

COMUNICATO STAMPA

INTESA SANPAOLO: PIANO DI IMPRESA 2026-2029

CON IL PIANO, INTESA SANPAOLO SI CONFERMA COME UN GRUPPO SOLIDO, A “ZERO *NPL*” E DIGITALE, CON UN MODELLO DI BUSINESS FOCALIZZATO SUI RICAVI DA COMMISSIONI, EFFICIENTE E RESILIENTE IN GRADO DI REALIZZARE UNA FORTE CREAZIONE E DISTRIBUZIONE DI VALORE SENZA RISCHIO DI ESECUZIONE, E LEADER PER IMPATTO SOCIALE.

FORTE, CRESCENTE E SOSTENIBILE CREAZIONE E DISTRIBUZIONE DI VALORE PER GLI AZIONISTI, MANTENENDO UN'ELEVATA PATRIMONIALIZZAZIONE CON UN OBIETTIVO DI *COMMON EQUITY TIER 1 RATIO* SUPERIORE AL 12,5% IN CIASCUN ANNO DEL QUADRIENNIO 2026-2029:

- **UTILE NETTO IN CRESCITA A OLTRE € 11,5 MLD NEL 2029;**
 - **ROE AL 22% E ROTE AL 27% NEL 2029;**
 - **DISTRIBUZIONE PER IL 2025-2029 DI CIRCA € 50 MLD, CON *PAYOUT RATIO* AL 95% PER CIASCUN ANNO DEL 2026-2029, DI CUI 75% DA DIVIDENDI *CASH* E 20% DA *BUYBACK*. ULTERIORI DISTRIBUZIONI SARANNO VALUTATE ANNO PER ANNO A PARTIRE DAL 2027.**
-

CREAZIONE DI VALORE COMPLESSIVAMENTE PARI A CIRCA € 500 MLD PER TUTTI GLI *STAKEHOLDER* NEL 2026-2029.

RIDUZIONE STRUTTURALE DEI COSTI, AVVALENDOSI DEI FORTI INVESTIMENTI IN TECNOLOGIA GIÀ EFFETTUATI:

- **COSTI OPERATIVI IN CALO DI € 0,2 MLD AL 2029 (-1,8% VS 2025), CON € 1,6 MLD DI RISPARMI E € 0,7 MLD DI COSTI PER LA CRESCITA NEL 2026-2029;**
 - ***COST/INCOME* IN MIGLIORAMENTO DI 5,4 PUNTI PERCENTUALI AL 36,8% NEL 2029.**
-

AUMENTO DEI RICAVI, IN LINEA CON LA CRESCITA DEL PIL NOMINALE: *CAGR* DEI PROVENTI OPERATIVI NETTI PARI A +3%, TRAINATO PRINCIPALMENTE DALLE COMMISSIONI, CON ATTIVITÀ FINANZIARIE DELLA CLIENTELA IN CRESCITA A CIRCA € 1.700 MLD NEL 2029.

BASSO COSTO DEL RISCHIO: 25-30 CENTESIMI DI PUNTO (CON *OVERLAY* STABILI A € 0,9 MLD) IN CIASCUN ANNO DEL 2026-2029, GRAZIE ALLO STATUS DI BANCA A “ZERO *NPL*”, CON UN'INCIDENZA DEI CREDITI DETERIORATI SUI CREDITI TOTALI IN CIASCUN ANNO DEL 2026-2029 INFERIORE ALL'1% AL NETTO DELLE RETTIFICHE, E A UNA *ORIGINATION* DI ELEVATA QUALITÀ.

SIGNIFICATIVI INVESTIMENTI NELLE PERSONE DEL GRUPPO, CHE SONO LA RISORSA PIÙ IMPORTANTE.

LEADER PER IMPATTO SOCIALE, SUPPORTANDO LA CLIENTELA NELLA TRANSIZIONE SOSTENIBILE E CONFERMANDO GLI IMPEGNI ALLA DECARBONIZZAZIONE, CON UN CONTRIBUTO AGGIUNTIVO PARI A CIRCA € 1 MLD NEL 2026-2029 PER CONTRASTARE LA POVERTÀ E RIDURRE LE DISUGUAGLIANZE.

LANCIO DI *ISYWEALTH EUROPE*, AVVALENDOSI DEL DIGITALE E DEI CONSULENTI FINANZIARI, PER L'ESPANSIONE INTERNAZIONALE IN EUROPA.

- **FORTE, CRESCENTE E SOSTENIBILE CREAZIONE E DISTRIBUZIONE DI VALORE PER GLI AZIONISTI:**
 - **UTILE NETTO IN AUMENTO A OLTRE € 11,5 MLD NEL 2029 DA € 9,3 MLD NEL 2025**
 - **ROE ⁽¹⁾ IN AUMENTO AL 22% NEL 2029 DAL 18% NEL 2025**
 - **ROTE ⁽²⁾ IN AUMENTO AL 27% NEL 2029 DAL 22% NEL 2025**
 - **DISTRIBUZIONE PER IL 2025-2029 DI CIRCA € 50 MLD ⁽³⁾, CON PAYOUT RATIO AL 95% PER CIASCUN ANNO DEL 2026-2029, DI CUI 75% DA DIVIDENDI CASH ⁽⁴⁾ E 20% DA BUYBACK ⁽⁵⁾**
 - **ULTERIORI DISTRIBUZIONI SARANNO VALUTATE ANNO PER ANNO A PARTIRE DAL 2027 ⁽⁵⁾**

- **ELEVATA PATRIMONIALIZZAZIONE:**
 - **OBIETTIVO DI COMMON EQUITY TIER 1 RATIO SUPERIORE AL 12,5% IN CIASCUN ANNO DEL 2026-2029**

- **BASSO COSTO DEL RISCHIO:**
 - **BANCA A “ZERO NPL” ^(°)**
 - **INCIDENZA DEI CREDITI DETERIORATI SUI CREDITI TOTALI AL NETTO DELLE RETTIFICHE DI VALORE INFERIORE ALL’ 1% ⁽⁶⁾ IN CIASCUN ANNO DEL 2026-2029**
 - **RETTIFICHE NETTE SU CREDITI A € 1,2 MLD NEL 2029**
 - **COSTO DEL RISCHIO A 25-30 CENTESIMI DI PUNTO, CON OVERLAY STABILI A € 0,9 MLD, IN CIASCUN ANNO DEL 2026-2029**

- **CALO DEI COSTI:**
 - **€ 1,6 MLD DI RISPARMI NEL 2026-2029**
 - **COSTI OPERATIVI IN CALO A € 11,3 MLD NEL 2029 DA € 11,5 MLD DEL 2025 (-0,5% CAGR ⁽⁷⁾), PUR CON € 0,7 MLD DI COSTI PER LA CRESCITA NEL 2026-2029**
 - **COST/INCOME IN MIGLIORAMENTO AL 36,8% NEL 2029 DAL 42,2% NEL 2025 (-5,4 PUNTI PERCENTUALI)**

- **INVESTIMENTI PARI A € 5,1 MLD NEL 2026-2029, DI CUI € 4,6 MLD PER TECNOLOGIA E CRESCITA**

- **AUMENTO DEI RICAVI:**
 - **PROVENTI OPERATIVI NETTI IN AUMENTO A € 30,7 MLD NEL 2029 DA € 27,3 MLD NEL 2025 (+3% CAGR)**
 - **COMMISSIONI NETTE IN AUMENTO A € 11,6 MLD NEL 2029 DA € 10,0 MLD NEL 2025 (+3,8% CAGR)**
 - **RISULTATO DELL’ATTIVITÀ ASSICURATIVA IN CRESCITA A € 2,0 MLD NEL 2029 DA € 1,8 MLD NEL 2025 (+3% CAGR)**
 - **INCIDENZA DELLE COMMISSIONI NETTE E DEL RISULTATO DELL’ATTIVITÀ ASSICURATIVA SUI PROVENTI OPERATIVI NETTI IN CRESCITA AL 44% NEL 2029 DAL 43% DEL 2025**

- **SIGNIFICATIVI INVESTIMENTI NELLE PERSONE DEL GRUPPO, CHE SONO LA RISORSA PIÙ IMPORTANTE: CIRCA 10.000 PERSONE RIQUALIFICATE/RICONVERTITE, CIRCA 8.000 GIOVANI COINVOLTI IN PROGRAMMI DI SVILUPPO DEDICATI E CIRCA 20.000 PERSONE COINVOLTE ANNUALMENTE IN PROGRAMMI DI FORMAZIONE TRASFORMATIVI / ACADEMY**

- **LEADER PER IMPATTO SOCIALE, SUPPORTANDO LA CLIENTELA NELLA TRANSIZIONE SOSTENIBILE E CONFERMANDO GLI IMPEGNI ALLA DECARBONIZZAZIONE:**
 - **CONTRIBUTO AGGIUNTIVO PARI A CIRCA € 1 MLD NEL 2026-2029 PER CONTRASTARE LA POVERTÀ E RIDURRE LE DISUGUAGLIANZE, ABILITANDO UN IMPATTO SULL’ECOSISTEMA SOCIO-ECONOMICO PARI A CIRCA € 3 MLD;**
 - **SUSTAINABLE LENDING EROGATO NEL 2026-2029 PARI AL 30% DEL NUOVO CREDITO A MEDIO-LUNGO TERMINE TOTALE EROGATO NEL PERIODO;**
 - **CONFERMATI GLI OBIETTIVI NET-ZERO 2030 PER LE EMISSIONI FINANZIATE E PROPRIE, L’ASSET MANAGEMENT E L’ATTIVITÀ ASSICURATIVA**

(1) ROE: risultato netto / patrimonio netto (patrimonio netto escluso risultato netto e ATI).

(2) ROTE: risultato netto / patrimonio netto tangibile (patrimonio netto escluso risultato netto, ATI, avviamento e altre attività intangibili).

(3) In base al principio di competenza, subordinatamente alle approvazioni dell’Assemblea e della BCE e sulla base del conseguimento degli obiettivi di utile netto contabile del Piano di Impresa 2026-2029.

(4) Subordinatamente all’approvazione dell’Assemblea. Riferito all’utile netto contabile.

(5) Se il Common Equity Tier 1 ratio supera il 12,5% e non sono disponibili opzioni per un’allocazione del capitale a iniziative di crescita esterna con un Return On Investment (ROI) più elevato (focalizzate su Wealth Management). Subordinatamente alle approvazioni dell’Assemblea e della BCE.

(°) Non Performing Loans: crediti deteriorati.

(6) Secondo la metodologia EBA.

(7) CAGR: tasso di crescita medio annuo composto.

DATI DI SINTESI AL 2029

PROVENTI OPERATIVI NETTI:	+3,0% ⁽¹⁾	A € 30,7 MLD DA € 27,3 MLD DEL 2025
COSTI OPERATIVI:	-0,5% ⁽¹⁾	A € 11,3 MLD DA € 11,5 MLD DEL 2025
RISULTATO GESTIONE OPERATIVA:	+5,3% ⁽¹⁾	A € 19,4 MLD DA € 15,8 MLD DEL 2025
RISULTATO CORRENTE LORDO:	+7,5% ⁽¹⁾	A € 18,0 MLD DA € 13,5 MLD DEL 2025
RISULTATO NETTO:		A OLTRE € 11,5 MLD DA € 9,3 MLD DEL 2025

CREAZIONE DI VALORE PARI A CIRCA € 500 MLD PER TUTTI GLI STAKEHOLDER (TOTALE 2026-2029)

AZIONISTI:	DIVIDENDI CASH E BUYBACK NEL 2025-2029 PER CIRCA € 50 MLD ⁽²⁾	• QUOTA SIGNIFICATIVA DEGLI UTILI DISPONIBILE PER CONSUMI E INVESTIMENTI
FAMIGLIE E IMPRESE:	NUOVO CREDITO A MEDIO-LUNGO TERMINE EROGATO ALL'ECONOMIA REALE PER CIRCA € 374 MLD ⁽³⁾	• DI CUI CIRCA € 260 MLD IN ITALIA, SUPERIORI AL SUPPORTO FINANZIARIO DELLA UE (NEXT GENERATION EU) PER I FONDI DEL PNRR
PERSONE DEL GRUPPO:	SPESE DEL PERSONALE PER CIRCA € 28 MLD	• A VANTAGGIO DI CIRCA 90.000 FAMIGLIE
FORNITORI:	ACQUISTI E INVESTIMENTI PER CIRCA € 17 MLD	• A VANTAGGIO DI CIRCA 40.000 FAMIGLIE
SETTORE PUBBLICO:	IMPOSTE ⁽⁴⁾ PER CIRCA € 26 MLD	• EQUIVALENTE A CIRCA 1,5 VOLTE LE ENTRATE TRIBUTARIE ANNUALI ITALIANE RELATIVE AGLI IMMOBILI DI PROPRIETÀ
SUSTAINABLE LENDING:	30% DEL NUOVO CREDITO A MEDIO-LUNGO TERMINE TOTALE EROGATO ⁽⁵⁾	• FORTE FOCUS SULLE ATTIVITÀ SOCIALI/AMBIENTALI
BISOGNI SOCIALI:	CONTRIBUTO PER CIRCA € 1 MLD ⁽⁶⁾	• ABILITANDO UN IMPATTO SULL' ECOSISTEMA SOCIO-ECONOMICO PARI A CIRCA € 3 MLD

(1) CAGR (tasso di crescita medio annuo composto).

(2) In base al principio di competenza, subordinatamente alle approvazioni dell'Assemblea e della BCE, sulla base del conseguimento degli obiettivi di utile netto contabile del Piano di Impresa 2026-2029 e se il *Common Equity Tier 1 ratio* supera il 12,5% e non sono disponibili opzioni per un'allocatione del capitale a iniziative di crescita esterna con un *Return On Investment (ROI)* più elevato (focalizzate su *Wealth Management*).

(3) Incluso *sustainable lending*.

(4) Dirette e indirette.

(5) Pari a circa € 112 mld assumendo circa € 374 mld di nuovo credito a medio-lungo termine totale erogato, di cui circa € 25 mld di *social lending* e € 87 mld di credito per attività ambientali / altre attività sostenibili.

(6) Come costo per la Banca (inclusi € 0,35 mld di costi di struttura).

Torino, Milano, 2 febbraio 2026 – Il Consiglio di Amministrazione di Intesa Sanpaolo in data odierna ha approvato il **Piano di Impresa 2026-2029**, fondato sul **contributo di circa 60.000 persone del Gruppo alla definizione delle priorità strategiche** e sull'**impegno delle persone del Gruppo - che sono la risorsa più importante - alla sua realizzazione**.

Con il Piano, Intesa Sanpaolo si conferma come un Gruppo solido, a “zero NPL” e digitale, con un modello di business focalizzato sui ricavi da commissioni, efficiente e resiliente in grado di realizzare una forte creazione e distribuzione di valore senza rischio di esecuzione, e leader per impatto sociale.

Nel quadriennio del Piano, Intesa Sanpaolo intende **creare circa 500 miliardi di euro di valore per tutti gli stakeholder**:

- per gli **azionisti**: circa 50 miliardi di euro ⁽¹⁾ per il 2025-2029;
- per le **famiglie e le imprese**: nuovo credito a medio-lungo termine erogato all'economia reale per circa 374 miliardi di euro, di cui circa 260 miliardi in Italia;
- per le **persone del Gruppo**: spese del personale per circa 28 miliardi di euro;
- per i **fornitori**: acquisti e investimenti per circa 17 miliardi di euro;
- per il **settore pubblico**: imposte (dirette e indirette) per circa 26 miliardi di euro;
- per il **sustainable lending**: nuovo credito pari al 30% del totale del nuovo credito a medio-lungo termine erogato ⁽²⁾;
- per i **bisogni sociali**: contributo di circa un miliardo di euro ⁽³⁾.

Intesa Sanpaolo ha un **significativo potenziale di crescita**, avvalendosi anche delle **sinergie di Gruppo**. In particolare, al 2029, rispetto al 2025, si prevede:

- **aumento del numero di clienti** di circa 2,5 milioni (a circa 24 milioni da circa 21,4 milioni), derivante principalmente da Isybank e Divisione International Banks;
- **aumento degli impieghi alla clientela** di 46 miliardi di euro (a 471 miliardi da 425 miliardi, con un CAGR ⁽⁴⁾ del +2,6%), di cui 18 miliardi della Divisione International Banks (a 67 miliardi da 49 miliardi), e **del nuovo credito a medio-lungo termine** di 76 miliardi nel quadriennio 2026-2029 rispetto al 2022-2025 (a 374 miliardi da 298 miliardi, +26%), di cui 62 miliardi in Italia (a 260 miliardi da 198 miliardi, +31%), con una *origination* di elevata qualità e un modello di *business capital-light*;
- circa **3.700 persone in più per rafforzare le attività di Wealth Management & Protection**, con una rete di consulenza ai clienti ineguagliabile in crescita a circa **22.250 persone da circa 18.550**;
- **aumento delle attività finanziarie della clientela** di circa 200 miliardi di euro (a circa 1.700 miliardi da circa 1.500 miliardi, con un CAGR del +3,2%);
- **aumento del risparmio gestito** ⁽⁵⁾ di 101 miliardi di euro (a 663 miliardi da 562 miliardi, con un CAGR del +4,2%);
- **aumento dei premi di assicurazione del ramo danni** a 2,3 miliardi di euro da 1,6 miliardi, con un CAGR del +9%.

(1) In base al principio di competenza, subordinatamente alle approvazioni dell'Assemblea e della BCE, sulla base del conseguimento degli obiettivi di utile netto contabile e se il *Common Equity Tier 1 ratio* supera il 12,5% e non sono disponibili opzioni per un'allocazione del capitale a iniziative di crescita esterna con un *Return On Investment (ROI)* più elevato (focalizzate su *Wealth Management*).

(2) Pari a circa 112 miliardi di euro assumendo circa 374 miliardi di nuovo credito a medio-lungo termine totale erogato, di cui circa 25 miliardi di *social lending* e 87 miliardi di credito per attività ambientali / altre attività sostenibili.

(3) Come costo per la Banca (inclusi 0,35 miliardi di euro di costi di struttura).

(4) CAGR: tasso di crescita medio annuo composto.

(5) Inclusi prodotti di risparmio gestito di terze parti.

In uno scenario macroeconomico resiliente con ipotesi conservative in merito all'andamento dei tassi di interesse, la **formula del Piano, basata sui punti di forza di Intesa Sanpaolo, prevede:**

- **una riduzione strutturale dei costi, avvalendosi dei forti investimenti in tecnologia già effettuati;**
- **una crescita dei ricavi, alimentata dalla leadership nel *Wealth Management, Protection & Advisory*;**
- **un basso costo del rischio, grazie allo status di banca a “zero *NPL*” ^(°) e a una *origination* di elevata qualità;**
- **significativi investimenti nelle persone del Gruppo, che sono la risorsa più importante;**
- **una leadership nell'impatto sociale, supportando la clientela nella transizione sostenibile e confermando gli impegni alla decarbonizzazione;**
- **il lancio di isywealth Europe, avvalendosi del digitale e dei consulenti finanziari, per l'espansione internazionale in Europa.**

In particolare, nel Piano di Impresa 2026-2029 si prevede:

- **scenario macroeconomico:**
 - **crescita media annua del PIL reale italiano nel 2026-2029 pari a circa lo 0,7%, a circa il 2,5% nei Paesi esteri in cui opera il Gruppo tramite banche e filiali ⁽¹⁾;**
 - **tasso euribor a un mese in media d'anno pari a circa 1,95% in ciascun anno del 2026-2029, a fronte di uno scenario di tassi *forward* pari a 2,3% nel 2027, 2,5% nel 2028 e 2,7% nel 2029 ⁽²⁾;**
- **forte, crescente e sostenibile creazione e distribuzione di valore per gli azionisti:**
 - **risultato netto in aumento a oltre 11,5 miliardi di euro nel 2029 da 9,3 miliardi nel 2025;**
 - **ROE ⁽³⁾ in aumento al 22% nel 2029 dal 18% nel 2025;**
 - **ROTE ⁽⁴⁾ in aumento al 27% nel 2029 dal 22% nel 2025;**
 - **distribuzione di circa 50 miliardi di euro ⁽⁵⁾ per il 2025-2029, con *payout ratio* al 95% per ciascun anno del 2026-2029, di cui 75% da dividendi *cash* ⁽⁶⁾ e 20% da *buyback* ⁽⁷⁾; ulteriori distribuzioni saranno valutate anno per anno a partire dal 2027 ⁽⁷⁾;**
 - **risultato corrente lordo in aumento a 18,0 miliardi di euro nel 2029 da 13,5 miliardi nel 2025 (+7,5% CAGR);**
 - **risultato della gestione operativa in aumento a 19,4 miliardi di euro nel 2029 da 15,8 miliardi nel 2025 (+5,3% CAGR);**

(°) *Non Performing Loans*: crediti deteriorati.

(1) Tasso di crescita calcolato come media semplice.

(2) Dati al 30 gennaio 2026 (fonte: Bloomberg).

(3) ROE: risultato netto / patrimonio netto (patrimonio netto escluso risultato netto e AT1).

(4) ROTE: risultato netto / patrimonio netto tangibile (patrimonio netto escluso risultato netto, AT1, avviamento e altre attività intangibili).

(5) In base al principio di competenza, subordinatamente alle approvazioni dell'Assemblea e della BCE e sulla base del conseguimento degli obiettivi di utile netto contabile del Piano di Impresa 2026-2029.

(6) Subordinatamente all'approvazione dell'Assemblea. Riferito all'utile netto contabile.

(7) Se il *Common Equity Tier 1 ratio* supera il 12,5% e non sono disponibili opzioni per un'allocazione del capitale a iniziative di crescita esterna con un *Return On Investment (ROI)* più elevato (focalizzate su *Wealth Management*). Subordinatamente alle approvazioni dell'Assemblea e della BCE.

- **elevata patrimonializzazione:**
 - ***Common Equity Tier 1 ratio* superiore al 12,5% come obiettivo in ciascun anno del 2026-2029**, con forte capacità di generazione organica di capitale che permette un'elevata flessibilità per la distribuzione, e **atteso pari al 13,2% nel 2029**, in linea con il 13,2% del 2025 post *buyback* da avviare a luglio 2026, a seguito delle seguenti determinanti nel quadriennio: impatto negativo di circa 70 centesimi di punto dell'evoluzione dell'attività ⁽¹⁾ (inclusi circa 30 centesimi di punto di beneficio derivante dall'ottimizzazione degli *RWA* ^(°)), impatto positivo di circa 80 centesimi di punto dell'assorbimento delle *DTA* ^(*) e impatto negativo regolamentare di circa 10 centesimi di punto ⁽²⁾;
 - ***leverage ratio* pari a 5,6% nel 2029** rispetto a 5,8% ⁽³⁾ nel 2025;
- **profilo di liquidità prudente, con coefficienti di liquidità ampiamente superiori ai requisiti regolamentari:**
 - ***Liquidity Coverage Ratio* a circa il 130% nel 2029;**
 - ***Net Stable Funding Ratio* a circa il 115% nel 2029;**
 - piano di *funding* con rischio di esecuzione molto basso, che prevede **emissioni *wholesale* cumulate nel 2026-2029 pari complessivamente a circa 31 miliardi di euro**, costituite da **debito subordinato per circa 6 miliardi di euro** (*Additional Tier 1* e *Tier 2*), **obbligazioni *senior non-preferred* per circa 8 miliardi**, **obbligazioni *senior preferred* per circa 12 miliardi** e **obbligazioni bancarie garantite per circa 5 miliardi** ⁽⁴⁾;
- **riduzione strutturale dei costi, avvalendosi dei forti investimenti in tecnologia già effettuati:**
 - **costi operativi in calo a 11,3 miliardi di euro nel 2029** da 11,5 miliardi del 2025 (-0,5% CAGR), a seguito delle seguenti determinanti nel quadriennio: **1,6 miliardi di risparmi di costi**, **0,7 miliardi di costi per la crescita** e **0,8 miliardi di aumento dovuto all'inflazione**;
 - ***cost/income ratio* in miglioramento al 36,8% nel 2029** dal 42,2% nel 2025 (-5,4 punti percentuali);
 - **investimenti pari a 5,1 miliardi di euro nel 2026-2029** (che si aggiungono ai 6,6 miliardi effettuati nel 2022-2025), **di cui 4,6 miliardi per tecnologia e crescita** (che si aggiungono ai 5,6 miliardi effettuati nel 2022-2025);
 - **estensione della piattaforma tecnologica digitale *cloud-native isytech*, che si prevede porti entro il 2029 a circa il 100% degli applicativi *cloud-based*** ⁽⁵⁾ dal 64% del 2025, con un risparmio di costi pari a circa 380 milioni a regime (2030) ⁽⁶⁾;

(1) Considerando la dinamica assunta nel Piano di Impresa per *RWA* e utili non distribuiti.

(°) *Risk Weighted Assets*: attivi ponderati per il rischio.

(*) *Deferred Tax Assets*: imposte differite attive.

(2) Relativi a FRTB nel 2027.

(3) Considerando il *buyback* da avviare a luglio 2026, subordinatamente all'approvazione dell'Assemblea.

(4) La composizione e l'ammontare del *funding* potrebbe cambiare in relazione alle condizioni di mercato e alla crescita degli attivi.

(5) Escludendo applicativi di mercato che richiedono tecnologie differenti o sono in dismissione.

(6) Includendo circa 280 milioni di euro di benefici derivanti dall'uscita/riallocazione di 3.800 persone.

- **accelerazione del ricambio generazionale senza impatti sociali**, con una **riduzione di circa 6.100 persone del Gruppo entro il 2029** (che si aggiunge alla riduzione di circa 3.900 nel 2025) e connessi **risparmi di costi pari a circa 570 milioni di euro a regime (2030)**, a seguito di **circa 12.400 uscite (di cui circa 9.750 in Italia per uscite volontarie incluso il *turnover* naturale ⁽¹⁾ e circa 2.650 uscite nette per *turnover* naturale nelle controllate internazionali ⁽²⁾) e circa 6.300 assunzioni di giovani in Italia entro il 2030, di cui circa 2.300 come Global Advisor ⁽³⁾ (in aggiunta alle circa 1.300 nel 2025, principalmente Global Advisor)**;
- **crescita dei ricavi, dovuta principalmente alle commissioni, con forti sinergie tra le Divisioni e un aumento di circa 3.700 persone dedicate alla consulenza alla clientela (da circa 18.550 nel 2025 a circa 22.250 nel 2029) per alimentare una crescita di 101 miliardi di euro del risparmio gestito ⁽⁴⁾ (da 562 miliardi nel 2025 a 663 miliardi nel 2029, +4,2% CAGR) e di circa 200 miliardi delle attività finanziarie della clientela (da 1.457 miliardi nel 2025 a 1.651 miliardi nel 2029, +3,2% CAGR):**
 - **proventi operativi netti in aumento a 30,7 miliardi di euro nel 2029 da 27,3 miliardi nel 2025 (+3% CAGR)**;
 - **commissioni nette in aumento a 11,6 miliardi nel 2029 da 10,0 miliardi nel 2025 (+3,8% CAGR)**;
 - **risultato dell'attività assicurativa in aumento a 2,0 miliardi nel 2029 da 1,8 miliardi nel 2025 (+3% CAGR)**;
 - **incidenza delle commissioni nette e del risultato dell'attività assicurativa sui proventi operativi netti al 44% nel 2029 dal 43% del 2025**;
 - **interessi netti in aumento a 16,3 miliardi nel 2029 da 14,8 miliardi nel 2025 (+2,4% CAGR), con crediti alla clientela in crescita a 471 miliardi nel 2029 da 425 miliardi del 2025 (+2,6% CAGR)**;
- **basso costo del rischio, grazie allo status di banca a “zero NPL” e a una *origination* di elevata qualità:**
 - **azioni manageriali nel quarto trimestre 2025 per rafforzare ulteriormente la redditività futura, con una riduzione dei crediti deteriorati di 2,3 miliardi di euro al lordo delle rettifiche di valore e di 0,9 miliardi al netto e il quasi azzeramento delle sofferenze (scese a 0,8 miliardi da 1,3 miliardi al netto delle rettifiche di valore, a 2,4 miliardi da 4,1 miliardi al lordo)**;
 - **crediti deteriorati nel 2029 pari a 10,2 miliardi di euro a lordo delle rettifiche e a 5,1 miliardi al netto, che si confrontano rispettivamente con 10,5 miliardi e 5 miliardi nel 2025 prima delle azioni manageriali effettuate nel quarto trimestre**;
 - **incidenza dei crediti deteriorati sui crediti totali al netto delle rettifiche di valore inferiore all' 1% ⁽⁵⁾ in ciascun anno del 2026-2029**;
 - **flusso netto di crediti deteriorati da *bonis* nel 2029 su livelli comparabili con i 2,6 miliardi di euro del 2025**;

(1) Circa 1.600 uscite dall'accordo sindacale dell'ottobre 2024 integrato a dicembre 2025 (con relativi costi già interamente spesi), circa 4.500 potenziali uscite di persone che hanno già fatto richiesta di partecipazione ai precedenti schemi di pensionamento anticipato e *turnover* naturale.

(2) Concentrate nelle funzioni centrali.

(3) Con contratto ibrido (combinato tra rapporto di lavoro dipendente a tempo indeterminato *part-time* e rapporto di lavoro autonomo in capo alla stessa persona), per conseguire una maggiore prossimità alla clientela in particolare nel *Wealth Management & Protection*.

(4) Inclusi prodotti di risparmio gestito di terze parti.

(5) Secondo la metodologia EBA.

- **rettifiche nette su crediti pari a 1,2 miliardi di euro nel 2029**, rispetto a 1,1 miliardi nel 2025 escludendo 0,6 miliardi di rettifiche addizionali effettuate nel quarto trimestre per favorire il *de-risking* (+2,1% CAGR);
- **costo del rischio a 25-30 centesimi di punto, con *overlay* stabili a 0,9 miliardi di euro, in ciascun anno del 2026-2029**, rispetto a 41 centesimi di punto del 2025 (26 centesimi di punto escludendo le rettifiche addizionali per favorire il *de-risking*);
- **significativi investimenti nelle persone del Gruppo, che sono la risorsa più importante, prevedendo nel quadriennio:**
 - circa 10.000 persone riqualificate/riconvertite;
 - circa 8.000 giovani coinvolti in programmi di sviluppo dedicati;
 - circa 20.000 persone coinvolte annualmente in programmi di formazione trasformativi / *Academy*;
 - tutte le persone coinvolte in iniziative di comunicazione riguardanti la cultura del Gruppo;
- **leadership nell'impatto sociale, supportando la clientela nella transizione sostenibile e confermando gli impegni alla decarbonizzazione:**
 - contributo pari a circa un miliardo di euro nel 2026-2029 ⁽¹⁾ per fare fronte ai bisogni sociali, abilitando un impatto sull'ecosistema socio-economico pari a circa 3 miliardi;
 - *sustainable lending* erogato nel 2026-2029 pari al 30% del nuovo credito a medio-lungo termine totale erogato nel periodo;
 - in relazione a *net-zero* al 2050, confermati gli obiettivi al 2030 per le emissioni finanziate e proprie, l'*asset management* e l'attività assicurativa;
- **lancio di isywealth Europe, avvalendosi del digitale e dei consulenti finanziari, grazie ai punti di forza del Gruppo che supportano l'espansione internazionale in Europa:**
 - **leadership europea nel *Wealth Management*: offerta di prodotto ai vertici di settore; partnership strategiche con leader globali (es. BlackRock); track record consolidato nello sviluppo di reti di distribuzione (consulenti finanziari);**
 - **significativi investimenti in tecnologia già effettuati: isytech**, che abilita un modello operativo scalabile ed efficiente; **Isybank** sul mercato *Mass* in Italia; **Fideuram Direct** sui segmenti *Affluent/Private* in Italia, Belgio e Lussemburgo; **Aladdin by BlackRock** per consulenza sugli investimenti;
 - **presenza internazionale significativa: presenza nei principali Paesi europei** ⁽²⁾ tramite **filiali**, con oltre 20 miliardi di euro di prestiti ⁽³⁾ a clienti *Corporate*, e **Wealth Management**, con circa 4 miliardi di euro di risparmio gestito in Eurizon.

Tali punti di forza permettono lo **sviluppo di Hub integrati nei principali Paesi Europei in cui Intesa Sanpaolo è presente (Francia, Germania e Spagna)** per servire diversi segmenti di clientela, avvalendosi delle sinergie di Gruppo, tramite un *mix* di canali innovativi e tradizionali:

- mercato *Mass/Affluent*, con focus su prodotti semplici, tramite il **canale digitale di Isybank e Fideuram Direct abilitati da isytech**;
- *Private*, con un'offerta di prodotto più ampia e servizi di consulenza *state-of-the-art*, tramite il canale dei consulenti finanziari, sviluppando una **rete di consulenti finanziari / private banker**;

(1) Come costo per la Banca (inclusi 0,35 miliardi di euro di costi di struttura).

(2) Francia, Germania e Spagna.

(3) Includere le linee di credito *committed*.

- **Corporate**, con servizi di *Corporate & Investment Banking* e un'offerta *cross-Divisioni* per imprese e imprenditori, tramite il canale delle **filiali di Parigi, Francoforte e Madrid**.

Il Piano di Impresa include circa 200 milioni di euro di investimenti e nessun ricavo. L'iniziativa si svilupperà in due fasi: nel 2026-2027, lancio di un progetto dedicato sotto la leadership del CEO con uno *steering committee* che include il *top management* del Gruppo, prevedendo (i) l'estensione delle licenze esistenti delle filiali internazionali di Intesa Sanpaolo per servire clienti *Retail e Private*, (ii) il *set-up* e il *test* di mercato dell'offerta di prodotti, (iii) lo sviluppo progressivo delle reti di consulenti finanziari / *private banker* tramite assunzioni e/o selezionate acquisizioni e (iv) l'estensione di partnership strategiche esistenti nel *wealth management* con leader globali (es. BlackRock); dal 2027 (con un modello operativo che si avvarrà dell'estensione di isytech ai segmenti di clientela *Affluent e Private* nel 2027), unità di business dedicata, prevedendo (i) una prima fase di espansione di filiali/uffici nelle maggiori città, (ii) il lancio di una gamma completa di prodotti (bancari, di *wealth management*, di assicurazione danni *non-motor*) avvalendosi dell'offerta digitale tramite Isybank e Fideuram Direct e delle fabbriche di prodotto del Gruppo, (iii) il potenziamento delle reti di consulenti finanziari / *private banker* e (iv) il lancio di nuove partnership strategiche per l'intera gamma di prodotti.

La formula del Piano include in particolare le seguenti iniziative:

1. riduzione strutturale dei costi, avvalendosi dei forti investimenti in tecnologia già effettuati:

- 1.1 estensione della piattaforma tecnologica digitale *cloud-native isytech***, con circa il 100% degli applicativi *cloud-based* ⁽¹⁾ entro il 2029 dal 64% del 2025 e un risparmio di costi ⁽²⁾ pari a circa 380 milioni di euro a regime (2030) e a circa 350 milioni entro il 2029, scalabile anche in nuovi mercati internazionali;
- 1.2 evoluzione dell'intelligenza artificiale (*AI/GenAI e Agentic AI*)**, con un'evoluzione dei modelli di servizio, un ridisegno dei processi operativi "*Agent-first*", un rafforzamento del presidio dei rischi e dei controlli e un conseguente aumento della produttività di oltre il 20% nel *middle/back-office*, estendendo anche le competenze della Filiale Digitale e in particolare portando le risoluzioni automatiche delle richieste della clientela a oltre l'80% nel 2029 da circa il 30% nel 2025;
- 1.3 accelerazione del ricambio generazionale**, con circa 12.400 uscite entro il 2029 e circa 6.300 assunzioni di giovani (di cui circa 2.300 Global Advisor) entro il 2029, conseguendo risparmi di costi per circa 570 milioni di euro a regime (2030) senza impatti sui ricavi grazie allo snellimento dei processi abilitato dalla tecnologia e dall'*AI*;
- 1.4 *insourcing* strategico a scala**, in particolare per quanto riguarda la Filiale Digitale e il *support management*, le analisi dei rischi non finanziari, la *cybersecurity*, le analisi funzionali, i *data specialist* e le competenze IT, con un risparmio di costi esterni per circa 200 milioni di euro a regime (2029) ⁽³⁾;

(1) Escludendo applicativi di mercato che richiedono tecnologie differenti o sono in chiusura.

(2) Includendo circa 280 milioni di euro di benefici derivanti dall'uscita/riallocazione di 3.800 persone.

(3) Costi per le nuove assunzioni già considerati nel risparmio di costi per circa 570 milioni di euro relativo al ricambio generazionale.

1.5 gestione proattiva dei costi amministrativi, con l'introduzione di un approccio *Total Cost of Ownership (TCO)* integrato, l'ampia applicazione di modelli *analytics-driven* abilitando decisioni basate su dati per il presidio dei costi IT, l'ottimizzazione del *real estate*, l'evoluzione di processi e strumenti digitali - incluse soluzioni *AI* - a disposizione della funzione Acquisti e la riduzione di 32 entità giuridiche (di cui 11 nel 2025);

2. crescita dei ricavi, alimentata dalla leadership nel *Wealth Management, Protection & Advisory*:

2.1 rete di Global Advisor a scala, supportata da strumenti tecnologici all'avanguardia (Aladdin by BlackRock, Valore Insieme, strumenti *GenAI*), con circa **4.200 Global Advisor nel 2029** (da circa 1.850 nel 2025), **diventando la terza rete di consulenza finanziaria in Italia (con Fideuram al primo posto)**, e l'apertura di circa 200 uffici per Global Advisors in aree ad alto potenziale non servite da filiali Exclusive, per sviluppare il pieno potenziale della clientela Exclusive e generare oltre 300 milioni di euro di ricavi aggiuntivi entro il 2029;

2.2 rafforzamento della leadership nel Private Banking, con un rafforzamento continuo dell'offerta commerciale in Italia, un potenziamento dell'offerta *Lifecycle & Longevity* e uno sviluppo della presenza internazionale avvalendosi pienamente della piattaforma avanzata di gestione degli investimenti Aladdin by BlackRock, aumentando il numero di Private Banker e Consulenti finanziari a circa 7.500 nel 2029 da circa 7.000 nel 2025 (+7%) e portando nel 2029, rispetto al 2025, a un aumento del risparmio gestito della Divisione Private Banking a 298 miliardi di euro da 249 miliardi (+4,6% CAGR), delle attività finanziarie complessive della clientela presso la Divisione a 511 miliardi di euro da 429 miliardi, delle attività finanziarie della clientela presso la Divisione gestite con consulenza a 360 gradi a 88 miliardi da 67 miliardi (+7% CAGR) e delle attività finanziarie della clientela internazionale presso la Divisione a 42 miliardi da 29 miliardi (+9% CAGR);

2.3 potenziamento delle fabbriche prodotto di proprietà esclusiva, con un rafforzamento del modello di servizio e dell'offerta di prodotti e un'ulteriore crescita internazionale per l'*asset management*, un potenziamento dell'offerta nel ramo vita in particolare per quanto riguarda *Lifecycle & Longevity* e dell'offerta nel ramo danni in particolare avvalendosi della piattaforma di consulenza Robo4Protection e di circa 360 specialisti di prodotti danni della Divisione Banca dei Territori (circa 150 in più rispetto al 2025); le iniziative si prevede portino nel 2029, rispetto al 2025, a un aumento del risparmio gestito di Eurizon a 578 miliardi di euro da 494 miliardi (+4% CAGR), di cui risparmio gestito internazionale a 17 miliardi da 11 miliardi (+13% CAGR), delle riserve tecniche del ramo vita a 204 miliardi da 182 miliardi (+2,8% CAGR), dei premi vita a 26 miliardi da 20 miliardi, dei premi danni a 2,3 miliardi da 1,6 miliardi e dei ricavi del ramo danni (commissioni e risultato dell'attività assicurativa) a oltre un miliardo da 0,8 miliardi (+6,4% CAGR);

2.4 crescita nell'attività con clienti corporate e istituzionali potenziando le piattaforme dedicate e realizzando piene sinergie con le altre Divisioni, con un potenziamento dell'attività internazionale, un rafforzamento dell'offerta nelle filiere ad elevata crescita, un'evoluzione della piattaforma Global Markets (incluso *digital asset* a scala), un potenziamento del Transaction Banking mettendo a scala la nuova piattaforma digitale e il lancio della piattaforma di Private Markets; le

iniziative si prevede portino nel 2029, rispetto al 2025, a un aumento del risultato netto della Divisione IMI Corporate & Investment Banking a 2,5 miliardi di euro da 2 miliardi (+5,4% CAGR), dei ricavi da clienti internazionali a 2 miliardi da 1,8 miliardi (+2,4% CAGR), degli impieghi della Divisione IMI Corporate & Investment Banking a 138 miliardi da 124 miliardi (+2,7% CAGR) e delle commissioni della Divisione IMI Corporate & Investment Banking a 1,5 miliardi da 1,3 miliardi (+2,9% CAGR);

2.5 crescita nel segmento della clientela PMI avvalendosi delle sinergie con la Divisione IMI Corporate & Investment Banking, con l'introduzione di due differenti modelli di servizio per i clienti digitali e per i clienti tradizionali, ma in entrambi i casi con processi di credito completamente automatizzati e supporto operativo alle PMI abilitati dall'AI, con focus sull'offerta dedicata alla crescita internazionale, sul rafforzamento del modello di *coverage* di consulenza e sul potenziamento degli strumenti "capital light" (in particolare adottando il modello *Originate to Share* per il segmento PMI); le iniziative si prevede portino a un aumento del numero dei clienti PMI serviti digitalmente al 40% nel 2029 dal 20% nel 2025 e delle commissioni da PMI della Divisione Banca dei Territori (inclusi i clienti Agribusiness) a 1,1 miliardi di euro nel 2029 da un miliardo del 2025 (+3% CAGR);

2.6 crescita nel credito al consumo, con un aumento delle nuove erogazioni annue di prestiti personali a 4,9 miliardi nel 2029 da 3,1 miliardi del 2025 (+11,7% CAGR) e delle nuove erogazioni annue di cessioni del quinto a 1,7 miliardi nel 2029 da 1,2 miliardi del 2025 (+8,1% CAGR), portando a circa 150 milioni di euro di ricavi addizionali entro il 2029;

2.7 crescita di Isybank, pronta ad avere successo anche nei confronti delle *fintech*, acquisendo un milione di nuovi clienti entro il 2029, con un aumento del numero di clienti a oltre 2 milioni nel 2029 da oltre un milione nel 2025, delle attività finanziarie della clientela presso Isybank a circa 8 miliardi di euro nel 2029 da circa 2,9 miliardi del 2025 e del risultato netto a circa 100 milioni di euro nel 2029 da circa 19 milioni nel 2025 (+52% CAGR);

2.8 crescita delle banche controllate internazionali, realizzando piene sinergie con le altre Divisioni, mediante un'evoluzione del modello di *business* supportato in particolare da un rafforzamento delle competenze di consulenza della rete, una nuova rete di consulenza "Fideuram-style" costituita da circa 1.200 consulenti finanziari (di cui circa 30% dipendenti riconvertiti e riqualificati) per accelerare la crescita nel *Wealth Management & Protection*, un rafforzamento delle competenze digitali e il lancio di una macchina di acquisizione clienti di nuova generazione adottando le funzionalità di isytech; le iniziative si prevede portino per la Divisione International Banks nel 2029, rispetto al 2025, a un aumento del risultato netto a 1,8 miliardi di euro da 1,2 miliardi (+10% CAGR), degli impieghi alla clientela a 67 miliardi da 49 miliardi (+8% CAGR), delle commissioni a un miliardo da 0,7 miliardi (+9% CAGR) e delle attività finanziarie della clientela a 122 miliardi da 96 miliardi (+6% CAGR);

3. basso costo del rischio, grazie allo status di banca a “zero NPL” e a una *origination* di elevata qualità:

- 3.1 azzeramento delle sofferenze:** azioni manageriali nel quarto trimestre 2025 per rafforzare ulteriormente la redditività futura, con una riduzione dei crediti deteriorati di 2,3 miliardi di euro al lordo delle rettifiche di valore (da 9,9 miliardi a 7,6 miliardi) e di 0,9 miliardi al netto (da 4,8 miliardi a 3,9 miliardi) e il quasi azzeramento delle sofferenze (scese a 0,8 miliardi da 1,3 miliardi al netto delle rettifiche di valore, a 2,4 miliardi da 4,1 miliardi al lordo);
- 3.2 gestione attiva del portafoglio crediti,** con un rafforzamento dello *strategic credit portfolio steering*, delle attività di prevenzione avvalendosi di sistemi di *early warning* basati su indicatori di rischio di credito settoriali, delle soluzioni di Gruppo per il *de-risking* avvalendosi di *data analytics* e partnership strategiche con primari investitori internazionali e lo sviluppo di nuove soluzioni di finanziamento strutturate tramite una piattaforma dedicata per supportare gli operatori industriali nelle filiere internazionali in una prospettiva *through-the-cycle*;
- 3.3 decisioni creditizie con ottica prospettica,** che guidino il processo di concessione con un forte focus sulla riduzione della probabilità di *default* del portafoglio crediti, potenziando l’approccio prospettico *through-the-cycle*, integrando ulteriormente nella valutazione creditizia indicatori di rischio/rendimento e l’approccio di ottimizzazione degli *RWA* e integrando pienamente *data analytics* per snellire i processi creditizi con motori automatici di *affordability* e di *decision-making* digitale;
- 3.4 gestione olistica di tutti i rischi,** con un ulteriore potenziamento del *framework* di controllo e gestione del rischio mediante *isycontrols* abilitato da *isytech*, un focus sui rischi emergenti e un ulteriore rafforzamento delle prassi di *data privacy & protection*, avvalendosi al 2029 di oltre 80 casi d’uso digitali per la prevenzione/gestione dei rischi;

4. significativi investimenti nelle persone del Gruppo, che sono la risorsa più importante:

- 4.1 potenziamento dello sviluppo delle competenze,** in particolare con la nuova *Corporate Academy* di Gruppo (“Academy4Future”) a scala, riconvertendo/riqualificando circa 10.000 persone nel 2026-2029;
- 4.2 piena integrazione e connettività nel Gruppo,** per rafforzare la diffusione delle *best practice*, e **ampliamento del programma Global Career** (incluso il nuovo *career website*), per potenziare la strategia di attrazione globale di Intesa Sanpaolo come “*employer of choice*”;
- 4.3 rafforzamento della cultura di Gruppo,** con la promozione di un Codice di Cultura di Gruppo e coinvolgendo nel 2026-2029 tutte le persone del Gruppo in iniziative di comunicazione della cultura di Gruppo;
- 4.4 ulteriore miglioramento del *welfare* nel Gruppo,** con particolare attenzione per il *work-life balance*;

5. leadership nell’impatto sociale, supportando la clientela nella transizione sostenibile e confermando gli impegni alla decarbonizzazione:

- 5.1 mantenimento della posizione ai vertici mondiali per impatto sociale**, con circa un miliardo di euro di contributo nel 2026-2029 ⁽¹⁾, per contrastare la povertà e ridurre le disuguaglianze e circa 25 miliardi di euro di flussi cumulati di credito sociale nel quadriennio;
- 5.2 supporto ai clienti nella transizione sostenibile**, con circa 87 miliardi di euro di flussi cumulati di nuovo credito a medio-lungo termine nel 2026-2029 (incluse attività ambientali, governance e altre attività sostenibili);
- 5.3 conferma degli impegni per la decarbonizzazione**, in particolare - in relazione a *net-zero* al 2050 - degli obiettivi al 2030 per le emissioni finanziate e proprie, l'*asset management* e l'attività assicurativa.

* * *

(1) Come costo per la Banca (inclusi 0,35 miliardi di euro di costi di struttura).

La presente comunicazione e le informazioni ivi contenute non hanno finalità di né costituiscono in alcun modo consulenza in materia di investimenti. Le dichiarazioni ivi contenute non sono state oggetto di verifica indipendente. Non viene fatta alcuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, in riferimento a, e nessun affidamento dovrebbe essere fatto relativamente all'imparzialità, accuratezza, completezza, correttezza e affidabilità delle informazioni ivi contenute. La Società e i suoi rappresentanti declinano ogni responsabilità (sia per negligenza o altro), derivanti in qualsiasi modo da tali informazioni e/o per eventuali perdite derivanti dall'utilizzo o meno di questa comunicazione. Accedendo a questi materiali, il lettore accetta di essere vincolato dalle limitazioni di cui sopra.

Questo comunicato stampa contiene previsioni e stime che riflettono le attuali opinioni del management Intesa Sanpaolo in merito ad eventi futuri. Previsioni 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 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 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 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.

Investor Relations
+39.02.87943180
investor.relations@intesasnpaolo.com

group.intesasnpaolo.com

Media Relations
+39.02.87962326
stampa@intesasnpaolo.com