

Risultati 9M25

I migliori nove mesi di sempre nonostante la riduzione dell'Euribor

Una Banca con un ROE sostenibile del 20%, pronta per avere successo in ogni scenario



9M25: principali risultati

Redditività ai vertici di settore	€7,6mld 20%	Risultato netto, i migliori nove mesi di sempre, con livello record per Commissioni e Attività assicurativa ROE annualizzato, con 24% ROTE annualizzato
Gestione efficace dei Costi	38,9%	Cost/Income ratio 9M più basso di sempre, ai vertici in Europa
Banca Zero-NPL	1,0%	NPL ratio netto ⁽¹⁾ ai minimi storici, con copertura dei Crediti deteriorati in aumento a >51%
Patrimonializzazione estremamente solida	~13,9%	Fully phased-in CET1 ratio ⁽²⁾ , in crescita di ~105pb nei 9M ⁽³⁾
Creazione e distribuzione di valore elevata e sostenibile	€5,3mld €2mld ~7%	Dividendi cash maturati nei 9M (€3,2mld da pagare a novembre) ⁽⁴⁾ Share buyback, concluso in ottobre Dividend yield ⁽⁵⁾
Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale	€0,9mld	Contributo già investito ⁽⁶⁾ per contrastare la povertà e ridurre le disuguaglianze

(1) Secondo la definizione EBA

(2) Tenendo conto dei €2mld di buyback concluso in ottobre, di un cash payout ratio del 70% e post >40pb di impatto da Basilea 4. 13,1% non includendo alcun utile dei 9M25, 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) Il 26.11.25. €18,6 centesimi per azione

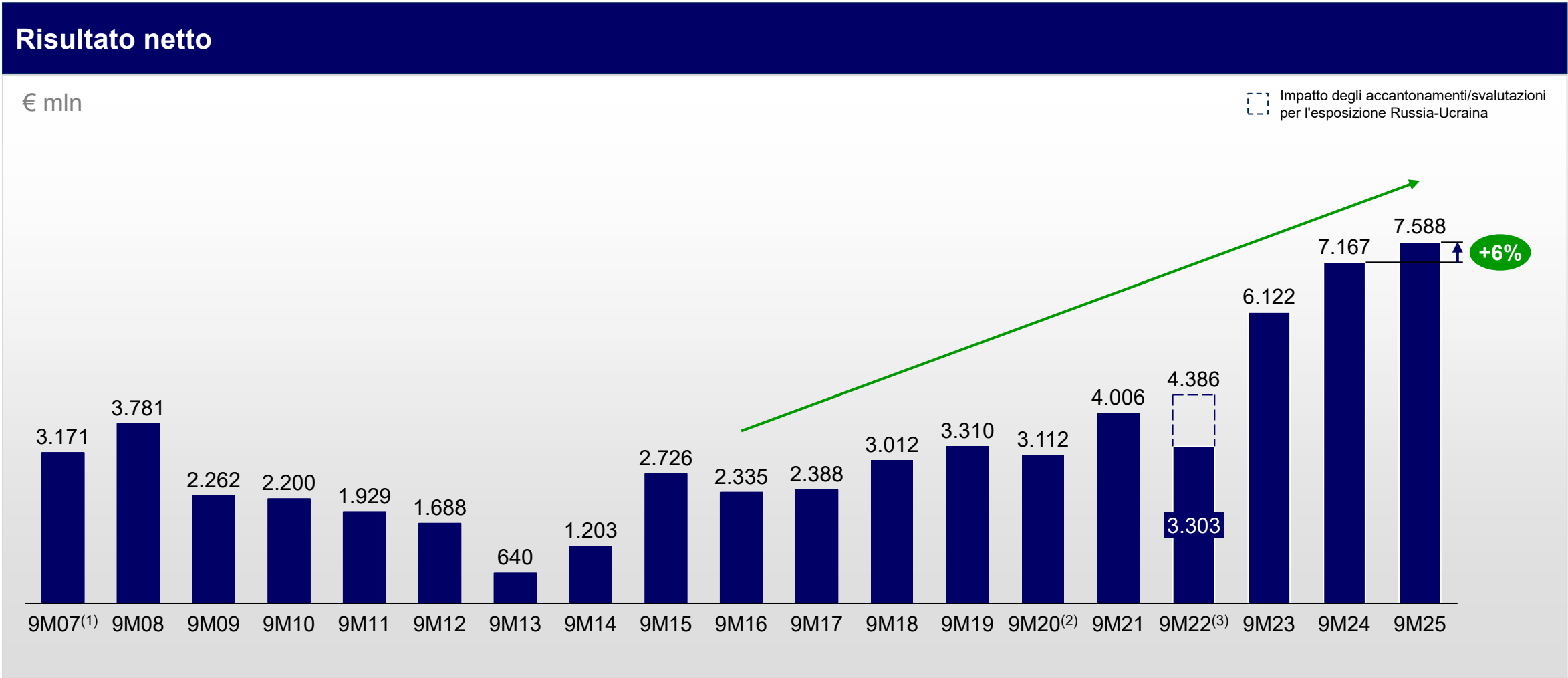
(5) Basato su: prezzo delle azioni ISP al 29.10.25, cash payout ratio del 70% e la Guidance di Risultato netto 2025 a ben oltre €9mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(6) Nel periodo 2023-9M25 (di cui €243mIn nei 9M25), 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)

1

INTESA  SANPAOLO

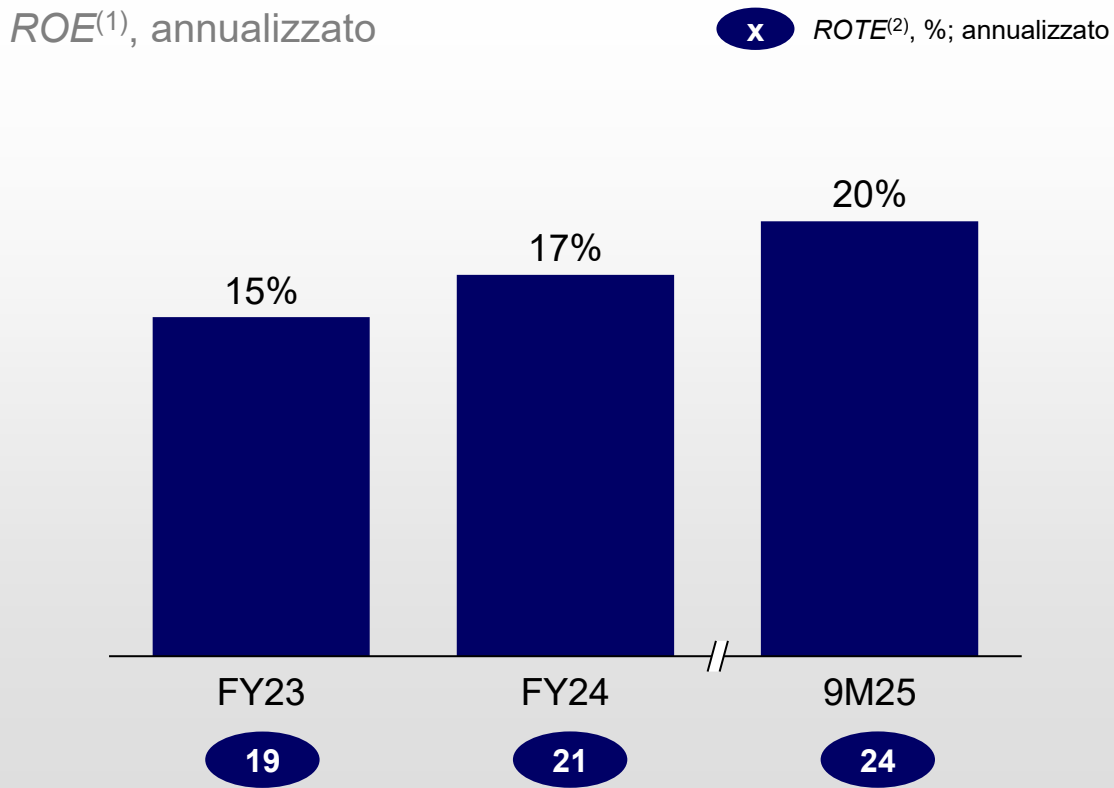
Il miglior Risultato netto nei 9M di sempre



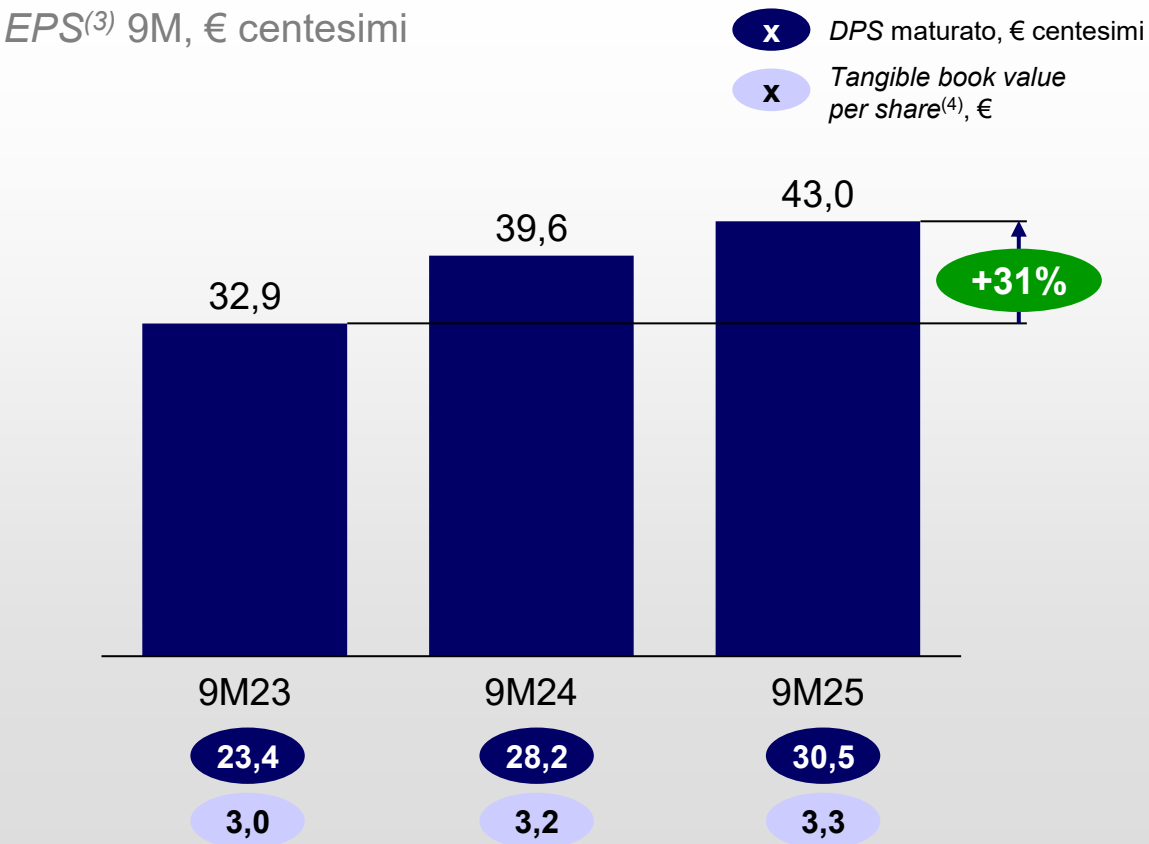
(1) Escluse le plusvalenze contabilizzate dalla vendita di Cariparma, FriulAdria e altre filiali
(2) Escludendo gli effetti contabili dalla fusione con UBI Banca
(3) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

Creazione e distribuzione di valore in aumento e sostenibile

I migliori nove mesi di sempre, con un *ROE* in crescita...



... e un incremento significativo di *EPS*, *DPS* e *TBVPS*



€18,6 centesimi di *interim DPS* da pagare il 26.11.25

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

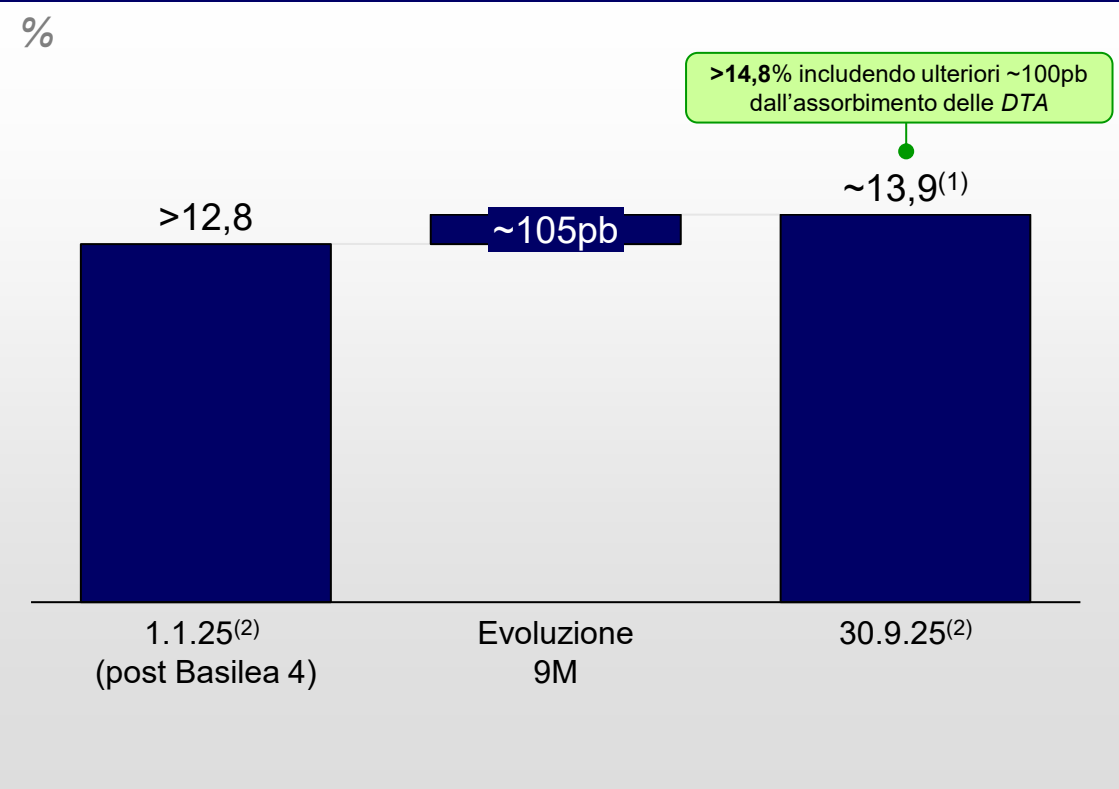
(2) Risultato netto rapportato al patrimonio netto tangibile di fine periodo (patrimonio netto dopo la deduzione dell'avviamento e delle altre attività immateriali al netto delle relative passività fiscali differite). Il patrimonio netto non include gli strumenti di capitale *AT1* e l'utile di periodo

(3) Basato sul numero medio di azioni ISP nei 9M

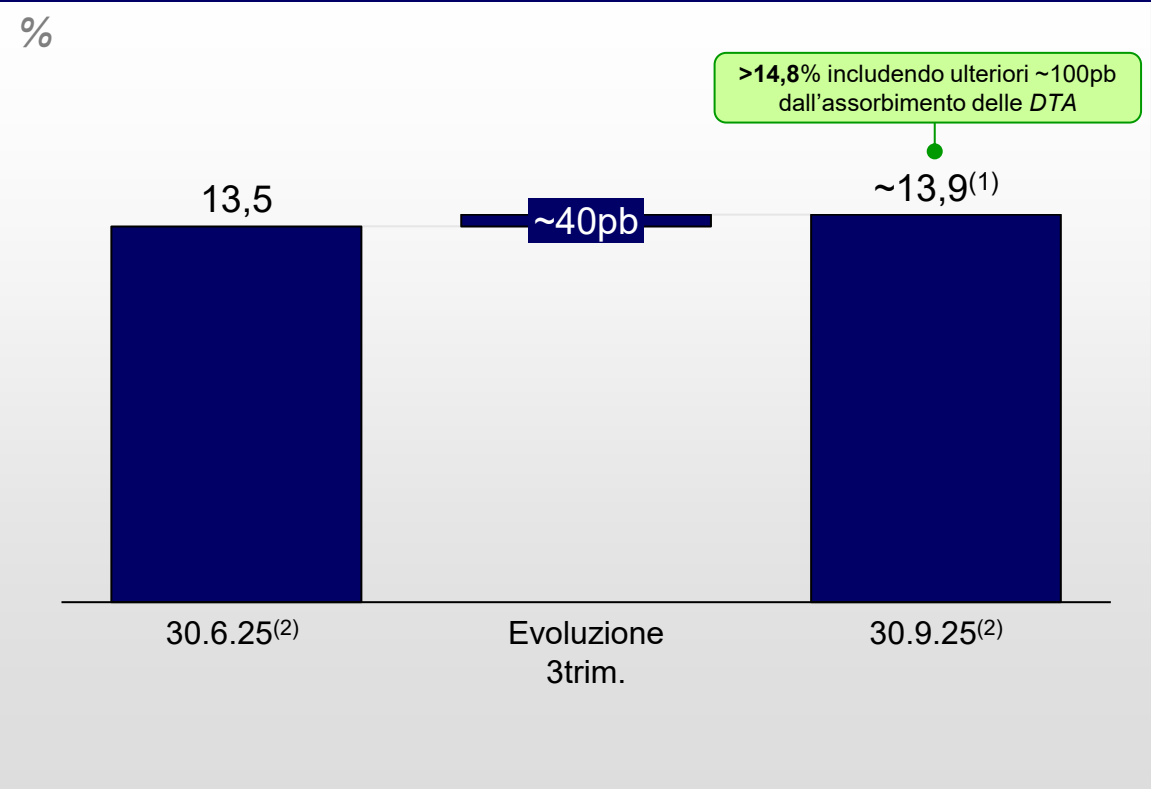
(4) Escludendo *AT1*, *TBVPS* pari a €2,6 nei 9M23, €2,7 nei 9M24 e €2,8 nei 9M25

Patrimonializzazione estremamente solida e in crescita significativa, con un aumento di ~40pb nel 3trim.

Evoluzione nei 9M del *fully phased-in CET1 ratio*



Evoluzione nel 3trim. del *fully phased-in CET1 ratio*



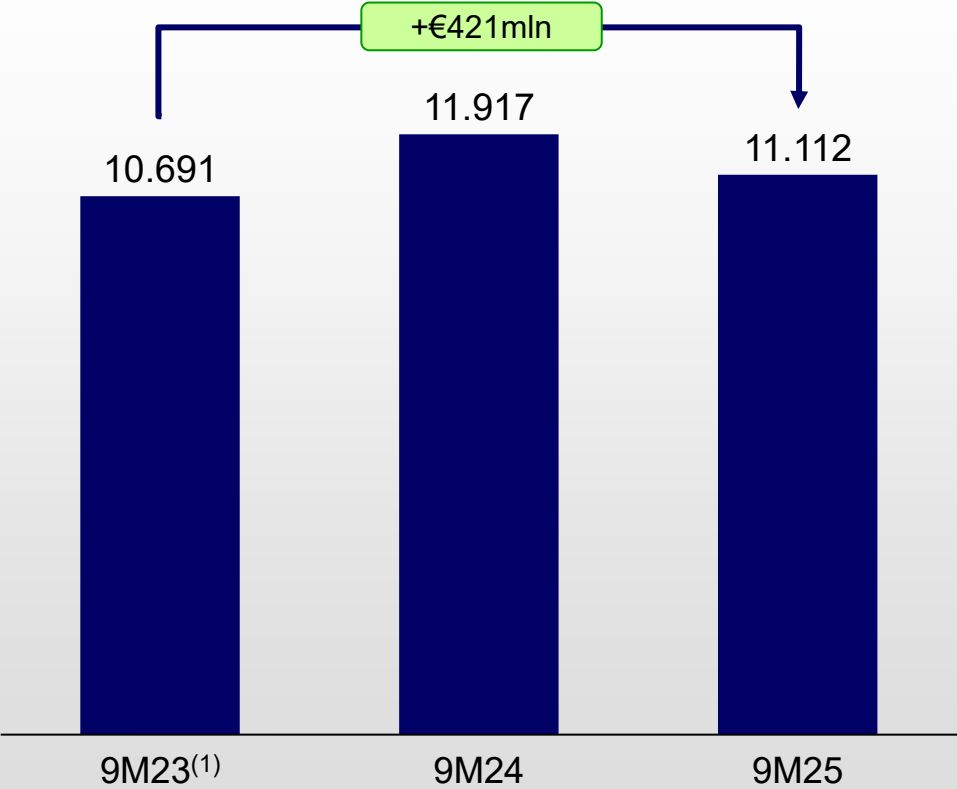
Forte capacità di generazione organica di capitale, che consente un’elevata flessibilità per distribuzioni aggizionali

Note: l’eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
(1) Tenendo conto di un *cash payout ratio* del 70%. 13,1% non includendo alcun utile dei 9M25, 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 >40pb di impatto da Basilea 4 e tenendo conto dei €2mld di *buyback* concluso in ottobre

Interessi netti solidi e resilienti nonostante la significativa riduzione dell'Euribor

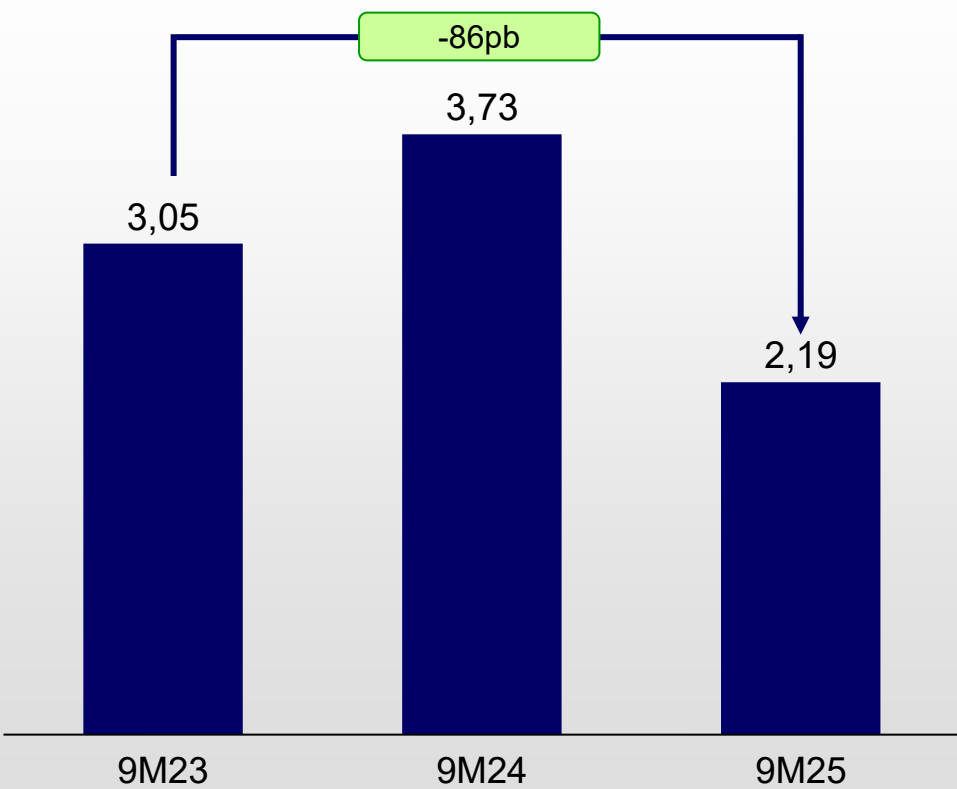
Interessi netti solidi e resilienti...

€ mln



... nonostante il forte calo dell'Euribor

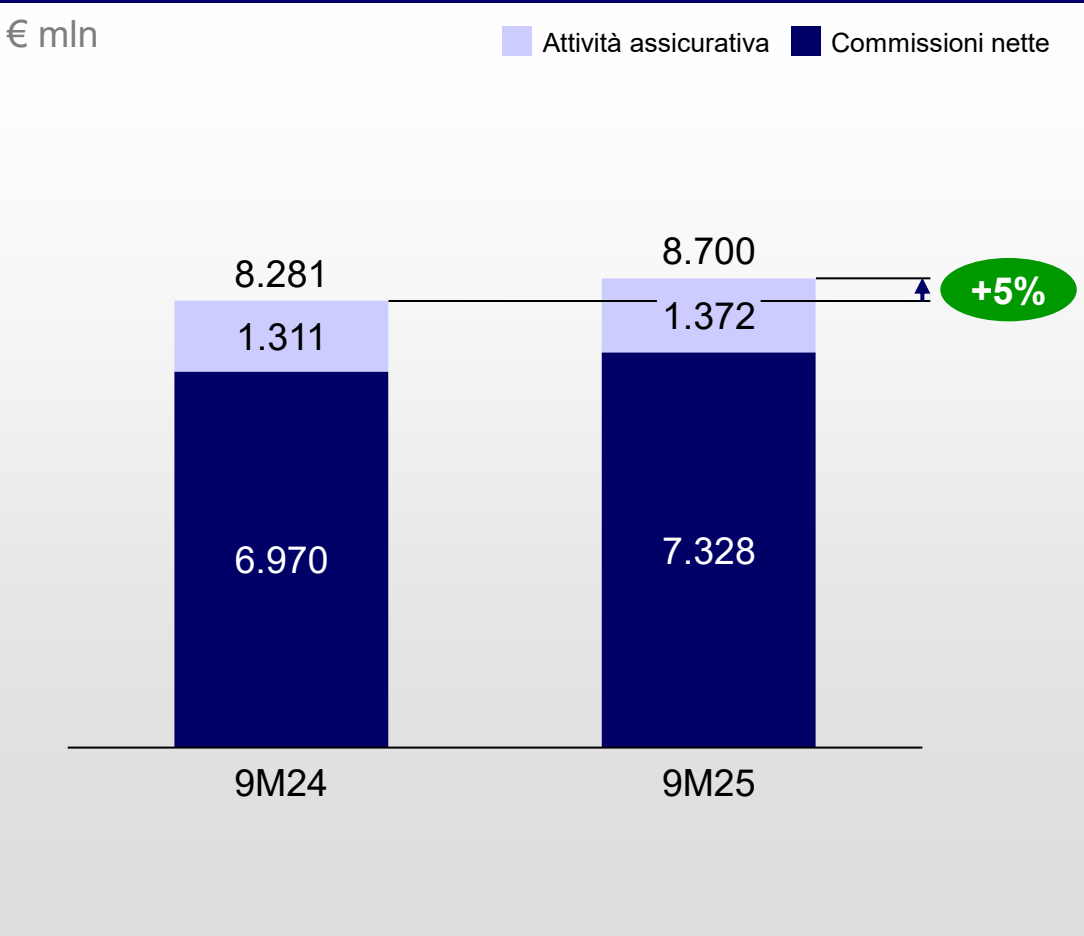
%, Euribor 1M (dati medi)



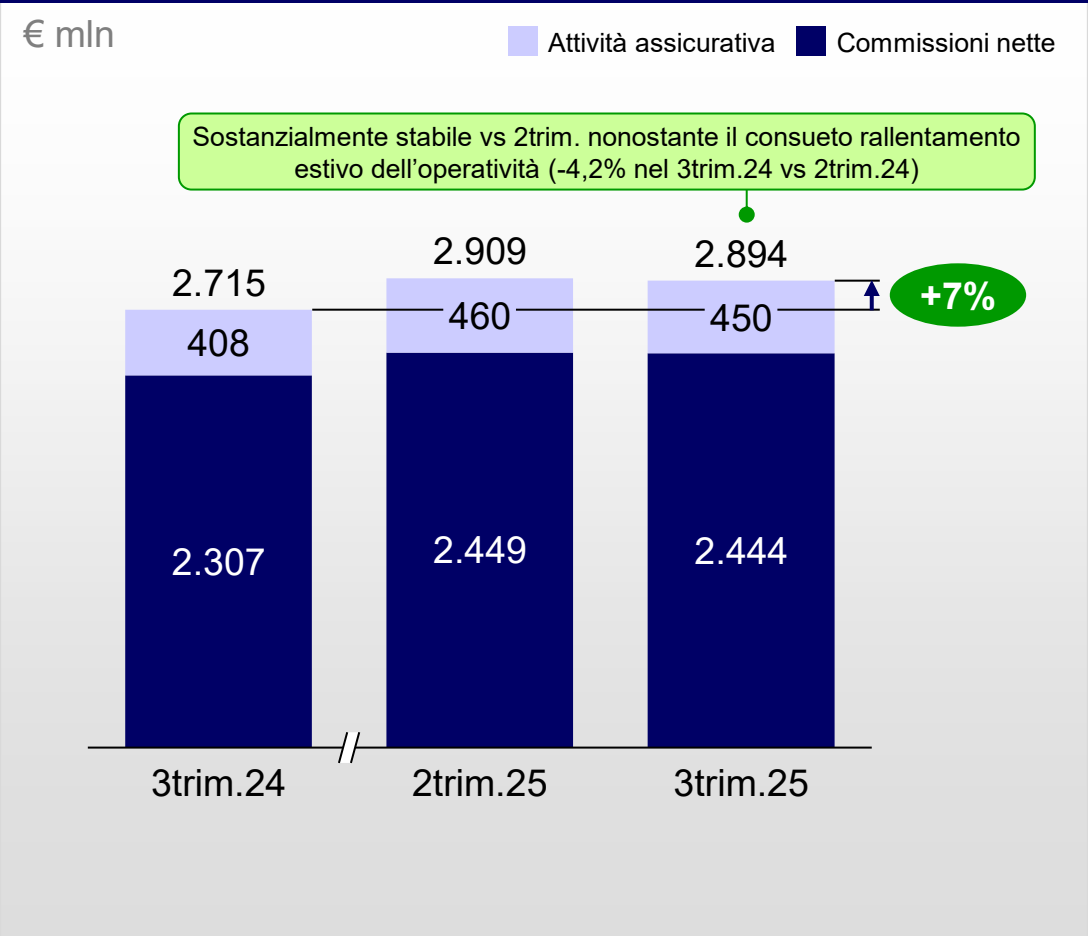
(1) Dato 9M23 riesposto per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Forte crescita delle Commissioni e dell'Attività assicurativa, con un'eccellente performance nel 3trim.

Forte crescita delle Commissioni e dell'Attività assicurativa nei 9M...

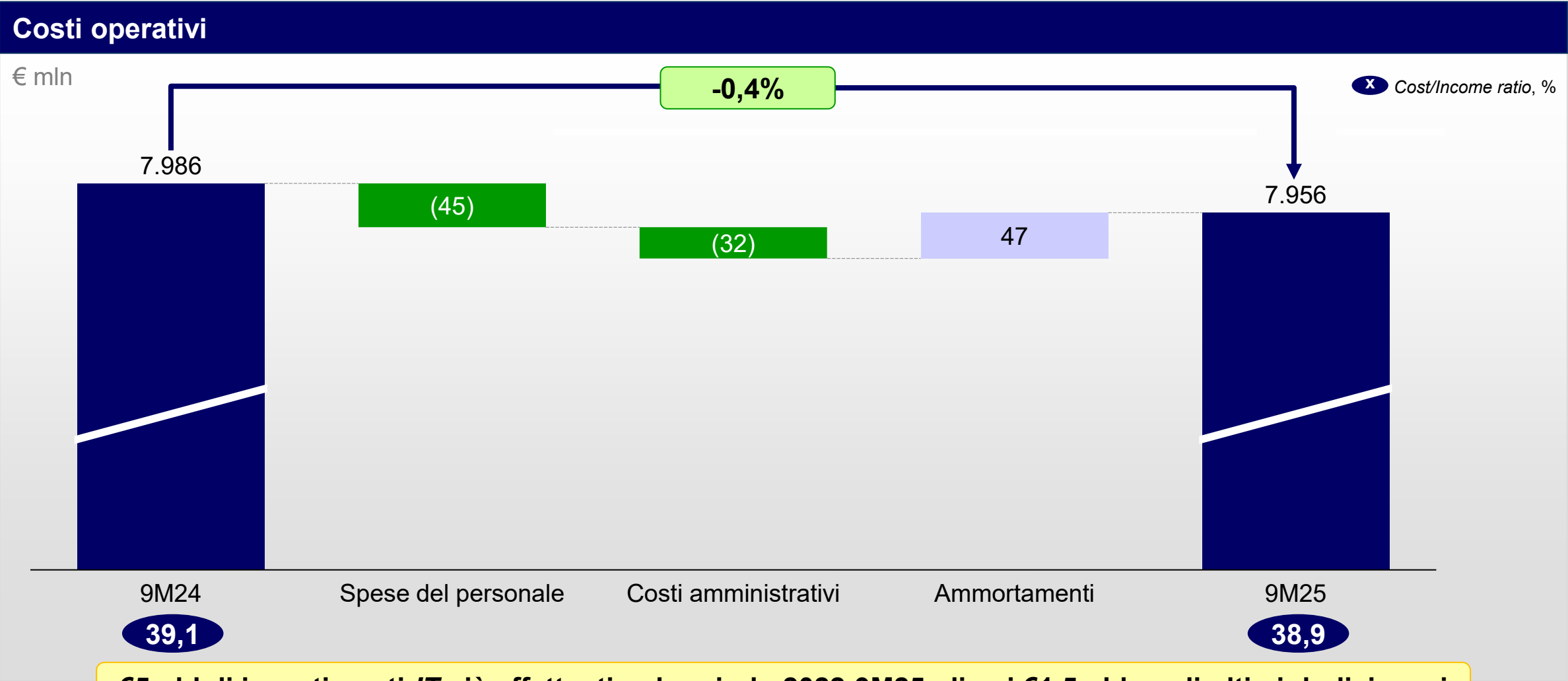


... con un'eccellente performance nel 3trim.



Crescita delle Commissioni e del Risultato dell'attività assicurativa principalmente trainata dall'Attività di gestione, intermediazione e consulenza e dal contributo del ramo Danni

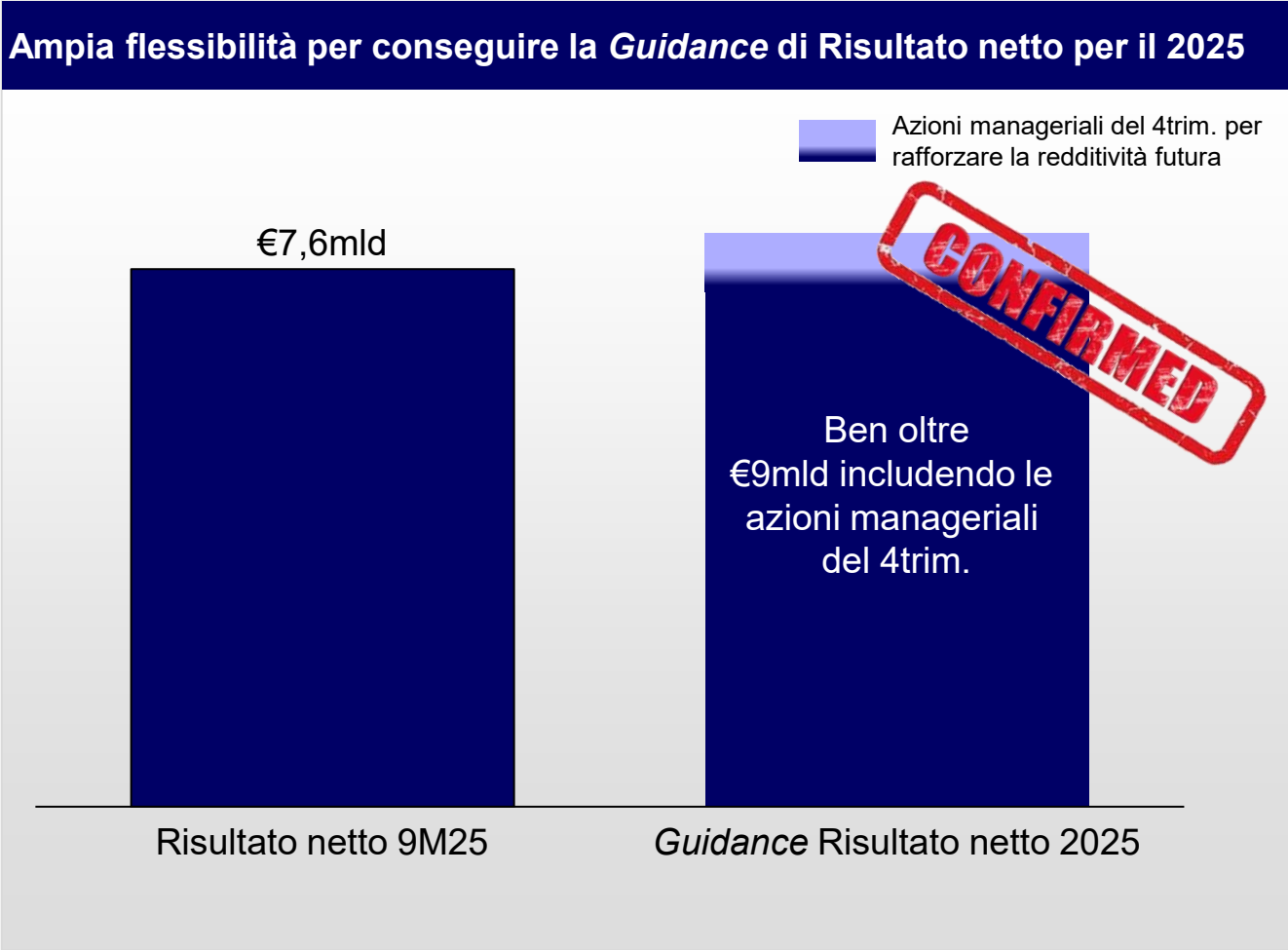
Costi in calo investendo al contempo in misura significativa in tecnologia



€5mld di investimenti IT già effettuati nel periodo 2022-9M25, di cui €1,5mld negli ultimi dodici mesi

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Pienamente in linea per conseguire un Risultato netto 2025 di ben oltre €9mld, includendo le azioni manageriali del 4trim. per rafforzare la redditività futura

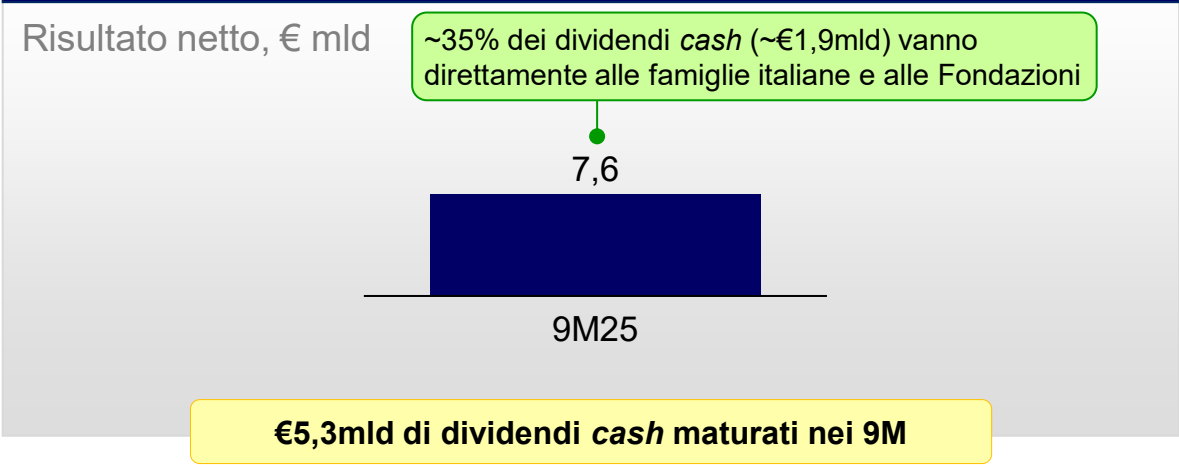


- Crescita di *DPS* ed *EPS*
 - *Cash payout ratio* del 70%
 - **Ulteriore distribuzione per il 2025** da quantificare quando verranno approvati i risultati annuali
- ~7% di *dividend yield*⁽¹⁾, ai vertici del settore in Europa

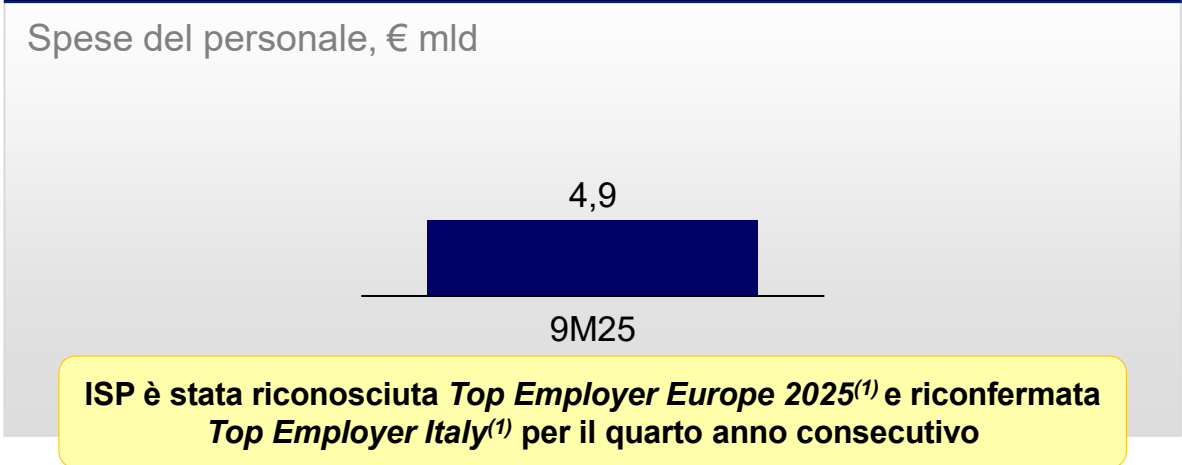
(1) Basato su: prezzo delle azioni ISP al 29.10.25, *cash payout ratio* del 70% e la *Guidance* di Risultato netto 2025 a ben oltre €9mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

La nostra eccellente *performance* porta benefici a tutti gli *stakeholders*

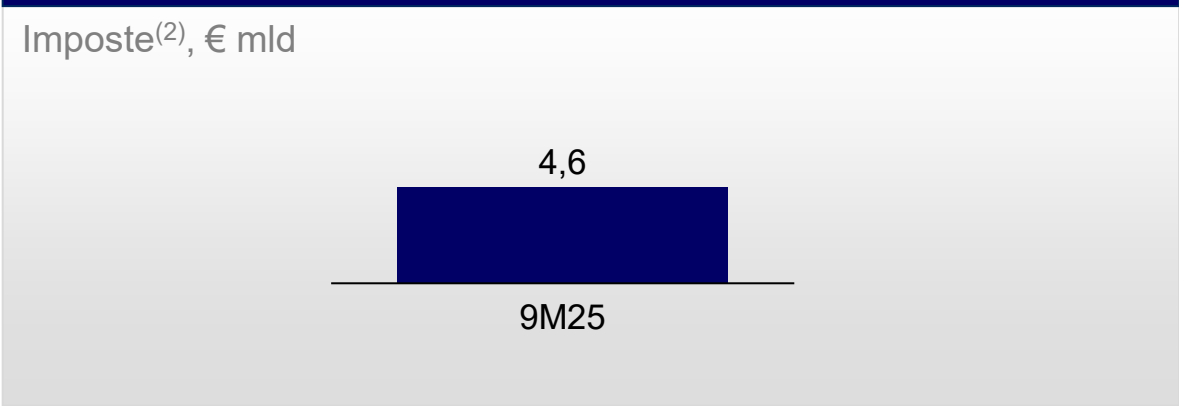
Azionisti



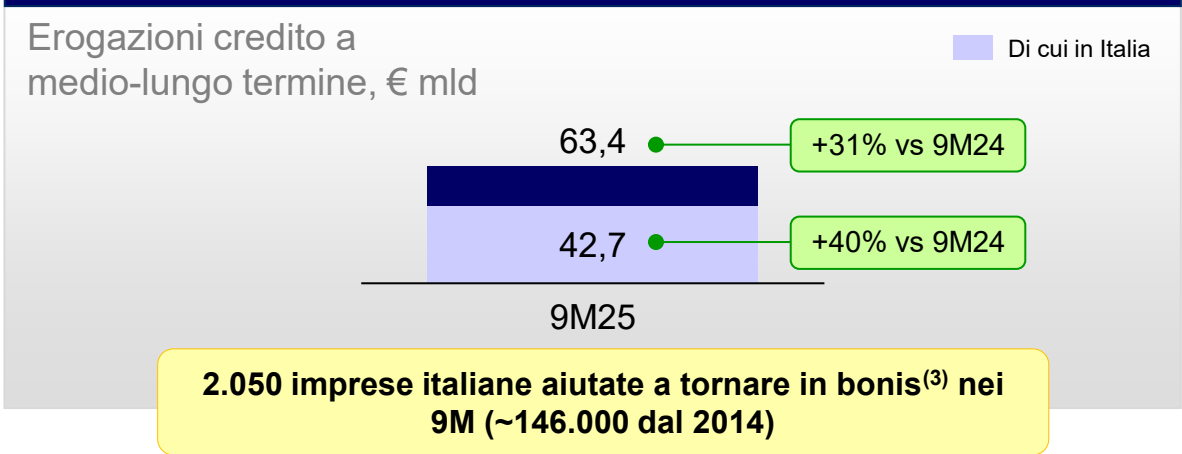
Dipendenti



Settore pubblico



Famiglie e imprese



(1) Da *Top Employers Institute*

(2) Dirette e indirette

(3) Dovuto a rientri *in bonis* da crediti deteriorati

9M25: i migliori nove mesi 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

I migliori nove mesi di sempre

€7,6mld di Risultato netto nei 9M (+6% vs 9M24) i migliori nove mesi di sempre, di cui €2,4mld nel 3trim.

Fully phased-in CET1 ratio in aumento di ~105pb nei 9M⁽¹⁾ a ~13,9%⁽²⁾ (in aumento di ~40pb nel 3trim.)

€5,3mld di dividendi *cash* già maturati nei 9M, di cui €3,2mld (€18,6 centesimi per azione) da pagare a novembre come *interim dividend*⁽³⁾

I migliori nove mesi di sempre per il Risultato della gestione operativa e il Risultato corrente lordo

I migliori nove mesi di sempre per le Commissioni (+5% vs 9M24) e l'Attività assicurativa (+5% vs 9M24)

Il miglior 3trim. di sempre per le Commissioni (+6% vs 3trim.24) e l'Attività assicurativa (+10% vs 3trim.24)

Crescita significativa delle Attività finanziarie della clientela a >€1.400 miliardi (+€33mld vs 30.9.24, di cui +€21mld nel 3trim.)

Costi in calo su base annua con, al contempo, forti investimenti in tecnologia e il *Cost/Income ratio* dei 9M più basso di sempre al 38,9%

Flusso e *stock* di Crediti deteriorati ai minimi storici, con un Costo del rischio annualizzato a 25pb

Copertura dei Crediti deteriorati in aumento a 51,1% (+1,6pp nei 9M, di cui +1pp nel 3trim.), con *overlay* stabili

ISP è un chiaro vincitore dello *stress test* EBA grazie al suo modello di *business* ben diversificato e resiliente

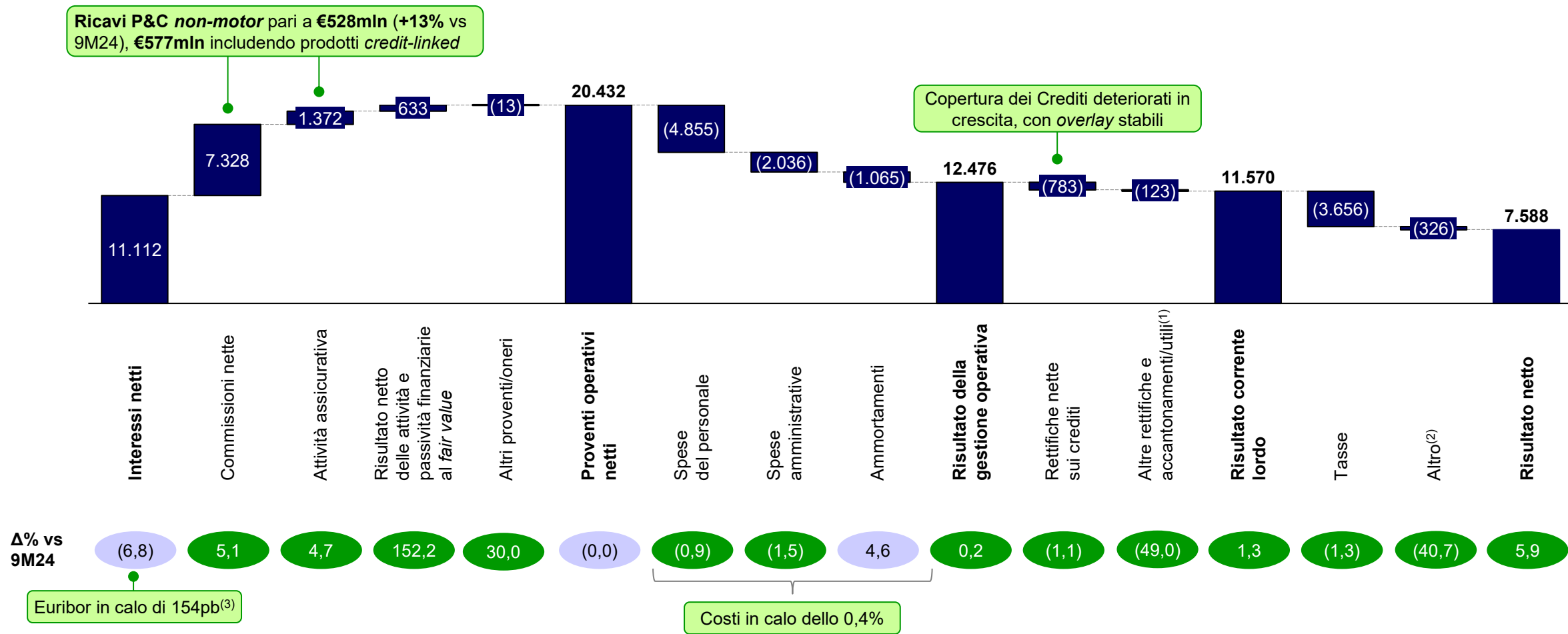
(1) Vs 1.1.25 post impatto Basilea 4

(2) Tenendo conto dei €2mld di *buyback* concluso in ottobre, di un *cash payout ratio* del 70% e post >40pb di impatto da Basilea 4. 13,1% non includendo alcun utile dei 9M25, 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) Il 26.11.25

9M: €7,6mld di Risultato netto trainato dal livello record delle Commissioni e dell'Attività assicurativa

9M25 CE; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

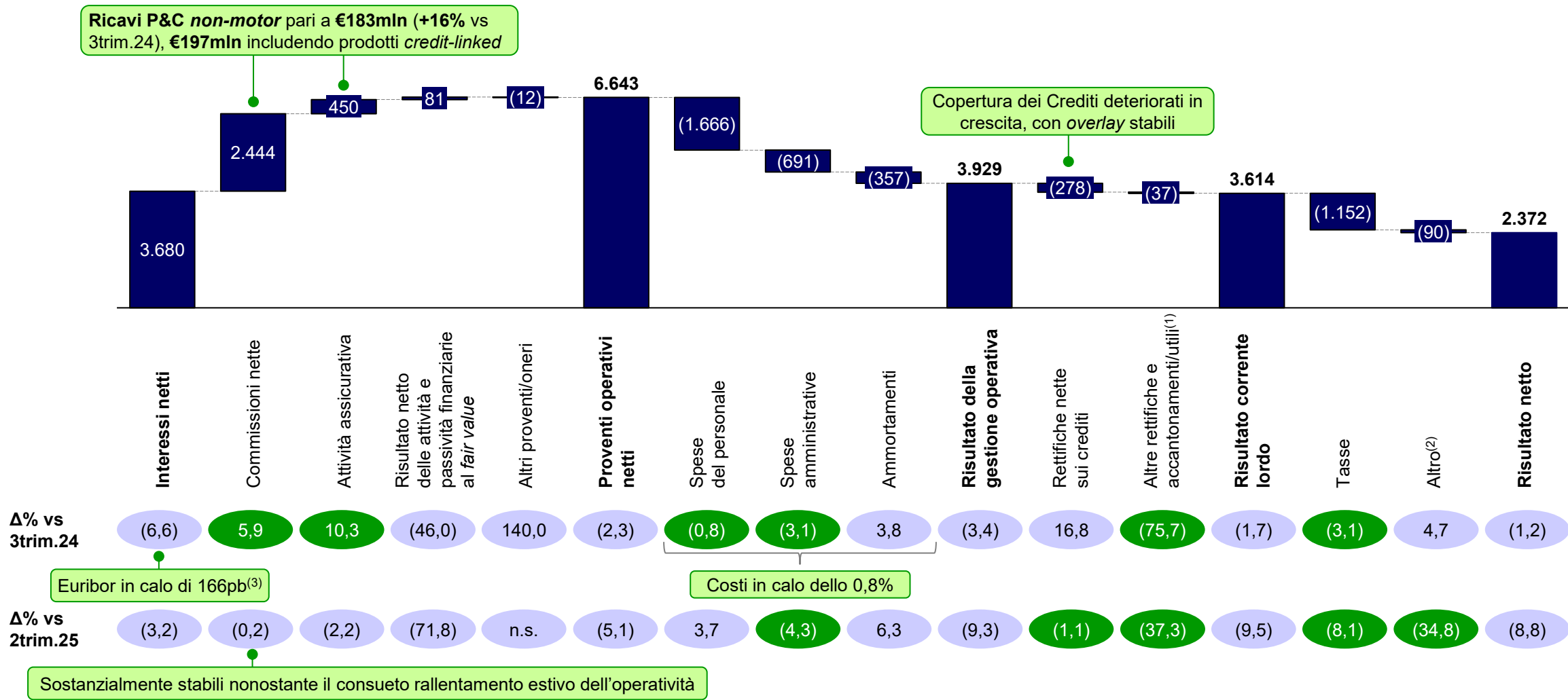
(1) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate

(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

(3) Euribor 1M (dato medio)

3trim.25: €2,4mld di Risultato netto, il miglior 3trim. di sempre per le Commissioni e l'Attività assicurativa

3trim.25 CE; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

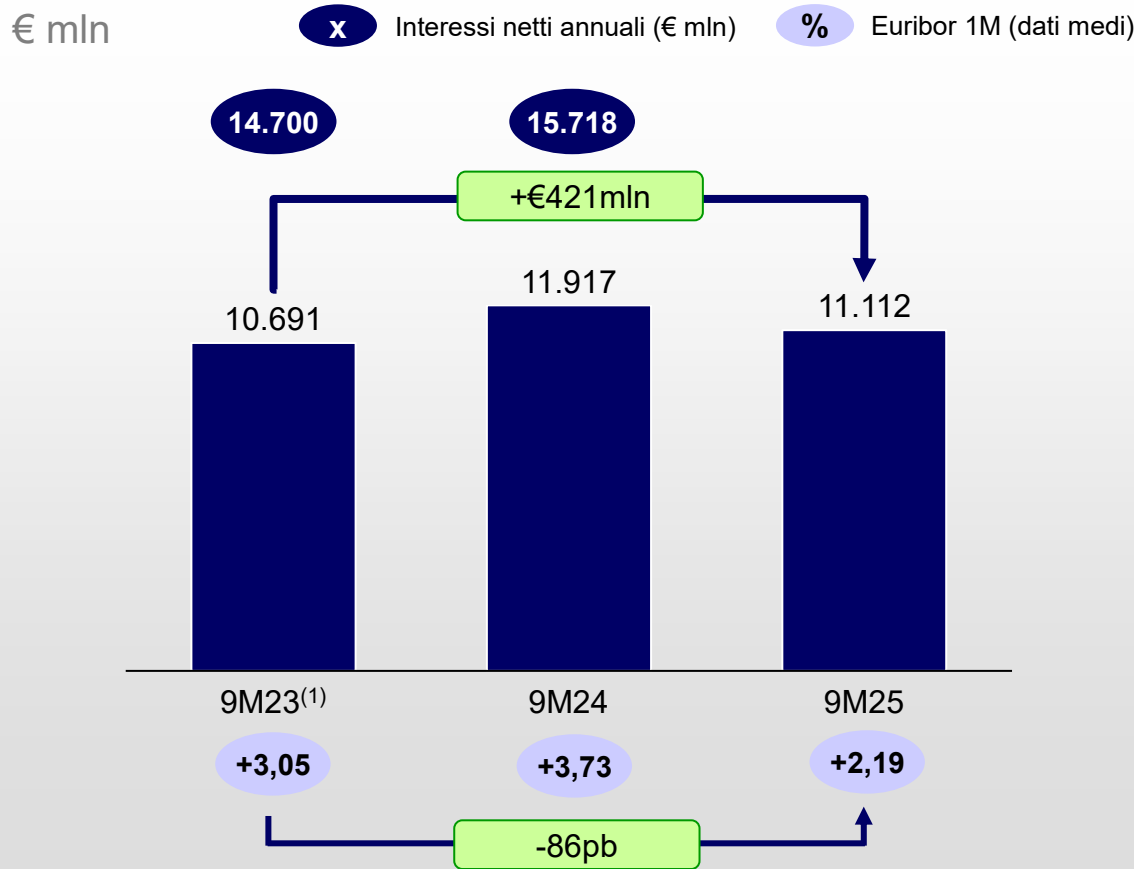
(1) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate

(2) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte), Effetti economici dell'allocatione 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

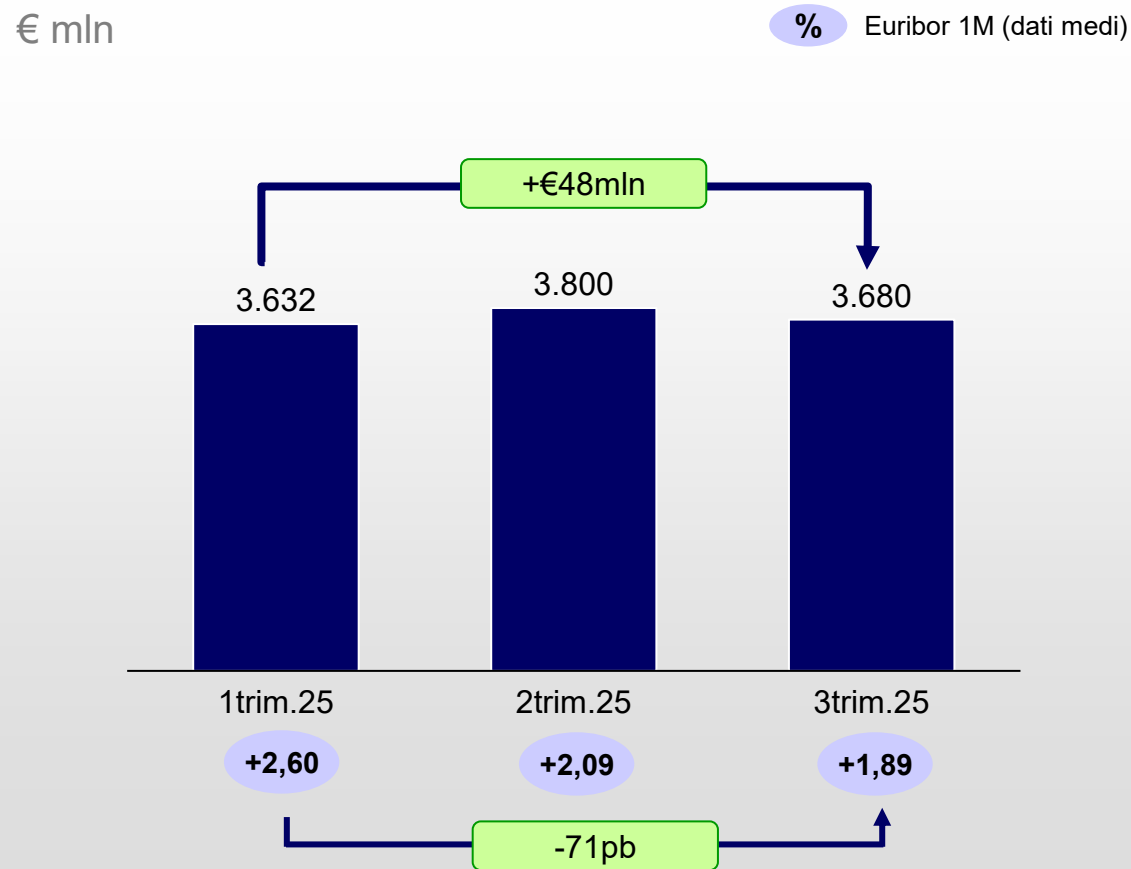
(3) Euribor 1M (dato medio)

Pienamente in linea per conseguire Interessi netti 2025 ben al di sopra del livello del 2023, nonostante la riduzione significativa dell'Euribor

Interessi netti – Confronto 9M



Interessi netti – Confronto trimestrale

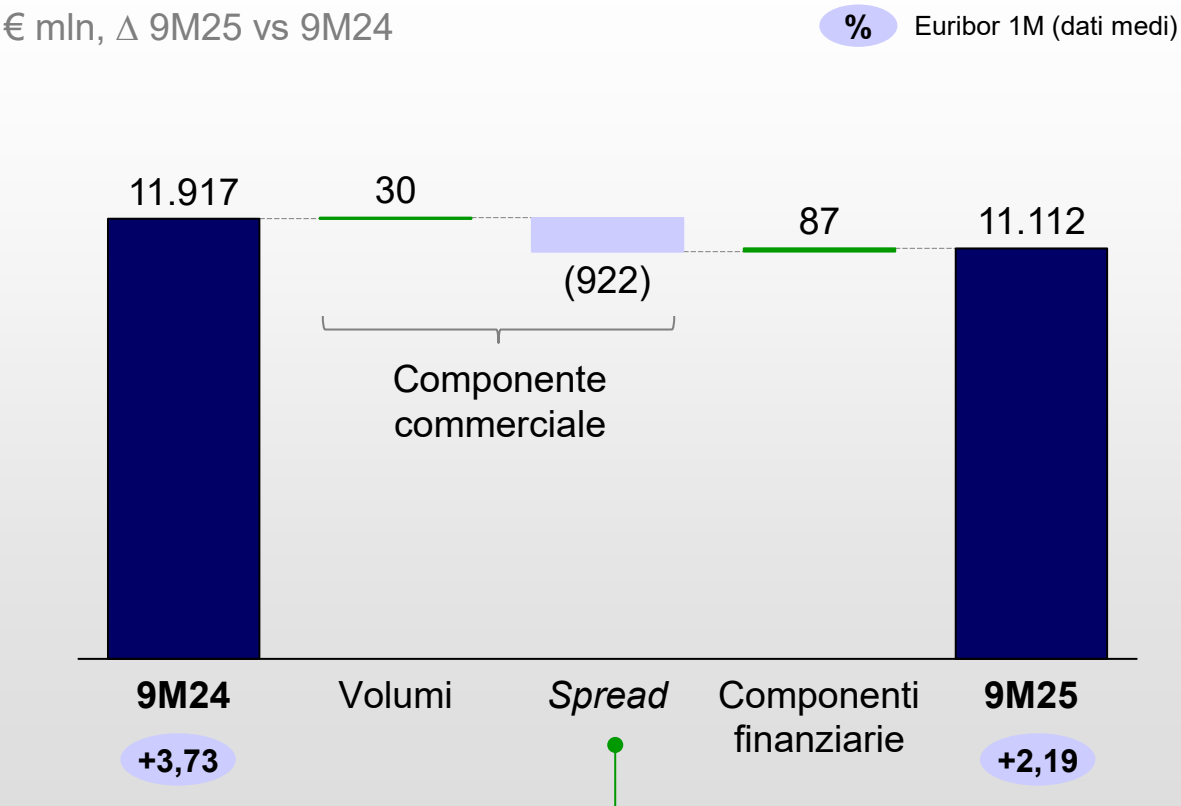


Ulteriore crescita attesa nel 2026 anche grazie all'*hedging* delle poste a vista

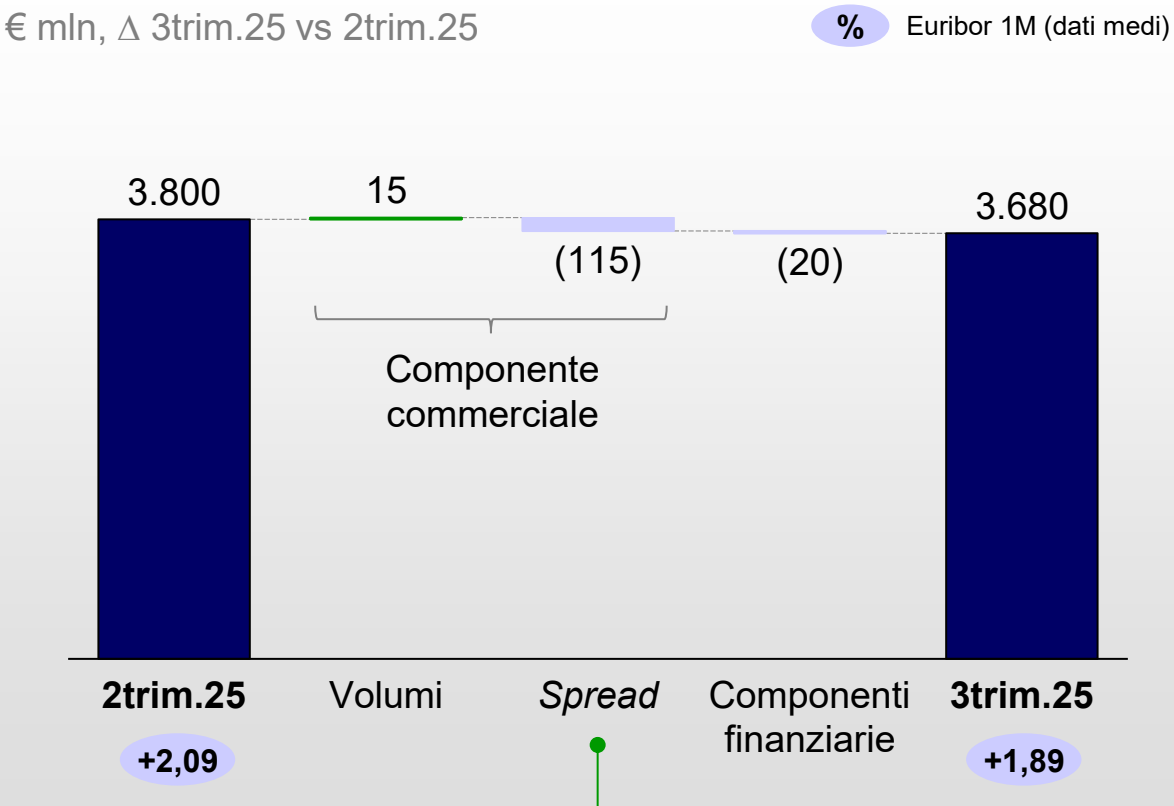
(1) Dato 9M23 riesposto per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Analisi del *trend* degli Interessi netti

Interessi netti – Confronto annuale



Interessi netti – Confronto trimestrale



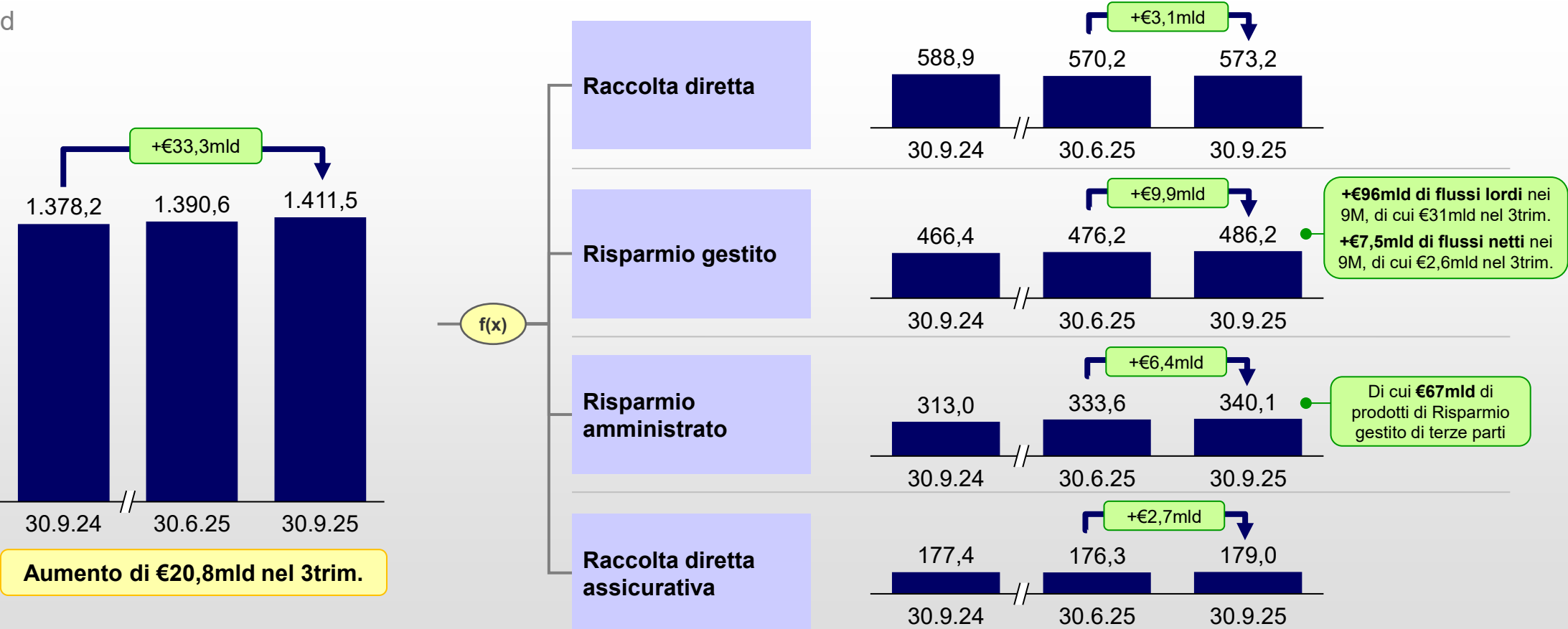
Include l'*hedging* delle poste a vista (al 30.9.25: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di *duration*, ~1,65% di rendimento, ~€2,4mld di scadenze mensili)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Un leader nel *Wealth Management, Protection & Advisory*, con >€1.400 miliardi in Attività finanziarie della clientela, in ulteriore crescita nel 3trim....

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

€ mld



- **€913mld di Raccolta diretta e Risparmio amministrato alimenteranno il nostro *Wealth Management, Protection & Advisory business***
- **Ineguagliabile *network* di consulenza ai clienti con ~17.100 Persone⁽²⁾ dedicate ad alimentare la crescita del Risparmio gestito in crescita a ~20.000 entro il 2027**

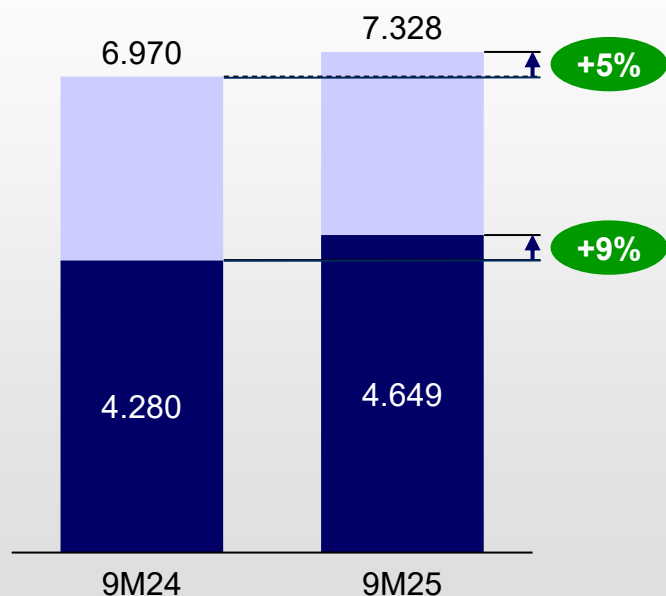
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta
2) ~7.000 *Private Banker* e Consulenti finanziari nella Divisione Private Banking e ~10.100 Gestori nella Divisione Banca dei Territori

... che contribuiscono alla forte crescita delle Commissioni, al loro record storico, con un'eccellente *performance* nel 3trim.

Forte aumento delle Commissioni nette nei 9M...

€ mln

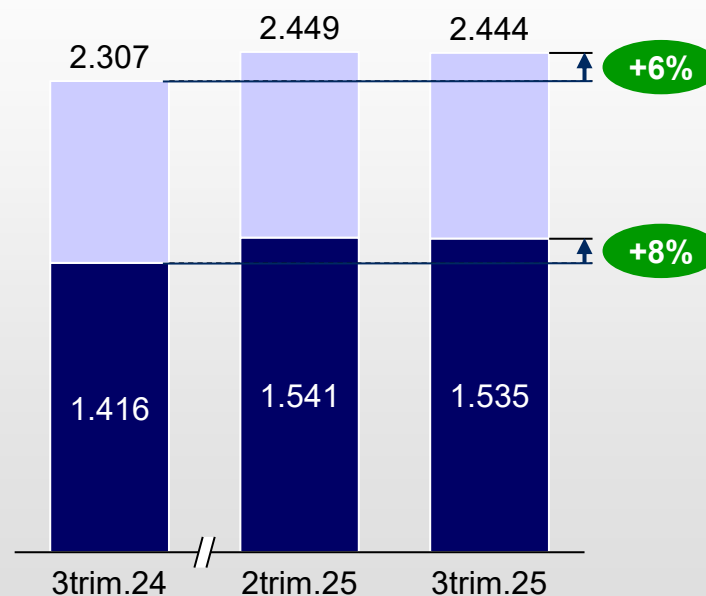
Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza



... con un 3trim. in forte aumento YoY e sostanzialmente stabile su base trimestrale nonostante il consueto rallentamento estivo dell'operatività...

€ mln

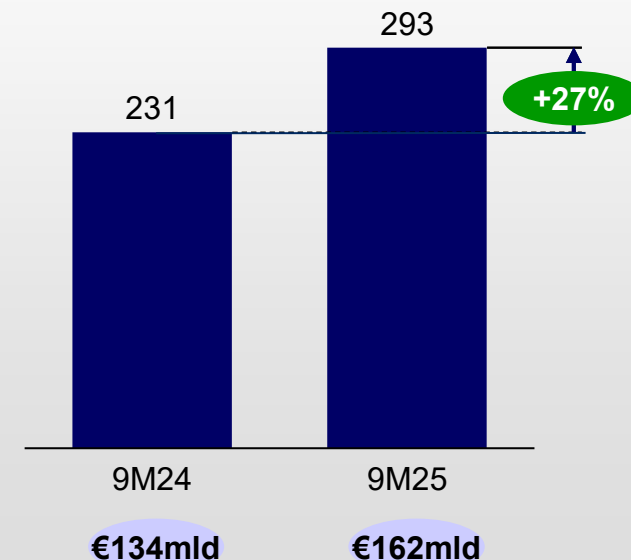
Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza



... con significativa crescita delle Commissioni addizionali⁽¹⁾ generate dai servizi di consulenza a 360 gradi

€ mln

x Attività finanziarie della Clientela ⁽²⁾ gestite attraverso servizi di consulenza a 360 gradi⁽³⁾



Modello di *business* ben diversificato e resiliente

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) In aggiunta alle Commissioni tradizionali da Attività di gestione, intermediazione e consulenza

(2) Raccolta diretta, Risparmio gestito e Risparmio amministrato

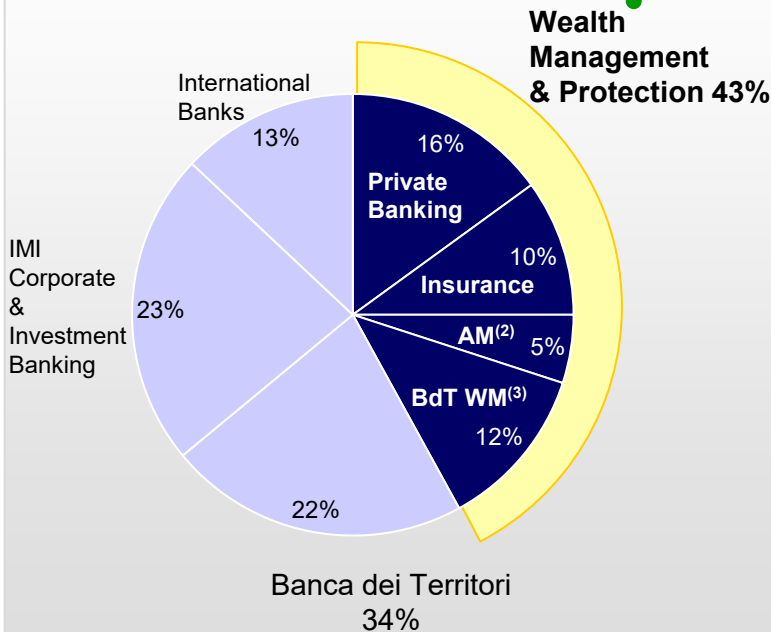
(3) Valore Insieme, Private Advisory, WE ADD e Sei

Forte contributo del Wealth Management al Conto economico del Gruppo, con flussi di Risparmio gestito in crescita

Forte contributo del Wealth Management...

% Risultato corrente lordo ⁽¹⁾ 9M25

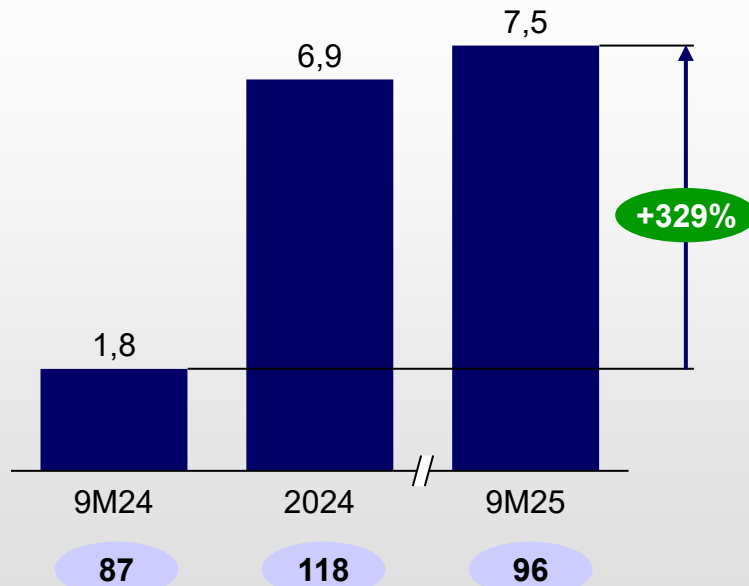
Media degli ultimi sei anni: 56%



... con flussi netti di Risparmio gestito in accelerazione...

€ mld

x Flussi lordi di Risparmio gestito, € mld



... e un'eccellente performance nel 3trim., nonostante il consueto rallentamento estivo dell'operatività

€ mld

x Flussi lordi di Risparmio gestito, € mld

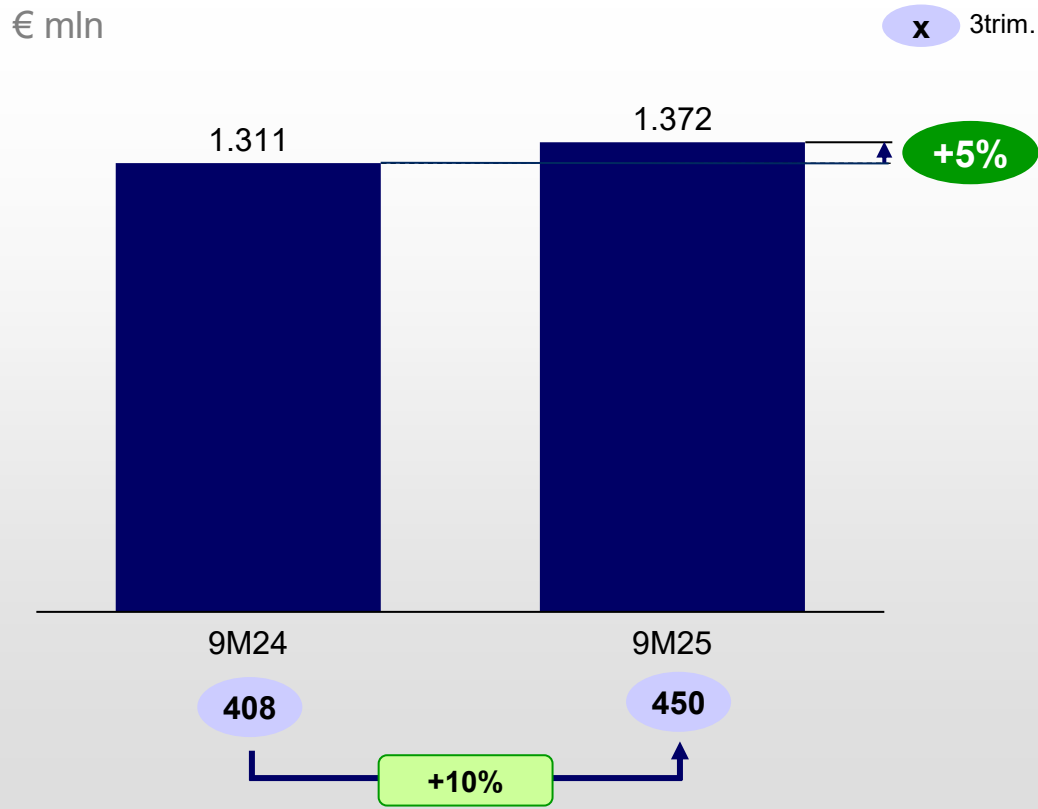


La piena proprietà delle fabbriche prodotto garantisce un rapido *time-to-market* e sinergie di produzione/distribuzione

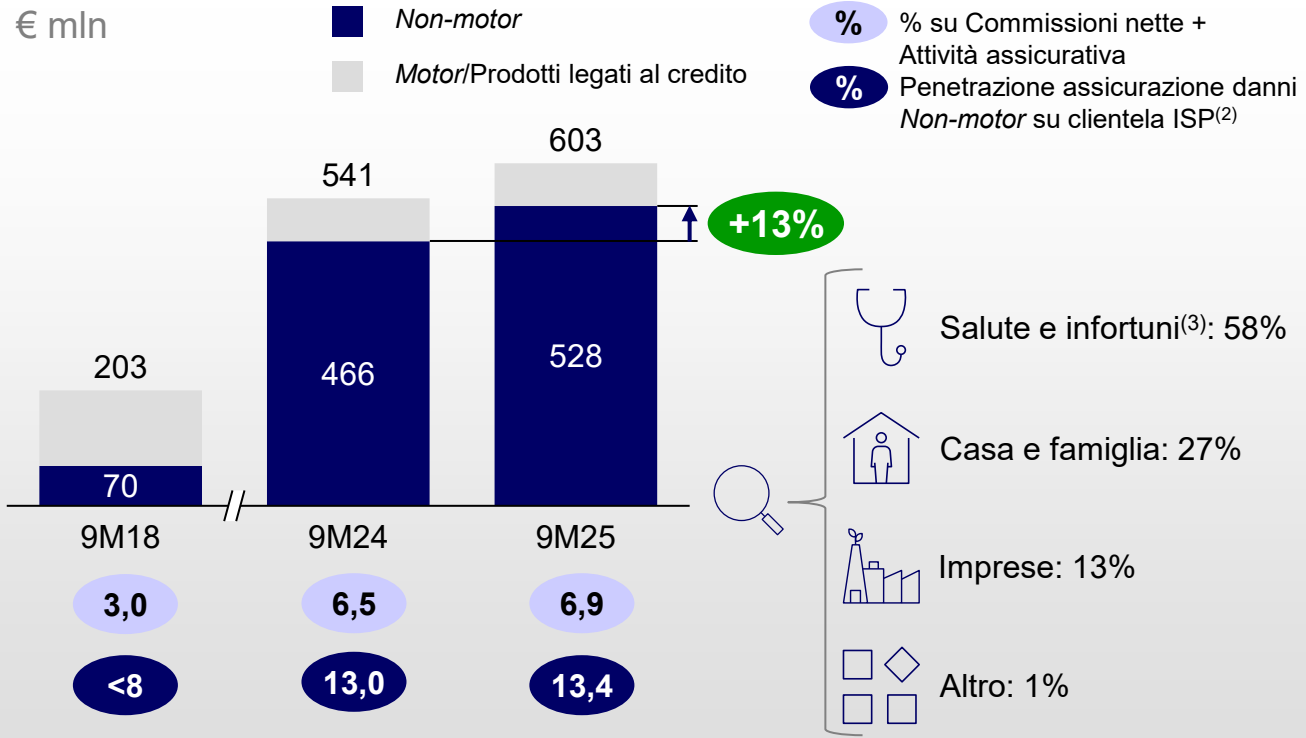
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. I flussi di Risparmio gestito non includono prodotti di terze parti, inclusi nel Risparmio amministrato
(1) Escludendo Corporate Centre
(2) AM = Asset Management
(3) BdT WM = Banca dei Territori Wealth Management

I migliori 9M e il miglior 3trim. di sempre per l'Attività assicurativa, trainata dal ramo Danni

I migliori 9M e 3trim. di sempre per l'Attività assicurativa...



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

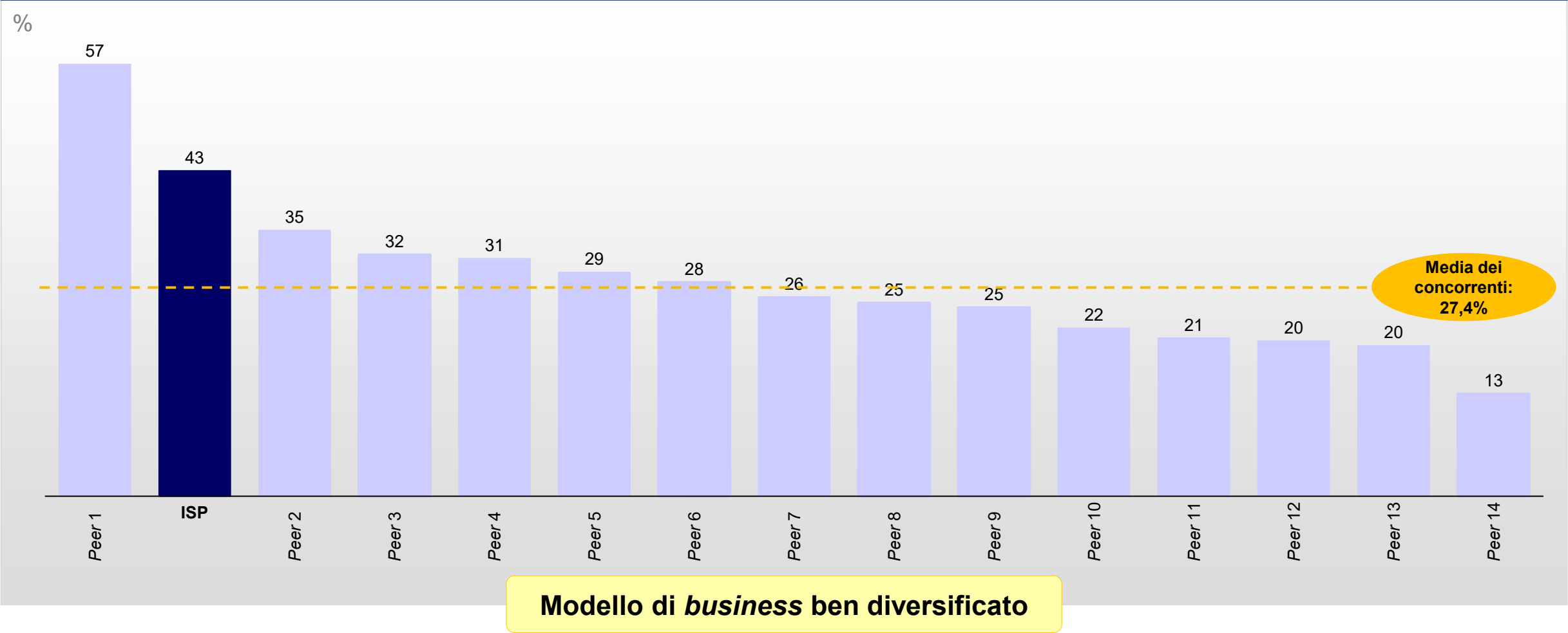


Il modello integrato *Bancassurance* di ISP genera benefici per i clienti e per il Gruppo

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti.
(1) Commissioni + Attività assicurativa
(2) Individui. Non include *Credit Protection Insurance*. Perimetro Banca dei Territori
(3) Insieme 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: BBVA, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Nordea, Santander, Standard Chartered, UBS e UniCredit (dati al 30.9.25); Barclays, BNP Paribas, Commerzbank, Lloyds Banking Group e Société Générale (dati al 30.6.25)

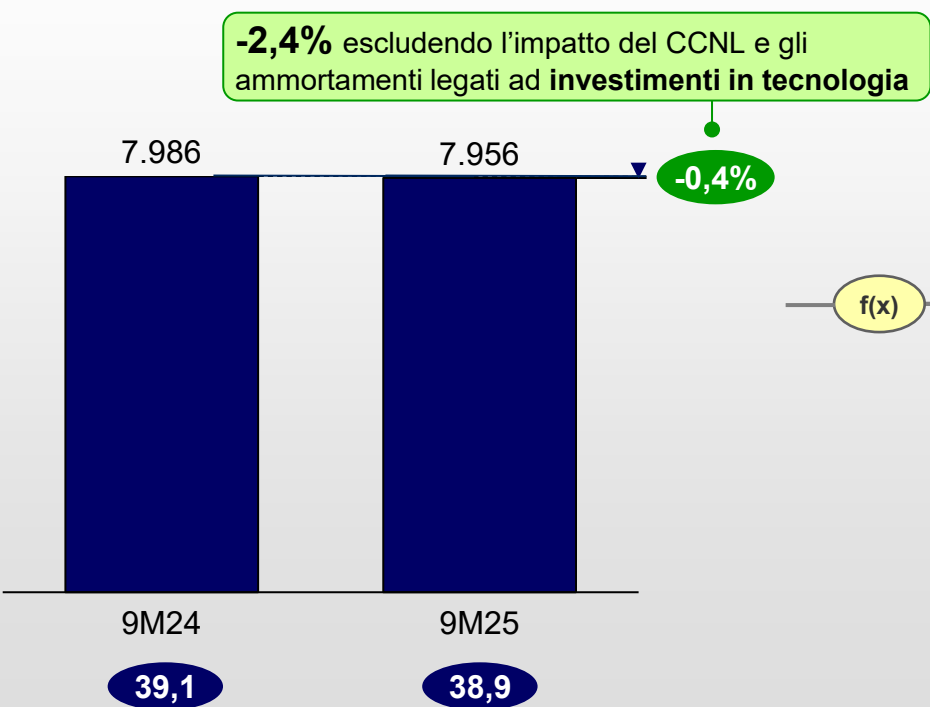
Costi in calo con elevata flessibilità per un'ulteriore riduzione

Costi operativi

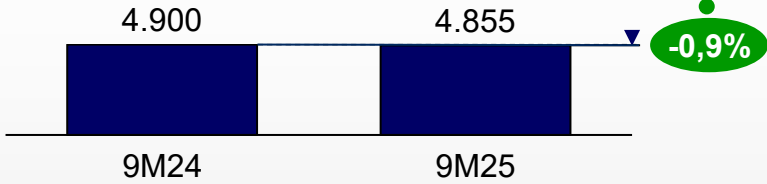
€ mln

x Cost/Income ratio, %

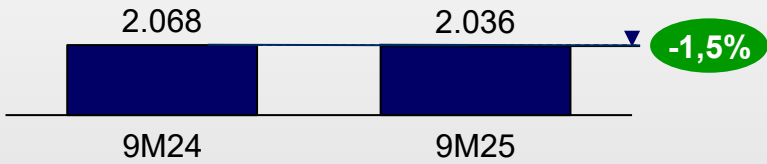
Totale Costi operativi



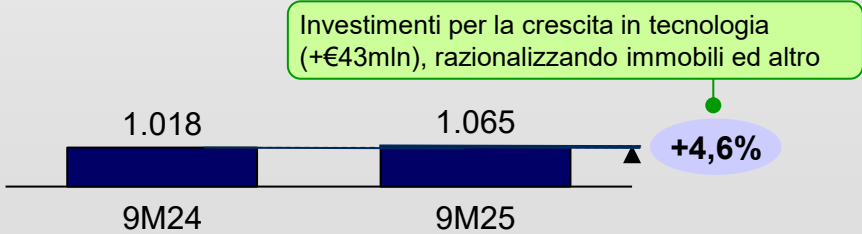
Spese del personale



Costi amministrativi



Ammortamenti



Riduzione dell'organico di ~4.060 unità nei 9M

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

La nostra trasformazione tecnologica consente il ricambio generazionale e maggiore efficienza

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

€5mld

investimenti IT già realizzati⁽¹⁾

~2.350

Specialisti IT già assunti⁽¹⁾

117

AI use case già sviluppati



64%

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

Ricambio generazionale in Italia⁽²⁾

Persone, #

7.000 uscite

4.000

3.000

3.500

Uscite volontarie entro il 2027⁽²⁾

Riduzione per il turnover naturale entro il 2027

Nuove assunzioni di persone giovani⁽³⁾

Di cui ~1.500 come Global Advisor per attività di Wealth Management & Protection in Banca dei Territori

4.000 uscite volontarie di Persone prossime all'età pensionabile (di cui ~2.450 nei 9M25)

Riduzione di 3.000 Persone per il turnover naturale entro il 2027 (di cui ~625 nei 9M25)

3.500 nuove assunzioni di persone giovani entro il 1sem.28 (di cui ~650 nei 9M25, principalmente come Global Advisor)

Turnover naturale nelle nostre International Banks

Persone, #

2.000

2.000

Riduzione netta per il turnover naturale entro il 2027

Riduzione di 2.000 Persone entro il 2027 (di cui ~575 nei 9M25), 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 ~€500mln di risparmi a regime⁽⁴⁾

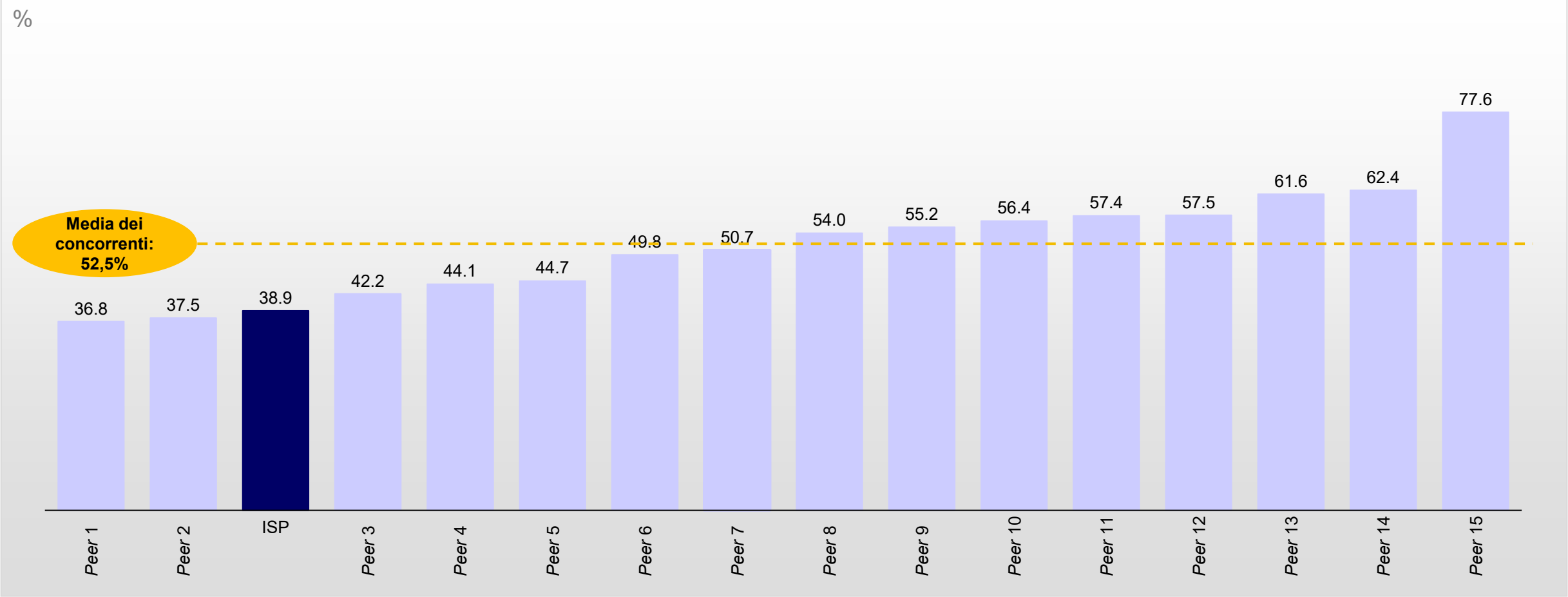
(1) Nel periodo 2022-9M25
(2) Accordo con le Organizzazioni Sindacali italiane siglato ad ottobre 2024, con relativi costi (~€440mln pre-tasse, ~€300mln al netto di imposte) contabilizzati nel 4trim.24
(3) Concordate con le Organizzazioni Sindacali italiane
(4) 2028

22

INTESA  SANPAOLO

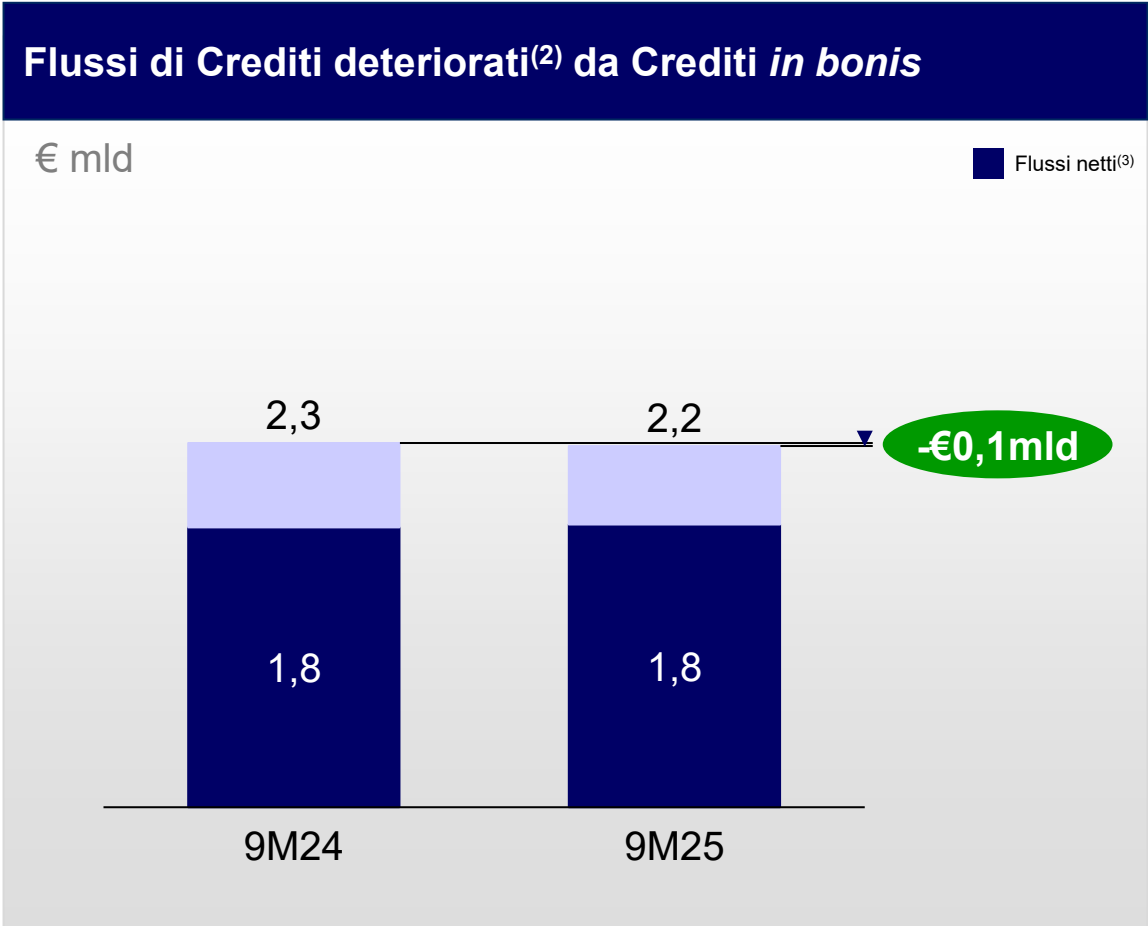
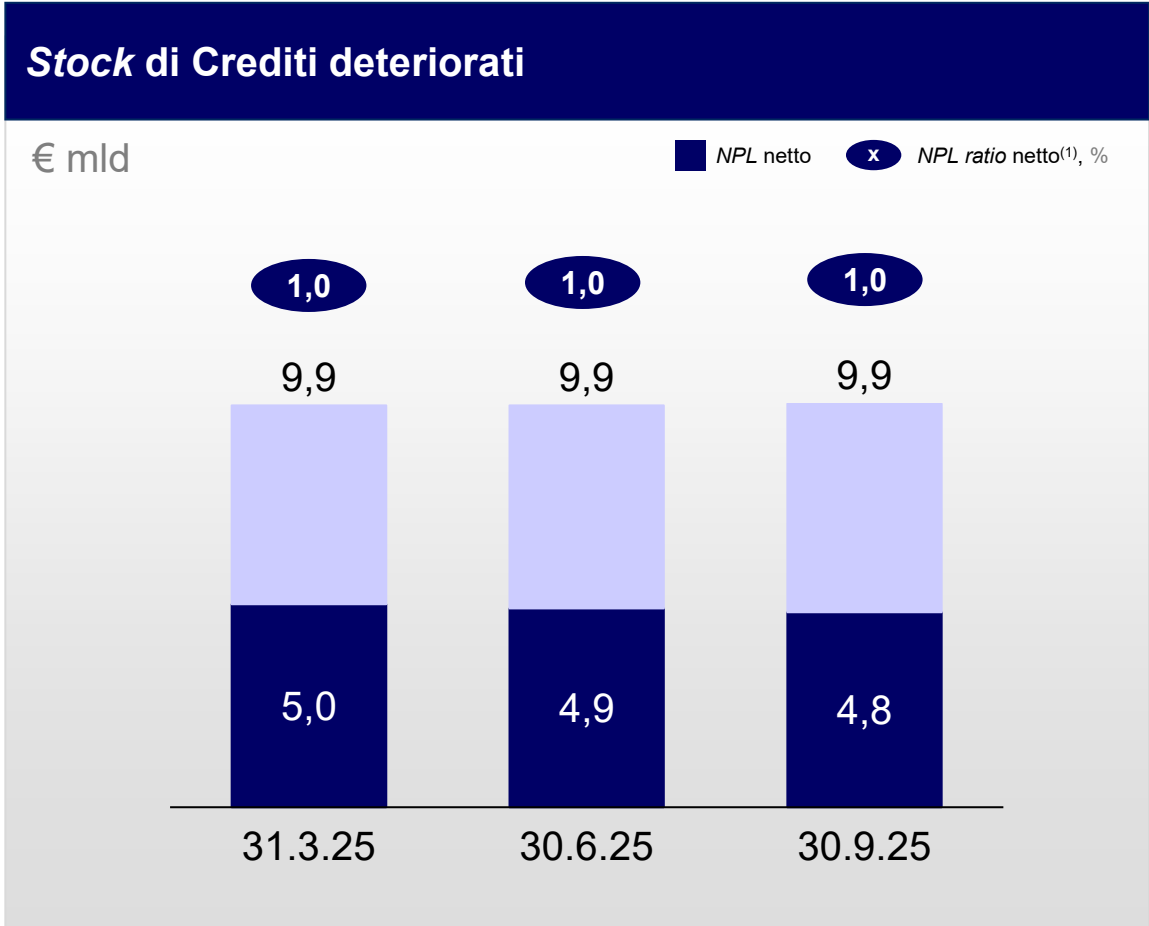
Cost/Income ratio ai vertici di settore in Europa

Cost/Income ratio⁽¹⁾



(1) Campione: Barclays, BBVA, BNP Paribas, Crédit Agricole S.A., Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Société Générale, Standard Chartered, UBS e UniCredit (dati al 30.9.25); Commerzbank (dati al 30.6.25)

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



Portafoglio crediti ben diversificato, con nessun'esposizione ad un singolo settore di attività economica che supera il 5% degli Impieghi alla clientela

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) In base alla definizione EBA

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

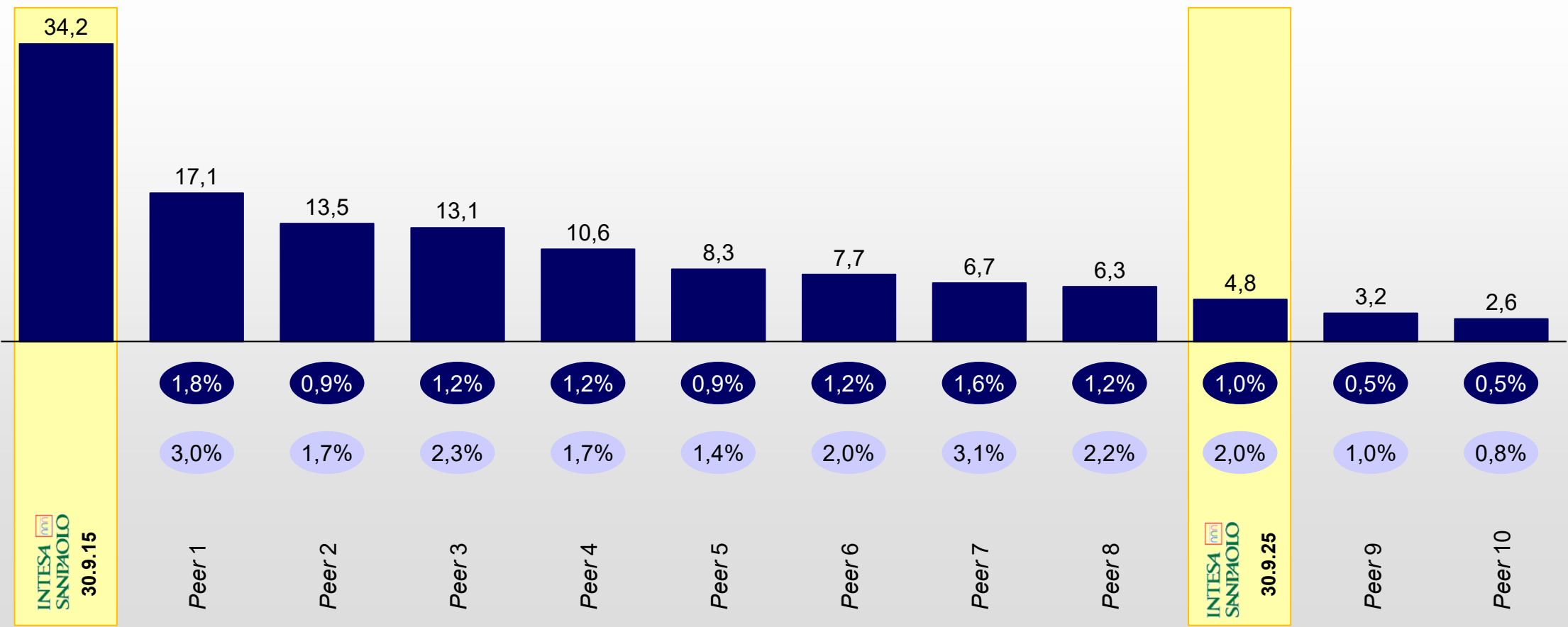
(3) Flussi in ingresso a Crediti deteriorati (Sofferenze, Inadempienze probabili, Scaduti e sconfinanti) da Crediti *in bonis* meno flussi da Crediti deteriorati a Crediti *in bonis*

... 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⁾

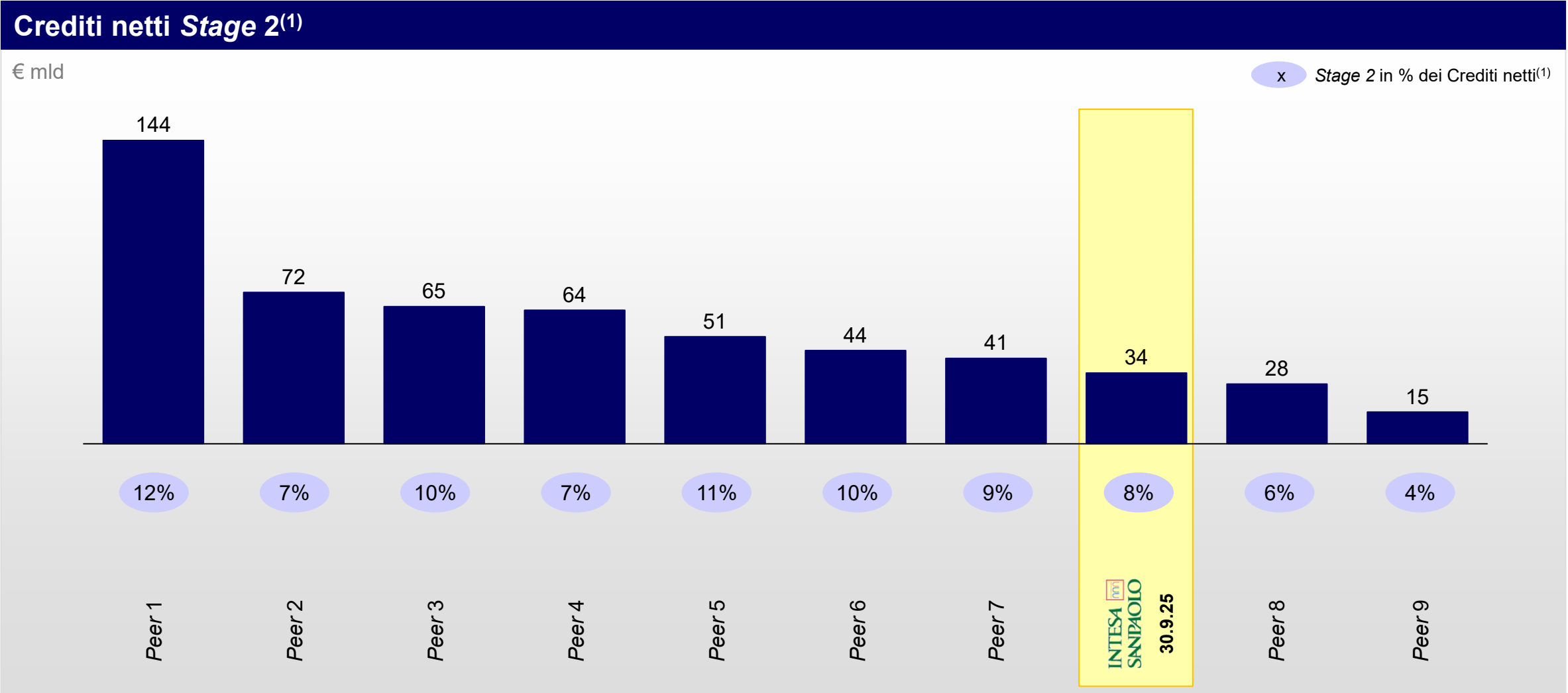
€ mld

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



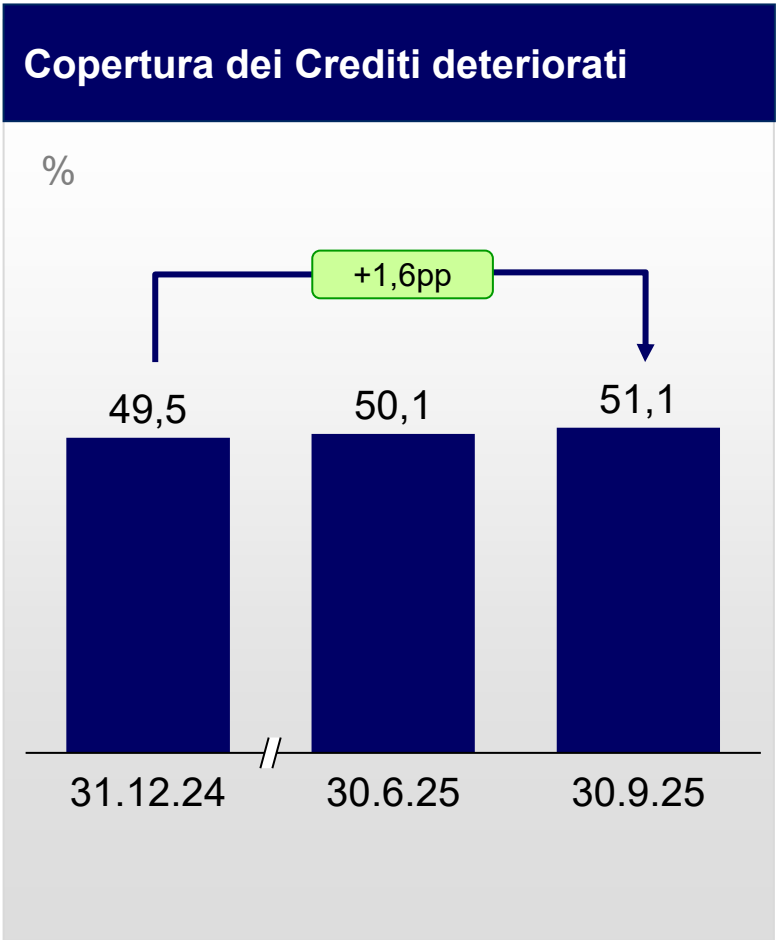
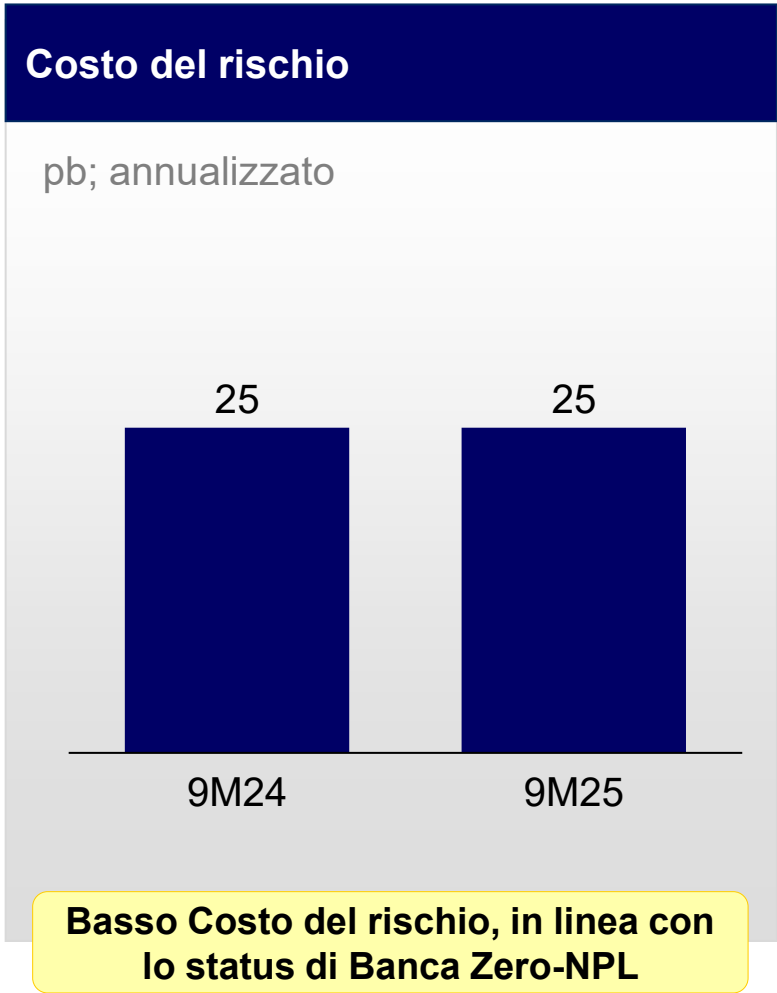
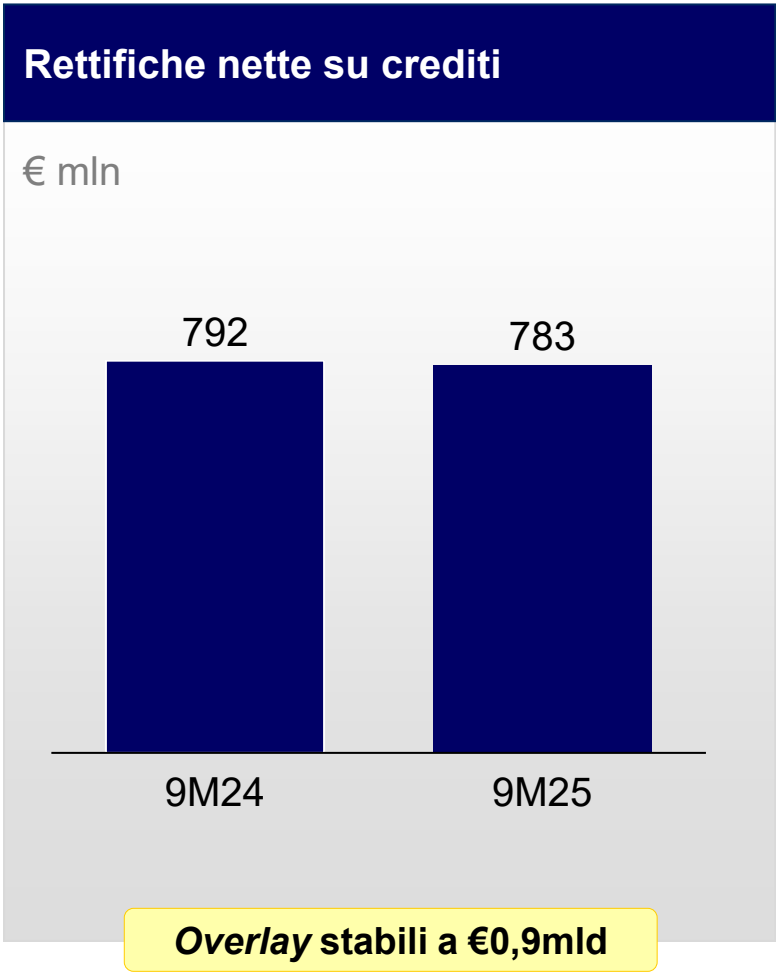
(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: Crédit Agricole Group, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Société Générale e UniCredit (dati al 30.9.25); BBVA, BNP Paribas, Commerzbank e Santander (dati al 30.6.25)
(2) Secondo la definizione EBA. Dati al 30.6.24
Fonte: EBA Transparency Exercise, Investor presentations, comunicati stampa, conference call e dati di bilancio

... così come per i Crediti Stage 2



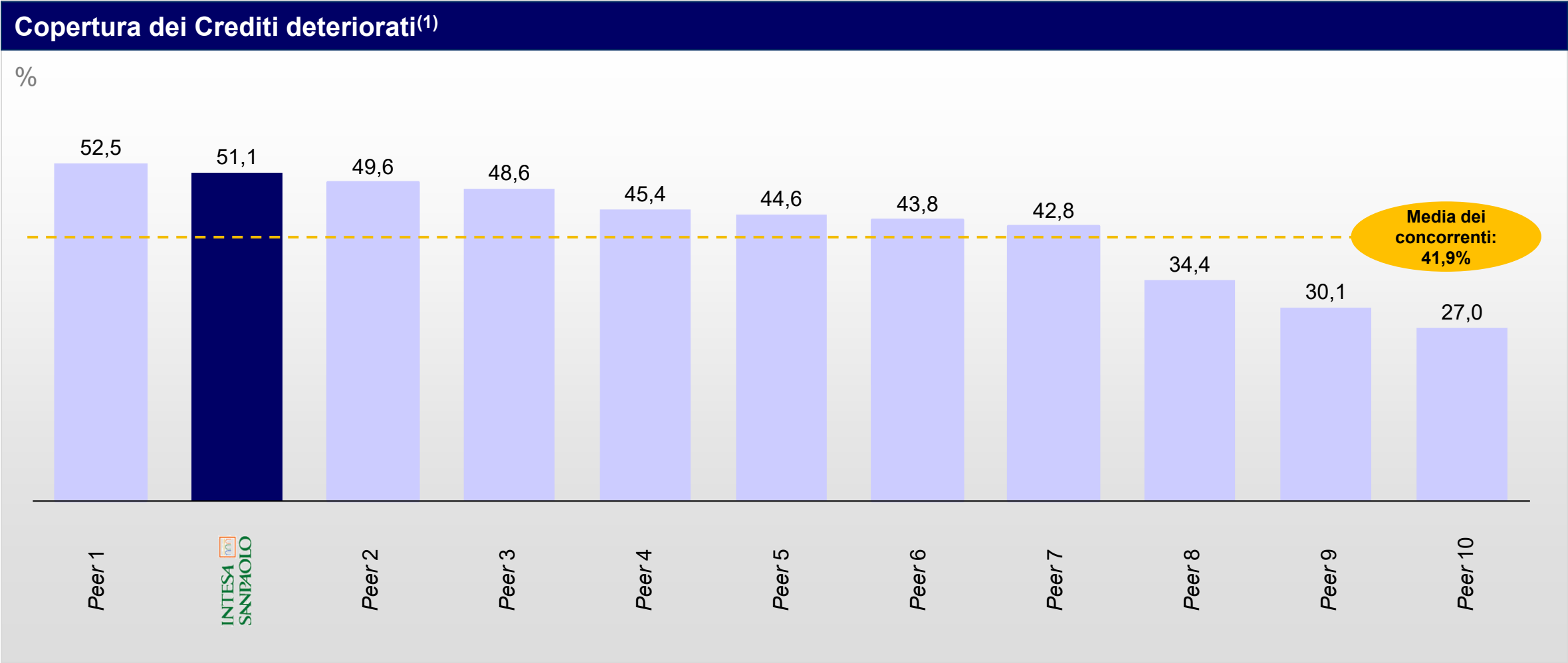
(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BBVA, Deutsche Bank, Nordea, Société Générale e UniCredit (dati al 30.9.25); BNP Paribas, Crédit Agricole Group e Santander (dati al 30.6.25); ING Group (dati al 31.12.24)
Fonte: Investor presentations, comunicati stampa, conference call e dati di bilancio

Costo del rischio ai minimi storici e una copertura dei Crediti deteriorati in crescita



Note: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Copertura dei Crediti deteriorati tra le migliori in Europa

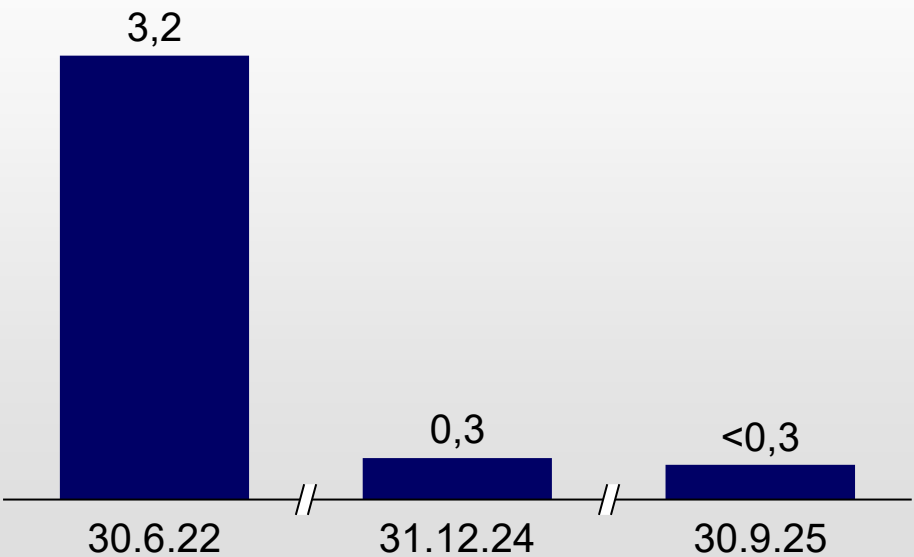


(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: Crédit Agricole Group, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Société Générale e UniCredit (dati al 30.9.25); BBVA, BNP Paribas, Commerzbank e Santander (dati al 30.6.25)

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

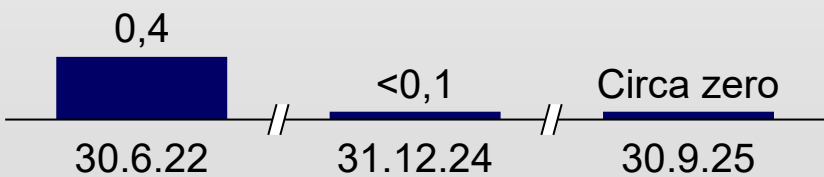
Esposizione *cross-border* verso la Russia

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



Presenza locale in Russia

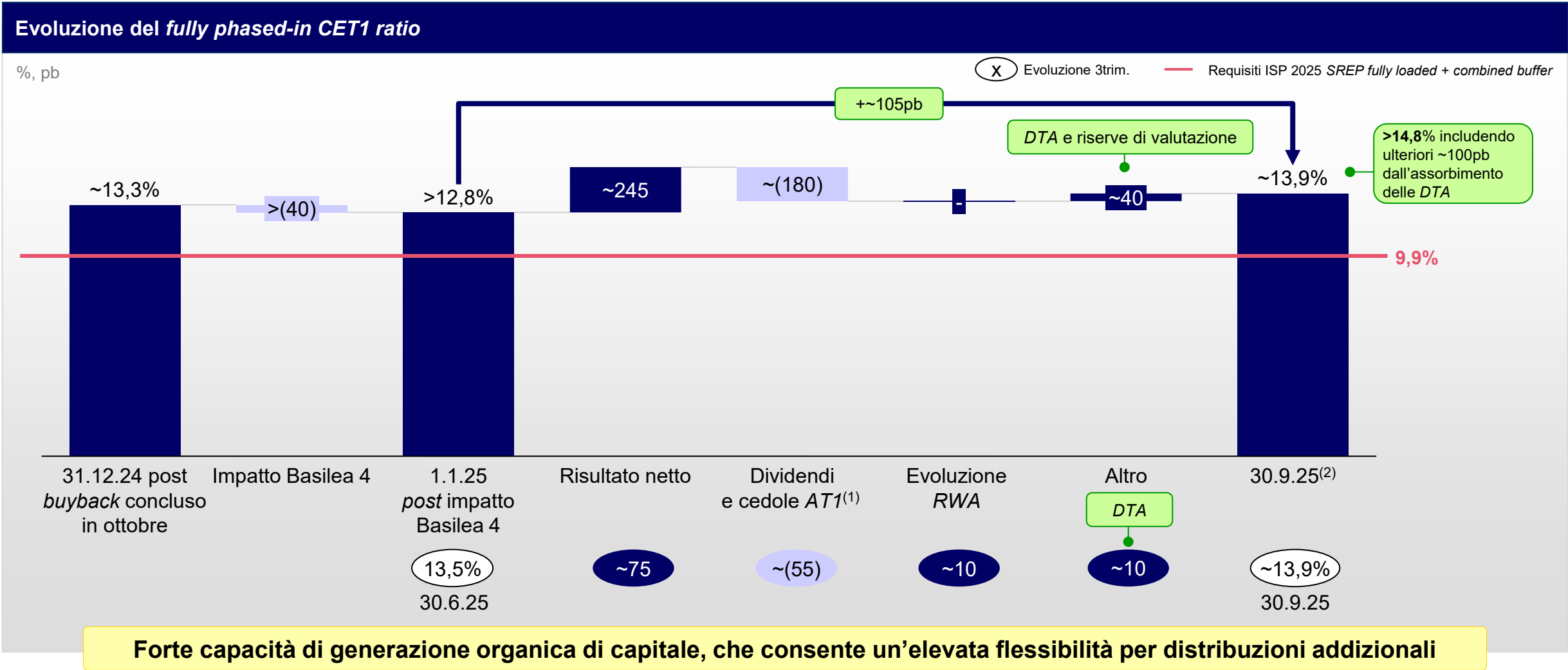
Impieghi a clientela al netto degli accantonamenti – Banca Intesa, € mld



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 ~105pb nei 9M e ~40pb nel 3trim.



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

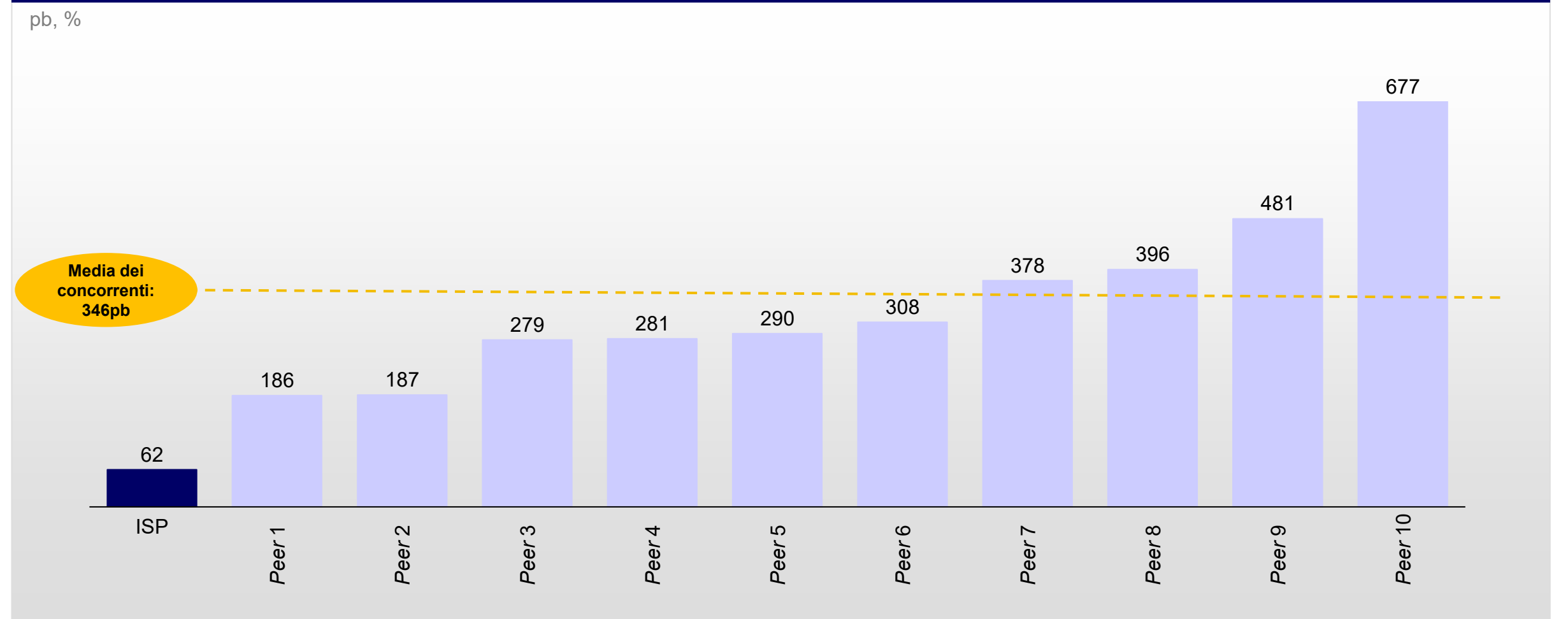
(1) €5,3mld di dividendi cash maturati e €0,3mld di cedole AT1 nei 9M25

(2) Tenendo conto di 70% cash payout ratio. 13,1% non includendo alcun utile dei 9M25, 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

ISP è un chiaro vincitore dello *stress test* EBA grazie al suo modello di *business* ben diversificato e resiliente

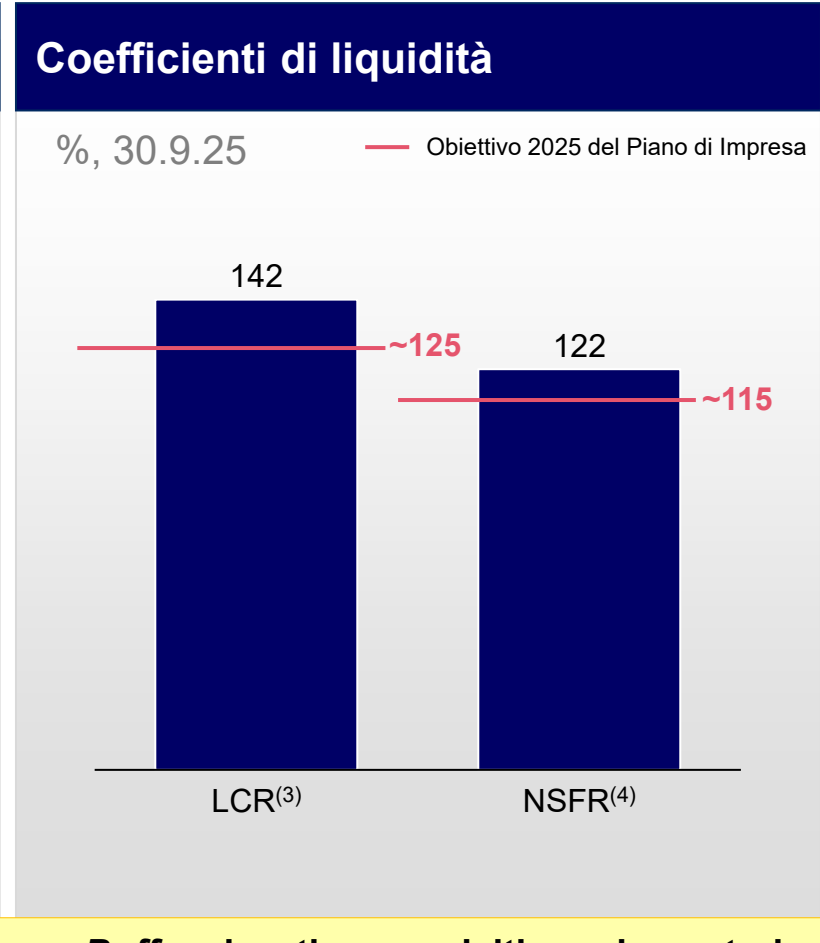
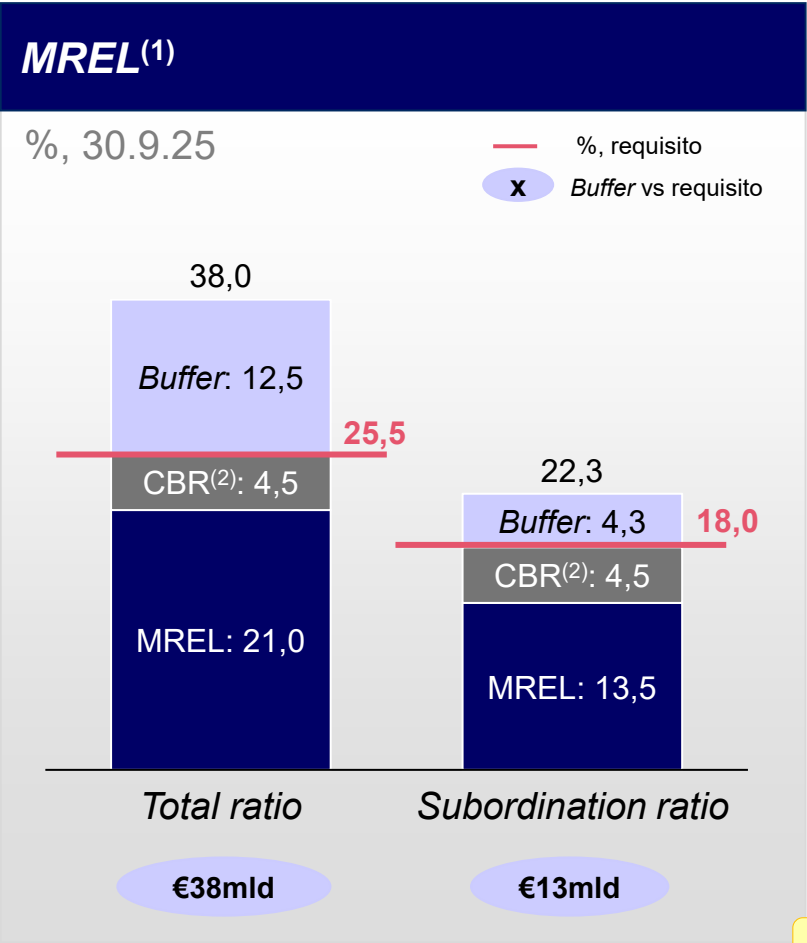
Impatto nello scenario avverso 2027 sul *transitional CET1 ratio*⁽¹⁾

pb, %



Note: analisi svolta sul “*transitional*” come indicato dall'EBA
(1) Secondo la definizione EBA. Campione: BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole Group, Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander, Société Générale e UniCredit

MREL ai vertici di settore e forte posizione di liquidità



Buffer elevati vs requisiti regolamentari

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Dati gestionali provvisori. Tenendo conto dei €2mld di buyback, concluso in ottobre. Il *Ratio* totale sarebbe 37,3% (11,7% ovvero €36mld di *buffer* vs requisito) e il *Ratio* di subordinazione 21,6% (3,5% ovvero €11mld di *buffer* vs requisito) non includendo alcun utile dei 9M25, 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

Continuo impegno nell'ESG...

NON ESAUSTIVO		x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa	
Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025		Risultati raggiunti al 30.9.25 (2022-9M25) 	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025
Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali 	Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi	64,5mln di interventi	50mln >100%
Forte focus sull'inclusione finanziaria 	Nuovo social lending ⁽¹⁾	€24,9mld	€25mld ~100%
Continuo impegno per la cultura 	Progetto Cultura e Musei <i>Gallerie d'Italia</i> 	30.000mq in 4 sedi con ~2.444.000 visitatori	30.000mq 100%
Promozione dell'innovazione 	Promozione dell'innovazione	€188mln di investimenti in startup  NEVA SGR 810 progetti di innovazione lanciati  INTESA SANPAOLO INNOVATION CENTER	€100mln >100% 800 >100%
Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale, ulteriormente rafforzata da un contributo ⁽²⁾ di ~€1,5mld (€0,9mld 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 2023-9M25, di cui €243mln nei 9M25

... 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 30.9.25 (2022-9M25)	✓	Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025	
Supporto ai clienti nella transizione ESG/ <i>climate</i>	Nuovi prestiti a supporto della <i>green economy</i> , <i>circular economy</i> e transizione ecologica (inclusendo Missione 2 PNRR ⁽¹⁾) di cui nuove linee di credito per la <i>circular economy</i> ⁽²⁾	~€84,7mld ⁽³⁾		€76mld ⁽⁴⁾	>100%
		~€15,2mld		€8mld	>100%
	Nuovi crediti <i>green</i> a individui ⁽⁵⁾	€13,5mld		€12mld	>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	95%		100% • Nel 2030	95%

(1) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

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

(3) 2021-9M25. A partire dal 30.6.24 il dato include anche l'ammontare cumulato 2022-9M25 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) 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

Riduzione delle emissioni (principali risultati):

- Dal 2022 al 2024 sono stati fissati gli obiettivi al 2030 sui 10 settori⁽⁷⁾ 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

Agenda

9M25: i migliori nove mesi 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, così come dimostrato dallo *stress test* EBA, *leverage* basso e forte 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 (€5mld 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 €4,8mld, *NPL ratio* netto pari all'1,0%⁽³⁾, copertura dei Crediti deteriorati >51% 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

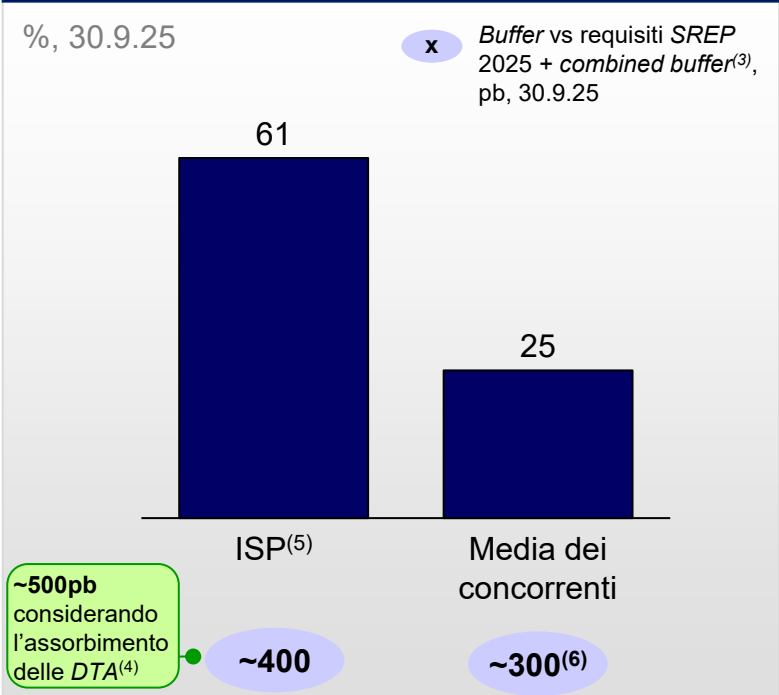
(1) Nel periodo 2022-9M25

(2) Di cui ~3.650 nei 9M25

(3) Secondo la definizione EBA

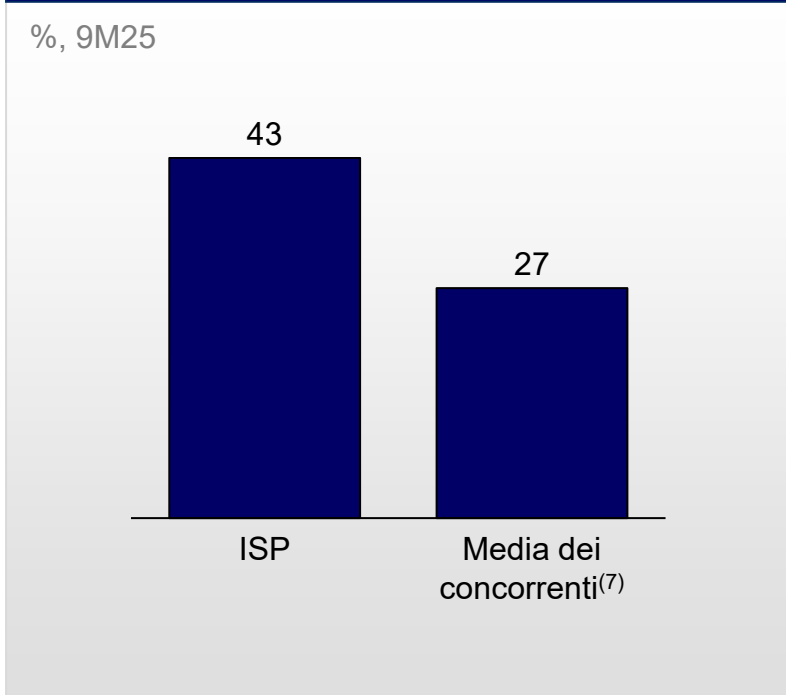
... ed è molto meglio posizionata rispetto ai concorrenti...

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



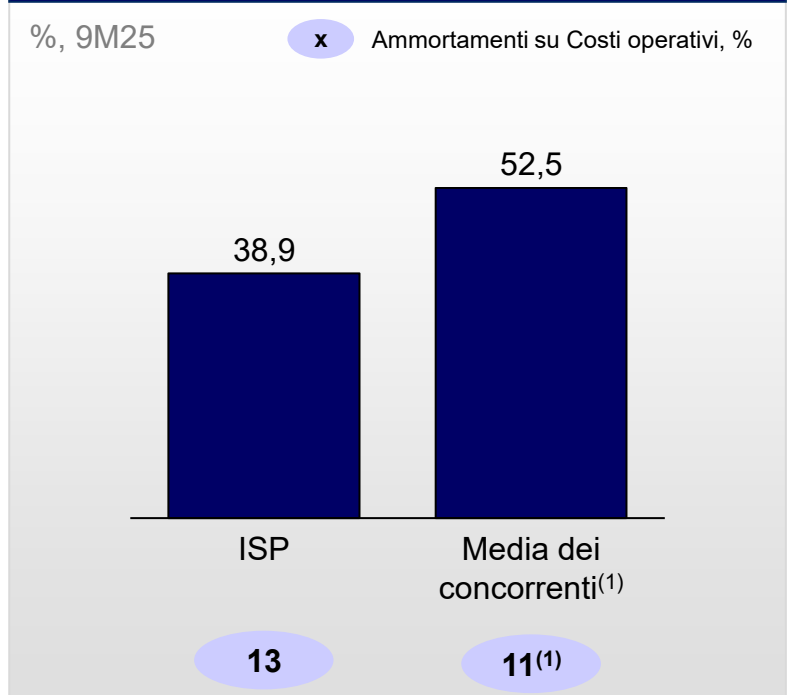
Patrimonializzazione estremamente solida ed eccellente profilo di rischio

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 2025 + combined buffer, considerando i macroprudential capital buffer e stimando il Countercyclical Capital Buffer e il Systemic Risk Buffer

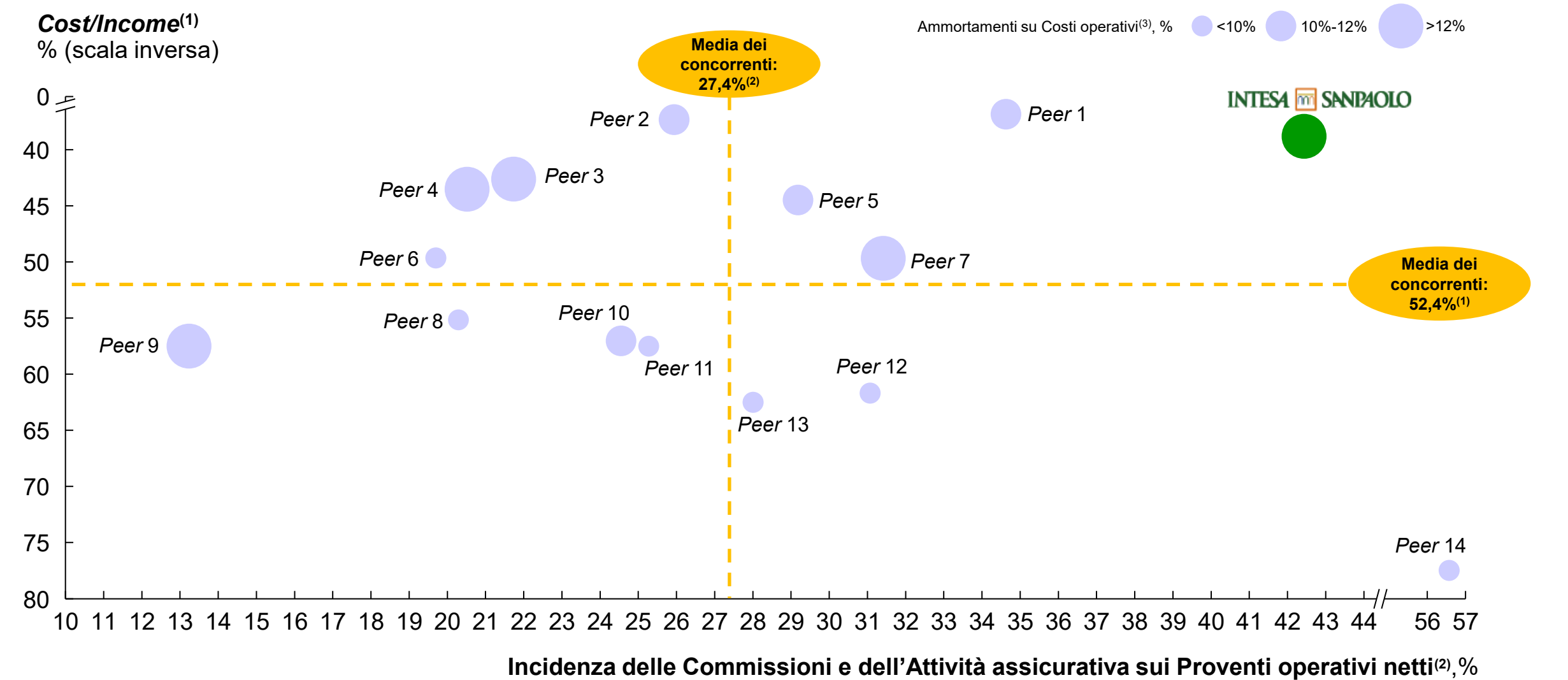
(4) E la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo

(5) Includendo nel CET1 ratio dei 9M25 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, BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Société Générale, Standard Chartered, UBS e UniCredit (dati al 30.9.25); Commerzbank (dati al 30.6.25)
(2) Campione: BBVA, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Nordea, Santander, Standard Chartered, UBS e UniCredit (dati al 30.9.25); Barclays, BNP Paribas, Commerzbank, Lloyds Banking Group e Société Générale (dati al 30.6.25)
(3) Campione: BBVA, Nordea, Santander, Standard Chartered, UBS e UniCredit (dati al 30.9.25); Barclays, BNP Paribas, Commerzbank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group e Société Générale (dati al 30.6.25); Deutsche Bank (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' <i>export</i> altamente diversificate in termini di settore e di mercato di destinazione (Stati Uniti solo 10% dell' <i>export</i> e il 3% del PIL)
	Imprese italiane molto resilienti con <i>buffer</i> di liquidità elevati e leva finanziaria migliorata
	Ecosistema altamente flessibile, con tassi di <i>default</i> bassi, anche durante l'emergenza COVID-19
Sistema bancario solido	Sistema bancario molto ben capitalizzato, fortemente liquido e redditizio
	Basso profilo di rischio (<i>NPL ratio</i> 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 rispetto al 2008 e di quasi il doppio dell'ammontare dello <i>stock</i> 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⁾ (il Governo prevede di spendere il 2,1% del PIL nel 2026)

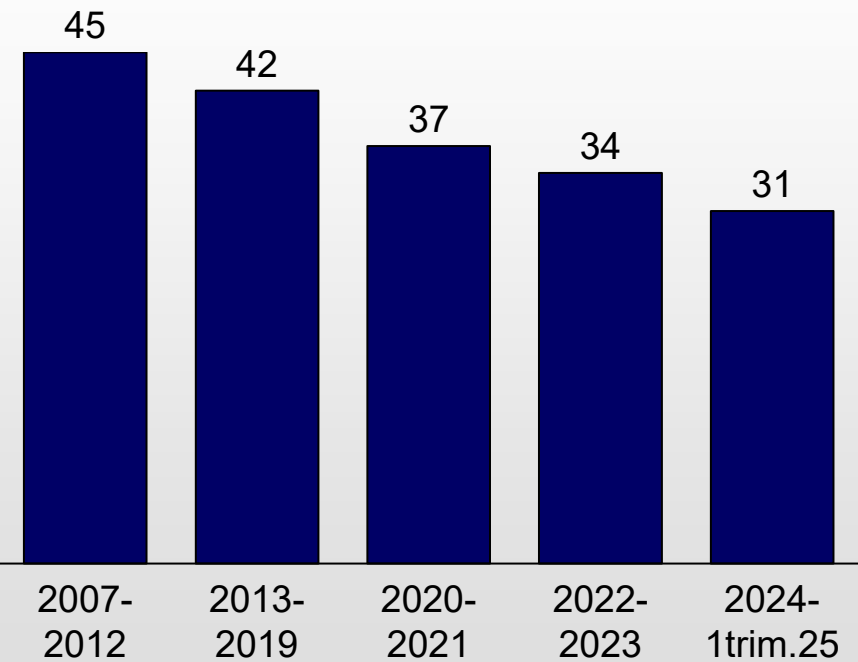
- PIL atteso in crescita dello 0,5% nel 2025 e del 0,8% nel 2026⁽³⁾
- A maggio, Moody's ha confermato il *rating* dell'Italia, modificando l'*outlook* a positivo
- A settembre, Fitch ha migliorato i *rating* dell'Italia a "BBB+/F1" con *outlook* stabile
- A ottobre, Morningstar DBRS ha migliorato il *rating* dell'Italia a "A (low)" con *outlook* stabile

(1) Dati a marzo 2025
(2) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza
(3) Fonte: IMF, *World Economic Outlook* di ottobre 2025

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

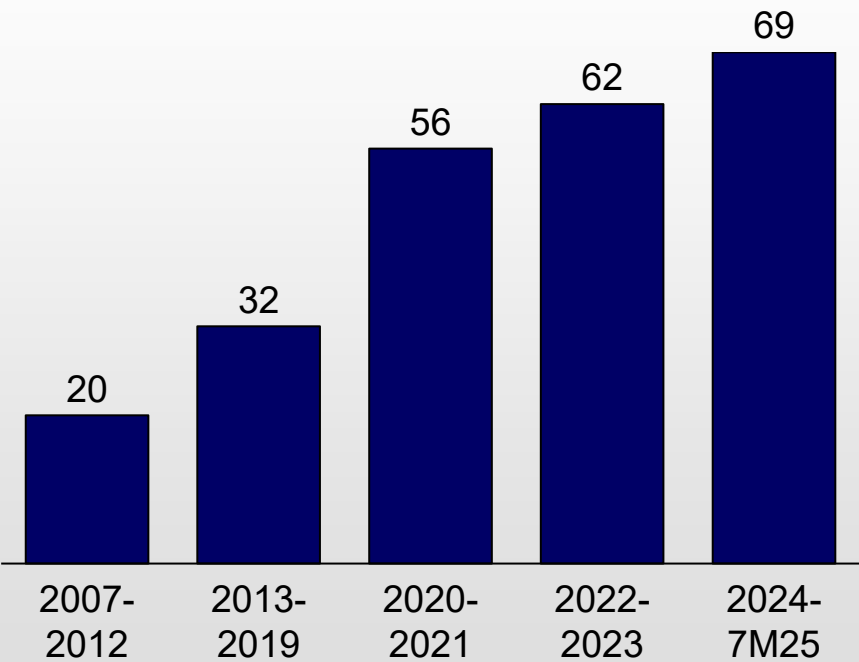
Le imprese italiane sono maggiormente capitalizzate rispetto al passato...

Debiti finanziari/Debiti finanziari + Patrimonio netto, %



... con riserve di liquidità ai massimi storici

Depositi/Prestiti alle imprese non finanziarie, %



Imprese italiane resilienti e flessibili

Agenda

9M25: i migliori nove mesi 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 i migliori 9M di sempre ed è ben preparata per avere successo in ogni scenario

I migliori nove mesi di sempre

- Risultato netto di €7,6mld, i migliori 9M di sempre
- **Fully phased-in CET1 ratio** in aumento di ~105pb nei 9M⁽¹⁾ a ~13,9%⁽²⁾ (+~40pb nel 3trim.)
- €5,3mld di dividendi **cash** maturati nei 9M (~7% di **dividend yield**⁽³⁾ nel 2025) di cui €3,2mld (€18,6 centesimi per azione) da pagare a novembre come *interim dividend*⁽⁴⁾
- €2,4mld di Risultato netto nel 3trim., con forte crescita annuale delle Commissioni (+6%) e l'Attività assicurativa (+10%)
- I migliori 9M di sempre per il Risultato della gestione operativa e il Risultato corrente lordo
- I 9M e il 3trim. record per Commissioni e Attività assicurativa, trainate da *Wealth Management* e P&C *non-motor*, con un'eccellente performance dei flussi netti di Risparmio gestito nel 3trim.
- **Cost/Income ratio** dei 9M più basso di sempre (38,9%)
- **Stock e flusso di Crediti deteriorati e costo del rischio annualizzato (25pb)** ai minimi storici con crescita della copertura dei Crediti deteriorati (>51%)

Ben preparati ad avere successo in ogni scenario

- **Redditività resiliente, patrimonializzazione** estremamente solida (anche in scenari avversi così come dimostrato dallo *stress test* EBA), **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 >€1.400 miliardi di Attività finanziarie della clientela
- **Banca Zero-NPL con stock di Crediti deteriorati netti pari a solo €4,8mld, NPL ratio netto pari al 1,0%**⁽⁵⁾, **copertura dei Crediti deteriorati >51%** e **overlay** pari a €0,9mld
- **Investimenti** significativi in **tecnologia** (€5mld già realizzati⁽⁶⁾)
- Elevata **flessibilità nella gestione dei Costi** (es., 9.000 uscite entro il 2027)
- **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) Vs 1.1.25 post impatto Basilea 4

(2) Tenendo conto di un *cash payout ratio* del 70% e dei €2mld di *buyback*, concluso in ottobre. 13,1% non includendo alcun utile dei 9M25, 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) Basato su: prezzo delle azioni ISP al 29.10.25, *cash payout ratio* del 70% e la *Guidance* di Risultato netto 2025 a ben oltre €9mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(4) Il 26.11.25

(5) Secondo la definizione EBA

(6) Nel periodo 2022-9M25

Pienamente in linea per conseguire un Risultato netto 2025 di ben oltre €9mld, includendo le azioni manageriali del 4trim. per rafforzare la redditività futura



Ricavi in crescita, gestiti in modo integrato

- **Interessi netti resilienti** (grazie al maggior contributo dell'*hedging* delle poste a vista)
- **Crescita delle Commissioni** e dell'**Attività assicurativa**, facendo leva sulla nostra *leadership* nel *Wealth Management, Protection & Advisory*
- **Forte crescita** negli utili da *Trading*

Riduzione dei Costi nonostante gli investimenti in tecnologia

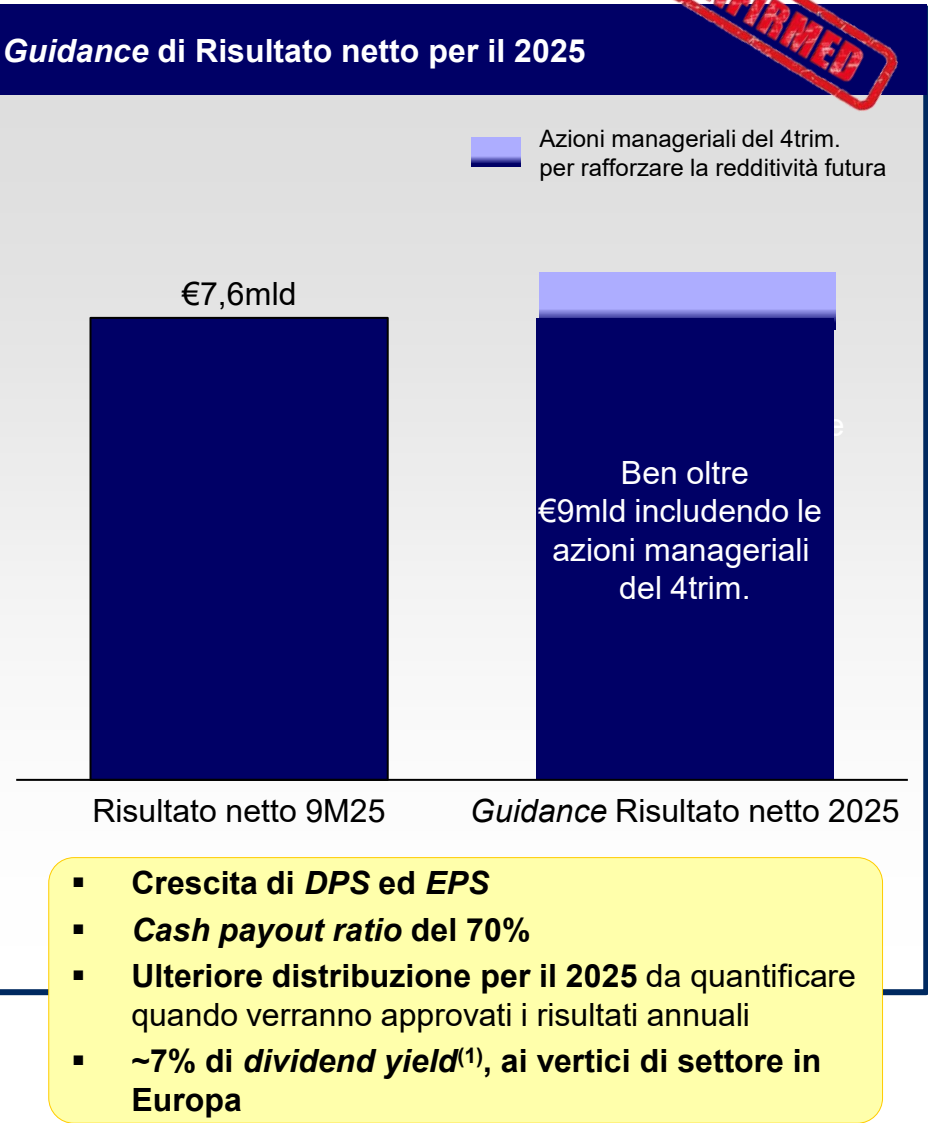
- **Riduzione del personale** per uscite volontarie già concordate e *turnover* naturale
- **Benefici aggiuntivi dalla tecnologia** (es., riduzione delle filiali, snellimento dei processi *IT*)
- **Razionalizzazione degli immobili**

Basso Costo del rischio

- **Stock di NPL basso**
- **Portafoglio crediti di elevata qualità**
- **Gestione proattiva del credito**

Minori Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo

- Assenza di ulteriori contributi al **Sistema di Garanzia dei Depositi**



(1) Basato su: prezzo delle azioni ISP al 29.10.25, cash payout ratio del 70% e la Guidance di Risultato netto 2025 a ben oltre €9mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

Agenda

9M25: i migliori nove mesi 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 €5,3mld nel 2022-9M25, 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)
- Implementati oltre 40 casi d'uso digitali sul rafforzamento dell'efficacia ed efficienza dei sistemi di controllo interni e dei processi di *compliance*
- 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*
- Avviato un progetto pilota regionale in ambito *AML/CFT*⁽²⁾ di *Public Private Partnership* con Banca d'Italia, Guardia di Finanza e Direzione Investigativa Antimafia
- Sviluppato il *framework* dei controlli di conformità sui sistemi di intelligenza artificiale, per un utilizzo etico e conforme al Regolamento Europeo (cd. AI Act)
- L'unità *Balance Sheet Optimisation* ha continuato ad ampliare gli schemi di copertura del rischio di credito per l'ottimizzazione degli assorbimenti patrimoniali. Nel 3trim.25 è stata finalizzata una nuova operazione di cartolarizzazione sintetica su un portafoglio di ~€1,5mld di finanziamenti *project finance* e *corporate* in ambito infrastrutturale. Al 30.9.25 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 ~€24mld di nuovi prestiti nei 9M25 (~€21mld nel 2024 e >€18mld nel 2023) verso settori economici più sostenibili e con il miglior profilo rischio/rendimento

ISP premiata come migliore banca nella categoria "European Issuer of the Year" in occasione degli Structured Credit Investor (SCI) Risk Sharing Awards 2025 confermando il ruolo di eccellenza nell'*active credit portfolio management*

(1) Secondo la definizione EBA

(2) Anti-Money Laundering e Countering the Financing of Terrorism

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia

Principali evidenze

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia



- ISYT=CH operativa con ~470 specialisti dedicati
- Continua estensione della piattaforma ISYT=CH all'intero Gruppo, in particolare per la Divisione Private Banking
- Internalizzazione delle competenze *core IT* con ~2.350 persone 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 ISYT=CH per clienti ISP (completato per prestiti personali, *Credit Protection Insurance*, SpensieRata⁽¹⁾, conti correnti, CJ *Onboarding* e CJ Trasformazione, in fase di rilascio per mutui e investimenti)
- *AI Lab* a Torino operativo (costituzione Centai Institute)
- 1.329 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 47 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 ~771.000mq dal 4trim.21
- ~8.700 uscite volontarie⁽²⁾ dal 2022
- Completato l'aggiornamento delle funzioni e dei servizi digitali in Serbia, Ungheria, Romania, Croazia, Slovacchia e Slovenia con importanti rilasci funzionali e regolatori e l'avvio di servizi come *Unsecured Lending* e soluzioni di investimento. In fase di finalizzazione lo sviluppo delle funzionalità di *Digital Acquisition Mobile* in Croazia e Slovenia
- Conclude 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. Avviati gli sviluppi per un ulteriore efficientamento del *chatbot* al fine di ottimizzare le attività, automatizzare le attività di *training* dello stesso e ridurre il *cost to serve*
- *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

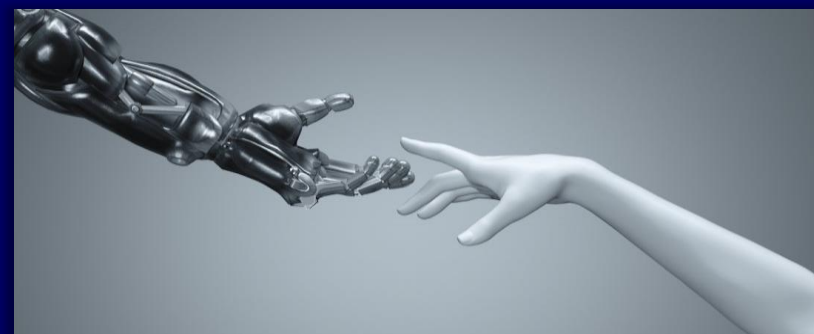
ISYTECH: la piattaforma digitale *cloud* di Intesa Sanpaolo

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

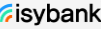
Trasformazione tecnologica in accelerazione con il 64% degli applicativi già *cloud-based*

ISYTECH: la nostra piattaforma digitale cloud-native...

- ISYTECH sviluppata in **partnership con una leading fintech** 
- Nuova soluzione cloud abilitata dalla **partnership con Google Cloud e TIM** (Skyrocket)

- **Public cloud region** disponibili a Torino e Milano e **~50% di migrazione al cloud** già realizzata in anticipo sui tempi previsti
- **€5mld** di investimenti IT realizzati e assunti **~2.350 specialisti IT⁽¹⁾**
- **Sviluppate competenze interne con >100 Persone di ISP certificate** Google Cloud/Thought Machine

... già utilizzata con successo attraverso ...

- ISYTECH utilizzata con successo per clienti **retail mass market** attraverso la nostra nuova banca digitale ()

- ISYTECH **funzionante** con ottime prestazioni (~0 latenza)
- **Testata scalabilità della piattaforma ISYTECH** fino a 20Mln di conti correnti
- **Aggiunti nuovi prodotti innovativi sulla piattaforma ISYTECH** in anticipo sui tempi previsti (es., carte virtuali)

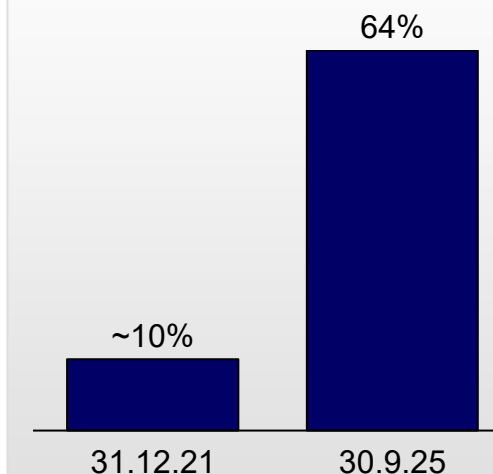
... in graduale estensione a tutto il Gruppo

- ISYTECH è un incubatore per **estendere** la soluzione tecnologica a **tutto il Gruppo**
- **Continua l'estensione** della piattaforma digitale ISYTECH su **ISP Capogruppo**

~€150mln di contributo addizionale al Risultato corrente lordo 2025, non previsto nel Piano di Impresa

Applicativi già *cloud-based*

% del totale degli applicativi



Minori CapEx e OpEx IT, time-to-market più veloce, una scalabilità e collaborazione/integrazione con fintech più semplici

(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

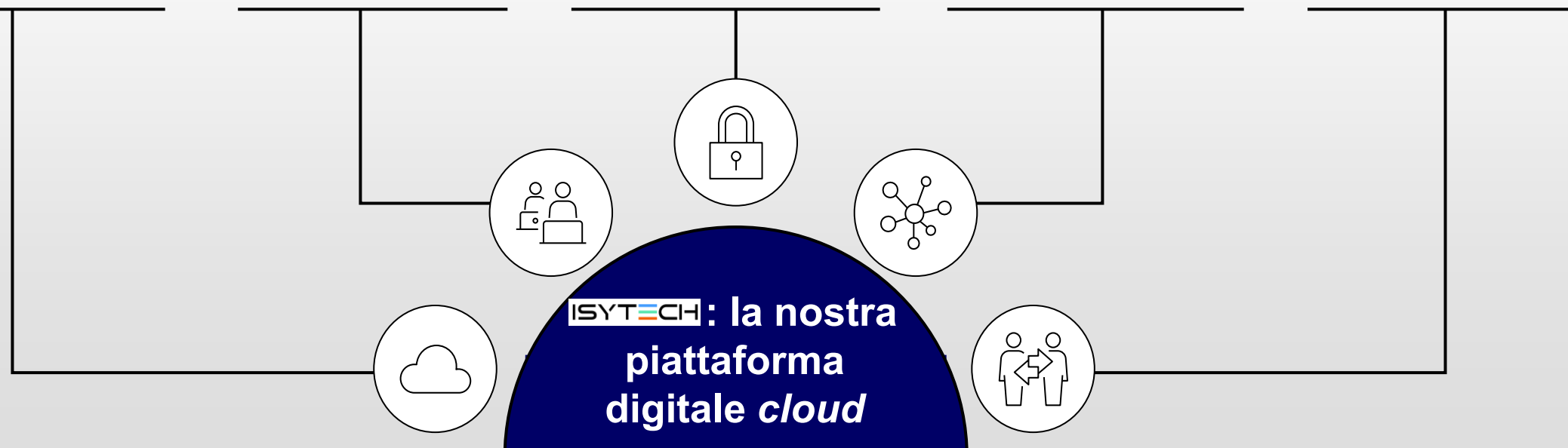
- Sicurezza informatica rafforzata
- Progettata per garantire resilienza

Scalabile

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

Sempre disponibile

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



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

Una nuova banca digitale sviluppata in 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...

~800.000 conti aperti⁽²⁾ da
nuovi clienti
(78% *under 35*)

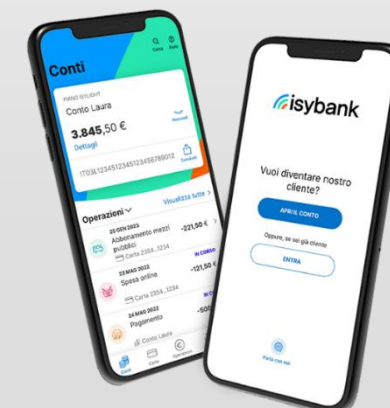
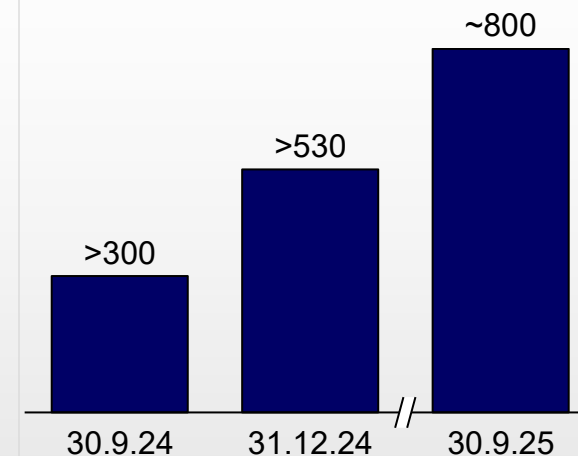
~265mln operazioni
effettuate⁽²⁾

~€2,6mld di raccolta
diretta⁽²⁾



... e in forte accelerazione

Conti aperti dai nuovi clienti
k#⁽³⁾



(1) Self e offerta a distanza

(2) Dati al 30.9.25

(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			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

€ mln, entro il 2025

~200

Risultato
corrente lordo

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

(2) Inclusi MAV, F24, Pago PA

(3) Funzionalità parziali

(4) Digital Relationship Manager

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

Programma AI su larga scala con benefici significativi per il Gruppo



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

Impatto olistico

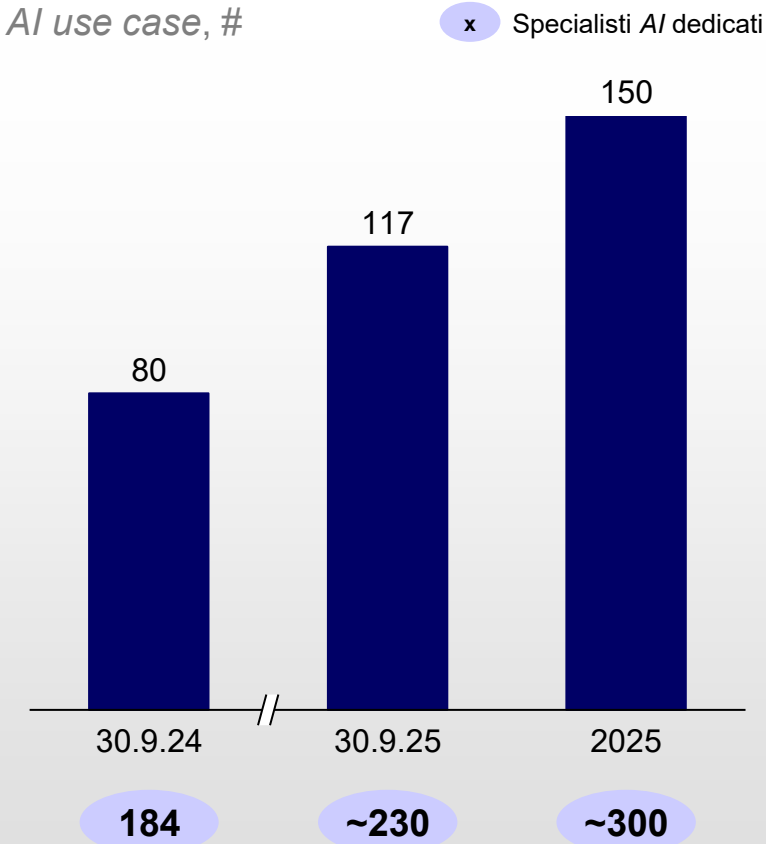
Ecosistema AI e Partnership strategiche

Adozione responsabile ed efficace

- **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)
- **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*
- **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 aggiuntivo 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

Asset management	 
Life insurance	 
P&C insurance	

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

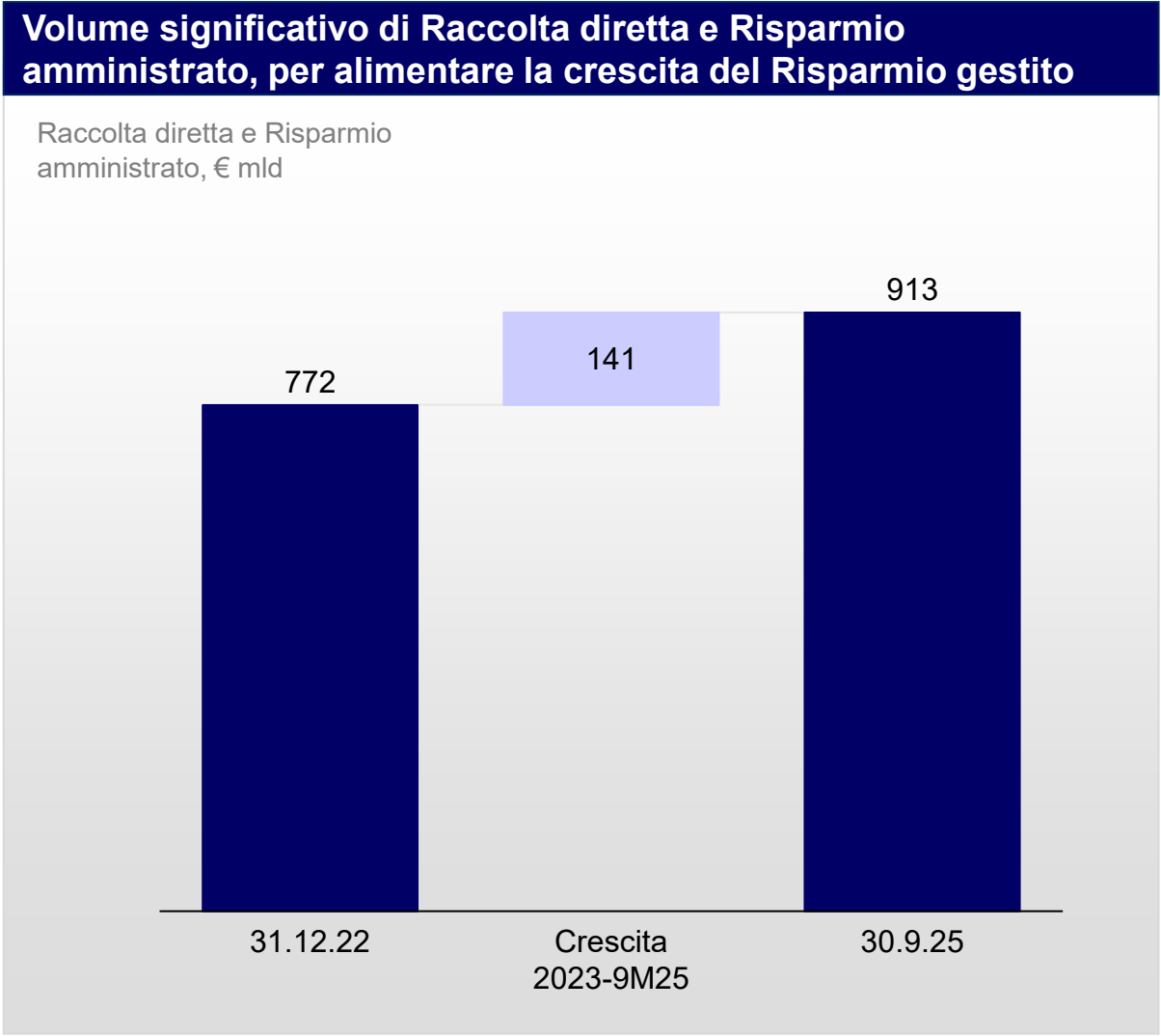
Reti di consulenza distintive e strumenti digitali all'avanguardia

Banca dei Territori	Organizzazione commerciale dedicata alla clientela <i>Exclusive</i> di Banca dei Territori  ⁽¹⁾
Private Banking	Rafforzamento della <i>leadership</i> nel <i>Private Banking</i> con un <i>upgrade</i> dell'offerta commerciale, una nuova strategia omnicanale e un potenziamento della presenza internazionale  con <i>Private Advisory</i> e WE ADD  con 
	Collaborazione con BlackRock per creare una nuova piattaforma di Digital Wealth Management rivolta ai clienti <i>Private</i> e <i>Affluent</i> in Europa, a partire da Belgio e Lussemburgo
	Piattaforma avanzata di gestione degli investimenti per lo sviluppo di soluzioni di investimento altamente personalizzate 

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	~5.950	Consulenti finanziari	~7.000 <i>Private Banker e Consulenti finanziari nella Divisione Private Banking</i>
	~1.050 ⁽¹⁾	<i>Private Banker</i>	
Clienti <i>Exclusive</i> di BdT	~1.570	<i>Global Advisor</i> con contratto ibrido ⁽²⁾	~10.100 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



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 **FIDEURAM DIRECT** 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 Investment Center). 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. Miglioramento dell'offerta prodotti in corso (es., servizi *Pillar3A*), insieme a una rinnovata *customer experience in App*. Avviata collaborazione con Amex su carte e BlackRock su investimenti. Superati 25.000 clienti acquisiti
- 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*: ~61.000 nuovi contratti e €17,6mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nei 9M25, 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 l'*Investment Center* di Fideuram e la Divisione Asset Management. Estesa la piattaforma *Aladdin* (moduli *Risk* e *Wealth*) a ISPWM Lux per i nuovi servizi digitali di Fideuram Direct BeLux
- Nuove funzionalità per gli strumenti di consulenza per clienti *UHNWI*⁽¹⁾, 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 FAMI² tramite la Sicav AILIS (*AuM* di ~€5mld al 30.9.25). Prossimo al lancio del nuovo D-X MSCI ETF *Diversified Commodities & Strategic Metals*

(1) Ultra High Net Worth Individuals
(2) Fideuram Asset Management Ireland

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

Principali evidenze

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



- Nell'ambito della strategia di sviluppo internazionale, in corso il rafforzamento delle piattaforme operative. 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. Costituita la nuova *Business Unit* (Fideuram Direct) per offrire servizi di investimenti completamente digitali *in-App*, all'interno di ISP Wealth Management⁽¹⁾ con lo scopo di ampliare la clientela a livello europeo con un modello efficiente e scalabile su più geografie. Avviata la fase pilota di Fideuram Direct con clienti selezionati, confermato il lancio commerciale nel 4trim.25 della nuova *App* per investimenti e *saving plan ETF*
- A regime la *partnership* strategica con Man Group Asteria che ha superato ~€2,4mld di raccolta al 30.9.25
- Finalizzata in data 1.3.25 la fusione per incorporazione di Epsilon SGR in Eurizon Capital SGR
- Il 1.7.25 ha avuto efficacia la scissione totale di Fideuram Asset Management SGR che ha comportato l'attribuzione del ramo gestioni collettive ad Eurizon Capital SGR e del restante compendio a Banca Fideuram
- 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 (dopo il terzo *closing*, raccolta pari a €175mln di cui €128mln 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 *ISYT* 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*) ed *enabler* commerciali (es., supporto al *funding*)
- 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
- Concluse a giugno 2025 due emissioni di *Certificate* in Croazia per la clientela *Affluent* e *Private*. Continuano le attività per lo sviluppo dell'offerta di *Certificate* anche in Slovacchia e Ungheria entro fine 2025
- 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 l'IMI C&IB *Synergy Project* - in ambito *Global Markets, Structured Finance e Investment Banking* - tra IMI C&IB e le banche internazionali del Gruppo con un significativo aumento dell'operatività dall'inizio del Piano di Impresa
- 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*. Completata 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) con diversi *deal* già chiusi. 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 (già pianificate Slovacchia, Croazia, Slovenia, Ungheria e in esame su Albania, Bosnia ed Erzegovina, Romania e Serbia)
- Avviato il collocamento di *Minibond*: 17 emissioni effettuate con focus sul segmento PMI in Croazia, Serbia e Slovenia
- 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

(1) Fixed-Income, Currencies e Commodities

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

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

Recenti sviluppi

- Continuo ampliamento degli strumenti negoziabili con **offerta differenziata** per clientela *retail* e **professionale**
- Inserimento di nuova gamma di **Mini-futures** quotati su **Euronext** con sottostante titoli di stato Italiani ed Europei

Numeri chiave

- ~9.500 clienti attivi nel *trading*



Investimenti *In-Self*

- Accesso a ~180 fondi sostenibili dei migliori **asset manager** internazionali
- **Sottoscrizione online** di **portafogli ESG** pre-costruiti e gestiti da Fideuram Investment Center
- **Piani di Accumulo** su selezionati **ETFs**

- Completato il processo di *lead management* per l'**acquisizione** di nuovi clienti (con alta propensione agli investimenti) e masse, attraverso marketing digitale e offerte promozionali

- ~11.000 clienti operativi negli investimenti *In-Self*



Direct Advisory

- **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**

- **Continuo ampliamento** dell'**offerta** (lanciati nuovi Fondi e *Certificate* dedicati)
- **Evento plenario** per la rete di *Direct Banker* (scenari di mercato e nuove soluzioni)
- Completato l'inserimento programmato di *Junior Direct Banker* dal programma di "Academy"
- **Campagna digitale** di **promozione** del servizio di **Direct Advisory**

- ~1.600 nuovi clienti dal lancio⁽¹⁾, di cui ~600 nei 9M25



ha registrato un significativo sviluppo di tutti i servizi offerti raggiungendo €3,3mld di Attività finanziarie della clientela e ~81.000 clienti al 30.9.25⁽²⁾

(1) Luglio 2023
(2) ~3.000 *prospect* in sviluppo e ~ 2.000 in fase di trasferimento dalla rete tradizionale

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***

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)

Obiettivo

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

... 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



2022



2025



2026+



Estensione geografica della piattaforma ***Fideuram Direct Digital***, sfruttando le nostre attività in Lussemburgo, con lancio previsto nel 4trim.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 2022-9M25 **64,5mln di interventi** portati a termine, con 53,1mln di interventi alimentari, 4,4mln di dormitori/letti, 6,4mln di prescrizioni di farmaci e 636.000 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. **>2.500** studenti (tra i 18 e i 29 anni) hanno fatto domanda per il programma nei 9M25: **>1.350** intervistati e **>580** formati/in formazione attraverso 23 classi (**~5.450** formati/in formazione dal 2019). **~2.500** società coinvolte dall'inizio del programma avviato nel 2019
 - La **quinta edizione** del programma **“Generation4Universities”**, che si sta avviando alla conclusione, ha coinvolto **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 sono concluse le attività di supporto al collocamento dei partecipanti
- **Disuguaglianze e inclusione educativa:**
 - **Programma di inclusione educativa: *partnership* rafforzate con le principali università e scuole italiane**, >2.700 scuole e >22.600 studenti coinvolti nei 9M25 per promuovere l'inclusione educativa, sostenendo il merito e la mobilità sociale (~6.500 scuole coinvolte nel periodo 2022-9M25)
 - **“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. Si è concluso il progetto pilota della durata di due anni che 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 12 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 6.544 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 **€4,6mld** in **social lending** e **urban regeneration** nel 9M25 (**€24,9mld⁽¹⁾** nel 2022-9M25)
 - **Credito al terzo settore:** erogati nei 9M25 finanziamenti a supporto degli enti *no-profit* per complessivi **€229mln** (€1,1mld nel periodo 2022-9M25)
 - **Fund for Impact:** nei 9M25, **messi a disposizione €87mln** 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:** nei 9M25, 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 2022-9M25)

(1) Il 2024-9M25 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. Nei 9M25:**
 - ~530.000 visitatori, con ingresso gratuito fino ai 18 anni (>105.000 tra *under* 18 e studenti)
 - **13 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, le sculture di "Arturo Martini"; 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; "Olivo Barbieri" sull'urbanizzazione in Cina); ospiti illustri ("Raffaello" a Napoli); "Le cronache di Napoli", monumentale progetto di arte pubblica dello *street artist* JR). 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; "Cronache d'acqua" al Festival Internazionale di Fotografia di Cortona)
 - **Attività didattiche e inclusive gratuite**: ~3.700 visite e laboratori per le scuole, ~80.600 bambini e ragazzi partecipanti; ~510 percorsi per persone con disabilità ed esposte a contesti fragili, ~6.640 partecipanti
 - **Musei come spazi per la comunità**: ~570 visite e attività per adulti e famiglie (~8.800 partecipanti); ~370 iniziative ed eventi culturali (~24.110 partecipanti)
- **Focus Giubileo 2025**: *partnership* delle maggiori mostre a Roma, 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 20ª edizione che si terrà a Roma: la campagna di restauri ha riguardato 128 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); 12 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, Palazzo Strozzi a Firenze, 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**: 258 opere in prestito in 47 esposizioni italiane e internazionali (tra i prestiti all'estero: 46 opere protagoniste della mostra "Viaggio in Italia" in Lussemburgo, in collaborazione con il museo Villa Vauban); 127 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 9M25 digitalizzate >20.000 pagine di documenti, ~15.000 di documentazione storica prodotte; digitalizzate >4.600 immagini Publifoto e >5.200 schede di foto prodotte)
- **Alta formazione e valorizzazione delle professioni culturali**: Corso Executive di Gallerie d'Italia Academy (conclusione della 5ª 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: 164 progetti d'innovazione avviati nei 9M25 da Intesa Sanpaolo Innovation Center (ISPIC) per un totale di 810 progetti lanciati dal 2022 (vs obiettivo di Piano 2022-2025 di 800) 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 >410 *startup* dal 2022**. Con riferimento alle iniziative di ecosistema: dal 2019 ~250 *startup* accelerate, ~630 *proof of concept* e altre collaborazioni, >€165mln raccolti e >1.100 nuove assunzioni. Le iniziative 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), >135 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, ~€140mln 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, >230 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, ~€7mln di capitale raccolto e >140 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, 180 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, €11mln di capitale raccolti e >80 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 35 *proof of concept* e altre collaborazioni contrattuali, €5mln raccolti e >80 nuove assunzioni
 - **Genova & Trieste – “Maritime Ventures”**: 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 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*, realizzato il primo nel 3trm.25, con la costituzione di una piattaforma *AI-native* per automatizzare l'accesso ai finanziamenti per le PMI nel settore marittimo
 - **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 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 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, ~€13mln di capitale raccolto e >65 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. Le edizioni 2025/26 di Up2Stars e quella di In Action ESG Climate, per la prima volta lanciate insieme, sono dedicate a *startup* operanti nei settori Nuovi Materiali, Robotica, *Designtech* e Aerospazio. In corso l'accelerazione di 10 *startup* sul verticale Nuovi Materiali. Dall'avvio dei rispettivi programmi, 80 *startup* sono state accelerate attraverso Up2Stars e 11 *startup* hanno ricevuto €1,75mln nell'ambito di In Action ESG Climate
- **Sviluppo di progetti di ricerca applicata multidisciplinare:**
 - Nei 9M25, **16 progetti di ricerca in corso** (6 in ambito neuroscienze, 4 in ambito *AI*, 5 in ambito robotica e 1 sul cambiamento climatico), ~35 progetti lanciati dal 2022. Nei 9M25 introdotti nei processi/*policy* del Gruppo i *deliverables* di 3 progetti di ricerca
 - Nei 9M25, **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), 1 brevetto su un dispositivo di sanificazione degli ambienti su *robot* a navigazione autonoma e 1 in ambito CRM sulla profilazione degli emotipi della clientela. Dal 2022 ottenuti 7 brevetti, 6 domande *pending*
- **Business transformation**: dal 2022, ~110 aziende coinvolte in programmi di *open innovation*. Realizzati ~20 programmi di trasformazione circolare di aziende ed istituzioni. Nei 9M25, ISPIC ha organizzato >20 iniziative di *match making*, generando ~210 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 >40 società in diverse iniziative in *hub* strategici quali Londra, Parigi, Stoccolma e Zurigo
- **Diffusione del *mindset*/cultura dell'innovazione**: nei 9M25, organizzati 18 eventi di posizionamento e *match making*⁽¹⁾ tenuti con >10.000 partecipanti (dal 2022, ~130 eventi, con >45.000 partecipanti). Nei 9M25, rilasciati 10 *report*/pubblicazioni sull'innovazione delle tecnologie (~60 dal 2022), fra cui nel 3trm.25 uno studio sull'impatto delle nuove tecnologie sull'inclusione e, conseguentemente sulla crescita economica
- **Neva SGR**: nei 9M25, ~€70mln di investimenti in *startup* (>€188mln dal 2022) di cui >€16,5mln nel 3trm. in Italia e all'estero

(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**⁽²⁾, **NZAOA**, **FIT**⁽³⁾, **IIGCC**⁽⁴⁾, **PRI**
 - 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 Intesa Sanpaolo Private Banking 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 2025, Eurizon, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking e Fideuram Asset Management Ireland (FAMI) hanno confermato l'adesione alla **Non Disclosure Campaign** di **CDP**. Nel 2024, Eurizon, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking, Fideuram Asset Management Ireland (FAMI) e il Gruppo Intesa Sanpaolo Assicurazioni hanno firmato la “**Global Investor Statement to Governments on the Climate Crisis**”, rafforzando così il proprio impegno verso la sostenibilità e la transizione ecologica
 - Al 30.9.25 Eurizon ha contattato 79 società pari al 74,2% 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
 - Pubblicato lo “*Stewardship Report 1sem.25*” che illustra e rendiconta l'impegno di Eurizon Capital SGR nelle attività di *stewardship* anche in relazione al tema del cambiamento climatico
- “**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 Credits**
- **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) In data 3.10.25 NZBA ha comunicato ai propri membri l'esito del voto sulla recente proposta di revisione strategica, che conferma il superamento dell'attuale Alleanza, introducendo un concetto di “*Framework*”

(3) 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

(4) *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 ~€84,7mld nel periodo 2021-9M25⁽¹⁾ dei €76mld di nuovo credito disponibile a supporto della **green economy, circular economy e transizione ecologica**⁽²⁾
- ~€4,6mld⁽³⁾ di **Mutui Green** nei 9M25 (€13,5mld nel 2022-nei 9M25) 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. Nei 9M25, Intesa Sanpaolo, Partner Strategico della Fondazione Ellen MacArthur (EMF) dal 2015, ha valutato e validato 233 progetti per un importo di ~€14,5mld; accordato ~€6,3mld in 117 transazioni (di cui ~€3,4mld relativi a criteri *green*) ed erogato €2,5mld tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €1,2mld relativi a criteri *green*). Complessivamente, dal 2022, >1.300 progetti valutati e validati per un controvalore di ~€48,4mld, accordati ~€27mld su ~760 transazioni (di cui ~€15,2mld relativi a criteri *green*), con €15,2mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €10,3mld relativi a criteri *green*). Prosegue la *partnership* strategica con EMF con cui sono state definite le "*Harmonized Circular Economy Finance Guidelines*" presentate al "World Circular Economy Forum" di San Paolo (Brasile) e la collaborazione 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. Nei 9M25 erogati €3,6mld (€10,4mld dal lancio della linea di prodotti nel 2020). Erogazioni per il nuovo prodotto S-Loan *Green Projects* ammontano a ~€1,8mld (dal relativo lancio nel 2024)
- **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 (83% al 30.9.25)
- Forte impegno sulle attività di *Stewardship*: nei 9M25, Eurizon Capital SGR ha preso parte a 1.373 assemblee degli azionisti (di cui 89% di emittenti quotate all'estero) e 543 *engagement* (di cui 40% su tematiche ESG); nello stesso periodo, le controllate Eurizon Capital SA ed Epsilon SGR⁽⁷⁾ hanno preso parte rispettivamente a 3.344 (di cui 97% di emittenti quotate all'estero) e 21 assemblee degli azionisti (di cui 90% di emittenti quotate all'estero); nei 9M25, Fideuram ha preso parte a 39 assemblee degli azionisti e a 103 *engagement* (di cui 87% 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 2022-9M25 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

Il Piano di Impresa 2022-2025 è prossimo al completamento

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 ottobre 2025, ISP è stata confermata unica banca Italiana nel **FTSE D&I Index 2025**

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		AAA		89		8,1
	A		AA		85		9,0
	A-		AA		72		9,6
	A-		AA		70		9,9
	A-		AA		69		10,6
	A-		AA		67		11,5
	A-		AA		64		12,3
	A-		AA		64		12,4
	B		AA		60		13,1
	B		AA		58		13,2
	B		AA		57		13,5
	B		AA		57		14,2
	C		AA		57		15,4
	C		AA		56		16,6
	ND		AA		52		17,7
	ND		AA		41		19,1

ISP inclusa in tutti i principali indici:

Inclusa nel **FTSE Diversity and Inclusion Index – Top 100 companies 2025**

(1) Peer di riferimento di ISP

Fonte: CDP Climate Change Score 2024 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores>); MSCI ESG Score (<https://www.msci.com/esg-ratings>) dati al 15.10.25; S&P Global ESG Score 2024 (<https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores> al 15.7.25); Sustainalytics ESG Risk Rating score (fonte Bloomberg) al 2.10.25

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

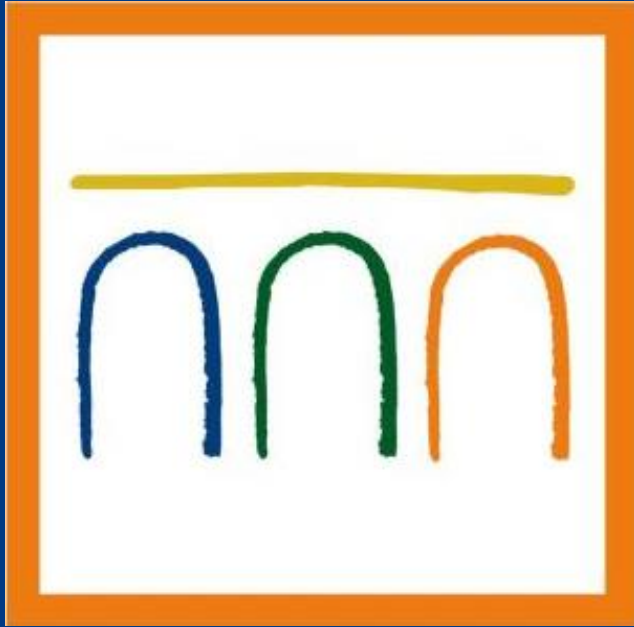
Principali evidenze

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



- ~5.250 professionisti assunti dal 2021
- ~8.950 persone riqualificate e ~51mln 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 9M25

Informazioni di dettaglio

Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln	9M25
Proventi operativi netti	20.432
Costi operativi	(7.956)
<i>Cost/Income ratio</i>	38,9%
Risultato della gestione operativa	12.476
Risultato corrente lordo	11.570
Risultato netto	7.588

	30.9.25
Impieghi a clientela	421.073
Attività finanziarie della clientela ⁽¹⁾	1.411.456
di cui Raccolta diretta bancaria	573.217
di cui Raccolta diretta assicurativa	179.011
di cui Raccolta indiretta	826.249
- <i>Risparmio gestito</i>	486.173
- <i>Risparmio amministrato</i>	340.076
<i>RWA</i>	306.097
Totale attivo	944.024
<i>Fully phased-in CET1 ratio</i>	13,9% ⁽²⁾

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

(2) Considerando il 70% di *cash dividend payout ratio* e €2mld di *buyback* concluso ad ottobre, e post >40pb di impatto di Basilea 4. 13,1% non includendo alcun utile dei 9M25, 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*

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

9M25 vs 9M24: i migliori 9M di sempre con Risultato netto a €7,6mld

€ mln

	9M24	9M25	Δ%
Interessi netti	11.917	11.112	(6,8)
Commissioni nette	6.970	7.328	5,1
Risultato dell'attività assicurativa	1.311	1.372	4,7
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	251	633	152,2
Altri proventi (oneri) operativi netti	(10)	(13)	30,0
Proventi operativi netti	20.439	20.432	(0,0)
Spese del personale	(4.900)	(4.855)	(0,9)
Spese amministrative	(2.068)	(2.036)	(1,5)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(1.018)	(1.065)	4,6
Costi operativi	(7.986)	(7.956)	(0,4)
Risultato della gestione operativa	12.453	12.476	0,2
Rettifiche di valore nette su crediti	(792)	(783)	(1,1)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(327)	(142)	(56,6)
Altri proventi (oneri) netti	86	19	(77,9)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	11.420	11.570	1,3
Imposte sul reddito	(3.703)	(3.656)	(1,3)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(163)	(189)	16,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(82)	(62)	(24,4)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(293)	(53)	(81,9)
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)	(22)	83,3
Risultato netto	7.167	7.588	5,9

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

3trim. vs 2trim.: il miglior 3trim. di sempre per Commissioni nette e Risultato assicurativo

€ mln

	2trim.25	3trim.25	Δ%
Interessi netti	3.800	3.680	(3,2)
Commissioni nette	2.449	2.444	(0,2)
Risultato dell'attività assicurativa	460	450	(2,2)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	287	81	(71,8)
Altri proventi (oneri) operativi netti	1	(12)	n.s.
Proventi operativi netti	6.997	6.643	(5,1)
Spese del personale	(1.606)	(1.666)	3,7
Spese amministrative	(722)	(691)	(4,3)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(336)	(357)	6,3
Costi operativi	(2.664)	(2.714)	1,9
Risultato della gestione operativa	4.333	3.929	(9,3)
Rettifiche di valore nette su crediti	(281)	(278)	(1,1)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(84)	(35)	(58,3)
Altri proventi (oneri) netti	25	(2)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	3.993	3.614	(9,5)
Imposte sul reddito	(1.254)	(1.152)	(8,1)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(68)	(64)	(5,9)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(21)	(17)	(19,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(41)	(3)	(92,7)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(8)	(6)	(25,0)
Risultato netto	2.601	2.372	(8,8)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

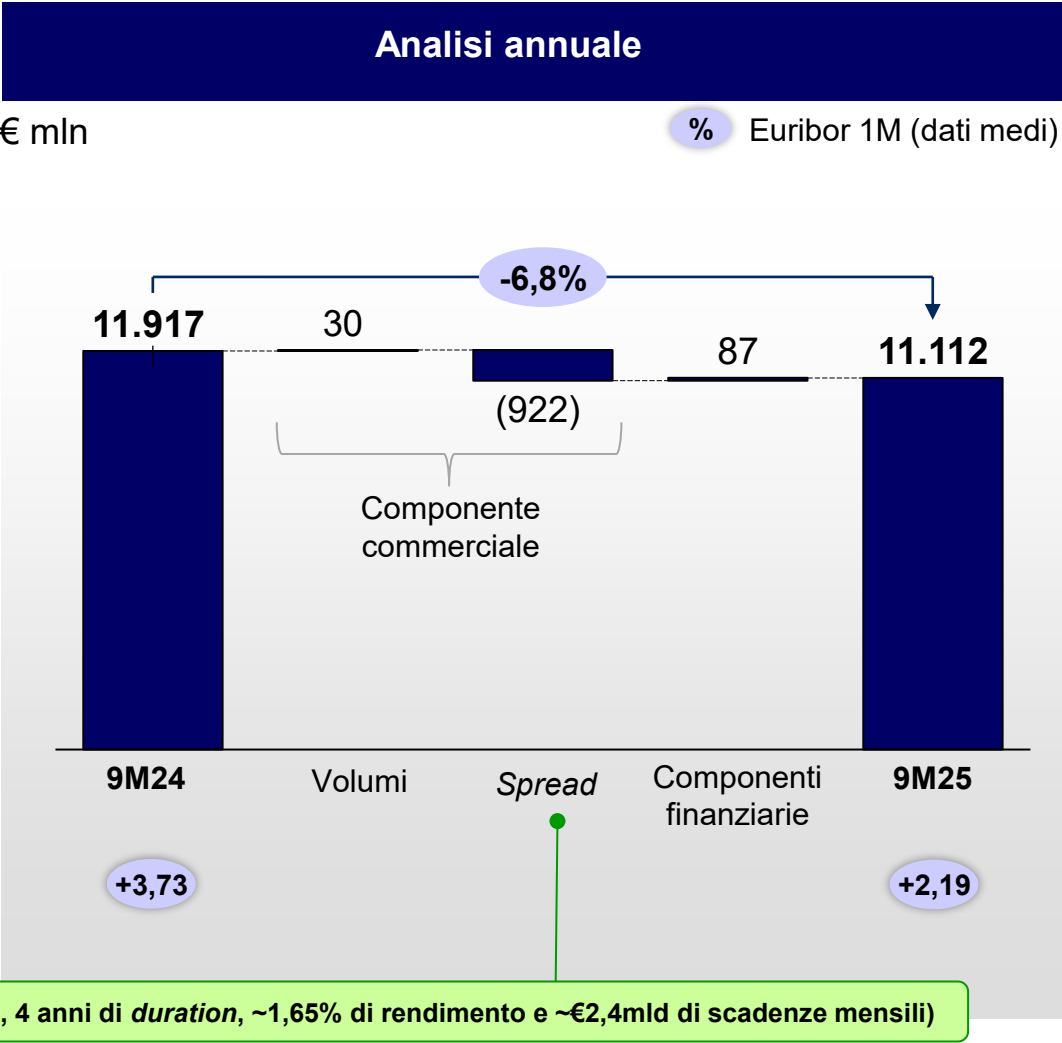
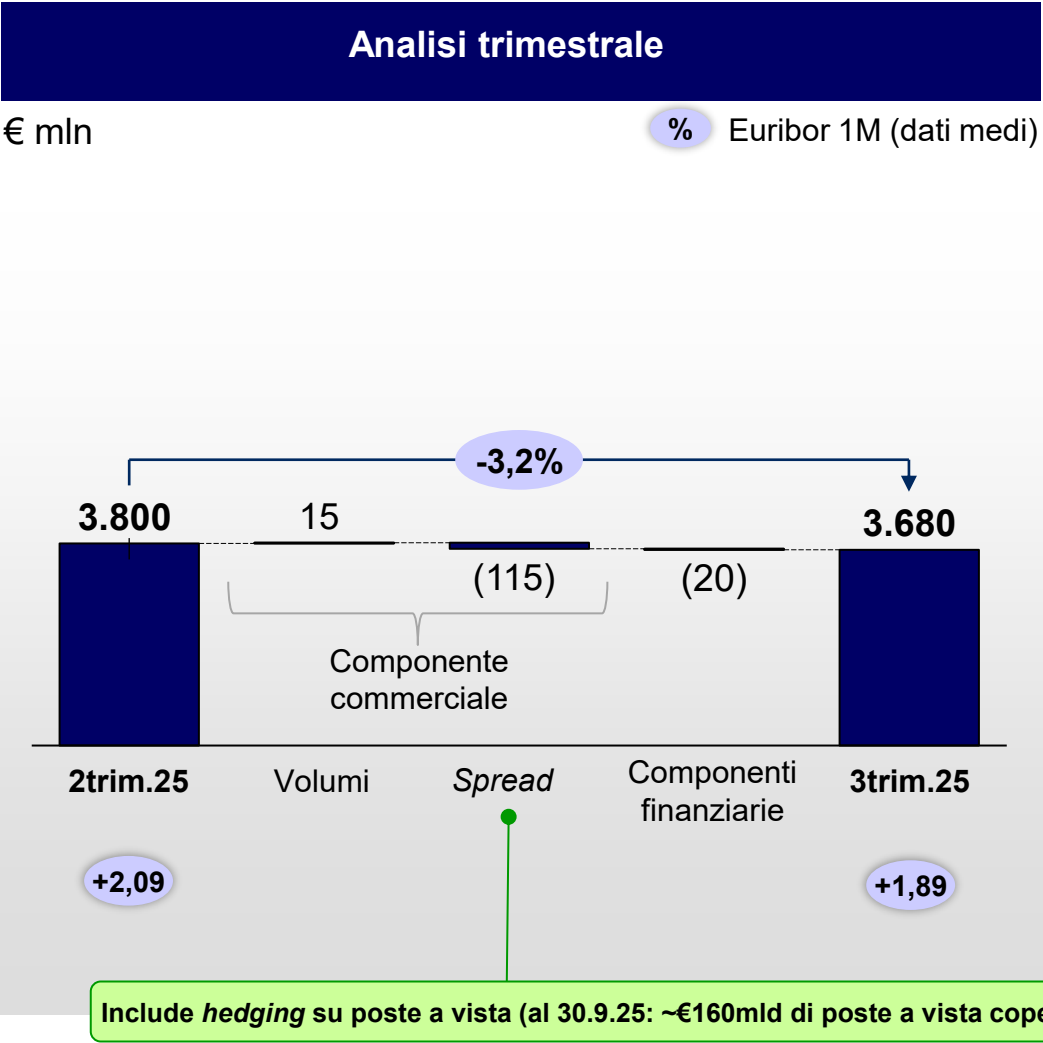
Conto economico trimestrale

€ mln

	1trim.24	2trim.24	3trim.24	4trim.24	1trim.25	2trim.25	3trim.25
Interessi netti	3.947	4.028	3.942	3.801	3.632	3.800	3.680
Commissioni nette	2.276	2.387	2.307	2.416	2.435	2.449	2.444
Risultato dell'attività assicurativa	455	448	408	424	462	460	450
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	81	20	150	5	265	287	81
Altri proventi (oneri) operativi netti	(3)	(2)	(5)	22	(2)	1	(12)
Proventi operativi netti	6.756	6.881	6.802	6.668	6.792	6.997	6.643
Spese del personale	(1.602)	(1.619)	(1.679)	(2.285)	(1.583)	(1.606)	(1.666)
Spese amministrative	(630)	(725)	(713)	(911)	(623)	(722)	(691)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(359)	(315)	(344)	(388)	(372)	(336)	(357)
Costi operativi	(2.591)	(2.659)	(2.736)	(3.584)	(2.578)	(2.664)	(2.714)
Risultato della gestione operativa	4.165	4.222	4.066	3.084	4.214	4.333	3.929
Rettifiche di valore nette su crediti	(234)	(320)	(238)	(482)	(224)	(281)	(278)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(52)	(125)	(150)	(353)	(23)	(84)	(35)
Altri proventi (oneri) netti	57	31	(2)	67	(4)	25	(2)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	0	0	0	0	0
Risultato corrente lordo	3.936	3.808	3.676	2.316	3.963	3.993	3.614
Imposte sul reddito	(1.280)	(1.234)	(1.189)	(345)	(1.250)	(1.254)	(1.152)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(56)	(46)	(61)	(424)	(57)	(68)	(64)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(29)	(25)	(28)	(12)	(24)	(21)	(17)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(257)	(37)	1	(55)	(9)	(41)	(3)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	0	0	0	0	0
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(13)	(1)	2	19	(8)	(8)	(6)
Risultato netto	2.301	2.465	2.401	1.499	2.615	2.601	2.372

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

Interessi netti

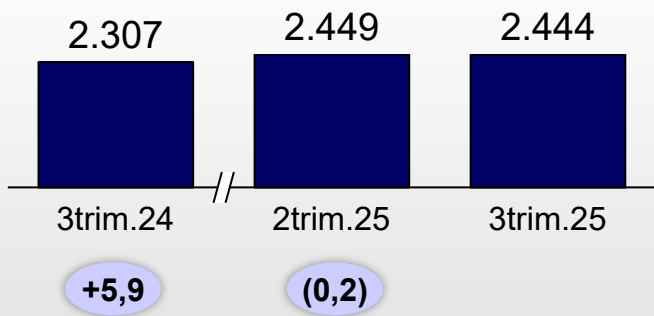


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Commissioni nette

Analisi trimestrale

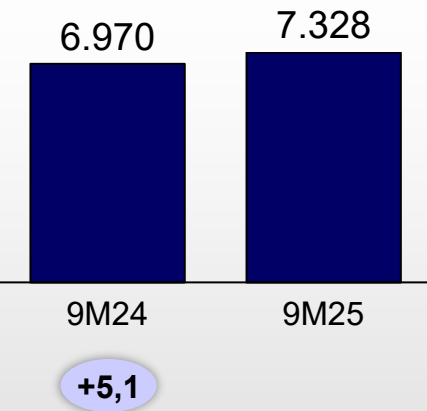
€ mln % Δ 3trim.25 vs 3trim.24 e 2trim.25



- Miglior 3trim. di sempre, sostanzialmente stabile vs 2trim. nonostante il consueto rallentamento estivo dell'operatività
- Crescita vs 3trim.24 trainata dalle Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+8,4%; +€119mln)

Analisi annuale

€ mln % Δ 9M25 vs 9M24



- Livello *record* per i 9M
- Aumento dell'8,6% delle Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+€369mln)

Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

€ mln

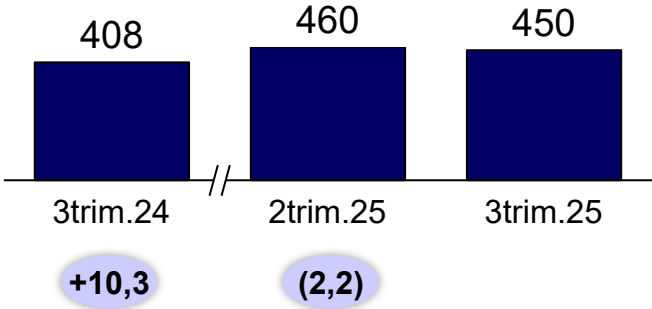
Commissioni nette									
	1trim.24	2trim.24	3trim.24	4trim.24	1trim.25	2trim.25	3trim.25	9M24	9M25
Garanzie rilasciate / ricevute	48	50	44	45	38	43	43	142	124
Servizi di incasso e pagamento	167	178	178	188	170	176	165	523	511
Conti correnti	327	328	332	335	323	327	325	987	975
Servizio Bancomat e carte di credito	96	120	102	101	86	116	94	318	296
Attività bancaria commerciale	638	676	656	669	617	662	627	1.970	1.906
Intermediazione e collocamento titoli	303	282	230	235	373	360	328	815	1.061
Intermediazione valute	3	3	2	3	3	2	4	8	9
Gestioni patrimoniali	660	679	683	688	685	659	675	2.022	2.019
Distribuzione prodotti assicurativi	375	402	404	394	400	412	417	1.181	1.229
Altre commissioni intermediazione / gestione	73	84	97	132	112	108	111	254	331
Attività di gestione, intermediazione e consulenza	1.414	1.450	1.416	1.452	1.573	1.541	1.535	4.280	4.649
Altre commissioni nette	224	261	235	295	245	246	282	720	773
Commissioni nette	2.276	2.387	2.307	2.416	2.435	2.449	2.444	6.970	7.328

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

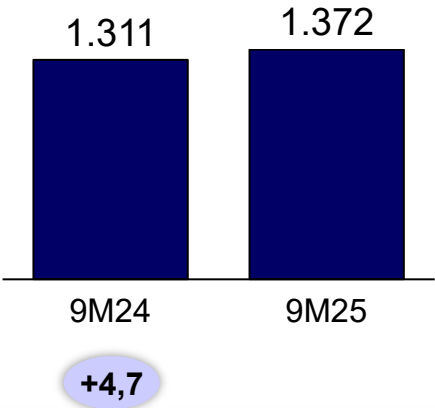
€ mln % Δ 3trim.25 vs 3trim.24 e 2trim.25



- Il miglior 3trim. di sempre
- Crescita del 16% vs 3trim.24 dei ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €183mln, €197mln includendo i prodotti *credit-linked*

Analisi annuale

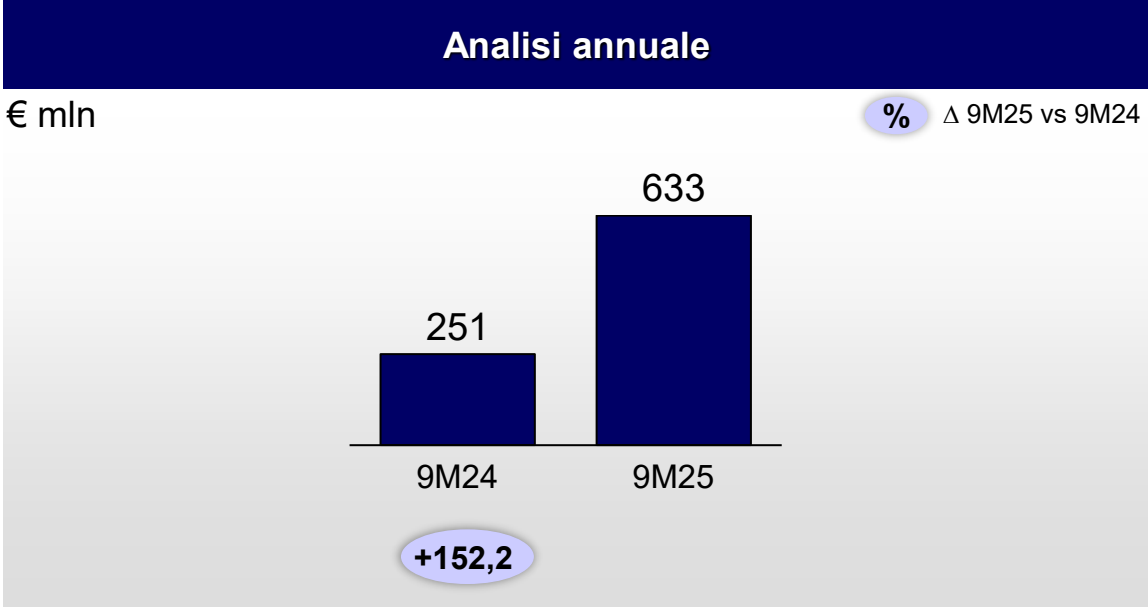
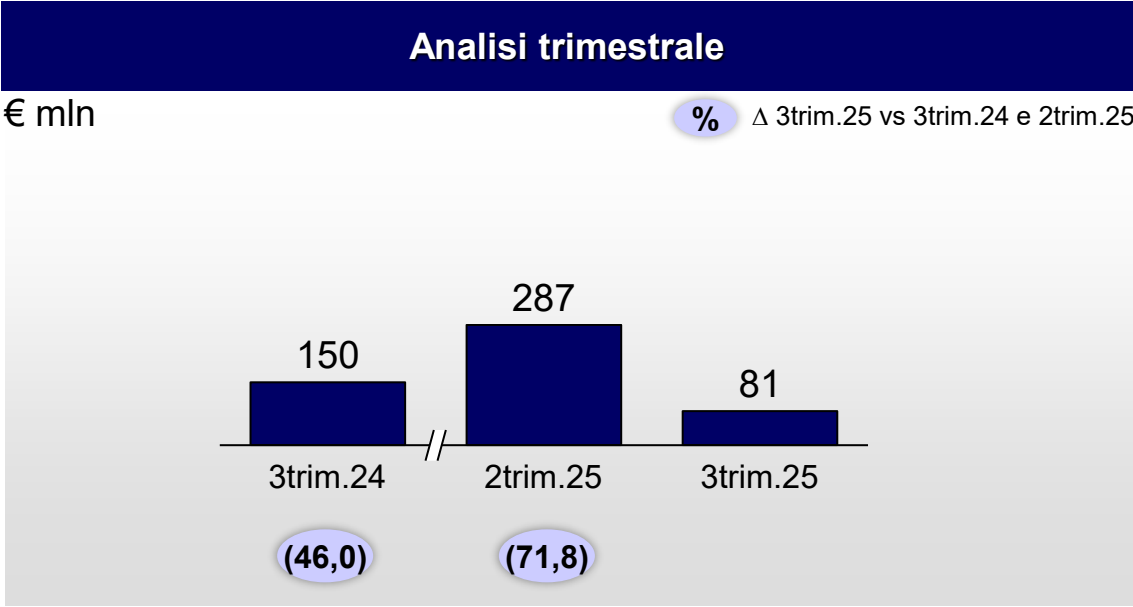
€ mln % Δ 9M25 vs 9M24



- I migliori 9M di sempre
- Crescita del 13% dei ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €528mln, €577mln includendo i prodotti *credit-linked*

(1) Incluse le Commissioni

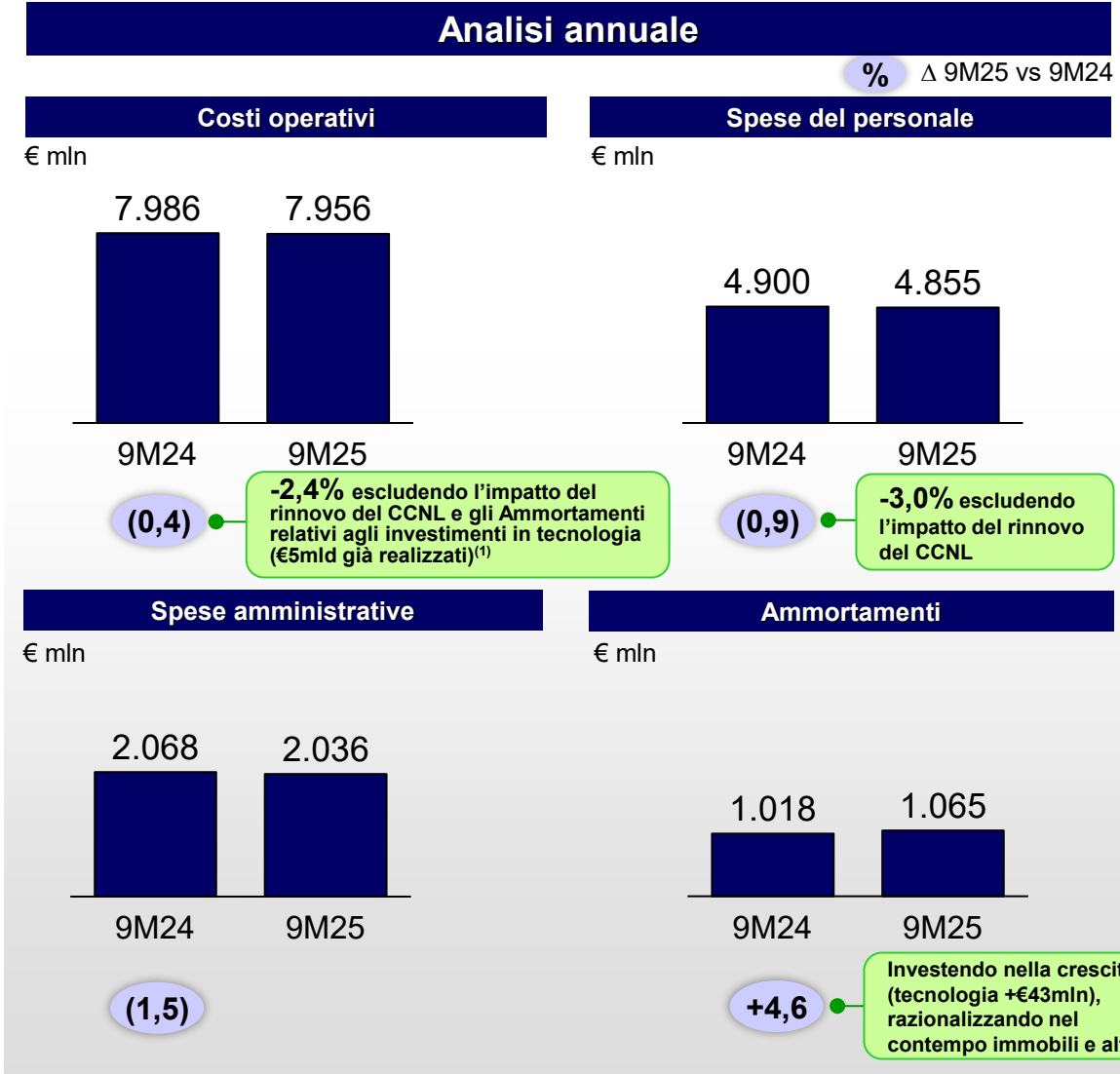
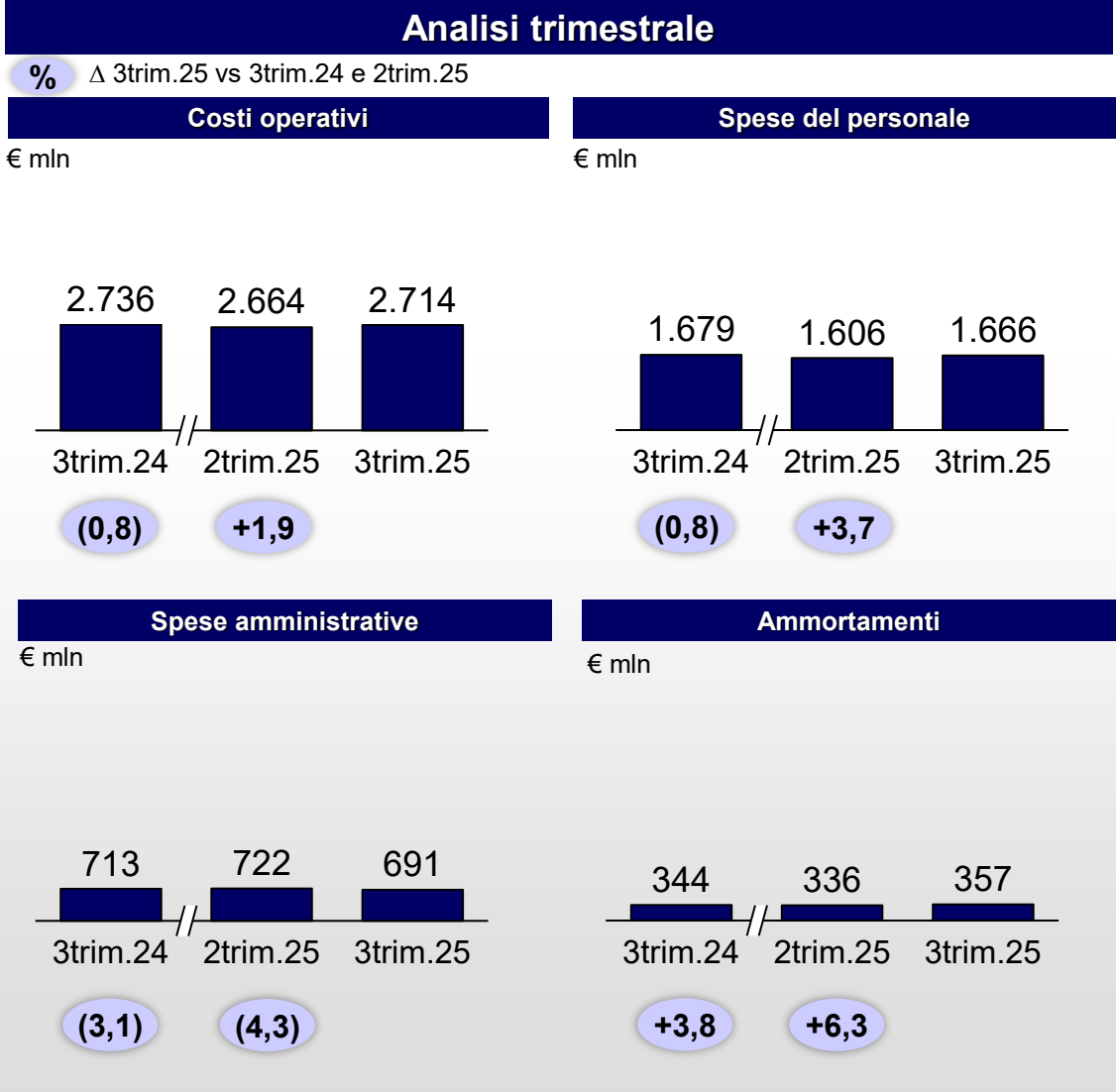
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al *fair value*



Contributi per attività					
	3trim.24	2trim.25	3trim.25	9M24	9M25
Clientela	78	96	100	228	279
Capital market	(17)	82	(115)	(359)	57
Securities portfolio e Treasury	89	109	96	382	297

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Costi operativi



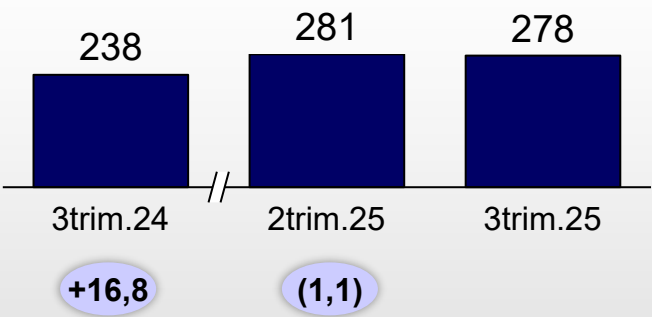
Costi in calo con *Cost/Income ratio* dei 9M più basso di sempre (38,9%)

(1) Nel periodo 2022-9M25

Rettifiche nette su crediti

Analisi trimestrale

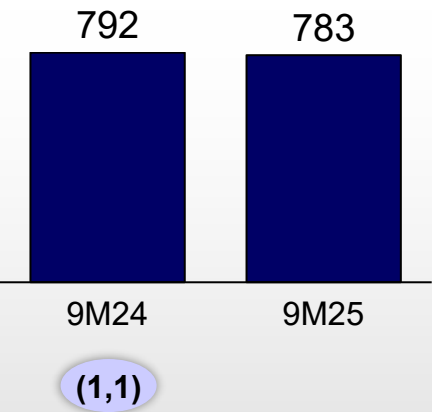
€ mln % Δ 3trim.25 vs 3trim.24 e 2trim.25



- **Overlay stabili a €0,9mld**
- **Copertura dei Crediti deteriorati pari al 51,1% al 30.9.25 (+1pp vs 30.6.25)**

Analisi annuale

€ mln % Δ 9M25 vs 9M24



- **Costo del credito annualizzato stabile a 25pb**
- **Ratio, stock e flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici**

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

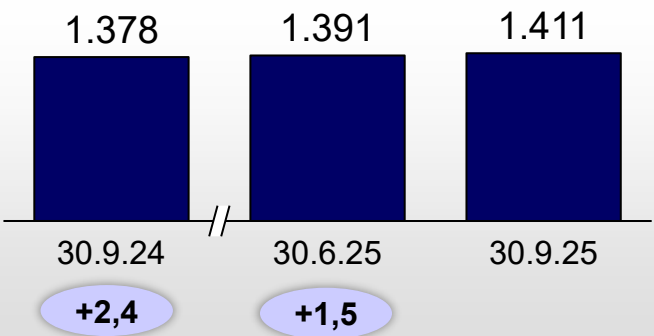
Risultati divisionali e altre informazioni

>€1.400 miliardi in Attività finanziarie della clientela, in aumento di €21mld nel 3trim.

% Δ 30.9.25 vs 30.9.24 e 30.6.25

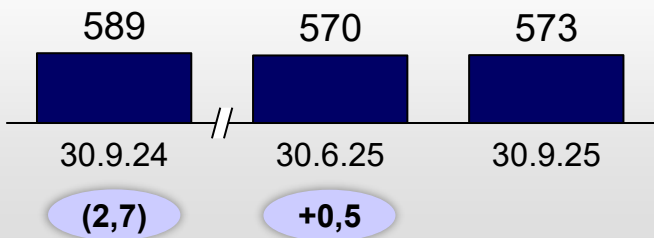
Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

€ mld



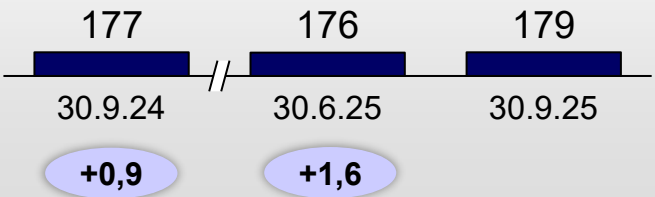
Raccolta diretta bancaria

€ mld



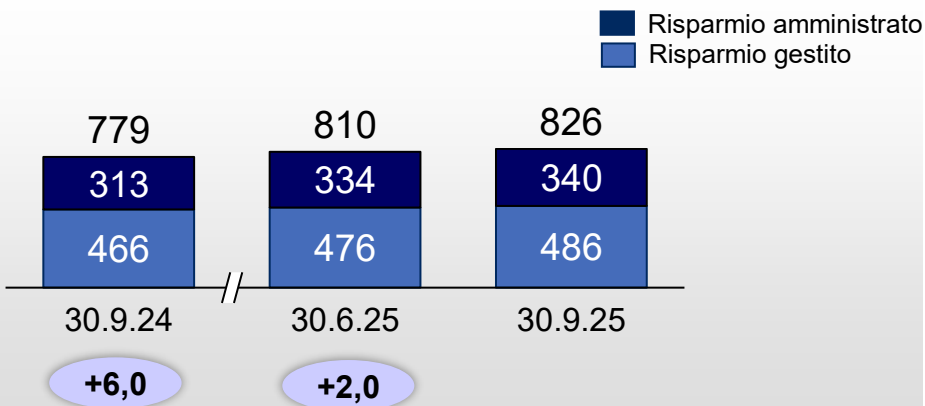
Raccolta diretta assicurativa

€ mld



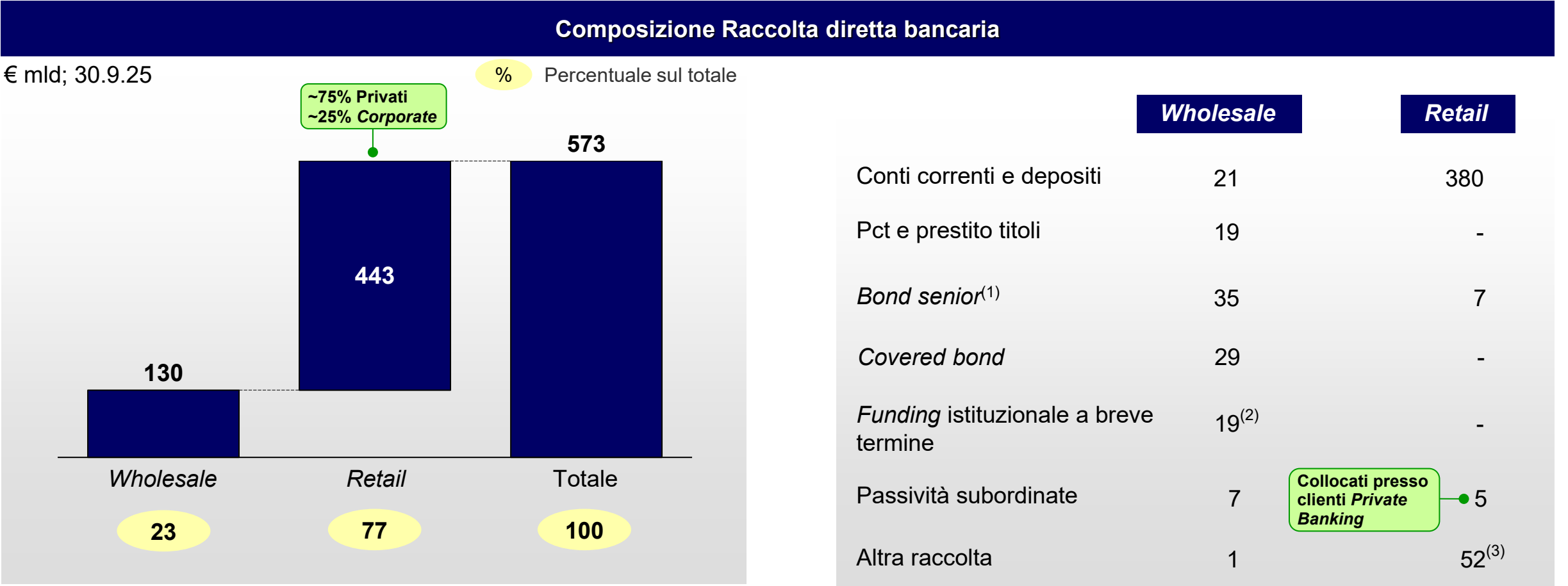
Raccolta indiretta

€ mld



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
(1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

Mix della Raccolta



- La raccolta *retail* rappresenta il 77% della Raccolta diretta bancaria
- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (65% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€12.000 per i Privati (~19,6mln di clienti) e ~€66.000 per i *Corporate* (~1,8mln di clienti)

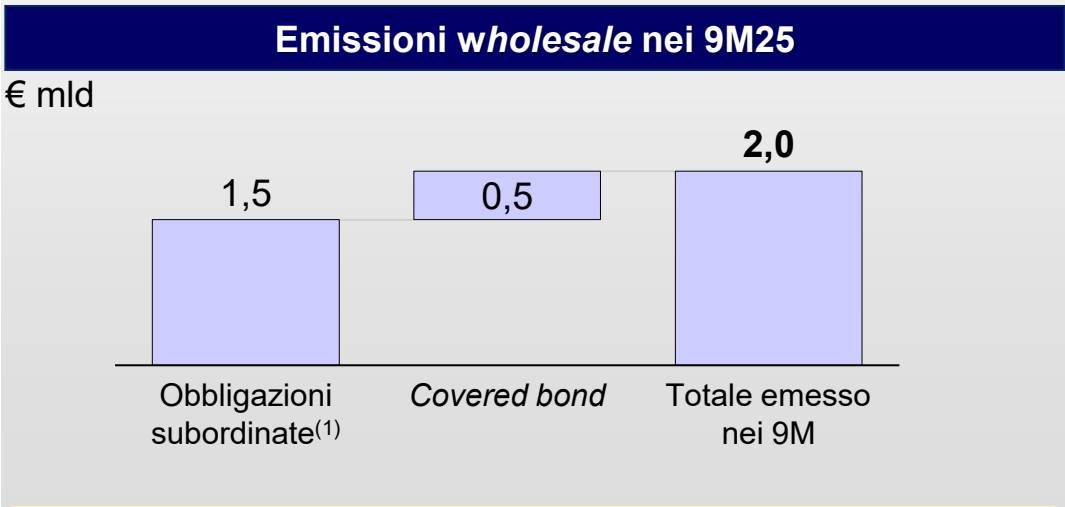
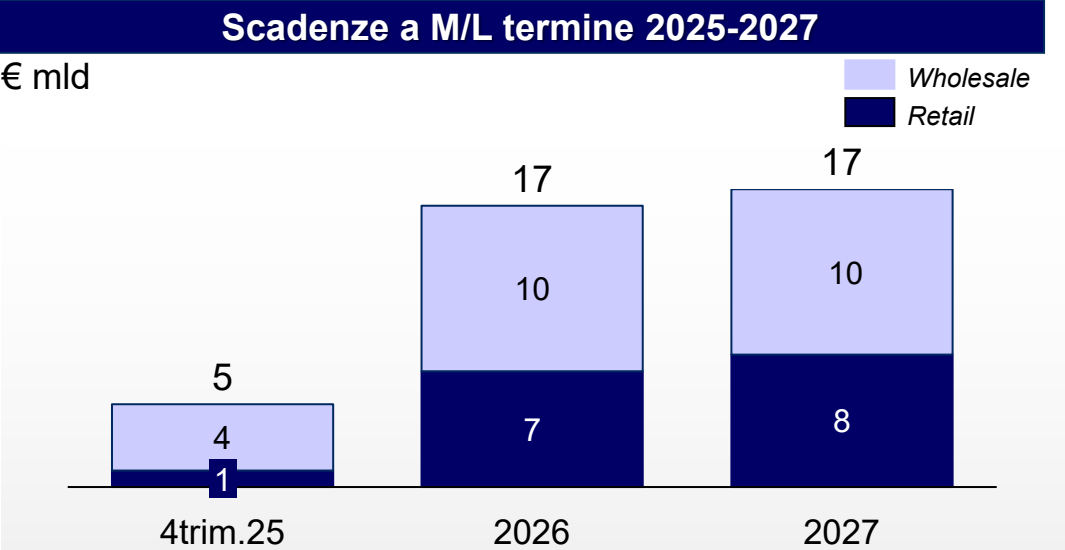
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(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



Nessuna ulteriore emissione *wholesale* relativa al piano di *funding* 2025 prevista nel 4trimestre, 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 *Tier 2*, €1mld di *AT1* e €0,5mld di *covered bond*. In media⁽²⁾ la domanda è per l'86% estera; la media⁽²⁾ 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

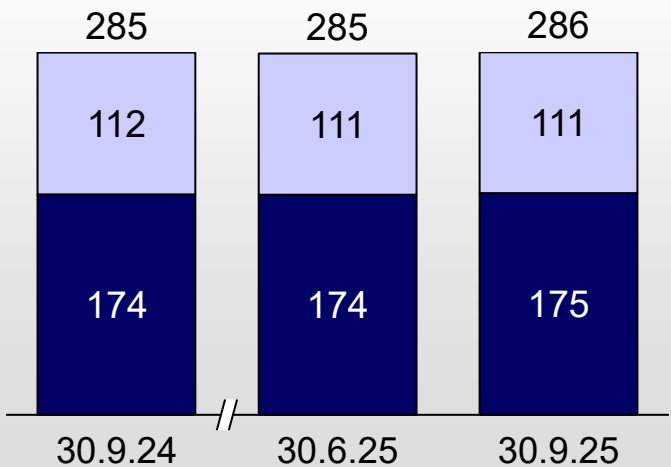
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
(1) Include €1mld di *AT1* relativo al *pre-funding* 2026
(2) Non considerando €0,5mld di *covered bond* emessi da VUB Banka

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

Attivi liquidi⁽¹⁾

€ mld

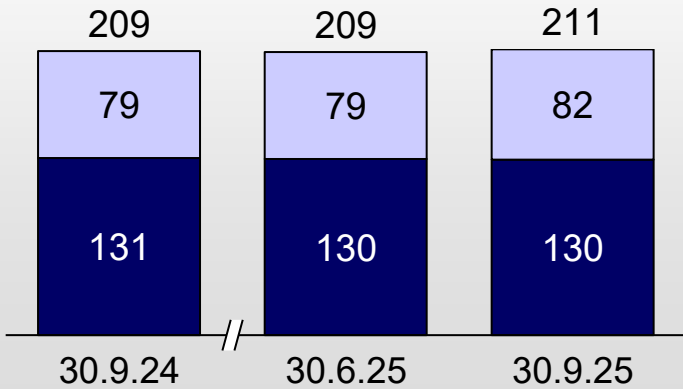
Altre riserve HQLA



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

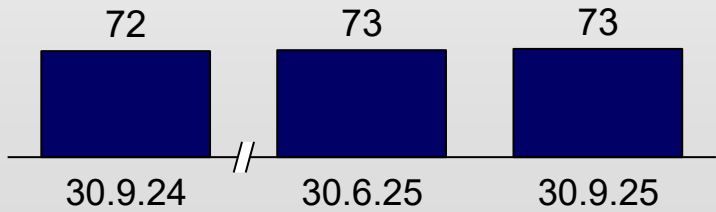
€ mld

Altre riserve HQLA



Loan to Deposit ratio⁽³⁾

%



***LCR* al 142%⁽⁴⁾ e *NSFR* al 122%⁽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

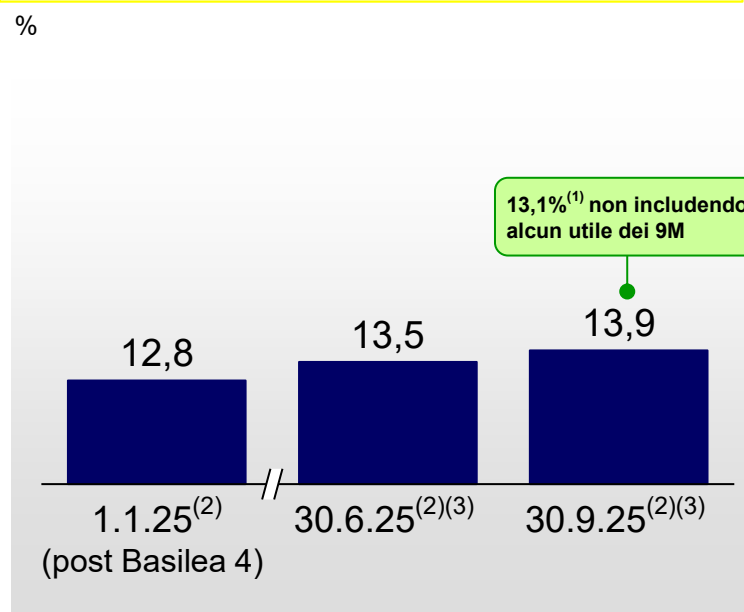
(4) Media degli ultimi dodici mesi

(5) Dati preliminari

Patrimonializzazione estremamente solida ed in forte aumento

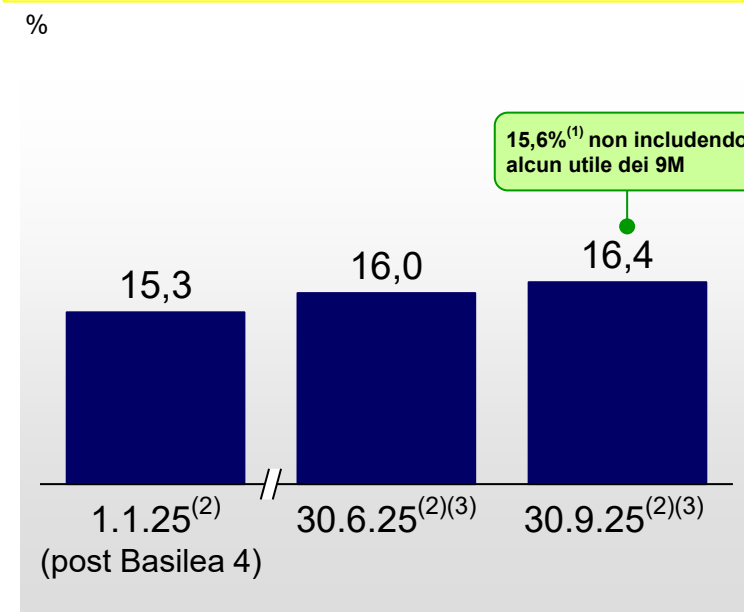
Fully phased-in Common equity ratio

€5,3mld di dividendi maturati nei 9M



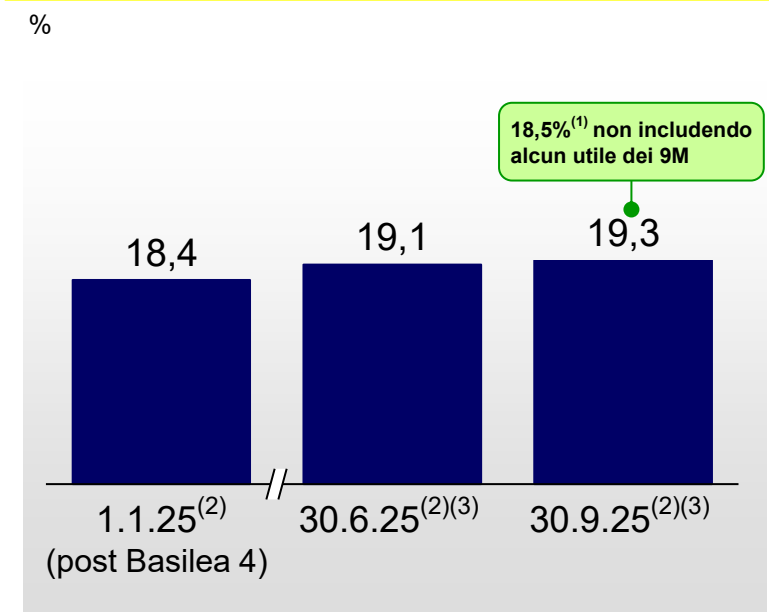
Fully phased-in Tier 1 ratio

€5,3mld di dividendi maturati nei 9M



Fully phased-in Total capital ratio

€5,3mld di dividendi maturati nei 9M



- ~100pb di beneficio aggiuntivo dall'assorbimento delle *DTA* dopo il 30.9.25 non incluso nel *fully phased-in CET1 ratio*
- **Leverage ratio al 6,1%⁽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* concluso ad ottobre

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

(4) Considerando il 70% di *cash dividend payout ratio*, 5,8% non includendo alcun utile dei 9M

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

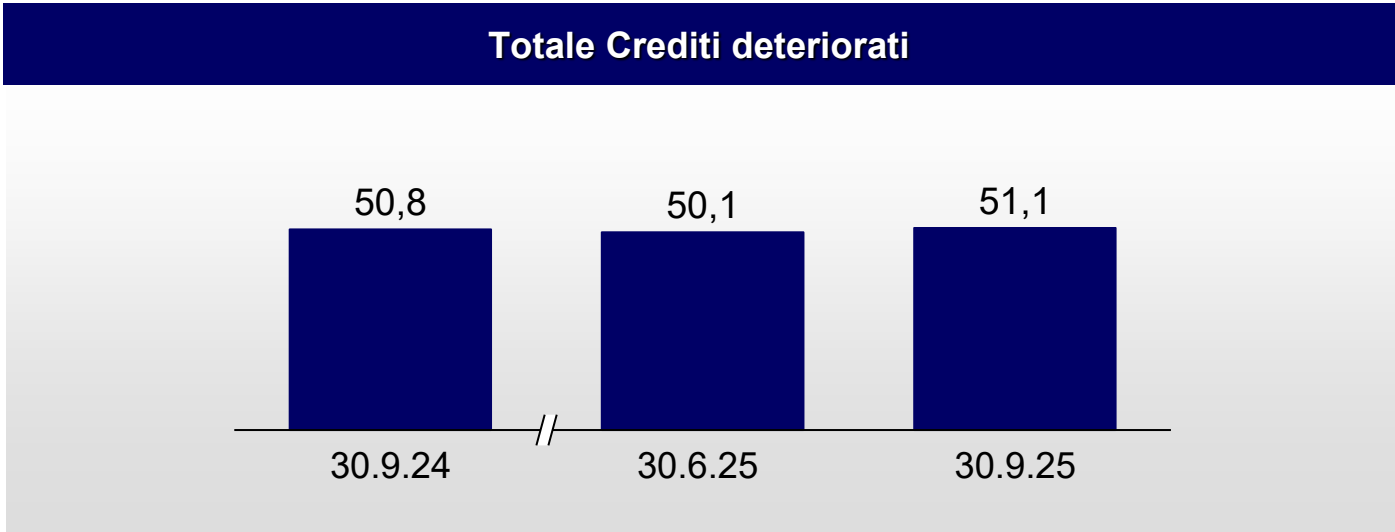
Crediti deteriorati: *ratio* e *stock* di Crediti deteriorati ai minimi storici

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							
	30.9.24	30.6.25	30.9.25		30.9.24	30.6.25	30.9.25				
Sofferenze	3,7	3,9	4,1	Sofferenze	1,1	1,3	1,3				
- di cui forborne	0,9	0,9	0,9	- di cui forborne	0,3	0,3	0,3				
Inadempienze probabili	5,3	5,4	5,2	Inadempienze probabili	3,2	3,2	3,1				
- di cui forborne	2,1	2,1	2,1	- di cui forborne	1,3	1,4	1,3				
Scaduti e sconfinanti	0,6	0,6	0,6	Scaduti e sconfinanti	0,4	0,4	0,4				
- di cui forborne	0,1	0,1	0,1	- di cui forborne	-	-	-				
Totale	9,6	9,9	9,9	Totale	4,7	4,9	4,8				
	2,2	2,3	2,3		1,1	1,2	1,1				
	1,9	2,0	2,0		0,9	1,0	1,0				

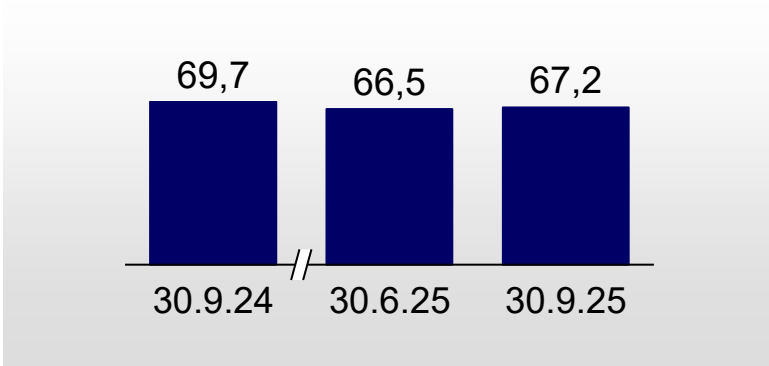
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Crediti deteriorati: copertura cospicua ed in crescita

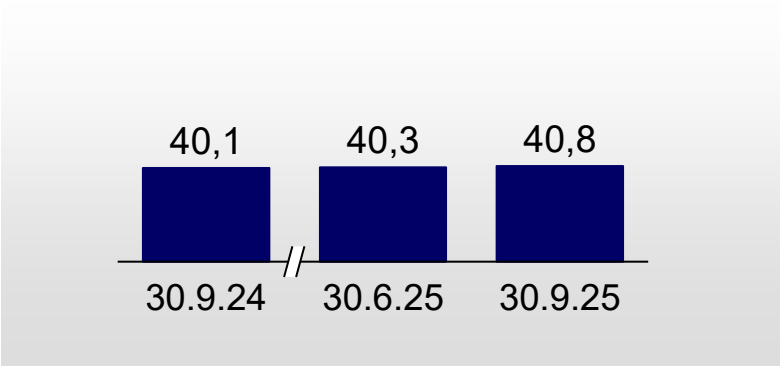
Copertura specifica; %



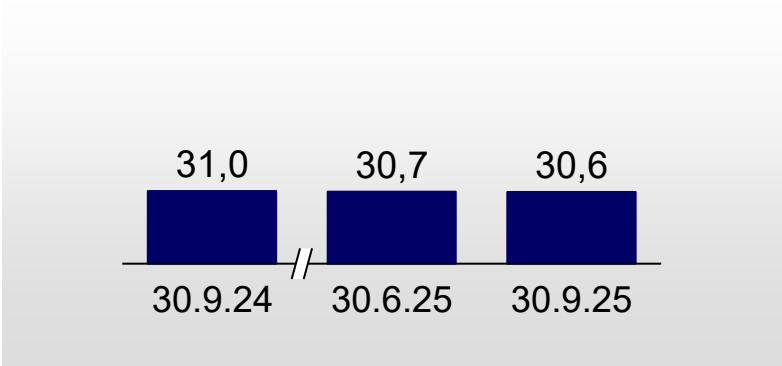
Sofferenze



Inadempienze probabili

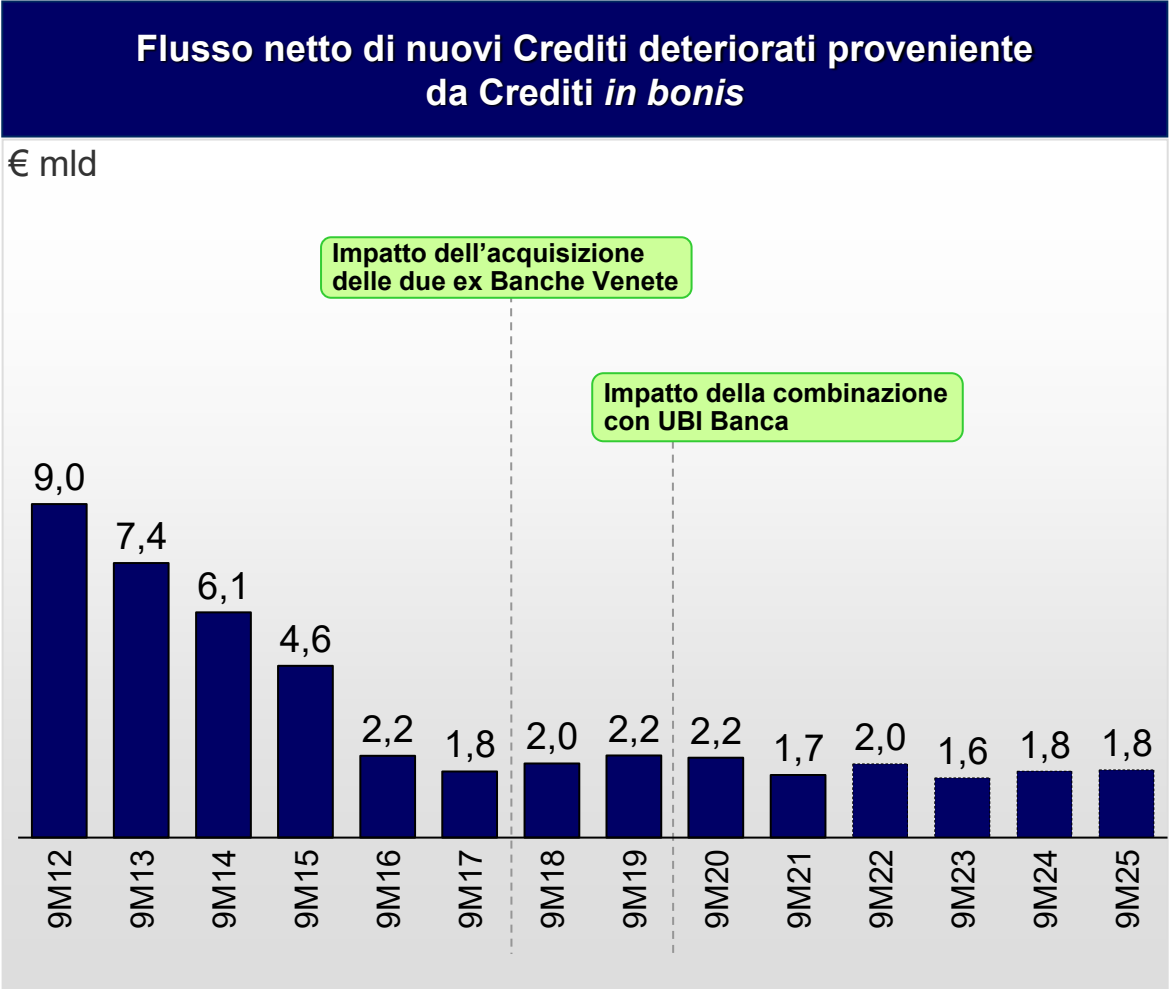
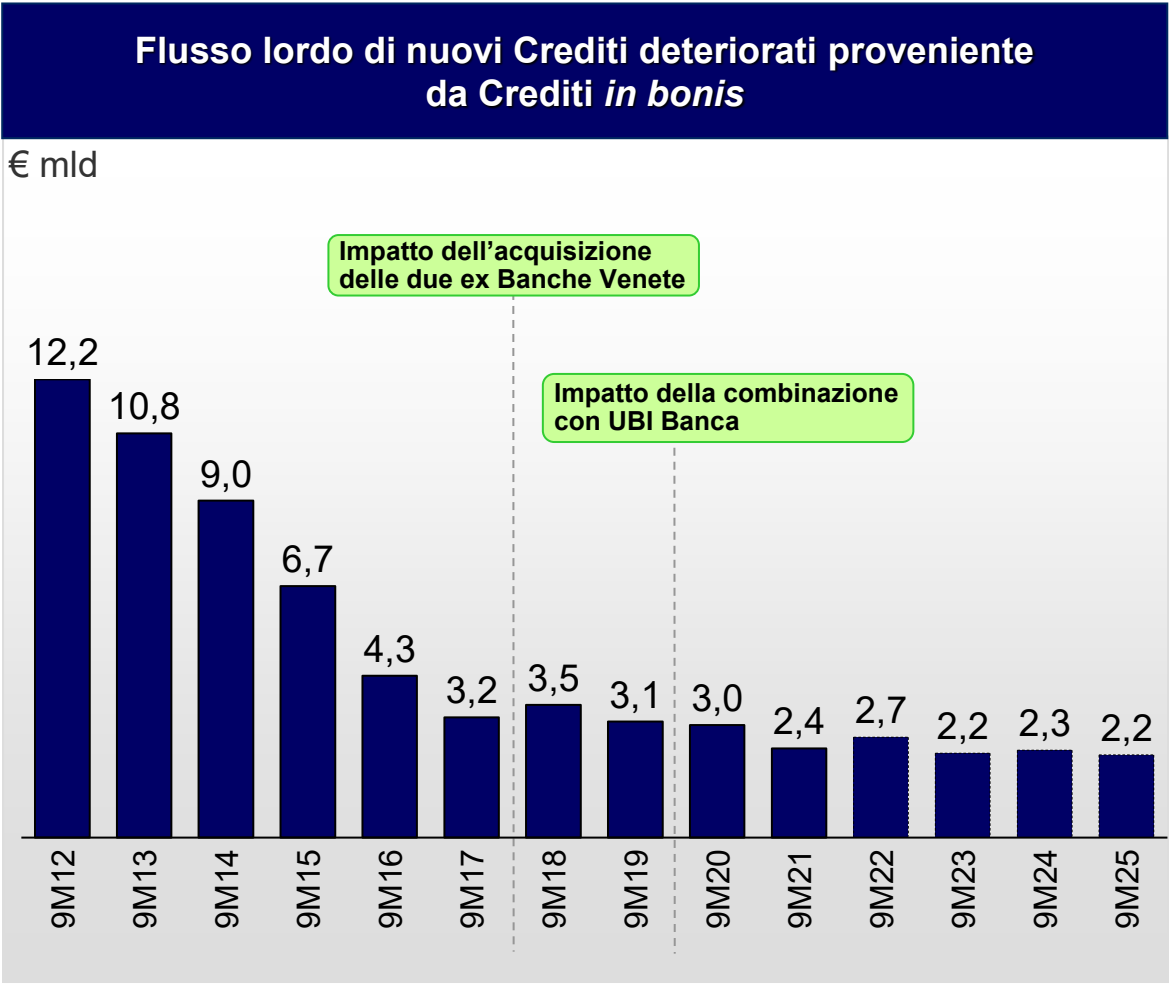


Scaduti e sconfinanti



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

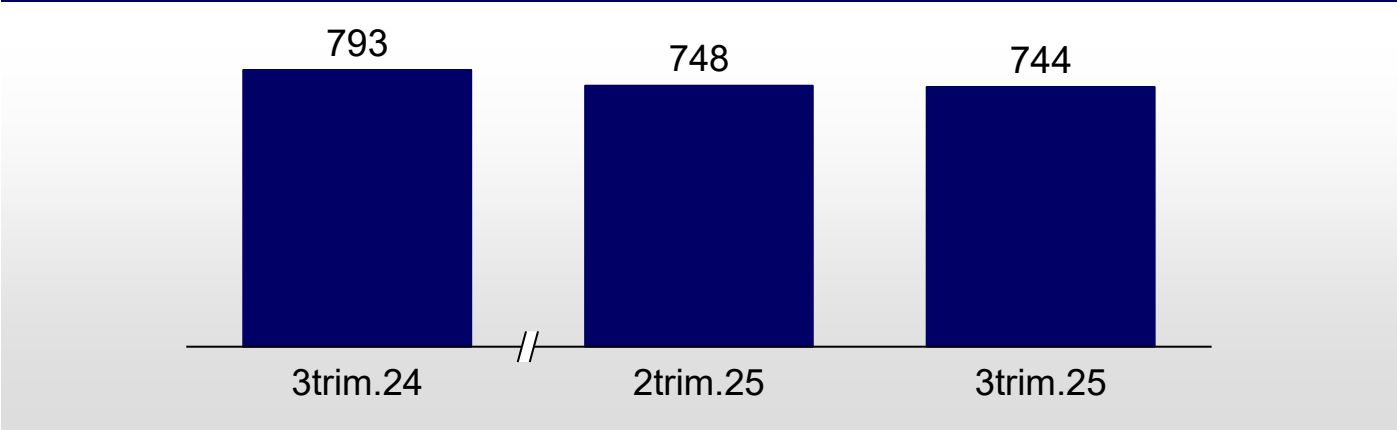
Flussi di Crediti deteriorati: ai minimi storici



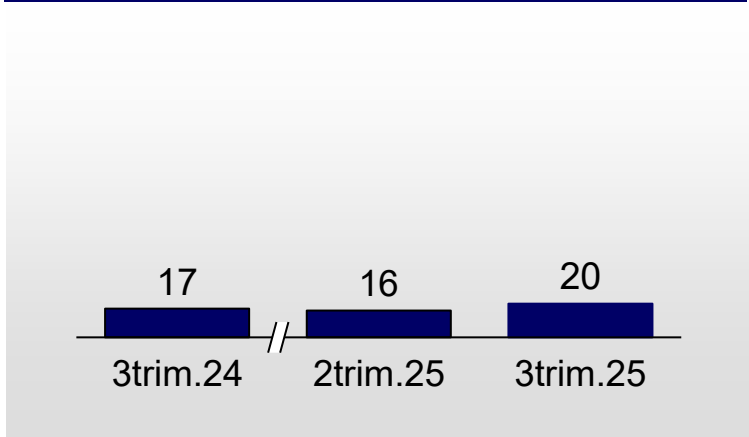
Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

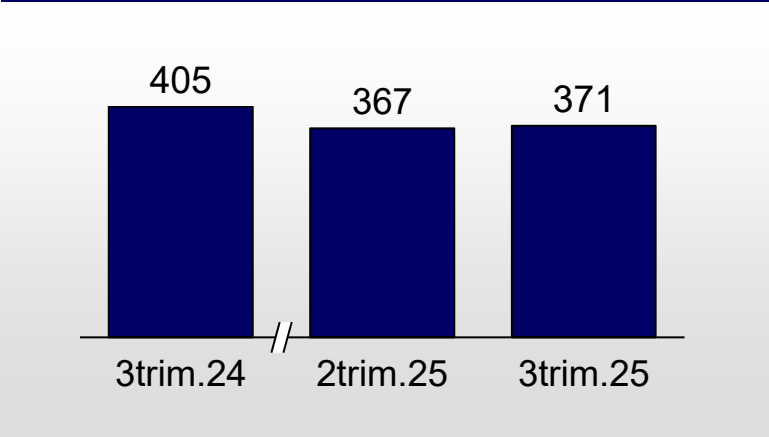
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



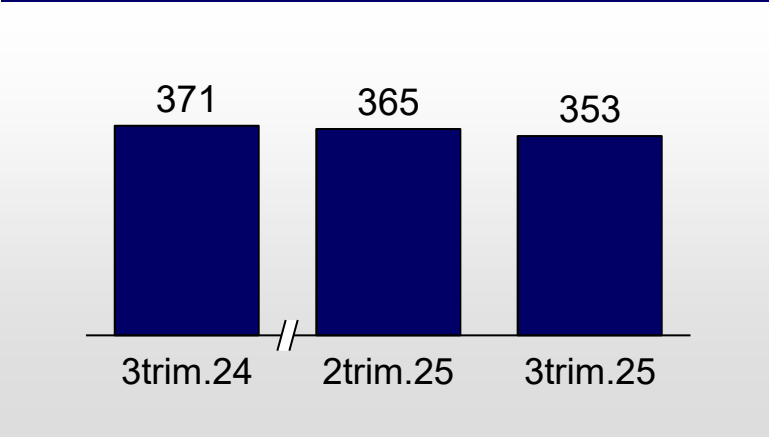
Sofferenze



Inadempienze probabili



Scaduti e sconfinanti

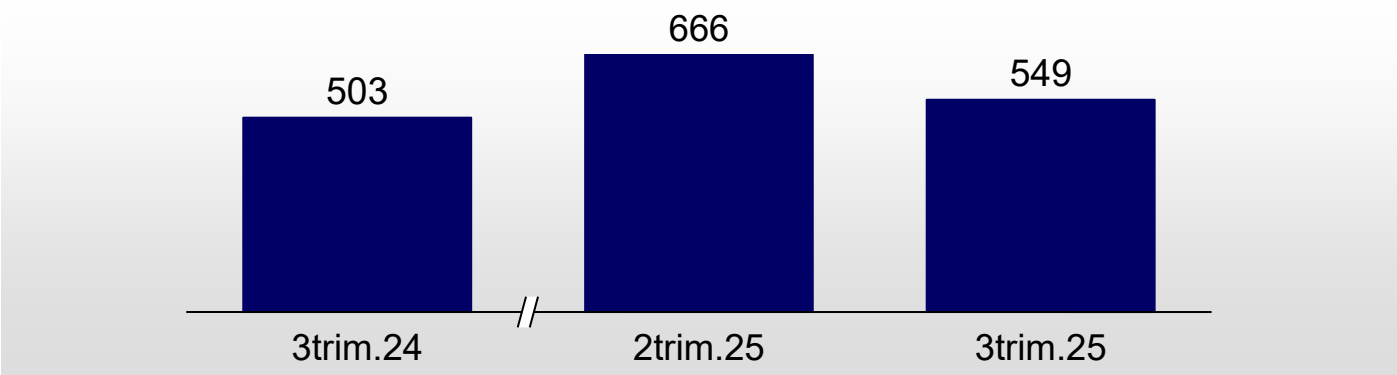


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

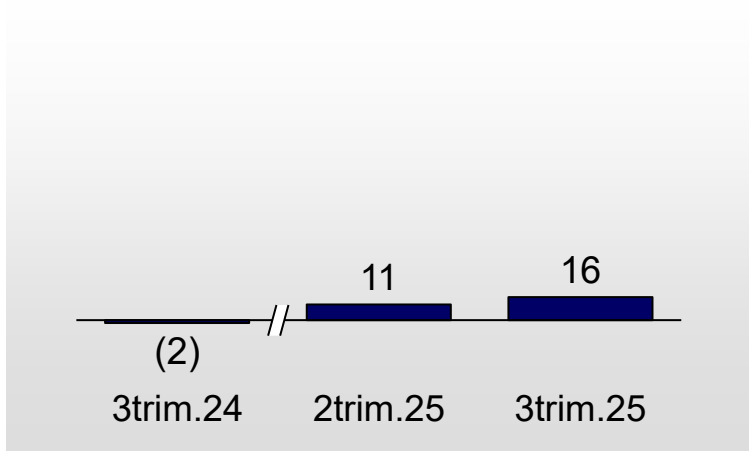
Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

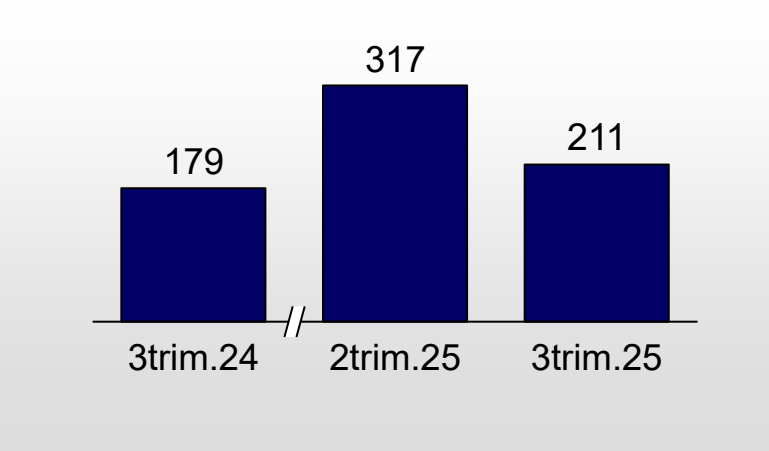
Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



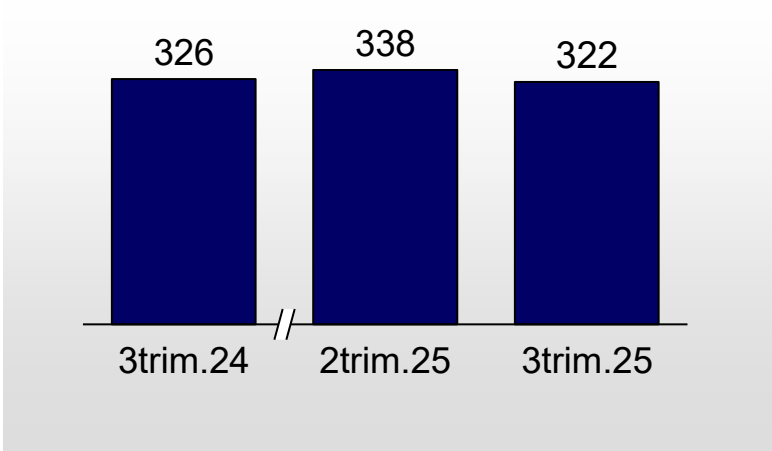
Sofferenze



Inadempienze probabili



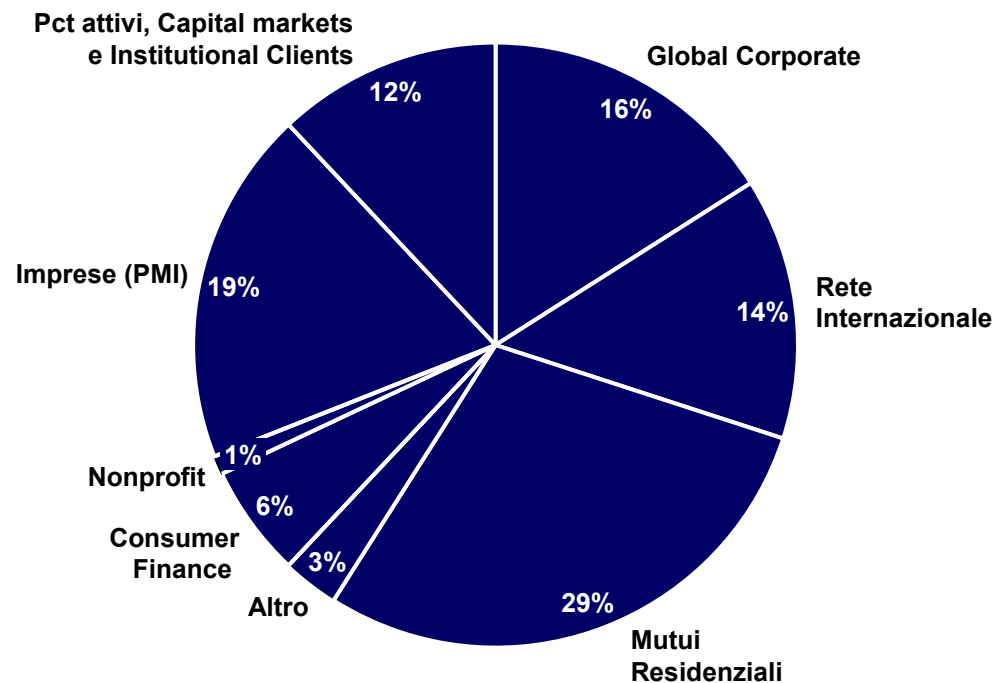
Scaduti e sconfinanti



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di business (dati al 30.9.25)



■ Il portafoglio mutui residenziali presenta un basso profilo di rischio

- Rapporto rata/reddito disponibile al 31%
- *Loan-to-Value* medio pari al ~58%
- 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

	30.9.25
Amministrazioni pubbliche	5,0%
Società finanziarie	8,1%
Società non finanziarie	38,7%
di cui:	
UTILITY	4,8%
SERVIZI	4,6%
IMMOBILIARE	3,0%
ALIMENTARE	2,6%
DISTRIBUZIONE	2,6%
COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI	2,3%
INFRASTRUTTURE	2,3%
MEZZI DI TRASPORTO	1,9%
METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	1,9%
ENERGIA ED ESTRAZIONE	1,7%
SISTEMA MODA	1,6%
AGRICOLTURA	1,5%
TURISMO	1,3%
CHIMICA, GOMMA E PLASTICA	1,3%
MECCANICA	1,3%
COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE	0,9%
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%

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Risultati per area di *business*

Dati al 30.9.25

	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⁾		
Proventi operativi netti (€ mln)	9.094	3.686	2.440	2.579	723	1.360	550	20.432
Risultato gestione operativa (€ mln)	4.621	2.646	1.445	1.816	562	1.097	289	12.476
Risultato netto (€ mln)	2.492	1.696	1.019	1.213	415	726	27	7.588
Cost/Income (%)	49,2	28,2	40,8	29,6	22,3	19,3	n.s.	38,9
RWA (€ mld)	86,9	110,7	40,5	15,3	3,0	0,0	49,7	306,1
Raccolta diretta bancaria (€ mld)	258,5	121,4	62,6	44,2	0,0	0,0	86,6	573,2
Impieghi a clientela (€ mld)	220,5	123,3	47,5	14,0	0,3	0,0	15,5	421,1

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(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: 9M25 vs 9M24

€ mln

	9M24	9M25	Δ%
Interessi netti	5.170	5.160	(0,2)
Commissioni nette	3.644	3.825	5,0
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	86	106	23,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	8	3	(62,5)
Proventi operativi netti	8.908	9.094	2,1
Spese del personale	(2.464)	(2.444)	(0,8)
Spese amministrative	(2.101)	(2.028)	(3,5)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(1)	(1)	0,0
Costi operativi	(4.566)	(4.473)	(2,0)
Risultato della gestione operativa	4.342	4.621	6,4
Rettifiche di valore nette su crediti	(813)	(781)	(3,9)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(74)	(83)	12,2
Altri proventi (oneri) netti	16	51	218,8
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	3.471	3.808	9,7
Imposte sul reddito	(1.140)	(1.229)	7,8
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(61)	(72)	18,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(16)	(12)	(25,0)
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	2.067	2.492	20,6

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Banca dei Territori: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.25	3trim.25	Δ%
Interessi netti	1.717	1.698	(1,1)
Commissioni nette	1.281	1.266	(1,2)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	45	30	(32,6)
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	0	(89,3)
Proventi operativi netti	3.043	2.994	(1,6)
Spese del personale	(812)	(811)	(0,1)
Spese amministrative	(689)	(710)	3,0
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(0)	(0)	(16,7)
Costi operativi	(1.502)	(1.522)	1,3
Risultato della gestione operativa	1.541	1.473	(4,4)
Rettifiche di valore nette su crediti	(282)	(219)	(22,4)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(50)	(15)	(69,2)
Altri proventi (oneri) netti	51	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.260	1.238	(1,7)
Imposte sul reddito	(395)	(405)	2,7
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(24)	(22)	(9,5)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(4)	50,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(3)	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	835	807	(3,3)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

IMI Corporate & Investment Banking: 9M25 vs 9M24

€ mln

	9M24	9M25	Δ%
Interessi netti	2.318	2.279	(1,7)
Commissioni nette	916	928	1,3
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	(223)	479	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	0	n.s.
Proventi operativi netti	3.011	3.686	22,4
Spese del personale	(381)	(381)	0,0
Spese amministrative	(665)	(648)	(2,6)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(12)	(11)	(8,3)
Costi operativi	(1.058)	(1.040)	(1,7)
Risultato della gestione operativa	1.953	2.646	35,5
Rettifiche di valore nette su crediti	83	(98)	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(10)	(15)	50,0
Altri proventi (oneri) netti	0	1	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	2.026	2.534	25,1
Imposte sul reddito	(645)	(819)	27,0
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(18)	(19)	5,6
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	1.363	1.696	24,4

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

IMI Corporate & Investment Banking: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.25	3trim.25	Δ%
Interessi netti	779	778	(0,0)
Commissioni nette	291	324	11,3
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	221	64	(71,2)
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	(0)	n.s.
Proventi operativi netti	1.291	1.166	(9,7)
Spese del personale	(126)	(127)	1,1
Spese amministrative	(214)	(228)	6,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(4)	(4)	1,5
Costi operativi	(343)	(358)	4,3
Risultato della gestione operativa	948	808	(14,7)
Rettifiche di valore nette su crediti	(50)	(66)	31,5
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(8)	(4)	(46,2)
Altri proventi (oneri) netti	1	1	81,0
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	891	739	(17,0)
Imposte sul reddito	(288)	(239)	(17,2)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(7)	(6)	(11,5)
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	595	495	(16,9)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

International Banks: 9M25 vs 9M24

€ mln

	9M24	9M25	Δ%
Interessi netti	1.895	1.830	(3,4)
Commissioni nette	485	541	11,5
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	124	117	(5,6)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(53)	(48)	(9,4)
Proventi operativi netti	2.451	2.440	(0,4)
Spese del personale	(496)	(518)	4,4
Spese amministrative	(372)	(379)	1,9
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(95)	(98)	3,2
Costi operativi	(963)	(995)	3,3
Risultato della gestione operativa	1.488	1.445	(2,9)
Rettifiche di valore nette su crediti	(45)	36	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(9)	(17)	88,9
Altri proventi (oneri) netti	1	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.435	1.464	2,0
Imposte sul reddito	(345)	(371)	7,5
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(35)	(46)	31,4
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(4)	100,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(17)	(23)	35,3
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(12)	(1)	(91,7)
Risultato netto	1.024	1.019	(0,5)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

International Banks: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.25	3trim.25	Δ%
Interessi netti	609	607	(0,4)
Commissioni nette	196	177	(10,0)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	54	30	(44,0)
Altri proventi (oneri) operativi netti	(18)	(16)	(15,2)
Proventi operativi netti	842	799	(5,1)
Spese del personale	(170)	(174)	2,0
Spese amministrative	(129)	(128)	(0,5)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(32)	(33)	2,4
Costi operativi	(332)	(335)	1,0
Risultato della gestione operativa	510	464	(9,1)
Rettifiche di valore nette su crediti	37	(18)	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	9	(21)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	556	425	(23,6)
Imposte sul reddito	(123)	(105)	(14,9)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(24)	(13)	(45,4)
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)	(8)	(6)	(16,5)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(0)	(0)	27,3
Risultato netto	400	300	(25,2)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Private Banking: 9M25 vs 9M24

€ mln

	9M24	9M25	Δ%
Interessi netti	912	817	(10,4)
Commissioni nette	1.558	1.688	8,3
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	42	58	38,1
Altri proventi (oneri) operativi netti	21	16	(23,8)
Proventi operativi netti	2.533	2.579	1,8
Spese del personale	(374)	(374)	0,0
Spese amministrative	(305)	(308)	1,0
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(79)	(81)	2,5
Costi operativi	(758)	(763)	0,7
Risultato della gestione operativa	1.775	1.816	2,3
Rettifiche di valore nette su crediti	(20)	(7)	(65,0)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(33)	(27)	(18,2)
Altri proventi (oneri) netti	20	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.742	1.782	2,3
Imposte sul reddito	(567)	(543)	(4,2)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(14)	(18)	28,6
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(15)	(15)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(20)	(2)	(90,0)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	15	9	(40,0)
Risultato netto	1.141	1.213	6,3

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

Private Banking: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.25	3trim.25	Δ%
Interessi netti	277	279	0,5
Commissioni nette	570	557	(2,3)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	22	16	(30,4)
Altri proventi (oneri) operativi netti	5	6	25,5
Proventi operativi netti	874	857	(2,0)
Spese del personale	(124)	(127)	2,9
Spese amministrative	(103)	(104)	0,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(27)	(27)	2,4
Costi operativi	(253)	(258)	2,0
Risultato della gestione operativa	621	598	(3,6)
Rettifiche di valore nette su crediti	(7)	4	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(17)	(6)	(67,5)
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	597	597	(0,1)
Imposte sul reddito	(183)	(189)	3,3
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(7)	(6)	(5,9)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(5)	(8,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(2)	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	3	3	(3,2)
Risultato netto	404	400	(0,9)

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

Asset Management: 9M25 vs 9M24

€ mln

	9M24	9M25	Δ%
Interessi netti	45	31	(31,1)
Commissioni nette	663	652	(1,7)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1	2	100,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	37	38	2,7
Proventi operativi netti	746	723	(3,1)
Spese del personale	(74)	(69)	(6,8)
Spese amministrative	(87)	(84)	(3,4)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(7)	(8)	14,3
Costi operativi	(168)	(161)	(4,2)
Risultato della gestione operativa	578	562	(2,8)
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	608	564	(7,2)
Imposte sul reddito	(150)	(143)	(4,7)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	0	(3)	n.s.
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(3)	(3)	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	455	415	(8,8)

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

Asset Management: 3trim. vs 2trim.

€ mln

	2trim.25	3trim.25	Δ%
Interessi netti	10	10	(0,6)
Commissioni nette	214	223	4,0
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1	1	60,8
Altri proventi (oneri) operativi netti	12	14	18,8
Proventi operativi netti	237	248	4,6
Spese del personale	(23)	(24)	5,6
Spese amministrative	(29)	(28)	(1,9)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(3)	(3)	2,4
Costi operativi	(54)	(55)	1,5
Risultato della gestione operativa	183	193	5,6
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	183	193	5,3
Imposte sul reddito	(45)	(48)	4,6
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(1)	(1)	45,8
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)	15,5
Risultato netto	136	143	5,3

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

Insurance: 9M25 vs 9M24

€ mln

	9M24	9M25	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	3	3	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	1.296	1.367	5,5
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(3)	(10)	233,3
Proventi operativi netti	1.296	1.360	4,9
Spese del personale	(106)	(107)	0,9
Spese amministrative	(136)	(129)	(5,1)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(26)	(27)	3,8
Costi operativi	(268)	(263)	(1,9)
Risultato della gestione operativa	1.028	1.097	6,7
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	1.028	1.097	6,7
Imposte sul reddito	(307)	(329)	7,2
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(14)	(14)	0,0
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(7)	(4)	(42,9)
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	677	726	7,2

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

Insurance: 3trim. vs 2trim.

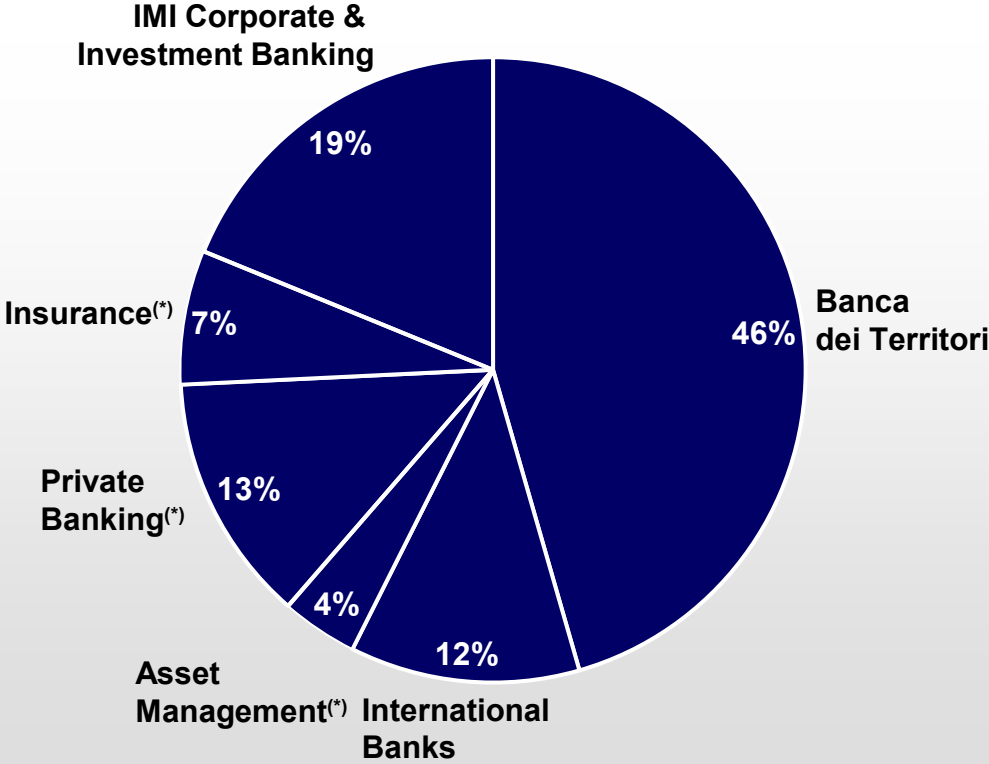
€ mln

	2trim.25	3trim.25	Δ%
Interessi netti	(0)	(0)	1,7
Commissioni nette	1	1	3,6
Risultato dell'attività assicurativa	457	449	(1,6)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(4)	(3)	(4,6)
Proventi operativi netti	454	447	(1,6)
Spese del personale	(34)	(36)	5,9
Spese amministrative	(45)	(46)	2,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(8)	(10)	14,1
Costi operativi	(88)	(92)	4,8
Risultato della gestione operativa	366	355	(3,1)
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	366	355	(3,1)
Imposte sul reddito	(104)	(105)	0,7
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(6)	(5)	(18,7)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(1)	(41,4)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(24)	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)	(47,0)
Risultato netto	231	244	5,9

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

Leadership di mercato in Italia

Proventi operativi netti 9M25
Composizione per area di *business*⁽¹⁾



Leader in Italia

Ranking	Quote di mercato ⁽²⁾	
	%	
1	Impieghi	17,6
1	Depositi ⁽³⁾	20,6
1	Risparmio Gestito ⁽⁴⁾	21,2
1	Factoring ⁽⁵⁾	22,6
1	Fondi pensione ⁽⁵⁾	24,2

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions

(1) Escluso il Centro di Governo

(2) Dati al 30.9.25

(3) Comprendono le obbligazioni

(4) Fondi comuni; dati al 30.6.25

(5) Dati al 30.6.25

International Banks per Paese

Dati al 30.9.25

											Totale CEE		Totale	Incidenza % sul Gruppo
	Ungheria	Slovacchia	Slovenia	Croazia	Bosnia	Serbia	Albania	Romania ^(*)	Moldavia	Ucraina ^(**)		Egitto		
Proventi operativi netti (€ mln)	298	610	115	504	40	381	60	95	13	8	2.123	329	2.453	12,0%
Costi operativi (€ mln)	111	194	43	182	23	116	28	72	10	9	788	85	873	11,0%
Rettifiche su crediti (€ mln)	(4)	23	4	(31)	(0)	11	(1)	(20)	(2)	(1)	(20)	(16)	(36)	n.s.
Risultato netto (€ mln)	138	231	46	292	12	197	23	18	3	(5)	956	162	1.119	14,7%
Raccolta diretta da clientela (€ mld)	7,0	21,3	3,6	14,4	1,3	7,3	1,9	2,2	0,2	0,2	59,5	3,1	62,5	10,9%
Impieghi a clientela (€ mld)	4,4	19,5	2,5	10,4	1,0	5,8	0,6	1,6	0,1	0,0	46,1	1,4	47,5	11,3%
Crediti in bonis (€ mld) di cui:	4,4	19,3	2,5	10,3	1,0	5,8	0,6	1,6	0,1	0,0	45,7	1,4	47,1	11,3%
Retail valuta locale	45%	58%	41%	51%	31%	19%	31%	21%	69%	n.s.	47%	48%	47%	
Retail in valuta estera	0%	0%	0%	0%	11%	24%	9%	7%	0%	n.s.	4%	0%	3%	
Corporate valuta locale	31%	34%	59%	49%	37%	20%	16%	46%	15%	n.s.	37%	38%	37%	
Corporate in valuta estera	25%	7%	0%	0%	20%	37%	44%	26%	16%	n.s.	12%	14%	12%	
Totale Crediti deteriorati (€ mln)	36	194	18	139	6	44	4	17	0	0	458	7	465	9,6%
Copertura Crediti deteriorati	52%	53%	64%	55%	71%	70%	71%	70%	100%	100%	60%	86%	61%	
Costo del credito annualizzato ⁽¹⁾ (pb)	n.s.	16	22	n.s.	n.s.	25	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
(*) First Bank fusa in Intesa Sanpaolo Bank Romania il 31.10.25
(**) Consolidata sulla base del controvalore dei saldi del 30.6.25 al tasso di cambio del 30.9.25
(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	61.433	60.157	6.179	127.769	381.461
Austria	727	1.810	17	2.554	340
Belgio	4.367	5.404	126	9.897	856
Bulgaria		47	14	61	8
Croazia	1.855	494	32	2.381	10.221
Cipro			14	14	40
Repubblica Ceca	139	314	52	505	893
Danimarca	121	148	2	271	202
Estonia					2
Finlandia	319	351	-1	669	131
Francia	8.601	10.763	425	19.789	6.211
Germania	1.271	3.227	356	4.854	7.266
Grecia	51	98	186	335	1.975
Ungheria	1.152	1.497	162	2.811	4.813
Irlanda	1.894	1.899	350	4.143	598
Italia	26.246	14.419	3.498	44.163	310.844
Lettonia					8
Lituania					1
Lussemburgo	1.004	2.176	31	3.211	7.582
Malta					133
Paesi Bassi	1.362	1.401	127	2.890	2.277
Polonia	684	157	39	880	514
Portogallo	769	851	42	1.662	251
Romania	55	865	13	933	1.824
Slovacchia	1.829	1.018	47	2.894	16.442
Slovenia	101	190		291	2.406
Spagna	8.742	12.901	647	22.290	5.126
Svezia	144	127		271	497
Albania	21	689		710	655
Egitto	388	1.080		1.468	1.798
Giappone	105	3.877	-41	3.941	809
Russia	3			3	950
Serbia	7	460		467	6.023
Regno Unito	767	1.857	180	2.804	14.975
Stati Uniti d'America	4.246	9.829	183	14.258	10.709
Altri Paesi	7.102	9.890	771	17.763	22.974
Totale	74.072	87.839	7.272	169.183	440.354

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 30.9.25

(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 €74.477mln (di cui €45.926mln 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	46.887	44.035	3.028	93.950	11.226
Austria	618	1.514	2	2.134	
Belgio	4.052	4.926	134	9.112	
Bulgaria		47	12	59	
Croazia	1.646	479	32	2.157	1.335
Cipro					
Repubblica Ceca		295	52	347	
Danimarca					
Estonia					
Finlandia	251	222		473	
Francia	7.056	6.333	208	13.597	1
Germania	297	1.857	175	2.329	15
Grecia			32	32	
Ungheria	982	1.468	161	2.611	368
Irlanda	385	77		462	
Italia	19.802	10.419	1.712	31.933	8.715
Lettonia					8
Lituania					
Lussemburgo	314	1.191	1	1.506	
Malta					
Paesi Bassi	834	394	73	1.301	
Polonia	419	143	36	598	
Portogallo	535	661	-4	1.192	63
Romania	55	865	12	932	42
Slovacchia	1.717	941	47	2.705	308
Slovenia	89	183		272	317
Spagna	7.835	12.020	343	20.198	54
Svezia					
Albania	21	689		710	
Egitto	388	1.080		1.468	460
Giappone		3.371	-56	3.315	
Russia					
Serbia	7	460		467	592
Regno Unito		1.359	6	1.365	
Stati Uniti d'America	2.971	7.795	-91	10.675	
Altri Paesi	3.485	5.354	279	9.118	4.045
Totale	53.759	64.143	3.166	121.068	16.323

Duration titoli governativi
(Attività bancaria): 6,8 anni
Duration corretta per coperture: 0,7 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 30.9.25

(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 €52.621mln (di cui €42.768mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€1.820mln (di cui -€374mln 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	4.163	9.818	2.113	16.094	21.592
Austria	109	278	16	403	191
Belgio	251	398	-7	642	156
Bulgaria					
Croazia					97
Cipro			14	14	
Repubblica Ceca		19		19	15
Danimarca	49	56	1	106	11
Estonia					
Finlandia	11	88	-1	98	1
Francia	930	2.862	132	3.924	3.140
Germania	293	682	138	1.113	4.913
Grecia	51	98	152	301	1.922
Ungheria	98	29	1	128	457
Irlanda	66	10	-3	73	211
Italia	1.611	3.028	1.312	5.951	8.185
Lettonia					
Lituania					
Lussemburgo	93	875	-1	967	104
Malta					123
Paesi Bassi	181	598	35	814	15
Polonia		5	-1	4	1
Portogallo	36	154	46	236	154
Romania			1	1	50
Slovacchia	35	77		112	3
Slovenia		7		7	
Spagna	332	494	275	1.101	1.755
Svezia	17	60	3	80	88
Albania					19
Egitto					31
Giappone	19	361	7	387	15
Russia					41
Serbia					41
Regno Unito	89	240	112	441	2.434
Stati Uniti d'America	124	787	178	1.089	713
Altri Paesi	298	2.949	125	3.372	3.404
Totale	4.693	14.155	2.535	21.383	28.290

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.9.25

(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 €12.592mln (di cui €1.590mln 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	10.383	6.304	1.038	17.725	348.643
Austria		18	-1	17	149
Belgio	64	80	-1	143	700
Bulgaria			2	2	8
Croazia	209	15		224	8.789
Cipro					40
Repubblica Ceca	139			139	878
Danimarca	72	92	1	165	191
Estonia					2
Finlandia	57	41		98	130
Francia	615	1.568	85	2.268	3.070
Germania	681	688	43	1.412	2.338
Grecia			2	2	53
Ungheria	72			72	3.988
Irlanda	1.443	1.812	353	3.608	387
Italia	4.833	972	474	6.279	293.944
Lettonia					
Lituania					1
Lussemburgo	597	110	31	738	7.478
Malta					10
Paesi Bassi	347	409	19	775	2.262
Polonia	265	9	4	278	513
Portogallo	198	36		234	34
Romania					1.732
Slovacchia	77			77	16.131
Slovenia	12			12	2.089
Spagna	575	387	29	991	3.317
Svezia	127	67	-3	191	409
Albania					636
Egitto					1.307
Giappone	86	145	8	239	794
Russia	3			3	909
Serbia					5.390
Regno Unito	678	258	62	998	12.541
Stati Uniti d'America	1.151	1.247	96	2.494	9.996
Altri Paesi	3.319	1.587	367	5.273	15.525
Totale	15.620	9.541	1.571	26.732	395.741

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.9.25

(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 €9.264mln (di cui €1.568mln 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.