

Informazione Regolamentata n. 1615-20-2026	Data/Ora Inizio Diffusione 4 Marzo 2026 07:00:11	Euronext Milan
--	---	----------------

Societa' : FINECOBANK

Utenza - referente : FINECOBANKN01 - Spolini Paola

Tipologia : 3.1

Data/Ora Ricezione : 4 Marzo 2026 07:00:11

Data/Ora Inizio Diffusione : 4 Marzo 2026 07:00:11

Oggetto : CS FINECOBANK_PIANO PLURIENNALE
2026-2029

Testo del comunicato

Vedi allegato



FINECO – ESTABLISHED TO DISRUPT

APPROVATO IL PIANO INDUSTRIALE 2026-2029

**FINECO DEFINISCE LE FONDAMENTA DI UN NUOVO CICLO DI CRESCITA:
INNOVAZIONE TECNOLOGICA BASATA SULL'AI PER AMPLIFICARE I RISULTATI**

**EPS, RACCOLTA NETTA E NUOVI CLIENTI:
TASSO DI CRESCITA ANNUALE COMPOSTO PREVISTO *LOW DOUBLE DIGIT*¹**

**BANKING: NUOVO CONTESTO APRE A IMPORTANTI OPPORTUNITÀ
PER UN SIGNIFICATIVO AMPLIAMENTO DELLA BASE CLIENTI**

**INVESTING: PRODUTTIVITÀ DELLA RETE DI CONSULENZA POTENZIATA DALL'AI
E CONSULENZA EVOLUTA PER INTERCETTARE TREND DI LUNGO PERIODO**

**BROKERAGE: NUOVI CLIENTI E FUNZIONALITÀ AI ALIMENTANO OPERATIVITÀ,
PREVISTE INIZIATIVE PER MAGGIORE COINVOLGIMENTO INVESTITORI ATTIVI**

PREVISIONI ESERCIZIO 2026²

- **Net Financial Income:** in crescita grazie alla raccolta depositi positiva
 - **Investing:** solido incremento a/a della raccolta gestita
 - **Brokerage:** atteso nuovo record ricavi
 - **Banking:** commissioni attese stabili con la nuova offerta di c/c
 - **Costi:** crescita limitata a 6% a/a, oltre a costi per la crescita
 - **Dividendo:** payout nel range 70/80%, leverage ratio oltre 4,5%

¹ CAGR 2025/2029

² Escludendo la piattaforma pan-Europea



Milano, 4 marzo 2026

Il Consiglio di Amministrazione di FinecoBank S.p.A. ha approvato il piano industriale per il periodo 2026-2029. Alessandro Foti, Amministratore Delegato e Direttore Generale di FinecoBank, dichiara:

“Oggi presentiamo al mercato un piano industriale che pone le basi strategiche per una nuova fase di ulteriore crescita e consolidamento per la nostra Banca, valorizzando i pilastri che hanno guidato la nostra evoluzione negli ultimi anni e che continueranno a rappresentare il fondamento del nostro sviluppo futuro. Il modello fondato su efficienza, trasparenza e convenienza caratterizzerà il nostro percorso alimentando una crescita basata su trend strutturali solidi, destinati a rafforzare il nostro posizionamento competitivo negli anni a venire. Da un profondo cambiamento delle abitudini di investimento dei risparmiatori, da un massiccio passaggio di ricchezza, fino a una rivoluzione tecnologica rappresentata dall’intelligenza artificiale. La nostra ambizione è proseguire il percorso che ci vedrà sempre di più la Banca di riferimento per i risparmiatori di domani, consolidando un modello che vede la combinazione perfetta di tecnologia e fattore umano. In questa direzione continueremo a investire con determinazione per cogliere nuove opportunità che possano generare valore sostenibile per tutti i nostri stakeholder”.

FINECO, THE ESTABLISHED DISRUPTOR

Il Piano industriale di Fineco per il periodo 2026-2029 è stato sviluppato in una fase che vede la Banca posizionata in maniera ideale per costruire un nuovo ciclo di crescita accelerata. Il modello di business fondato su **efficienza, trasparenza e convenienza** ha dimostrato nel corso degli anni la capacità di affrontare con successo ogni contesto di mercato, traendo vantaggio dalla presenza di un Dna tecnologico che rende Fineco naturalmente orientata all’innovazione.

Dall’anno della quotazione in Borsa, avvenuto nel 2014, Fineco ha registrato una continua accelerazione in tutti i principali indicatori. Tra il 2014 e il 2025, il tasso annuo di crescita composto (CAGR) è stato pari al **+6% per i clienti, +11% per i Total Financial Asset e i ricavi, +14% per l’utile netto**. Contemporaneamente la Banca ha remunerato i propri azionisti con **dividendi in costante aumento**, con un **ROE nel 2025 del 25%**.

Questi risultati sono stati ottenuti rispettando una **solida posizione di capitale e liquidità**. Il Cet1 ratio a dicembre 2025 si attestava al 23,3% e il TCR al 31,37%, a fronte di requisiti regolamentari rispettivamente pari all’8,66% e al 13,03%, mentre LCR e NSFR sono ampiamente al di sopra del 100% richiesto posizionandosi al 958% e al 418%. Lo scorso anno, inoltre, è stato raggiunto il livello più elevato di sempre sia per quanto riguarda la **raccolta netta, con € 13,4 miliardi (+33,3% a/a)**, sia per il numero di nuovi clienti, **circa 194mila (+27,2% a/a)** arrivando a un totale di oltre 1,8 milioni.

Il contesto attuale è caratterizzato da un cambiamento in pieno svolgimento delle abitudini di investimento dei risparmiatori, dall’inizio di un massiccio **passaggio generazionale** di ricchezza e da una **rivoluzione tecnologica** in corso grazie all’intelligenza artificiale. Il posizionamento di mercato unico di Fineco, nata challenger e diventata negli anni market leader, è caratterizzato dalla capacità di intercettare pienamente il passaggio generazionale grazie alla capacità di integrare l’innovazione all’interno del proprio modello.

Fineco possiede infatti tutte le caratteristiche per beneficiare degli effetti positivi dell’AI, utilizzandola come motore in grado di amplificare le capacità del proprio modello di business di rispondere alle nuove esigenze

dei risparmiatori. La disponibilità di dati proprietari su larga scala all'interno di un'architettura unificata, la presenza al proprio interno delle necessarie competenze tecnologiche, la leva operativa e la fiducia conquistata nei confronti di regolatori e clienti rendono possibile un'integrazione vincente della nuova tecnologia. Gli effetti riguarderanno tutte le aree di business:

- **il Banking** vedrà un'accelerazione della crescita dei clienti e della raccolta di liquidità transazionale
- **l'Investing** beneficerà di un incremento della produttività della Rete di consulenza, registrando un aumento della capacità di retention e della raccolta netta
- **il Brokerage** registrerà una crescita del numero e dell'operatività dei clienti.

Il Piano industriale prevede che l'adozione dell'intelligenza artificiale all'interno del modello di business di Fineco segua due direttrici. Da un lato proseguirà il percorso di piena **integrazione nella piattaforma** utilizzata dai consulenti finanziari, stimolando una migliore qualità del servizio e sostenendo la raccolta netta. Dall'altro, la profonda revisione dei processi interni e legati all'*onboarding* aumenterà l'efficienza nei costi amministrativi e ridurrà le frizioni per i nuovi clienti.

INIZIATIVE PER LA CRESCITA

Banking: oggi quest'area di business, grazie all'utilizzo dell'intelligenza artificiale rappresenta il portale di accesso a tutti i prodotti, i servizi e le soluzioni di investimento, con depositi prevalentemente caratterizzati da **liquidità transazionale**. I nuovi clienti con meno di 35 anni rappresentano il segmento di maggiore crescita e negli ultimi 5 anni il loro numero è più che raddoppiato.

Per quanto riguarda il **Private Banking**, i dati evidenziano come le masse riferibili a questo cluster di clientela siano passate da € 22,2 miliardi del 2016 (anno di introduzione del servizio) agli € 81,4 miliardi del 2025, permettendo alla Banca di raddoppiare sostanzialmente la propria quota di mercato portandola al **5,7%**. Fineco è dunque posizionata ottimamente per intercettare il trasferimento di ricchezza legato al passaggio generazionale in corso, e l'utilizzo dell'intelligenza artificiale ne potenzierà il vantaggio competitivo.

L'introduzione di nuove procedure di *onboarding* che vedono l'integrazione dell'AI ha aumentato di 4 volte l'interazione della clientela *prospect* interessata a reperire informazioni, gestita per il 95% senza impatto sull'attività del Customer Care³. A questo si aggiunge la nuova offerta di conto corrente con tre diverse opzioni, caratterizzata anche dalla presenza di un piano a canone zero per l'accesso completo alla gamma di servizi della Banca. La strategia si completerà con una **nuova App** completamente ridisegnata per consentire la piena operatività su tutte le funzionalità del conto, integrata con l'intelligenza artificiale che consentirà ai clienti di accedere ai servizi più adatti in base all'analisi personalizzata dei dati.

Investing: l'AI contribuirà al miglioramento della produttività della Rete di consulenza per la raccolta netta al 2029, atteso tra il 25% e il 35%. L'integrazione degli applicativi, già rilasciati, con l'intero portafoglio clienti consente ai consulenti una gestione più efficiente dell'agenda di attività, estraendo per esempio in maniera rapida cluster di clienti e proponendo automaticamente azioni commerciali. Nel prossimo futuro è previsto lo sviluppo di un'App rivolta ai consulenti per accedere con maggiore semplicità alle potenzialità del Portfolio

³ Dati relativi a gennaio 2026 rispetto a novembre 2025, ultimo mese intero senza l'integrazione dell'AI per la clientela prospect



Builder, applicativo che dalla scorsa estate permette di ottimizzare i portafogli di investimento dei clienti accedendo a tutte le asset class.

La leadership di Fineco nella consulenza evoluta in Italia vede i servizi a commissione esplicita proposti dal 98% della Rete dei consulenti finanziari, che al 31 dicembre 2025 era composta da 3.076 unità distribuite sul territorio con 445 negozi finanziari (Fineco Center). Le masse gestite tramite questa modalità sono aumentate da € 14,5 miliardi del 2018 agli attuali € 39,5 miliardi, e rappresentano il 53% del gestito totale della Banca.

In questo ambito, la presenza della componente amministrata nei portafogli è salita da € 2,3 miliardi del 2022 a € 9,2 miliardi di fine 2025 (+293%), grazie al crescente interesse tra gli investitori verso soluzioni efficienti. Il posizionamento di Fineco come principale operatore negli **Etf** tra la clientela retail italiana rappresenta un potente canale di acquisizione. Inoltre, la capacità di integrare gli **Etf** nel servizio di consulenza apre per Fineco opportunità di maggiori ricavi: un esempio è la riprogettazione della piattaforma dedicata a questi strumenti che consentirà una più agevole selezione, anche riguardo alla possibilità di sottoscrivere piani di accumulo usufruendo delle opportunità a zero commissioni per i clienti.

La presenza della controllata **Fineco Asset Management** tra gli emittenti di **Etf** offre la possibilità in questo senso di ampliare il range di opportunità per la clientela. Al 31 dicembre 2025, le masse di Fineco AM si attestavano a € 41,4 miliardi, di cui € 29,1 miliardi di masse retail, pari al 39,3% del gestito di Fineco. Questo dato è atteso in crescita tra il 45% e il 50% del totale degli asset in gestione al 2029.

Brokerage: la spinta verso gli **Etf** si tradurrà in un incremento delle commissioni grazie alla forte domanda da parte dei risparmiatori, ma questo non sarà l'unico effetto positivo. Nel 2025, lo stock di queste soluzioni nel risparmio amministrato è salito a € 12,3 miliardi (+54% CAGR 2023/2025), con un turnover di circa € 26 miliardi, in crescita di oltre il 50% a/a. L'incremento dei volumi apre infatti ulteriori opportunità nel *securities lending* e nell'internalizzazione dei flussi, oltre alla possibilità di accordi con emittenti selezionati per l'accesso alla piattaforma Fineco a fronte di commissioni.

L'incremento della base clienti è caratterizzato dalla presenza sempre più rilevante di investitori attivi, la cui attività si distingue dai trader per una minore correlazione con la volatilità di mercato. In un contesto che vede i risparmiatori sempre più interessati a interagire direttamente con i mercati finanziari, l'integrazione dell'intelligenza artificiale anche in questa area di business accelererà questa tendenza. La piattaforma tecnologica proprietaria **Brokerage Copilot** favorirà un ulteriore coinvolgimento dei clienti investitori grazie alla possibilità di ricercare titoli e notizie in maniera semplificata, generando allo stesso tempo idee di investimento basate su dati di mercato.

A questo si aggiunge lo sviluppo della piattaforma per il **securities lending**, che consentirà alla Banca un uso maggiormente efficiente dello stock di risparmio amministrato: la possibilità di aggregare in tempo reale titoli richiesti dal mercato, prestandoli in base alle richieste del momento e condividendone i ricavi con la clientela, offre forti possibilità di crescita con il continuo rafforzamento della domanda. Un'altra iniziativa riguarderà l'attività di internalizzazione, più efficiente grazie all'incremento dei volumi e al ruolo di Fineco come emittente, market maker e distributore di un'ampia gamma di prodotti come **Etf** o certificati.

L'integrazione verticale di questa area di business, resa possibile dall'infrastruttura IT sviluppata negli anni dalla Banca, consente a Fineco di espandere la propria attività di **brokerage** anche all'estero. L'iniziativa

rappresenta un'interessante opzione per rafforzare la crescita e prevede il lancio della piattaforma paneuropea tra la fine di quest'anno e l'inizio del 2027. Alla solidità offerta da una Banca *significant* in Europa si aggiunge una customer experience di elevata qualità e un pricing particolarmente aggressivo per ottenere un rapido tasso di penetrazione nei nuovi mercati.

GUIDANCE

Per il 2026 Fineco si attende che tutte le aree di business contribuiscano positivamente alla crescita dei ricavi. In particolare, escludendo il nuovo business europeo:

- **Margine finanziario:** atteso in crescita grazie all'incremento della raccolta dei depositi
- **Investing:** solida crescita su base annua della raccolta gestita
- **Brokerage:** ricavi robusti e in continua crescita grazie all'incremento delle masse amministrate e degli investitori attivi. Atteso un altro anno record
- **Banking:** commissioni stabili
- **Costi operativi:** attesi in crescita di circa il 6% a/a, non includendo circa € 10 milioni di euro di costi aggiuntivi per le iniziative di crescita (principalmente intelligenza artificiale, marketing, Fineco Asset Management)
- **Cost/income:** si manterrà ben inferiore alla soglia del 30%
- **Cost of risk:** in un range tra 5 e 10 pb
- **Payout ratio:** atteso in area 70/80%, con l'obiettivo di mantenere il Leverage Ratio oltre il 4,5%.

Al 2029, il Piano industriale prevede che le nuove iniziative di crescita (escludendo la nuova piattaforma paneuropea) favoriscano per il periodo 2025/2029 un incremento **low double digit** del tasso annuo di crescita composto (CAGR) della raccolta netta e del numero di clienti totali, dal +6% registrato nel periodo 2021/2025.

Per quanto riguarda i **costi** (escludendo il nuovo business europeo) l'integrazione dell'intelligenza artificiale nei processi di Fineco aumenterà la scalabilità e produttività all'interno della Banca, grazie a una migliore efficienza e automazione. L'aumento dei costi operativi rallenterà progressivamente da +6% circa a/a nel 2026 a +4% circa a/a nel 2029, sempre escludendo i costi aggiuntivi collegati alle iniziative per la crescita che passeranno da circa € 10 milioni nel 2026 a circa € 5 milioni negli anni dal 2027 al 2029.

Il lancio della nuova piattaforma paneuropea, focalizzata prevalentemente sul brokerage, prevede **costi fissi** pari a circa € 5 milioni nel 2026, e circa € 5-10 milioni per ognuno degli anni successivi fino al 2029. I costi variabili dipenderanno dai risultati del business e saranno valutati con il consueto approccio pragmatico. Il ROE collegato all'iniziativa sarà nel medio termine maggiore rispetto a quello dell'attuale perimetro di Fineco, grazie al fatto che il business estero sarà ancora più capital-light di quello corrente.

A livello di Gruppo i risultati delle iniziative di crescita e della maggiore efficienza operativa si tradurranno in un incremento **low double digit** del tasso annuo di crescita composto (CAGR) dell'utile per azione tra il 2025 e il 2029, anche includendo i costi fissi per la piattaforma paneuropea.

In termini di gestione del capitale, la Banca: manterrà un livello appropriato di capitale dal punto di vista regolamentare, in particolare del Leverage Ratio; sosterrà la crescita del business; prevederà la distribuzione di dividendi regolari con un payout ratio in un range 70/80%; sarà inoltre valutato tempo per tempo il miglior modo per restituire l'eventuale eccesso di capitale al mercato.

DISCLAIMER

Questo Comunicato Stampa potrebbe contenere informazioni di tipo previsionale, compresi riferimenti che non sono relativi esclusivamente a dati storici o eventi attuali e che, in quanto tali, sono incerte. Le informazioni previsionali si basano su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati provvisori relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo di FinecoBank S.p.A. (la "Società"). Numerosi fattori possono determinare risultati e andamenti notevolmente diversi rispetto a quelli contenuti, esplicitamente o implicitamente, nelle informazioni previsionali; pertanto, tali informazioni non costituiscono un'indicazione attendibile circa la performance futura. La Società non assume alcun obbligo di aggiornare o rivedere pubblicamente le informazioni previsionali, sia a seguito della disponibilità di nuove informazioni, sia a seguito di eventi futuri o per altre ragioni, salvo che ciò sia richiesto dalla normativa applicabile. Le informazioni e le opinioni contenute in questo Comunicato Stampa fanno riferimento alla data attuale e sono passibili di cambiamento senza preavviso. Il presente Comunicato Stampa, in tutto o in parte (compresa la sua distribuzione), non costituisce, né può essere utilizzato quale base per effettuare qualsiasi decisione di investimento, ivi inclusa la sottoscrizione di qualsiasi contratto.

Le informazioni, le dichiarazioni e le opinioni contenute in questo Comunicato Stampa hanno mero scopo informativo e non costituiscono un'offerta al pubblico ai sensi di qualsiasi normativa applicabile ovvero un'offerta di vendita o una sollecitazione ad acquistare o sottoscrivere titoli o strumenti finanziari o una consulenza o una raccomandazione relativamente a tali titoli o strumenti finanziari. I titoli di cui si tratta nel presente Comunicato Stampa non sono stati, e non saranno, registrati ai sensi dell'US Securities Act del 1933, nella versione in vigore, o ai sensi della normativa in materia di titoli di qualsiasi Stato o territorio degli Stati Uniti, né in Australia, Canada o Giappone o in qualsiasi altro Paese in cui tale offerta o sollecitazione sia contraria alla normativa applicabile (gli "Altri Paesi") e non sarà effettuata alcuna offerta al pubblico di tali titoli negli Stati Uniti o negli Altri Paesi. Questo Comunicato Stampa non costituisce né è parte di un'offerta o sollecitazione ad acquistare o sottoscrivere titoli negli Stati Uniti o negli Altri Paesi.

Contatti:

Fineco - Media Relations

Tel.: +39 02 2887 2256

Media.relations@finecobank.com

Fineco - Investor Relations

Tel. +39 02 2887 2358

investors@finecobank.com

Barabino & Partners

Tel. +39 02 72023535

Emma Ascani

e.ascani@barabino.it

+39 335 390 334

