

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

## Crediti deteriorati lordi

€ mld

	31.12.24	30.9.25	31.12.25
Sofferenze	3,5	4,1	2,4
- <i>di cui forborne</i>	0,8	0,9	0,4
Inadempienze probabili	5,7	5,2	4,7
- <i>di cui forborne</i>	2,2	2,1	1,6
Scaduti e sconfinanti	0,5	0,6	0,5
- <i>di cui forborne</i>	-	0,1	-
<b>Totale</b>	<b>9,7</b>	<b>9,9</b>	<b>7,6</b>
	<b>2,3</b>	<b>2,3</b>	<b>1,8</b>
	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>1,5</b>

## Crediti deteriorati netti

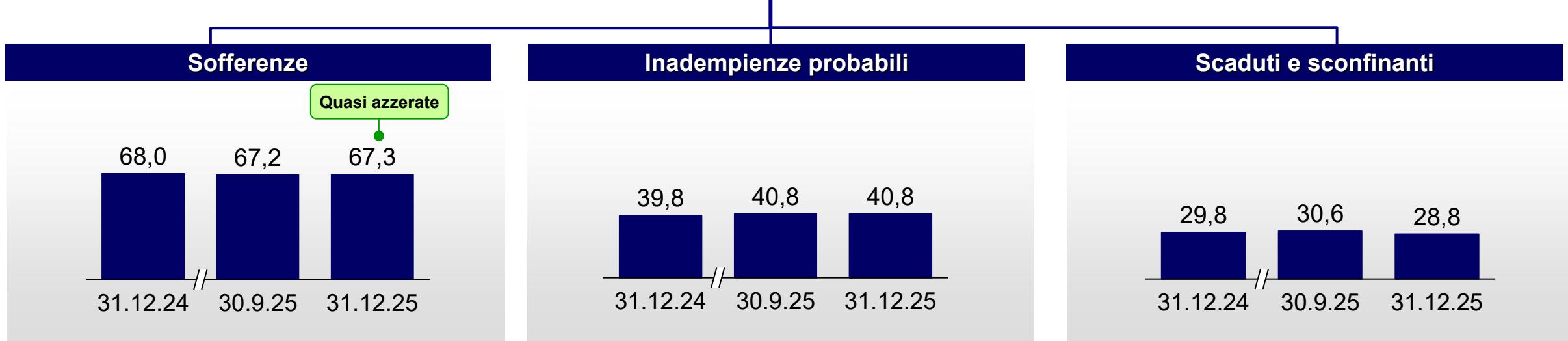
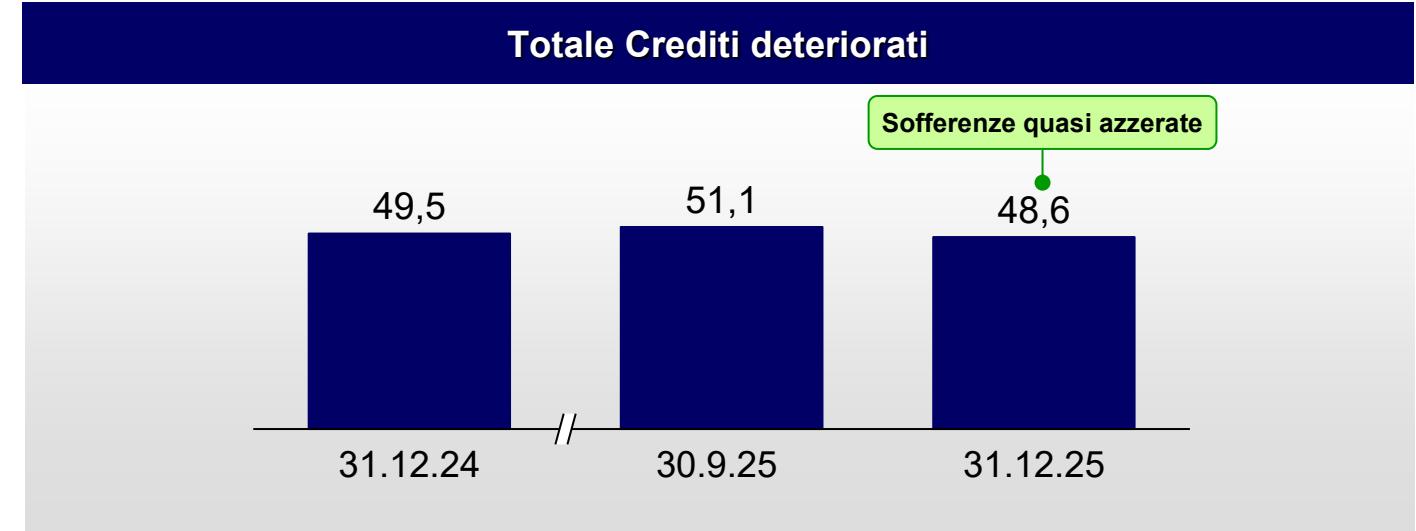
€ mld

	31.12.24	30.9.25	31.12.25
Sofferenze	1,1	1,3	0,8
- <i>di cui forborne</i>	0,3	0,3	0,1
Inadempienze probabili	3,4	3,1	2,8
- <i>di cui forborne</i>	1,4	1,3	1,1
Scaduti e sconfinanti	0,4	0,4	0,3
- <i>di cui forborne</i>	-	-	-
<b>Totale</b>	<b>4,9</b>	<b>4,8</b>	<b>3,9</b>
	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>
	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>0,8</b>

**Stock e ratio di Crediti deteriorati più bassi di sempre**

# Copertura dei Crediti deteriorati

Copertura specifica; %



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# Flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici

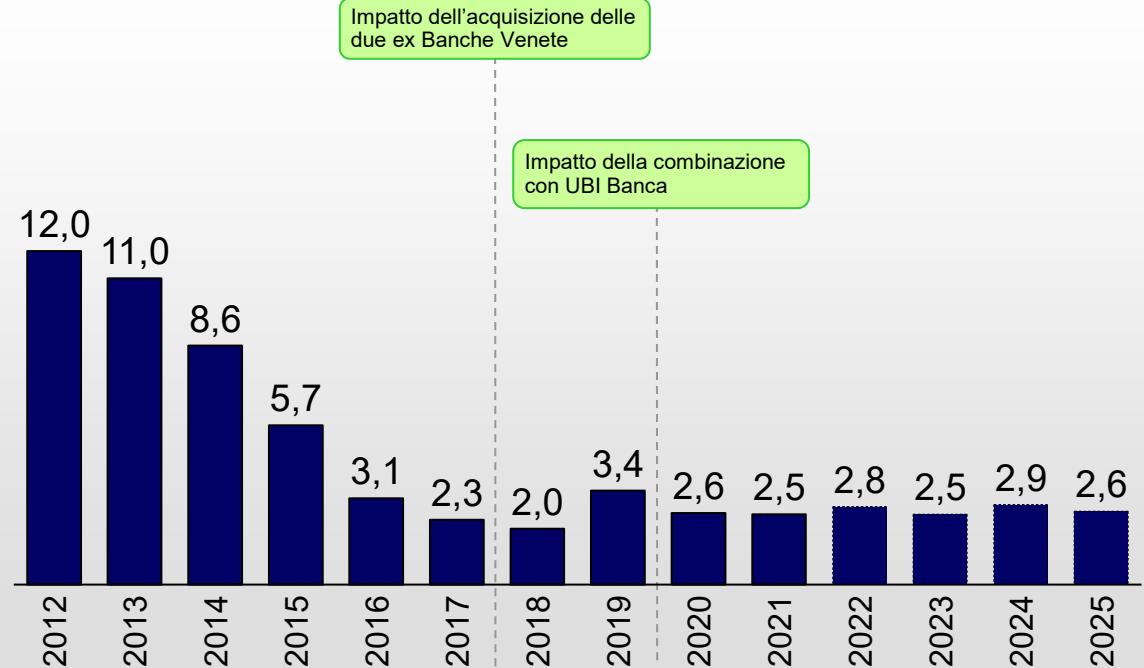
**Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis***

€ mld



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

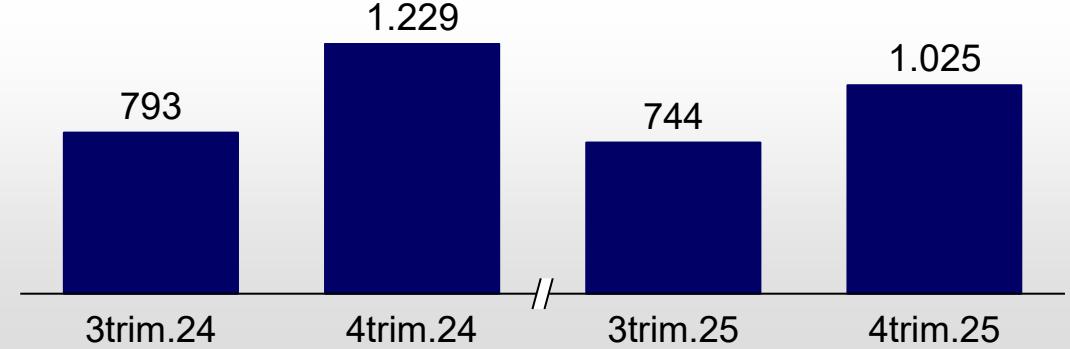
€ mld



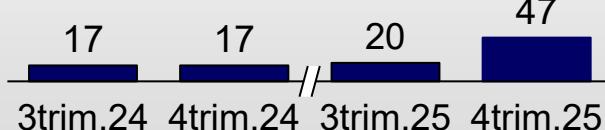
# Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

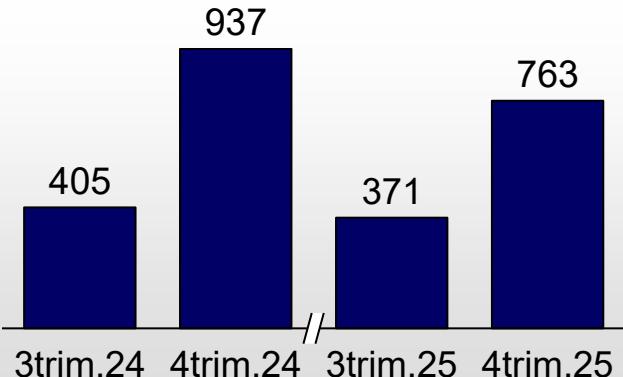
## Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



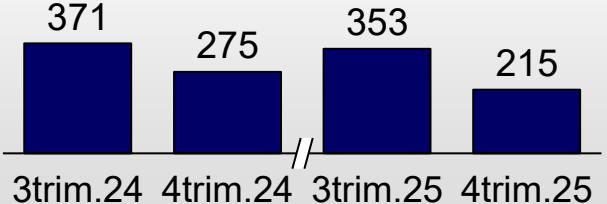
### Sofferenze



### Inadempienze probabili



### Scaduti e sconfinanti

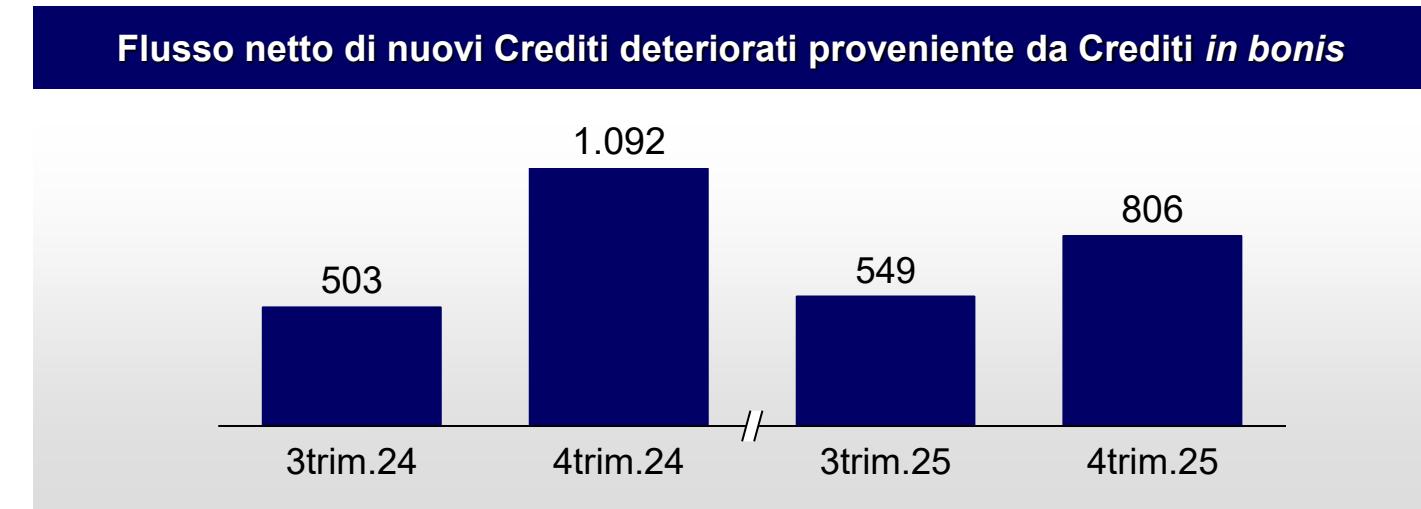


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

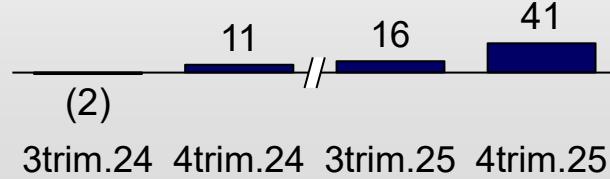
# Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

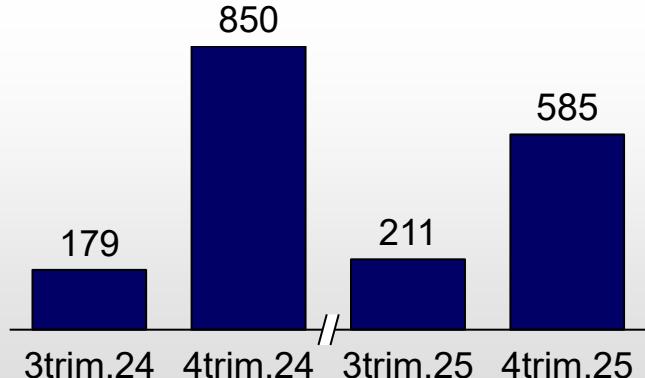
## Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



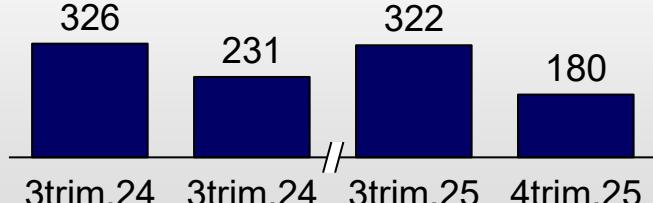
### Sofferenze



### Inadempienze probabili

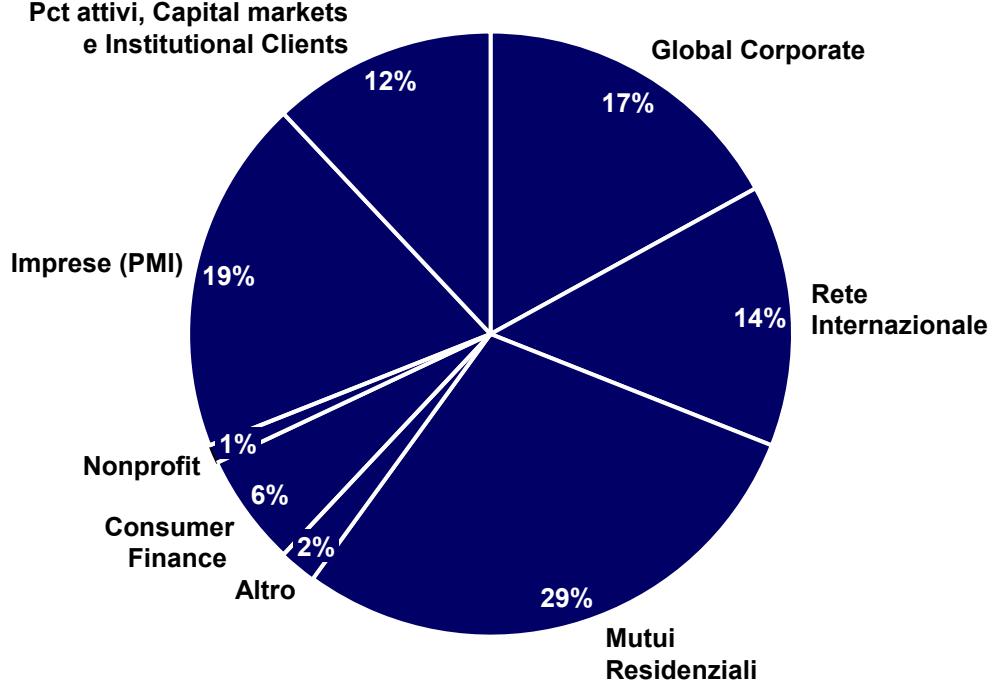


### Scaduti e sconfinanti



# Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di business (dati al 31.12.25)



- Il portafoglio mutui residenziali presenta un basso profilo di rischio
  - Rapporto rata/reddito disponibile al 30%
  - Loan-to-Value medio pari al ~58%
  - Durata media all'accensione pari a ~25 anni
  - Durata media residua pari a ~20 anni

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

	31.12.25
Amministrazioni pubbliche	5,0%
Societa' finanziarie	8,5%
Societa' non finanziarie <i>di cui:</i>	37,9%
UTILITY	4,9%
SERVIZI	4,5%
IMMOBILIARE	2,7%
ALIMENTARE	2,6%
DISTRIBUZIONE	2,5%
INFRASTRUTTURE	2,3%
COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI	2,1%
MEZZI DI TRASPORTO	1,9%
METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	1,8%
ENERGIA ED ESTRAZIONE	1,8%
AGRICOLTURA	1,5%
SISTEMA MODA	1,5%
TURISMO	1,3%
MECCANICA	1,2%
CHIMICA, GOMMA E PLASTICA	1,1%
COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE	1,1%
TRASPORTI	0,9%
FARMACEUTICA	0,7%
MOBILI E ELETTRODOMESTICI	0,5%
MEDIA	0,4%
LEGNO E CARTA	0,4%
ALTRI BENI DI CONSUMO	0,1%

# Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

# Risultati per area di business

Dati al 31.12.25

	Divisioni							Centro di Governo / Altro <sup>(5)</sup>	Totale
	Banca dei Territori	IMI Corporate & Investment Banking	International Banks <sup>(1)</sup>	Private Banking <sup>(2)</sup>	Asset Management <sup>(3)</sup>	Insurance <sup>(4)</sup>			
Wealth Management Divisions									
Proventi operativi netti (€ mln)	12.254	4.824	3.258	3.440	1.058	1.806	630	27.270	
Risultato gestione operativa (€ mln)	5.948	3.273	1.845	2.360	807	1.419	118	15.770	
Risultato netto (€ mln)	2.815	2.047	1.240	1.625	936	895	(237)	9.321	
Cost/Income (%)	51,5	32,2	43,4	31,4	23,7	21,4	n.s.	42,2	
RWA (€ mld)	90,7	112,5	41,1	16,5	2,9	0,0	46,6	310,2	
Raccolta diretta bancaria (€ mld)	260,6	127,3	64,7	45,7	0,0	0,0	101,9	600,2	
Impieghi a clientela (€ mld)	220,0	124,1	48,9	14,7	0,4	0,0	16,9	425,0	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

(3) Eurizon

(4) Intesa Sanpaolo Assicurazioni - che controlla Intesa Sanpaolo Protezione, Intesa Sanpaolo Insurance Agency e InSalute Servizi - e Fideuram Vita

(5) Tesoreria, Strutture Centrali e rettifiche di consolidamento

# Banca dei Territori: 2025 vs 2024

€ mln

	2024	2025	Δ%
<b>Interessi netti</b>	<b>6.854</b>	<b>6.890</b>	<b>0,5</b>
Commissioni nette	4.881	5.161	5,7
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	120	201	67,5
Altri proventi (oneri) operativi netti	13	2	(84,6)
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>11.868</b>	<b>12.254</b>	<b>3,3</b>
Spese del personale	(3.456)	(3.381)	(2,2)
Spese amministrative	(2.986)	(2.923)	(2,1)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(2)	(2)	0,0
<b>Costi operativi</b>	<b>(6.444)</b>	<b>(6.306)</b>	<b>(2,1)</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>5.424</b>	<b>5.948</b>	<b>9,7</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	(1.043)	(1.476)	41,5
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(151)	(119)	(21,2)
Altri proventi (oneri) netti	17	51	200,0
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>4.247</b>	<b>4.404</b>	<b>3,7</b>
Imposte sul reddito	(1.398)	(1.406)	0,6
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(287)	(145)	(49,5)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(20)	(15)	(25,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(190)	(23)	(87,9)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>2.352</b>	<b>2.815</b>	<b>19,7</b>

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# Banca dei Territori: 4trim. vs 3trim.

€ mln

	3trim.25	4trim.25	Δ%
<b>Interessi netti</b>	<b>1.698</b>	<b>1.731</b>	<b>1,9</b>
Commissioni nette	1.266	1.336	5,5
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	30	95	216,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	(2)	n.s.
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>2.994</b>	<b>3.160</b>	<b>5,5</b>
Spese del personale	(811)	(937)	15,5
Spese amministrative	(710)	(895)	26,0
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(0)	(0)	9,7
<b>Costi operativi</b>	<b>(1.522)</b>	<b>(1.833)</b>	<b>20,4</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>1.473</b>	<b>1.327</b>	<b>(9,9)</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	(219)	(696)	217,9
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(15)	(36)	132,7
Altri proventi (oneri) netti	0	(0)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>1.238</b>	<b>595</b>	<b>(51,9)</b>
Imposte sul reddito	(405)	(177)	(56,3)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(22)	(73)	237,3
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(4)	(4)	(3,4)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	(20)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>807</b>	<b>322</b>	<b>(60,1)</b>

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# IMI Corporate & Investment Banking: 2025 vs 2024

€ mln

	2024	2025	Δ%
<b>Interessi netti</b>	<b>3.075</b>	<b>3.062</b>	<b>(0,4)</b>
Commissioni nette	1.286	1.318	2,5
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(402)	444	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	0	n.s.
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>3.959</b>	<b>4.824</b>	<b>21,8</b>
Spese del personale	(584)	(600)	2,7
Spese amministrative	(952)	(937)	(1,6)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(16)	(14)	(12,5)
<b>Costi operativi</b>	<b>(1.552)</b>	<b>(1.551)</b>	<b>(0,1)</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>2.407</b>	<b>3.273</b>	<b>36,0</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	(68)	(294)	332,4
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(5)	(67)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	123	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>2.334</b>	<b>3.035</b>	<b>30,0</b>
Imposte sul reddito	(736)	(957)	30,0
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(32)	(31)	(3,1)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>1.566</b>	<b>2.047</b>	<b>30,7</b>

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# IMI Corporate & Investment Banking: 4trim. vs 3trim.

€ mln

	3trim.25	4trim.25	Δ%
<b>Interessi netti</b>	<b>778</b>	<b>783</b>	<b>0,6</b>
Commissioni nette	324	389	20,0
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	64	(35)	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(0)	0	n.s.
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>1.166</b>	<b>1.138</b>	<b>(2,5)</b>
Spese del personale	(127)	(219)	72,4
Spese amministrative	(228)	(288)	26,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(4)	(3)	(2,1)
<b>Costi operativi</b>	<b>(358)</b>	<b>(511)</b>	<b>42,6</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>808</b>	<b>627</b>	<b>(22,4)</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	(66)	(196)	196,9
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(4)	(52)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	1	122	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>739</b>	<b>502</b>	<b>(32,1)</b>
Imposte sul reddito	(239)	(139)	(41,9)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(12)	109,6
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>495</b>	<b>351</b>	<b>(29,1)</b>

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# International Banks: 2025 vs 2024

€ mln

	2024	2025	Δ%
<b>Interessi netti</b>	<b>2.525</b>	<b>2.439</b>	<b>(3,4)</b>
Commissioni nette	648	738	13,9
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	134	149	11,2
Altri proventi (oneri) operativi netti	(67)	(68)	1,5
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>3.240</b>	<b>3.258</b>	<b>0,6</b>
Spese del personale	(707)	(735)	4,0
Spese amministrative	(532)	(546)	2,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(134)	(132)	(1,5)
<b>Costi operativi</b>	<b>(1.373)</b>	<b>(1.413)</b>	<b>2,9</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>1.867</b>	<b>1.845</b>	<b>(1,2)</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	(134)	(34)	(74,6)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(46)	(24)	(47,8)
Altri proventi (oneri) netti	1	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>1.688</b>	<b>1.787</b>	<b>5,9</b>
Imposte sul reddito	(420)	(444)	5,7
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(94)	(67)	(28,7)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	8	1	(87,5)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(23)	(34)	47,8
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(13)	(3)	(76,9)
<b>Risultato netto</b>	<b>1.146</b>	<b>1.240</b>	<b>8,2</b>

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# International Banks: 4trim. vs 3trim.

€ mln

	3trim.25	4trim.25	Δ%
<b>Interessi netti</b>	<b>607</b>	<b>609</b>	<b>0,3</b>
Commissioni nette	177	197	11,4
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	30	32	5,5
Altri proventi (oneri) operativi netti	(16)	(20)	27,5
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>799</b>	<b>818</b>	<b>2,4</b>
Spese del personale	(174)	(218)	25,2
Spese amministrative	(128)	(166)	29,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(33)	(34)	3,0
<b>Costi operativi</b>	<b>(335)</b>	<b>(418)</b>	<b>24,7</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>464</b>	<b>400</b>	<b>(13,7)</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	(18)	(69)	288,8
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(21)	(6)	(69,7)
Altri proventi (oneri) netti	0	(1)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>425</b>	<b>324</b>	<b>(23,9)</b>
Imposte sul reddito	(105)	(72)	(30,9)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(13)	(21)	62,7
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	4	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(6)	(11)	73,9
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(0)	(2)	707,4
<b>Risultato netto</b>	<b>300</b>	<b>221</b>	<b>(26,2)</b>

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

# Private Banking: 2025 vs 2024

€ mln

	2024	2025	Δ%
<b>Interessi netti</b>	<b>1.181</b>	<b>1.100</b>	<b>(6,9)</b>
Commissioni nette	2.094	2.247	7,3
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	60	80	33,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	20	13	(35,0)
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>3.355</b>	<b>3.440</b>	<b>2,5</b>
Spese del personale	(544)	(548)	0,7
Spese amministrative	(416)	(423)	1,7
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(106)	(109)	2,8
<b>Costi operativi</b>	<b>(1.066)</b>	<b>(1.080)</b>	<b>1,3</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>2.289</b>	<b>2.360</b>	<b>3,1</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	(23)	(17)	(26,1)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(45)	(32)	(28,9)
Altri proventi (oneri) netti	20	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>2.241</b>	<b>2.311</b>	<b>3,1</b>
Imposte sul reddito	(718)	(645)	(10,2)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(42)	(34)	(19,0)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(20)	(19)	(5,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(22)	(6)	(72,7)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	23	18	(21,7)
<b>Risultato netto</b>	<b>1.462</b>	<b>1.625</b>	<b>11,1</b>

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

# Private Banking: 4trim. vs 3trim.

€ mln

	3trim.25	4trim.25	Δ%
<b>Interessi netti</b>	<b>279</b>	<b>283</b>	<b>1,7</b>
<b>Commissioni nette</b>	<b>557</b>	<b>558</b>	<b>0,3</b>
<b>Risultato dell'attività assicurativa</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.s.</b>
<b>Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i></b>	<b>16</b>	<b>23</b>	<b>46,2</b>
<b>Altri proventi (oneri) operativi netti</b>	<b>6</b>	<b>(3)</b>	<b>n.s.</b>
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>857</b>	<b>862</b>	<b>0,6</b>
<b>Spese del personale</b>	<b>(127)</b>	<b>(174)</b>	<b>37,0</b>
<b>Spese amministrative</b>	<b>(104)</b>	<b>(115)</b>	<b>10,2</b>
<b>Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali</b>	<b>(27)</b>	<b>(28)</b>	<b>3,3</b>
<b>Costi operativi</b>	<b>(258)</b>	<b>(317)</b>	<b>22,7</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>598</b>	<b>545</b>	<b>(9,0)</b>
<b>Rettifiche di valore nette su crediti</b>	<b>4</b>	<b>(11)</b>	<b>n.s.</b>
<b>Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività</b>	<b>(6)</b>	<b>(6)</b>	<b>1,8</b>
<b>Altri proventi (oneri) netti</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.s.</b>
<b>Utile (perdita) delle attività operative cessate</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.s.</b>
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>597</b>	<b>528</b>	<b>(11,4)</b>
<b>Imposte sul reddito</b>	<b>(189)</b>	<b>(100)</b>	<b>(46,8)</b>
<b>Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)</b>	<b>(6)</b>	<b>(16)</b>	<b>163,3</b>
<b>Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)</b>	<b>(5)</b>	<b>(4)</b>	<b>(6,5)</b>
<b>Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)</b>	<b>0</b>	<b>(4)</b>	<b>n.s.</b>
<b>Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.s.</b>
<b>Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>206,7</b>
<b>Risultato netto</b>	<b>400</b>	<b>413</b>	<b>3,1</b>

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

# Asset Management: 2025 vs 2024

€ mln

	2024	2025	Δ%
<b>Interessi netti</b>	<b>61</b>	<b>42</b>	<b>(31,1)</b>
Commissioni nette	895	966	7,9
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1	2	100,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	48	48	0,0
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>1.005</b>	<b>1.058</b>	<b>5,3</b>
Spese del personale	(119)	(121)	1,7
Spese amministrative	(123)	(120)	(2,4)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(9)	(10)	11,1
<b>Costi operativi</b>	<b>(251)</b>	<b>(251)</b>	<b>0,0</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>754</b>	<b>807</b>	<b>7,0</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	0	2	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(2)	1	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	30	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>782</b>	<b>810</b>	<b>3,6</b>
Imposte sul reddito	(196)	138	n.s.
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(3)	(8)	166,7
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(4)	(4)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>579</b>	<b>936</b>	<b>61,7</b>

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

# Asset Management: 4trim. vs 3trim.

€ mln

	3trim.25	4trim.25	Δ%
<b>Interessi netti</b>	10	11	5,9
<b>Commissioni nette</b>	223	314	41,0
<b>Risultato dell'attività assicurativa</b>	0	0	n.s.
<b>Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i></b>	1	1	(34,5)
<b>Altri proventi (oneri) operativi netti</b>	14	10	(28,4)
<b>Proventi operativi netti</b>	248	335	35,4
<b>Spese del personale</b>	(24)	(51)	114,2
<b>Spese amministrative</b>	(28)	(35)	24,1
<b>Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali</b>	(3)	(3)	3,3
<b>Costi operativi</b>	(55)	(89)	62,7
<b>Risultato della gestione operativa</b>	193	246	27,7
<b>Rettifiche di valore nette su crediti</b>	(0)	0	n.s.
<b>Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività</b>	0	0	(80,5)
<b>Altri proventi (oneri) netti</b>	0	0	n.s.
<b>Utile (perdita) delle attività operative cessate</b>	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	193	246	27,6
<b>Imposte sul reddito</b>	(48)	281	n.s.
<b>Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)</b>	(1)	(5)	268,1
<b>Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)</b>	(1)	(1)	(0,0)
<b>Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)</b>	0	0	n.s.
<b>Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)</b>	0	0	n.s.
<b>Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi</b>	(0)	(0)	(96,4)
<b>Risultato netto</b>	143	521	264,6

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

# Insurance: 2025 vs 2024

€ mln

	2024	2025	Δ%
<b>Interessi netti</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.s.</b>
Commissioni nette	4	4	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	1.716	1.808	5,4
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	(6)	n.s.
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>1.720</b>	<b>1.806</b>	<b>5,0</b>
Spese del personale	(153)	(161)	5,2
Spese amministrative	(191)	(190)	(0,5)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(36)	(36)	0,0
<b>Costi operativi</b>	<b>(380)</b>	<b>(387)</b>	<b>1,8</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>1.340</b>	<b>1.419</b>	<b>5,9</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(1)	(42)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>1.339</b>	<b>1.377</b>	<b>2,8</b>
Imposte sul reddito	(108)	(425)	293,5
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(27)	(23)	(14,8)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(8)	14	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(46)	(48)	4,3
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>1.150</b>	<b>895</b>	<b>(22,2)</b>

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

# Insurance: 4trim. vs 3trim.

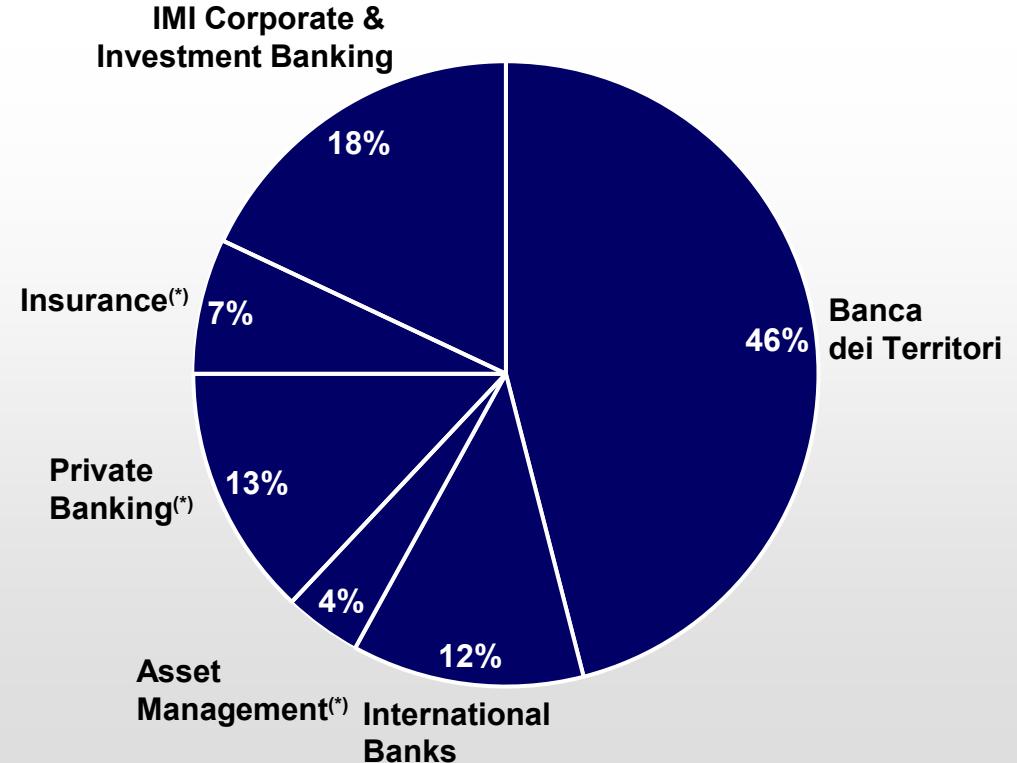
€ mln

	3trim.25	4trim.25	Δ%
<b>Interessi netti</b>	(0)	0	n.s.
Commissioni nette	1	1	14,7
Risultato dell'attività assicurativa	449	441	(1,8)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	(14,5)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(3)	3	n.s.
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>447</b>	<b>445</b>	<b>(0,3)</b>
Spese del personale	(36)	(54)	50,6
Spese amministrative	(46)	(61)	31,0
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(10)	(9)	(7,8)
<b>Costi operativi</b>	<b>(92)</b>	<b>(124)</b>	<b>34,6</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>355</b>	<b>322</b>	<b>(9,4)</b>
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	(42)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	(0)	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
<b>Risultato corrente lordo</b>	<b>355</b>	<b>280</b>	<b>(21,2)</b>
Imposte sul reddito	(105)	(97)	(7,8)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(5)	(8)	77,7
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	18	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	(24)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(0)	0	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>244</b>	<b>169</b>	<b>(30,8)</b>

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

# Leadership di mercato in Italia

## Proventi operativi netti 2025 Composizione per area di business<sup>(1)</sup>



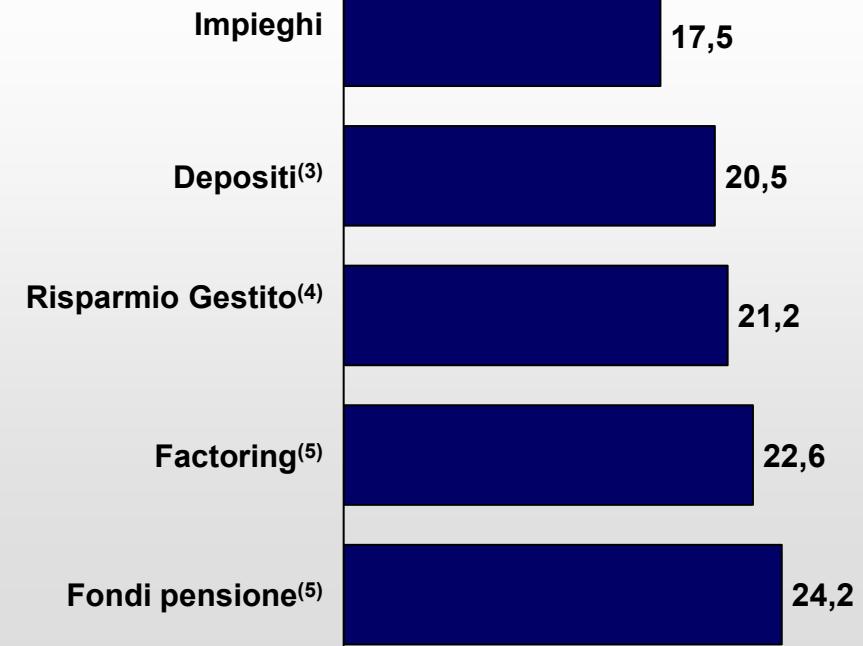
## Leader in Italia

### Ranking

### Quote di mercato<sup>(2)</sup>

%

- 1
- 1
- 1
- 1
- 1



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(\*) Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions

(1) Escluso il Centro di Governo

(2) Dati al 31.12.25

(3) Comprendono le obbligazioni

(4) Fondi comuni; dati al 30.9.25

(5) Dati al 30.9.25

# International Banks per Paese

Dati al 31.12.25

	Ungheria	Slovacchia	Slovenia	Croazia	Bosnia	Serbia	Albania	Romania <sup>(*)</sup>	Moldavia	Ucraina <sup>(**)</sup>	Totale CEE	Egitto	Totale	Incidenza % sul Gruppo
<b>Proventi operativi netti (€ mln)</b>	409	810	153	660	54	519	80	122	17	13	<b>2.836</b>	437	<b>3.273</b>	<b>12,0%</b>
<b>Costi operativi (€ mln)</b>	161	279	59	252	31	169	38	94	14	14	<b>1.110</b>	118	<b>1.227</b>	<b>10,7%</b>
<b>Rettifiche su crediti (€ mln)</b>	(7)	75	9	(20)	2	3	(1)	(20)	(0)	(5)	<b>35</b>	(2)	<b>34</b>	<b>1,9%</b>
<b>Risultato netto (€ mln)</b>	191	270	60	344	15	270	29	20	3	1	<b>1.203</b>	188	<b>1.391</b>	<b>14,9%</b>
<b>Raccolta diretta da clientela (€ mld)</b>	7,6	22,3	3,7	14,5	1,3	7,3	1,9	2,3	0,2	0,2	<b>61,3</b>	3,3	<b>64,6</b>	<b>10,8%</b>
<b>Impieghi a clientela (€ mld)</b>	4,7	19,9	2,7	10,7	1,1	6,1	0,7	1,7	0,2	0,0	<b>47,5</b>	1,4	<b>48,9</b>	<b>11,5%</b>
<b>Crediti in bonis (€ mld) di cui:</b>	4,7	19,7	2,7	10,5	1,1	6,0	0,7	1,6	0,2	0,0	<b>47,1</b>	1,4	<b>48,5</b>	<b>11,5%</b>
<b>Retail valuta locale</b>	45%	58%	39%	51%	30%	19%	30%	27%	70%	n.s.	<b>47%</b>	48%	<b>47%</b>	
<b>Retail in valuta estera</b>	0%	0%	0%	0%	11%	24%	9%	7%	0%	n.s.	<b>4%</b>	0%	<b>4%</b>	
<b>Corporate valuta locale</b>	28%	34%	61%	48%	38%	20%	16%	48%	14%	n.s.	<b>37%</b>	38%	<b>37%</b>	
<b>Corporate in valuta estera</b>	27%	8%	0%	0%	21%	36%	45%	18%	16%	n.s.	<b>12%</b>	14%	<b>13%</b>	
<b>Totali Crediti deteriorati (€ mln)</b>	38	178	15	135	5	46	5	17	0	0	<b>439</b>	7	<b>446</b>	<b>11,5%</b>
<b>Copertura Crediti deteriorati</b>	59%	56%	64%	51%	72%	71%	67%	67%	100%	100%	<b>60%</b>	85%	<b>61%</b>	
<b>Costo del credito<sup>(1)</sup> (pb)</b>	n.s.	37	34	n.s.	17	4	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	7	n.s.	7	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

<sup>(\*)</sup> First Bank fusa in Intesa Sanpaolo Bank Romania il 31.10.25<sup>(\*\*)</sup> Consolidata sulla base del controvalore dei saldi del 30.9.25 al tasso di cambio del 31.12.25

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

# Esposizione totale<sup>(1)</sup> per i principali Paesi

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI	
	Attività bancaria					
	AC	FVTOCI	FVTPL <sup>(2)</sup>	Totale <sup>(3)</sup>		
<b>Paesi UE</b>	<b>61.960</b>	<b>60.823</b>	<b>6.569</b>	<b>129.352</b>	<b>388.955</b>	
Austria	727	1.817	14	2.558	176	
Belgio	4.379	5.308	230	9.917	883	
Bulgaria		48	1	49	9	
Croazia	1.896	260	38	2.194	10.362	
Cipro			24	24	49	
Repubblica Ceca	139	445	49	633	1.360	
Danimarca	161	130		291	209	
Estonia					2	
Finlandia	320	386	-1	705	107	
Francia	8.709	11.697	963	21.369	8.735	
Germania	1.312	2.822	25	4.159	7.119	
Grecia		81	107	179	367	
Ungheria	1.276	1.366	133	2.775	5.360	
Irlanda	1.964	1.973	388	4.325	822	
Italia	26.282	14.829	3.703	44.814	312.803	
Lettonia					7	
Lituania					5	
Lussemburgo	958	2.372	77	3.407	7.354	
Malta					162	
Paesi Bassi	1.391	1.086	35	2.512	2.697	
Polonia	697	140	20	857	586	
Portogallo	769	823	35	1.627	241	
Romania	55	877	16	948	1.927	
Slovacchia	1.842	972	35	2.849	16.702	
Slovenia	101	181		282	2.428	
Spagna	8.748	13.037	585	22.370	6.226	
Svezia	153	147	20	320	474	
<b>Albania</b>	<b>8</b>	<b>700</b>	<b>8</b>	<b>716</b>	<b>673</b>	
<b>Egitto</b>	<b>430</b>	<b>1.016</b>		<b>1.446</b>	<b>1.940</b>	
<b>Giappone</b>	<b>105</b>	<b>3.668</b>	<b>-42</b>	<b>3.731</b>	<b>966</b>	
<b>Russia</b>	<b>3</b>			<b>3</b>	<b>842</b>	
<b>Serbia</b>	<b>7</b>	<b>461</b>		<b>468</b>	<b>6.156</b>	
<b>Regno Unito</b>	<b>801</b>	<b>2.116</b>	<b>219</b>	<b>3.136</b>	<b>14.197</b>	
<b>Stati Uniti d'America</b>	<b>4.222</b>	<b>9.500</b>	<b>67</b>	<b>13.789</b>	<b>11.068</b>	
<b>Altri Paesi</b>	<b>7.278</b>	<b>9.347</b>	<b>1.014</b>	<b>17.639</b>	<b>23.913</b>	
<b>Totale</b>	<b>74.814</b>	<b>87.631</b>	<b>7.835</b>	<b>170.280</b>	<b>448.710</b>	

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

(1) Esposizione verso rischi sovrani (amministrazioni centrali e locali), banche e altra clientela. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.12.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €76.362mln (di cui €45.534mln in Italia)

# Esposizione verso i rischi sovrani<sup>(1)</sup> per i principali Paesi

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI	
	Attività bancaria					
	AC	FVTOCI	FVTPL <sup>(2)</sup>	Totale <sup>(3)</sup>		
<b>Paesi UE</b>	<b>47.176</b>	<b>44.498</b>	<b>2.883</b>	<b>94.557</b>	<b>11.636</b>	
Austria	618	1.542		2.160		
Belgio	4.050	5.043	50	9.143		
Bulgaria		48		48		
Croazia	1.689	245	38	1.972	1.309	
Cipro						
Repubblica Ceca		400	49	449		
Danimarca						
Estonia						
Finlandia	251	256		507		
Francia	7.069	7.295	707	15.071	1	
Germania	334	1.570	-98	1.806	15	
Grecia			3	3		
Ungheria	1.078	1.309	132	2.519	373	
Irlanda	384	78		462		
Italia	19.914	10.643	1.754	32.311	8.846	
Lettonia					7	
Lituania						
Lussemburgo	315	1.079	1	1.395		
Malta						
Paesi Bassi	834	84		918		
Polonia	422	126	19	567		
Portogallo	535	656	-3	1.188	58	
Romania	55	877	15	947	246	
Slovacchia	1.720	895	35	2.650	344	
Slovenia	89	174		263	367	
Spagna	7.819	12.178	181	20.178	70	
Svezia						
<b>Albania</b>	<b>8</b>	<b>700</b>	<b>8</b>	<b>716</b>		
<b>Egitto</b>	<b>430</b>	<b>1.016</b>		<b>1.446</b>	<b>419</b>	
<b>Giappone</b>		<b>3.190</b>	<b>-53</b>	<b>3.137</b>		
<b>Russia</b>						
<b>Serbia</b>	<b>7</b>	<b>461</b>		<b>468</b>	<b>600</b>	
<b>Regno Unito</b>		<b>1.566</b>	<b>3</b>	<b>1.569</b>		
<b>Stati Uniti d'America</b>	<b>2.974</b>	<b>7.537</b>	<b>-142</b>	<b>10.369</b>		
<b>Altri Paesi</b>	<b>3.792</b>	<b>5.225</b>	<b>275</b>	<b>9.292</b>	<b>4.672</b>	
<b>Totale</b>	<b>54.387</b>	<b>64.193</b>	<b>2.974</b>	<b>121.554</b>	<b>17.327</b>	

**Duration titoli governativi  
(Attività bancaria): 6,2 anni**  
**Duration corretta per coperture: 0,6 anni**

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

(1) Esposizione verso Amministrazioni centrali e locali. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.12.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €52.756mln (di cui €42.418mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€1.472mln (di cui -€306mln in Italia) **108**

# Esposizione verso banche per i principali Paesi<sup>(1)</sup>

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI	
	Attività bancaria					
	AC	FVTOCI	FVTPL <sup>(2)</sup>	Totale <sup>(3)</sup>		
<b>Paesi UE</b>	<b>4.370</b>	<b>10.177</b>	<b>2.596</b>	<b>17.143</b>	<b>25.151</b>	
Austria	109	245	12	366	57	
Belgio	266	211	180	657	201	
Bulgaria					128	
Croazia						
Cipro			24	24		
Repubblica Ceca		45		45	198	
Danimarca	83	56		139	11	
Estonia						
Finlandia	11	89	-1	99		
Francia	965	2.858	174	3.997	5.284	
Germania	299	635	87	1.021	3.544	
Grecia	81	107	171	359	2.062	
Ungheria	126	57	1	184	558	
Irlanda	71		-7	64	119	
Italia	1.632	3.288	1.511	6.431	9.952	
Lettonia						
Lituania					2	
Lussemburgo	94	1.196	25	1.315	25	
Malta					152	
Paesi Bassi	181	622	17	820	27	
Polonia	5	5	-3	7	1	
Portogallo	36	131	36	203	152	
Romania			1	1	11	
Slovacchia	36	77		113	13	
Slovenia		7		7	10	
Spagna	348	476	364	1.188	2.628	
Svezia	27	72	4	103	16	
<b>Albania</b>					<b>6</b>	
<b>Egitto</b>					<b>160</b>	
<b>Giappone</b>	<b>19</b>	<b>360</b>		<b>379</b>	<b>15</b>	
<b>Russia</b>					<b>42</b>	
<b>Serbia</b>					<b>20</b>	
<b>Regno Unito</b>	<b>111</b>	<b>242</b>	<b>90</b>	<b>443</b>	<b>2.515</b>	
<b>Stati Uniti d'America</b>	<b>121</b>	<b>747</b>	<b>113</b>	<b>981</b>	<b>713</b>	
<b>Altri Paesi</b>	<b>350</b>	<b>2.610</b>	<b>264</b>	<b>3.224</b>	<b>3.862</b>	
<b>Totale</b>	<b>4.971</b>	<b>14.136</b>	<b>3.063</b>	<b>22.170</b>	<b>32.484</b>	

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.12.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €13.590mln (di cui €1.512mln in Italia)

# Esposizione verso altra clientela per i principali Paesi<sup>(1)</sup>

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI	
	Attività bancaria					
	AC	FVTOCI	FVTPL <sup>(2)</sup>	Totale <sup>(3)</sup>		
<b>Paesi UE</b>	<b>10.414</b>	<b>6.148</b>	<b>1.090</b>	<b>17.652</b>	<b>352.168</b>	
Austria		30	2	32	119	
Belgio	63	54		117	682	
Bulgaria			1	1	9	
Croazia	207	15		222	8.925	
Cipro					49	
Repubblica Ceca	139			139	1.162	
Danimarca	78	74		152	198	
Estonia					2	
Finlandia	58	41		99	107	
Francia	675	1.544	82	2.301	3.450	
Germania	679	617	36	1.332	3.560	
Grecia			5	5	88	
Ungheria	72			72	4.429	
Irlanda	1.509	1.895	395	3.799	703	
Italia	4.736	898	438	6.072	294.005	
Lettonia					3	
Lituania						
Lussemburgo	549	97	51	697	7.329	
Malta					10	
Paesi Bassi	376	380	18	774	2.670	
Polonia	270	9	4	283	585	
Portogallo	198	36	2	236	31	
Romania					1.670	
Slovacchia	86			86	16.345	
Slovenia	12			12	2.051	
Spagna	581	383	40	1.004	3.528	
Svezia	126	75	16	217	458	
<b>Albania</b>					<b>667</b>	
<b>Egitto</b>					<b>1.361</b>	
<b>Giappone</b>	<b>86</b>	<b>118</b>	<b>11</b>	<b>215</b>	<b>951</b>	
<b>Russia</b>	<b>3</b>			<b>3</b>	<b>800</b>	
<b>Serbia</b>					<b>5.536</b>	
<b>Regno Unito</b>	<b>690</b>	<b>308</b>	<b>126</b>	<b>1.124</b>	<b>11.682</b>	
<b>Stati Uniti d'America</b>	<b>1.127</b>	<b>1.216</b>	<b>96</b>	<b>2.439</b>	<b>10.355</b>	
<b>Altri Paesi</b>	<b>3.136</b>	<b>1.512</b>	<b>475</b>	<b>5.123</b>	<b>15.379</b>	
<b>Totale</b>	<b>15.456</b>	<b>9.302</b>	<b>1.798</b>	<b>26.556</b>	<b>398.899</b>	

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.12.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €10.016mln (di cui €1.604mln in Italia)

# Disclaimer

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

\* \* \*

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

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

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