

Informazione Regolamentata n. 2170-12-2026	Data/Ora Inizio Diffusione 5 Marzo 2026 07:11:03	Euronext Milan
--	---	----------------

Societa' : NEXI

Utenza - referente : NEXIN03 - MANTEGAZZA STEFANIA

Tipologia : 3.1

Data/Ora Ricezione : 5 Marzo 2026 07:11:03

Data/Ora Inizio Diffusione : 5 Marzo 2026 07:11:03

Oggetto : NEXI 2026 CAPITAL MARKETS DAY

Testo del comunicato

Vedi allegato



NEXI 2026 CAPITAL MARKETS DAY

THE ENDURING PLATFORM TO POWER CASH GENERATION

- *Posizionamento unico in un mercato dinamico e in crescita, sfruttando scala europea e forte radicamento nei mercati locali, per cogliere appieno le opportunità offerte dall'evoluzione e dalla crescente complessità dei pagamenti digitali*
- *Crescita duratura sostenuta da un portafoglio diversificato ed attraente, unita ad eccellenza operativa e investimenti disciplinati che consentono una forte generazione di cassa e distribuzione di capitale*
- *~€ 2,4 miliardi di excess cash generation totale nel periodo 2026 – 2028 con ritorno ad una crescita dei ricavi a mid-single digit nel 2028*
- *Proposta distribuzione di dividendi pari a ~€ 350 milioni per il 2026 (€ 0,30 dividendo per azione, corrispondente ad un dividend yield pari a circa il 9%), in crescita almeno del 5% ogni anno; con distribuzione totale agli azionisti nel triennio pari a oltre €1,1 miliardi. Impegno a mantenere lo status **Investment Grade***

Milano, 5 Marzo 2026 – In occasione del Capital Markets Day odierno Nexi presenta il proprio piano strategico e gli obiettivi finanziari di medio termine, approvati ieri dal Consiglio d'Amministrazione.

Negli ultimi anni il Gruppo ha compiuto progressi significativi in un contesto di mercato molto dinamico, rafforzando ulteriormente il proprio profilo finanziario e la capacità di generazione di cassa, a sostegno di una rilevante remunerazione del capitale agli Azionisti: Nexi ha registrato ricavi netti pari a € 3,6 miliardi a dicembre 2025, mantenendo un forte focus sull'eccellenza operativa e sulla disciplina nei costi, e ha conseguito un EBITDA di € 1,9 miliardi, con un margine EBITDA *best-in-class* pari al 53%. Negli ultimi tre anni il Gruppo ha generato € 2,1 miliardi di *excess cash*, consentendo una distribuzione di capitale agli azionisti pari a € 1,1 miliardi, riducendo al contempo la leva finanziaria a 2,6x nel 2025 e raggiungendo lo status di *investment grade*.

"Nel corso dell'ultimo triennio, Nexi ha continuato a crescere in modo profittevole in un contesto sempre più dinamico, raddoppiando la generazione di cassa e avviando la distribuzione di dividendi ai propri azionisti" ha dichiarato **Paolo Bertoluzzo, Amministratore Delegato del Gruppo Nexi**. *"Oggi Nexi ha consolidato un posizionamento unico nel panorama europeo dei pagamenti digitali, affermandosi come Trusted European Platform e capace di trasformare la crescente complessità del settore in opportunità per cittadini, imprese, banche e Istituzioni. In un contesto sempre più frammentato, regolamentato e tecnologicamente avanzato, la nostra combinazione unica di scala europea e radicamento locale ci permette di offrire soluzioni integrate, sicure e affidabili e rappresentare un'infrastruttura strategica per l'Europa. Siamo al centro di una continua trasformazione tecnologica del settore. I nostri investimenti, l'innovazione di prodotto e la*



graduale adozione dell'intelligenza artificiale rafforzano ogni giorno la nostra capacità di semplificare la crescente complessità e generare nuove opportunità di crescita, grazie all'impegno e alle competenze delle nostre persone. Su queste basi entriamo in una nuova fase di sviluppo duraturo, sostenuto da un portafoglio di business diversificato ed attraente che, combinato con continua eccellenza operativa e disciplina negli investimenti, ci consentirà di proseguire il nostro percorso di generazione di cassa e remunerazione dei nostri azionisti, sempre pronti ad affrontare le sfide e cogliere le opportunità di un settore in continua straordinaria evoluzione".

Il Gruppo beneficia e continuerà a beneficiare di un **posizionamento forte e distintivo in un mercato dinamico**, sostenuto da una crescita strutturale, in particolare nelle geografie di Nexi ancora sotto-penstrate. Con l'aumentare della complessità dei pagamenti per i clienti, il panorama europeo dei pagamenti rimane fortemente frammentato e locale, rendendo la combinazione di Nexi tra scala, profonde competenze locali e radicamento nel mercato, un vantaggio competitivo distintivo. Agendo come una *Trusted European Platform*, Nexi trasforma la crescente complessità dei pagamenti in opportunità, abilitando la creazione di valore di lungo periodo per l'intero ecosistema.

Il Gruppo realizza una **crescita duratura facendo leva su un portafoglio diversificato ed attraente** di *Core engine* (Italia e Paesi nordici), con posizioni di *leadership* nei rispettivi mercati, e di *Growth engine* (*Integrated Payments, eCommerce, DACH region, Prodotti Issuing e CSEE region*), con posizioni da *challenger*. Negli ultimi anni la crescita *underlying* dei ricavi si è dimostrata strutturalmente su livelli *mid-single digit+*, evidenziando una forte tenuta rispetto alle dinamiche di mercato in evoluzione ed al contesto competitivo; tale profilo di crescita tornerà a emergere dal 2028 con il progressivo rientro a livelli normalizzati degli effetti straordinari legati ai contratti bancari.

La strategia di crescita del Gruppo è supportata dalle seguenti iniziative strategiche, da implementare in modo differenziato nelle varie aree di business:

La strategia di Nexi nel **Merchant Solutions** è rivolta ai segmenti delle PMI, del *mid-market eCommerce* e del *mid-corporate* nazionale. Le PMI in Europa richiedono solide competenze locali in un mercato altamente frammentato e specifico per Paese, chiedendo al contempo soluzioni completamente digitali e integrate che vadano oltre i pagamenti, insieme a un supporto commerciale diretto più strutturato. In questo ambito, la crescita sarà trainata da: (i) SmartPay, la soluzione di *omni-acceptance* altamente digitale e iper-locale di Nexi; (ii) pagamenti integrati con partner ISV attraverso un approccio duale – Nexi Integrated per gli ISV e Nexi Smart Commerce per gli esercenti; (iii) investimenti nella distribuzione *multi-channel* finalizzati ad ampliare la forza vendita di oltre 600 persone. Il segmento europeo del *mid-market eCommerce* rappresenta una rilevante opportunità di crescita, combinando margini interessanti e un forte potenziale di *cross-selling* con un'intensità competitiva contenuta. La strategia di Nexi è accelerare la crescita attraverso Nexi Checkout, una soluzione di *collecting checkout* che integra avanzate funzionalità digitali con solide competenze locali e riflette il modello di innovazione agile di Nexi.



Il segmento del *mid-corporate* nazionale rappresenta un'ulteriore significativa opportunità di crescita per Nexi, con dinamiche economiche attrattive e un livello competitivo relativamente minore. In questo ambito cresce la domanda di soluzioni integrate *in-store* e *omnichannel*, supportate da competenze locali, prossimità e servizi personalizzati. Nexi punta a consolidare la propria *leadership* nel segmento attraverso Nexi Unified, la sua proposta *omnichannel best-in-class* che combina avanzate capacità digitali con distintivi punti di forza locali, pensata per i verticali quali *retail*, *hospitality* e *smart mobility*.

La strategia di Nexi nell'**Issuing Solutions** è disegnata per aiutare banche e aziende europee a gestire la crescente complessità dei pagamenti, offrendo uno dei portafogli di *advanced digital issuing* più completi in Europa – che comprende *Issuing Processing*, Servizi a Valore Aggiunto e Prodotti *Issuing* completamente gestiti *end-to-end*. Semplificando le operazioni, supportando la conformità normativa e accelerando l'innovazione attraverso un modello gestito, Nexi consente ai clienti – in particolare banche di piccole e medie dimensioni e aziende – di offrire un'innovazione più rapida e un'esperienza digitale superiore al cliente. Nell'*Issuing Solutions*, Nexi si concentra su due driver di crescita complementari: aumentare il valore dalla base clienti, attraverso un portafoglio in espansione di servizi a valore aggiunto progettati per migliorare performance, efficienza ed *engagement*; ed accelerare l'adozione dei Prodotti *Issuing* in Europa, rafforzando le relazioni esistenti e attirando nuovi clienti alla ricerca di minore complessità e maggiore competitività, sfruttando un'esperienza pluriennale nel settore IT e un'abilità nel costruire partnership di lungo periodo in Italia. Al centro di questa ambizione si trova Nexi Ready, costruita su una piattaforma paneuropea di nuova generazione in grado di supportare tutti i tipi di banche e aziende. Nexi Ready offre un ambiente unificato, modulare e scalabile che consente un'implementazione rapida, un'esecuzione coerente tra paesi e un'innovazione continua, permettendo ai clienti di operare in modo efficiente beneficiando al contempo di esperienze digitali *best-in-class* e di funzionalità pronte per il futuro. Nexi Ready è stato recentemente lanciato in Germania e sarà progressivamente esteso ad altre aree geografiche.

Il Gruppo conferma il proprio impegno nel promuovere l'eccellenza operativa e l'efficienza, anche grazie a un'adozione pervasiva dell'intelligenza artificiale e al continuo avanzamento della trasformazione tecnologica, con l'obiettivo di coniugare agilità nell'innovazione, differenziazione locale ed efficienza dei costi. Inoltre, investimenti accelerati e disciplinati nelle principali aree strategiche, quali i prodotti e la distribuzione *multi-channel* per le PMI, sosterranno ulteriormente la crescita.

Tutto ciò continuerà a favorire una **forte generazione di cassa e una distribuzione sostenibile del capitale**; insieme alla continua riduzione della leva finanziaria dell'EBITDA fino a un livello target compreso tra ~2,0x e 2,5x. Gli obiettivi finanziari del Gruppo previsti dal piano strategico sono i seguenti:



	2026	2026 – 2028
Ricavi netti	Crescita a/a sostanzialmente in linea con il 2025 <i>Merchant Solutions</i> in riaccelerazione	Ritorno ad una crescita <i>mid-single digit</i> nel 2028
EBITDA	Importo in valore assoluto sostanzialmente stabile dopo gli investimenti strategici	Ritorno all'espansione dell'EBITDA <i>margin</i> nel 2028
Excess cash¹	~€750 milioni, post investimenti strategici e tasse più elevate	~€ 2,4 miliardi totali nell' arco del piano
Capital allocation	0,30 € dividendo per azione corrispondente a ~€ 350 milioni in dividendi Impegno a mantenere lo status di società <i>Investment Grade</i>	Distribuzione di dividendi, in crescita almeno del 5% l'anno (> €1,1 miliardi di distribuzione totale nel periodo 2026 – 2028) Impegno a mantenere lo status di società <i>Investment Grade</i>

Inoltre, il forte posizionamento unico e le competenze avanzate consentono al Gruppo di cogliere le opportunità di crescita future, tra cui l'ulteriore espansione dei metodi di pagamento e l'evoluzione guidata dall'intelligenza artificiale.

Nexi

Nexi is Europe's PayTech company operating in high-growth, attractive European markets and technologically advanced countries. Listed on Euronext Milan, Nexi has the scale, geographic reach and abilities to drive the transition to a cashless Europe. With its portfolio of innovative products, e-commerce expertise and industry-specific solutions, Nexi provides flexible support for the digital economy and the entire payment ecosystem globally, across a broad range of different payment channels and methods. Nexi's technological platform and the best-in-class professional skills in the sector enable the company to operate at its best in three market segments: Merchant Solutions, Issuing Solutions and Digital Banking Solutions. Nexi constantly invests in technology and innovation, focusing on two fundamental principles: meeting, together with its partner banks, customer needs and creating new business opportunities for them. Nexi is committed to supporting people and businesses of all sizes, transforming the way people pay and businesses accept payments. It offers companies the most innovative and reliable solutions to better serve their customers and expand. By simplifying payments and enabling people and businesses to build closer relationships and grow together, Nexi promotes progress to benefit everyone. www.nexi.it/en www.nexigroup.com

Nexi - External Communication & Media Relations

Daniele de Sanctis

daniele.desantis@nexigroup.com
Mobile: +39 346/015.1000

Søren Winge

soeren.winge@nexigroup.com
Mobile: +45 29 48 26 35

Nexi - Investor Relations

Stefania Mantegazza

stefania.mantegazza@nexigroup.com
Mobile: +39.335.5805703

Matteo Abbondanza

matteo.abbondanza@nexigroup.com
Mobile: +39.348/406.8858

Danja Giacomini

danja.giacomini@nexigroup.com
Mobile: +39.334/225.6777

¹ Generazione di flussi di cassa operativi al netto di oneri finanziari e di altre voci di cassa (imposte per cassa, IFRS 16 e altro).

