

# Offerta pubblica di acquisto e scambio volontaria sulla totalità delle azioni MPS

*Creazione di una Wealth Management Bank da €2.000mld, generando ulteriore crescita e creando valore per tutti gli stakeholder, senza alcun rischio di integrazione*

**La Banca più resiliente in Europa, con un ROE sostenibile >20%**

*Leader nel Wealth Management,  
Protection & Advisory*

# Forte rationale per un'operazione che ridefinisce il settore e genera ulteriore crescita, senza alcun rischio di integrazione e senza costi sociali...

Teleborsa: distribution and commercial use strictly prohibited



## Razionale dell'operazione

Rafforzamento della *leadership* nel *Wealth Management* con ~€2.000mld di Attività finanziarie della clientela entro il 2029

Creazione della seconda Banca dell'eurozona per capitalizzazione di borsa, con >27mln di clienti

Generazione di crescita attraverso un ampliamento della base clienti *Retail/Private/PMI* (+~6mln) e un rafforzamento del presidio nel *C&IB*, anche facendo leva sulla presenza internazionale di Mediobanca

Accelerazione dell'implementazione del Piano di Impresa 2026-2029 nel *Retail* e *Commercial banking*, *Wealth Management*, Credito al consumo e *C&IB*

Creazione di valore significativa con ~€2,9mld di sinergie annue<sup>(1)</sup> senza impatti sociali

Nessun rischio di integrazione, grazie al comprovato *track record* di ISP nella gestione delle integrazioni (es. Banche Venete e UBI) e a ISYT 

- >€16mld di Risultato netto dell'Entità aggregata nel 2029 con *ROE* >20%<sup>(2)</sup>
- ~8% *accretion* di *EPS/DPS*/distribuzione di capitale per azione
- ~€61mld<sup>(3)</sup> di distribuzione di capitale dell'Entità aggregata per il periodo 2025-2029 (+€11mld rispetto al Piano di Impresa ISP 2026-2029)
- Patrimonializzazione estremamente solida ulteriormente rafforzata con *Common Equity ratio* >14% nel 2029

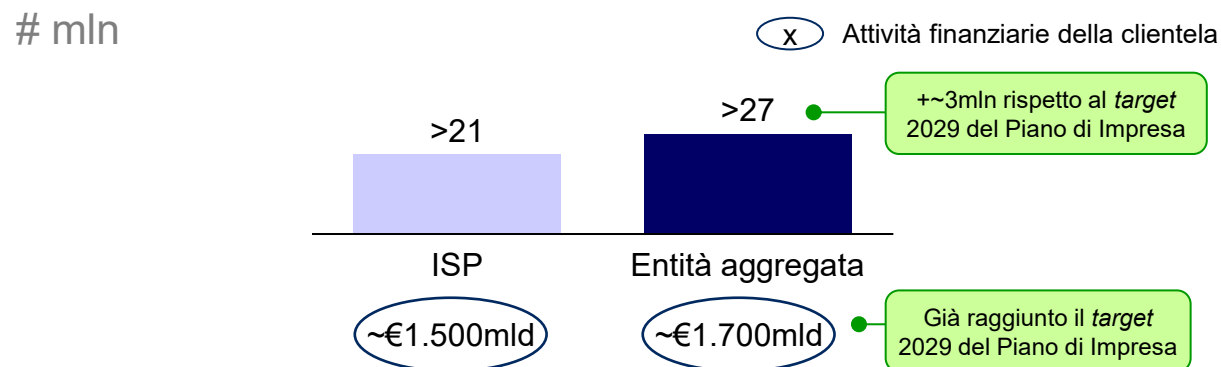
(1) A regime (2029), ante imposte. Calcolate escludendo la quantificazione delle sinergie MPS-Mediobanca incluse nel Piano di Impresa di MPS 2026-2030

(2) Risultato netto rapportato al patrimonio netto di fine periodo. Il patrimonio netto non include gli strumenti di capitale *AT1* e il Risultato netto

(3) Calcolati in base al principio di competenza. Sulla base del Risultato netto contabile: 75% dividendi *cash*, soggetti all'approvazione degli azionisti, e 20% *buyback* se il *CET1 ratio* è >12,5% e non sono disponibili opzioni di allocazione del capitale verso iniziative di crescita esterna a più elevato *ROI* (focalizzate sul *Wealth Management*), soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti. Ulteriori distribuzioni da valutare di anno in anno a partire dal 2027. Basati sul raggiungimento degli obiettivi di Risultato netto contabile del Piano di Impresa ISP 2026-2029 + Risultato netto MPS 2026-2029 (inclusa Mediobanca) stimato come interpolazione tra Risultato netto normalizzato 2025 e obiettivi di Risultato netto contabile 2028 e 2030 da Piano di Impresa (al netto di sinergie/oneri di integrazione) + sinergie attese dall'operazione proposta e considerando il *carve-out* verso Unipol

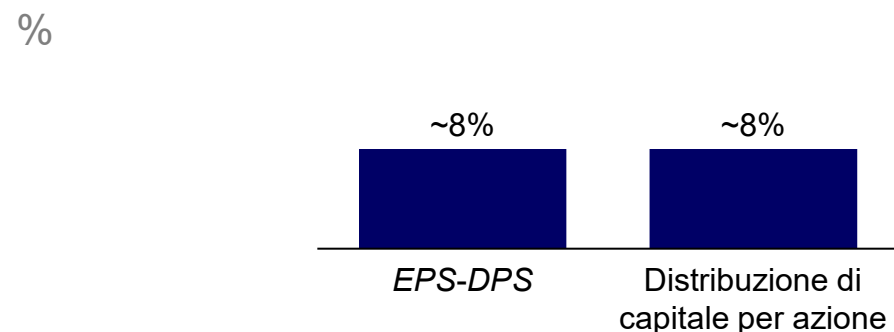
# ... accelerando il nostro Piano di Impresa, generando creazione di valore e distribuzioni elevate, al contempo rafforzando ulteriormente la nostra patrimonializzazione...

## Base clienti 2025



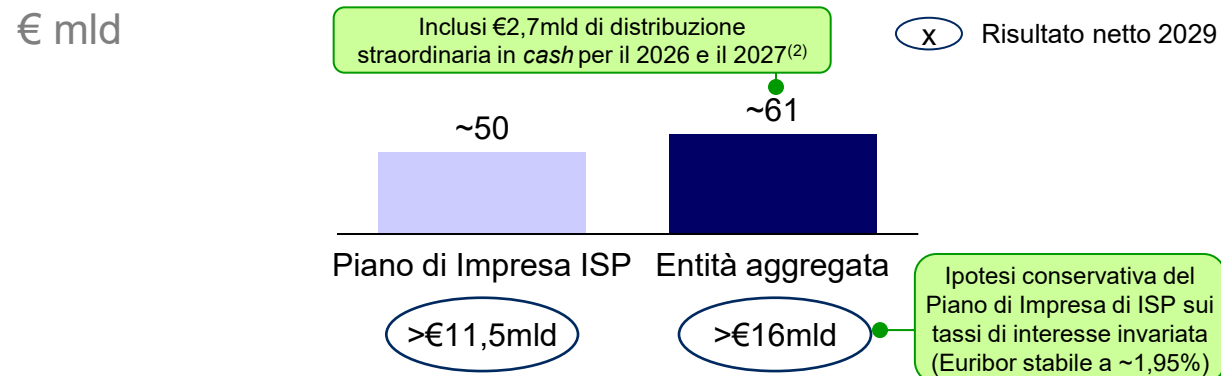
Forti opportunità di **cross-selling** facendo leva su fabbriche prodotte di proprietà esclusiva e su un modello di servizio unico

## Accretion<sup>(4)</sup> 2029



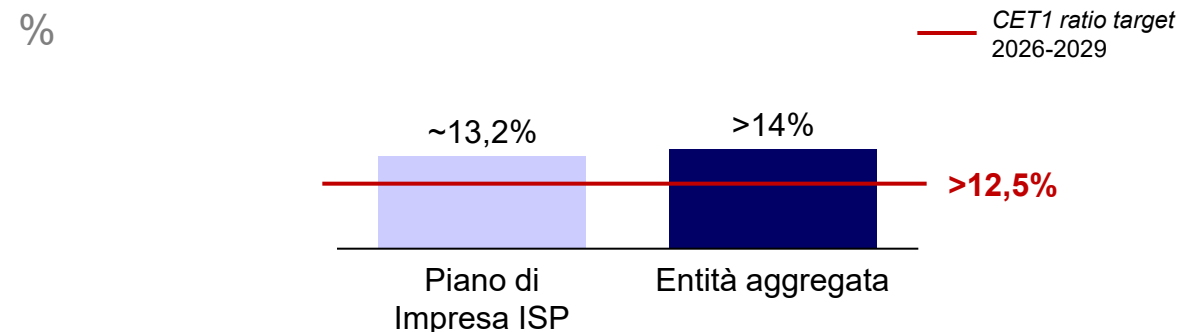
**DPS accretive dal 2026**

## Distribuzione totale per il periodo 2025-2029<sup>(1)</sup>



Politica di distribuzione ordinaria confermata (75% dividendi *cash* e 20% *buyback*)<sup>(3)</sup>

## CET1 ratio 2029



**Elevato potenziale per ulteriore distribuzione/crescita**

(1) Calcolati in base al principio di competenza. Sulla base del Risultato netto contabile: 75% dividendi *cash*, soggetti all'approvazione degli azionisti, e 20% *buyback* se il CET1 ratio è >12,5% e non sono disponibili opzioni di allocazione del capitale verso iniziative di crescita esterna a più elevato ROI (focalizzate sul *Wealth Management*), soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti. Ulteriori distribuzioni da valutare di anno in anno a partire dal 2027. Basati sul raggiungimento degli obiettivi di Risultato netto contabile del Piano di Impresa ISP 2026-2029 + Risultato netto MPS 2026-2029 (inclusa Mediobanca) stimato come interpolazione tra Risultato netto normalizzato 2025 e obiettivi di Risultato netto contabile 2028 e 2030 da Piano di Impresa (al netto di sinergie/oneri di integrazione) + sinergie attese dall'operazione proposta e considerando il *carve-out* verso Unipol

(2) Per il periodo 2026-2027 calcolato in base al principio di competenza, soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti

(3) Con riferimento al Risultato netto contabile: 75% dividendi *cash*, soggetti all'approvazione degli azionisti, e 20% *buyback* se il CET1 ratio è >12,5% e non sono disponibili opzioni di allocazione del capitale verso iniziative di crescita esterna a più elevato ROI (focalizzate sul *Wealth Management*), soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti. Ulteriori distribuzioni da valutare di anno in anno a partire dal 2027

(4) Rispetto a EPS, DPS e ritorno di capitale per azione previsti nel Piano di Impresa ISP 2026-2029, calcolati in base al principio di competenza

# ... con una struttura dell'operazione attraente per tutti gli azionisti

## Struttura dell'operazione

**Offerta da parte di ISP di 16 azioni ordinarie di nuova emissione per ogni 10 azioni Monte dei Paschi di Siena (MPS) portate in adesione (rapporto di concambio pari a 1,6) + €1,0 in cash per ogni azione MPS portata in adesione**

**Offerta attraente per gli azionisti di MPS, con un premio del 12,5% vs il prezzo di chiusura al 5 giugno 2026 e con premio del 17,4% e 18,7% vs gli ultimi VWAP<sup>(1)</sup> a 3 e 6 mesi, rispettivamente**

**Tematiche *Antitrust* gestite proattivamente tramite un accordo vincolante con Unipol Assicurazioni (Unipol) per la cessione per cassa di un'entità giuridica bancaria che include il marchio MPS, ~635<sup>(2)</sup> filiali MPS (con relative attività e passività), e la maggior parte delle strutture centrali/*head office* di MPS (con relative attività e passività) necessarie a operare come una banca indipendente**

**Mantenimento da parte di ISP di Mediobanca e del suo marchio, di ~625<sup>(2)</sup> filiali MPS e di selezionate attività di MPS (~80% del Risultato netto di MPS + Mediobanca<sup>(3)</sup>)**

**Offerta soggetta all'acquisizione da parte di ISP di almeno il 66,67% del capitale sociale di MPS (questa condizione può essere derogata da ISP a sua sola discrezione)**

**Creazione di valore per tutti gli azionisti**

(1) *Volume Weighted Average Price*, prezzo medio ponderato per i volumi. FactSet al 5.6.26. Dati basati sui prezzi ufficiali

(2) Stima preliminare soggetta alla decisione dell'*Antitrust*

(3) Stima preliminare

# Mediobanca + le attività di MPS non cedute sono perfettamente compatibili con ISP, portando a un'integrazione senza rischi

NON ESAUSTIVO

- La combinazione amplia la **base clienti** di ISP e rafforza la posizione competitiva di ISP in tutti i principali *business*

---

- Mediobanca + le attività di MPS non cedute consolidano la posizione di ISP come *leader* italiano ed europeo nel **Wealth Management**

---

- Mediobanca rafforza la piattaforma di **Credito al consumo** di ISP, diventando l'operatore #1 in Italia

---

- Mediobanca rafforza ulteriormente le attività di **C&IB** di ISP, con mantenimento del marchio Mediobanca

---

- Mediobanca rafforza il modello di servizio per **imprenditori HNW** sfruttando le sinergie *Wealth Management/C&IB*

---

- Mediobanca + le attività di MPS non cedute e ISP hanno **modelli di business simili**, con coperture territoriali compatibili e **basso profilo di rischio/qualità dell'attivo elevata**

---

- Mediobanca + le attività di MPS non cedute beneficeranno dell'**elevata capacità di investimento** di ISP e del comprovato *know-how* nell'integrazione di banche (es. Banche Venete e UBI)

---

- MPS, Mediobanca e ISP condividono un **forte impegno nell'impatto sociale** e nel supporto all'economia reale e alle comunità locali

**Pieno riconoscimento e valorizzazione delle competenze professionali delle Persone di MPS e Mediobanca**

INTESA  SANPAOLO



MEDIOBANCA

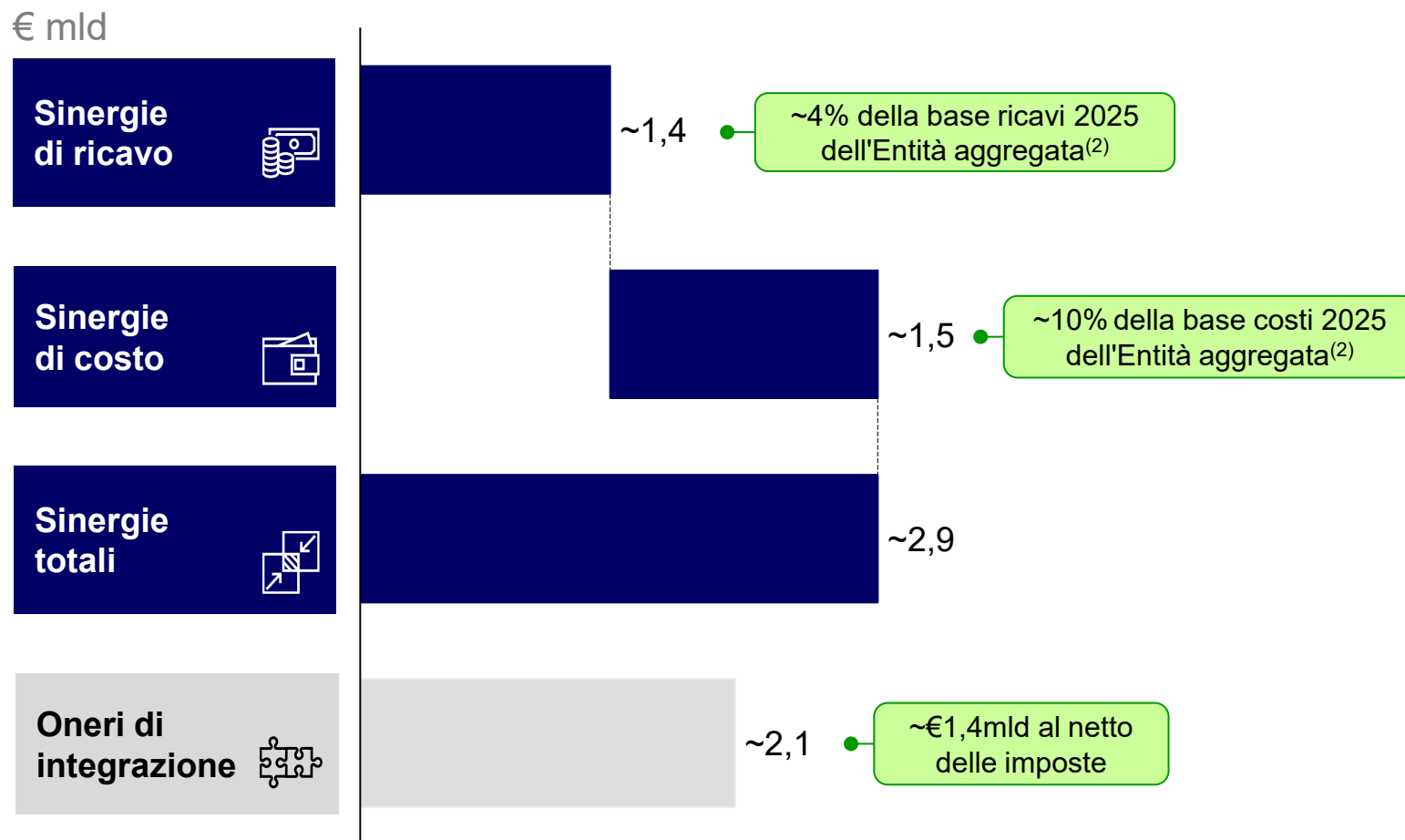


MONTE  
DEI PASCHI  
DI SIENA

ATTIVITÀ NON CEDUTE

# ~€2,9mld di sinergie attese al 2029, senza alcun rischio di integrazione e con un significativo ricambio generazionale senza costi sociali

## Sinergie annue ante imposte a regime<sup>(1)</sup> e oneri di integrazione



**Ulteriore potenziale di crescita dei ricavi derivante dall'aumento dei tassi di interesse vs le ipotesi conservative del Piano di Impresa di ISP (Euribor stabile a ~1,95%)**

## Principali considerazioni

- Significativo potenziale di crescita dei ricavi principalmente guidato dalla sottopenetrazione dei prodotti *Wealth Management & Protection* nella base clienti acquisita vs ISP e dalle competenze complementari con Mediobanca
- Significative sinergie di costo, anche attraverso l'accelerazione di un significativo ricambio generazionale, senza costi sociali e senza impatti sui ricavi, permettendo ulteriori ~6.800 nuove assunzioni di giovani
- Nessun rischio di integrazione, grazie al comprovato *track record* di ISP nella gestione delle integrazioni (es. Banche Venete e UBI) e a ISYT=CH

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) A regime (2029), ante imposte. Calcolate escludendo la quantificazione delle sinergie MPS-Mediobanca incluse nel Piano di Impresa di MPS 2026-2030

(2) Dati 2025 ISP + MPS + Mediobanca (al netto dell'Accordo con Unipol per la cessione dell'entità giuridica bancaria oggetto di *carve-out* come definito nella sezione "Accordo con Unipol" di questa presentazione)

# Value proposition attraente per tutti gli stakeholder

## Azionisti



Tutti gli azionisti beneficeranno della comprovata capacità di ISP di creare valore con un **elevato e sostenibile ritorno di capitale nel tempo**, con un **dividend yield tra i migliori del settore**, mantenendo al contempo una **patrimonializzazione estremamente solida** e un'eccellente **qualità dell'attivo**

Raggiungimento di **significative sinergie** senza aggiungere complessità, anche grazie a ISYT $\equiv$ CH, la piattaforma digitale *cloud-native* di ISP

Significativa **accretion** di **EPS/DPS/distribuzione totale per azione**

## Clienti



Rete distributiva capillare con una copertura territoriale senza eguali (~**3.000 filiali** in tutte le regioni italiane) per servire **~20 milioni di clienti in Italia**, che beneficeranno di un'**offerta di Wealth Management** e di un modello di servizio/consulenza tra i migliori in Europa, facendo leva sulle competenze dei due Gruppi e su una **maggiore capacità di investimento**

La combinazione favorirà lo sviluppo di un'**offerta di Credito al consumo completa e innovativa**, che consentirà un'espansione del credito a supporto dei consumi delle famiglie italiane, **garantendo** al contempo una **rigorosa gestione del rischio**

L'integrazione di **Mediobanca** rafforzerà ulteriormente la *value proposition* di ISP per i **clienti C&B e Private Banking** e consoliderà la presenza internazionale

## Persone del Gruppo



**Capacità di attrarre talenti, offrire sviluppo professionale** e un **sistema di welfare all'avanguardia** per tutte le Persone del Gruppo

Approccio attento di ISP verso le **Persone**, con un **comprovato track record di integrazioni di successo, promuovendo il ricambio generazionale senza impatti sociali** (ulteriori ~6.800 uscite volontarie e ~6.800 nuove assunzioni di giovani entro il 2029, portando il *target* di assunzioni di ISP a un totale di ~13.100 giovani entro il 2029)

Ambiente di lavoro con ancor più valorizzazione e motivazione per le Persone del Gruppo, che rappresentano **la risorsa più importante**

## Comunità e Ambiente



Mantenimento di una **posizione ai vertici mondiali per impatto sociale**, supportando al contempo i clienti nella transizione sostenibile

Valorizzazione delle eccellenze locali, **promozione delle economie locali** e rispetto delle differenze territoriali

**Forte impegno a sostenere l'economia reale**

# Agenda

## Sintesi dell'operazione

Accordo con Unipol Assicurazioni

Razionale strategico e creazione di valore

Conclusioni

# Struttura dell'operazione

## Offerta pubblica di acquisto e scambio volontaria sulla totalità delle azioni ordinarie MPS (l'"Offerta")

Offerta da parte di ISP di 16 azioni ordinarie di nuova emissione per ogni 10 azioni MPS portate in adesione (rapporto di concambio pari a 1,6) + €1,0 in cash per ogni azione MPS portata in adesione

Convocazione di un'Assemblea Straordinaria degli Azionisti di ISP per la delibera della delega al CdA per l'emissione di nuove azioni ordinarie da scambiare nel contesto dell'Offerta

## ISP ha raggiunto un Accordo vincolante con Unipol per la cessione per cassa di una entità giuridica bancaria autonoma (con il marchio MPS) per gestire proattivamente le tematiche *Antitrust*

L'Accordo prevede che la maggior parte delle strutture centrali/*head office* di MPS e una parte della rete bancaria (~635 filiali<sup>(1)</sup>), con le relative attività e passività, individuate per gestire proattivamente le tematiche *Antitrust*, facciano parte dell'entità giuridica bancaria autonoma (incluso il marchio MPS) oggetto di cessione

Con riferimento alle strutture centrali di MPS, una parte limitata (e relative attività e passività<sup>(2)</sup>) dovrà essere inclusa nel perimetro bancario che sarà mantenuto da ISP a seguito della riorganizzazione aziendale

Corrispettivo per cassa pari a ~€3,0mld-€3,5mld<sup>(3)</sup>

**Accordo strutturato per gestire proattivamente le tematiche *Antitrust***

(1) Stima preliminare soggetta alla decisione dell'*Antitrust*

(2) Inclusive partecipazioni azionarie e crediti deteriorati

(3) Stima preliminare

# Corrispettivo offerto

## Rapporto di concambio e cash offerto

L'Offerta prevede un rapporto di concambio pari a **1,6**, più **€1,0 in cash** per ogni azione MPS portata in adesione, **che implica un prezzo di €10,091 per ciascuna azione MPS**, pari a un **corrispettivo totale di €30,6mld<sup>(1)</sup>** e rappresenta:

- un premio di ~12,5% rispetto al prezzo medio ponderato per i volumi dell'azione MPS<sup>(1)</sup> al 5 giugno 2026
- un premio di ~17,4% rispetto al prezzo medio ponderato per i volumi dell'azione MPS<sup>(1)</sup> degli ultimi tre mesi
- un premio di ~18,7% rispetto al prezzo medio ponderato per i volumi dell'azione MPS<sup>(1)</sup> degli ultimi sei mesi

## Principali condizioni dell'Offerta

- **Offerta soggetta all'acquisizione da parte di ISP di almeno il 66,67%** del capitale sociale di MPS (questa condizione può essere derogata da ISP a sua sola discrezione)
- Ulteriori condizioni includeranno *inter alia* il mancato ricorso da parte di MPS a misure difensive (anche se autorizzate dall'Assemblea degli Azionisti di MPS) o misure incompatibili con gli obiettivi dell'Offerta

## Autorizzazioni

L'Offerta sarà soggetta a *inter alia*

- Autorizzazioni incondizionate delle autorità di vigilanza
- Autorizzazioni incondizionate ai sensi delle discipline *Antitrust*, Investimenti Diretti Esteri (IDE, incluso il cosiddetto *Golden Power* italiano) e Regolamento sulle sovvenzioni estere (*Foreign Subsidies Regulation, FSR*)

**Il corrispettivo offerto è attraente per tutti gli azionisti**

Nota: fare riferimento alla comunicazione ai sensi dell'art. 102 del Decreto Legislativo 24 febbraio 1998 n. 58 per ulteriori informazioni circa l'Offerta

(1) FactSet al 5.6.26. Dati basati sui prezzi ufficiali

# Tempistiche indicative dell'operazione

8 giugno 2026

• Comunicazione ai sensi dell'art. 102

Fine giugno  
2026

• Deposito del Documento di Offerta

10 settembre 2026

• **Assemblea Straordinaria degli Azionisti di ISP con delibera della delega al CdA per l'aumento di capitale**

Autorizzazioni autorità di vigilanza, IDE<sup>(1)</sup> e FSR<sup>(2)</sup>

Approvazione del Documento di Offerta da parte di CONSOB

Inizio del periodo di adesione all'Offerta

Regolamento dell'Offerta

Fine settembre –  
dicembre 2026

• **Cessione dell'entità giuridica bancaria a Unipol in seguito alla realizzazione delle condizioni previste dall'Accordo**

Secondo  
semestre 2027

Nota: fare riferimento alla comunicazione ai sensi dell'art. 102 del Decreto Legislativo 24 febbraio 1998 n. 58 per ulteriori informazioni circa l'Offerta

(1) Investimenti Diretti Esteri

(2) Foreign Subsidies Regulation, Regolamento sulle sovvenzioni estere

# Agenda

Sintesi dell'operazione

**Accordo con Unipol Assicurazioni**

Razionale strategico e creazione di valore

Conclusioni

# Accordo con Unipol per gestire proattivamente le tematiche *Antitrust*

## Roadmap dell'Accordo con Unipol

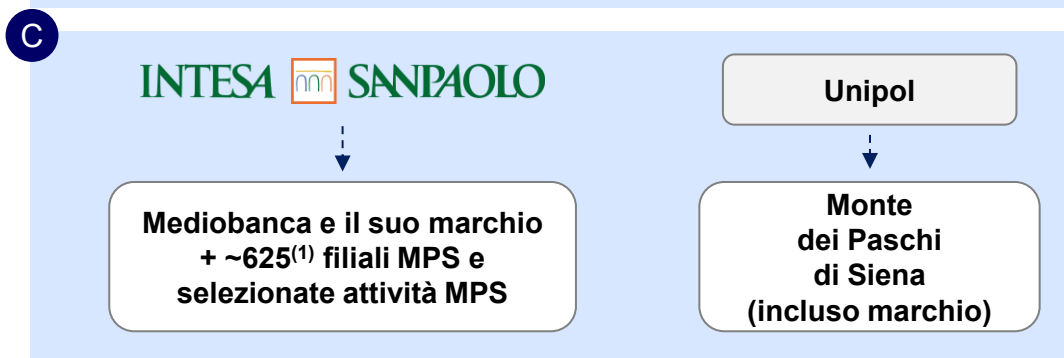


Acquisizione di MPS + Mediobanca



*Carve-out* di un'entità giuridica bancaria autonoma (con il marchio MPS) con:

- ~635<sup>(1)</sup> filiali MPS e le relative attività e passività
- la maggior parte delle strutture/attività centrali di MPS (e delle relative attività e passività) a supporto del funzionamento dell'entità giuridica bancaria oggetto di cessione



Cessione dell'entità giuridica bancaria (con il marchio MPS) oggetto di *carve-out* a Unipol

(1) Stima preliminare soggetta alla decisione dell'*Antitrust*

# Il perimetro mantenuto da ISP rappresenta ~80% del Risultato netto 2025<sup>(1)</sup> di MPS + Mediobanca

NON ESAUSTIVO

 Aree di business/segmenti di clientela

 Entità giuridiche

 %  Perimetro mantenuto da ISP sul totale

## MONTE DEI PASCHI DI SIENA

## MEDIOBANCA

Retail Banking

Wealth Management

Corporate Banking

Large &amp; Inv. Banking

Corporate Centre

Wealth Management

Consumer Finance

C&amp;IB

Principal Investing

Corporate Centre

~50%

~50%

~50%

100%

Parte limitata

100%

Monte dei Paschi di Siena  
Valore e Premium

Monte dei Paschi di Siena  
Consumer Finance

Monte dei Paschi di Siena  
Private and Family Office

Monte dei Paschi di Siena  
Small Business and Corporate, SME

Monte dei Paschi di Siena  
Large Corporate & IB

Mediobanca Premier

Mediobanca Private Banking

CMB Monaco

Mediobanca SGR

RAM AI

(93%)<sup>(2)</sup>

Polus

(66%)<sup>(2)</sup>

Compass

Mediobanca C&amp;IB

Messier &amp; Associés

(88%)<sup>(2)</sup>

Arma Partners

MBFACTA

MBPS Leasing

Assicurazioni Generali

(13%)

Solo come investimento azionario

100%

Banca Widiba

L'entità giuridica bancaria oggetto di trasferimento a Unipol include il marchio MPS, ~635<sup>(3)</sup> filiali (e relative attività e passività) e la maggior parte delle strutture centrali/head office (e relative attività e passività) necessari perché possa operare come una banca autonoma e indipendente

(1) Gruppo MPS + Mediobanca pre-sinergie

(2) Le percentuali rappresentano i diritti di voto. Inclusive opzioni call e put pari all'89% per Polus, al 98% per RAM e al 100% per Messier &amp; Associés

(3) Stima preliminare soggetta alla decisione dell'Antitrust

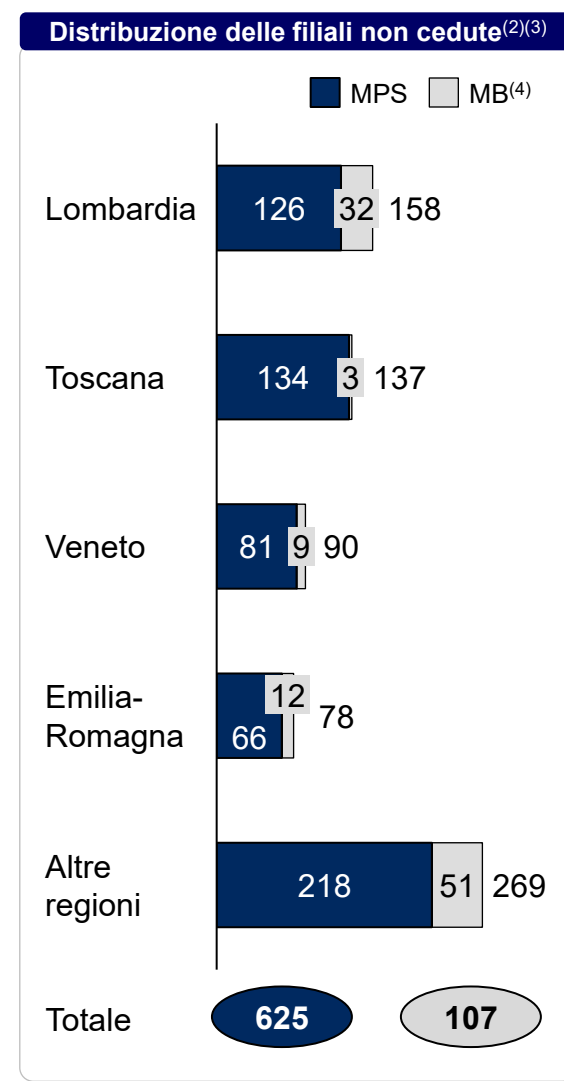
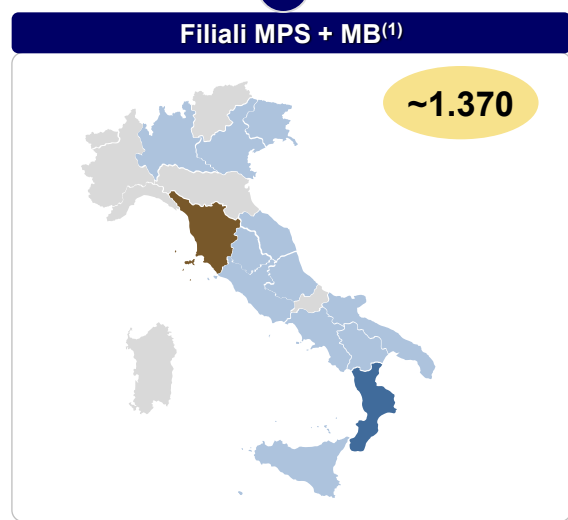
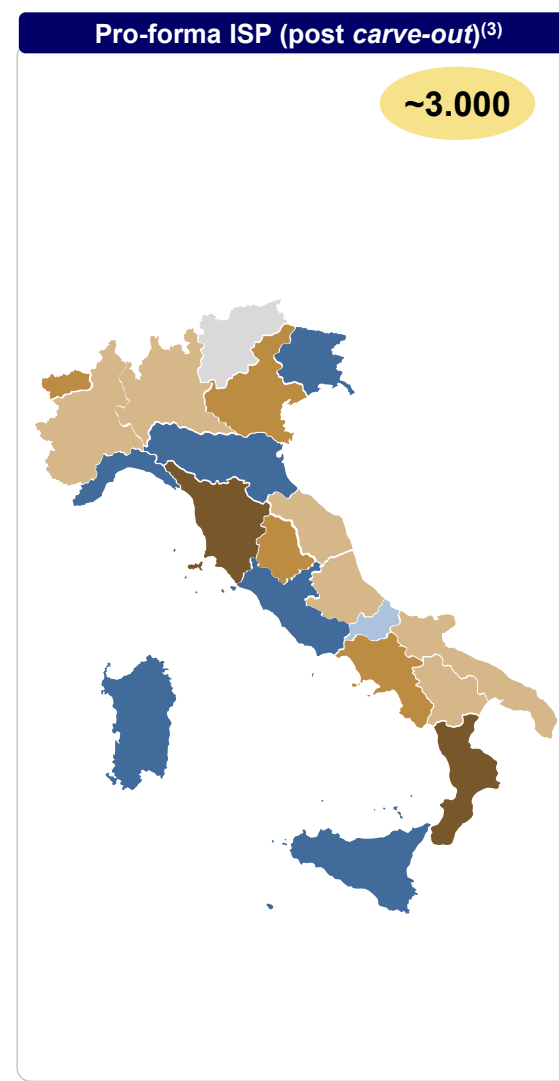
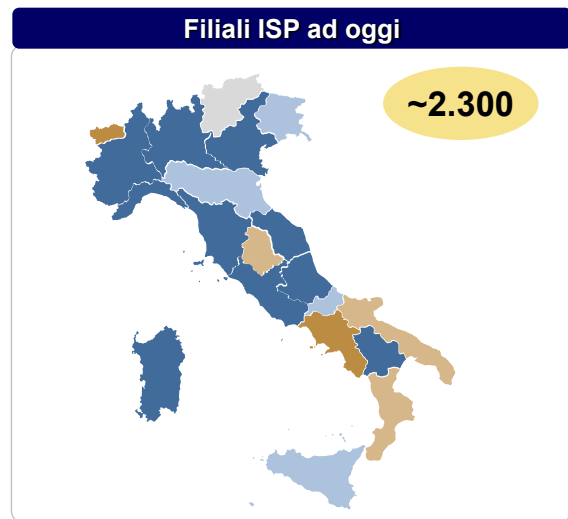
# L'operazione rafforzerà la *leadership* di ISP in Italia, principalmente nelle regioni più ricche

Distribuzione geografica delle filiali, #, 31.12.25

**Quota di mercato per filiali:**

- <5%
- 5%-10%
- 10% - 15%
- 15% - 17,5%
- 17,5% - 20%
- >20%


X Numero filiali



Fonte: Banca d'Italia  
 (1) Include filiali bancarie MPS, Mediobanca Premier e Mediobanca Banca di Credito Finanziario (non considera Compass)  
 (2) Stima preliminare soggetta alla decisione dell'Antitrust  
 (3) Pro-forma ISP + MPS filiali non cedute + Mediobanca Premier e Mediobanca Banca di Credito Finanziario  
 (4) Include Mediobanca Premier e Mediobanca Banca di Credito Finanziario (non considera Compass)

# Pronti a diventare una *Wealth Management Bank* da ~€2.000mld

Dati 2025, € mld

	INTESA  SANPAOLO	MPS + Mediobanca	Entità aggregata post Accordo con Unipol <sup>(1)</sup>
<b>Conto economico</b>	Proventi operativi netti	27,3	33,0
	Costi operativi	(11,5)	(13,9)
	Risultato netto	9,3	11,3
<b>Attività finanziarie della clientela<sup>(4)</sup></b>	Attività finanziarie della clientela	1.457	1.712 <span style="border: 1px solid green; border-radius: 50%; padding: 2px;">~€2.000mld entro il 2029</span>
	di cui Raccolta diretta bancaria	600	711
	di cui Raccolta indiretta	845	988
	di cui Risparmio gestito	562	649
<b>Qualità dell'attivo</b>	Impieghi a clientela	425	526
	<i>NPL ratio</i> netto, %	0,9 <sup>(5)</sup>	1,1
	<i>NPL coverage</i> , %	48,6	48,9

**Mantenuto ~80% del Risultato netto di MPS + Mediobanca<sup>(1)</sup>**

Fonte: dati di bilancio ISP 2025 e presentazione MPS 2025 (inclusendo 12 mesi di Mediobanca). L'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

- (1) Stime preliminari  
 (2) Escludendo i Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo  
 (3) Risultato netto normalizzato per componenti *one-off* e straordinarie, inclusa *PPA*. Per il 2025, al lordo delle quote di minoranza  
 (4) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta bancaria e Raccolta indiretta  
 (5) 0,8% secondo la definizione EBA

# Agenda

Sintesi dell'operazione

Accordo con Unipol Assicurazioni

**Razionale strategico e creazione di valore**

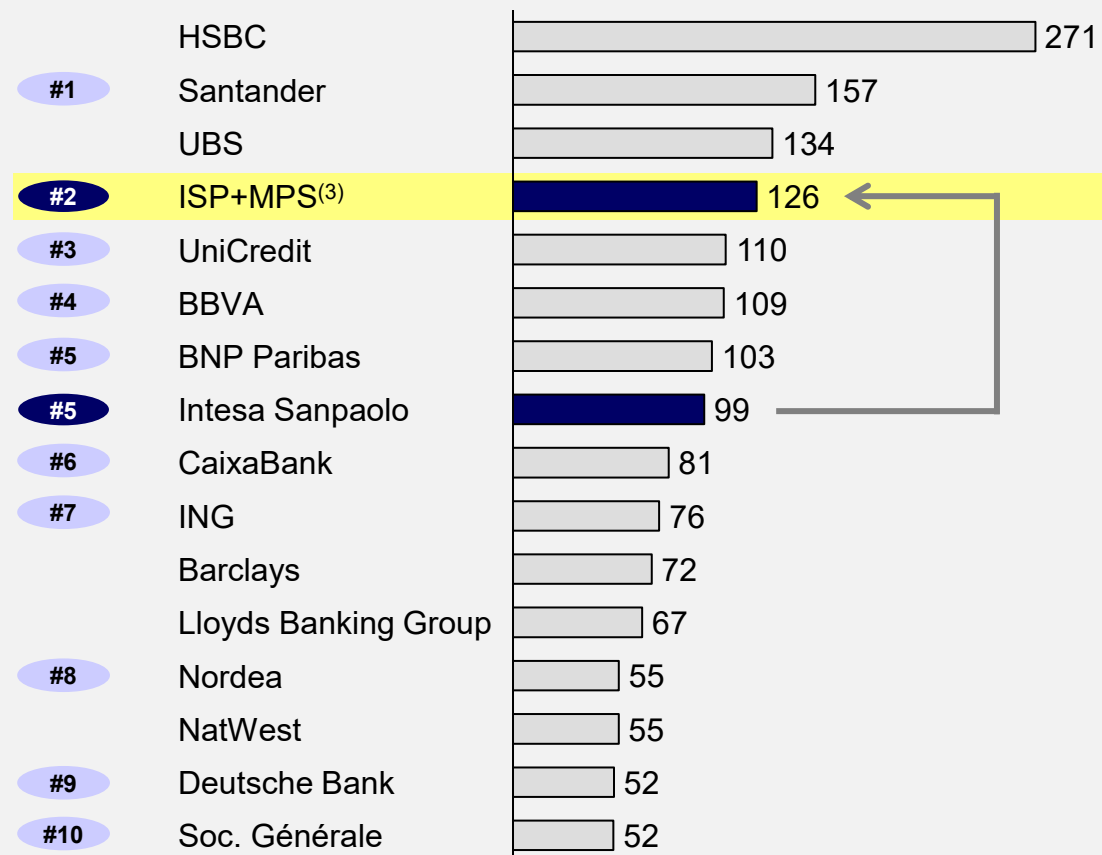
Conclusioni

# Rafforzamento della *leadership* in Italia e miglioramento del posizionamento in Europa

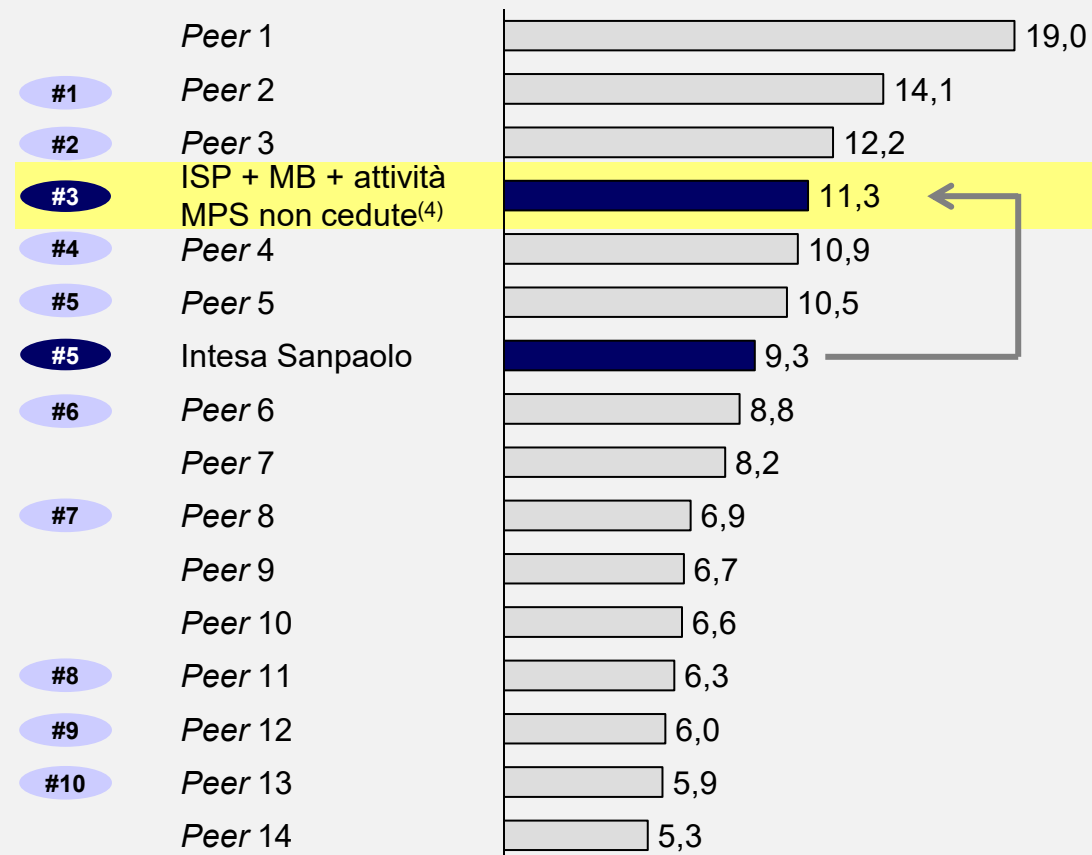
Principali Banche europee, € mld

# Ranking eurozona

## Ranking per capitalizzazione di borsa al 5.6.26<sup>(1)</sup>



## Ranking per Risultato netto 2025<sup>(2)</sup>



Fonte: dati di bilancio ISP 2025 e presentazione MPS 2025 (incluendo 12 mesi di Mediobanca)

(1) Fonte: dati Bloomberg

(2) Fonte: presentazioni agli investitori, comunicati stampa, *conference call*, dati di bilancio; il campione di riferimento include Barclays, BBVA, BNP Paribas, Crédit Agricole Group, CaixaBank, Deutsche Bank, HSBC, ING, Lloyds Banking Group, NatWest, Santander, Soc. Générale, UBS e UniCredit

(3) Calcolata come la somma tra la capitalizzazione di borsa ISP + la capitalizzazione di borsa MPS. Illustrativa

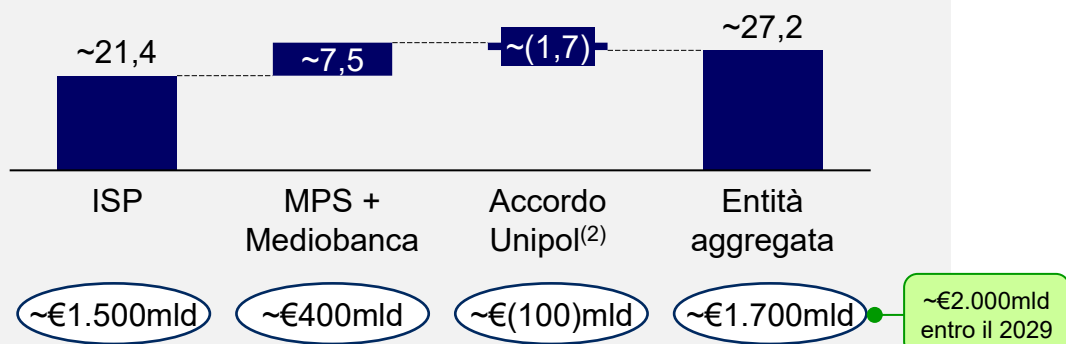
(4) Dati 2025 ISP + MPS + Mediobanca (al netto dell'Accordo con Unipol per la cessione dell'entità giuridica bancaria oggetto di *carve-out* come definito nella sezione "Accordo con Unipol" di questa presentazione)

# ... con una base clienti in crescita e una posizione rafforzata nel *Wealth Management*

31.12.25

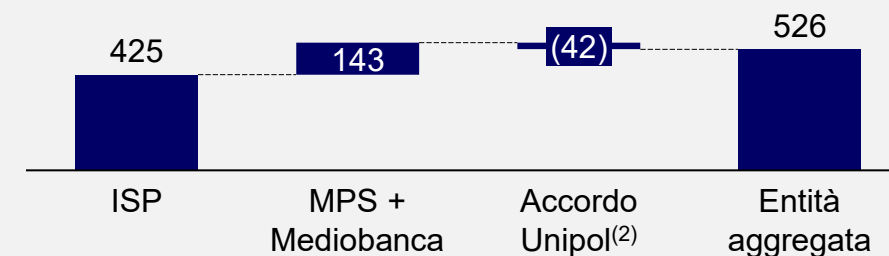
## Clienti

# mln

x Attività finanziarie della clientela


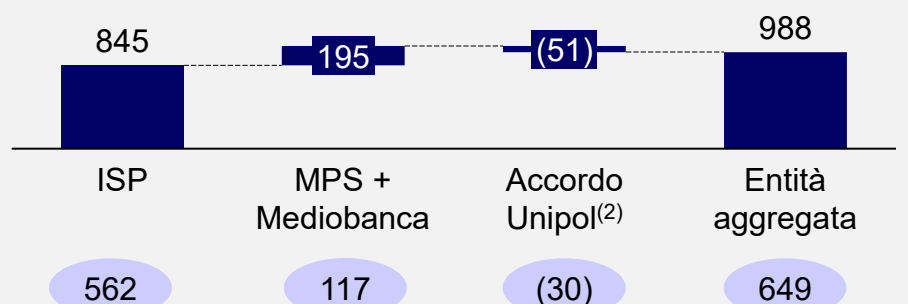
## Impieghi a clientela

€ mld



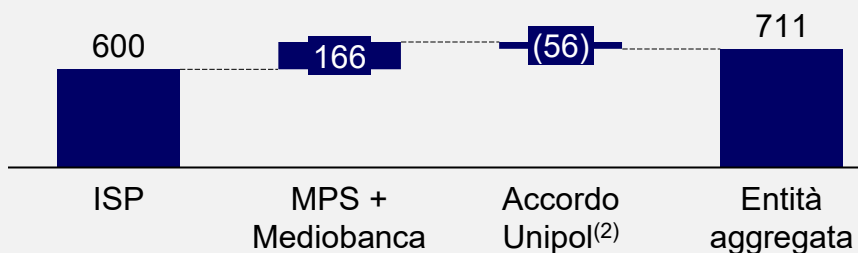
## Raccolta indiretta<sup>(1)</sup>

€ mld

x Risparmio gestito


## Raccolta diretta bancaria<sup>(3)</sup>

€ mld



**Target 2029 del Piano di Impresa già raggiunti/superati**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Risparmio gestito e Risparmio amministrato

(2) Stime preliminari

(3) Comprendono le obbligazioni

# Significativa accelerazione delle iniziative di crescita del Piano di Impresa

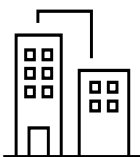
## Iniziative Piano di Impresa 2026-2029

NON ESAUSTIVO

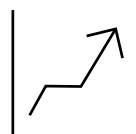


### Rafforzamento del *Wealth Management*

Accelerazione dell'estrazione delle sinergie cross-Divisioni del Piano di Impresa facendo leva sul **modello di servizio di successo per imprenditori HNW di Mediobanca** (es. liquidità/eventi strategici)

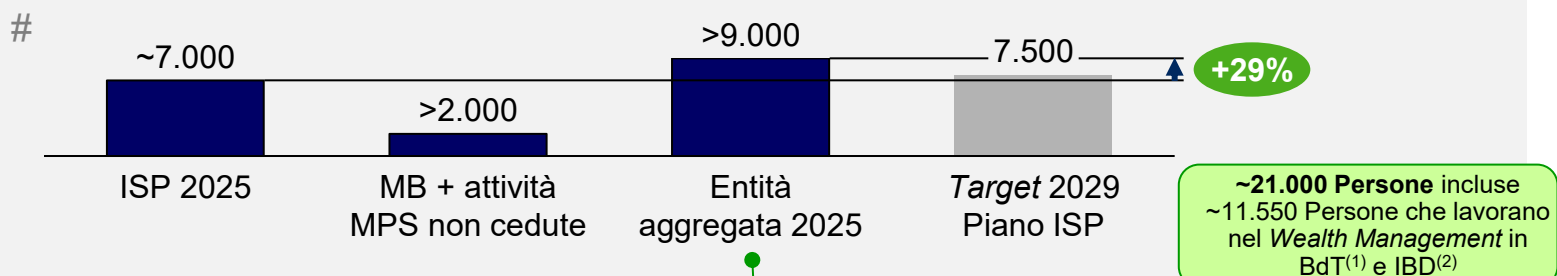


### Crescita nel *C&I*

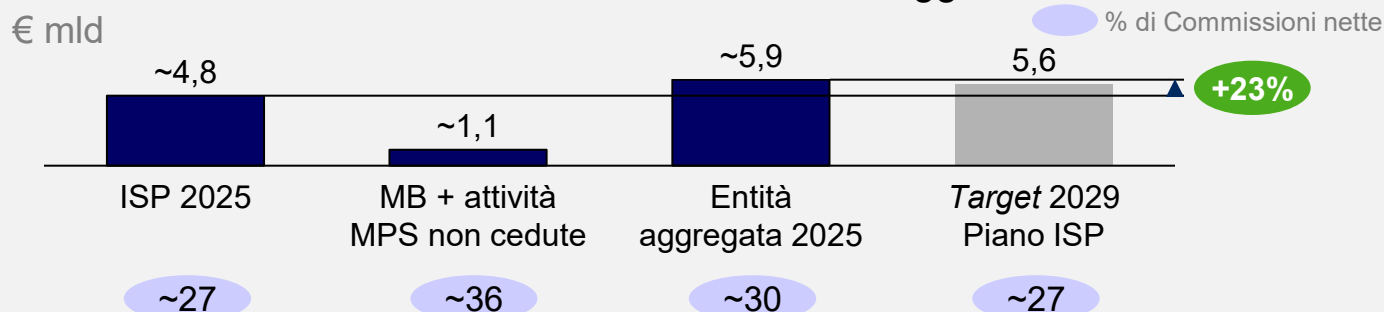


### Potenziamento del *Credito al consumo*

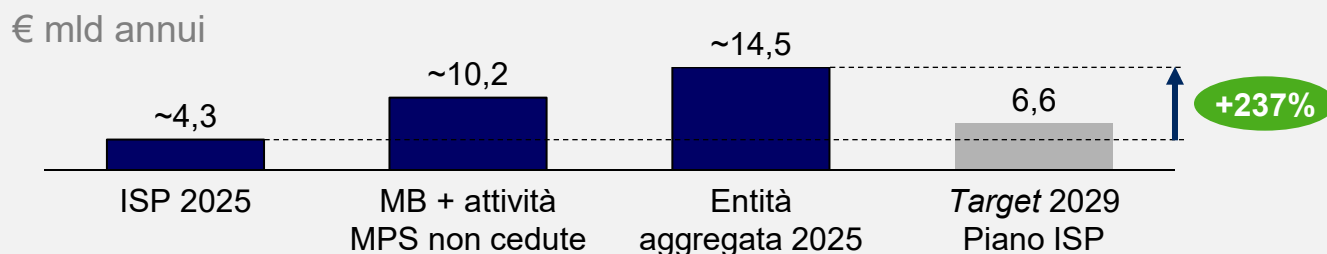
#### Rafforzamento dei *Private Banker* e della rete di *Consulenti finanziari*



#### Base *Ricavi C&I* in crescita con un contributo maggiore delle *commissioni*



#### Nuove erogazioni di finanziamenti di *Credito al consumo*



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

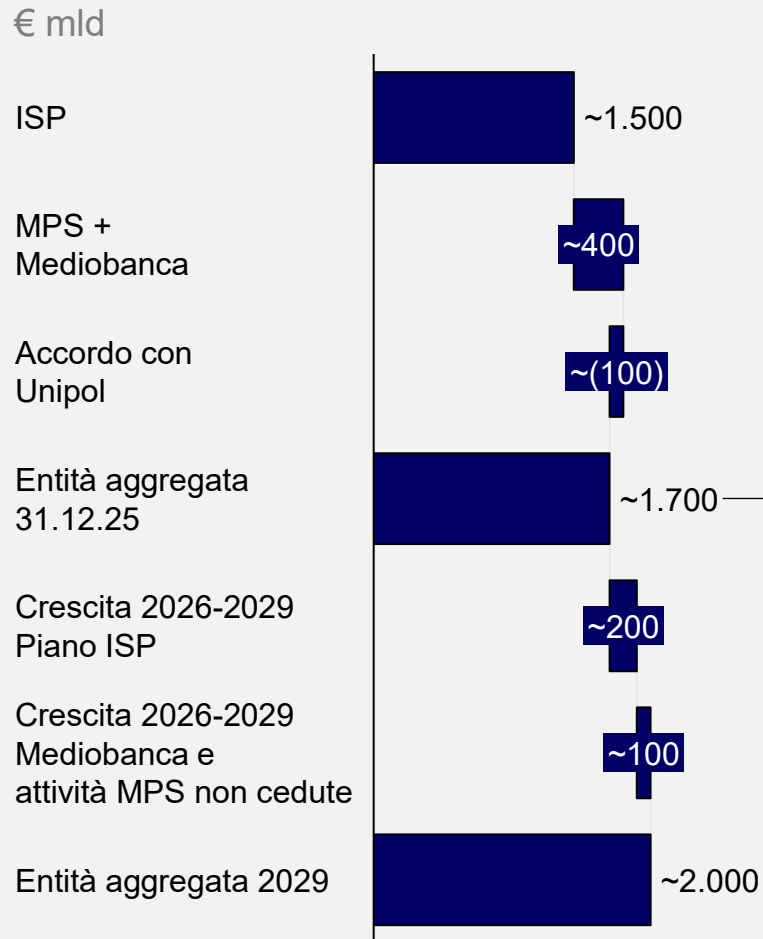
Fonte: Piano di Impresa ISP 2026-2029, presentazione MPS 2025 e report finanziario trimestrale Mediobanca per il periodo 1.1.25-31.12.25

(1) Divisione Banca dei Territori

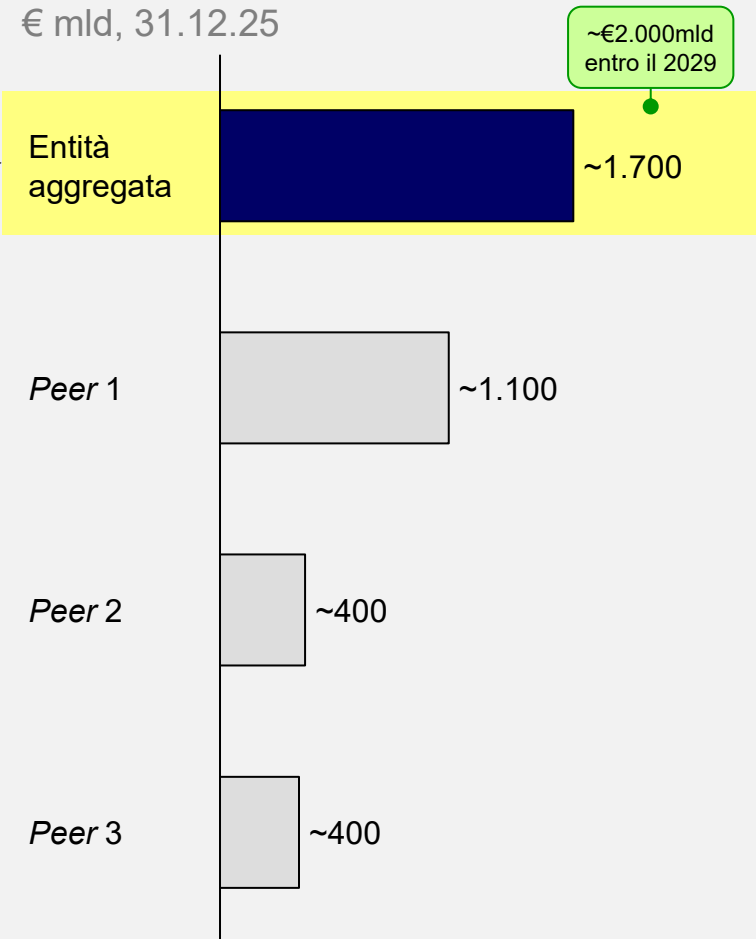
(2) Divisione International Banks

# Un campione nel *Wealth Management* con ~€2.000mld di Attività finanziarie della clientela e un *focus* rafforzato sui clienti *HNW*

## Attività finanziarie della clientela



## Ranking per Attività finanziarie della clientela, banche italiane<sup>(1)</sup>



## Principali evidenze

- *Value proposition* rafforzata per i clienti *HNW*, anche facendo leva sul modello di servizio di successo di Mediobanca per gli imprenditori, catturando sinergie tra *Wealth Management* e *C&IB*, accelerando le iniziative del Piano di Impresa
- Modello di servizio ai vertici del settore per clienti *Private Banking* tramite la combinazione delle competenze di Fideuram-ISPB e Mediobanca
- Adozione del modello di servizio di ISP ai vertici del settore per i clienti *Retail, Affluent e Exclusive* per far emergere il potenziale inespresso dei clienti acquisiti, anche facendo leva sui *Global Advisor*
- Ineguagliabile *network* di consulenza ai clienti delle Divisioni Banca dei Territori e *Private Banking* ulteriormente rafforzato
- Servizio di consulenza a 360 gradi unito a strumenti digitali all'avanguardia (Aladdin sviluppato da BlackRock)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti  
 (1) Il campione di riferimento include: Banco BPM, BPER e UniCredit

# Complementarietà dei punti di forza nel *Corporate & Investment Banking*

Elevata complementarietà dell'offerta e delle competenze in *C&IB*...

ESEMPI

Classifica *M&A*<sup>(1)</sup>

#15

#2



IMI C&IB

Mediobanca

Classifica *DCM*<sup>(2)</sup>

#2

#10



IMI C&IB

Mediobanca



... e rafforzamento del presidio internazionale

*Corporate e Investment Banker* di Mediobanca, #



~250

~500



~250

Elevata complementarietà tra le competenze di IMI C&IB e Mediobanca, con mantenimento del marchio Mediobanca

(1) Fonte: Dealogic M&A League Table Italy 2025 – basato sul valore delle transazioni (€ mln)

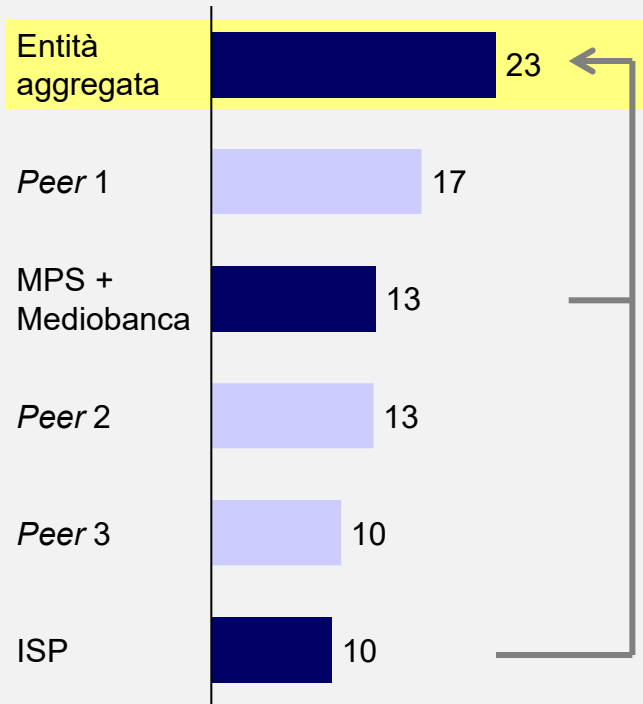
(2) Fonte: Dealogic DCM League Table Italy 2025 – basato sul valore delle transazioni (€ mln)

# Raggiungimento della prima posizione in Italia nel Credito al consumo e rafforzamento della *leadership* in tutti gli altri *business*

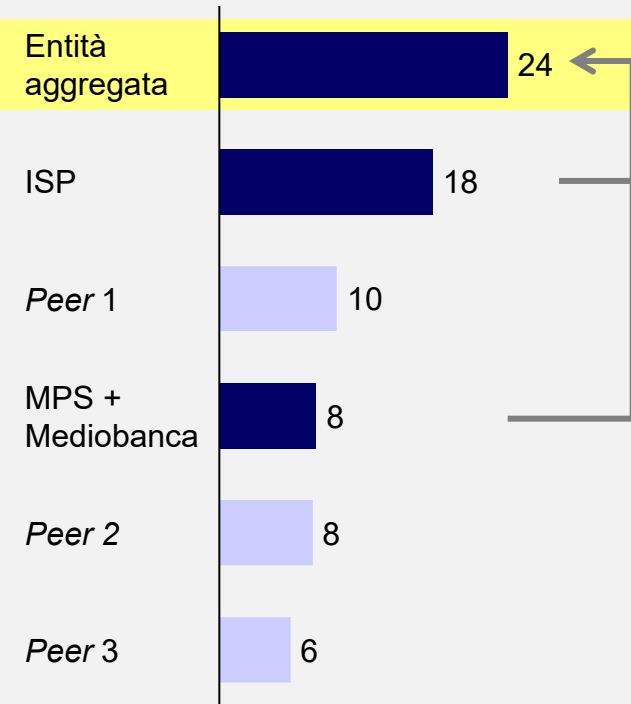
Al 31.12.25, %

## Quota di mercato in Italia

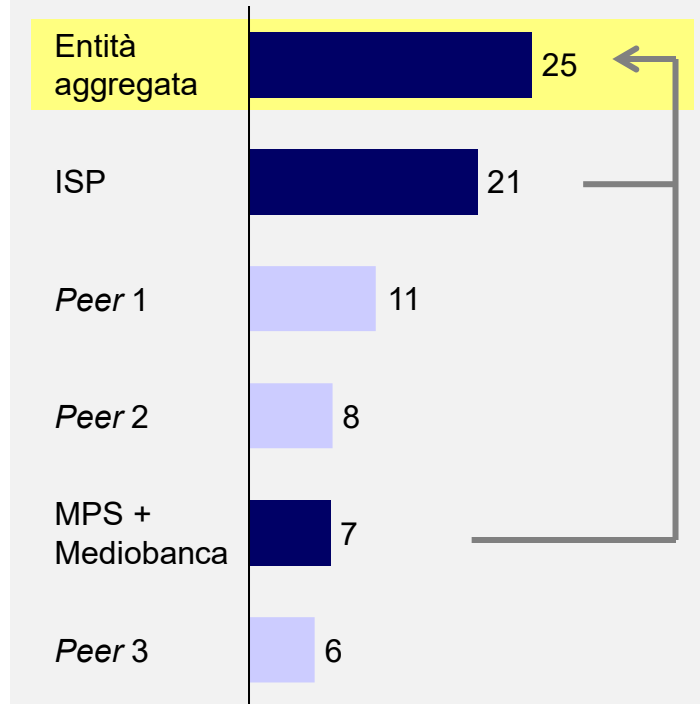
### Credito al consumo<sup>(1)</sup>



### Impieghi a clientela<sup>(2)</sup>



### Raccolta diretta bancaria<sup>(2)</sup>



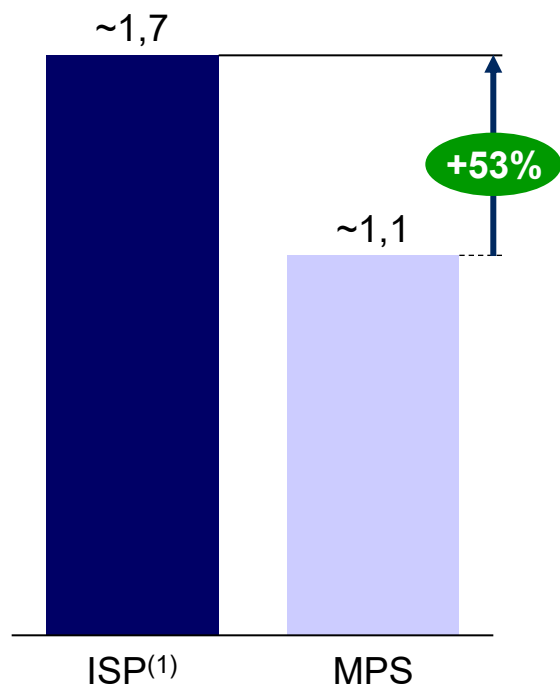
**Leadership rafforzata anche nel *Private Banking*, con focus aumentato sui clienti *HNW***

(1) Stock di crediti. Dati al 31.12.25 (fonte: Assofin); il campione di riferimento include: Agos Ducato, Findomestic-BNL e UniCredit  
 (2) Dati al 31.12.25 (fonte: Banca d'Italia); Il campione di riferimento include: Banco BPM, BPER e UniCredit

# Significativa opportunità di crescita inespresa nella base clienti di MPS acquisita...

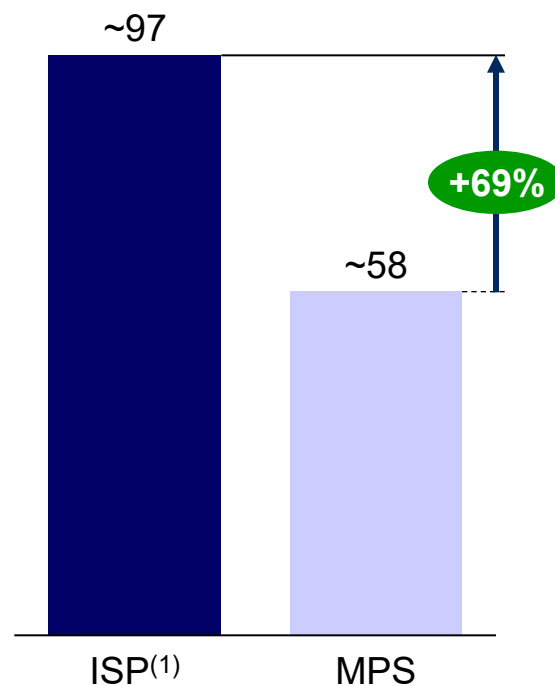
## Ricavi medi per cliente

€, 000



## Attività finanziarie medie per cliente

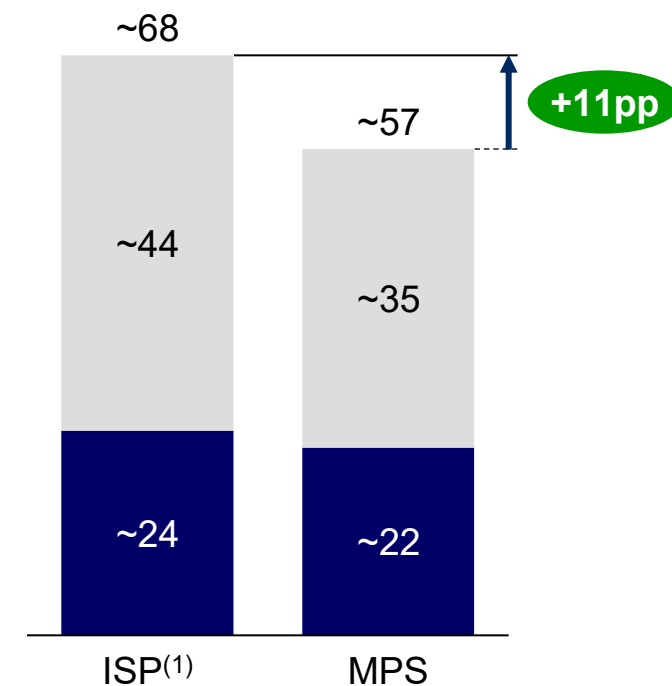
€, 000



## Risparmio gestito su totale Raccolta indiretta

%

■ Assicurazione



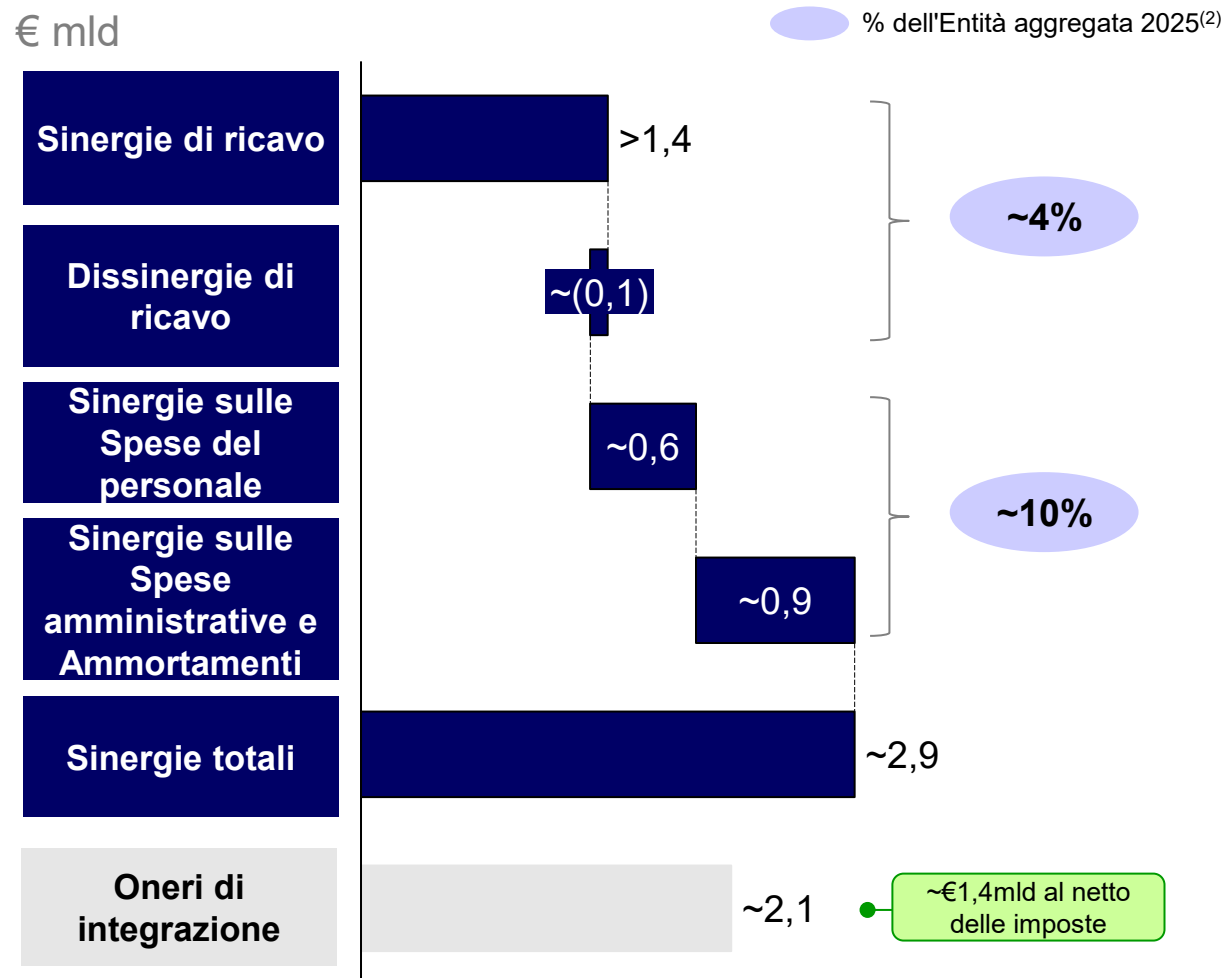
**Modello di servizio *Wealth Management & Protection* di ISP e fabbriche prodotto di proprietà esclusiva per far emergere il potenziale dei clienti acquisiti**

Nota: Attività finanziarie della clientela al 31.3.26; clienti al 31.12.25. Fonte: dati di bilancio, comunicati stampa, presentazioni agli investitori

(1) Escludendo la Divisione International Banks

# ... che porta a ~€2,9mld di sinergie attese al 2029 senza alcun rischio di integrazione e senza costi sociali, grazie al comprovato *track record* di ISP nella gestione delle integrazioni

## Sinergie annue ante imposte a regime<sup>(1)</sup>



## Considerazioni chiave

### Sinergie di ricavo ~€1,4mld

- Base clienti ampliata (+~6mln)
- Allineamento di produttività e proposta commerciale alle *best practices* di ISP
- Piena integrazione delle competenze di Mediobanca
- Rafforzamento dell'offerta di prodotti e di servizi, anche grazie a ISYTECH
- Fabbriche prodotto di proprietà esclusiva
- Complementarietà tra l'offerta e i canali distributivi di isybank e Compass

### Sinergie di costo ~€1,5mld

- ~6.800 uscite volontarie aggiuntive<sup>(3)</sup>, senza costi sociali, di cui ~5.000 dal perimetro ISP
- Assunzione di un giovane per ogni uscita volontaria (~6.800 Persone inclusi ~2.700 *Global Advisor*)
- Integrazione e razionalizzazione delle funzioni centrali/fabbriche prodotto/reti distributive
- Integrazione agevole dei sistemi IT, grazie al comprovato *track record* di ISP nella gestione delle integrazioni e a ISYTECH
- Significative economie di scala (es. razionalizzazione di *hardware/software management, info provider*)
- Adozione delle *best practices* di ISP nella gestione proattiva dei costi (es. spese legali/di consulenza/marketing)

**Capacità di investimento IT di ISP >5x<sup>(4)</sup> vs MPS + Mediobanca**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) A regime (2029), ante imposte. Calcolate escludendo la quantificazione delle sinergie MPS-Mediobanca incluse nel Piano di Impresa di MPS 2026-2030

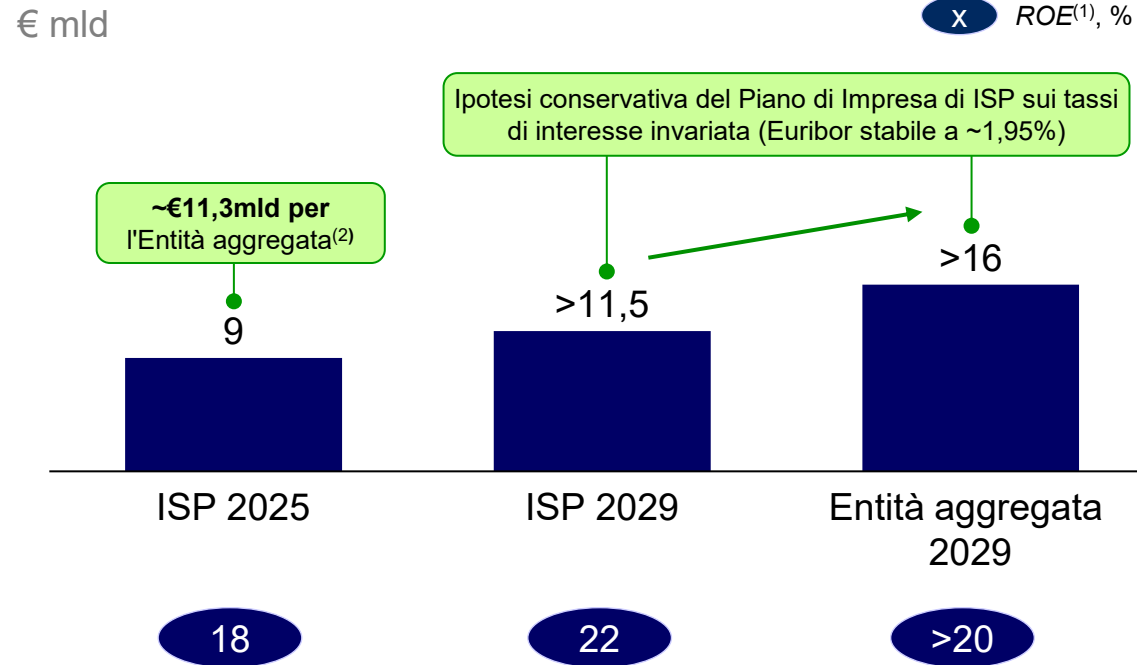
(2) Dati 2025 ISP + MPS + Mediobanca (al netto dell'Accordo con Unipol per la cessione dell'entità giuridica bancaria oggetto di *carve-out* come definito nella sezione "Accordo con Unipol" di questa presentazione)

(3) Vs Piano di Impresa ISP 2026-2029 e *turnover* naturale MPS

(4) Basato su investimenti IT annuali pianificati dai Piani di Impresa ISP 2026-2029 e MPS + Mediobanca 2026-2030

# Ulteriormente rafforzata l'elevata e sostenibile creazione e distribuzione di valore

## Risultato netto



**Accretion del ~8% di EPS/DPS/distribuzione di capitale per azione**

## Distribuzione per il periodo 2025-2029

**75%** *Cash dividend payout ratio*<sup>(3)</sup> 2026-2029

**CONFIRMED**

**20%** *Buyback*<sup>(4)</sup> 2026-2029

**CONFIRMED**

**Crescita da ~€50mld per ISP a ~€61mld<sup>(5)</sup> per l'Entità aggregata, inclusi €2,7mld<sup>(6)</sup> di distribuzione straordinaria in cash per il periodo 2026-2027**

**CET1 ratio >14% nel 2029, ben al di sopra del Piano di Impresa 2026-2029<sup>(7)</sup>**

- (1) Risultato netto rapportato al patrimonio netto di fine periodo. Il patrimonio netto non include gli strumenti di capitale AT1 e il Risultato netto
- (2) Dati 2025 ISP + MPS + Mediobanca (al netto dell'Accordo con Unipol per la cessione dell'entità giuridica bancaria oggetto di *carve-out* come definito nella sezione "Accordo con Unipol" di questa presentazione)
- (3) In ogni anno del Piano di Impresa, sulla base del Risultato netto contabile. Soggetto all'approvazione degli azionisti
- (4) In ogni anno del Piano di Impresa, sulla base del Risultato netto contabile. Se il *CET1 ratio* è >12,5% e non sono disponibili opzioni di allocazione del capitale verso iniziative di crescita esterna a più elevato *ROI* (focalizzate sul *Wealth Management*), soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti
- (5) Calcolati in base al principio di competenza. Sulla base del Risultato netto contabile: 75% dividendi *cash*, soggetti all'approvazione degli azionisti, e 20% *buyback* se il *CET1 ratio* è >12,5% e non sono disponibili opzioni di allocazione del capitale verso iniziative di crescita esterna a più elevato *ROI* (focalizzate sul *Wealth Management*), soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti. Ulteriori distribuzioni da valutare di anno in anno a partire dal 2027. Basati sul raggiungimento degli obiettivi di Risultato netto contabile del Piano di Impresa ISP 2026-2029 + Risultato netto MPS 2026-2029 (inclusa Mediobanca) stimato come interpolazione tra Risultato netto normalizzato 2025 e obiettivi di Risultato netto contabile 2028 e 2030 da Piano di Impresa (al netto di sinergie/oneri di integrazione) + sinergie attese dall'operazione proposta e considerando il *carve-out* verso Unipol
- (6) Per il periodo 2026-2027 calcolati in base al principio di competenza, soggetto ad approvazione della BCE e degli azionisti
- (7) ~13,2% nel 2029

# Agenda

Sintesi dell'operazione

Accordo con Unipol Assicurazioni

Razionale strategico e creazione di valore

**Conclusioni**

# Generazione di ulteriore crescita e accelerazione del nostro Piano di Impresa, creando al contempo valore per tutti gli *stakeholder* senza alcun rischio di integrazione

Creazione di una *Wealth Management Bank* da ~€2.000mld e della seconda Banca dell'eurozona per capitalizzazione di borsa, con >27mln di clienti

Generazione di ulteriore crescita nel *Wealth Management*, Credito al consumo e *C&IB*, accelerando l'implementazione del Piano di Impresa

>€16mld di Risultato netto nel 2029, con *ROE*<sup>(1)</sup> >20% (mantenuto ~80% del Risultato netto di MPS + Mediobanca<sup>(2)</sup>)

Generazione di sinergie significative (~€2,9mld all'anno<sup>(3)</sup> ante imposte) senza costi sociali

Distribuzione totale per il periodo 2025-2029 in crescita da ~€50mld per ISP a ~€61mld<sup>(4)</sup> per l'Entità aggregata

*Accretion* del ~8% di *EPS/DPS*/distribuzione di capitale per azione entro il 2029

Patrimonializzazione estremamente solida ulteriormente rafforzata con *Common Equity ratio* >14% nel 2029

Nessun rischio di integrazione, anche grazie al comprovato *track record* di ISP nella gestione delle integrazioni e a ISYTCI

(1) Risultato netto rapportato al patrimonio netto. Il patrimonio netto non include *AT1* e Risultato netto

(2) Stime preliminari

(3) A regime (2029), ante imposte. Calcolate escludendo la quantificazione delle sinergie MPS-Mediobanca incluse nel Piano di Impresa di MPS 2026-2030

(4) Calcolati in base al principio di competenza. Sulla base del Risultato netto contabile: 75% dividendi *cash*, soggetti all'approvazione degli azionisti, e 20% *buyback* se il *CET1 ratio* è >12,5% e non sono disponibili opzioni di allocazione del capitale verso iniziative di crescita esterna a più elevato *ROI* (focalizzate sul *Wealth Management*), soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti. Ulteriori distribuzioni da valutare di anno in anno a partire dal 2027. Basati sul raggiungimento degli obiettivi di Risultato netto contabile del Piano di Impresa ISP 2026-2029 + Risultato netto MPS 2026-2029 (inclusa Mediobanca) stimato come interpolazione tra Risultato netto normalizzato 2025 e obiettivi di Risultato netto contabile 2028 e 2030 da Piano di Impresa (al netto di sinergie/oneri di integrazione) + sinergie attese dall'operazione proposta e considerando il *carve-out* verso Unipol

# Disclaimer (1/2)

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.

\* \* \*

Questa presentazione non costituisce e non è parte di un’offerta di scambio o di acquisto, o di una sollecitazione di un’offerta di acquisto o di scambio, di strumenti finanziari. Tale offerta o sollecitazione sarà effettuata solo in base a una documentazione ufficiale di offerta approvata dalle autorità di regolamentazione competenti.

\* \* \*

## **IL PRESENTE DOCUMENTO NON DEVE ESSERE DIVULGATO, PUBBLICATO O DISTRIBUITO, IN TUTTO O IN PARTE, DIRETTAMENTE O INDIRECTAMENTE, NEGLI STATI UNITI, IN AUSTRALIA, IN CANADA O IN GIAPPONE (O IN ALTRI PAESI, COME DI SEGUITO DEFINITI).**

L’Offerta pubblica di acquisto e scambio volontaria e totalitaria di cui al presente documento sarà promossa da Intesa Sanpaolo (“ISP”) sulla totalità delle azioni ordinarie di MPS.

Il presente documento non costituisce un’offerta di acquisto o di vendita delle azioni di MPS.

Prima dell’inizio del Periodo di Adesione, come richiesto ai sensi della normativa applicabile, l’Offerente pubblicherà un Documento di Offerta che gli azionisti di MPS devono esaminare con attenzione.

L’Offerta sarà promossa esclusivamente in Italia e sarà rivolta, a parità di condizioni, a tutti i detentori di azioni di MPS. L’Offerta sarà promossa in Italia in quanto le azioni di MPS sono quotate su Euronext Milan organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. e, fatto salvo quanto segue, la stessa è soggetta agli obblighi e ai requisiti procedurali previsti dalla legge italiana.

L’Offerta non è e non sarà promossa né diffusa negli Stati Uniti d’America (ovvero rivolta ad *U.S. Persons*, come definite ai sensi dello *U.S. Securities Act* del 1933 e successive modificazioni), Canada, Giappone e Australia, nonché in qualsiasi altro Paese in cui tale Offerta non sia consentita in assenza di autorizzazione da parte delle competenti autorità o altri adempimenti da parte dell’Offerente (tali Paesi, inclusi Stati Uniti d’America, Canada, Giappone e Australia, collettivamente, gli “**Altri Paesi**”), né utilizzando strumenti di comunicazione o commercio nazionale o internazionale degli Altri Paesi (ivi inclusi, a titolo esemplificativo, la rete postale, il fax, il telex, la posta elettronica, il telefono e internet), né attraverso qualsivoglia struttura di alcuno degli intermediari finanziari degli Altri Paesi, né in alcun altro modo.

Copia parziale o integrale di qualsiasi documento che l’Offerente emetterà in relazione all’Offerta, non è e non dovrà essere inviata, né in qualsiasi modo trasmessa, o comunque distribuita, direttamente o indirettamente, negli Altri Paesi. Chiunque riceva i suddetti documenti non dovrà distribuirli, inviarli o spedirli (né a mezzo di posta né attraverso alcun altro mezzo o strumento di comunicazione o commercio) negli Altri Paesi.

Non saranno accettate eventuali adesioni all’Offerta conseguenti ad attività di sollecitazione poste in essere in violazione delle limitazioni di cui sopra.

Il presente documento, così come qualsiasi altro documento emesso dall’Offerente in relazione all’Offerta, non costituiscono né fanno parte di alcuna offerta di acquisto o scambio, né di alcuna sollecitazione di offerte per vendere o scambiare, strumenti finanziari negli Stati Uniti o in nessuno degli Altri Paesi. Gli strumenti finanziari non possono essere offerti o venduti negli Stati Uniti a meno che non siano stati registrati ai sensi dello *U.S. Securities Act* del 1933 e successive modificazioni o siano esenti dagli obblighi di registrazione. Gli strumenti finanziari offerti nel contesto dell’operazione di cui al presente documento non saranno registrati ai sensi dello *U.S. Securities Act* del 1933 e successive modificazioni e ISP non intende effettuare un’offerta pubblica di tali strumenti finanziari negli Stati Uniti. Nessuno strumento può essere offerto o compravenduto negli Altri Paesi in assenza di specifica autorizzazione in conformità alle applicabili disposizioni del diritto locale di detti paesi ovvero di deroga rispetto alle medesime disposizioni.

Questo documento è accessibile nel o dal Regno Unito esclusivamente (i) da persone che hanno esperienza professionale in materia di investimenti che rientrano nell’Articolo 19(5) del *Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005*, come successivamente modificato (l’“**Order**”) o (ii) da società con patrimonio netto elevato e da altre persone alle quali il documento può essere legittimamente trasmesso, in quanto rientranti nell’Articolo 49(2) commi da (a) a (d) dell’Order, o (iii) da investitori qualificati, come definiti ai sensi dell’allegato 1(15) del Public Offer and Admissions to Trading Regulations 2024 (tutti questi soggetti sono definiti congiuntamente come “**soggetti rilevanti**”). Gli strumenti finanziari di cui al presente documento sono disponibili solamente ai soggetti rilevanti e (qualsiasi invito, offerta, accordo a sottoscrivere, acquistare o altrimenti acquisire tali strumenti finanziari sarà rivolta solo a questi ultimi). Qualsiasi soggetto che non sia un soggetto rilevante non dovrà agire o fare affidamento su questo documento o sui suoi contenuti.

L’adesione all’Offerta da parte di soggetti residenti in paesi diversi dall’Italia potrebbe essere soggetta a specifici obblighi o restrizioni previsti da disposizioni di legge o regolamentari. È esclusiva responsabilità dei destinatari dell’Offerta conformarsi a tali norme e, pertanto, prima di aderire all’Offerta, verificarne l’esistenza e l’applicabilità, rivolgendosi ai propri consulenti. L’Offerente non potrà essere ritenuto responsabile della violazione da parte di qualsiasi soggetto di qualsiasi delle predette limitazioni.

## Disclaimer (2/2)

This presentation includes certain forward looking statements, projections, objectives and estimates reflecting the current views of the management of the Company with respect to future events. Forward looking statements, projections, objectives, estimates and forecasts are generally identifiable by the use of the words "may," "will," "should," "plan," "expect," "anticipate," "estimate," "believe," "intend," "project," "goal" or "target" or the negative of these words or other variations on these words or comparable terminology. These forward-looking statements include, but are not limited to, all statements other than statements of historical facts, including, without limitation, those regarding the Company's future financial position and results of operations, strategy, plans, objectives, goals and targets and future developments in the markets where the Company participates or is seeking to participate.

Due to such uncertainties and risks, readers are cautioned not to place undue reliance on such forward-looking statements as a prediction of actual results. The Group's ability to achieve its projected objectives or results is dependent on many factors which are outside management's control. Actual results may differ materially from (and be more negative than) those projected or implied in the forward-looking statements. Such forward-looking information involves risks and uncertainties that could significantly affect expected results and is based on certain key assumptions.

All forward-looking statements included herein are based on information available to the Company as of the date hereof. The Company undertakes no obligation to update publicly or revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise, except as may be required by applicable law. All subsequent written and oral forward-looking statements attributable to the Company or persons acting on its behalf are expressly qualified in their entirety by these cautionary statements.

\* \* \*

This presentation does not constitute or form any part of an offer to exchange or purchase, or solicitation of an offer to buy or exchange, any securities. Any such offer or solicitation will be made only pursuant to an official offer documentation approved by the appropriate regulators.

\* \* \*

### **NOT FOR RELEASE. PUBLICATION OR DISTRIBUTION, IN WHOLE OR IN PART, DIRECTLY OR INDIRECTLY IN THE UNITED STATES, AUSTRALIA, CANADA OR JAPAN (OR IN OTHER COUNTRIES, AS DEFINED HEREINAFTER).**

The voluntary public tender and exchange Offer described in this document will be promoted by Intesa Sanpaolo ("ISP") over the totality of the ordinary shares of MPS.

This document does not constitute an offer to buy or sell MPS's shares.

Before the beginning of the Tender Period, as required by the applicable regulations, the Offeror will publish the Offer Document which MPS's shareholders shall carefully examine.

The Offer will be launched exclusively in Italy and will be made on a non-discriminatory basis and on equal terms to all shareholders of MPS. The Offer will be promoted in Italy as MPS's shares are listed on the Euronext Milan organised and managed by Borsa Italiana S.p.A. and, except for what is indicated below, is subject to the obligations and procedural requirements provided for by Italian law.

The Offer is not and will not be made in the United States (or will not be directed at U.S. Persons, as defined by the U.S. Securities Act of 1933, as subsequently amended), Canada, Japan, Australia and any other jurisdictions where making the Offer therein would not be allowed without any approval by any regulatory authority or without any other requirements to be complied with by the Offeror (such jurisdictions, including the United States, Canada, Japan and Australia, are jointly defined the "**Other Countries**"), neither by using national or international instruments of communication or commerce of the Other Countries (including, for example, postal network, fax, telex, e-mail, telephone and internet), nor through any structure of any of the Other Countries' financial intermediaries or in any other way.

A copy of any document that the Offeror will issue in relation to the Offer, or portions thereof, is not and shall not be sent, nor in any way transmitted, or otherwise distributed, directly or indirectly, in the Other Countries. Anyone receiving such documents shall not distribute, forward or send them (neither by postal service nor by using national or international instruments of communication or commerce) in the Other Countries.

Any tender in the Offer resulting from solicitation carried out in violation of the above restrictions will not be accepted.

This document and any other document issued by the Offeror in relation to the Offer do not constitute and are not part neither of an offer to buy or exchange, nor of a solicitation to offer to sell or exchange financial instruments in the United States or in the Other Countries. Financial instruments cannot be offered or sold in the United States unless they have been registered pursuant to the U.S. Securities Act of 1933, as subsequently amended, or are exempt from registration. Financial instruments offered in the context of the transaction described in this document will not be registered pursuant to the U.S. Securities Act of 1933, as subsequently amended, and ISP does not intend to carry out a public offer of such financial instruments in the United States. No financial instrument can be offered or transferred in the Other Countries without specific approval in compliance with the relevant provisions applicable in such countries or without exemption from such provisions.

This document may only be accessed in or from the United Kingdom (i) by persons having professional experience in matters relating to investments falling within the scope of Article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, as subsequently amended (the "**Order**"), or (ii) by companies having high net assets and by persons to whom the document can be legitimately transmitted because they fall within the scope of Article 49(2) paragraphs from (a) to (d) of the Order, or (iii) by qualified investors as defined under paragraph 15 of schedule 1 of the Public Offer and Admissions to Trading Regulations 2024 (all these persons are jointly defined "**relevant persons**"). Financial Instruments described in this document are made available only to relevant persons (and any solicitation, offer, agreement to subscribe, purchase or otherwise acquire such financial instruments will be directed exclusively at such persons). Any person who is not a relevant person should not act or rely on this document or any of its contents.

Tendering in the Offer by persons residing in jurisdictions other than Italy may be subject to specific obligations or restrictions imposed by applicable legal or regulatory provisions of such jurisdictions. Recipients of the Offer are solely responsible for complying with such laws and, therefore, before tendering in the Offer, they are responsible for determining whether such laws exist and are applicable by relying on their own advisors. The Offeror does not accept any liability for any violation by any person of any of the above restrictions.