

Risultati 1sem.25

Una Banca con un *ROE* sostenibile del 20% e
€1.400 miliardi in Attività finanziarie della clientela

Modello di *business* ben diversificato e resiliente, pronti per avere
successo in ogni scenario

1sem.25: principali risultati

Redditività ai vertici di settore	€5,2mld	Risultato netto , il miglior semestre di sempre, con livello record per ricavi, Commissioni e Attività assicurativa
Gestione efficace dei Costi	38,0%	Cost/Income ratio più basso di sempre , ai vertici in Europa
Banca Zero-NPL	1,0%	NPL ratio netto⁽¹⁾ , ai minimi storici
Patrimonializzazione estremamente solida	13,5%	Fully phased-in CET1 ratio⁽²⁾ , in crescita di 65pb nel 1° semestre ⁽³⁾
Creazione e distribuzione di valore elevata e sostenibile	~€3,7mld	Dividendi cash maturati nel 1° semestre (~€3,2mld da pagare a novembre)
	€2,0mld	Share buyback , lanciato a giugno
	>7%	Dividend yield⁽⁴⁾
Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale	€0,8mld	Contributo già investito⁽⁵⁾ per contrastare la povertà e ridurre le disuguaglianze

Creazione e distribuzione di valore in aumento e sostenibile, con un ROE annualizzato del 20%

(1) Secondo la definizione EBA

(2) Tenendo conto dei €2mld di *buyback* lanciato a giugno, di un *cash payout ratio* del 70% e post >40pb di impatto da Basilea 4. 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.25, in conformità all'indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale *CET1* nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel *CET1*

(3) Vs 1.1.25 post impatto da Basilea 4

(4) Basato su: prezzo delle azioni ISP al 28.7.25, *cash payout ratio* del 70% e la *guidance* di Risultato netto 2025 a ben oltre €9mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

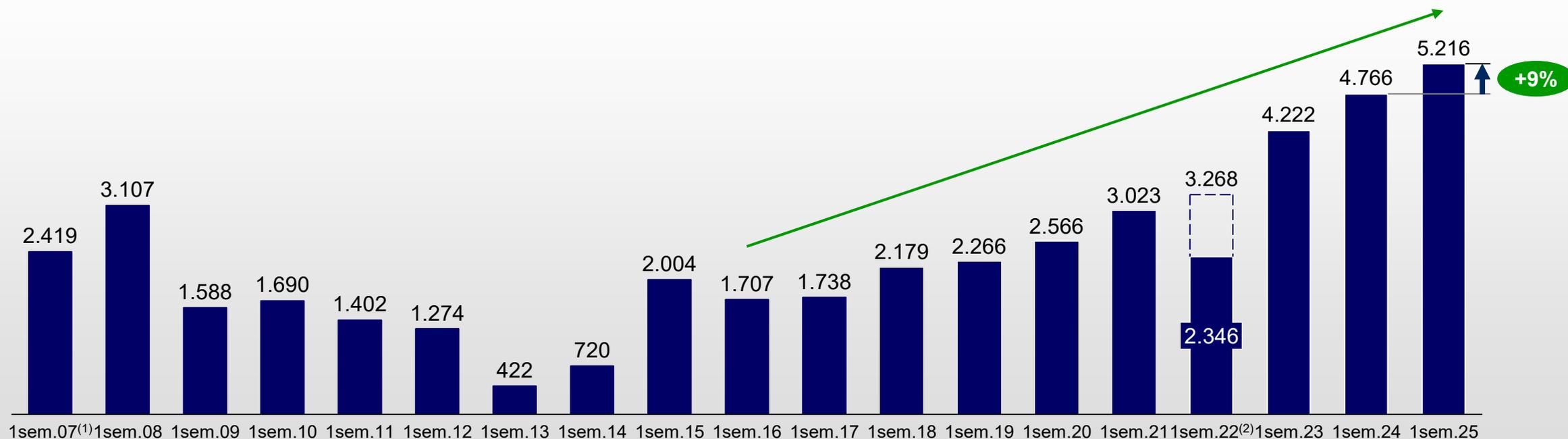
(5) Nel periodo 2023-1sem.25 (di cui €154mln nel 1sem.25), a valere sul contributo totale di €1,5mld previsto per il periodo 2023-2027. Come costo per la Banca (inclusi costi di struttura pari a ~€0,5mld relativi alle ~1.000 Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti)

Il miglior Risultato netto semestrale di sempre

Risultato netto

€ mln

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

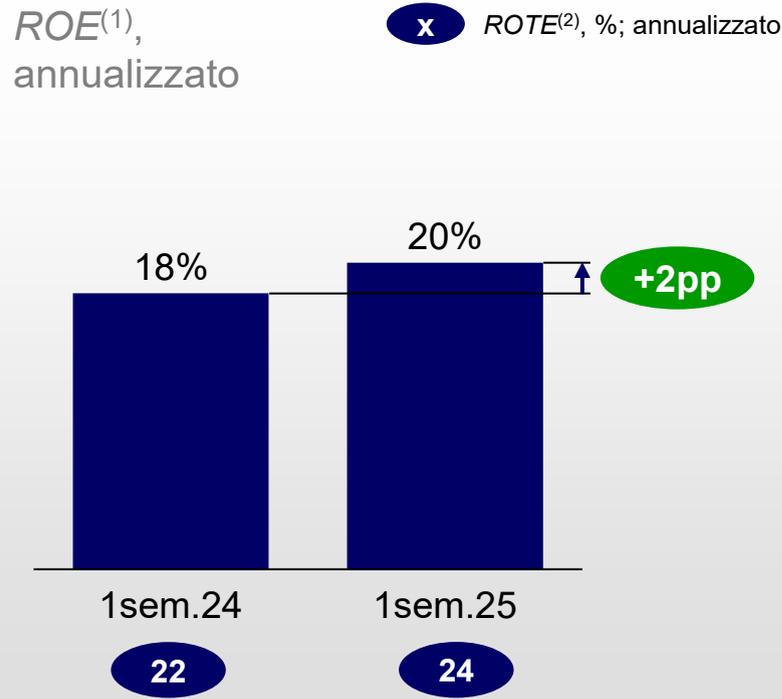


(1) Escluse le plusvalenze contabilizzate dalla vendita di Cariparma, FriulAdria e altre filiali

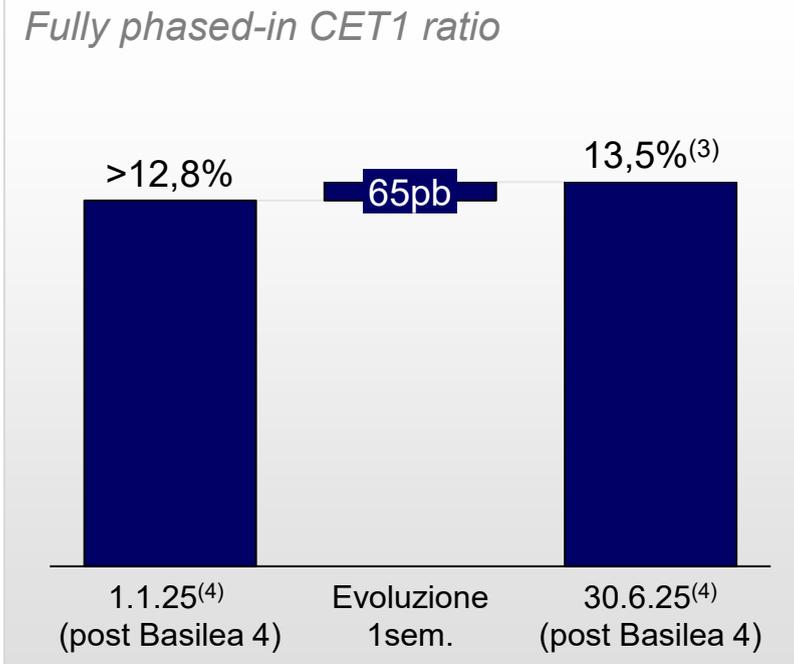
(2) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

Creazione e distribuzione di valore in aumento e sostenibile, con un ROE annualizzato del 20%

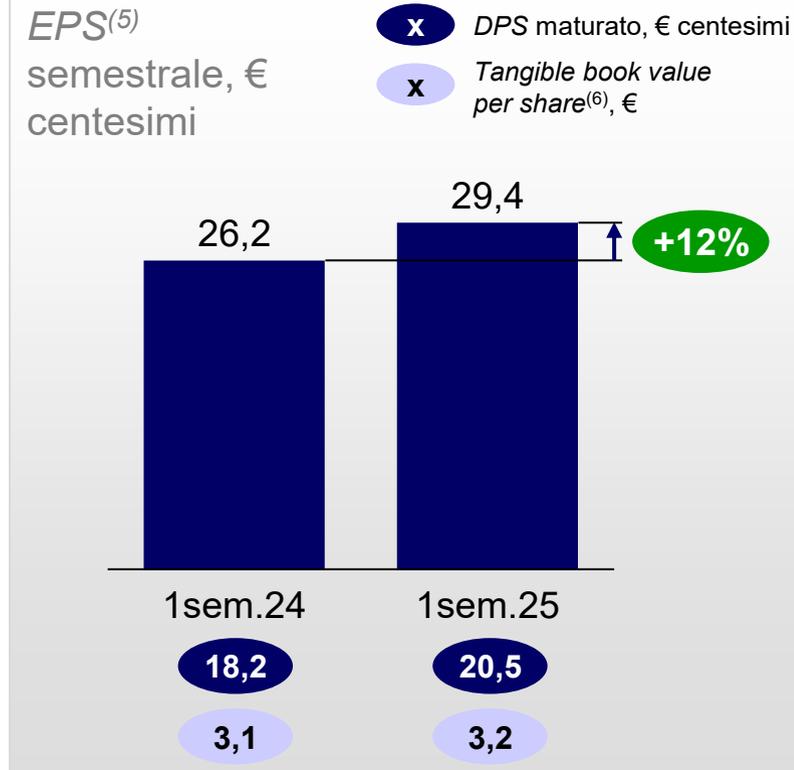
Il miglior semestre di sempre, con un ROE annualizzato del 20%...



... accompagnato da una patrimonializzazione estremamente solida e in crescita...



... e un incremento significativo in EPS, DPS e TBVPS



Note: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Risultato netto rapportato al patrimonio netto di fine periodo. Il patrimonio netto non include gli strumenti di capitale AT1 e l'utile di periodo. Dato annualizzato

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

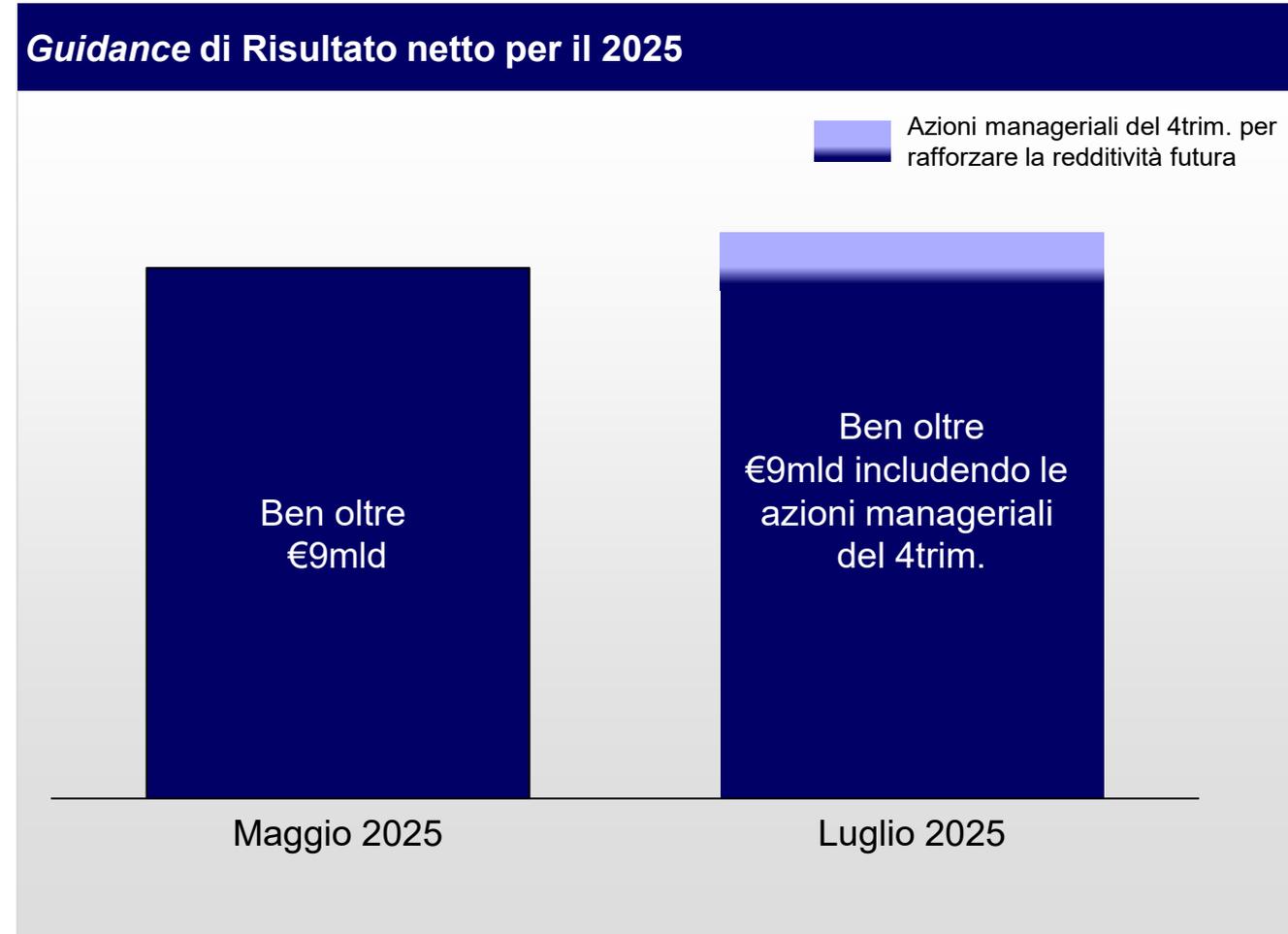
(3) Tenendo conto di un cash payout ratio del 70%. 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.25, in conformità all'indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale CET1 nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi cash ed eventuali buyback azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi cash né mediante buyback azionari gli utili che intende includere nel CET1

(4) Post >40pb di impatto da Basilea 4 e tenendo conto dei €2mld di buyback lanciato a giugno

(5) Basato sul numero medio di azioni ISP nel 1sem.25

(6) Escludendo AT1, TBVPS pari a €2,6 nel 1sem.24 e €2,7 nel 1sem.25

Guidance di Risultato netto 2025 migliorata a ben oltre €9mld includendo le azioni manageriali del 4trim. per rafforzare la redditività futura



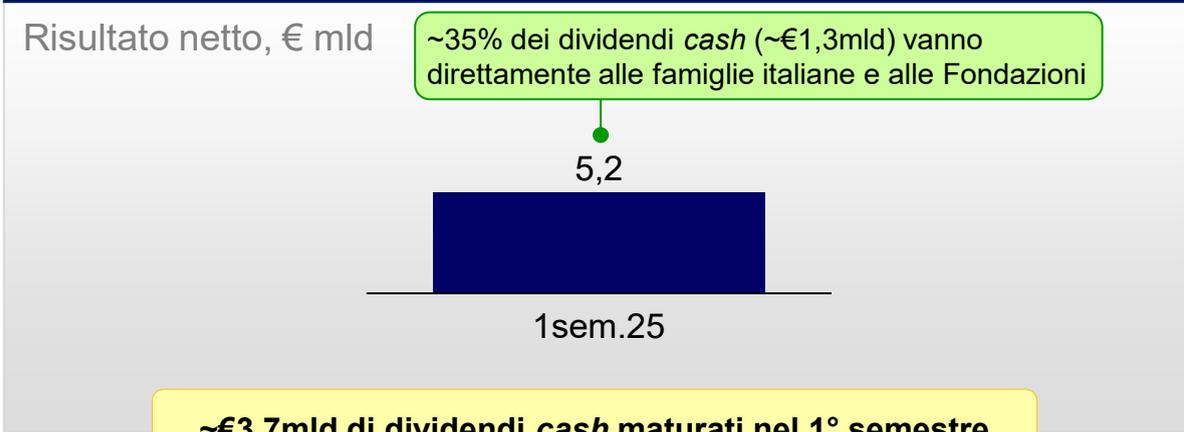
- Crescita di *DPS* ed *EPS*
- *Cash payout ratio* del 70%
- Ulteriore distribuzione per il 2025 da quantificare quando verranno approvati i risultati annuali

>7% di *dividend yield*⁽¹⁾, ai vertici del settore in Europa

(1) Basato su: prezzo delle azioni ISP al 28.7.25, *cash payout ratio* del 70% e la *guidance* di Risultato netto 2025 a ben oltre €9mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

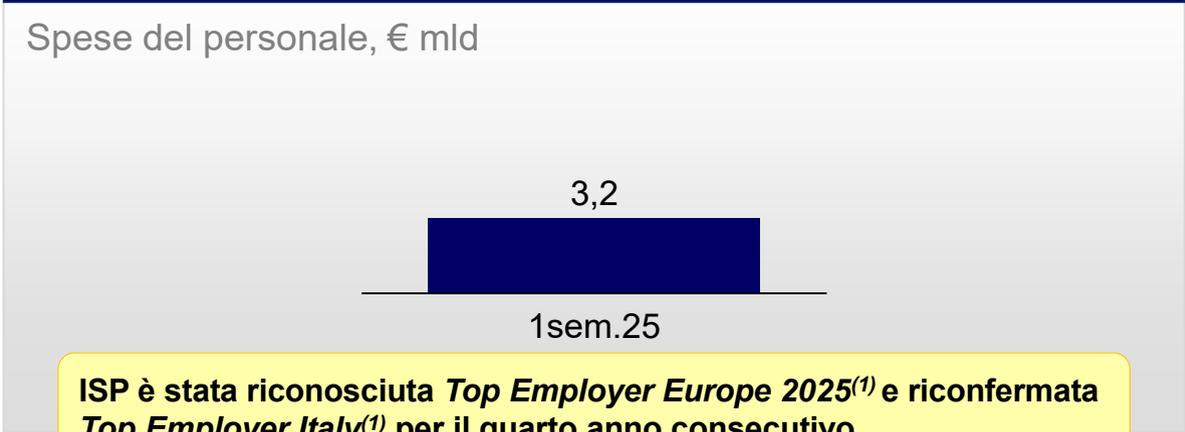
La nostra eccellente performance porta benefici a tutti gli stakeholders

Azionisti

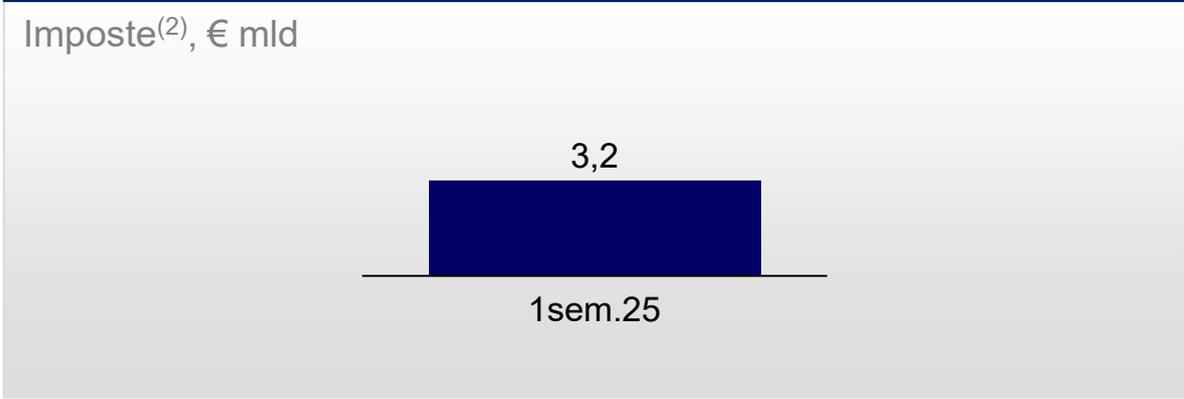


~€3,7mld di dividendi *cash* maturati nel 1° semestre

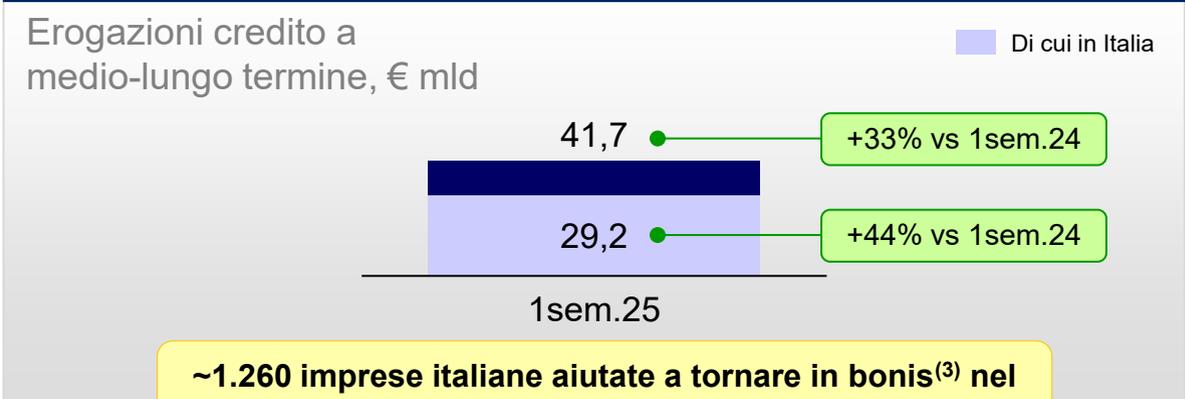
Dipendenti



Settore pubblico



Famiglie e imprese



~1.260 imprese italiane aiutate a tornare in *bonis*⁽³⁾ nel 1sem.25 (~145.170 dal 2014)

(1) Da *Top Employers Institute*
 (2) Dirette e indirette
 (3) Dovuto a rientri *in bonis* da crediti deteriorati

1sem.25: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Considerazioni finali

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 è prossimo al completamento

Il miglior semestre e secondo trimestre di sempre

€5,2mld di Risultato netto nel 1° semestre (+9% vs 1sem.24) e €2,6mld di Risultato netto nel 2trim. (+6% vs 2trim.24), il miglior semestre e 2trim. di sempre

~€3,7mld di dividendi *cash* maturati nel 1° semestre, di cui ~€3,2mld da pagare a novembre come *interim dividend*⁽¹⁾

Il miglior semestre e trimestre di sempre per Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo

Ricavi in crescita, con livello record semestrale e del 2trim. per le Commissioni (+5% vs 1sem.24) e l'Attività assicurativa (+2% vs 1sem.24)

Forte crescita dei ricavi P&C *non-motor* (+12% vs 1sem.24) e significativo aumento trimestrale degli Interessi netti (+5% vs 1trim.25)

€1.400 miliardi di Attività finanziarie della clientela (+€37mld vs 30.6.24), con un aumento di €12mld nel 2trim.

Costi in calo (-0,2% vs 1sem.24) con, al contempo, forti investimenti in tecnologia e con il *Cost/Income ratio* più basso di sempre (38,0%)

Flusso e *stock* di Crediti deteriorati ai minimi storici, da cui deriva un Costo del rischio annualizzato in calo a 24pb, senza rilascio di *overlay*

Fully phased-in CET1 ratio in aumento di 65pb nel 1° semestre⁽²⁾ a 13,5%⁽³⁾ (in aumento di >20pb nel 2trim.)

Nota: dati 1sem.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

(1) Delibera in merito del Consiglio di Amministrazione da definire il 31.10.25 in sede di approvazione dei risultati al 30.9.25

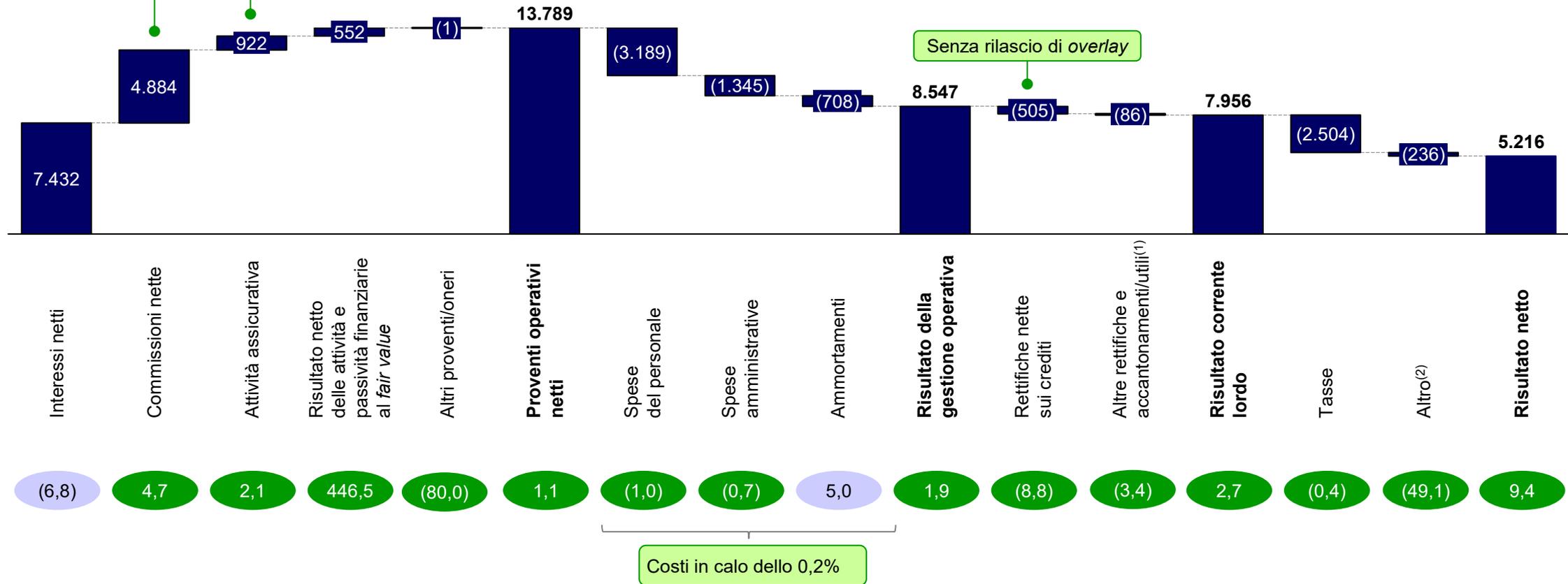
(2) Vs 1.1.25 post impatto Basilea 4

(3) Tenendo conto dei €2mld di *buyback* lanciato a giugno, di un *cash payout ratio* del 70% e post >40pb di impatto da Basilea 4. 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.25, in conformità all'indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale *CET1* nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel *CET1*

1sem.25: €5,2mld di Risultato netto trainato dal livello record delle Commissioni e dell'Attività assicurativa

1sem.25 CE; € mln

Ricavi P&C *non-motor* pari a €344mln (+12% vs 1sem.24), €380mln includendo prodotti *credit-linked*



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

(1) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate

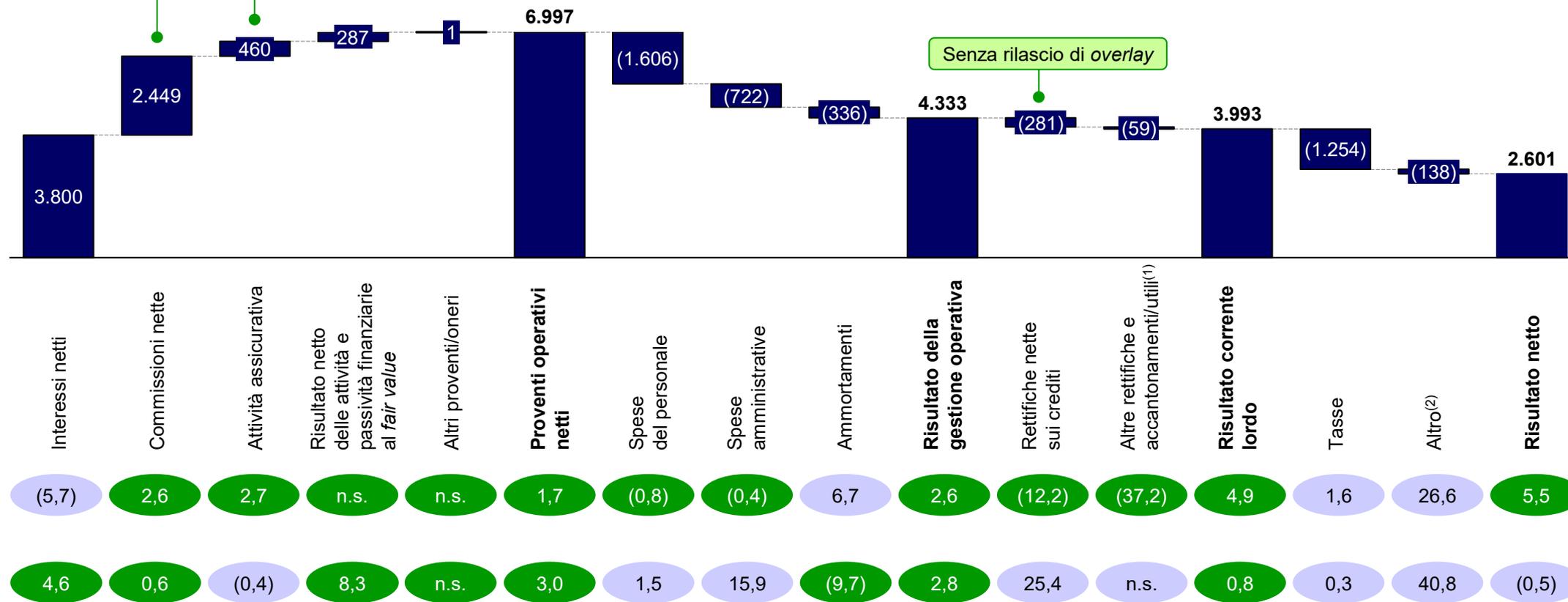
(2) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte), Effetti economici dell'allocazione dei costi di acquisizione (al netto delle imposte), Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte), Rettifiche di valore dell'avviamento e delle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

2trim.25: €2,6mld di Risultato netto, il miglior secondo trimestre di sempre, con una forte crescita trimestrale degli Interessi netti

2trim.25 CE; € mln

Ricavi P&C *non-motor* pari a €165mln (+15% vs 2trim.24), €182mln includendo prodotti *credit-linked*

Senza rilascio di *overlay*



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

(1) Accantonamenti netti e rettifiche di valore netto su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate

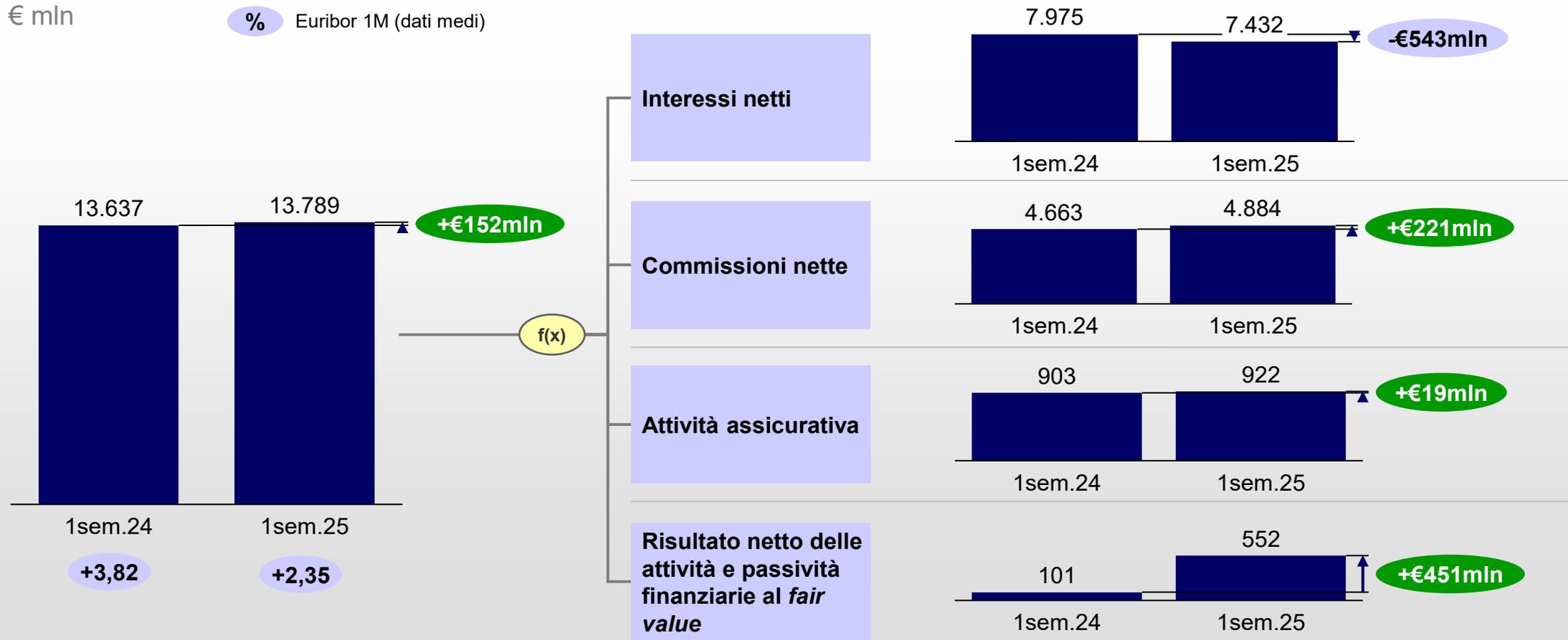
(2) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte), Effetti economici dell'allocazione dei costi di acquisizione (al netto delle imposte), Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte), Rettifiche di valore dell'avviamento e delle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

Ricavi in crescita, gestiti in modo integrato per creare valore

Proventi operativi netti

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



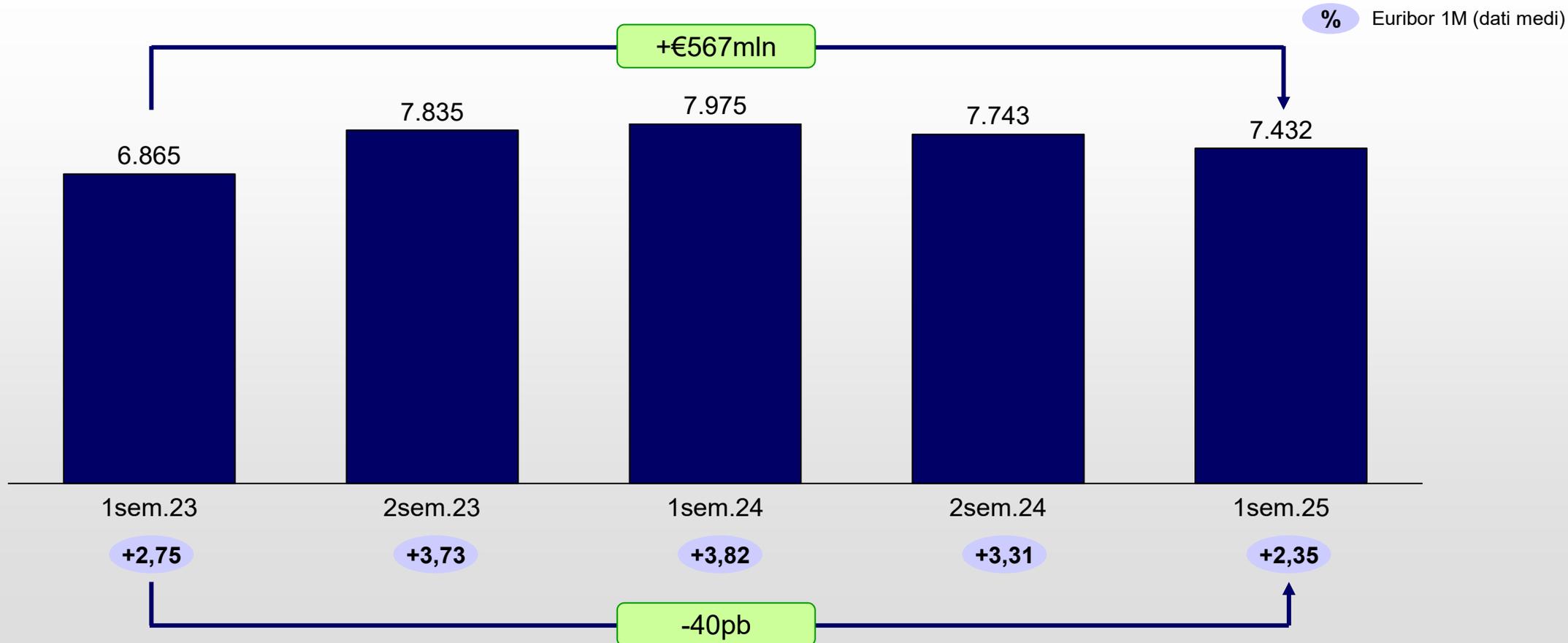
Modello di business ben diversificato e resiliente, con il migliore semestre di sempre per le Commissioni e l'Attività assicurativa

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

Interessi netti resilienti...

Interessi netti – Confronto semestrale

€ mln



Guidance di Interessi netti per il 2025 in crescita a ben oltre il livello del 2023, con un ulteriore incremento atteso nel 2026

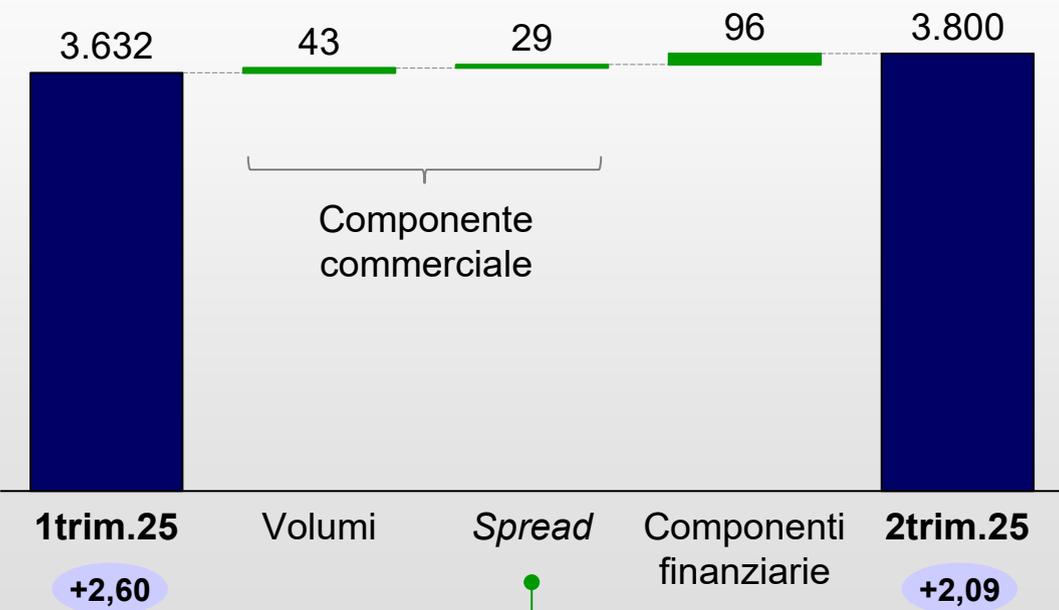
Nota: dati 2023 e 1sem.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

... in crescita nel secondo trimestre nonostante la diminuzione dell'Euribor

Interessi netti – Confronto trimestrale

€ mln, Δ 1trim.25 vs 2trim.25

% Euribor 1M (dati medi)

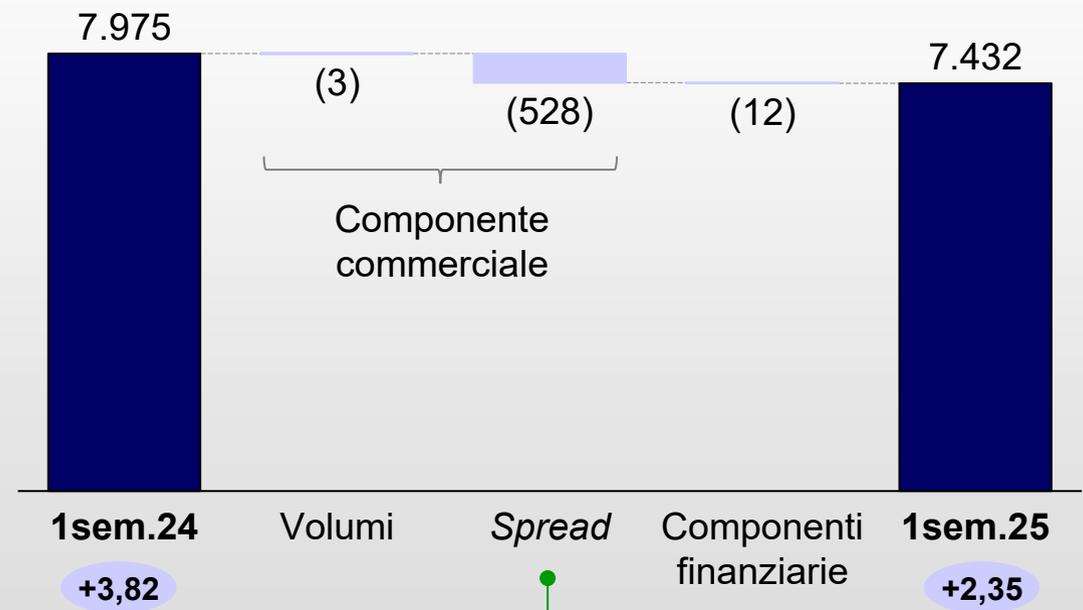


Include l'hedging delle poste a vista (al 30.6.25: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di duration, ~1,6% di rendimento, ~€2,4mld di scadenze mensili)

Interessi netti – Confronto annuale

€ mln, Δ 1sem.24 vs 1sem.25

% Euribor 1M (dati medi)

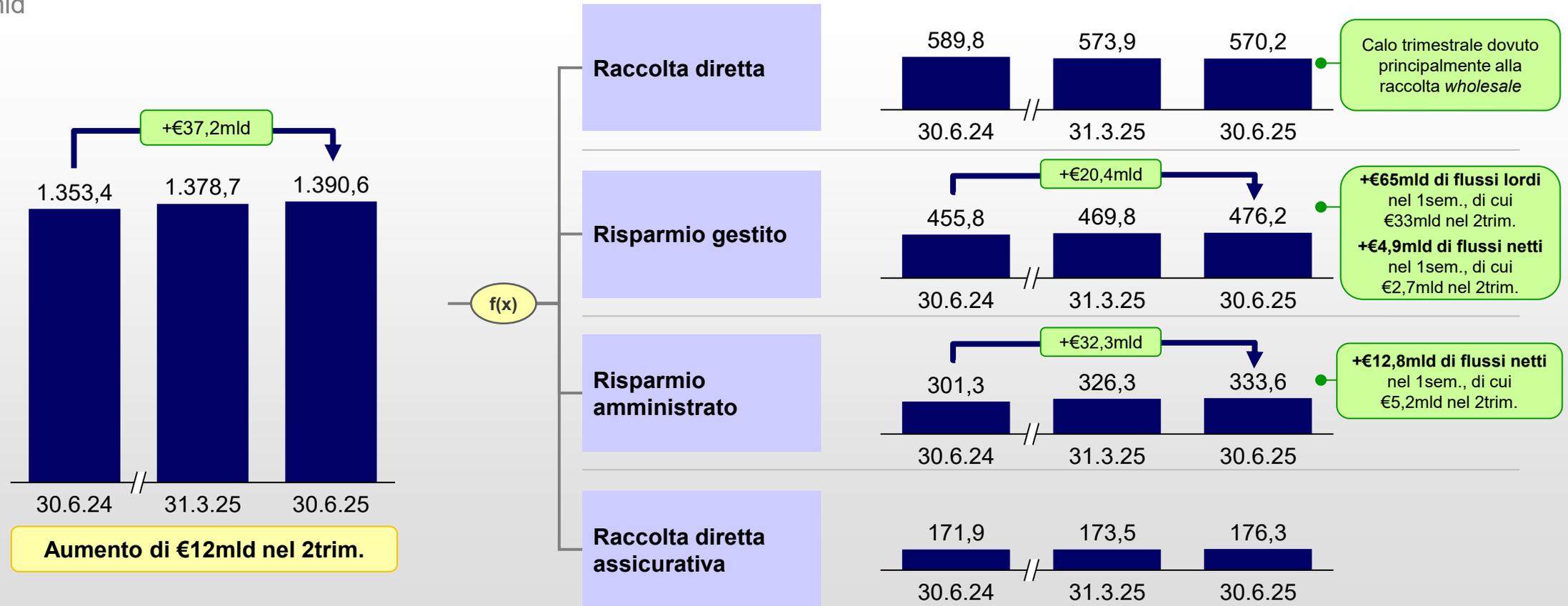


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1sem.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Un leader nel *Wealth Management, Protection & Advisory*, con €1.400 miliardi in Attività finanziarie della clientela in ulteriore crescita nel secondo trimestre...

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

€ mld



- >€900mld di Raccolta diretta e Risparmio amministrato alimenteranno il nostro *Wealth Management, Protection & Advisory business*
- Ineguagliabile *network* di consulenza ai clienti con ~17.000 Persone⁽²⁾ dedicate ad alimentare la crescita del Risparmio gestito in crescita a ~20.000 entro il 2027

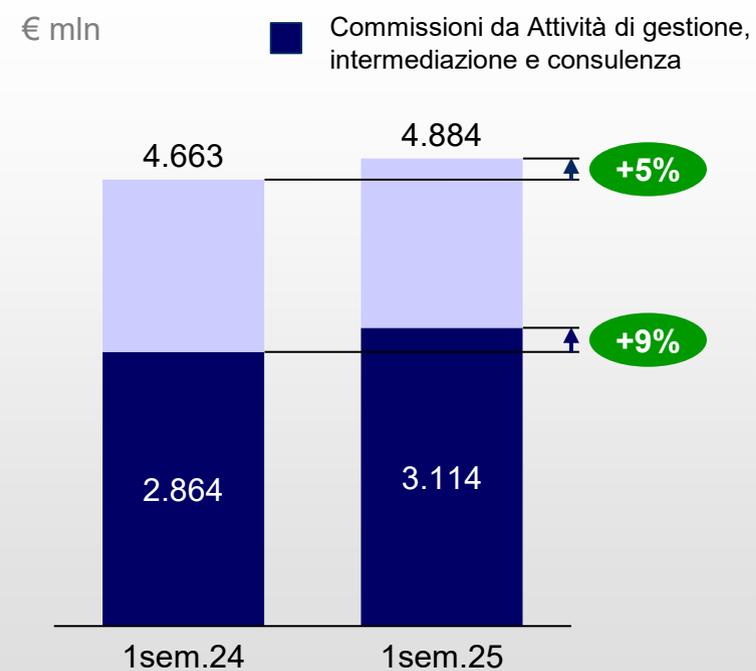
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1sem.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

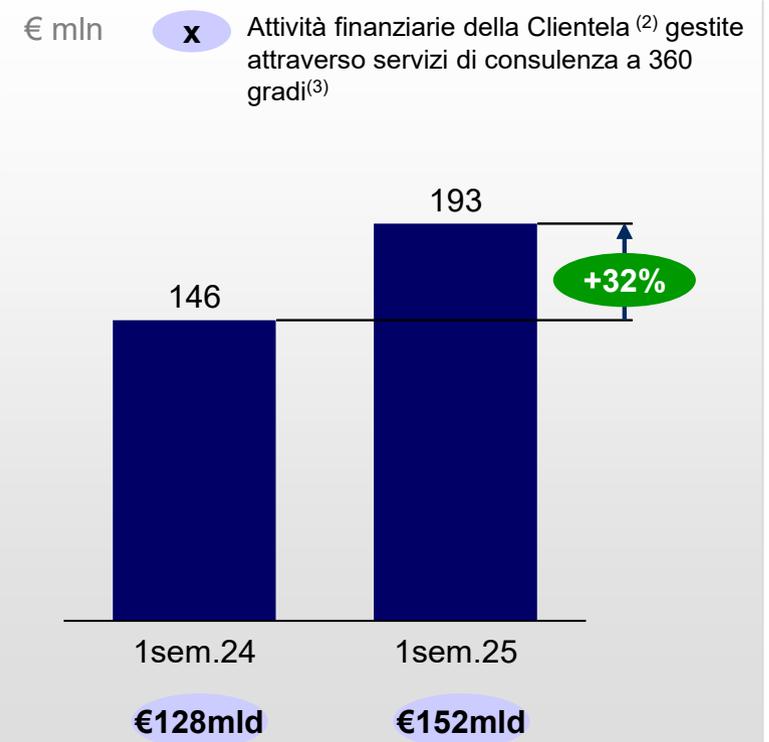
2) ~6.950 *Private Banker* e Consulenti finanziari nella Divisione *Private Banking* e ~10.000 Gestori nella Divisione *Banca dei Territori*

... che contribuiscono alla forte crescita delle Commissioni, specialmente nel *Wealth Management*

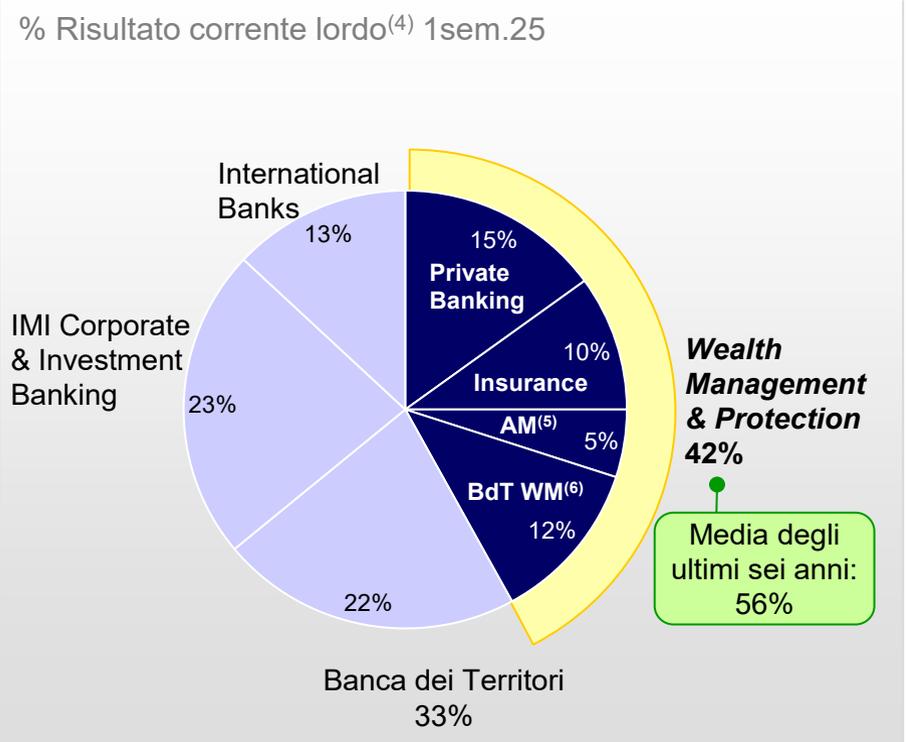
Aumento delle Commissioni nette...



... con forte crescita delle Commissioni addizionali⁽¹⁾ generate dai servizi di consulenza a 360 gradi, che agiscono anche come elemento stabilizzatore rispetto all'impatto della volatilità di mercato



Forte contributo del *Wealth Management*



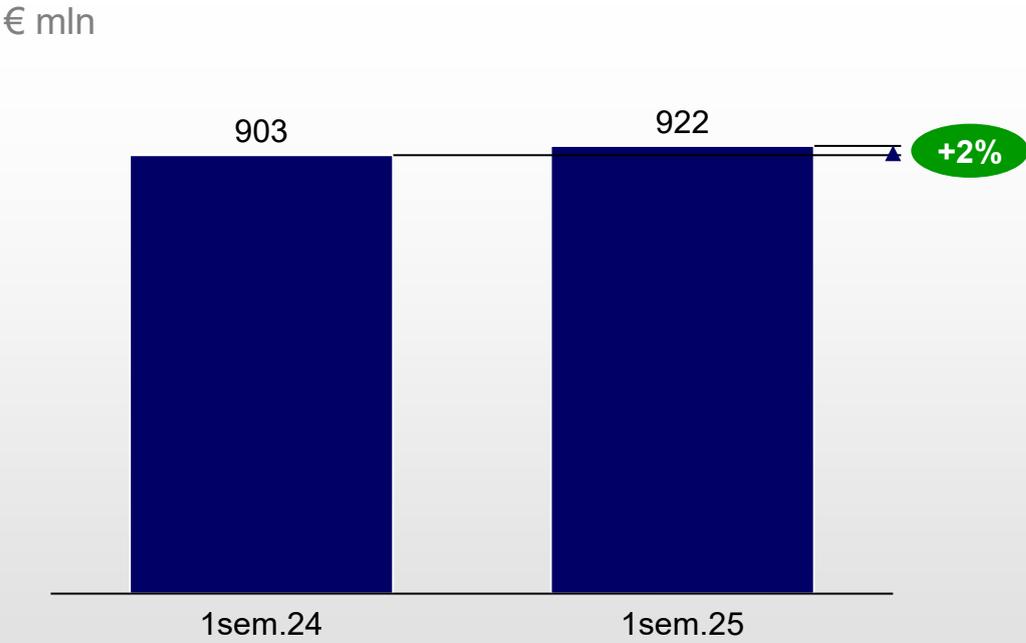
La piena proprietà delle fabbriche prodotto garantisce un rapido *time-to-market* e sinergie di produzione/distribuzione

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

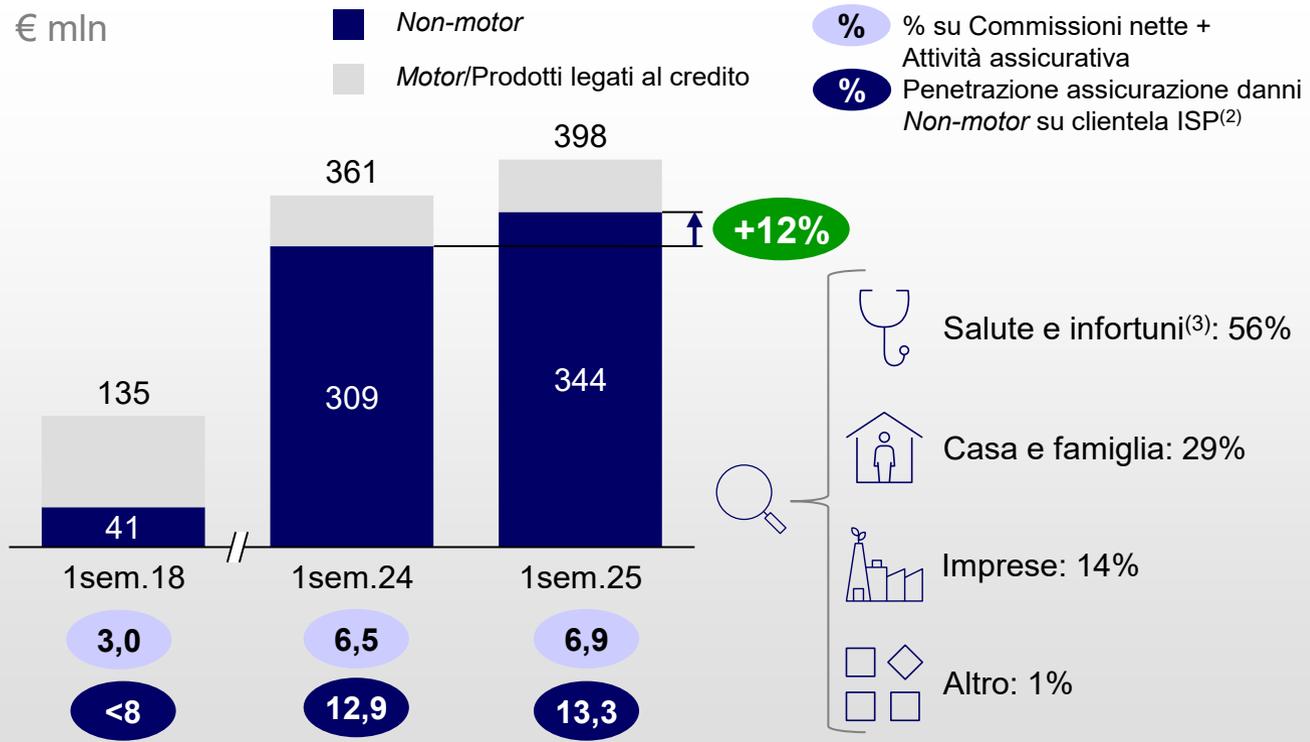
- (1) In aggiunta alle Commissioni tradizionali da Attività di gestione, intermediazione e consulenza
- (2) Raccolta diretta, Risparmio gestito e Risparmio amministrato
- (3) Valore Insieme, Private Advisory, WE ADD e Sei
- (4) Escluso il Centro di Governo
- (5) AM = Asset Management
- (6) BdT WM = Banca dei Territori *Wealth Management*

Miglior semestre di sempre per l'Attività assicurativa, trainata dal ramo Danni

Il miglior semestre di sempre per l'Attività assicurativa...



... con crescente contributo del ramo Danni⁽¹⁾, trainato dal business Non-motor

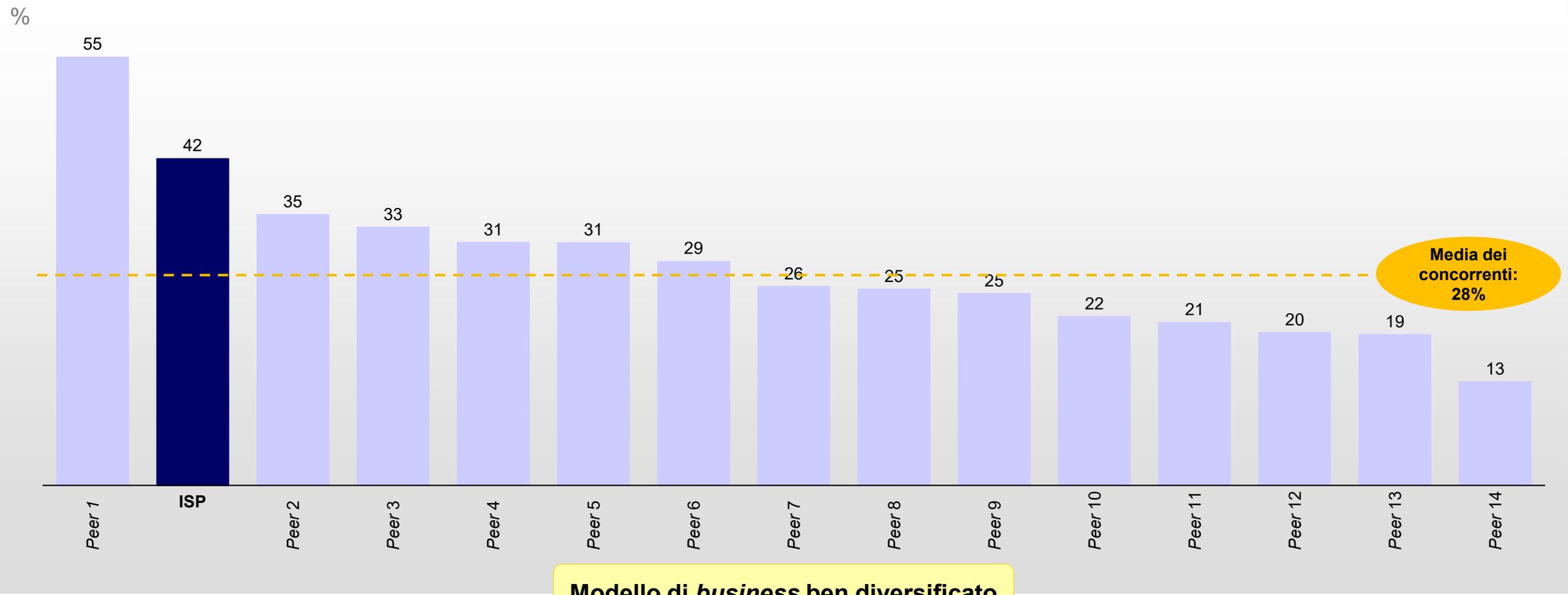


Il modello integrato Bancassurance di ISP genera benefici per i clienti e per il Gruppo

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti.
 (1) Commissioni + Attività assicurativa
 (2) Individui. Non include Credit Protection Insurance. Perimetro Banca dei Territori
 (3) Inclusive le polizze collettive

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

Incidenza delle Commissioni e dell'Attività assicurativa sui Proventi operativi netti⁽¹⁾



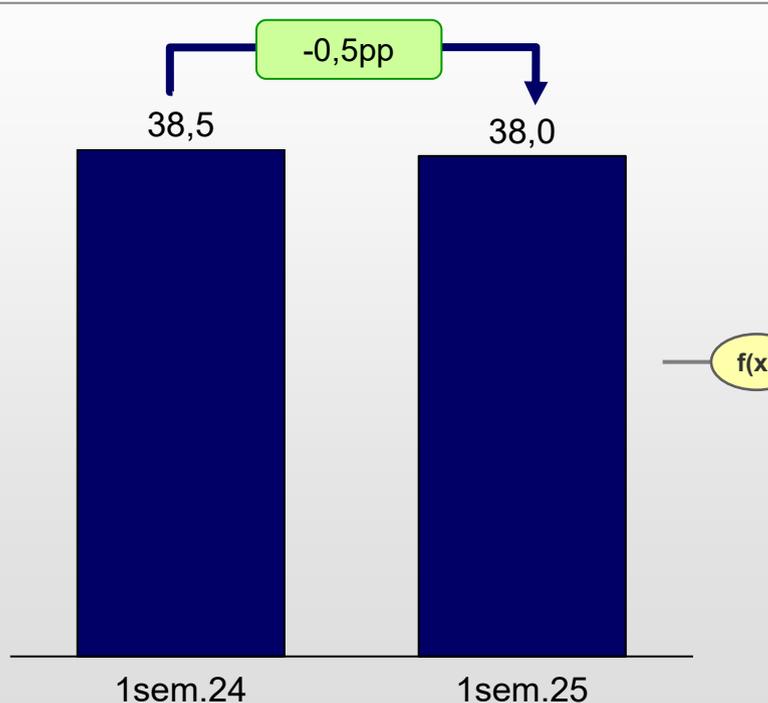
(1) Campione: Barclays, BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea e UniCredit (dati al 30.6.25); BBVA, Commerzbank, HSBC, ING Group, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.25); Société Générale (dati al 31.12.24)

Cost/Income ratio più basso di sempre e, al contempo, forti investimenti in tecnologia

Cost/Income ratio

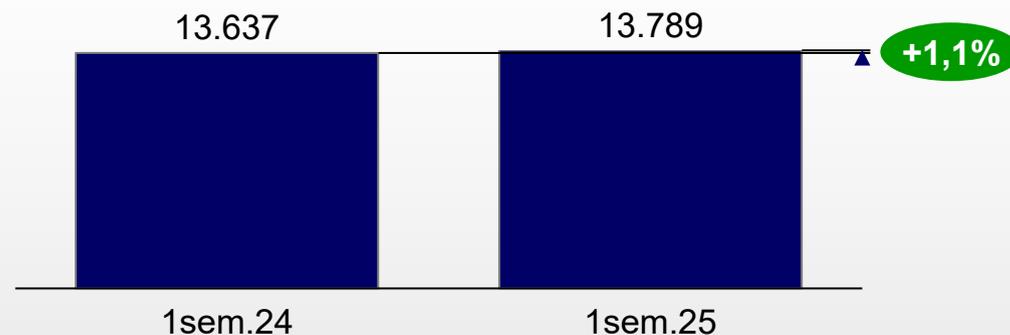
%

Cost/Income ratio

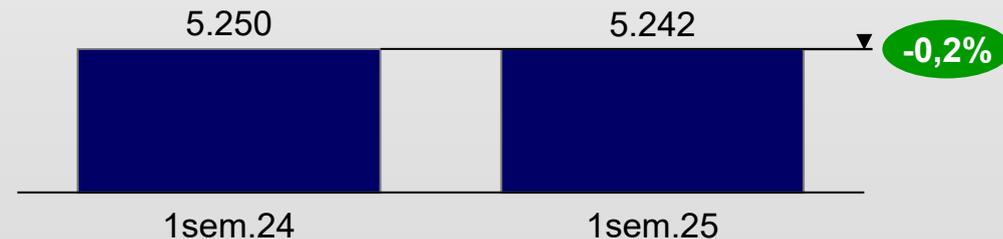


€ mln

Proventi operativi netti



Costi operativi



€4,6mld di investimenti IT già effettuati⁽¹⁾

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

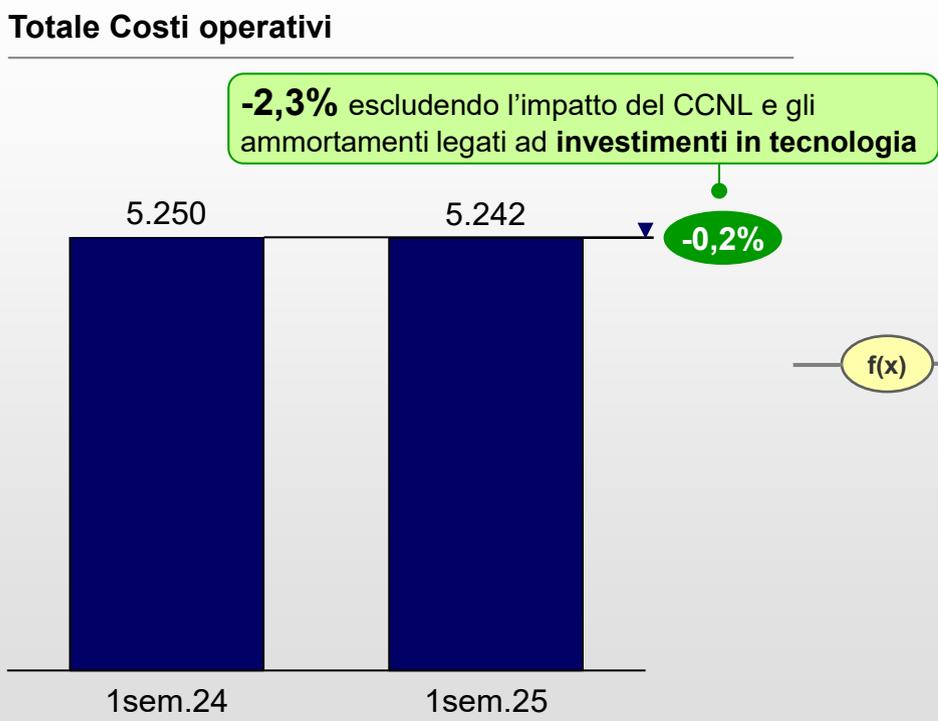
(1) Nel periodo 2022-1sem.25

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

Costi operativi

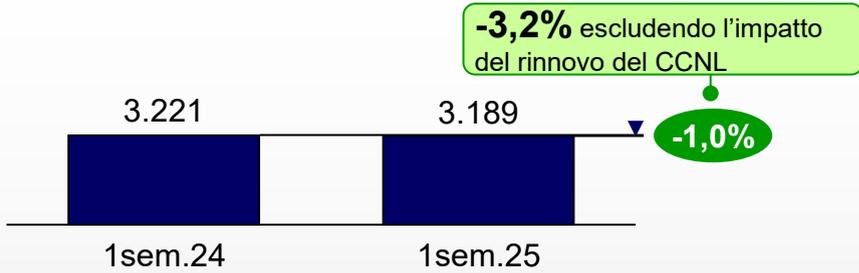
€ mln

Totale Costi operativi

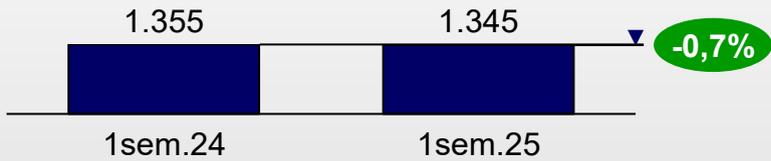


f(x)

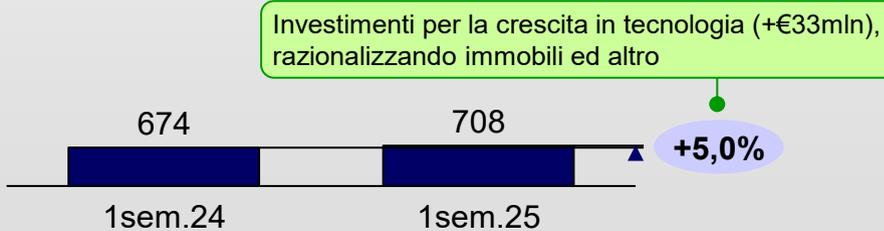
Spese del personale



Costi amministrativi



Ammortamenti



Riduzione dell'organico di ~3.500 unità su base annuale (~3.400 nel 1sem.)

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

La nostra trasformazione tecnologica consente il ricambio generazionale e maggiore efficienza

La nostra trasformazione tecnologica (ISYTECH) è in accelerazione...

€4,6mld investimenti IT già realizzati⁽¹⁾

~2.350 Specialisti IT già assunti⁽¹⁾

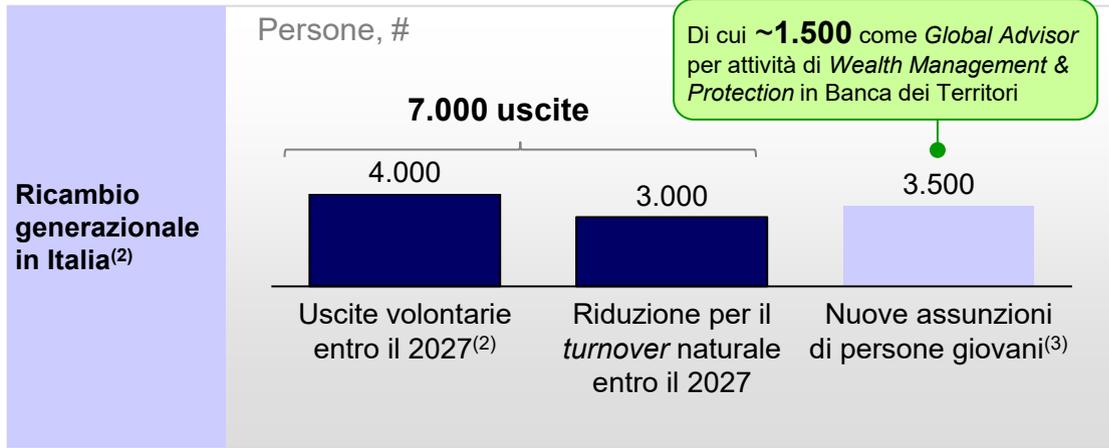
111 AI use case già sviluppati



63% degli applicativi già cloud-based (vs ~10% nel 2021)

Programma di **reskilling/upskilling** su larga scala già attivo e funzionante per affrontare le sfide del futuro (es., nuovi skill digitali)

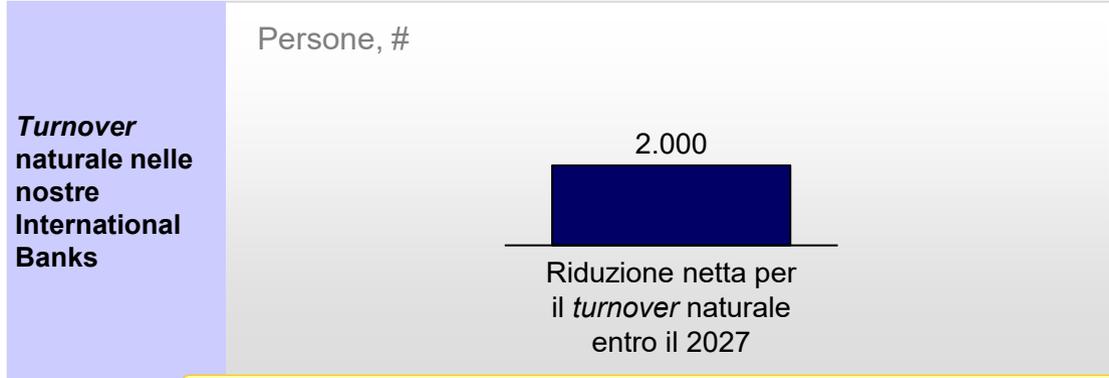
... abilitando il ricambio generazionale e maggiore efficienza



4.000 uscite volontarie di Persone prossime all'età pensionabile (di cui ~1.950 nel 1sem.25)

Riduzione di 3.000 Persone per il turnover naturale entro il 2027 (di cui ~400 nel 1sem.25)

3.500 nuove assunzioni di persone giovani entro il 1sem.28 (di cui ~390 nel 1sem.25, principalmente come Global Advisor)



Riduzione di 2.000 Persone entro il 2027 (di cui ~350 nel 1sem.25), interamente concentrata sulle funzioni centrali, senza alcun impatto sui ruoli commerciali, grazie al turnover naturale

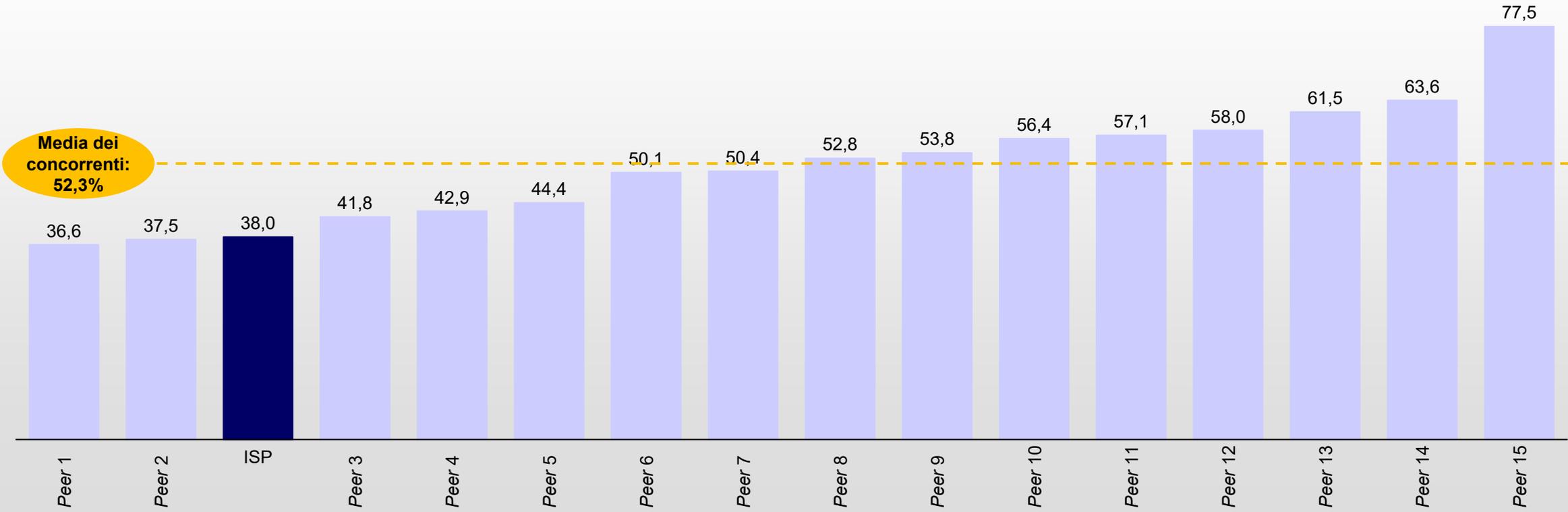
9.000 uscite entro il 2027 senza costi sociali con ~€500mIn di risparmi a regime⁽⁴⁾

(1) Nel periodo 2022-1sem.25
 (2) Accordo con le Organizzazioni Sindacali italiane siglato ad ottobre 2024, con relativi costi (~€440mIn pre-tasse, ~€300mIn al netto di imposte) contabilizzati nel 4trim.24
 (3) Concordate con le Organizzazioni Sindacali italiane
 (4) 2028

Cost/Income ratio ai vertici di settore in Europa

Cost/Income ratio⁽¹⁾

%

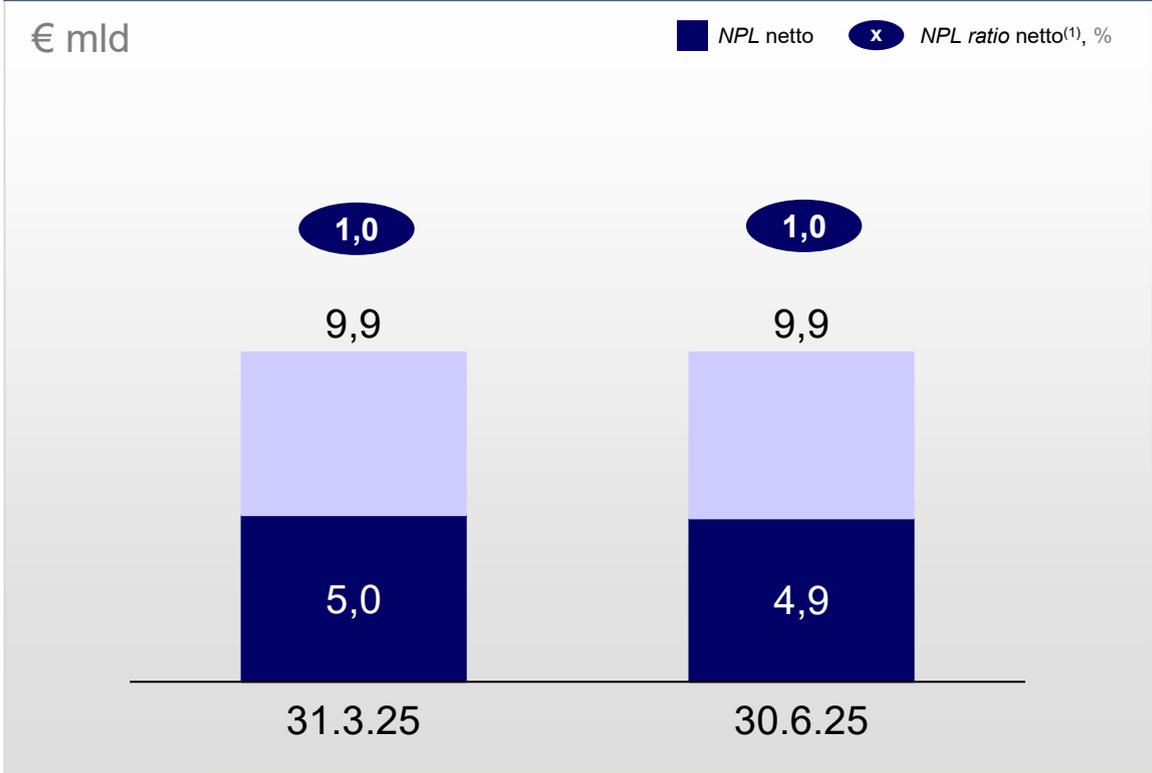


Media dei concorrenti: 52,3%

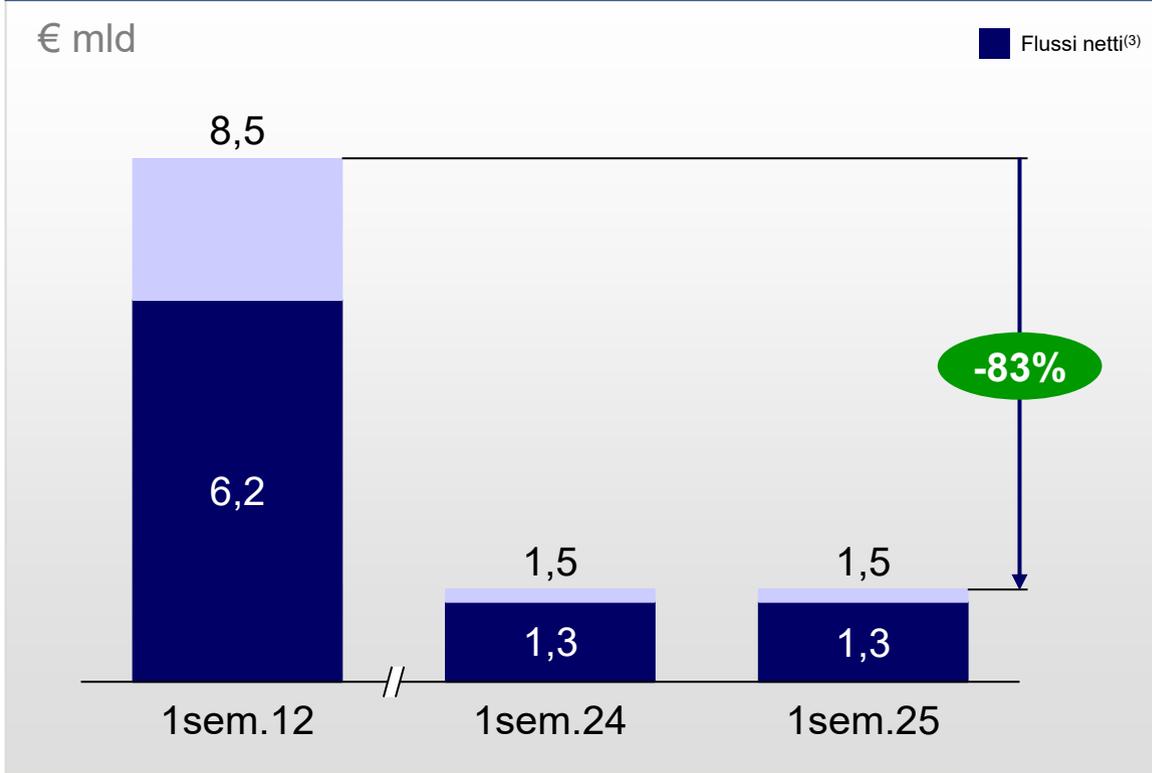
(1) Campione: Barclays, BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea e UniCredit (dati al 30.6.25); BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., HSBC, ING Group, Santander, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.25)

Status di Banca Zero-NPL e flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici...

Stock di Crediti deteriorati



Flussi di Crediti deteriorati⁽²⁾ da Crediti *in bonis*



- **Crediti Stage 2 in calo di €1,4mld vs 30.6.24 con una bassa incidenza sui Crediti netti**
- **Portafoglio crediti ben diversificato, con nessun settore di attività economica che supera il 5% degli Impieghi alla clientela**

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

(1) In base alla definizione EBA

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

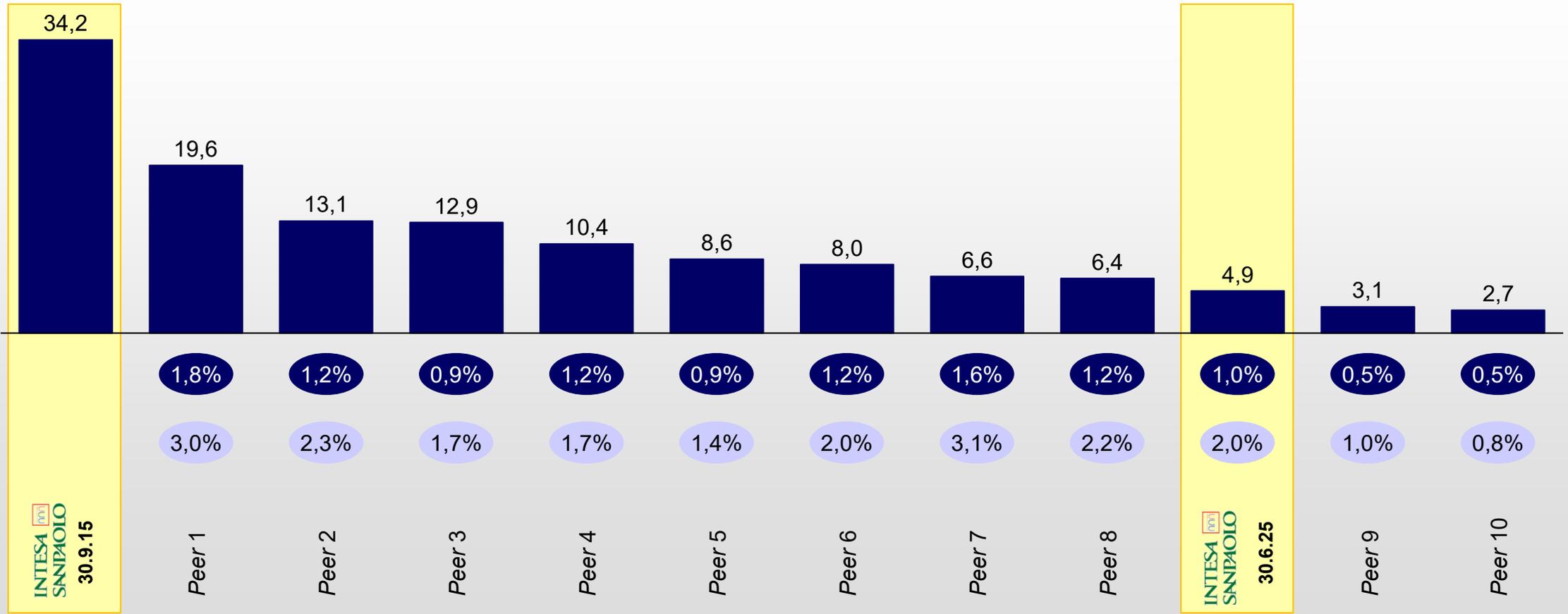
(3) Flussi in ingresso a Crediti deteriorati (Sofferenze, Inadempienze probabili, Scaduti e sconfinanti) da Crediti *in bonis* meno flussi da Crediti deteriorati a Crediti *in bonis*

... con ISP tra le migliori in Europa per stock e ratio di Crediti deteriorati...

Stock di Crediti deteriorati netti per le principali banche europee⁽¹⁾

€ mld

x NPL ratio netto⁽²⁾ x NPL ratio lordo⁽²⁾



(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Nordea e UniCredit (dati al 30.6.25); BBVA, Crédit Agricole Group, ING Group, Santander e Société Générale (dati al 31.3.25); Commerzbank (dati al 31.12.24)

(2) Secondo la definizione EBA. Dati al 30.6.24

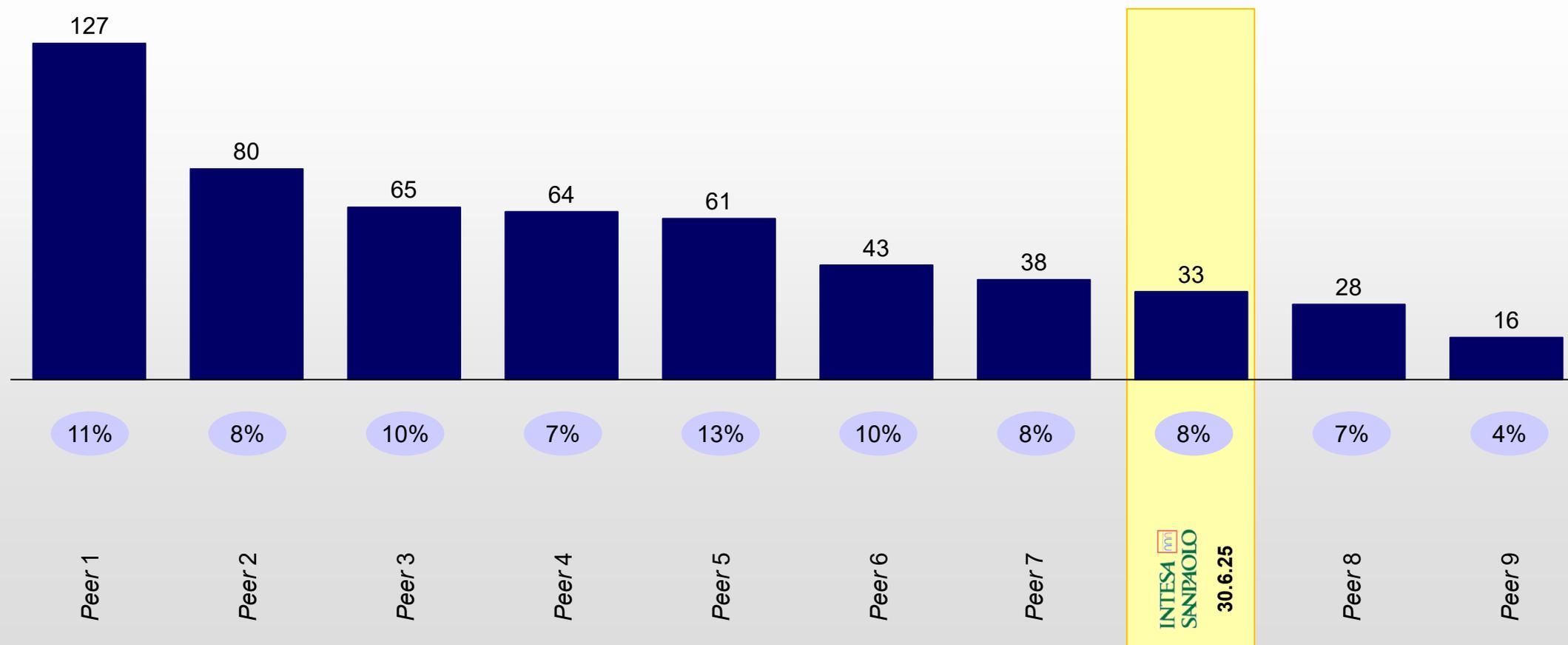
Fonte: EBA Transparency Exercise, Investor presentations, comunicati stampa, conference call e dati di bilancio

... così come per i Crediti Stage 2...

Crediti netti Stage 2⁽¹⁾

€ mld

x Stage 2 in % dei Crediti netti⁽¹⁾

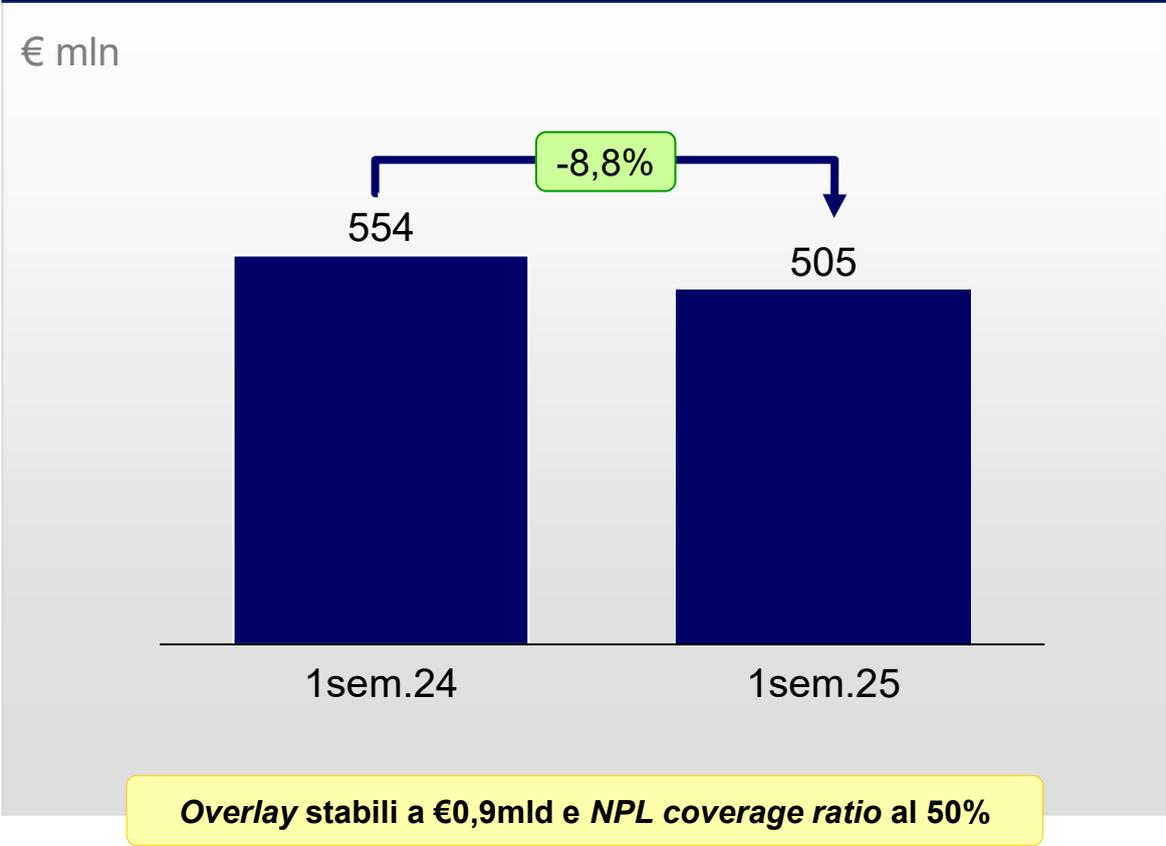


(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BNP Paribas, Deutsche Bank, Nordea e UniCredit (dati al 30.6.25); BBVA e Société Générale (dati al 31.3.25); Crédit Agricole Group, ING Group e Santander (dati al 31.12.24)

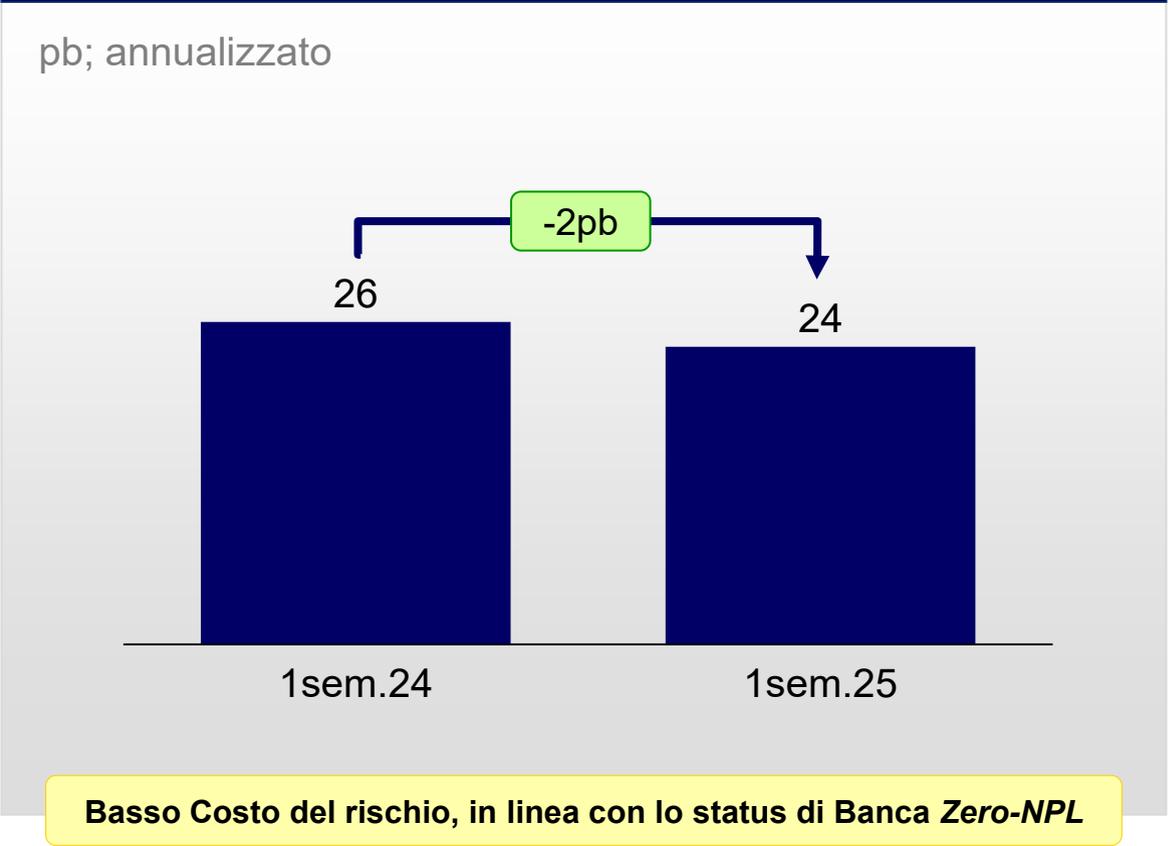
Fonte: Investor presentations, comunicati stampa, conference call e dati di bilancio

... da cui deriva un Costo del rischio ai minimi storici

Rettifiche nette su crediti



Costo del rischio

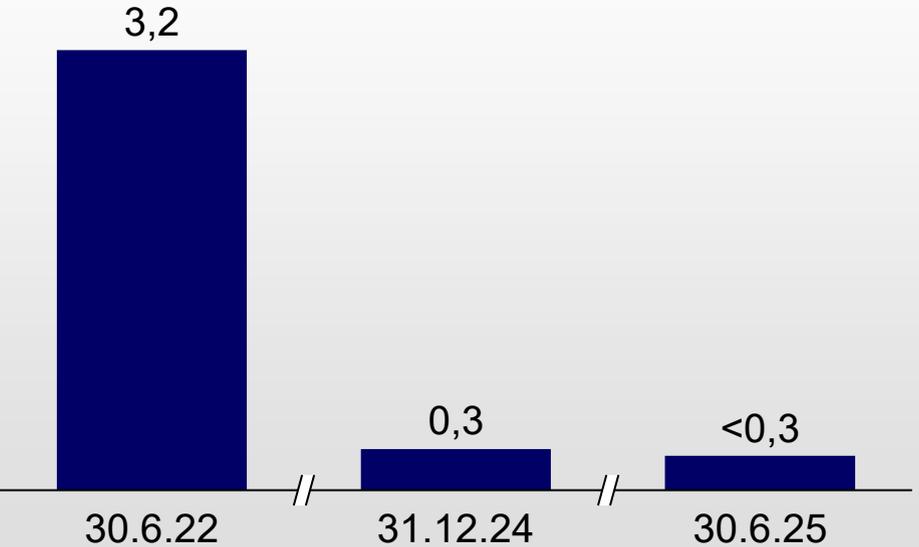


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1sem.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Esposizione verso la Russia ridotta a <0,1% degli Impieghi alla clientela del Gruppo, con impieghi locali vicini allo zero

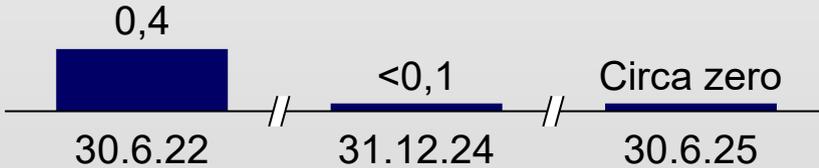
Esposizione *cross-border* verso la Russia

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



Presenza locale in Russia

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

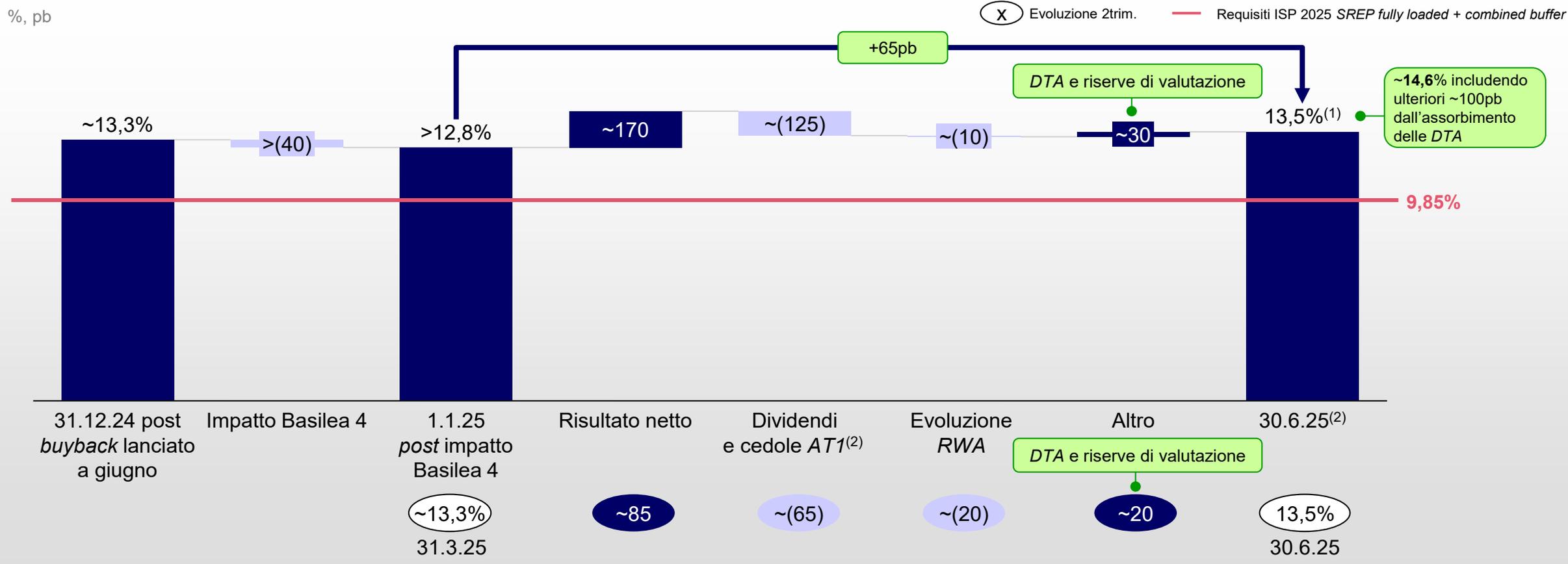


Nessun nuovo finanziamento/investimento dall'inizio del conflitto

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

Patrimonializzazione estremamente solida, con CET1 in crescita di 65pb nel 1sem.

Evoluzione del fully phased-in CET1 ratio



Forte capacità di generazione organica di capitale, che consente un'elevata flessibilità per distribuzioni aggiuntive

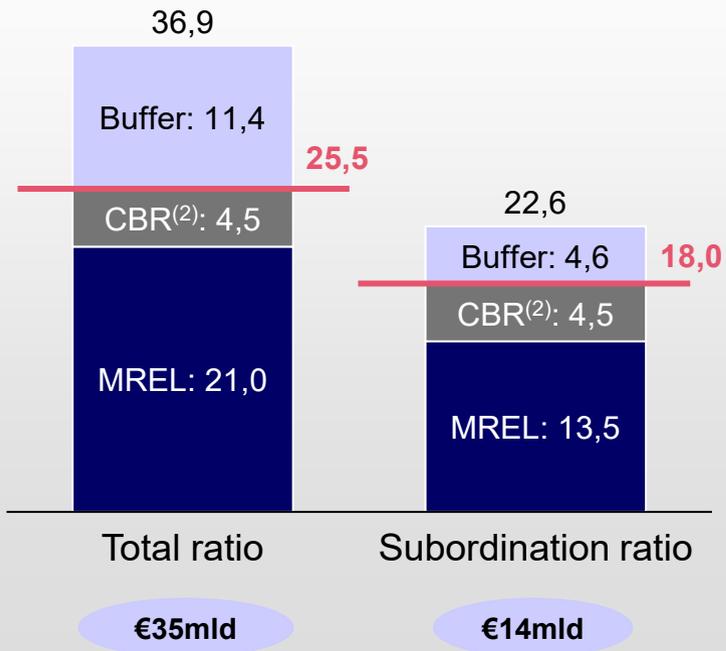
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Tenendo conto di 70% cash payout ratio. 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.25, in conformità all'indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale CET1 nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi cash ed eventuali buyback azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi cash né mediante buyback azionari gli utili che intende includere nel CET1
 (2) ~€3,7mld di dividendi cash maturati e €0,2mld di cedole AT1 nel 1sem.25

MREL ai vertici di settore e forte posizione di liquidità

MREL⁽¹⁾

%, 30.6.25

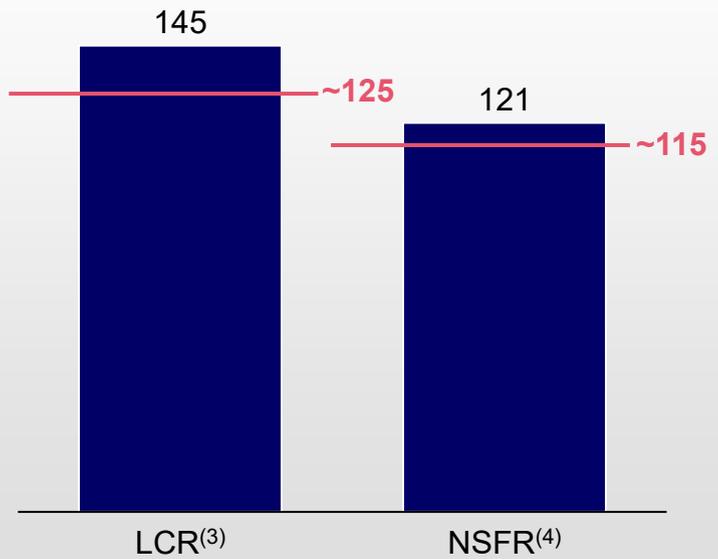
— %, requisito
 x Buffer vs requisito



Coefficienti di liquidità

%, 30.6.25

— Obiettivo 2025 del Piano di Impresa



Attivi liquidi⁽⁵⁾

€ mld

■ Altre riserve ■ HQLA



Buffer elevati vs requisiti regolamentari

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Dati gestionali provvisori. Tenendo conto dei €2mld di buyback, lanciato a giugno. Il *Ratio* totale sarebbe 36,4% (10,9% ovvero €34mld di *buffer* vs requisito) e il *Ratio* di subordinazione 22,1% (4,1% ovvero €13mld di *buffer* vs requisito) non includendo alcun utile del 1sem.25, in conformità alla recente indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale *CET1* nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel *CET1*

(2) *Combined Buffer Requirement*

(3) Media degli ultimi dodici mesi

(4) Dati preliminari

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

Impegno ESG rafforzato...

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 30.6.25 (2022-1sem.25) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
<p>Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali </p>	<p>Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi</p>	<p>60,3mln di interventi</p>	<p>50mln >100%</p>
<p>Forte focus sull'inclusione finanziaria </p>	<p>Nuovo social lending⁽¹⁾</p>	<p>€23,4mld</p>	<p>€25mld 94%</p>
<p>Continuo impegno per la cultura </p>	<p>Progetto Cultura e Musei Gallerie d'Italia </p>	<p>30.000mq in 4 sedi con ~2.335.000 visitatori</p>	<p>30.000mq 100%</p>
<p>Promozione dell'innovazione </p>	<p>Promozione dell'innovazione</p>	<p>€172mln di investimenti in startup  763 progetti di innovazione lanciati </p>	<p>€100mln >100% 800 95%</p>

Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale, ulteriormente rafforzata da un contributo⁽²⁾ di ~€1,5mld (€0,8mld già investiti⁽³⁾) e ~1.000 Persone dedicate

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

(2) Nel periodo 2023-2027. Come costo per la Banca (inclusi costi di struttura pari a ~€0,5mld relativi alle ~1.000 Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti), già tenuto in considerazione nella *guidance* 2024-2025

(3) Nel periodo 2023-1sem.25, di cui €154mln nel 1sem.25

... incluso sul clima

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 30.6.25 (2022-1sem.25) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate 	Nuovi prestiti a supporto della <i>green economy, circular economy</i> e transizione ecologica (includendo Missione 2 PNRR⁽¹⁾) di cui nuove linee di credito per la <i>circular economy</i> ⁽²⁾	€78,6mld⁽³⁾	€76mld⁽⁴⁾ >100%
	Nuovi crediti <i>green</i> a individui ⁽⁵⁾	€14mld	€8mld >100%
	Laboratori ESG	16 aperti	>12 >100%
	AuM investiti in prodotti ESG come % degli AuM totali⁽⁶⁾	76%	60% >100%
Accelerazione nell'impegno verso Net-Zero 	Energia acquisita da fonti rinnovabili	93%⁽⁷⁾	100%  Nel 2030 93%

Riduzione delle emissioni (principali risultati):

- Dal 2022 al 2024 sono stati fissati gli obiettivi al 2030 sui 10 settori⁽⁸⁾ più emissivi del portafoglio crediti del Gruppo
- Complessivamente, nei settori oggetto di *target setting*, le emissioni finanziate assolute sono scese del 33% nel 2024 vs 2022
- Le emissioni proprie del Gruppo sono scese del 35% a fine 2024 (dal 2019) rispetto a un *target* di riduzione del 53% al 2030
- Il 27.1.25 è stata ricevuta la validazione da parte di SBTi dei *target* sulle emissioni proprie e sulle emissioni finanziate del Gruppo

(1) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

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

(3) 2021-1sem.25. A partire dal 30.6.24 il dato include anche l'ammontare cumulato 2022-1sem.25 della finanza di transizione relativa alle attività all'estero del Gruppo

(4) Nel periodo 2021-2026

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

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

(7) Al 31.12.24

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

1sem.25: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Considerazioni finali

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 è prossimo al completamento

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

Redditività resiliente, patrimonializzazione estremamente solida anche in scenari avversi, *leverage* basso e forte posizione di liquidità

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

Cost/Income ratio basso e investimenti significativi in tecnologia (€4,6mld già realizzati⁽¹⁾) con ~2.350 specialisti *IT* già assunti⁽¹⁾

Elevata flessibilità strategica nella gestione dei Costi anche grazie all'accelerazione nella nostra trasformazione tecnologica (9.000 uscite entro il 2027⁽²⁾)

Banca *Zero-NPL* con *Stock* di Crediti deteriorati netti pari a solo €4,9mld, *NPL ratio* netto pari all'1,0%⁽³⁾ e *overlay* pari a €0,9mld

Portafoglio crediti ben diversificato e gestione proattiva del credito ai vertici del settore

Esposizione in Russia molto bassa e adeguatamente coperta (<0,1% degli Impieghi a clientela del Gruppo, con impieghi locali vicini allo zero)

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

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

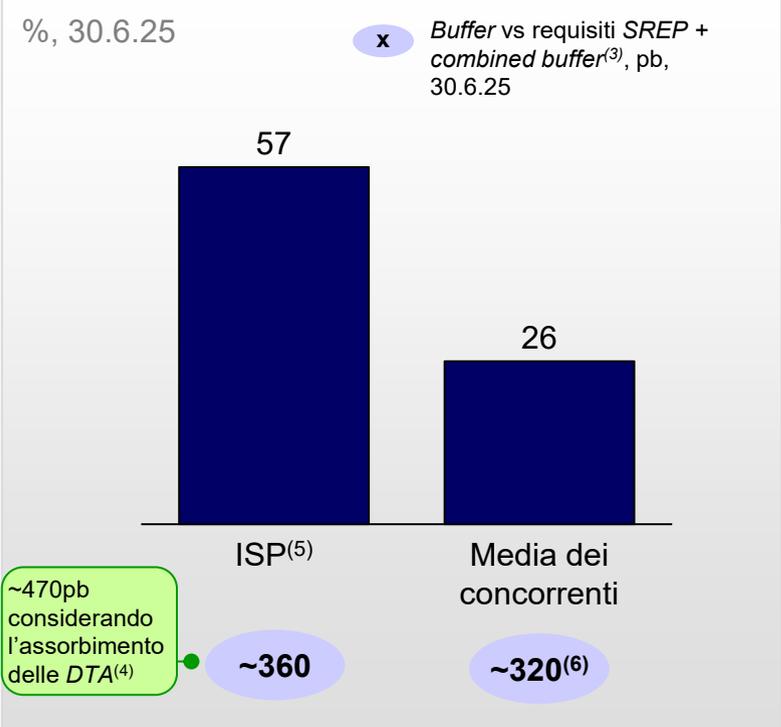
(1) Nel periodo 2022-1sem.25

(2) Di cui ~2.700 nel 1sem.25

(3) Secondo la definizione EBA

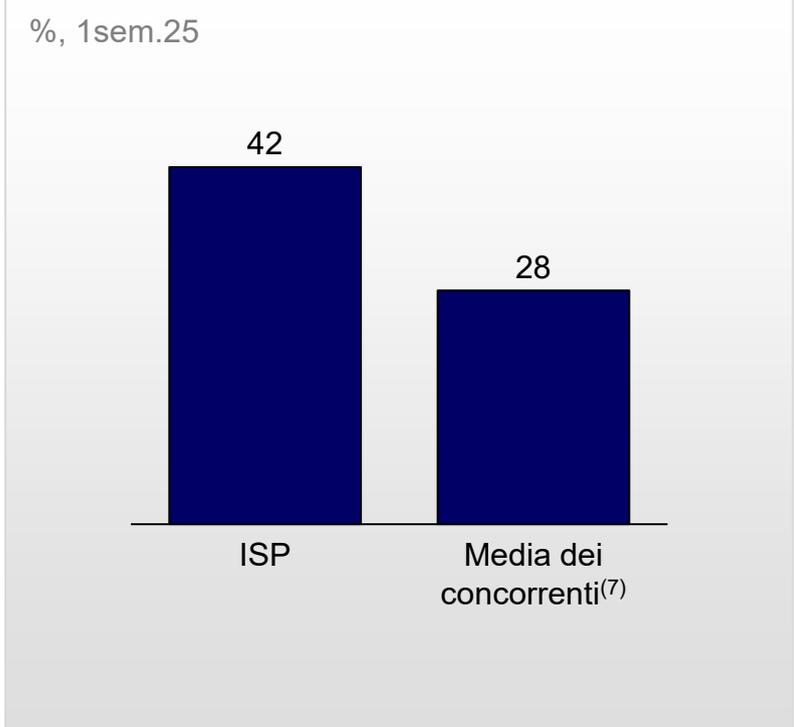
... ed è molto meglio posizionata rispetto ai concorrenti...

Fully phased-in CET1⁽¹⁾/Totale attivi illiquidi⁽¹⁾⁽²⁾



Patrimonializzazione estremamente solida ed eccellente profilo di rischio

Incidenza delle Commissioni nette e dell'Attività assicurativa sui Proventi operativi netti



Modello di business ben diversificato e resiliente con fabbriche prodotto di piena proprietà

Cost/Income ratio



Elevata flessibilità strategica per gestire i Costi anche grazie ai significativi investimenti in tecnologia

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

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

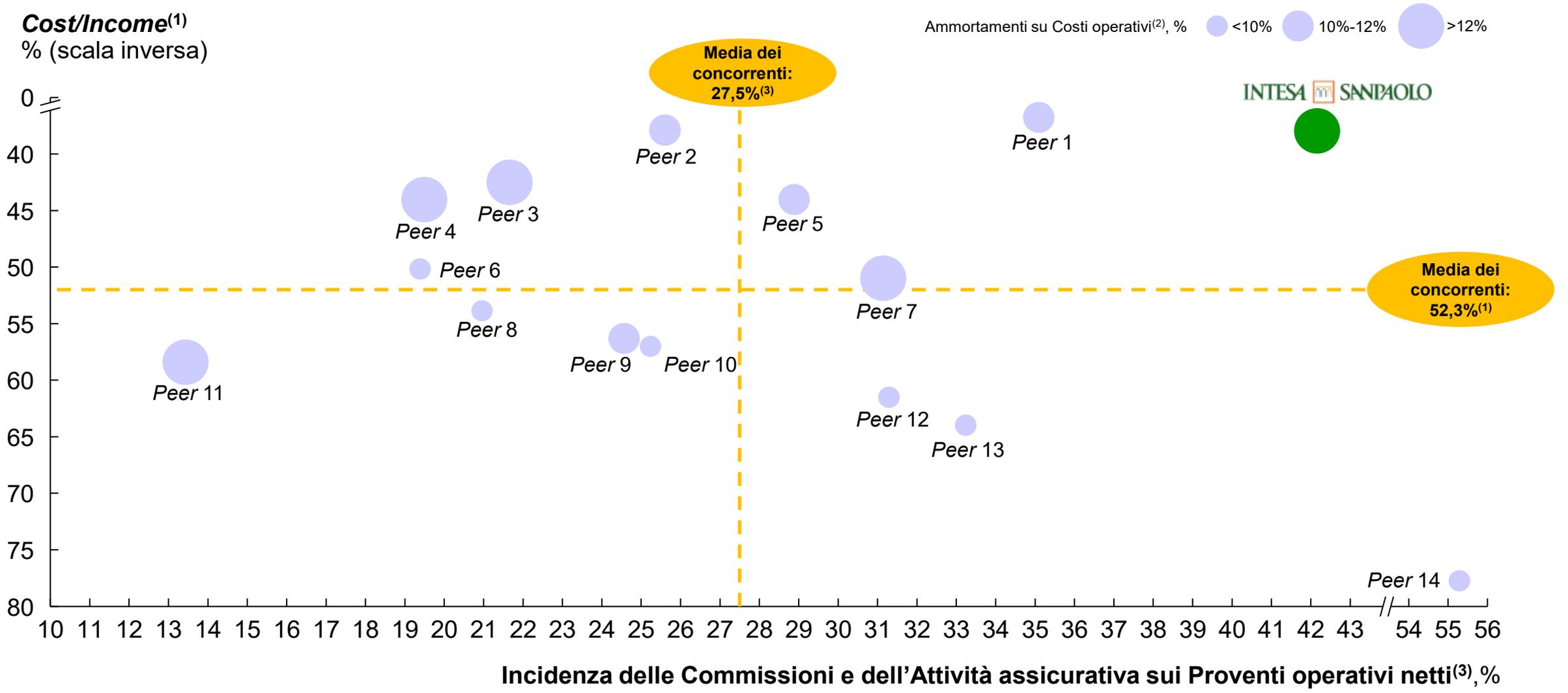
(4) E la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo

(5) Includendo nel CET1 ratio del 1sem.25 l'Utile netto maturato, considerando il cash payout ratio del 70%

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

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

... anche grazie a un modello di *business* unico ed efficiente focalizzato sulle Commissioni e fortemente supportato dagli investimenti in tecnologia



(1) Campione: Barclays, BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea e UniCredit (dati al 30.6.25); BBVA, Commerzbank, HSBC, ING Group, Santander, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.25)
 (2) Campione: Barclays, BNP Paribas, Lloyds Banking Group, Nordea e UniCredit (dati al 30.6.25); BBVA, Commerzbank, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.25); Deutsche Bank, HSBC, ING Group e Société Générale (dati al 31.12.24)
 (3) Campione: Barclays, BNP Paribas, Deutsche Bank, Lloyds Banking Group, Nordea e UniCredit (dati al 30.6.25); BBVA, Commerzbank, HSBC, ING Group, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.25); Société Générale (dati al 31.12.24)

I solidi fondamentali dell'Italia supportano la resilienza dell'economia...

NON ESAUSTIVO

Imprese resilienti e capaci di adattarsi ai cambiamenti

Imprese orientate all'*export* altamente diversificate in termini di settore e di mercato di destinazione, con gli Stati Uniti che rappresentano solo il 10% dell'*export* e il 3% del PIL

Imprese italiane molto resilienti con *buffer* di liquidità elevati e leva finanziaria migliorata

Ecosistema altamente flessibile, con tassi di *default* bassi, anche durante l'emergenza COVID-19

Sistema bancario solido

Sistema bancario molto ben capitalizzato, fortemente liquido e redditizio

Basso profilo di rischio (*NPL ratio* netto a ~1,5%⁽¹⁾)

Famiglie poco indebitate e con un alto livello di ricchezza

Elevata ricchezza lorda delle famiglie (€12.300mld, di cui €5.700mld in attività finanziarie) e basso livello di indebitamento

Depositi ai livelli massimi, ~60% più alti del 2008 e quasi il doppio dell'ammontare dello *stock* di crediti

Tasso di disoccupazione vicino ai minimi storici, con tasso di occupazione e tasso di attività ai massimi livelli

Investimenti significativi a livello europeo

Impatto positivo sulla crescita del PIL derivante dall'aumento della spesa per la difesa a livello UE e dal rilancio degli investimenti infrastrutturali in Germania

Supporto finanziario dell'UE (Next Generation EU) a sostegno del PNRR⁽²⁾ (~€120mld di spesa prevista dal Governo nel 2025-26)

- PIL atteso in crescita dello 0,7% nel 2025 e del 1,0% nel 2026⁽³⁾
- A maggio, Moody's ha confermato il rating dell'Italia, modificando l'*outlook* a positivo

(1) Dati a dicembre 2024

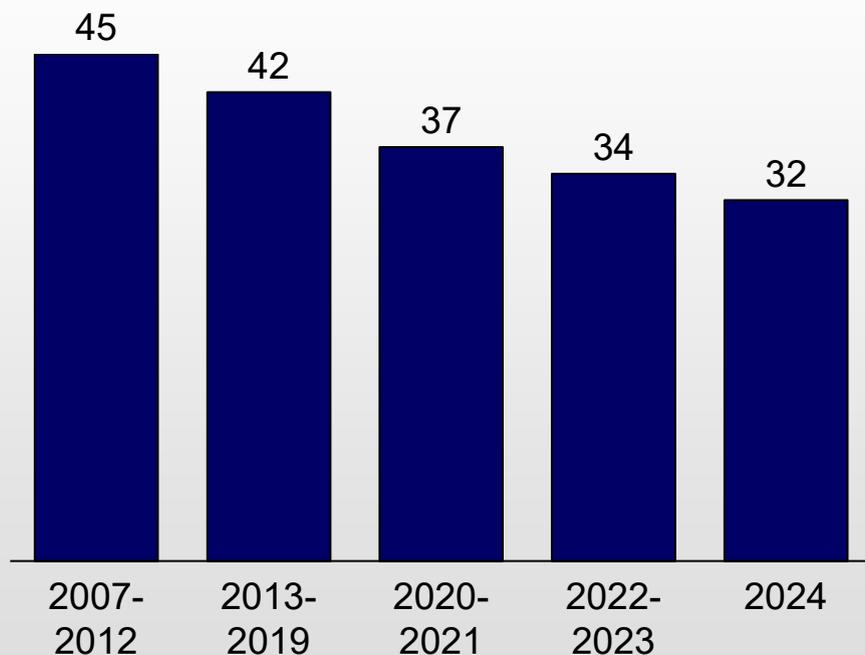
(2) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

(3) Fonte: previsione del Research Department di Intesa Sanpaolo (luglio 2025), dati annuali rettificati per i giorni lavorativi

... e le imprese italiane sono molto più forti rispetto al passato

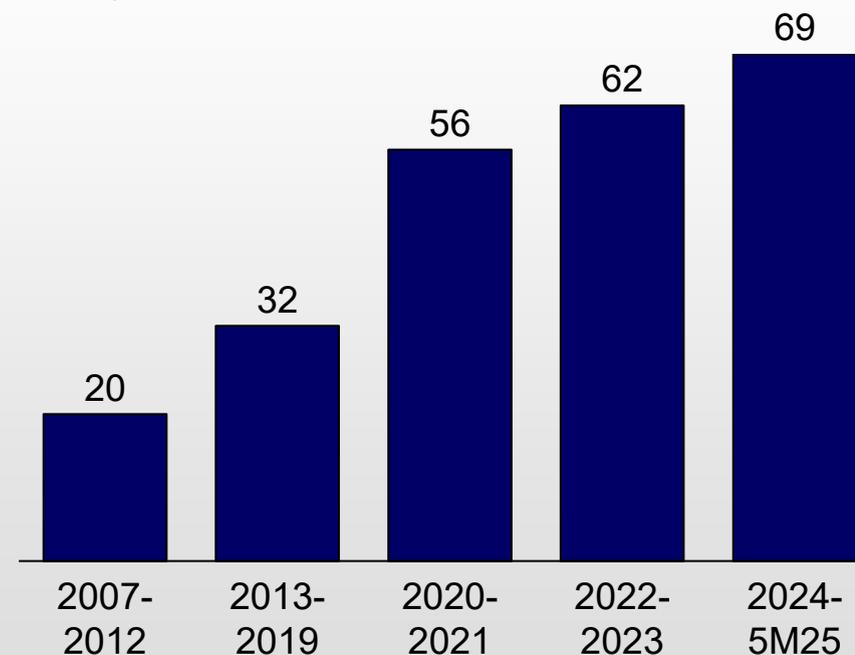
Le imprese italiane sono maggiormente capitalizzate rispetto al passato...

Debiti finanziari/Debiti finanziari + Patrimonio netto, %



... con riserve di liquidità ai massimi storici

Depositi/Prestiti alle imprese non finanziarie, %



Imprese italiane resilienti e flessibili

1sem.25: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Considerazioni finali

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 è prossimo al completamento

ISP ha conseguito il miglior semestre di sempre ed è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Il miglior semestre di sempre

- Risultato netto di €5,2mld, il miglior semestre di sempre
- ~€3,7mld di dividendi *cash* maturati nel 1° semestre (>7% di *dividend yield*⁽¹⁾ nel 2025)
- €2,6mld di Risultato netto nel 2° trimestre, il miglior 2trim. di sempre
- Il miglior semestre e trimestre di sempre per Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo
- Record storico semestrale e del 2trim. per le Commissioni e l'Attività assicurativa, trainate da *Wealth Management* e P&C *non-motor*
- *Cost/Income ratio* più basso di sempre (38,0%)
- *Stock* e flusso di Crediti deteriorati e costo del rischio annualizzato (24pb) ai minimi storici
- *Fully phased-in CET1 ratio* in aumento di 65pb nel 1° semestre⁽²⁾ al 13,5%⁽³⁾

Ben preparati ad avere successo in ogni scenario

- **Redditività resiliente, patrimonializzazione** estremamente solida (anche in scenari avversi), **leverage** basso e forte posizione di **liquidità**
- **Modello di business ben diversificato e resiliente: leader nel *Wealth Management, Protection & Advisory*** con fabbriche prodotte di piena proprietà e €1.400mld di Attività finanziarie della clientela
- **Banca Zero-NPL con stock di Crediti deteriorati netti pari a solo €4,9mld, NPL ratio netto pari al 1,0%⁽⁴⁾ e overlay pari a €0,9mld**
- Investimenti significativi in **tecnologia** (€4,6mld già realizzati⁽⁵⁾)
- Elevata **flessibilità strategica nella gestione dei Costi** (es., 9.000 uscite entro il 2027, di cui ~2.700 nel 1sem.25)
- **Portafoglio crediti ben diversificato e gestione proattiva del credito ai vertici di settore**
- **Esposizione in Russia molto bassa**, con impieghi locali vicini allo zero
- **Management team** esperto, motivato e coeso con un'esperienza consolidata nel rispettare e superare gli impegni

(1) Basato su: prezzo delle azioni ISP al 28.7.25, *cash payout ratio* del 70% e la *guidance* di Risultato netto 2025 a ben oltre €9mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(2) Vs 1.1.25 post impatto Basilea 4

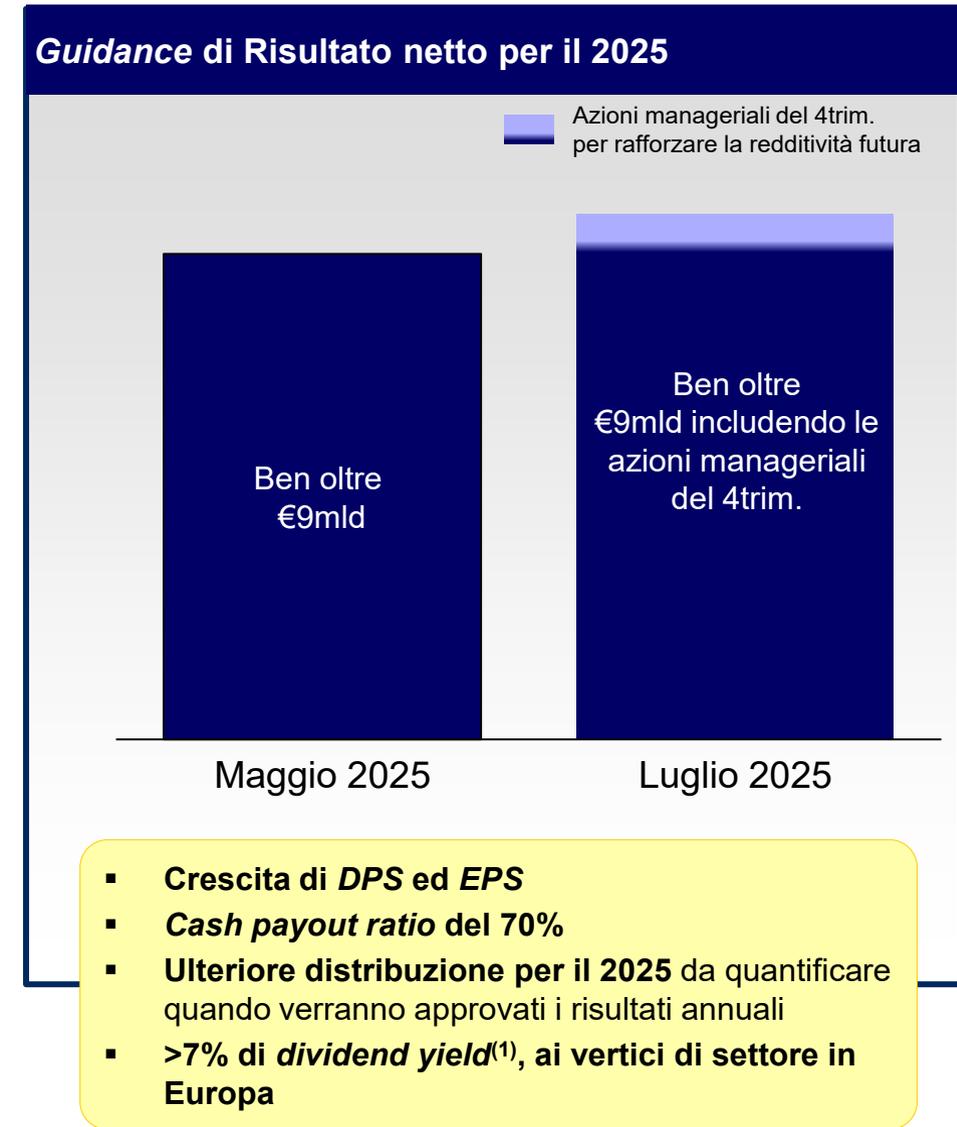
(3) Tenendo conto di un *cash payout ratio* del 70% e dei €2mld di *buyback*, lanciato a giugno. 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.25, in conformità all'indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale *CET1* nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel *CET1*

(4) Secondo la definizione EBA

(5) Nel periodo 2022-1sem.25

Guidance di Risultato netto 2025 migliorata a ben oltre €9mld includendo le azioni manageriali del 4trim. per rafforzare la redditività futura

<p>Ricavi in crescita, gestiti in modo integrato</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Interessi netti resilienti (grazie al maggior contributo dell'<i>hedging</i> delle poste a vista) ▪ Crescita delle Commissioni e dell'Attività assicurativa, facendo leva sulla nostra <i>leadership</i> nel <i>Wealth Management, Protection & Advisory</i> ▪ Forte crescita negli utili da Trading
<p>Riduzione dei Costi nonostante gli investimenti in tecnologia</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Riduzione del personale per uscite volontarie già concordate e <i>turnover</i> naturale ▪ Benefici aggiuntivi dalla tecnologia (es., riduzione delle filiali, snellimento dei processi <i>IT</i>) ▪ Razionalizzazione degli immobili
<p>Basso Costo del rischio</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stock di NPL basso ▪ Portafoglio crediti di elevata qualità ▪ Gestione proattiva del credito
<p>Minori Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Assenza di ulteriori contributi al Sistema di Garanzia dei Depositi



(1) Basato su: prezzo delle azioni ISP al 28.7.25, *cash payout ratio* del 70% e la *guidance* di Risultato netto 2025 a ben oltre €9mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

Agenda

1sem.25: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Considerazioni finali

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 è prossimo al completamento

Il Piano di Impresa 2022-2025 è prossimo al completamento

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



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



Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia



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



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

Riduzione massiva dello *stock* di *NPL* e azioni continue di prevenzione attraverso una strategia modulare 

Nuovo modello decisionale per il credito 

Gestione proattiva degli altri rischi 

Una nuova Banca Digitale e ottimizzazione della copertura territoriale 

Rinnovamento del personale 

Gestione *smart* degli immobili 

Gestione dei Costi potenziata da *Advanced Analytics* 

Efficienza *IT* 

Modello di servizio dedicato per la clientela *Exclusive* 

Rafforzamento della *leadership* nel *Private Banking* 

Continuo *focus* sulle fabbriche prodotte di proprietà (*Asset management e Insurance*) 

Ulteriore crescita nel *business* dei pagamenti 

Potenziamento dell'*Advisory* per tutti i clienti *Corporate* 

Crescita delle attività delle International Banks 

Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali 

Forte *focus* sull'inclusione finanziaria 

Continuo impegno per la cultura 

Promozione dell'innovazione 

Accelerazione nell'impegno verso *Net-Zero* 

Supporto ai clienti nella transizione *ESG/climate* 

▪ ISP è stata riconosciuta *Top Employer Europe 2025*⁽¹⁾  e riconfermata *Top Employer Italy*⁽¹⁾  per il quarto anno consecutivo

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

(1) Da Top Employers Institute

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

Principali evidenze

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



- Massivo *deleveraging* con una riduzione dello *stock* di Crediti deteriorati lordi di €5,4mld nel 2022-1sem.25, riducendo l'*NPL ratio* netto all'1%⁽¹⁾ e anticipando l'obiettivo del Piano di Impresa
- *Focus* su approccio modulare e settoriale *forward looking* - tenendo conto dello scenario macroeconomico - e sulla gestione proattiva del credito
- *Focus* sull'*action plan* dedicato di Banca dei Territori, con un forte controllo del Costo del rischio strutturale, dei flussi di Crediti deteriorati da Crediti *in bonis* e con nuove soluzioni per le nuove esigenze emerse nello scenario attuale
- Rafforzate capacità di *risk management*: il *Risk Appetite Framework*, completo e robusto, comprende tutte le principali dimensioni di rischio del Gruppo
- Introduzione di un *Sectorial Framework* che valuta il profilo prospettico di ciascun settore economico su base trimestrale in diversi Paesi. La visione settoriale, approvata da uno specifico comitato manageriale, alimenta tutti i processi di credito al fine di dare priorità alle decisioni creditizie e ai piani d'azione
- Estensione della protezione antifrode in ambito *cybersecurity* a nuovi prodotti e servizi per la clientela *retail*, compreso l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale (IA); adozione di soluzioni di *Intelligence Open Source* per potenziare la capacità di *intelligence* sulle minacce informatiche
- Maggiore protezione sia dell'accesso da remoto alle applicazioni che nelle postazioni di lavoro aziendali abilitando l'autenticazione a più fattori, migliorando nel contempo l'esperienza degli utenti attraverso processi agevoli
- Maggiore protezione dagli attacchi informatici, con riferimento alla *detection/recovery* e aumentata consapevolezza interna sugli attacchi informatici (ad esempio *phishing*)
- Ulteriormente migliorati i livelli di sicurezza dei servizi digitali anche attraverso l'adozione di soluzioni e tecnologie avanzate per il riconoscimento biometrico a distanza degli utenti interni e dei clienti, migliorando la loro *user experience*
- Nell'ambito del progetto *EBA Clearing "Fraud Pattern and Anomaly Detection"* (FPAD), ISP è tra le prime banche europee ad integrare il *risk score* fornito da EBA nei suoi sistemi anti-frode per le transazioni *corporate* (bonifici bancari e pagamenti istantanei)
- Creazione dell'*Anti Financial Crime Digital Hub (AFC Digital Hub)*, che mira a diventare un centro nazionale e internazionale aperto ad altre istituzioni finanziarie e intermediari, con l'obiettivo di combattere il riciclaggio di denaro e il terrorismo attraverso le nuove tecnologie e l'Intelligenza Artificiale realizzando un modello di collaborazione pubblico-privata
- Creazione di un nuovo modello AFC basato su una piattaforma internazionale e su centri di competenza specializzati in *Transaction Monitoring, Know Your Customers* e *Financial Sanctions*
- L'unità *Balance Sheet Optimisation* ha continuato ad ampliare gli schemi di copertura del rischio di credito per l'ottimizzazione degli assorbimenti patrimoniali. Nel 2trim.25 sono state finalizzate due nuove operazioni di cartolarizzazione sintetica per complessivi ~€3,5mld: la prima su un portafoglio di ~\$2,4mld di finanziamenti erogati a imprese e la seconda su un portafoglio di ~€1,5mld di finanziamenti erogati a favore di imprese con elevato *ESG Score* e/o comprese in contesti di economia circolare. Al 30.6.25 l'ammontare cartolarizzato *outstanding* nell'ambito del Programma GARC (Gestione Attiva Rischio di Credito) era pari a ~€29mld
- Ulteriormente rafforzate le iniziative di *capital efficiency* ed esteso il perimetro di applicazione della Strategia Creditizia ai criteri ESG, indirizzando €15,4mld di nuovi prestiti nel 1sem.25 (~€21mld nel 2024 e >€18mld nel 2023) verso settori economici più sostenibili e con il miglior profilo rischio/rendimento

(1) Secondo la definizione EBA

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia

Principali evidenze

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia



- ISYTCI operativa con ~470 specialisti dedicati
- Continua estensione della piattaforma ISYTCI all'intero Gruppo, in particolare per la Divisione Private Banking
- Internalizzazione delle competenze *core IT* in corso con ~2.350 persone già assunte
- Lancio commerciale di **isybank** il 15.6.23 e rilascio dell'App sugli store iOS e Android. Completato il rilascio dell'*Internet Banking* (applicazione web) di **isybank**
- Offerta prodotti **isybank** consolidata e arricchita (SpensieRata⁽¹⁾, carte virtuali, carte di credito, carte prepagate, protezione, prestiti, isySalvadanaio, investimenti, ecc...)
- Continue attività tecniche per la trasformazione del sistema *IT* del Gruppo (semplificazione della *Mobile App* di ISP, modernizzazione dei prodotti e delle applicazioni in ottica *cloud*, semplificazione dell'architettura dati del Gruppo, ecc.) e il *core banking system* utilizzando soluzioni basate sul *cloud* (Thought Machine)
- Continua il rilascio di nuovi prodotti *omnichannel* sulla piattaforma ISYTCI per clienti ISP (completato per prestiti personali, *Credit Protection Insurance*, SpensieRata⁽¹⁾ e conti correnti, in fase di rilascio per mutui e investimenti)
- *AI Lab* a Torino operativo (costituzione Centai Institute)
- 1.323 filiali chiuse a partire dal 4trim.21 alla luce del lancio di **isybank**
- Piattaforma digitale per la gestione analitica dei costi attiva e funzionante, con 46 iniziative di efficientamento già individuate
- Esteso il sistema di *Hub Procurement* all'intero perimetro di gestione accentrata degli acquisti
- Razionalizzazione del patrimonio immobiliare in Italia in corso, con una riduzione di ~766.000mq dal 4trim.21
- ~8.200 uscite volontarie⁽²⁾ dal 2022
- Completato l'aggiornamento delle funzioni e dei servizi digitali in Serbia, Ungheria, Romania, Croazia e Slovenia. Progressiva adozione di nuove funzionalità in Slovacchia
- Concluse le attività di miglioramento della *customer experience* dei processi digitali di filiale in Ungheria, Slovenia, Albania e Croazia (es. utilizzo dell'IA e della nuova funzionalità di *Navigated Experience* del *chatbot*). Perfezionato in Serbia il rilascio della funzionalità di *Conversational banking* per alcuni segmenti di clientela.
- *Go-live* del nuovo *core banking system* in Egitto e allineamento dei canali digitali
- In corso le attività per la progressiva diffusione degli applicativi in ottica di piattaforma *target* nei rimanenti paesi dalla Divisione International Banks
- Nel contesto della fusione per incorporazione di First Bank in ISP Romania, l'integrazione tecnologica procede come da piano
- *Digital Process Transformation*: identificazione dei processi e avvio delle attività di trasformazione *E2E* (in particolare i processi di *procurement*, *onboarding* dei clienti, gestione dei processi di successione ereditaria, chiusura dei conti correnti e gestione dei controlli). Le attività di trasformazione *E2E* faranno leva sia sull'Automazione Intelligente dei Processi che sui metodi di reingegnerizzazione tradizionali. Rilasciate nuove soluzioni digitali per i processi di *onboarding* della clientela, chiusura conti correnti e gestione delle successioni per un primo gruppo di filiali
- Coerentemente con il piano SkyRocket, la nuova *Cloud Region* di Torino è pienamente operativa (aggiungendosi a quella di Milano disponibile da giugno 2022). Questo ha abilitato il lancio di **isybank** su infrastruttura interamente in territorio italiano (*disaster recovery* compreso)
- Avviati da Eurizon progetti di digitalizzazione in ambito Intelligenza Artificiale (*AI*) e *Distributed Ledger Technology (DLT)*. In ambito *DLT* completata la sperimentazione della tokenizzazione di quote di fondi
- In corso significativi *upgrade* dell'App per aumentare la capacità massima in termini di numero di clienti simultaneamente *online*

(1) Pagamenti a rate

(2) Riferite agli accordi già firmati con i sindacati

La nostra trasformazione tecnologica è in accelerazione e operativa con successo

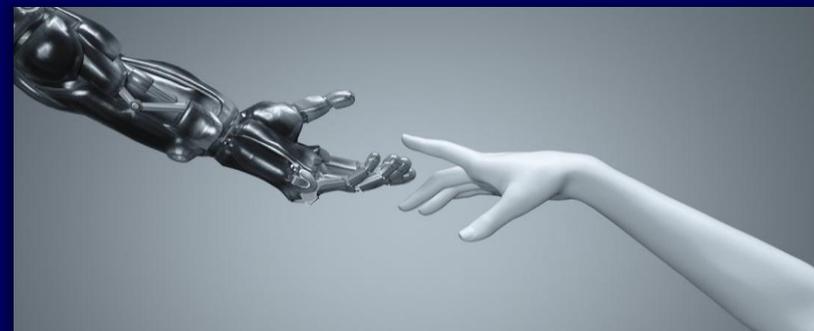
ISYTECH: la piattaforma digitale *cloud* di Intesa Sanpaolo

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



Business digitali

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



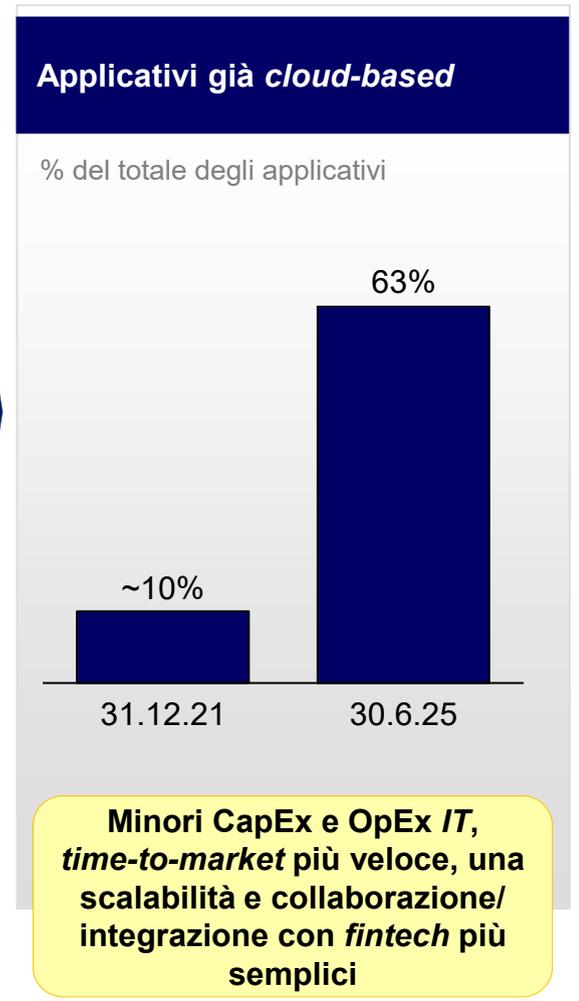
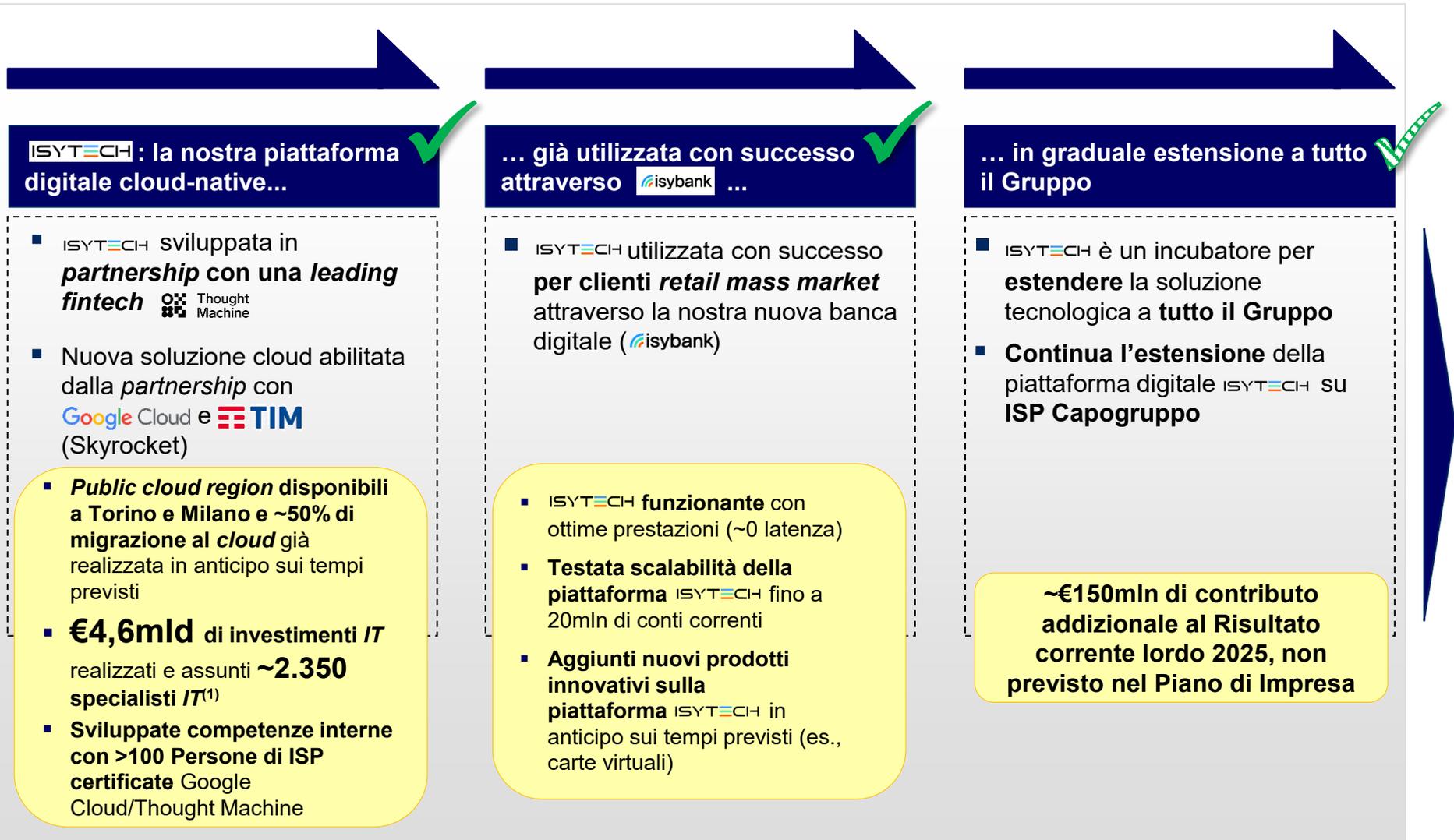
Intelligenza artificiale

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

~€500mln di contributo addizionale al Risultato corrente lordo 2025⁽¹⁾, non previsto nel Piano di Impresa 2022-2025

(1) Ulteriore contributo addizionale al Risultato corrente lordo 2025 da isytech, isybank, Fideuram Direct e Intelligenza artificiale non previsto nel Piano di Impresa, compensando l'impatto dell'aumento dell'inflazione e del rinnovo del CCNL

Trasformazione tecnologica in accelerazione con il 63% degli applicativi già *cloud-based*



(1) Inclusi i software engineer

ISYTECH: la piattaforma digitale *cloud* del Gruppo

Elementi chiave della nostra piattaforma digitale *cloud-based*

Cloud-native

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

Modulare

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

Sicura

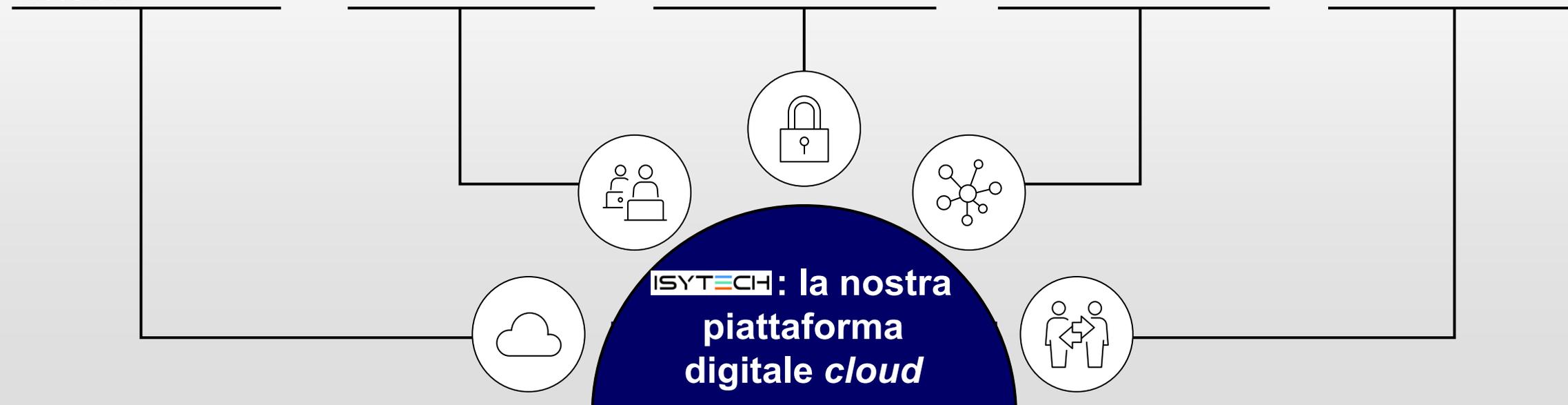
- Sicurezza informatica rafforzata
- Progettata per garantire resilienza

Scalabile

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

Sempre disponibile

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



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

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

Esperienza cliente digitale unica...

<3 minuti

tempo medio di *onboarding*

<30 click

necessari per aprire un conto

Conti e carte

subito attivi

per i bisogni bancari del cliente

- **>40% delle vendite totali a clienti *retail*** del Gruppo ISP già oggi digitali⁽¹⁾

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



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



... già scelta da ~1mln di clienti...

>740.000 conti aperti⁽²⁾ da **nuovi clienti** (78% *under 35*)

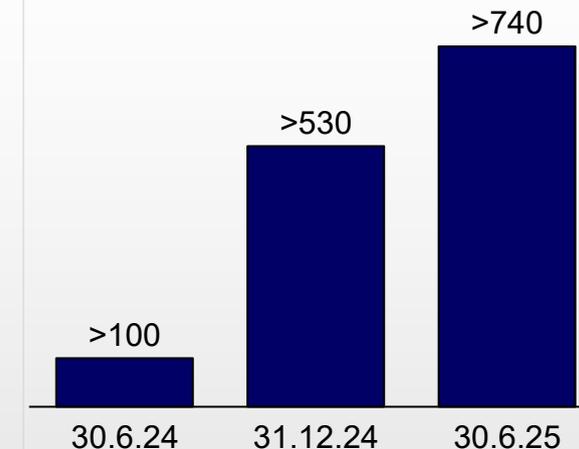
~216mln operazioni effettuate⁽²⁾

~€2,5mld di raccolta diretta⁽²⁾



... e in forte accelerazione

Conti aperti dai nuovi clienti k#⁽³⁾



(1) Self e offerta a distanza

(2) Dati al 30.6.25

(3) Dati cumulati dal lancio di isybank

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

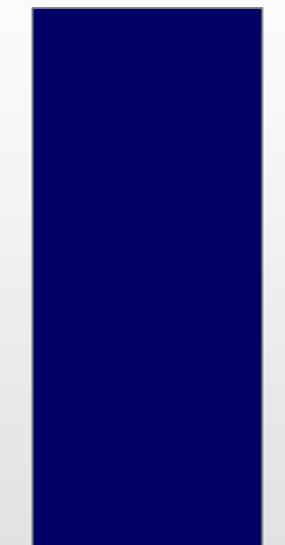
Offerta prodotti più ampia rispetto ai *digital challengers*⁽¹⁾

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

Benefici aggiuntivi rispetto al Piano di Impresa da ~1mln di nuovi clienti isybank

€ mln, entro il 2025

~200



Risultato corrente lordo

Pronti ad avere successo anche rispetto alle *fintech*:

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

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

(2) Inclusi MAV, F24, Pago PA

(3) Funzionalità parziali

(4) Digital Relationship Manager

Programma AI su larga scala con benefici significativi per il Gruppo



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

Impatto olistico

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

Ecosistema AI e Partnership strategiche

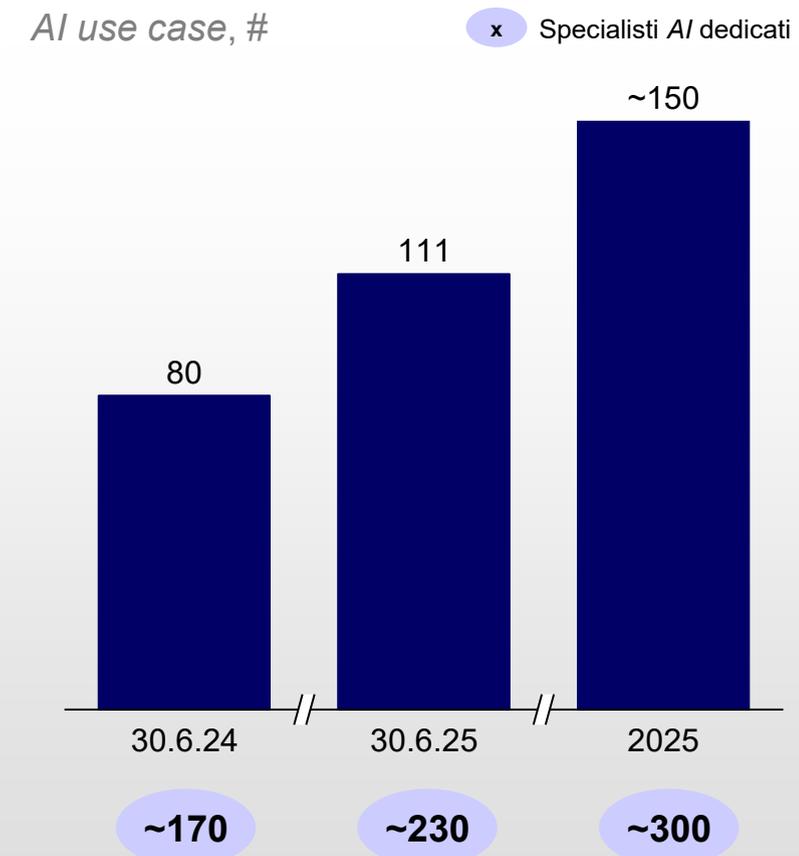
- **Leadership scientifica e del sapere nell'ambito dell'AI grazie a:**
 - **AI Academy interna** (es. attività di formazione e accademia con >1.500 partecipanti, *Community Dati & AI* con >9.000 membri) — formazione e *community AI* a livello di Gruppo
 - **Partnership accademiche** (es. CETIF Master Responsible AI Executive Program, SDA Bocconi EMF FinTech Lab, Berkeley USA SkyLab) — sviluppo di competenze avanzate in ambito AI
 - **Partnership strategiche** (es. Opening Future con Google Cloud e TIM, >21.000 persone coinvolte e >3.250 ore di formazione erogate, FAIR EU, Horizon TANGO) — progetti internazionali di innovazione in ambito AI
 - *Hub Digitale Anti Financial Crime*

Adozione responsabile ed efficace

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

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

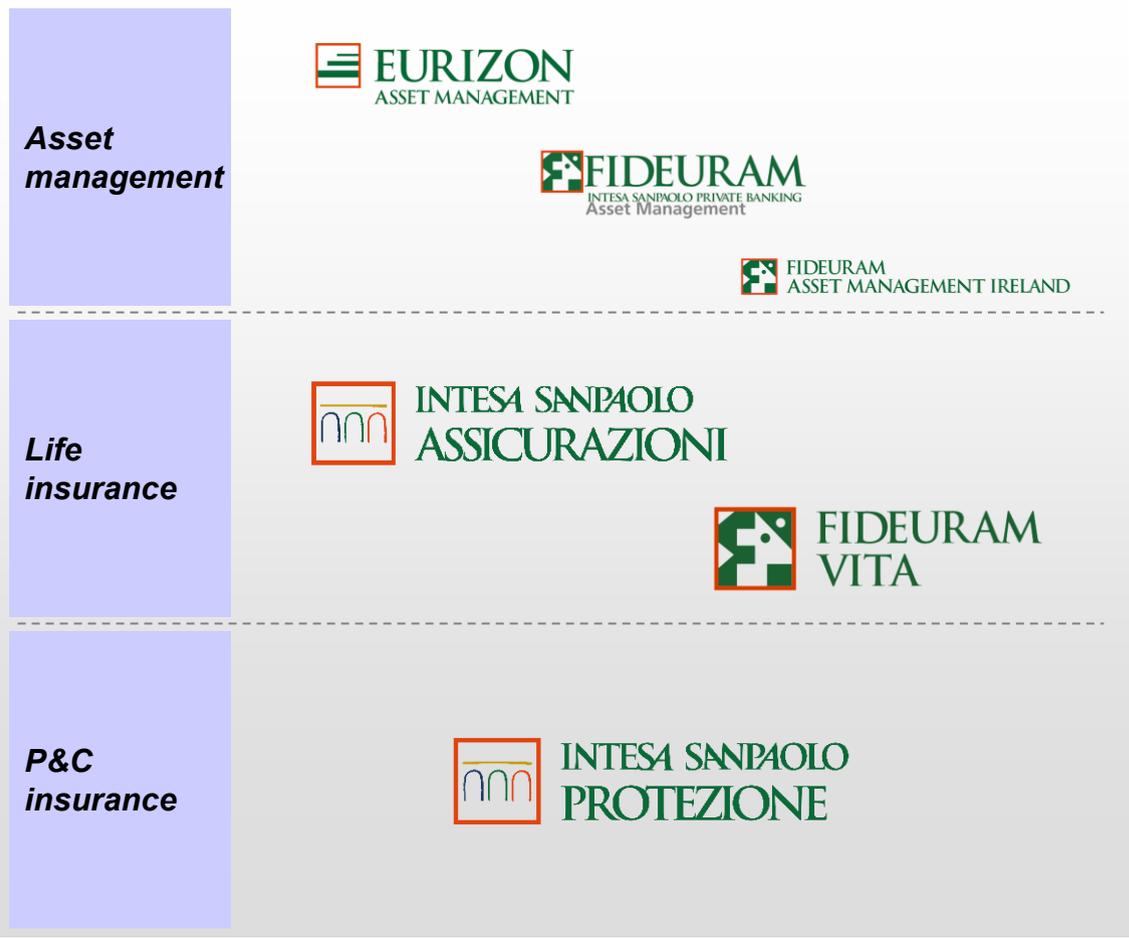
... con significativi benefici per il Gruppo



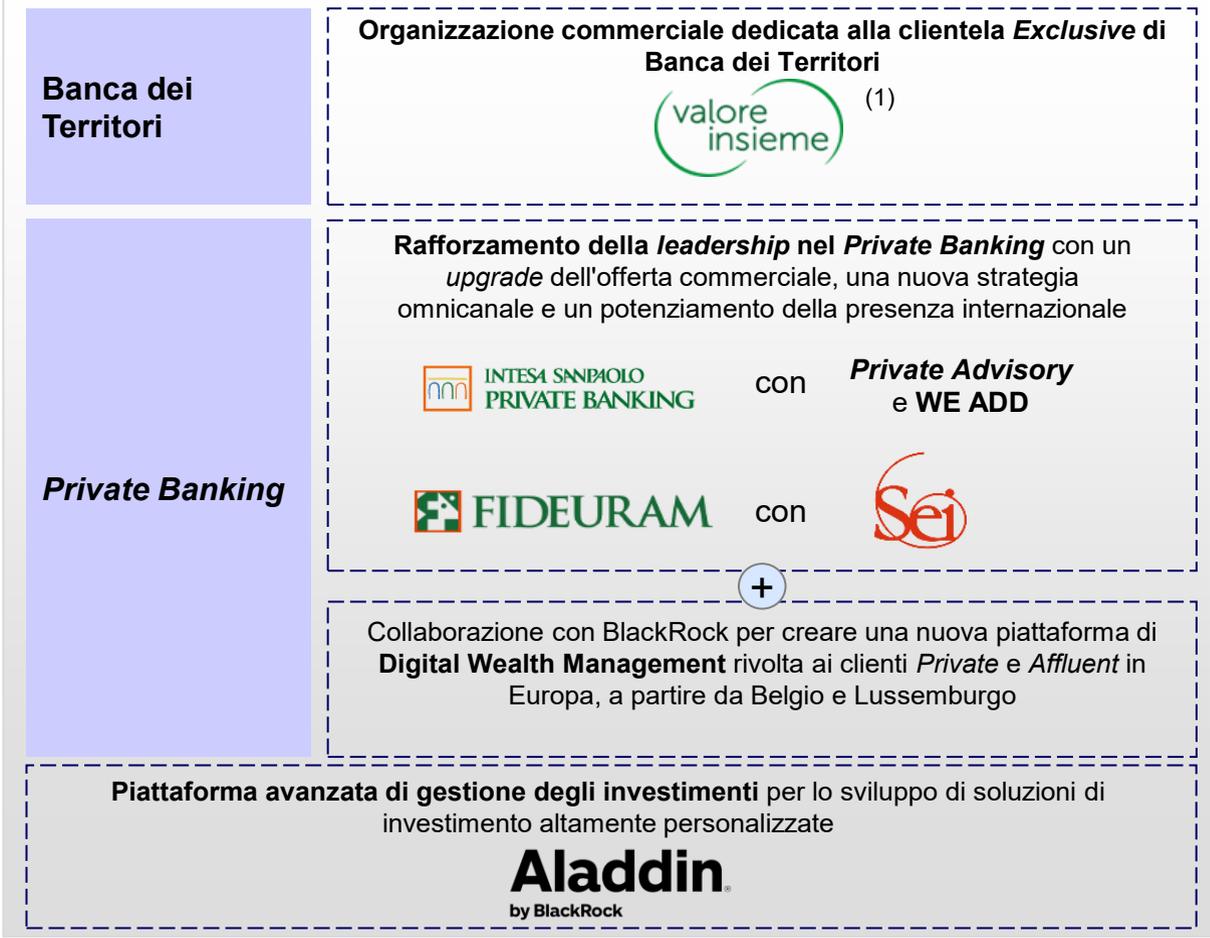
~€100mln di contributo addizionale al Risultato corrente lordo 2025 non previsto nel Piano di Impresa 2022-2025, senza considerare i potenziali vantaggi derivanti dall'adozione di soluzioni di generative AI

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

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



Reti di consulenza distintive e strumenti digitali all'avanguardia



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

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

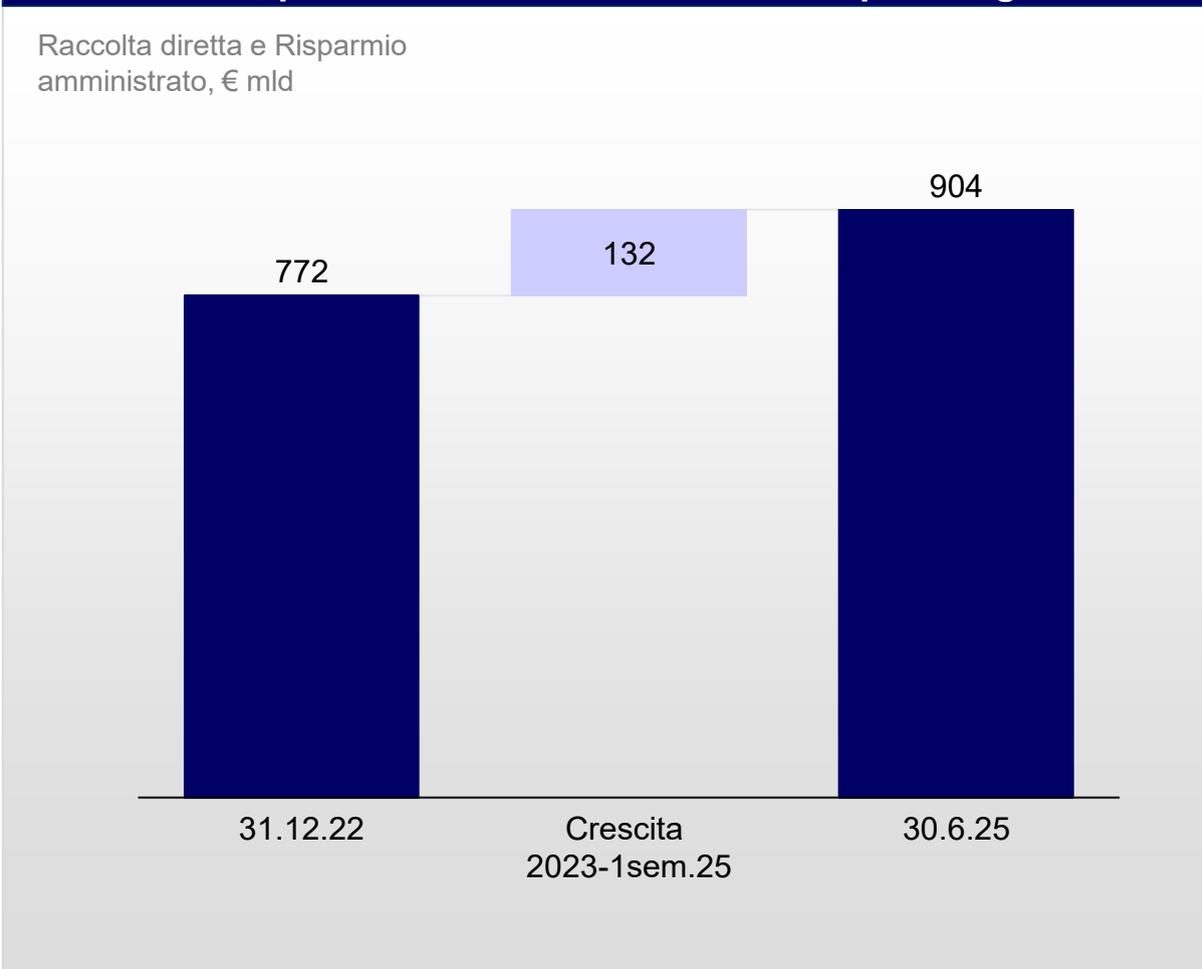
Network ineguagliabile di consulenza ai clienti attraverso Private Banking e Banca dei Territori

Clienti della Divisione Private Banking	~5.900	Consulenti finanziari	~6.950 <i>Private Banker e Consulenti finanziari nella Divisione Private Banking</i>
	~1.050 ⁽¹⁾	<i>Private Banker</i>	
Clienti <i>Exclusive</i> di BdT	~1.400	<i>Global Advisor</i> con contratto ibrido ⁽²⁾	~10.000 Gestori nella Divisione Banca dei Territori per la clientela <i>Exclusive</i> ed <i>Affluent</i>
	~2.800	Gestori per i clienti <i>Exclusive</i> ⁽³⁾ e ~1.120 centri di consulenza dedicati	
Clienti <i>Affluent</i> di BdT	~5.500	Gestori per i clienti <i>Affluent</i>	
Tutti i clienti BdT	~200	Gestori nella Filiale Digitale	

***Global Advisor*⁽²⁾ in crescita a ~2.700 entro il 2027**



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



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

- (1) In Italia e all'estero
- (2) Contratto combinato tra rapporto di lavoro dipendente a tempo indeterminato part time e rapporto di lavoro autonomo in capo alla stessa persona, al fine di garantire una maggiore prossimità ai clienti, in particolare nel *Wealth Management & Protection*
- (3) Clienti attualmente serviti da Banca dei Territori con una delle seguenti caratteristiche: alto reddito/spesa o combinazioni di *AuM* significativi/età/prodotti di investimento complessi

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

Principali evidenze

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



- Avviato e ben funzionante Direct Advisory, un servizio dell'offerta digitale di  che consente alla clientela di costruire portafogli di investimento con la consulenza di *direct banker* che operano a distanza, supportati dalla piattaforma Aladdin Robo4Advisory di BlackRock. Direct Advisory completa l'offerta di servizi esistenti di *Trading* evoluto (per operare su oltre 50 mercati *cash* e derivati), e di Investimenti *In-Self* (per operare autonomamente su un insieme selezionato di fondi sostenibili e gestioni patrimoniali costruite da Fideuram Asset Management). Inseriti a catalogo i *cash deposit* da affiancare alle soluzioni di risparmio gestito (ampliamento offerta PAC ETF) e ampliata l'offerta di servizi del *Trading* evoluto. In promozione ai clienti delle reti tradizionali l'offerta di Fideuram Direct, sia per il *Trading* evoluto che per il Direct Advisory, in base alle preferenze e caratteristiche di operatività della clientela
- Operativa Alpian, la prima banca *private* digitale svizzera, con una piattaforma *mobile-only* che include servizi multi valuta, gestioni patrimoniali e assistenza di consulenti finanziari esperti; arricchita l'offerta con i mandati configurabili *In-Self* e il servizio Apple Pay, oltre a *Saving Plan* ETF. Raggiunti oltre 22.000 clienti operativi
- Nuovo modello di servizio dedicato ai clienti *Exclusive* completamente implementato
- Miglioramento dell'offerta prodotti (nuovi prodotti *AM/Insurance*) e ulteriore crescita del servizio di consulenza avanzata "Valore Insieme" per i clienti *Affluent* ed *Exclusive*: ~43.000 nuovi contratti e €12mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel 1sem.25, in aggiunta a ~125.000 nuovi contratti e €36,9mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel periodo 2023-2024
- Lanciata a marzo 2023 la prima carta di debito *co-badge* in Italia (in materiale eco-sostenibile), dedicata alla clientela *business*, dotata di doppio circuito (Bancomat®, PagoBancomat® e MasterCard o Visa) e di servizio *Instant Issuing*, attivabile da sito e App. Introdotta a giugno 2024 la possibilità di utilizzare la carta Bancomat *co-badge* su Apple Pay e Bancomat Pay per gli acquisti sul sito Amazon. Nel 2trim.24 è stata rilasciata Visa Business Solutions per le carte di credito Commercial Visa. Lanciata a giugno 2025 una nuova gamma delle carte di pagamento (XME Debit Card, XME Credit Card, XME Credit Icon), tutte disponibili istantaneamente e in formato solo digitale, con possibilità di richiedere anche la carta fisica in PVC riciclato. Sulla XME Debit Card è presente il *Blind Notch*, che le rende riconoscibili dalle persone ipovedenti
- Intesa Sanpaolo è stata la prima banca in Italia a offrire nel corso del 2023 il SoftPOS di Nexi, soluzione che permette l'accettazione di pagamenti digitali *contact-less* da *smartphone/tablet* senza necessità di un terminale POS. Da giugno 2024, il servizio è stato esteso al sistema operativo iOS ed è stata lanciata su Android la versione evoluta SoftPOS Pro per i clienti *corporate* di media/grande dimensione. A novembre 2024 ampliati i circuiti a disposizione degli esercenti con l'introduzione di American Express.
- Lanciato nel 1trim.24 il servizio di pagamento *wearable* tramite anello, in collaborazione con Mastercard e con Tapster (da novembre 2024 disponibile anche con il circuito VISA) e nel 4trim.24 il nuovo braccialetto con l'innovativa funzione "TAPSTER Share" che permette di condividere rapidamente le informazioni che il cliente sceglie di rendere accessibili
- Introduzione di nuove funzionalità di *Robo4Advisory* di BlackRock per generare consigli di investimento su prodotti selezionati a supporto dei gestori. Nel corso del 3trim.24 sono state rilasciate ulteriori funzionalità di personalizzazione dei suggerimenti *on demand*
- Adozione delle piattaforme BlackRock *Aladdin Wealth* e *Aladdin Risk* per i servizi di investimento: *Aladdin Wealth* per BdT e Fideuram, *Aladdin Risk* e *Aladdin Enterprise* per la Divisione *Asset Management* e FAM/FAMI⁽¹⁾
- Nuove funzionalità per gli strumenti di consulenza per clienti *UHNWI*⁽²⁾, rafforzamento del modello di servizio per i *family office*. Rilasciato per la rete Intesa Sanpaolo Private Banking il nuovo servizio di consulenza evoluta *We Add*. Per la rete Fideuram, integrate le nuove funzionalità Aladdin Robo4Advisory a supporto delle attività di consulenza e avviato in aprile 2024 il nuovo contratto *Sei* che prevede la possibilità di includere anche il Risparmio amministrato nel perimetro di applicazione. In progressiva evoluzione l'integrazione dei principi ESG nei modelli di consulenza attuali
- Prosegue l'offerta di fondi alternativi di primari operatori internazionali attraverso *partnership* con piattaforme specializzate
- Nel 4trim.24 quotati su Borsa Italiana (Euronext) i primi sette ETF replica fisica della piattaforma D-X lanciati da FAMI tramite la Sicav AILIS (*AuM* di ~€4,6mld al 30.6.25)

(1) Fideuram Asset Management/Fideuram Asset Management Ireland

(2) *Ultra High Net Worth Individuals*

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

Principali evidenze

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



- In corso lo sviluppo della strategia di crescita di REYL ISP - *Hub* svizzero della Divisione Private Banking - che insieme a ISP Wealth Management⁽¹⁾ in Lussemburgo contribuirà alla crescita delle Commissioni generate all'estero anche attraverso sinergie con le reti italiane di Private Banking e le altre società del Gruppo. Avviata progettualità per implementare un modello di distribuzione di selezionati prodotti bancari di REYL presso le reti italiane (LPS) e di razionalizzazione di alcune *legal entities* controllate da REYL ISP
- A novembre 2024, annunciata una nuova iniziativa strategica per accelerare la crescita della propria offerta di *Digital Wealth Management* in Europa (mercati di Belgio e Lussemburgo), in collaborazione con BlackRock. In fase di costituzione una nuova *Business Unit*, completamente digitale, all'interno di ISP Wealth Management⁽¹⁾ con lo scopo di ampliare la clientela a livello europeo offrendo soluzioni all'avanguardia
- A regime la *partnership* strategica con Man Group, Asteria. I primi fondi lanciati sulle reti italiane classificati come art.8 SFDR, hanno superato ~€2,2mld di raccolta al 30.6.25
- Finalizzata in data 1.3.25 la fusione per incorporazione di Epsilon SGR in Eurizon Capital SGR
- Ampliata l'offerta di Eurizon dedicata alle reti di Gruppo e terze e lanciati diversi nuovi prodotti di *asset management* e assicurativi. Acquisiti da Eurizon nuovi mandati tradizionali e di *private market* da istituzionali terzi
- Lanciata da Eurizon la gamma ETF "YourIndexSicav" con 26 fondi indicizzati che spaziano tra le principali *asset class* obbligazionarie e azionarie e includono classi quotate (UCITS-ETF) e tradizionali (*retail* e istituzionali)
- Firmato a luglio 2024 un *Memorandum of Understanding* con Eurobank Asset Management, società di gestione controllata al 100% da Eurobank che ha permesso ad Eurizon di entrare nel mercato greco. La *business partnership* prevede la distribuzione dei fondi Eurizon da parte di Eurobank e il supporto da parte di Eurizon per la crescita dell'*asset management*
- Penetrazione di prodotti *asset management* e assicurativi ESG al 76%⁽²⁾ del totale *AuM*
- Continuo impegno di Eurizon nelle attività in materia di educazione finanziaria, formazione ESG (verso distributori e in ambito accademico) e *stewardship*
- Lanciato il nuovo assetto organizzativo di IMI C&IB con particolare attenzione al rafforzamento delle attività di consulenza alla clientela e al *business Originate-to-Share (OtS)*
- Continua focalizzazione sulle attività di *origination* e *distribution* in Italia e all'estero, con l'accelerazione del modello *OtS* e l'introduzione di ulteriori strumenti di *risk-sharing*
- Arricchita l'offerta commerciale "Soluzione Domani" dedicata alla clientela *Senior (over 65 e caregiver)*, tramite il lancio dell'iniziativa *Senior Hub* ("SpazioNoi") che prevede, in una prima fase, l'apertura di due centri multiservizi (a Milano e Novara) dedicati all'invecchiamento attivo, al benessere e all'aggregazione sociale
- Perfezionato l'acquisto del 26,2% delle azioni di Intesa Sanpaolo RBM Salute (ora Intesa Sanpaolo Protezione)
- Dal 1.1.24, InSalute Servizi è diventato *TPA (Third Party Administrator)* del fondo sanitario integrativo del Gruppo ISP. Gestendo altresì i clienti BdT con polizze salute di Intesa Sanpaolo Protezione, InSalute Servizi è già oggi il quarto *TPA* sul mercato italiano, con oltre 1,5mln di pratiche all'anno. In *partnership* con primarie strutture sanitarie, sono stati rilasciati i nuovi servizi di prenotazione *online* delle prestazioni sanitarie, con possibilità di ricevere i referti direttamente sull'App. I nuovi servizi si rivolgono, per ora, alla clientela privati del Gruppo
- A dicembre 2024 Intesa Sanpaolo Vita è stata rinominata Intesa Sanpaolo Assicurazioni, rinnovando il sostegno a persone, famiglie e imprese per gestire investimenti, risparmi e protezione nel ramo danni. Inoltre, nel ramo danni, nasce Intesa Sanpaolo Protezione dalla fusione di Intesa Sanpaolo RBM Salute con Intesa Sanpaolo Assicura
- Lanciata la piattaforma digitale per le imprese "IncentNow" per fornire informazioni alle aziende e alle istituzioni italiane sulle opportunità offerte dai bandi pubblici relativi al PNRR⁽³⁾

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

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

(3) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

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

Principali evidenze

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



- Sviluppate iniziative commerciali per supportare i clienti di diversi settori per ottimizzare l'incorporazione dei piani di recupero *post-pandemia* europei e italiani
- Lanciato il primo Fondo di *Private Debt* del Gruppo, in collaborazione tra ISP e Eurizon Capital Real Assets (ECRA), per sostenere lo sviluppo delle PMI attraverso soluzioni finanziarie innovative che supportino l'economia reale e i processi di transizione sostenibile (al primo *closing*, raccolta pari a €156mln di cui €109mln da controparti terze)
- Lanciato Cardea, portale innovativo e digitale per le istituzioni finanziarie
- Evoluzione della piattaforma digitale *corporate* (Inbiz) con introduzione di nuovi prodotti e modalità di contatto con il cliente
- In corso il rafforzamento della piattaforma di *Global Transaction Banking* in ottica digitale da parte di IMI C&IB, in sinergia con *ISYTC* a livello di Gruppo (Programma *Isybiz*), tramite nuovi rilasci (es., prodotti evoluti di *cash management*) e *partnership* (es., per estensione coperture di >100 valute)
- In corso l'ulteriore espansione del *toolkit "capital light"* di IMI C&IB, con l'introduzione di nuovi strumenti (es., *credit risk insurance, portfolio hedging*)
- Avviate iniziative commerciali dedicate in Italia e all'estero con *focus* sul *business FICC*⁽¹⁾, facendo leva sul *franchise* di clientela della Divisione IMI C&IB
- Rafforzate ulteriormente le attività commerciali relative al *business equity* ed esteso il *coverage* di *European Equity Research*
- In corso il rafforzamento del *franchise Institutional Clients* in Italia e all'estero, con iniziative commerciali dedicate in ottica "*capital light*" e *Global markets*
- Consulenza ESG alle aziende per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con un *focus* sui settori dell'energia, delle infrastrutture, dell'*automotive & industry*, anche tramite accordi di filiera con *partner* specializzati e integrando soluzioni di finanziamento del *working-capital*
- Rafforzamento del modello di *Advisory* nella Divisione *International Banks* attraverso l'evoluzione della piattaforma digitale dedicata, facendo leva sulle *best practice* di Gruppo
- Prosegue con successo l'emissione di *Certificate* in Croazia per la clientela *Affluent* e *Private*, con due ulteriori collocamenti perfezionati nel corso del mese di giugno. Continuano le attività per lo sviluppo dell'offerta di *Certificate* in altri mercati
- Prosegue la cooperazione commerciale con un gruppo assicurativo leader per la distribuzione di prodotti di *bancassurance* in Slovacchia, Croazia, Ungheria, Serbia e Slovenia
- Lanciata un'iniziativa di *ESG value proposition* per i segmenti *corporate* e PMI in Slovacchia, Ungheria, Croazia, Serbia ed Egitto. Lanciato un prodotto di finanziamento (*multi-country*) dedicato al raggiungimento di obiettivi *green*, nell'ambito dell'offerta S-Loan, in Slovacchia, Ungheria, Serbia e Croazia. Avviato un progetto per estendere l'offerta S-Loan anche in Bosnia ed Erzegovina e Slovenia
- In corso lo sviluppo di sinergie - in ambito *Global Markets, Structured Finance e Investment Banking* - tra IMI C&IB e le principali banche internazionali del Gruppo con un significativo aumento dell'operatività dall'inizio del Piano di Impresa. In corso l'estensione di IMI C&IB *Synergy Project* ad altri mercati
- Avviato un progetto tra le Divisioni *International Banks* e Banca dei Territori per potenziare ulteriormente le opportunità di *business cross-border* della clientela operante nei mercati in cui sono presenti le partecipate estere. Nella prima fase il programma ha coinvolto le banche in Slovacchia, Ungheria, Romania, la Direzione *Agribusiness* e alcune Direzioni Regionali della Banca dei Territori. Il perimetro è stato poi esteso a tutte le Direzioni Regionali Banca dei Territori e a tutte le geografie della Divisione *International Banks*. Avviata un'iniziativa specifica per la Romania con il coinvolgimento dei gestori di entrambe le Divisioni. Proseguono le campagne commerciali congiunte negli altri Paesi coinvolti, con nuove azioni di sviluppo in Serbia, Croazia, Bosnia ed Erzegovina e Albania
- Lanciato il prodotto di *factoring "Confirming"* su nove mercati (Slovacchia, Serbia, Romania, Slovenia, Bosnia ed Erzegovina, Albania, Ungheria, Repubblica Ceca e Croazia) e perfezionati i primi *deal*. Con riferimento alla *New Factoring Digital Platform*, il progetto prevede la filiale di Praga di VUB come Banca pilota e una graduale estensione ad altre Banche della Divisione (Slovacchia, Croazia, Slovenia, Ungheria e Serbia)
- Rafforzamento dei prodotti *Trade Finance* per tutte le geografie
- Firmato ad ottobre 2023 il contratto per acquisire il 99,98% di First Bank, banca commerciale rumena focalizzata sulle PMI e sulla clientela *retail*. L'acquisizione, perfezionata il 31.5.24, ha rafforzato la presenza del Gruppo in Romania e offre nuove opportunità alle imprese italiane

IMI C&IB premiata come migliore Investment Bank e migliore banca per le aziende in Italia da Euromoney. Premiate anche le Banche del Gruppo in Croazia, Slovacchia e Serbia come migliori banche nei loro rispettivi Paesi

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

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



Trading Evoluto

Investimenti *In-Self*

Direct Advisory

Panoramica

- Piattaforma professionale per *heavy-trader* e utenti esperti in >50 mercati *cash* e derivati
- Modello sofisticato di misurazione *real-time* con **team di supporto ed execution** con >15 anni di esperienza
- Accesso a ~180 fondi sostenibili dei migliori **asset manager** internazionali
- **Sottoscrizione online** di portafogli **ESG** pre-costruiti e gestiti da Fideuram Asset Management
- **Piani di Accumulo** su selezionati **ETFs**
- **Team** di consulenti finanziari disponibili **anytime – anywhere** (su appuntamento, da remoto, via app)
- Utilizzo di strumenti e funzionalità evoluti, come la piattaforma **Robo4Advisory di Aladdin**

Recenti sviluppi

- Continuo ampliamento degli strumenti negoziabili con **offerta differenziata** per clientela **retail** e **professionale**
- **Potenziamento dei servizi di Trading Evoluto** (ulteriore evoluzione piattaforma QuickTrade) e della nuova app **Trading+**
- Continuo miglioramento del processo di *lead management* per l'**acquisizione** di nuovi clienti e masse, attraverso marketing digitale e offerte promozionali
- **Continuo ampliamento dell'offerta** (lanciati nel 1sem.25 nuovi Fondi e *Certificate* dedicati)
- Primo **evento plenario** della rete di *Direct Banker*
- In corso l'inserimento di *Junior Direct Banker* dal programma di "Academy"
- **Campagna digitale di promozione** del servizio di **Direct Advisory**

Numeri chiave

- ~9.500 clienti attivi nel *trading*
- ~10.000 clienti operativi negli investimenti *In-Self*
- 1.450 nuovi clienti dal lancio⁽¹⁾, di cui ~450 nel 1sem.25

ha registrato un significativo sviluppo di tutti i servizi offerti raggiungendo €3,1mld di Attività finanziarie della clientela e ~79.000 clienti al 30.6.25⁽²⁾

(1) Luglio 2023
(2) ~2.000 *prospect* in sviluppo

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

Un concetto innovativo di gestione patrimoniale...

Un motore di crescita esterno per:

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

Obiettivo

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

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

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

... che Intesa Sanpaolo sta sviluppando insieme a BlackRock...



Leader in Italia nel *Wealth Management*

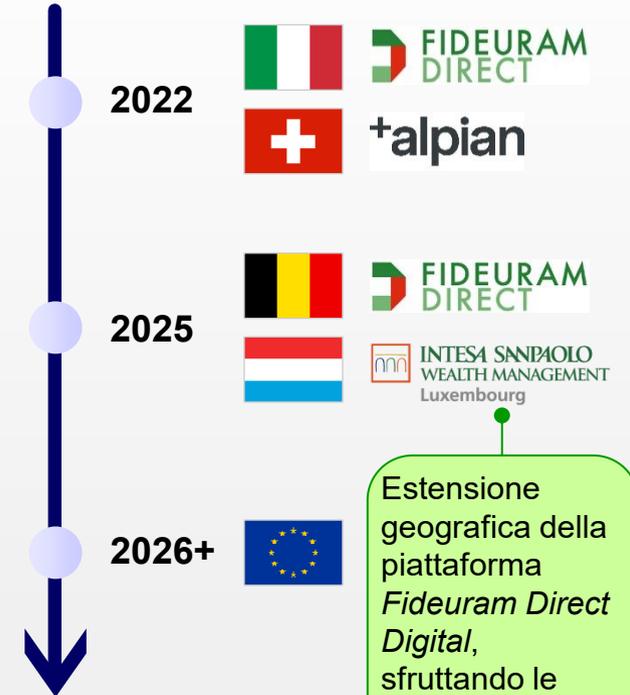


BlackRock

Leader mondiale nell'*Asset Management*

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

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



Estensione geografica della piattaforma ***Fideuram Direct Digital***, sfruttando le nostre attività in Lussemburgo, con lancio previsto nel 4trm.25



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

Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali



- **Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi** per contrastare la povertà, fornendo aiuti concreti sul territorio in Italia e all'estero. Nel periodo 2022-1sem.25 **60,3mln di interventi** portati a termine, con 49,1mln di pasti, 4,3mln di dormitori/letti, 6,3mln di prescrizioni di farmaci e 621.000 capi di abbigliamento
- **Occupabilità:**
 - Programma **“Giovani e Lavoro”** volto a **formare e introdurre più di 3.000 giovani nel mercato del lavoro italiano** nell'orizzonte del Piano di Impresa 2022-2025. **>2.200 studenti** (tra i 18 e i 29 anni) hanno fatto domanda per il programma nel **1sem.25: ~1.200** intervistati e **>480** formati/in formazione attraverso 19 classi (**~5.350** formati/in formazione dal 2019). **>2.480** società coinvolte dall'inizio del programma avviato nel 2019
 - La **quinta edizione** del programma **“Generation4Universities”**, avviato in aprile, coinvolge **90** studenti/esse, **69** atenei e **18** aziende italiane *partner*
 - Programma **“Digital Restart”**, volto a formare e ricollocare nel mercato del lavoro **disoccupati di età compresa tra i 40 e i 50 anni**, attraverso il finanziamento di un Master in **Data Analysis** al fine di sviluppare nuove competenze digitali e rimettersi in gioco nel mondo lavorativo. A febbraio 2025 si è conclusa la quinta edizione con 50 partecipanti a Roma e Milano e si stanno perfezionando le attività di supporto al collocamento dei partecipanti che hanno aderito a questa opportunità
- **Disuguaglianze e inclusione educativa:**
 - **Programma di inclusione educativa: *partnership* rafforzate con le principali università e scuole italiane**, >2.600 scuole e >18.000 studenti coinvolti nel 1sem.25 per promuovere l'inclusione educativa, sostenendo il merito e la mobilità sociale (>6.400 scuole coinvolte nel periodo 2022-1sem.25)
 - **“Futura”**: iniziativa promossa da *Save the Children*, Forum Disuguaglianze e Diversità e Yolk, con la collaborazione di ISP, contro la povertà educativa femminile, il fallimento formativo e l'abbandono scolastico. Il progetto pilota della durata di due anni si è concluso a giugno e ha coinvolto 3 territori caratterizzati da svantaggio socio-economico, prevedendo percorsi di crescita e di autonomia attraverso piani educativi personalizzati per 350 ragazze e giovani donne, tra cui 50 giovani madri
 - In Action Esg NEET: iniziativa a impatto sociale avviata dalla Divisione Insurance a inizio 2022 e dedicata alla promozione e inclusione nel mondo del lavoro dei giovani NEET e altre categorie fragili. Dall'avvio del progetto sono state attivate 13 classi, di cui 9 hanno concluso il percorso. Dal suo avvio il progetto ha offerto formazione e competenze in modo gratuito a 225 persone, nei territori di Toscana, Campania, Lazio e Puglia, per un totale di 4.744 ore di formazione in aula e sul campo. Ciascun partecipante ha frequentato un tirocinio curriculare in strutture socio-sanitarie o educative. I corsi sono promossi dalla collaborazione tra Intesa Sanpaolo Assicurazioni, Dynamo Camp ETS e Dynamo Academy
- **Social housing:** rafforzamento delle iniziative del Gruppo in corso in termini di promozione di unità abitative e anche attraverso l'individuazione di alcune nuove *partnership*, con primari operatori del settore per il raggiungimento degli obiettivi del Piano di Impresa (promozione di 6.000-8.000 unità di alloggi sociali e posti letto per studenti)

Forte focus sull'inclusione finanziaria



- Erogati **€3,0mld** in **social lending** e **urban regeneration** nel 1sem.25 (€23,4mld⁽¹⁾ nel 2022-1sem.25)
 - **Credito al terzo settore:** erogati nel 1sem.25 finanziamenti a supporto degli enti *no-profit* per complessivi **€143mln** (€1mld nel periodo 2022-1sem.25)
 - **Fund for Impact:** nel 1sem.25, **messi a disposizione €53mln** a sostegno dei bisogni di persone e famiglie per garantire un accesso più ampio e sostenibile al credito, con programmi dedicati quali: **per Merito** (linea di credito senza garanzie da rimborsare in 30 anni dedicata agli studenti universitari, che studiano in Italia o all'estero), **mamma@work** (prestito per scoraggiare le nuove madri dal lasciare il lavoro e sostenere la maternità nei primi anni di vita dei bambini), **per Crescere** (fondi per la formazione e l'educazione dei bambini in età scolare dedicati alle famiglie fragili), **per avere Cura** (finanziamento per sostenere le famiglie che si prendono cura di persone non autosufficienti) e altre soluzioni (ad esempio **Obiettivo Pensione, per Esempio**)
 - **Programma per la Rigenerazione Urbana:** nel 1sem.25, **assunti impegni per €32mln** di nuovi investimenti di iniziative in **housing, servizi e infrastrutture sostenibili**, in aggiunta alle più importanti iniziative di rigenerazione urbana in corso in Italia (€1,5mld nel 2022-1sem.25)

(1) Il 2024-1sem.25 non comprende, a seguito dell'adeguamento alle nuove regole di classificazione, i finanziamenti *green* erogati ai giovani inclusi nei dati 2022 e 2023



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

Continuo impegno per la cultura



- **Gallerie d'Italia, museo in 4 sedi: Milano, Napoli, Torino e Vicenza. Nel 1sem.25:**
 - ~420.000 visitatori, con ingresso gratuito fino ai 18 anni (>94.000 tra *under* 18 e studenti)
 - **11 nuove principali esposizioni**, tra cui: valorizzazione della *corporate collection* (a Milano "Una collezione inattesa" con opere del secondo Novecento, "Tutti pazzi per i Beatles" con immagini dell'Archivio Publifoto; a Vicenza "Ceramiche e nuvole" con vasi antichi in dialogo con l'illustrazione contemporanea; per il decennale del Grattacielo Intesa Sanpaolo di Torino, il *Triple Elvis* di Warhol alle "Gallerie d'Italia off"); mostre fotografiche di Torino ("Carrie Mae Weems", sul tema della parità di razza e di genere; "Olivio Barbieri" sull'urbanizzazione in Cina); ospiti illustri ("Raffaello" a Napoli); "Le cronache di Napoli", monumentale progetto di arte pubblica). 5 *partner* nazionali e internazionali (tra cui Galleria Borghese di Roma, *Aperture*, *Rauschenberg Foundation*)
 - Produzione di mostre in altre sedi (*Blue Exit* di Rauschenberg dalla collezione Agrati alla fiera di Milano Miart); **travelling exhibitions**: itineranza delle mostre fotografiche di Gallerie d'Italia in altre sedi ("Cristina Mittermeier" sulla difesa del pianeta, alla Galleria d'Arte Moderna di Palermo; "Maria Callas" all'Istituto Italiano di Cultura a Parigi e "Non ha l'età" al Teatro Ariston di Sanremo con immagini dal nostro Archivio Publifoto)
 - **Attività didattiche e inclusive gratuite**: ~3.500 visite e laboratori per le scuole, ~77.000 bambini e ragazzi partecipanti; ~380 percorsi per persone con disabilità ed esposte a contesti fragili, ~4.880 partecipanti
 - **Musei come spazi per la comunità**: ~470 visite e attività per adulti e famiglie (~7.360 partecipanti); ~290 iniziative ed eventi culturali (~21.140 partecipanti)
- **Focus Giubileo 2025**: *partnership* delle maggiori mostre, con prestiti dalla *corporate collection*: "**Caravaggio 2025**" al fianco di Gallerie Nazionali di Arte Antica-Palazzo Barberini, con prestito dell'ultimo Caravaggio che per l'occasione è stato oggetto di un importante restauro; "En route" al fianco di Biblioteca Apostolica Vaticana, con prestito della *Mappa* di Boetti; *partnership* del **Padiglione Vaticano alla Biennale di Architettura di Venezia** al fianco del Dicastero per la Cultura e l'Educazione della Santa Sede
- **Restituzioni**: è in fase finale l'organizzazione della mostra conclusiva della 20^a edizione che si terrà a Roma: la campagna di restauri ha riguardato 126 opere d'arte del patrimonio nazionale da tutte le 20 regioni italiane (e un'opera dal Belgio), in sinergia con 51 enti di tutela territoriali del Ministero della Cultura e 60 laboratori di restauro
- **Partnership**: sostegno e co-progettazione di iniziative artistico-culturali, sociali e di formazione con attori pubblici e privati, tra cui: collaborazioni con 6 Fondazioni di origine bancaria (Fondazione Compagnia di San Paolo, Cariplo, Cariparo, CR Cuneo, CR Forlì, Caript); 2 fiere internazionali (Miart di Milano e Salone del Libro di Torino); 11 importanti musei del Paese (tra cui Pinacoteca di Brera, Veneranda Biblioteca Ambrosiana di Milano, Museo Egizio di Torino, Reggia di Venaria, Gallerie dell'Accademia di Venezia, Galleria Nazionale di Arte Moderna e Contemporanea di Roma) e musei esteri (The National Gallery di Londra); 3 progetti Art bonus per il sostegno del patrimonio culturale pubblico (a Torino, Bergamo, Amatrice), oltre al contributo al restauro del *Cavallo Colossale* di Canova dei Musei Civici di Bassano
- **Collezioni d'arte**: 187 opere in prestito in 39 esposizioni italiane e internazionali; 112 interventi di restauro
- **Archivio Storico**: tra le altre attività continua il lavoro di digitalizzazione, inventariazione e catalogazione per garantire ampio accesso on line ai materiali dell'Archivio Storico e dell'Archivio Publifoto (nel 1sem.25 digitalizzate ~14.000 pagine di documenti, ~14.000 di documentazione storica prodotte; digitalizzate ~4.500 immagini Publifoto e ~5.100 schede di foto prodotte)
- **Alta formazione e valorizzazione delle professioni culturali**: Corso Executive di Gallerie d'Italia Academy (conclusione della 5^a edizione, 30 partecipanti, 14 borse di studio per *under* 35); conclusione della prima tappa di un progetto triennale, con la scuola di *design* IED (Istituto Europeo di Design)



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

Promozione dell'innovazione



Progetti di Innovazione: 117 progetti d'innovazione avviati nel 1sem.25 da Intesa Sanpaolo Innovation Center (ISPIC) per un totale di 763 progetti lanciati dal 2022 nelle seguenti aree di intervento:

- **Supporto alla crescita di *startup* ad alto potenziale e allo sviluppo di ecosistemi d'innovazione** con una prospettiva internazionale su tematiche rilevanti (realizzati facendo leva sul *network* di ISPIC, sui *partner* e sugli *stakeholder* del territorio e del Paese; **valorizzate e sviluppate ~400 *startup* dal 2022**. Con riferimento alle iniziative di ecosistema: dal 2019 ~250 *startup* accelerate, ~480 *proof of concept* e altre collaborazioni, >€150mln di euro raccolti e >1.000 nuove assunzioni. Le iniziate avviate fino ad ora includono:
 - **Torino – “Techstars Transformative World Torino”**: programma di accelerazione per *startup* operanti su *trend setting technologies* (es. *AI*, *quantum computing*, robotica, transizione energetica). Dal lancio nel 2019, 69 *startup* accelerate (28 *team* italiani), ~130 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, >€130mln di capitale raccolti e ~740 nuove assunzioni
 - **Firenze – “Italian Lifestyle”**: programma di accelerazione dedicato a *startup* attive nella digitalizzazione del *Made in Italy* (moda, turismo, *food&wine*). Dal lancio nel 2021, 18 *startup* italiane accelerate, >120 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, ~€5mln di capitale raccolto e 110 nuove risorse assunte
 - **Napoli – “Terra Next”**: programma di accelerazione sulla bioeconomia supportato dal Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Dal lancio nel 2022, 22 *startup* accelerate, ~150 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, >€9mln di capitale raccolti e ~70 nuove assunzioni
 - **Venezia – “Argo”**: programma di accelerazione nel settore *Hospitality* e Turismo, in collaborazione con il Ministero del Turismo. Dal lancio nel 2023, 16 *startup* accelerate, >30 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, ~€4mln raccolti e >60 nuove assunzioni
 - **Genova & Trieste – “Maritime Venture”**: programma di *venture building* finalizzato al lancio di fino a 10 nuove *startup* per l'innovazione delle PMI attive nella filiera nautica e portuale. Coinvolto anche il Fondo Sviluppo Ecosistemi di Innovazione (Fondo SEI) di Neva SGR con un investimento di €0,75mln. Dal lancio nel 2024, identificati 3 potenziali *spin-off*
 - **Galaxia – Polo Nazionale di Trasferimento Tecnologico dell'Aerospazio (Roma/Torino)**: promosso da CDP Venture Capital per il finanziamento e la valorizzazione di *POCs* sviluppati da centri di ricerca e *startup deep-tech* italiane nel settore aerospaziale. Coinvolto anche il Fondo SEI di Neva SGR con un investimento di €1,5mln
 - **Life Science**: accordo di *partnership* con **Bio4Dreams** (incubatore italiano certificato focalizzato sul supporto a *startup* ad alto potenziale nel settore delle Scienze della Vita), volto a favorire la crescita del comparto con servizi/attività non finanziarie. Coinvolto anche il Fondo SEI di Neva SGR con investimento di €1mln
 - Programmi di Accelerazione: **“Next Age”** (Silver Economy) ad Ancona e **“Faros”** (Blue Economy) a Taranto. Dall'avvio, >30 *startup* accelerate, >40 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali realizzate, ~€6mln di capitale raccolto e ~40 nuove assunzioni
 - Il programma Up2Stars, promosso dalla Divisione Banca dei Territori, e il programma In Action ESG Climate, promosso da Intesa Sanpaolo Assicurazioni, focalizzati sul supporto di *startup* italiane attive in ambiti specifici. L'edizione 2025 di Up2Stars è dedicata a *startup* operanti nei settori Nuovi Materiali, Robotica, *Designtech* e Aerospazio. Dall'avvio, 80 *startup* sono state accelerate attraverso il programma Up2Stars e 11 *startup* hanno ricevuto €1,75mln nell'ambito del programma In Action ESG
- **Sviluppo di progetti di ricerca applicata multidisciplinare:**
 - Alla fine del **1sem.25, 18 progetti di ricerca in corso** (7 in ambito neuroscienze, 5 in ambito *AI*, 5 in ambito robotica e 1 sul cambiamento climatico), 29 progetti lanciati dal 2022. Nel 1sem.25 introdotti nei processi/*policy* del Gruppo i *deliverables* di 3 progetti di ricerca
 - **Ottenuto 1 brevetto negli USA** su un protocollo di condivisione ed elaborazione sicura e cifrata di dati derivante da un progetto di ricerca in ambito *AI* (brevetto ottenuto in Italia nel 2021)
- **Business transformation:** dal 2022, ~100 aziende coinvolte in programmi di *open innovation*, di cui 11 coinvolte in progetti in ambito di economia circolare. Nel 1sem.25, ISPIC ha organizzato >20 iniziative di *match making*, generando >200 connessioni tra *startup*, PMI e *Corporate*; ha, inoltre rafforzato la *partnership* con il *network* EDIH attraverso l'attivazione di un nuovo servizio di *coaching* dedicato alle *startup*. A supporto dell'internazionalizzazione di *startup* e PMI, ISPIC ha coinvolto ~30 società in diverse iniziative in località strategiche quali Londra, Parigi, Stoccolma e Zurigo
- **Diffusione del *mindset*/cultura dell'innovazione:** nel 1sem.25, organizzati 17 eventi di posizionamento e *match making*⁽¹⁾ con ~5.000 partecipanti (dal 2022, >125 eventi con >22.000 partecipanti). Il 4.6.25 organizzato il “CE Day” (evento promosso da ISPIC e Cariplo Factory per rafforzare il Circular Economy Lab come attore di riferimento nell'economia circolare, promuovere il dialogo tra gli *stakeholder* e supportare l'adozione di modelli circolari, innovazione e sostenibilità d'impresa). Nel 1sem.25, rilasciati 5 *report*/pubblicazioni sull'innovazione delle tecnologie (>50 dal 2022), fra cui una pubblicazione sulla catena del valore della logistica spaziale (*Space Logistics*), uno studio sull'economia circolare come chiave per le sfide legate alla gestione della risorsa idrica (*Circular Blue Economy*), in collaborazione fra ISPIC e SRM e sulle nuove tecnologie applicate al sequenziamento del DNA
- **Neva SGR:** nel 1sem.25, €53,3mln di investimenti in *startup* (~€172mln dal 2022) anche grazie alle prime operazioni realizzate dai due nuovi Fondi Neva II e Neva II Italia lanciati a settembre 2024

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



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

Accelerazione
nell'impegno
verso
Net-Zero



- **Riduzione delle emissioni finanziate:**
 - Dal 2022 al 2024 sono stati dichiarati gli obiettivi al 2030 sui 10 settori più emissivi⁽¹⁾ del portafoglio crediti del Gruppo, completando la copertura dei settori a maggiori emissioni a novembre 2024
 - Complessivamente, nei settori oggetto di *target setting*, le emissioni finanziate assolute sono scese del 32,9% nel 2024 rispetto al 2022
 - Le emissioni proprie del Gruppo sono scese del 35% a fine 2024 (dalla *baseline* 2019) rispetto a un *target* di riduzione del 53% al 2030
 - Il 27.1.25 è stata ricevuta la validazione da parte di SBTi dei *target* sulle proprie emissioni (dichiarati allineati alla traiettoria di 1,5° da SBTi) e sulle emissioni finanziate del Gruppo
- **Engagement attivo** e continuo (include tra gli altri):
 - Partecipazione a *workgroup/workstream* di **NZBA, NZAOA, NZAMI, FIT⁽²⁾, IIGCC⁽³⁾, PRI** con contributi a relative pubblicazioni e casi studio dedicati
 - Intesa Sanpaolo ha aderito alla **Coalizione Europea per il Finanziamento dell'Efficienza Energetica**, promossa dalla Commissione Europea, che ha l'obiettivo di creare un ambiente di mercato favorevole per gli investimenti nell'efficienza energetica
 - Eurizon Capital SGR, Fideuram Asset Management SGR e Fideuram Asset Management Ireland: proseguono le iniziative di **engagement individuale** e **collettivo** attraverso l'adesione alla **Net-Zero Engagement Initiative (NZEI)**, a **Climate Action 100+** e **Nature Action 100**
 - A marzo 2025, Eurizon ha supportato lo *statement* "**A demanding climate plan to ensure economic resilience**" promosso dal Forum francese per l'Investimento responsabile (Forum pour L'Investissement Responsable, FIR), insieme a 40 azionisti, gestori patrimoniali e *stakeholders* del settore finanziario che complessivamente gestiscono oltre €2.400mld. Nel 2024, Eurizon, Fideuram Asset Management SGR (FAM) e Fideuram Asset Management Ireland (FAMI) hanno aderito alla **Non Disclosure Campaign** di **CDP** e firmato la "**Global Investor Statement to Governments on the Climate Crisis**". A novembre 2024 anche il Gruppo Intesa Sanpaolo Assicurazioni ha firmato lo *statement*, rafforzando così il proprio impegno verso la sostenibilità e la transizione ecologica
 - Al 30.6.25 Eurizon ha contattato 78 società pari al 73,2% delle emissioni finanziate del portafoglio *in scope* all'iniziativa Net-Zero (raggiungendo anticipatamente l'obiettivo 70% entro il 2025)
 - Pubblicato il "Net-Zero Progress Report 2024" dalla Divisione Asset Management che illustra e rendiconta i progressi della Divisione nel raggiungimento degli obiettivi Net-Zero
- **"CO2 mitigation solution"** (nome commerciale dell'ex-"Think Forestry"): **lancio commerciale** della soluzione "CO2 mitigation solution" che permette alle aziende di misurare la propria **impronta di carbonio**, definire ed impegnarsi in un percorso pluriennale di **riduzione delle emissioni di CO2**, agire concretamente sulla base di un *set* di interventi industriali di decarbonizzazione, sostenere progetti internazionali di mitigazione dei cambiamenti climatici tramite l'acquisto di selezionati **Carbon Credit**
- **ISP è firmatario della Finance Leadership Statement on Plastic Pollution**, insieme ad altre 160 istituzioni finanziarie coinvolte in un accordo ambizioso per l'ambiente per porre fine all'inquinamento da plastica

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

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

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



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

Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate



- **Erogati €78,6mld** nel periodo 2021-1sem.25⁽¹⁾ dei €76mld di nuovo credito disponibile a supporto della **green economy, circular economy e transizione ecologica**⁽²⁾
- **~€3,0mld⁽³⁾ di Mutui Green** nel 1sem.25 (€11,9mld nel 2022-1sem.25) sui **€12mld** nuovi **crediti Green a individui** nel Piano di Impresa 2022-2025
- **€8mld di linee di credito per l'economia circolare** annunciati nel Piano di Impresa 2022-2025. Nel 1sem.25, Intesa Sanpaolo, Partner Strategico della Fondazione Ellen MacArthur (EMF) dal 2015, ha valutato e validato 160 progetti per un importo di >€8,7mld; accordato ~€2,3mld in 60 transazioni (di cui €1mld relativi a criteri *green*) ed erogato €1,4mld tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €0,7mld relativi a criteri *green*). Complessivamente, dal 2022, >1.200 progetti valutati e validati per un controvalore di >€42,5mld, accordati >€22,5mld su >700 transazioni (di cui ~€13mld relativi a criteri *green*), con €14mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €9,8mld relativi a criteri *green*). Rinnovate nel 1trim.25 la *partnership* strategica con EMF e la collaborazione triennale tra ISP, ISPIC, Fondazione Cariplo e Cariplo Factory sull'economia circolare, attraverso l'azione del Circular Economy Lab
- Attivati **16 Laboratori ESG** (a Venezia, Padova, Brescia, Bergamo, Cuneo, Bari-Taranto, Roma, Napoli-Palermo, Milano, Torino, Firenze, Macerata, Chieti e Genova), punti di incontro fisico e virtuale per supportare le PMI nell'approccio alla sostenibilità, e un'evoluzione dei servizi di consulenza offerti dai *partner* (ad esempio Circularity, Nativa, CE Lab e altri)
- Nel 2024, l'offerta **S-Loan** è stata razionalizzata passando da sei a tre linee: S-Loan ESG, S-Loan CER e S-Loan Diversity. Nel 1sem.25 erogati €2,6mld (€9,4mld dal lancio della linea di prodotti nel 2020)
- **Completata l'implementazione dell'evoluzione ESG/Clima del quadro di credito delle imprese non finanziarie**, facendo leva su *ESG sectoral assessment* e *ESG sectoral color coding* sullo *scoring* ESG delle controparti e sulle regole in tema di prodotti sostenibili
- **Consulenza ESG alle aziende** per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con particolare attenzione ai settori dell'energia, infrastrutture e industria & *automotive*
- Significativo sviluppo della *value proposition* ESG per i segmenti *Corporate*, PMI e Retail in tutte le banche della Divisione International Banks⁽⁴⁾ con l'espansione del catalogo prodotti lato Retail la progressiva estensione all'*Hub* PBZ (Croazia e Slovenia) dell'offerta S-Loan, già attiva in VUB Banka (Slovacchia), CIB Bank (Ungheria) e BIB (Serbia)
- Ampliato il perimetro di **tecnologie per la decarbonizzazione** supportato con incentivi creditizi per la clientela della Divisione IMI C&IB
- Rafforzamento dei **prodotti di investimento ESG** per l'*asset management* con una penetrazione al 76% del totale *AuM*⁽⁵⁾; continuo ampliamento del catalogo prodotti *IBIP*⁽⁶⁾ con nuovi prodotti Art.8; continua manutenzione e incremento nelle opzioni di investimento (art.8 e 9 SFDR) che hanno come sottostante i prodotti assicurativi per la clientela (pari all'82,5% al 30.6.25)
- Forte impegno sulle attività di *Stewardship*: nel 1sem.25, Eurizon Capital SGR ha preso parte a 1.227 assemblee degli azionisti (di cui 88% di emittenti quotate all'estero) e 459 *engagement* (di cui 45% su tematiche ESG); nello stesso periodo, le controllate Eurizon Capital SA ed Epsilon SGR⁽⁷⁾ hanno preso parte rispettivamente a 2.902 (di cui 94% di emittenti quotate all'estero) e 21 assemblee degli azionisti (di cui 90% di emittenti quotate all'estero); nel 1sem.25, Fideuram ha preso parte a 37 assemblee degli azionisti e a 95 *engagement* (di cui 96% su tematiche ESG)
- È stata istituita la figura dell'**ESG Ambassador** nella Divisione Private Banking con l'obiettivo di promuovere la cultura della sostenibilità nei territori di appartenenza, promuovendo comportamenti sostenibili e rappresentando un punto di ascolto delle esigenze di clienti e Private Banker

(1) Dal 2024 il dato include anche l'ammontare cumulato 2022-1sem.25 della finanza di transizione relativa alle attività all'estero del Gruppo

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

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

(4) Escluse Moldavia e Ucraina

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

(6) *Insurance-Based Investment Products*

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

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

Principali classifiche di sostenibilità⁽¹⁾



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

Unica banca in Italia, prima banca in Europa e seconda banca al mondo nell'indice **2025 di Corporate Knights** "Global 100 Most Sustainable Corporations in the World"

Al primo posto tra i peer per Sustainalytics (2025 ESG Industry Top rated e 2025 ESG Regional Top rated)



A settembre 2024, ISP si è classificata prima banca nel mondo e unica banca Italiana nel **FTSE D&I Index 2024 – TOP 100**

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

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

CDP		MSCI		S&P Global		MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS	
	A		AA		89		9,5
	A		AA		85		12,8
	A-		AA		72		14,0
	A-		AA		70		14,3
	A-		AA		69		15,4
	A-		AA		67		16,9
	A-		AA		64		17,1
	B		AA		64		17,2
	B		AA		60		17,7
	B		AA		58		18,0
	C		AA		57		19,7
	C		AA		57		19,7
	ND		AA		57		21,1
	ND		AA		56		23,6
	ND		AA		52		23,7
	ND		AA		41		25,6

ISP inclusa in tutti i principali indici:

(1) Peer di riferimento di ISP

Fonte: CDP Climate Change Score 2024 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores-2024>); MSCI ESG Score (<https://www.msci.com/esg-ratings>) dati al 15.7.25; S&P Global ESG Score (<https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores>) al 15.7.25); Sustainalytics score (<https://www.sustainalytics.com/esg-ratings>) al 15.7.25)

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

Principali evidenze

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



- ~5.000 professionisti assunti dal 2021
- ~8.600 persone riqualificate e ~46mln ore di formazione erogate dal 2022
- ~315 talenti hanno completato il loro percorso di sviluppo nell'ambito dell'*International Talent Program*, in corso per altre ~190 risorse
- Identificati ~465 *key people*, soprattutto tra il *Middle Management* per iniziative di sviluppo e formazione dedicate
- Piattaforma dedicata per favorire il benessere dei dipendenti (fisico, emotivo, psicologico e sociale) con contenuti video, *podcast*, articoli, strumenti e app. Eventi e iniziative in presenza e in modalità digitale, palestre aziendali e servizio di *Employee Assistance Program* (servizio di supporto psicologico)
- Attuato il nuovo *Long-Term Incentive Plan* per supportare gli obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025 e favorire l'imprenditorialità individuale
- Completata la creazione del nuovo *player leader* in Italia nella formazione attraverso la combinazione tra ISP Formazione e Digit'Ed
- Prosegue l'applicazione della nuova organizzazione del lavoro – attivata nel corso del 2023 d'intesa con le OOSS – che ha migliorato ulteriormente le misure di flessibilità in tema di orario e *smart working*, introducendo la settimana lavorativa di 4 giorni su base volontaria a parità di retribuzione anche attraverso l'ampliamento della sperimentazione relativamente alla Rete
- Sviluppato il progetto “Parole di tutto rispetto”, dedicato alla rafforzamento di una comunicazione inclusiva e accessibile. Tutte le Persone in Italia che ricoprono un ruolo di responsabilità sono state coinvolte nella creazione di una cultura inclusiva della *leadership*, partecipando a *workshop* sulla tematica della disabilità e della salute mentale (più di 6.500 Persone coinvolte). L'iniziativa sarà estesa gradualmente all'estero
- Intesa Sanpaolo è: i) la banca *leader* nel mondo tra i 100 luoghi di lavoro più inclusivi e attenti alle diversità e inclusione nel *FTSE Diversity & Inclusion Index – Top 100*, dove si è anche classificata al settimo posto a livello globale, nonché primo e unico gruppo bancario italiano, ii) inclusa nella classifica *Equileap Top Ranking 2025* tra le 100 migliori società al mondo per *gender equality* e iii) il primo grande Gruppo bancario italiano ad ottenere la certificazione Prassi di Riferimento (PDR) 125:2022 per la parità di genere
- ISP riconosciuta *Top Employer Europe 2025*⁽¹⁾  e riconfermata *Top Employer Italy*⁽¹⁾  per il quarto anno consecutivo. Premiate come *Top Employer 2025* anche le Banche in Albania, Croazia, Serbia e Slovacchia
- ISP è la prima azienda del settore Banking & Finance nella classifica LinkedIn *Top Companies 2025*  tra le società in cui sviluppare la propria carriera e crescere professionalmente

(1) Da *Top Employers Institute*



Risultati 1sem.25

Informazioni di dettaglio

Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln

	1sem.25		30.6.25
Proventi operativi netti	13.789	Impieghi a clientela	418.591
Costi operativi	(5.242)	Attività finanziarie della clientela ⁽¹⁾	1.390.613
<i>Cost/Income ratio</i>	38,0%	di cui Raccolta diretta bancaria	570.153
Risultato della gestione operativa	8.547	di cui Raccolta diretta assicurativa	176.267
Risultato corrente lordo	7.956	di cui Raccolta indiretta	809.859
Risultato netto	5.216	- <i>Risparmio gestito</i>	476.229
		- <i>Risparmio amministrato</i>	333.630
		<i>RWA</i>	308.508
		Totale attivo	943.452

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

1sem.25 vs 1sem.24: il miglior semestre di sempre con Risultato netto a €5,2mld

€ mln

	1sem.24	1sem.25	Δ%
Interessi netti	7.975	7.432	(6,8)
Commissioni nette	4.663	4.884	4,7
Risultato dell'attività assicurativa	903	922	2,1
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	101	552	446,5
Altri proventi (oneri) operativi netti	(5)	(1)	(80,0)
Proventi operativi netti	13.637	13.789	1,1
Spese del personale	(3.221)	(3.189)	(1,0)
Spese amministrative	(1.355)	(1.345)	(0,7)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(674)	(708)	5,0
Costi operativi	(5.250)	(5.242)	(0,2)
Risultato della gestione operativa	8.387	8.547	1,9
Rettifiche di valore nette su crediti	(554)	(505)	(8,8)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(177)	(107)	(39,5)
Altri proventi (oneri) netti	88	21	(76,1)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	7.744	7.956	2,7
Imposte sul reddito	(2.514)	(2.504)	(0,4)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(102)	(125)	22,5
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(54)	(45)	(16,7)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(294)	(50)	(83,0)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(14)	(16)	14,3
Risultato netto	4.766	5.216	9,4

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

2trim. vs 1trim.: Risultato netto a €2,6mld, il miglior 2trim. di sempre

€ mln

	1trim.25	2trim.25	Δ%
Interessi netti	3.632	3.800	4,6
Commissioni nette	2.435	2.449	0,6
Risultato dell'attività assicurativa	462	460	(0,4)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	265	287	8,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	(2)	1	n.s.
Proventi operativi netti	6.792	6.997	3,0
Spese del personale	(1.583)	(1.606)	1,5
Spese amministrative	(623)	(722)	15,9
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(372)	(336)	(9,7)
Costi operativi	(2.578)	(2.664)	3,3
Risultato della gestione operativa	4.214	4.333	2,8
Rettifiche di valore nette su crediti	(224)	(281)	25,4
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(23)	(84)	265,2
Altri proventi (oneri) netti	(4)	25	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	3.963	3.993	0,8
Imposte sul reddito	(1.250)	(1.254)	0,3
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(57)	(68)	19,3
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(24)	(21)	(12,5)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(9)	(41)	355,6
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(8)	(8)	0,0
Risultato netto	2.615	2.601	(0,5)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Conto economico trimestrale

€ mln

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

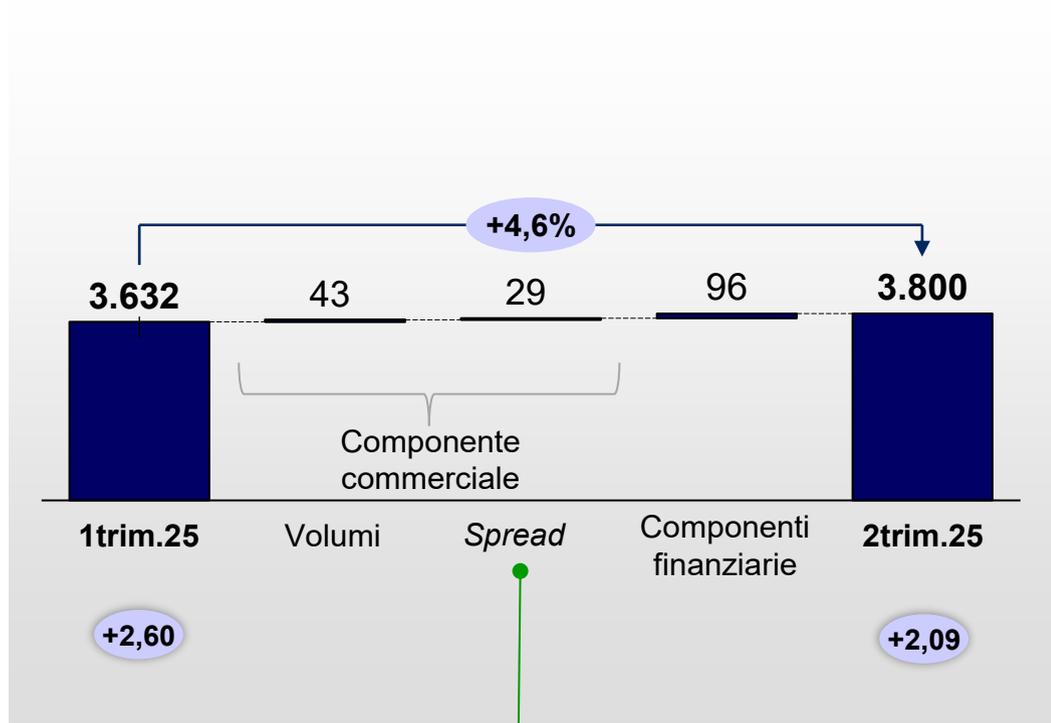
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Interessi netti

Analisi trimestrale

€ mln

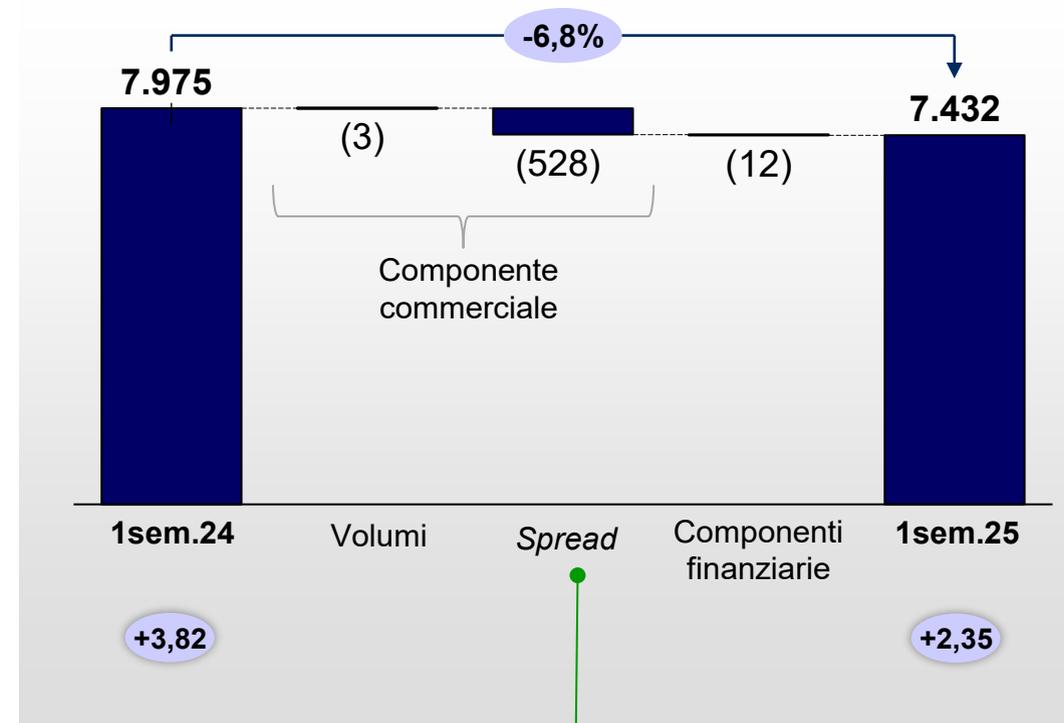
% Euribor 1M (dati medi)



Analisi annuale

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



Include *hedging* su poste a vista (al 30.6.25: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di *duration*, ~1,6% di rendimento e ~€2,4mld di scadenze mensili)

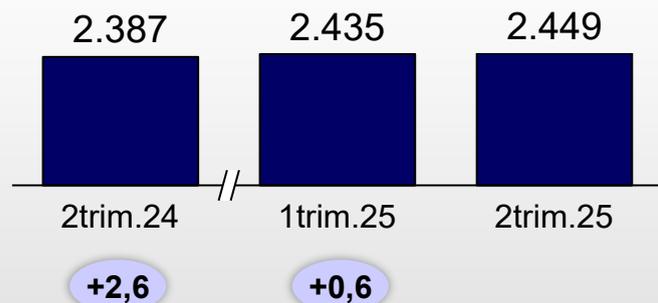
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1sem.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Commissioni nette

Analisi trimestrale

€ mln

% Δ 2trim.25 vs 2trim.24 e 1trim.25

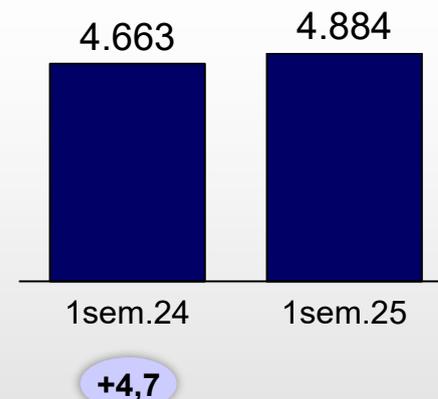


- Miglior 2trim. di sempre
- Crescita vs 2trim.24 dovuta alle Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+6,3%; +€91mln)

Analisi annuale

€ mln

% Δ 1sem.25 vs 1sem.24



- Livello *record* semestrale
- Aumento dell'8,7% delle Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+€250mln)

Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

€ mln

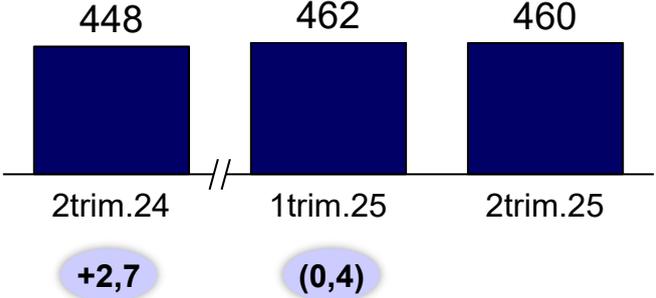
	Commissioni nette							
	1trim.24	2trim.24	3trim.24	4trim.24	1trim.25	2trim.25	1sem.24	1sem.25
Garanzie rilasciate / ricevute	48	50	44	45	38	43	98	81
Servizi di incasso e pagamento	167	178	178	188	170	176	345	346
Conti correnti	327	328	332	335	323	327	655	650
Servizio Bancomat e carte di credito	96	120	102	101	86	116	216	202
Attività bancaria commerciale	638	676	656	669	617	662	1.314	1.279
Intermediazione e collocamento titoli	303	282	230	235	373	360	585	733
Intermediazione valute	3	3	2	3	3	2	6	5
Gestioni patrimoniali	660	679	683	688	685	659	1.339	1.344
Distribuzione prodotti assicurativi	375	402	404	394	400	412	777	812
Altre commissioni intermediazione / gestione	73	84	97	132	112	108	157	220
Attività di gestione, intermediazione e consulenza	1.414	1.450	1.416	1.452	1.573	1.541	2.864	3.114
Altre commissioni nette	224	261	235	295	245	246	485	491
Commissioni nette	2.276	2.387	2.307	2.416	2.435	2.449	4.663	4.884

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

Risultato dell'attività assicurativa

Analisi trimestrale

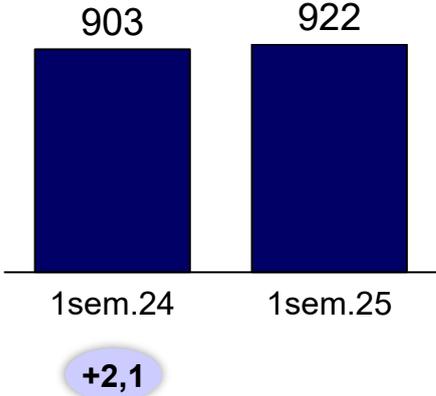
€ mln % Δ 2trim.25 vs 2trim.24 e 1trim.25



- Il miglior 2trim. di sempre
- Crescita a doppia cifra dei ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €165mln (+15% vs 2trim.24), €182mln includendo i prodotti *credit-linked*

Analisi annuale

€ mln % Δ 1sem.25 vs 1sem.24



- Il miglior semestre di sempre
- Forte crescita dei ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €344mln (+12%), €380mln includendo i prodotti *credit-linked*

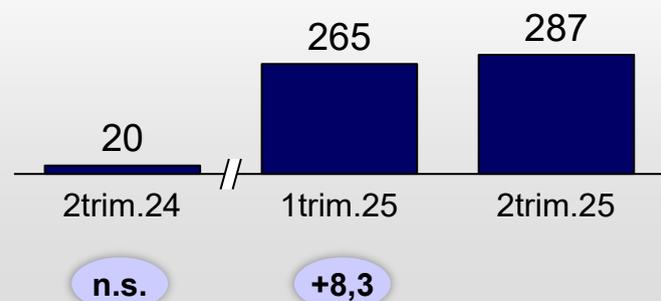
(1) Includere le Commissioni

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

Analisi trimestrale

€ mln

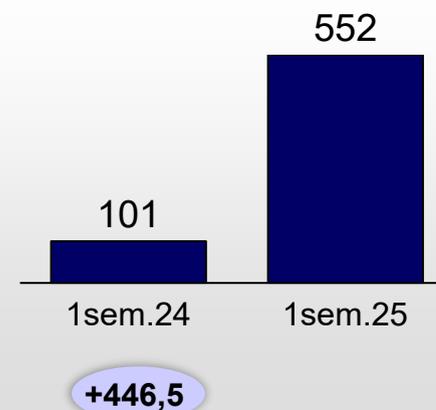
% Δ 2trim.25 vs 2trim.24 e 1trim.25



Analisi annuale

€ mln

% Δ 1sem.25 vs 1sem.24



Contributi per attività

	2trim.24	1trim.25	2trim.25	1sem.24	1sem.25
Clientela	78	83	96	150	179
Capital market	(145)	90	82	(342)	172
Portafogli di <i>trading</i> e Tesoreria	87	92	109	293	201

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

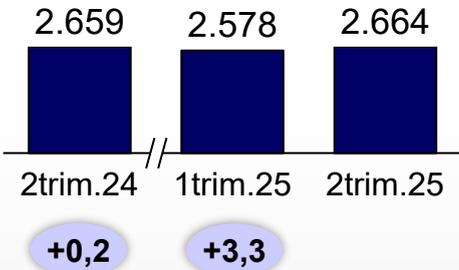
Costi operativi

Analisi trimestrale

% Δ 2trim.25 vs 2trim.24 e 1trim.25

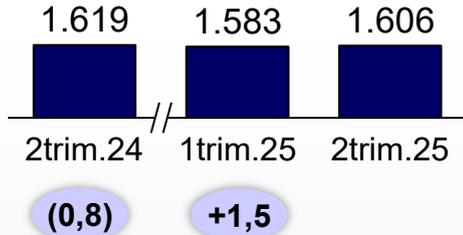
Costi operativi

€ mln



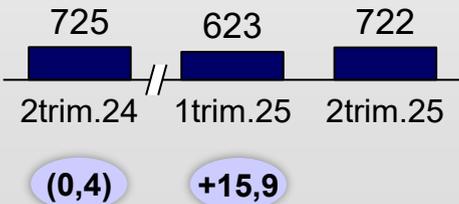
Spese del personale

€ mln



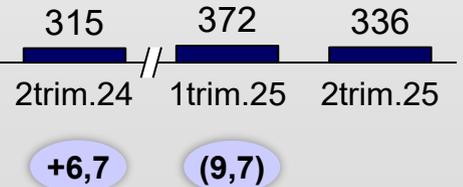
Spese amministrative

€ mln



Ammortamenti

€ mln

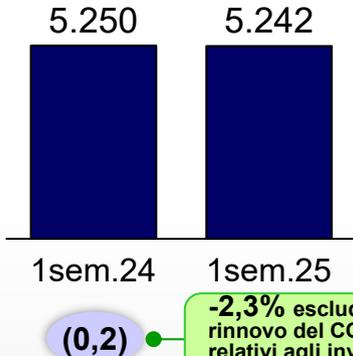


Analisi annuale

% Δ 1sem.25 vs 1sem.24

Costi operativi

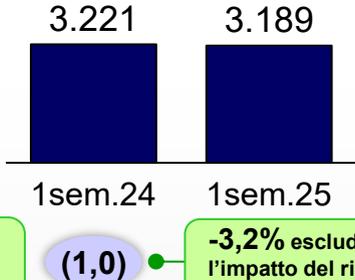
€ mln



-2,3% escludendo l'impatto del rinnovo del CCNL e gli Ammortamenti relativi agli investimenti in tecnologia (€4,6mld già realizzati)⁽¹⁾

Spese del personale

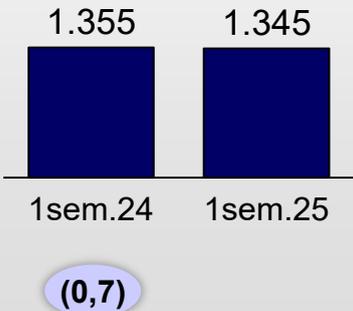
€ mln



-3,2% escludendo l'impatto del rinnovo del CCNL

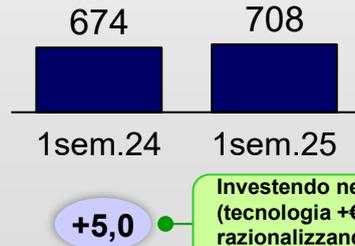
Spese amministrative

€ mln



Ammortamenti

€ mln



+5,0 Investendo nella crescita (tecnologia +€33m), razionalizzando nel contempo immobili e altro

Cost/Income ratio più basso di sempre in calo al 38,0%

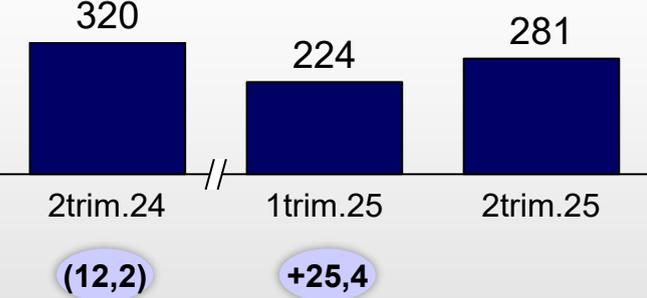
Nota: dati 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

(1) Nel periodo 2022-1sem.25

Rettifiche nette su crediti

Analisi trimestrale

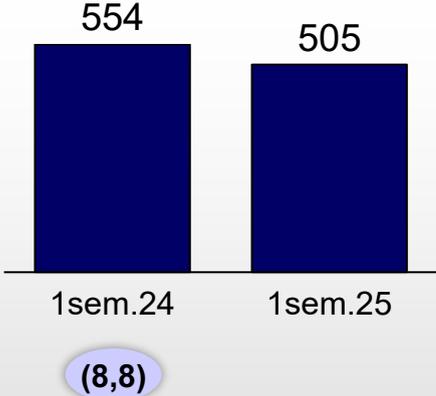
€ mln % Δ 2trim.25 vs 2trim.24 e 1trim.25



- **Overlay stabili a €0,9mld**
- **Copertura dei Crediti deteriorati al 50%**

Analisi annuale

€ mln % Δ 1sem.25 vs 1sem.24



- **Costo del credito annualizzato in calo a 24pb, il migliore 1sem. di sempre**
- **Ratio, stock e flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici**

Nota: dati 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

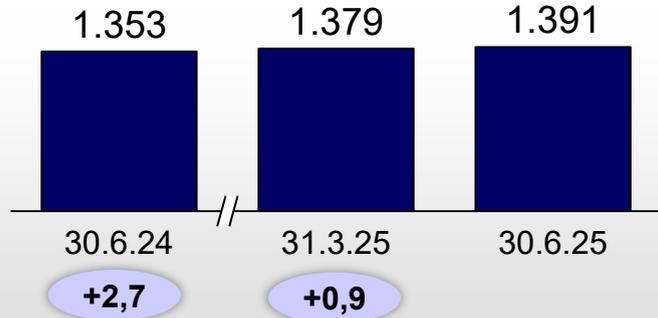
Risultati divisionali e altre informazioni

~€1.400 miliardi in Attività finanziarie della clientela

% Δ 30.6.25 vs 30.6.24 e 31.3.25

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

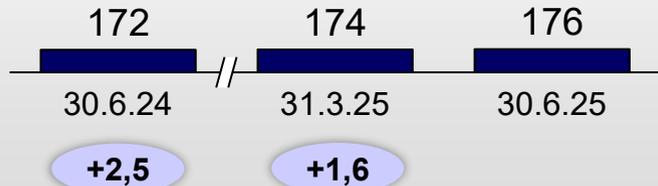
€ mld



▪ In aumento di €37mld su base annuale, di cui €12mld nel 2trim.

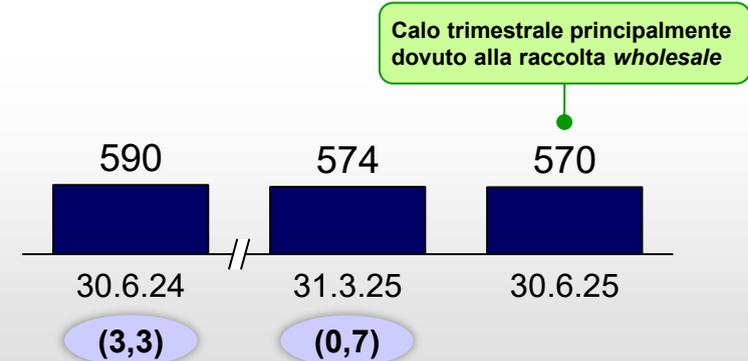
Raccolta diretta assicurativa

€ mld



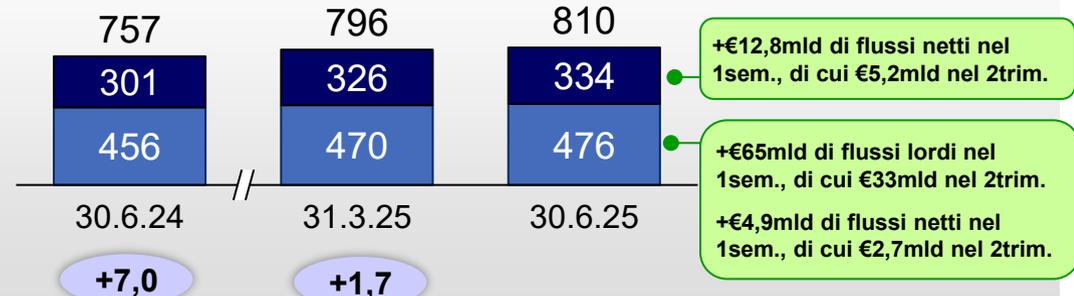
Raccolta diretta bancaria

€ mld



Raccolta indiretta

€ mld



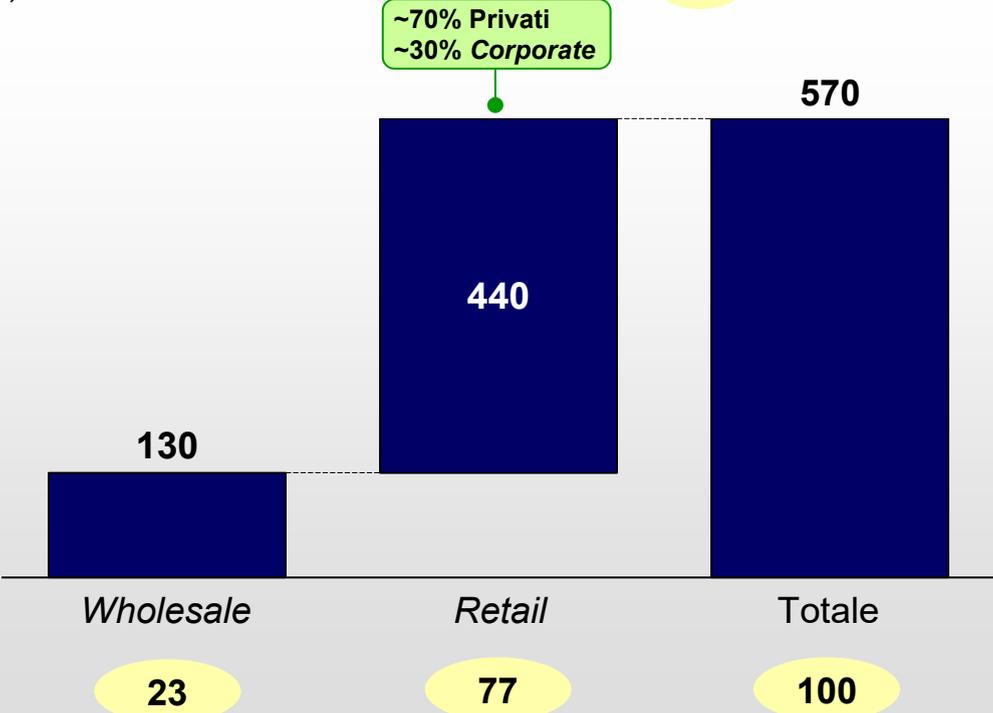
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1sem.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento
 (1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

Mix della Raccolta

Composizione Raccolta diretta bancaria

€ mld; 30.6.25

% Percentuale sul totale



	Wholesale	Retail
Conti correnti e depositi	20	377
Pct e prestito titoli	19	-
Bond senior ⁽¹⁾	35	7
Covered bond	31	-
Funding istituzionale a breve termine	17 ⁽²⁾	-
Passività subordinate	7	5
Altra raccolta	1	51 ⁽³⁾

Collocati presso clienti Private Banking

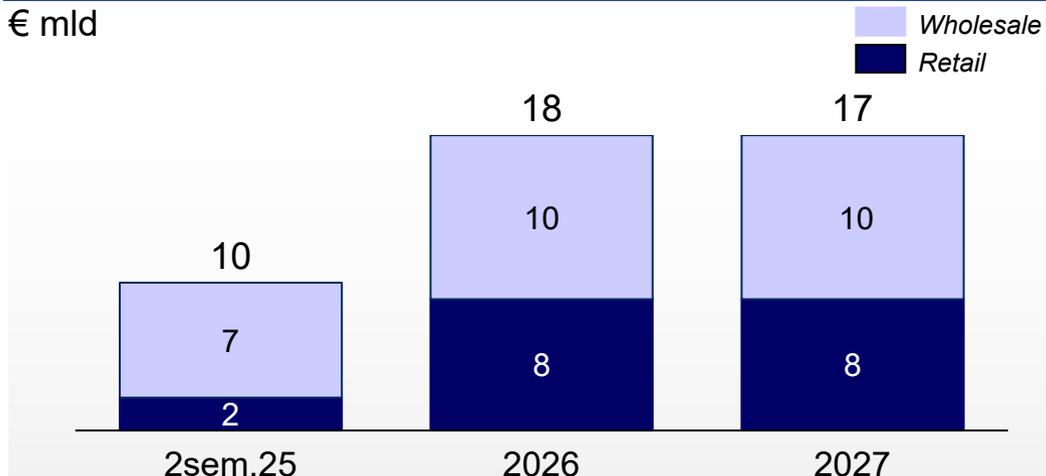
- La raccolta *retail* rappresenta il 77% della Raccolta diretta bancaria
- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (64% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€12.000 per i Privati (~19,7mln di clienti) e ~€68.000 per i *Corporate* (~1,8mln di clienti)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

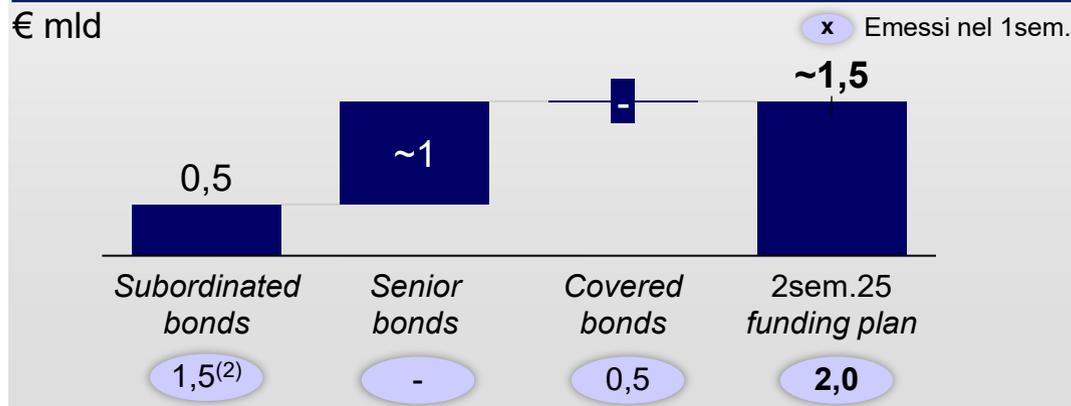
(1) Inclusi i *Senior non-preferred*
 (2) Certificati di deposito + *Commercial paper*
 (3) Inclusi i *Certificates*

Forte capacità di funding: ampio accesso ai mercati internazionali

Scadenze a M/L termine 2025-2027



Piano di funding⁽¹⁾ wholesale nel 2em.25



Piano di funding contenuto (grazie al pre-funding effettuato nel 2024), senza considerare alcun pre-funding per il 2026

Principali emissioni wholesale

2024

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

2025

- Collocati €0,5mld di *Bullet Tier 2* a 10 anni, €1mld di *AT1* e €0,5mld di *covered bond*. In media⁽³⁾ la domanda è per l'86% estera; la media⁽³⁾ della sottoscrizione in eccesso degli *orderbooks* è stata di ~6,0x
 - Febbraio: collocati €0,5mld di *Bullet Tier 2* a 10 anni da Intesa Sanpaolo Assicurazioni
 - Maggio: emissione di €1mld di *AT1 PerpNC8* con il *Reset Spread* più basso di sempre e €0,5mld di *covered bond* emessi da VUB Banka

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Il mix e importo di funding potrebbero variare in base alle condizioni di mercato e alla crescita degli asset
 (2) Include €1mld di AT1 relativo al pre-funding 2026
 (3) Non considerando €0,5mld di covered bond emessi da VUB Banka

Elevata liquidità: *LCR* e *NSFR* di gran lunga superiori ai requisiti regolamentari e ai *target* del Piano di Impresa

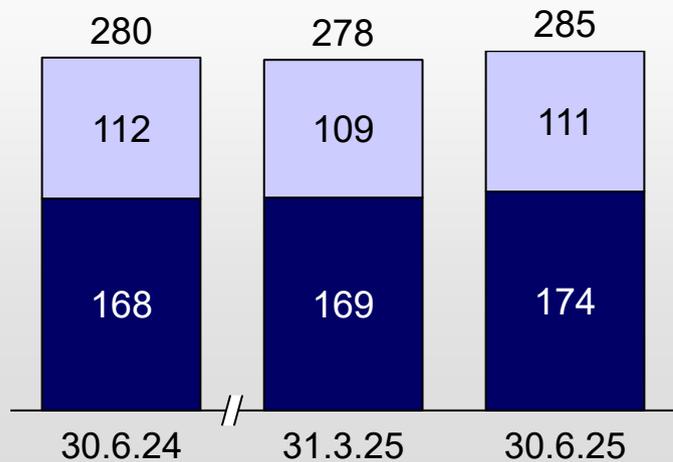
Attivi liquidi⁽¹⁾

Attivi stanziabili disponibili e non utilizzati presso le Banche Centrali⁽²⁾ (al netto di *haircut*)

Loan to Deposit ratio⁽³⁾

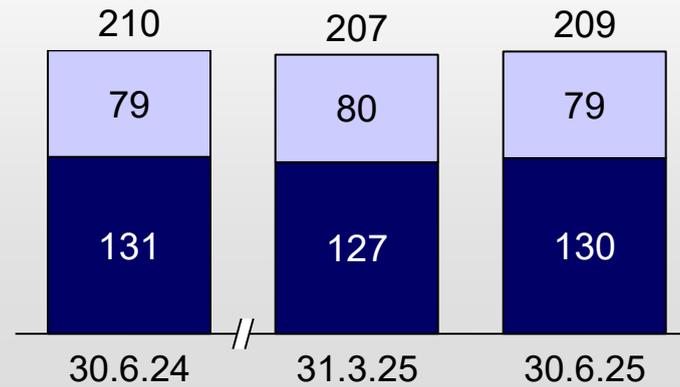
€ mld

Altre riserve HQLA

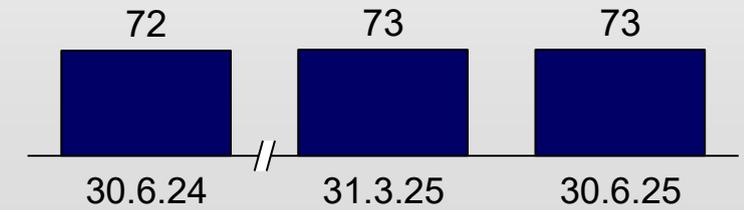


€ mld

Altre riserve HQLA



%



***LCR* al 145%⁽⁴⁾ e *NSFR* al 121%⁽⁵⁾ (*target* 2025 del Piano di Impresa: rispettivamente ~125% e ~115%)**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

(3) Impieghi a clientela/Raccolta diretta bancaria

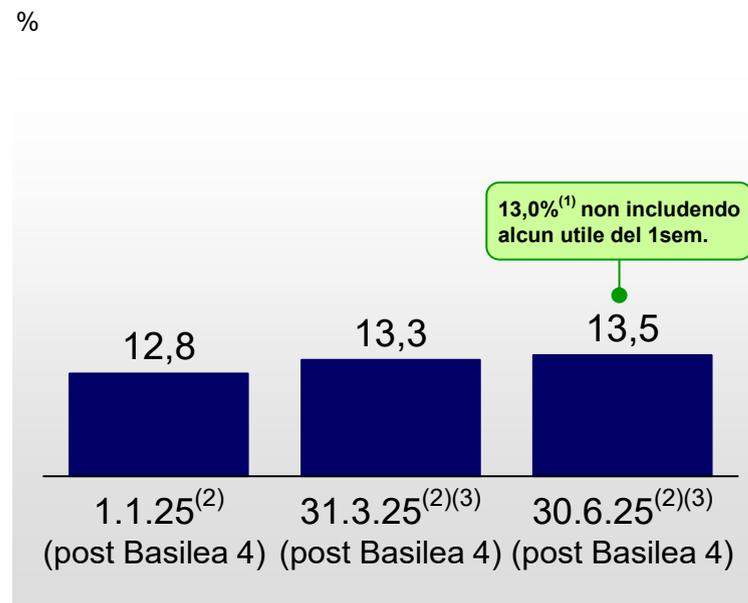
(4) Media degli ultimi dodici mesi

(5) Dati preliminari

Patrimonializzazione estremamente solida ed in aumento

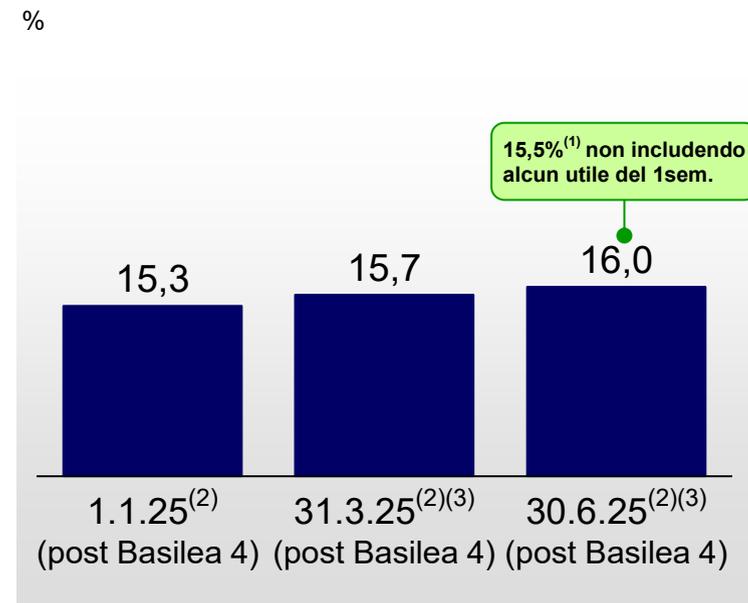
Fully phased-in Common equity ratio

~€3,7mld di dividendi maturati nel 1sem.



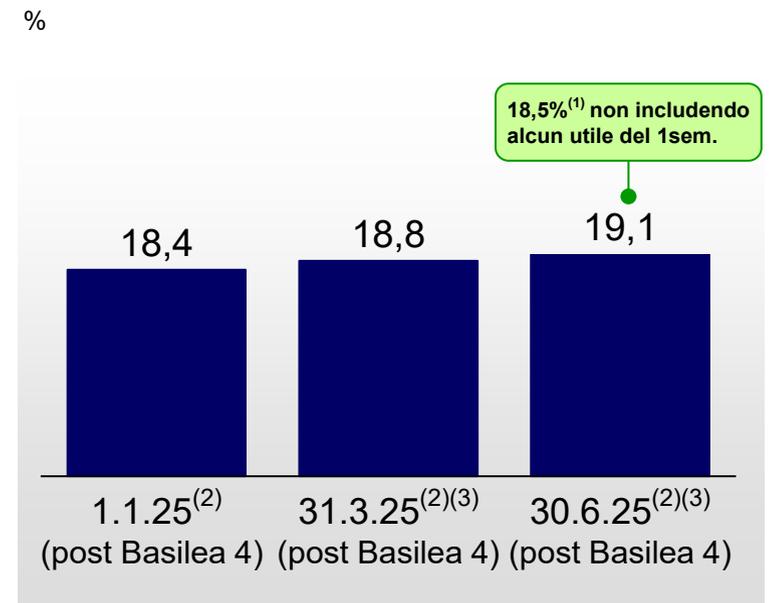
Fully phased-in Tier 1 ratio

~€3,7mld di dividendi maturati nel 1sem.



Fully phased-in Total capital ratio

~€3,7mld di dividendi maturati nel 1sem.



- ~100pb di beneficio aggiuntivo dall'assorbimento delle *DTA* dopo il 30.6.25 non incluso nel *fully phased-in CET1 ratio*
- **Leverage ratio al 6,0%**⁽⁴⁾

(1) In conformità all'indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale *CET1* nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel *CET1*

(2) Post impatto di Basilea 4 (>40pb) e considerando €2mld di *buyback* lanciato a giugno

(3) Considerando il 70% di *cash dividend payout ratio*

(4) Considerando il 70% di *cash dividend payout ratio*, 5,8% non includendo alcun utile del 1sem.

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Crediti deteriorati: *ratio* e *stock* di Crediti deteriorati

x NPL ratio lordo, %

x NPL ratio netto, %

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

Crediti deteriorati lordi

Crediti deteriorati netti

€ mld

€ mld

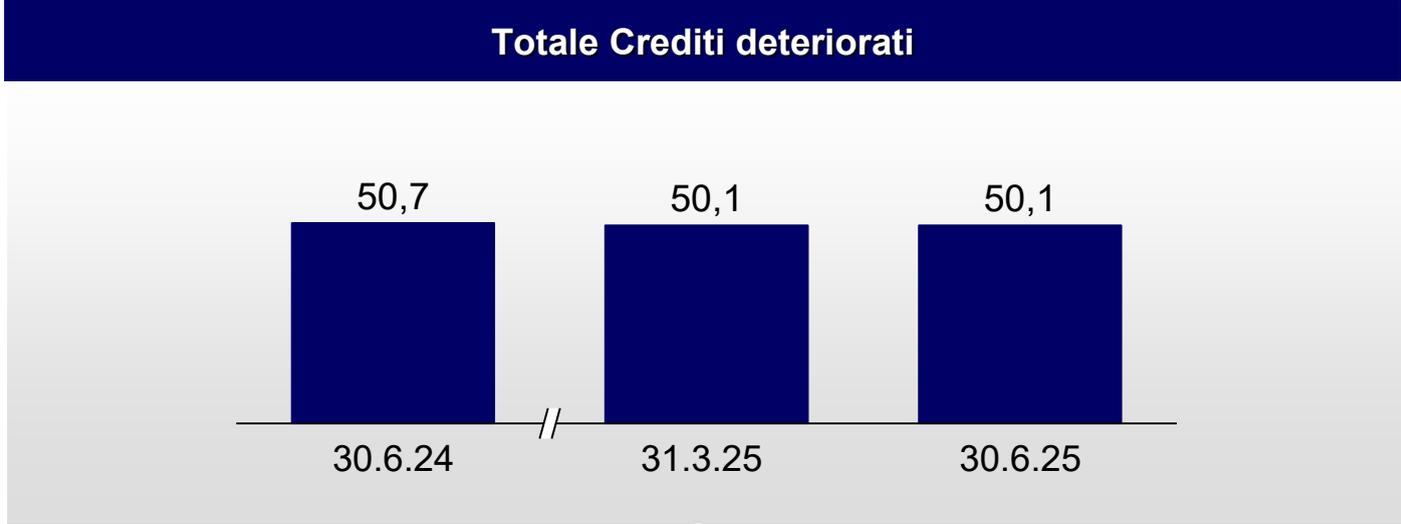
	30.6.24	31.3.25	30.6.25
Sofferenze	3,6	3,8	3,9
- di cui forborne	0,8	0,8	0,9
Inadempienze probabili	5,5	5,7	5,4
- di cui forborne	2,3	2,2	2,1
Scaduti e sconfinanti	0,6	0,5	0,6
- di cui forborne	-	-	0,1
Totale	9,7	9,9	9,9
	2,2	2,3	2,3
	1,9	2,0	2,0

	30.6.24	31.3.25	30.6.25
Sofferenze	1,0	1,2	1,3
- di cui forborne	0,2	0,3	0,3
Inadempienze probabili	3,3	3,4	3,2
- di cui forborne	1,4	1,4	1,4
Scaduti e sconfinanti	0,4	0,3	0,4
- di cui forborne	-	-	-
Totale	4,8	5,0	4,9
	1,1	1,2	1,2
	1,0	1,0	1,0

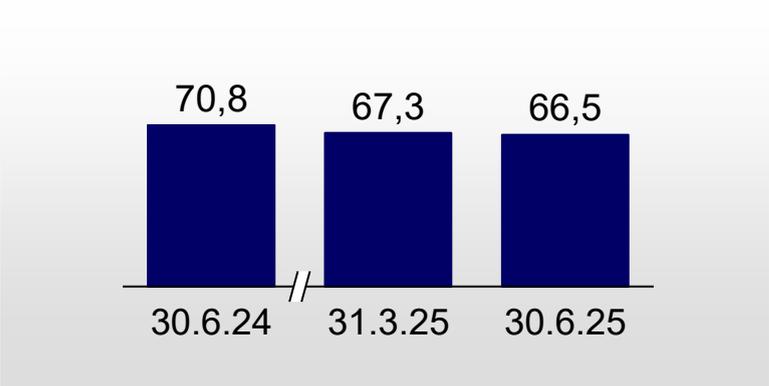
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1sem.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Crediti deteriorati: copertura cospicua

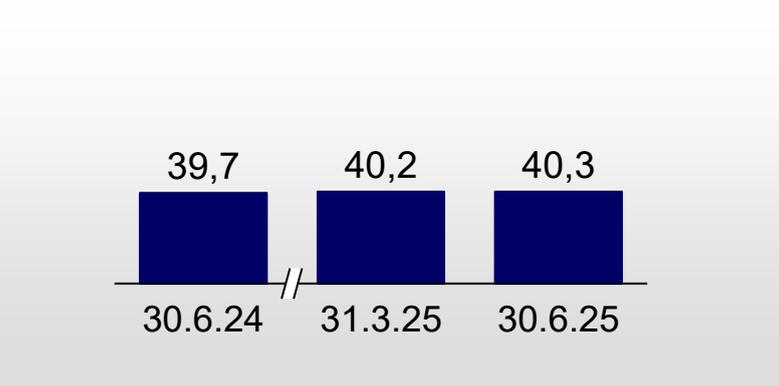
Copertura specifica; %



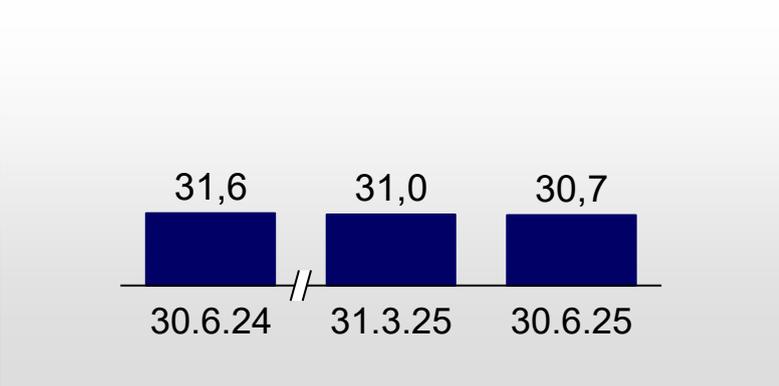
Sofferenze



Inadempienze probabili

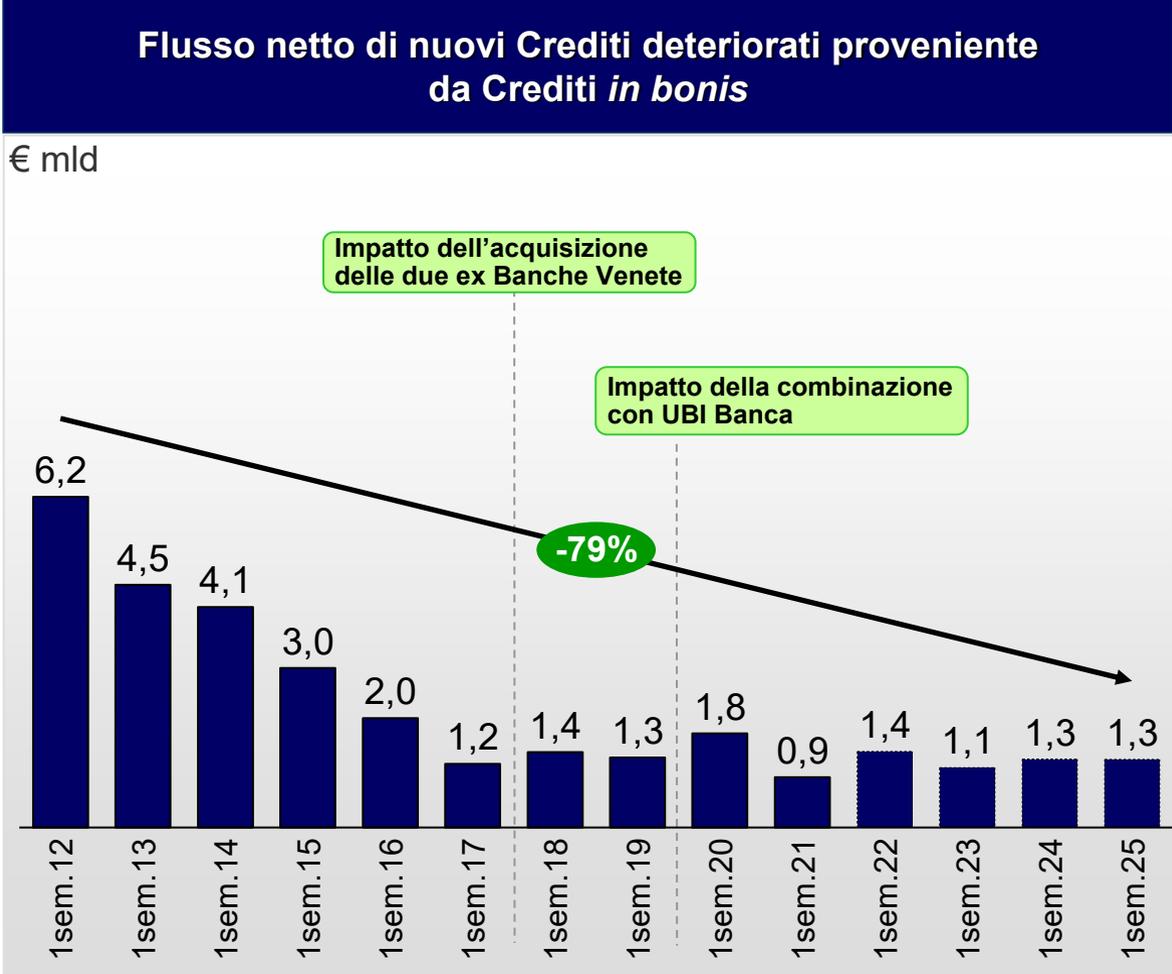
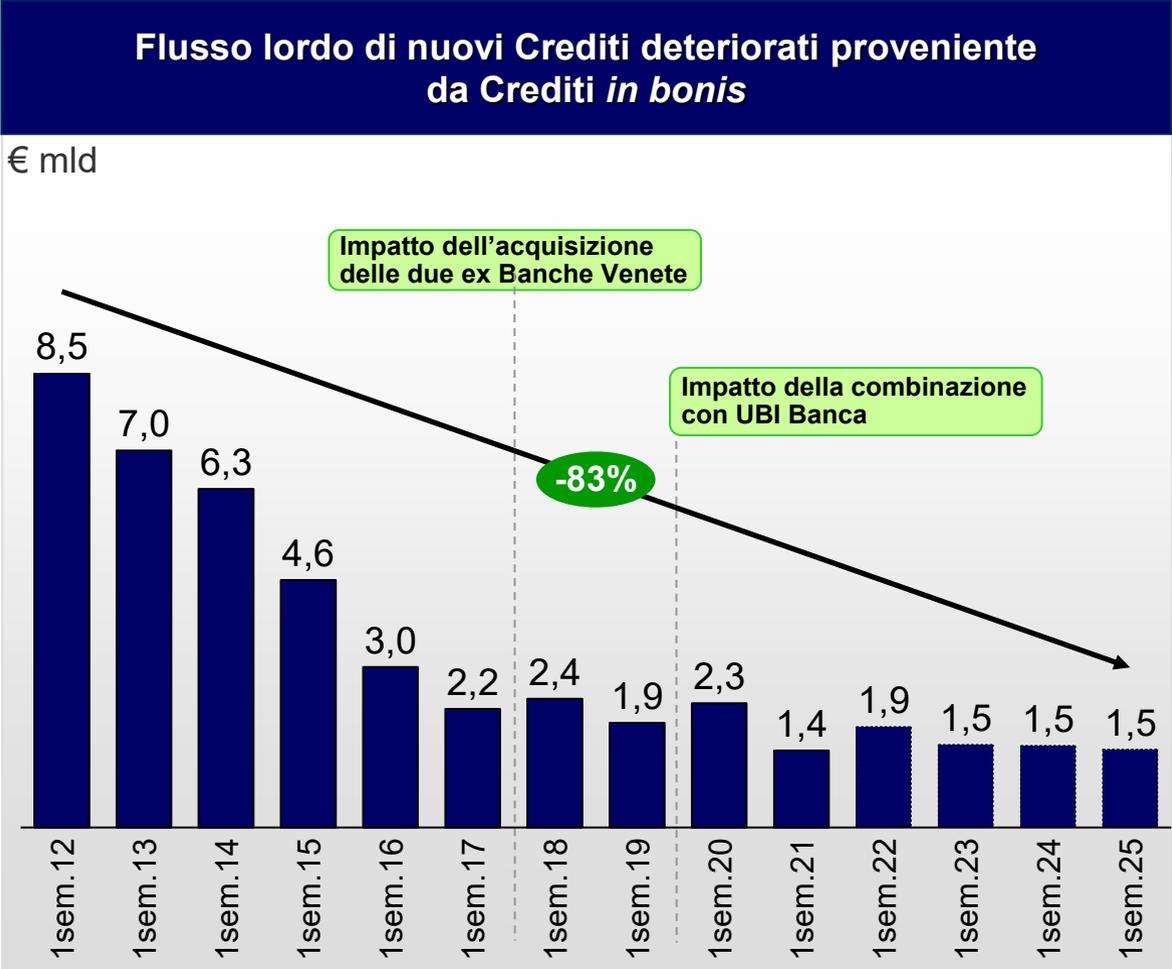


Scaduti e sconfinanti



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

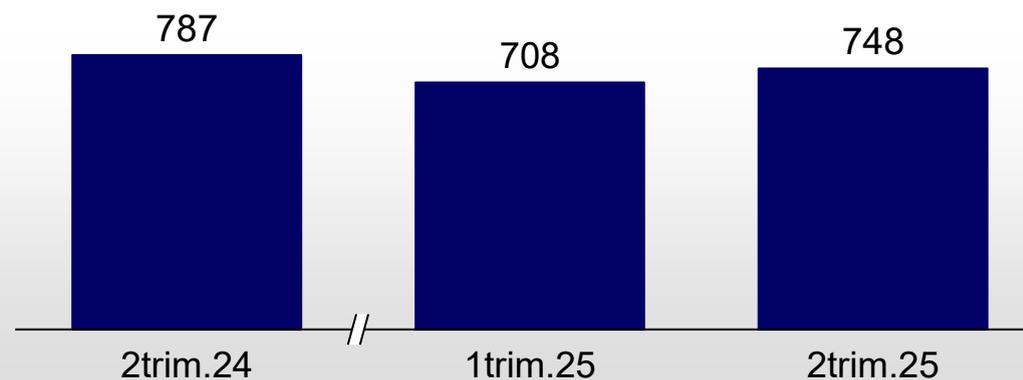
Flussi di Crediti deteriorati: ai minimi storici



Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

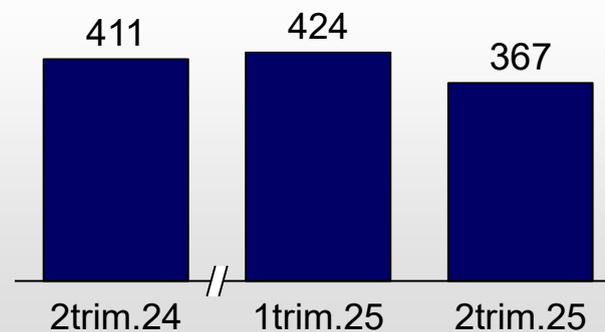
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



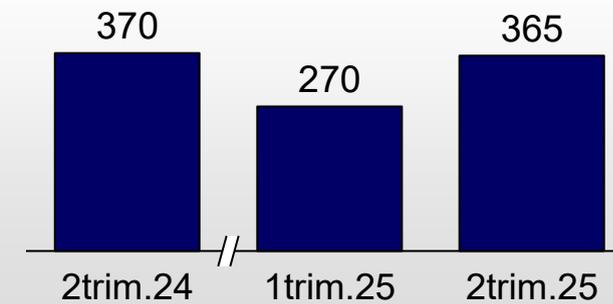
Sofferenze



Inadempienze probabili



Scaduti e sconfinanti

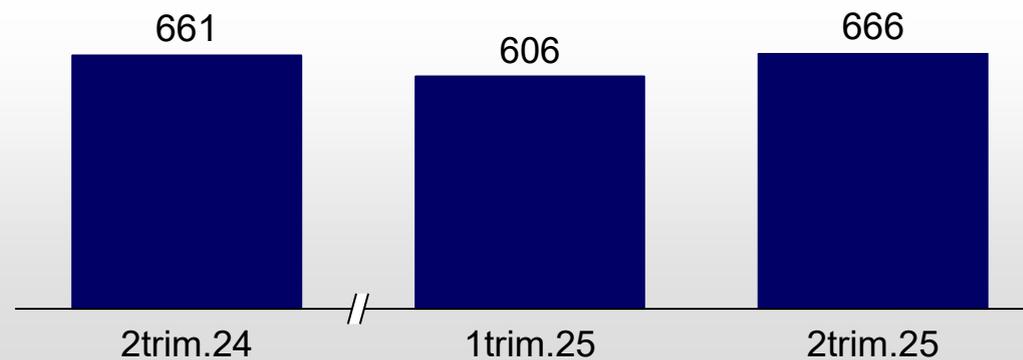


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

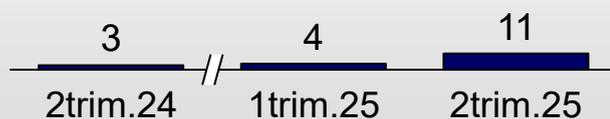
Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

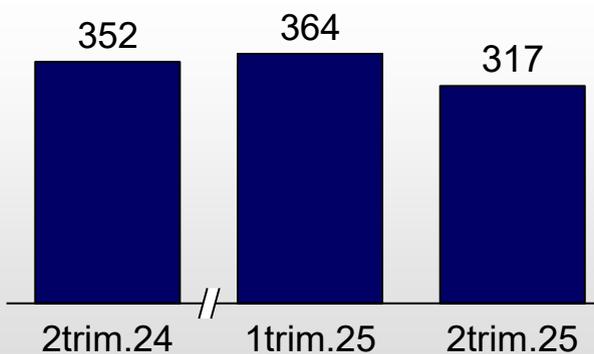
Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



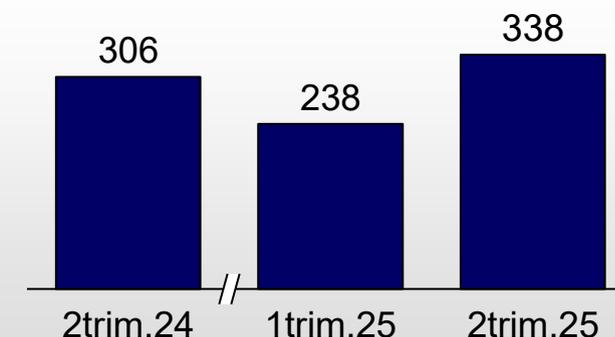
Sofferenze



Inadempienze probabili

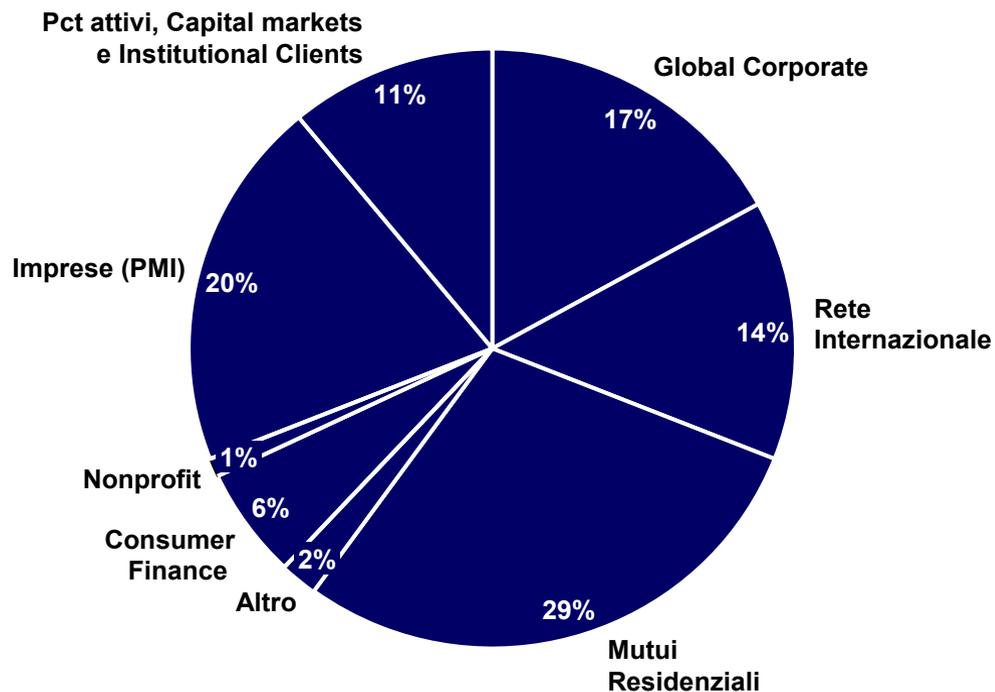


Scaduti e sconfinanti



Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di *business* (dati al 30.6.25)



■ Il portafoglio mutui residenziali presenta un basso profilo di rischio

- Rapporto rata/reddito disponibile al 31%
- *Loan-to-Value* medio pari al ~57%
- Durata media all'accensione pari a ~25 anni
- Durata media residua pari a ~20 anni

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

	30.6.25
Amministrazioni pubbliche	5,1%
Società finanziarie	7,3%
Società non finanziarie	39,4%
<i>di cui:</i>	
UTILITY	4,7%
SERVIZI	4,5%
IMMOBILIARE	3,1%
DISTRIBUZIONE	2,7%
ALIMENTARE	2,6%
COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI	2,4%
INFRASTRUTTURE	2,2%
MEZZI DI TRASPORTO	2,0%
METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	1,9%
ENERGIA ED ESTRAZIONE	1,8%
SISTEMA MODA	1,6%
AGRICOLTURA	1,5%
TURISMO	1,4%
MECCANICA	1,4%
CHIMICA, GOMMA E PLASTICA	1,3%
COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE	1,0%
TRASPORTI	0,9%
FARMACEUTICA	0,7%
MOBILI E ELETTRODOMESTICI	0,6%
LEGNO E CARTA	0,4%
MEDIA	0,4%
ALTRI BENI DI CONSUMO	0,2%

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Risultati per area di *business*

Dati al 30.6.25

	Divisioni						Centro di Governo / Altro ⁽⁵⁾	Totale
	Banca dei Territori	IMI Corporate & Investment Banking	International Banks ⁽¹⁾	Private Banking ⁽²⁾	Asset Management ⁽³⁾	Insurance ⁽⁴⁾		
				Wealth Management Divisions				
Proventi operativi netti (€ mln)	6.100	2.520	1.641	1.722	475	914	417	13.789
Risultato gestione operativa (€ mln)	3.148	1.837	981	1.217	368	743	253	8.547
Risultato netto (€ mln)	1.685	1.202	719	813	272	482	43	5.216
Cost/Income (%)	48,4	27,1	40,2	29,3	22,5	18,7	n.s.	38,0
RWA (€ mld)	88,2	110,8	40,9	15,1	2,9	0,0	50,6	308,5
Raccolta diretta bancaria (€ mld)	257,1	119,8	61,2	43,3	0,0	0,0	88,7	570,2
Impieghi a clientela (€ mld)	221,3	122,9	47,0	14,0	0,3	0,0	13,1	418,6

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

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

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

(3) Eurizon

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

(5) Tesoreria, Strutture Centrali e rettifiche di consolidamento

Banca dei Territori: 1sem.25 vs 1sem.24

€ mln

	1sem.24	1sem.25	Δ%
Interessi netti	3.483	3.462	(0,6)
Commissioni nette	2.424	2.558	5,5
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	58	76	31,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	8	4	(50,0)
Proventi operativi netti	5.973	6.100	2,1
Spese del personale	(1.621)	(1.633)	0,7
Spese amministrative	(1.398)	(1.318)	(5,7)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(1)	(1)	0,0
Costi operativi	(3.020)	(2.952)	(2,3)
Risultato della gestione operativa	2.953	3.148	6,6
Rettifiche di valore nette su crediti	(565)	(561)	(0,7)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(46)	(68)	47,8
Altri proventi (oneri) netti	17	51	200,0
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	2.359	2.570	8,9
Imposte sul reddito	(773)	(824)	6,6
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(40)	(50)	25,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(11)	(8)	(27,3)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(187)	(3)	(98,4)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	1.348	1.685	25,0

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Banca dei Territori: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1 trim.25	2trim.25	Δ%
Interessi netti	1.745	1.717	(1,6)
Commissioni nette	1.278	1.281	0,3
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	31	45	45,2
Altri proventi (oneri) operativi netti	3	0	(84,1)
Proventi operativi netti	3.057	3.043	(0,5)
Spese del personale	(821)	(812)	(1,0)
Spese amministrative	(629)	(689)	9,7
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(1)	(0)	(9,5)
Costi operativi	(1.450)	(1.502)	3,6
Risultato della gestione operativa	1.607	1.541	(4,1)
Rettifiche di valore nette su crediti	(279)	(282)	1,3
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(18)	(50)	183,5
Altri proventi (oneri) netti	0	51	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.311	1.260	(3,9)
Imposte sul reddito	(429)	(395)	(8,0)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(26)	(24)	(9,1)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(6)	(2)	(55,2)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	(3)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	850	835	(1,7)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

IMI Corporate & Investment Banking: 1sem.25 vs 1sem.24

€ mln

	1sem.24	1sem.25	Δ%
Interessi netti	1.553	1.501	(3,3)
Commissioni nette	615	604	(1,8)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(121)	415	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	0	n.s.
Proventi operativi netti	2.047	2.520	23,1
Spese del personale	(257)	(254)	(1,2)
Spese amministrative	(454)	(421)	(7,3)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(8)	(8)	0,0
Costi operativi	(719)	(683)	(5,0)
Risultato della gestione operativa	1.328	1.837	38,3
Rettifiche di valore nette su crediti	26	(32)	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	4	(11)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.358	1.794	32,1
Imposte sul reddito	(432)	(579)	34,0
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(11)	(13)	18,2
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	915	1.202	31,4

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

IMI Corporate & Investment Banking: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1trim.25	2trim.25	Δ%
Interessi netti	722	779	7,8
Commissioni nette	313	291	(7,0)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	194	221	14,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	(0)	0	n.s.
Proventi operativi netti	1.228	1.291	5,1
Spese del personale	(128)	(126)	(2,2)
Spese amministrative	(207)	(214)	3,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(4)	(4)	(8,6)
Costi operativi	(339)	(343)	1,4
Risultato della gestione operativa	890	948	6,5
Rettifiche di valore nette su crediti	19	(50)	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(3)	(8)	141,2
Altri proventi (oneri) netti	(1)	1	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	904	891	(1,5)
Imposte sul reddito	(291)	(288)	(1,0)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(7)	6,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	606	595	(1,8)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

International Banks: 1sem.25 vs 1sem.24

€ mln

	1sem.24	1sem.25	Δ%
Interessi netti	1.275	1.222	(4,2)
Commissioni nette	330	365	10,6
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	78	86	10,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	(36)	(32)	(11,1)
Proventi operativi netti	1.647	1.641	(0,4)
Spese del personale	(327)	(344)	5,2
Spese amministrative	(242)	(251)	3,7
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(63)	(65)	3,2
Costi operativi	(632)	(660)	4,4
Risultato della gestione operativa	1.015	981	(3,3)
Rettifiche di valore nette su crediti	(33)	54	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(3)	4	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	1	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	980	1.039	6,0
Imposte sul reddito	(245)	(267)	9,0
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(23)	(33)	43,5
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(2)	100,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(12)	(17)	41,7
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(12)	(1)	(91,7)
Risultato netto	687	719	4,7

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

International Banks: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1trim.25	2trim.25	Δ%
Interessi netti	613	609	(0,6)
Commissioni nette	168	196	16,8
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	32	54	70,5
Altri proventi (oneri) operativi netti	(14)	(18)	32,8
Proventi operativi netti	799	842	5,3
Spese del personale	(174)	(170)	(2,0)
Spese amministrative	(122)	(129)	5,9
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(33)	(32)	(1,9)
Costi operativi	(329)	(332)	0,9
Risultato della gestione operativa	471	510	8,3
Rettifiche di valore nette su crediti	17	37	117,8
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(5)	9	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	482	556	15,4
Imposte sul reddito	(143)	(123)	(13,9)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(9)	(24)	151,5
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	174,9
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(10)	(8)	(22,3)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	(0)	(62,2)
Risultato netto	319	400	25,5

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Private Banking: 1sem.25 vs 1sem.24

€ mln

	1sem.24	1sem.25	Δ%
Interessi netti	622	538	(13,5)
Commissioni nette	1.055	1.132	7,3
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	24	42	75,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	13	10	(23,1)
Proventi operativi netti	1.714	1.722	0,5
Spese del personale	(248)	(247)	(0,4)
Spese amministrative	(201)	(204)	1,5
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(52)	(54)	3,8
Costi operativi	(501)	(505)	0,8
Risultato della gestione operativa	1.213	1.217	0,3
Rettifiche di valore nette su crediti	(18)	(10)	(44,4)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(17)	(21)	23,5
Altri proventi (oneri) netti	20	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.198	1.186	(1,0)
Imposte sul reddito	(376)	(355)	(5,6)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(10)	(12)	20,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(10)	(10)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(19)	(2)	(89,5)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	10	6	(40,0)
Risultato netto	793	813	2,5

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions. Dati 1sem.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Private Banking: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1trim.25	2trim.25	Δ%
Interessi netti	260	277	6,5
Commissioni nette	562	570	1,4
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	20	22	12,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	5	5	(7,8)
Proventi operativi netti	847	874	3,2
Spese del personale	(123)	(124)	0,4
Spese amministrative	(100)	(103)	2,9
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(28)	(27)	(3,5)
Costi operativi	(251)	(253)	1,0
Risultato della gestione operativa	596	621	4,1
Rettifiche di valore nette su crediti	(3)	(7)	118,8
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(4)	(17)	293,0
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	589	597	1,4
Imposte sul reddito	(173)	(183)	5,8
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(5)	(7)	25,4
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(5)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(0)	(2)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	3	3	24,0
Risultato netto	409	404	(1,2)

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

Asset Management: 1sem.25 vs 1sem.24

€ mln

	1sem.24	1sem.25	Δ%
Interessi netti	29	21	(27,6)
Commissioni nette	436	429	(1,6)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1	1	0,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	24	24	0,0
Proventi operativi netti	490	475	(3,1)
Spese del personale	(51)	(46)	(9,8)
Spese amministrative	(57)	(56)	(1,8)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(5)	(5)	0,0
Costi operativi	(113)	(107)	(5,3)
Risultato della gestione operativa	377	368	(2,4)
Rettifiche di valore nette su crediti	0	2	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	30	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	407	370	(9,1)
Imposte sul reddito	(99)	(94)	(5,1)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	0	(2)	n.s.
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(2)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	306	272	(11,1)

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

Asset Management: 2trim. vs 1trim.

€ mln

	1trim.25	2trim.25	Δ%
Interessi netti	11	10	(7,5)
Commissioni nette	215	214	(0,2)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	1	123,8
Altri proventi (oneri) operativi netti	13	12	(8,4)
Proventi operativi netti	239	237	(0,8)
Spese del personale	(23)	(23)	(0,5)
Spese amministrative	(28)	(29)	3,4
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(3)	(3)	0,4
Costi operativi	(53)	(54)	1,6
Risultato della gestione operativa	186	183	(1,5)
Rettifiche di valore nette su crediti	2	0	(77,8)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	0	68,5
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	188	183	(2,3)
Imposte sul reddito	(50)	(45)	(8,4)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(1)	(1)	38,8
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	(0,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(0)	(0)	328,2
Risultato netto	136	136	(0,4)

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

Insurance: 1sem.25 vs 1sem.24

€ mln

	1sem.24	1sem.25	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	2	2	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	889	918	3,3
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(5)	(6)	20,0
Proventi operativi netti	886	914	3,2
Spese del personale	(72)	(71)	(1,4)
Spese amministrative	(85)	(83)	(2,4)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(17)	(17)	0,0
Costi operativi	(174)	(171)	(1,7)
Risultato della gestione operativa	712	743	4,4
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	712	743	4,4
Imposte sul reddito	(214)	(224)	4,7
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(8)	(10)	25,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(3)	(40,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(23)	(24)	4,3
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
Risultato netto	462	482	4,3

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

Insurance: 2trim. vs 1trim.

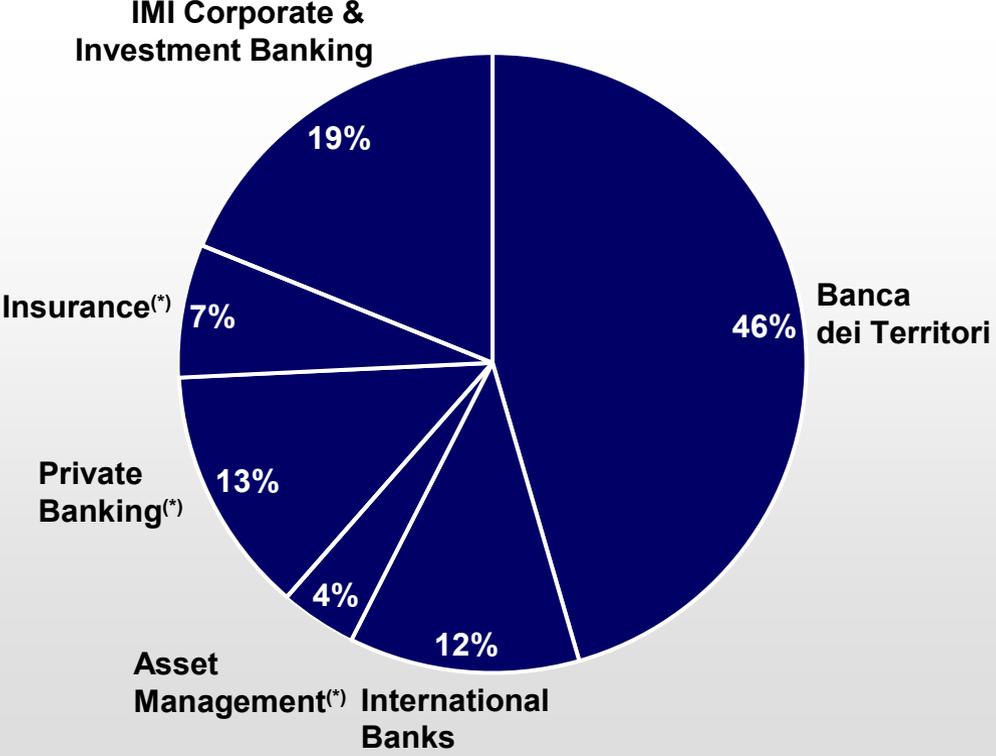
€ mln

	1trim.25	2trim.25	Δ%
Interessi netti	(0)	(0)	(283,5)
Commissioni nette	1	1	(0,3)
Risultato dell'attività assicurativa	461	457	(1,0)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	(80,2)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(3)	(4)	41,2
Proventi operativi netti	460	454	(1,3)
Spese del personale	(37)	(34)	(6,8)
Spese amministrative	(37)	(45)	20,7
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(9)	(8)	(11,5)
Costi operativi	(84)	(88)	5,0
Risultato della gestione operativa	376	366	(2,7)
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(0)	0	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	(0)	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	376	366	(2,6)
Imposte sul reddito	(120)	(104)	(13,2)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(4)	(6)	45,8
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(2)	71,8
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	(24)	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(0)	(0)	(78,2)
Risultato netto	251	231	(7,9)

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

Leadership di mercato in Italia

Proventi operativi netti 1sem.25
Composizione per area di business⁽¹⁾



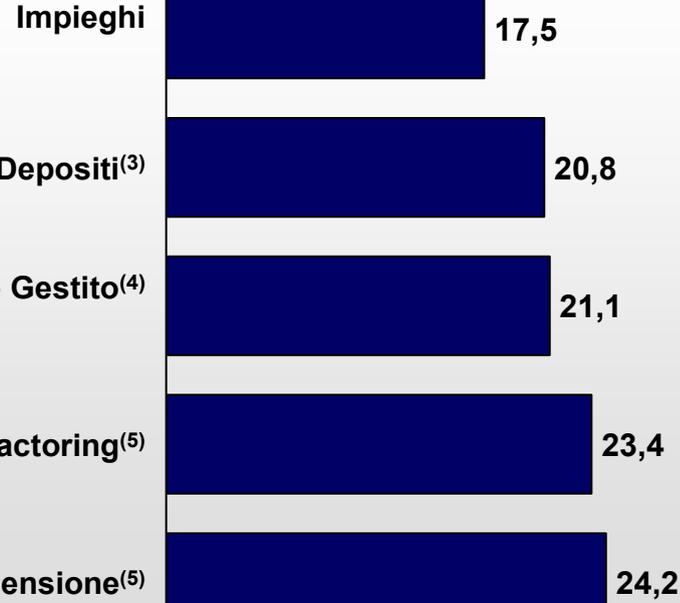
Leader in Italia

Ranking

Quote di mercato⁽²⁾

%

- 1
- 1
- 1
- 1
- 1



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (*) Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions
 (1) Escluso il Centro di Governo
 (2) Dati al 30.6.25
 (3) Comprendono le obbligazioni
 (4) Fondi comuni; dati al 31.3.25
 (5) Dati al 31.3.25

International Banks per Paese

Dati al 30.6.25

	 Ungheria	 Slovacchia	 Slovenia	 Croazia	 Bosnia	 Serbia	 Albania	 Romania ^(*)	 Moldavia	 Ucraina ^(**)	Totale CEE	 Egitto	Totale	Incidenza % sul Gruppo
Proventi operativi netti (€ mln)	200	412	77	349	26	255	40	64	8	4	1.436	218	1.655	12,0%
Costi operativi (€ mln)	73	130	29	122	15	77	18	49	6	5	525	56	581	11,1%
Rettifiche su crediti (€ mln)	(14)	18	3	(36)	(1)	2	(0)	(19)	(2)	2	(46)	(7)	(54)	n.s.
Risultato netto (€ mln)	95	154	30	222	9	137	16	13	3	(5)	675	113	788	15,1%
Raccolta diretta da clientela (€ mld)	6,8	20,9	3,5	13,9	1,2	7,1	1,8	2,2	0,2	0,2	57,9	3,3	61,2	10,7%
Impieghi a clientela (€ mld)	4,3	19,6	2,5	10,3	1,0	5,6	0,6	1,7	0,1	0,0	45,7	1,3	47,0	11,2%
Crediti in bonis (€ mld)	4,2	19,4	2,5	10,2	1,0	5,6	0,6	1,6	0,1	0,0	45,3	1,3	46,6	11,3%
di cui:														
Retail valuta locale	43%	57%	39%	51%	31%	19%	30%	21%	72%	n.s.	47%	47%	47%	
Retail in valuta estera	0%	0%	0%	0%	11%	23%	9%	7%	0%	n.s.	3%	0%	3%	
Corporate valuta locale	30%	35%	61%	49%	38%	20%	17%	46%	15%	n.s.	37%	36%	37%	
Corporate in valuta estera	26%	8%	0%	0%	20%	38%	44%	26%	13%	n.s.	13%	16%	13%	
Totale Crediti deteriorati (€ mln)	34	183	21	140	6	39	5	17	0	0	445	8	453	9,2%
Copertura Crediti deteriorati	60%	54%	60%	54%	73%	72%	72%	68%	100%	100%	60%	83%	61%	
Costo del credito annualizzato ⁽¹⁾ (pb)	n.s.	19	24	n.s.	n.s.	8	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) Include Intesa Sanpaolo Bank Romania e First Bank

(**) Consolidata sulla base del controvalore dei saldi del 31.3.25 al tasso di cambio del 30.6.25

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

Esposizione totale⁽¹⁾ per i principali Paesi

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	58.570	59.088	5.395	123.053	380.704
Austria	705	1.753	38	2.496	334
Belgio	3.722	5.124	331	9.177	887
Bulgaria		42	34	76	8
Croazia	1.532	428	43	2.003	10.115
Cipro			16	16	8
Repubblica Ceca	138	273	50	461	1.184
Danimarca	99	239	1	339	198
Estonia					2
Finlandia	312	390		702	199
Francia	8.502	11.205	114	19.821	5.756
Germania	1.330	3.176	182	4.688	6.375
Grecia	50	82	164	296	2.374
Ungheria	923	1.358	123	2.404	4.666
Irlanda	1.607	1.736	313	3.656	549
Italia	25.657	13.802	2.826	42.285	310.480
Lettonia					10
Lituania					1
Lussemburgo	931	2.335	44	3.310	7.420
Malta					154
Paesi Bassi	1.341	1.397	113	2.851	2.760
Polonia	488	137	34	659	582
Portogallo	714	846	35	1.595	345
Romania	80	832	6	918	1.786
Slovacchia	1.586	1.061	88	2.735	16.299
Slovenia	90	225		315	2.436
Spagna	8.630	12.474	840	21.944	5.412
Svezia	133	173		306	364
Albania	21	671	1	693	629
Egitto	183	987		1.170	1.744
Giappone	114	4.092	-44	4.162	1.188
Russia	3			3	957
Serbia	7	520	-1	526	5.860
Regno Unito	736	1.809	136	2.681	13.864
Stati Uniti d'America	4.211	10.251	479	14.941	9.638
Altri Paesi	6.727	9.175	853	16.755	22.561
Totale	70.572	86.593	6.819	163.984	437.145

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

(1) Esposizione verso rischi sovrani (amministrazioni centrali e locali), banche e altra clientela. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €74.445mln (di cui €47.720mln in Italia)

Esposizione verso i rischi sovrani⁽¹⁾ per i principali Paesi

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	45.088	41.896	2.022	89.006	10.963
Austria	617	1.457	2	2.076	
Belgio	3.555	4.834	281	8.670	
Bulgaria		42	34	76	
Croazia	1.333	413	43	1.789	1.296
Cipro					
Repubblica Ceca		254	50	304	
Danimarca					
Estonia					
Finlandia	253	225		478	
Francia	7.044	6.433	-163	13.314	1
Germania	352	1.604	-44	1.912	15
Grecia			31	31	
Ungheria	777	1.326	123	2.226	363
Irlanda	384	77		461	
Italia	19.351	9.445	1.049	29.845	8.535
Lettonia					10
Lituania					
Lussemburgo	313	1.290	1	1.604	
Malta					
Paesi Bassi	834	299	45	1.178	
Polonia	246	128	36	410	
Portogallo	534	629	-25	1.138	63
Romania	80	832	3	915	42
Slovacchia	1.474	971	88	2.533	259
Slovenia	88	218		306	321
Spagna	7.853	11.419	467	19.739	58
Svezia			1	1	
Albania	21	671	1	693	
Egitto	183	987		1.170	447
Giappone		3.517	-58	3.459	
Russia					
Serbia	7	520	-1	526	541
Regno Unito		1.261	2	1.263	
Stati Uniti d'America	2.978	8.120	92	11.190	
Altri Paesi	2.959	5.023	180	8.162	4.058
Totale	51.236	61.995	2.238	115.469	16.009

**Duration titoli governativi
(Attività bancaria): 7,0 anni
Duration corretta per coperture: 0,9 anni**

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

(1) Esposizione verso Amministrazioni centrali e locali. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €53.467mln (di cui €44.597mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€1.779mln (di cui -€314mln in Italia)

Esposizione verso banche per i principali Paesi⁽¹⁾

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	3.831	10.489	2.437	16.757	21.513
Austria	88	278	26	392	191
Belgio	109	183	49	341	127
Bulgaria					
Croazia					122
Cipro			16	16	
Repubblica Ceca		19		19	16
Danimarca	38	72	1	111	12
Estonia					
Finlandia	11	88		99	13
Francia	915	3.102	230	4.247	2.554
Germania	283	806	188	1.277	4.112
Grecia	27	82	128	237	2.314
Ungheria	96	32		128	480
Irlanda	77	10	3	90	214
Italia	1.547	3.312	1.311	6.170	9.090
Lettonia					
Lituania					
Lussemburgo	93	936	35	1.064	11
Malta					126
Paesi Bassi	160	628	26	814	32
Polonia			-2	-2	3
Portogallo	40	175	60	275	251
Romania			3	3	50
Slovacchia	35	90		125	1
Slovenia		7		7	
Spagna	295	609	365	1.269	1.791
Svezia	17	60	-2	75	3
Albania					2
Egitto					80
Giappone	24	427	13	464	21
Russia					42
Serbia					64
Regno Unito	120	254	86	460	1.831
Stati Uniti d'America	138	727	288	1.153	725
Altri Paesi	297	2.521	200	3.018	2.894
Totale	4.410	14.418	3.024	21.852	27.172

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €12.089mln (di cui €1.576mln in Italia)

Esposizione verso altra clientela per i principali Paesi⁽¹⁾

€ mln

	TITOLI DI DEBITO				IMPIEGHI
	Attività bancaria				
	AC	FVTOCI	FVTPL ⁽²⁾	Totale ⁽³⁾	
Paesi UE	9.651	6.703	936	17.290	348.228
Austria		18	10	28	143
Belgio	58	107	1	166	760
Bulgaria					8
Croazia	199	15		214	8.697
Cipro					8
Repubblica Ceca	138			138	1.168
Danimarca	61	167		228	186
Estonia					2
Finlandia	48	77		125	186
Francia	543	1.670	47	2.260	3.201
Germania	695	766	38	1.499	2.248
Grecia	23		5	28	60
Ungheria	50			50	3.823
Irlanda	1.146	1.649	310	3.105	335
Italia	4.759	1.045	466	6.270	292.855
Lettonia					1
Lituania					1
Lussemburgo	525	109	8	642	7.409
Malta					28
Paesi Bassi	347	470	42	859	2.728
Polonia	242	9		251	579
Portogallo	140	42		182	31
Romania					1.694
Slovacchia	77			77	16.039
Slovenia	2			2	2.115
Spagna	482	446	8	936	3.563
Svezia	116	113	1	230	361
Albania					627
Egitto					1.217
Giappone	90	148	1	239	1.167
Russia	3			3	915
Serbia					5.255
Regno Unito	616	294	48	958	12.033
Stati Uniti d'America	1.095	1.404	99	2.598	8.913
Altri Paesi	3.471	1.631	473	5.575	15.609
Totale	14.926	10.180	1.557	26.663	393.964

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €8.889mln (di cui €1.547mln in Italia)

Disclaimer

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

* * *

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

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

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