



Risultati 1sem.26

I migliori sei mesi e il miglior trimestre di sempre:
guidance di Risultato netto per il 2026 migliorata a >€10mld
Pronti a generare ulteriore crescita

*Leader nel Wealth Management
Protection & Advisory*

La Banca più resiliente d'Europa con un *ROE* sostenibile >20%

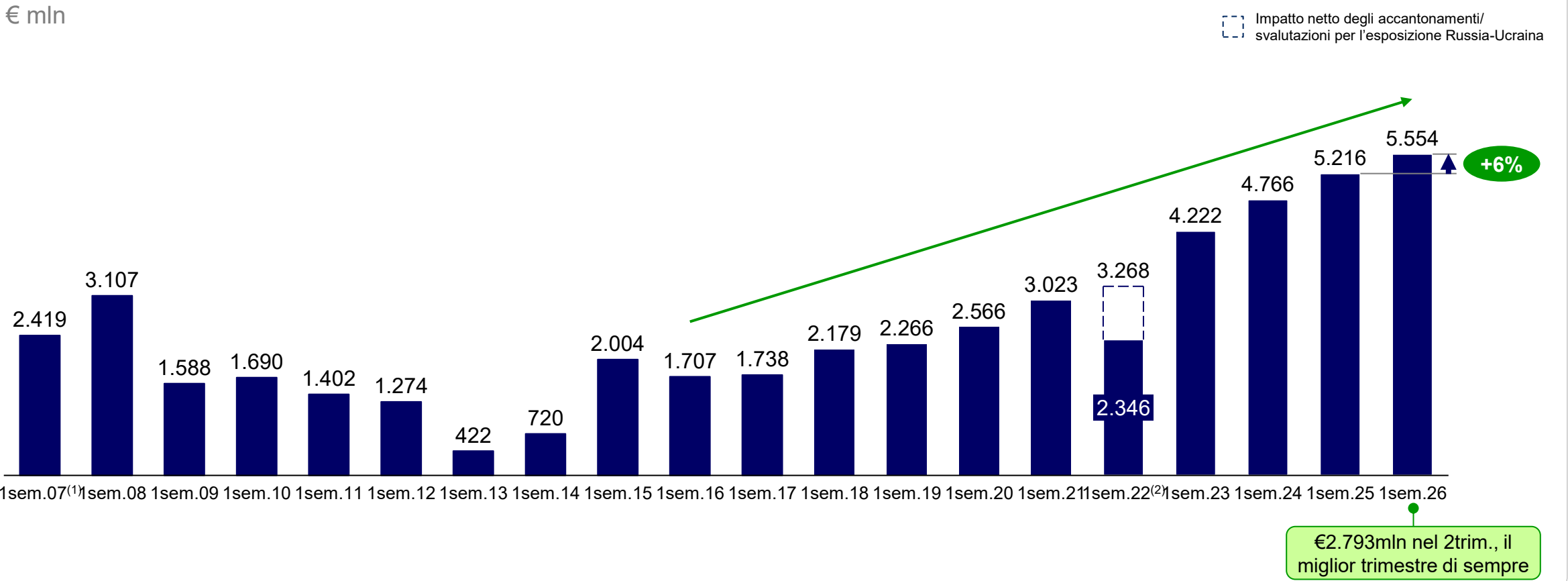
1sem.26: performance eccellente...

Redditività ai vertici di settore	€5,6mld 20%	Risultato netto, il miglior semestre e trimestre di sempre, con livello record per ricavi, Commissioni e Attività assicurativa ROE annualizzato, con 25% ROTE annualizzato
Gestione efficace dei Costi	35,9%	Cost/Income ratio più basso di sempre, ai vertici in Europa
Banca Zero-NPL	0,8%	Net NPL ratio ⁽¹⁾ ai minimi storici, con Sofferenze quasi azzerate
Patrimonializzazione estremamente solida	~13,1%	CET1 ratio ⁽²⁾ , >13,8% includendo ulteriori ~75pb dall'assorbimento delle DTA
Creazione e distribuzione di valore elevata e sostenibile	€5,3mld ~€3,8mld €2,3mld ~7%	Maturati nel 1sem. per la distribuzione, di cui €4,2mld dividendi cash Dividendi cash, da pagare a novembre ⁽³⁾ Share buyback, lanciato a luglio Dividend yield ⁽⁴⁾
Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale	>€1,1mld	Contributo già investito ⁽⁵⁾ per contrastare la povertà e ridurre le disuguaglianze

(1) Secondo la definizione EBA
(2) Considerando €2,3mld di buyback lanciato a luglio e un payout ratio del 95%. 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.26
(3) Delibera in merito del Consiglio di Amministrazione da definire il 30.10.26 in sede di approvazione dei risultati al 30.9.26
(4) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 27.7.26, un cash payout ratio del 75% e sulla guidance di Risultato netto 2026 di >€10mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti
(5) Nel periodo 2023-1sem.26 (di cui ~€130mln nel 1sem.26), inclusi i costi di struttura relativi alle Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti

... con il miglior Risultato netto semestrale e trimestrale di sempre

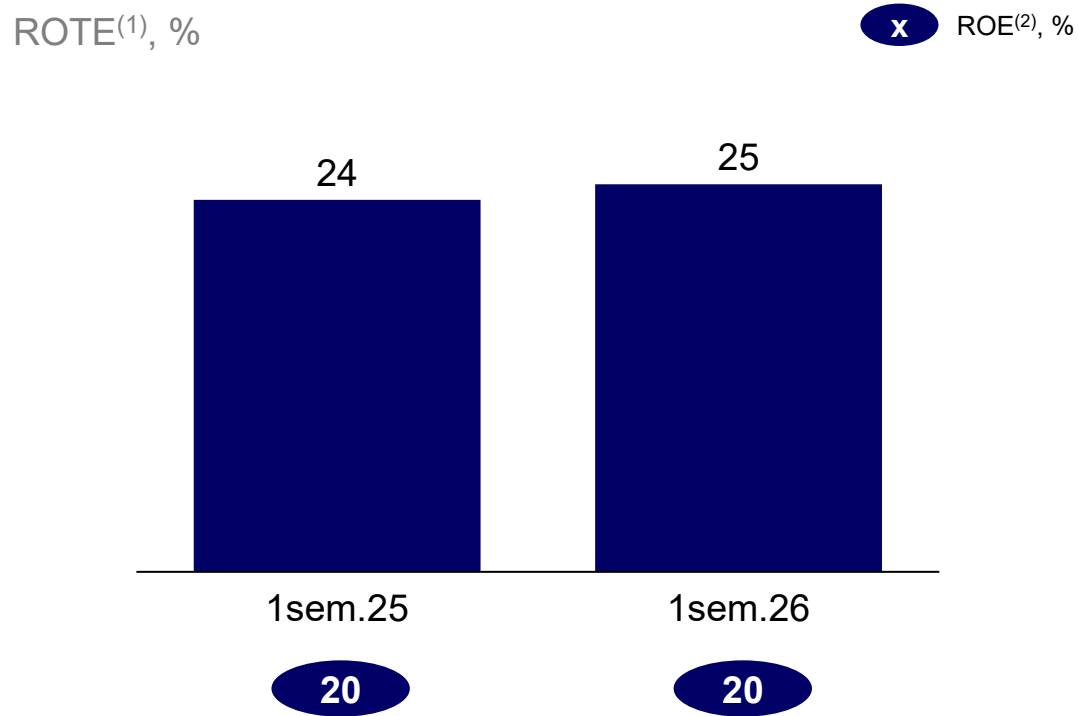
Risultato netto



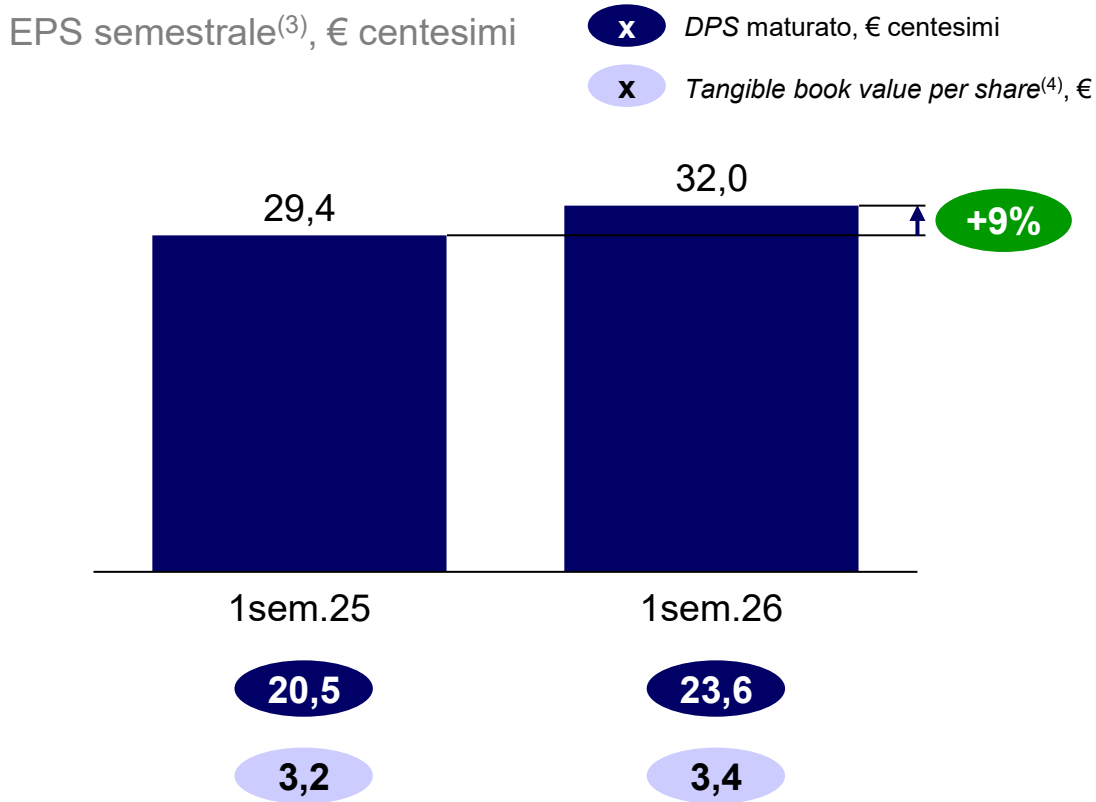
(1) Escluse le plusvalenze contabilizzate dalla vendita di Cariparma e FriulAdria
(2) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

Creazione e distribuzione di valore elevata e sostenibile...

ROE/ROTE ai vertici di settore e sostenibili...



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



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) 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 il Risultato netto di periodo. Dato annualizzato

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

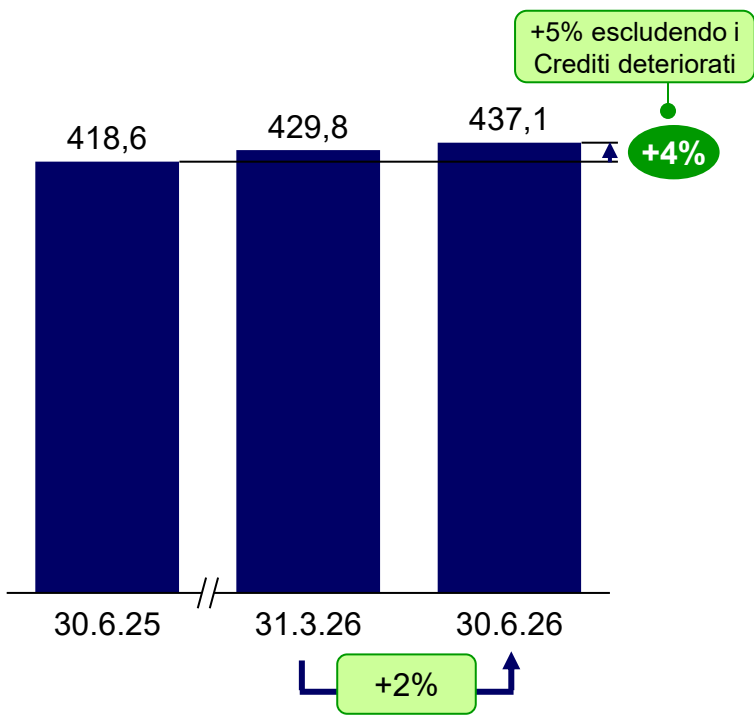
(3) Basato sul numero medio di azioni ISP nel 1sem.26

(4) Escludendo AT1, TBVPS pari a €2,7 nel 1sem.25 e €2,9 nel 1sem.26

... con una crescita significativa degli Impieghi a clientela, Raccolta diretta e Attività finanziarie della clientela

Impieghi a clientela

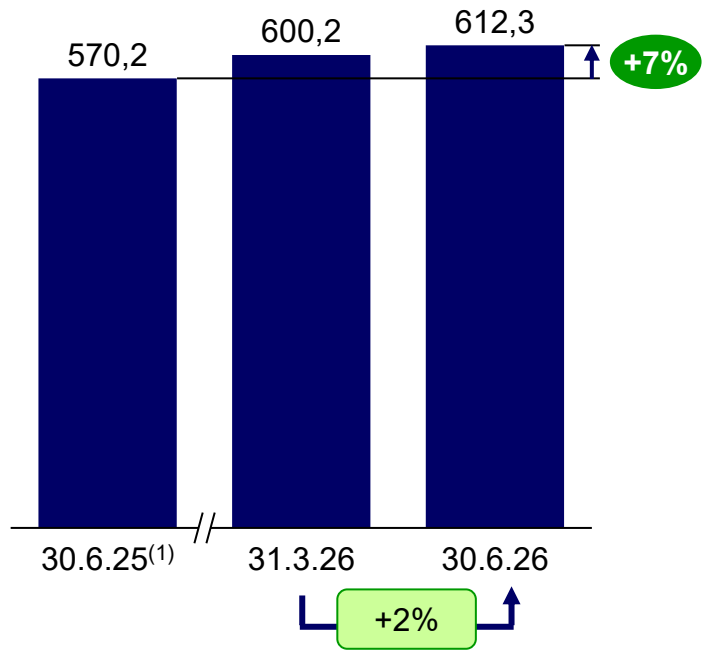
€ mld



Cinque trimestri consecutivi di crescita

Raccolta diretta

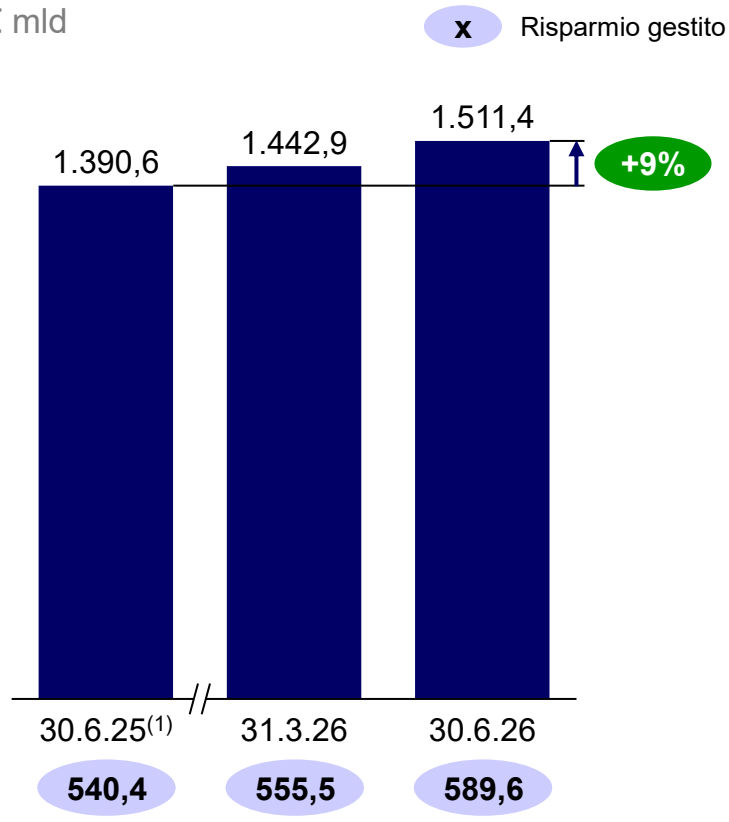
€ mld



Quattro trimestri consecutivi di crescita

Attività finanziarie della clientela

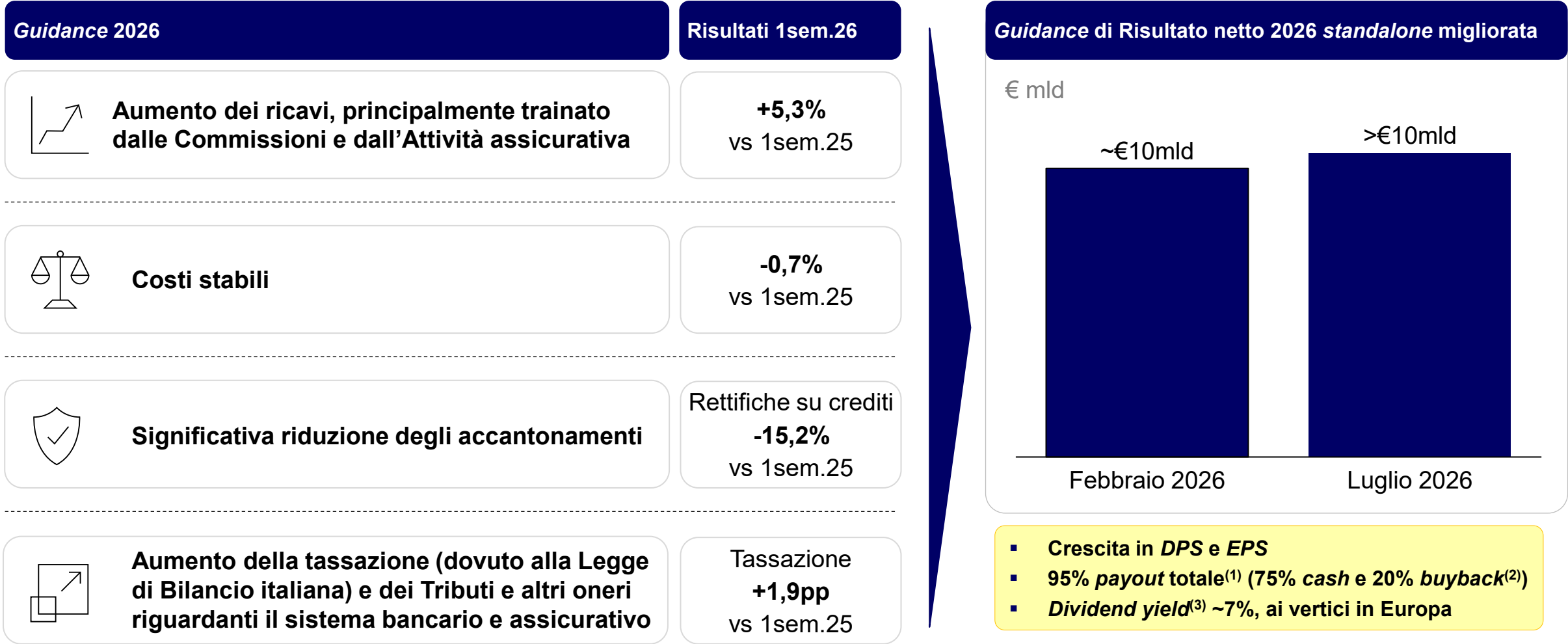
€ mld



€121mld di crescita in dodici mesi

(1) Non include €14,2mld relativi a un Cliente istituzionale precedentemente classificato in Debiti verso banche

Guidance di Risultato netto per il 2026 migliorata a >€10mld



Nota: dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

(1) Sul Risultato netto contabile, soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti

(2) Se il *CET1 ratio* è >12,5% e non sono disponibili opzioni di allocazione del capitale su iniziative di crescita esterna a più elevato *ROI* (focalizzate su *Wealth Management*). Soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti

(3) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 27.7.26, un *cash payout ratio* del 75% e sulla *guidance* di Risultato netto 2026 di >€10mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

La nostra eccellente *performance* porta benefici a tutti i nostri *stakeholder*

Azionisti

Risultato netto, € mld

~35% dei dividendi *cash* (~€1,5mld) vanno direttamente alle famiglie italiane e alle Fondazioni

5,6

1sem.26

€5,3mld maturati nel 1sem. per la distribuzione, di cui €4,2mld dividendi *cash*

Dipendenti

Spese del personale, € mld

3,2

1sem.26

ISP riconfermata come *Top Employer Europe 2026⁽¹⁾* e *Top Employer Italy⁽¹⁾* rispettivamente per il secondo e il quinto anno consecutivo

Settore pubblico

Imposte⁽²⁾, € mld

€0,4mld di aumento vs 1sem.25

3,6

1sem.26

Famiglie e imprese

Erogazioni credito a medio-lungo termine, € mld

44,1

+6% vs 1sem.25

1sem.26

~1.200 aziende Italiane riportate *in bonis*⁽³⁾ nel 1sem. (~148.000 dal 2014)

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

Il Piano di Impresa 2026-2029 procede a pieno ritmo

Le nostre Persone sono la risorsa più importante



Riduzione dei Costi

1 Estensione di ISYTECH



2 Evoluzione di AI/GenAI e Agentic AI



3 Accelerazione del ricambio generazionale



4 Insourcing strategico a scala



5 Gestione proattiva delle Spese amministrative



Crescita dei Ricavi

1 Network di Global Advisor a scala



2 Rafforzamento della leadership nel Private Banking



3 Potenziamento delle fabbriche prodotto di proprietà esclusiva (AM, Insurance)



4 Crescita sui clienti Corporate e Istituzionali potenziando le piattaforme dedicate



5 Crescita nel segmento PMI, facendo leva sulle sinergie con IMI C&IB



6 Potenziamento del Credito al consumo



7 isybank 2.0



8 Crescita delle International Banks



+ Lancio di isywealth Europe



Basso Costo del rischio

1 Azzeramento delle Sofferenze



2 Gestione attiva del portafoglio crediti



3 Decisioni creditizie forward-looking



4 Gestione olistica di tutti i rischi



100% delle iniziative del Piano di Impresa 2026-2029 già lanciate

1sem.26: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Combinazione con Banca Monte dei Paschi di Siena

Considerazioni finali

Appendice

Il miglior semestre e trimestre di sempre

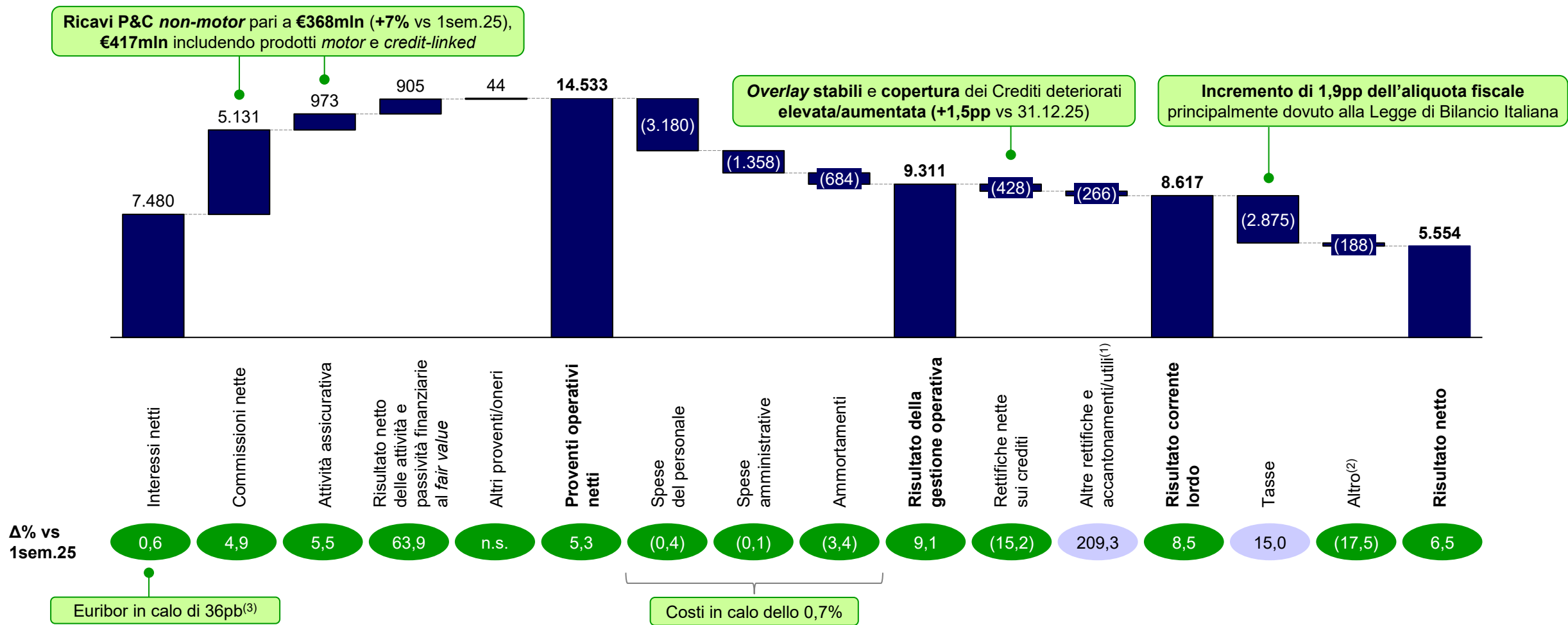
- €5,6mld di Risultato netto nel 1sem. (+6% vs 1sem.25) e €2,8mld di Risultato netto nel 2trim. (+7% vs 2trim.25), il miglior semestre e trimestre di sempre
- €5,3mld maturati nel 1sem. per la distribuzione (inclusi €4,2mld di dividendi *cash*, di cui ~€3,8mld da pagare a novembre⁽¹⁾)
- Il miglior semestre di sempre per Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo
- Forte accelerazione degli Interessi netti nel 2trim. (+6% vs 1trim.)
- Il miglior semestre e 2trim. di sempre per le Commissioni (+5% vs 1sem.25) e livello record per l'Attività assicurativa (+6% vs 1sem.25)
- Significativa crescita degli Impieghi a clientela *in bonis* (+5% vs 30.6.25, +2% vs 1trim.) e della Raccolta diretta (+7% vs 30.6.25⁽²⁾, +2% vs 1trim.)
- Aumento significativo delle Attività finanziarie della clientela a >€1.500 miliardi (+€121mld vs 30.6.25, +€68mld vs 1trim.)
- Costi in calo (-0,7% vs 1sem.25) e *Cost/Income ratio* più basso di sempre al 35,9%
- Stock, ratio* e flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici, con Costo del rischio annualizzato in calo a 20pb
- Forte aumento della copertura dei Crediti deteriorati (+1,5pp vs 31.12.25) e *overlay* pari a €0,9mld
- Patrimonializzazione estremamente solida, con *CET1 ratio* pari a ~13,1%⁽³⁾

Nota: dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

(1) Delibera in merito del Consiglio di Amministrazione da definire il 30.10.26 in sede di approvazione dei risultati al 30.9.26
(2) +5% considerando al 30.6.25 un Cliente istituzionale precedentemente classificato in Debiti verso banche
(3) Considerando €2,3mld di *buyback* lanciato a luglio e un *payout ratio* del 95%. 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.26

1sem.26: Risultato netto pari a €5,6mld con Ricavi in crescita e Costi in calo

1sem.26 CE; € mln



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

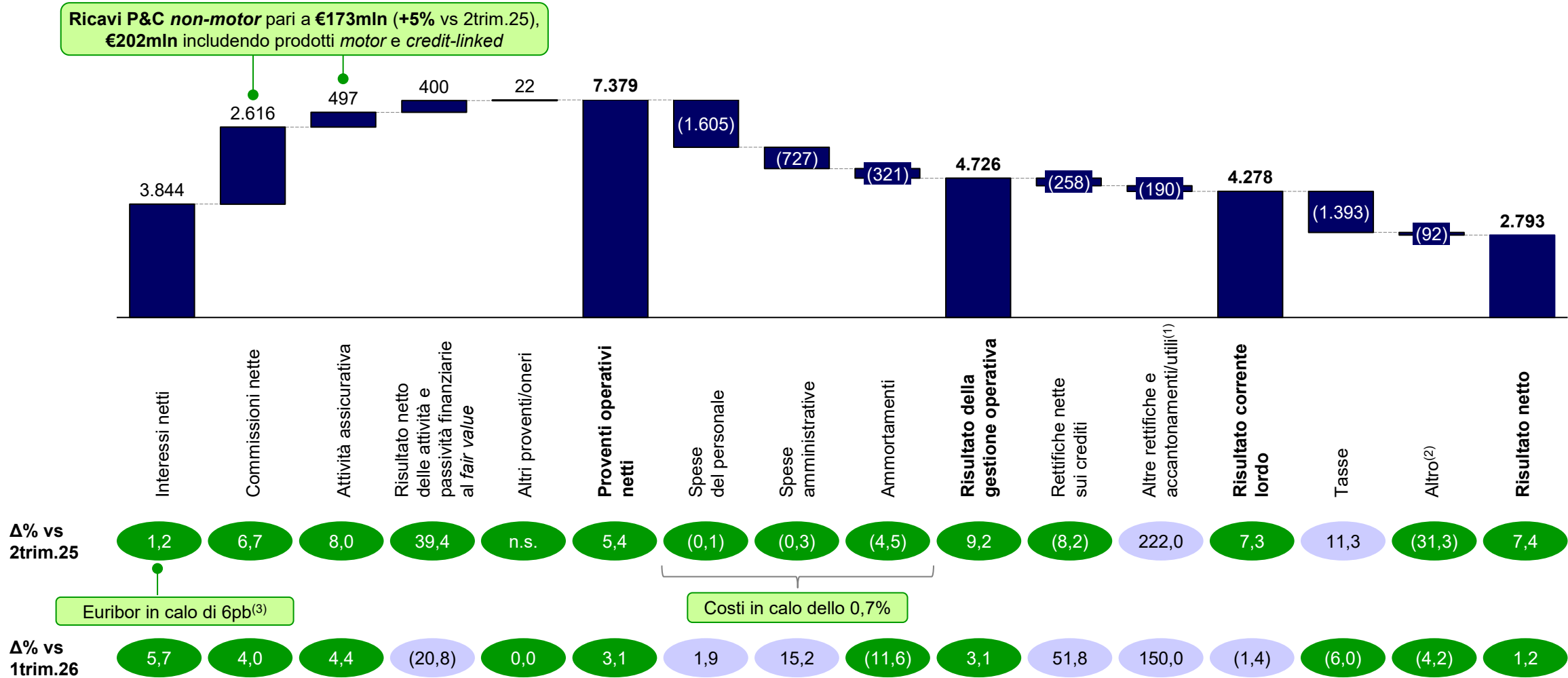
(1) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate

(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 (dati medi)

2trim.26: Risultato netto pari a €2,8mld, il miglior trimestre di sempre

2trim.26 CE; € mln



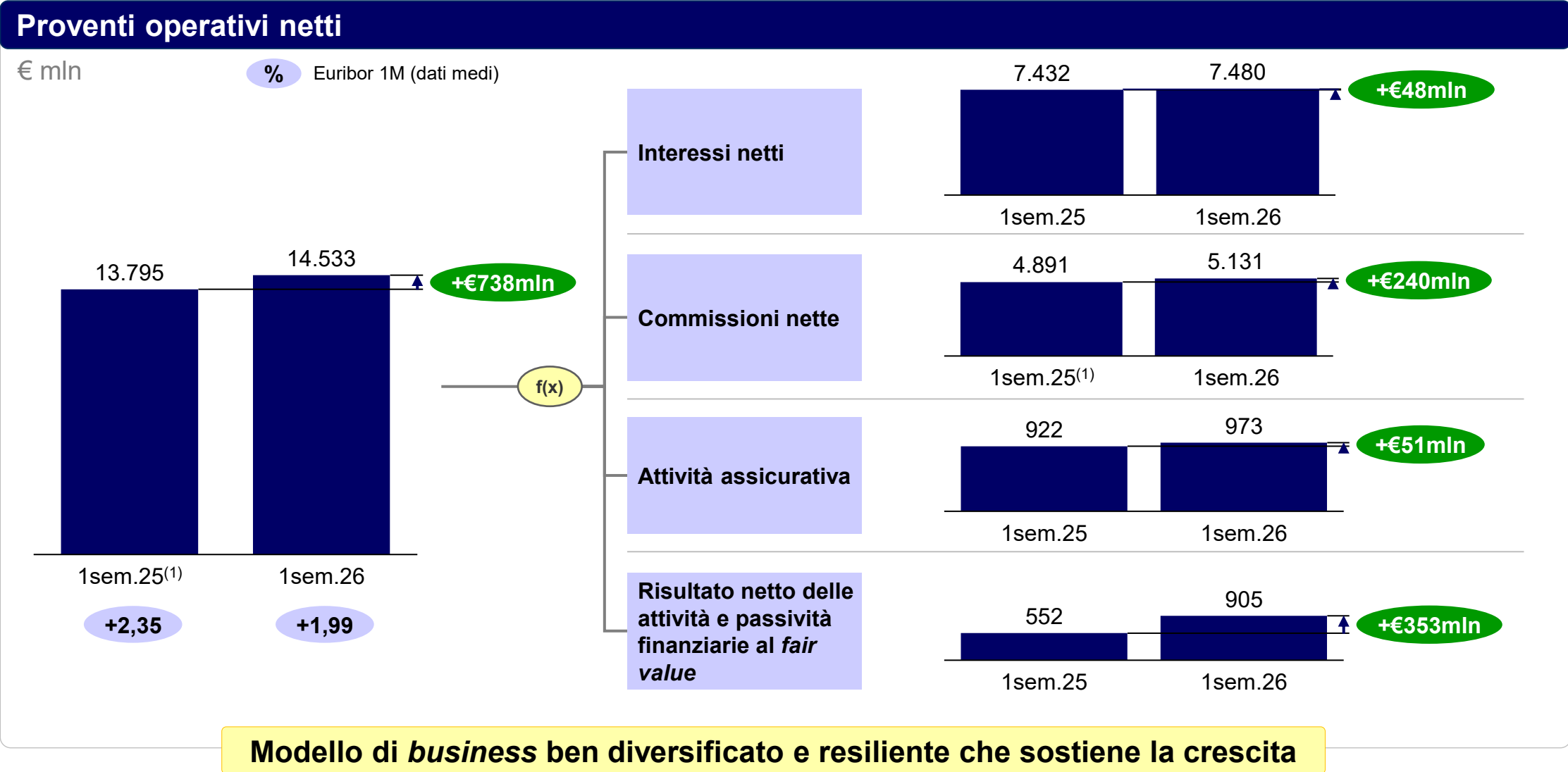
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

(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 (dati medi)

Ricavi in crescita, gestiti in modo integrato per creare valore



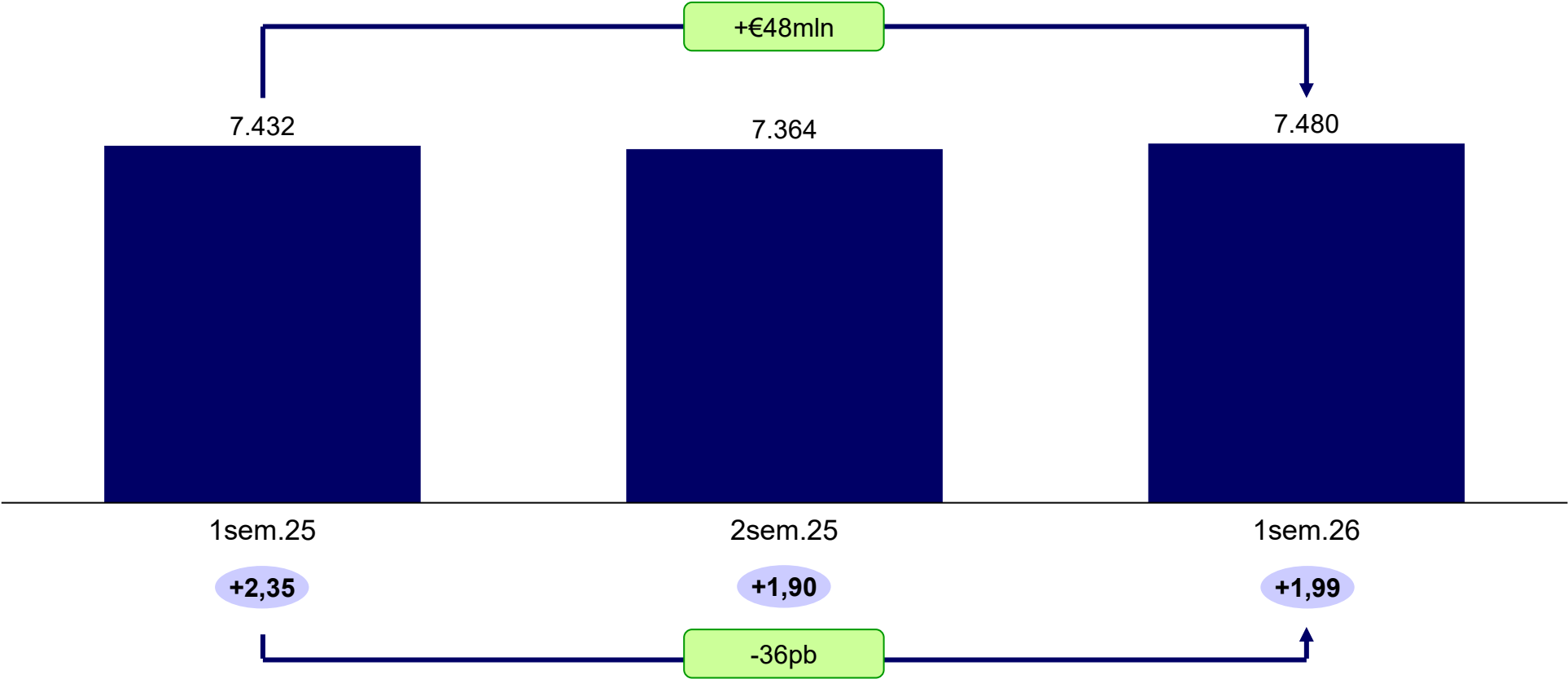
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
(1) Dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

Interessi netti in crescita nonostante il calo dell'Euribor...

Interessi netti – Confronto semestrale

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



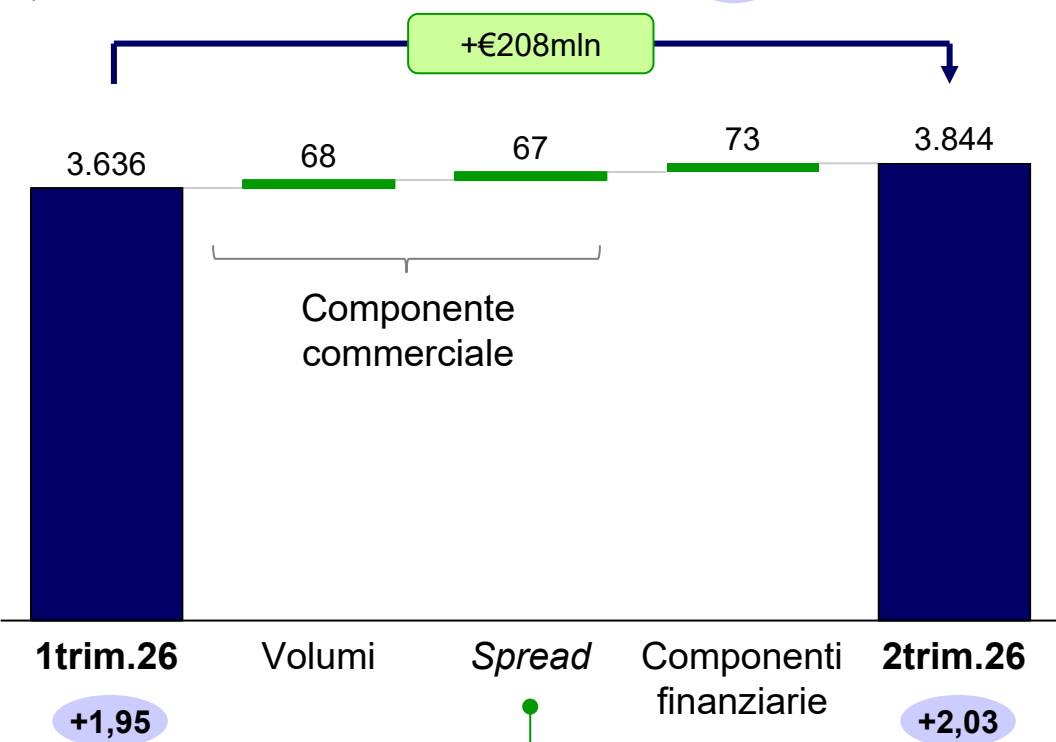
Guidance 2026 sugli Interessi netti aumentata a ben oltre €15mld

... con una forte accelerazione nel 2trim., grazie principalmente alla componente commerciale

Interessi netti – Confronto trimestrale

€ mln, Δ 1trim.26 vs 2trim.26

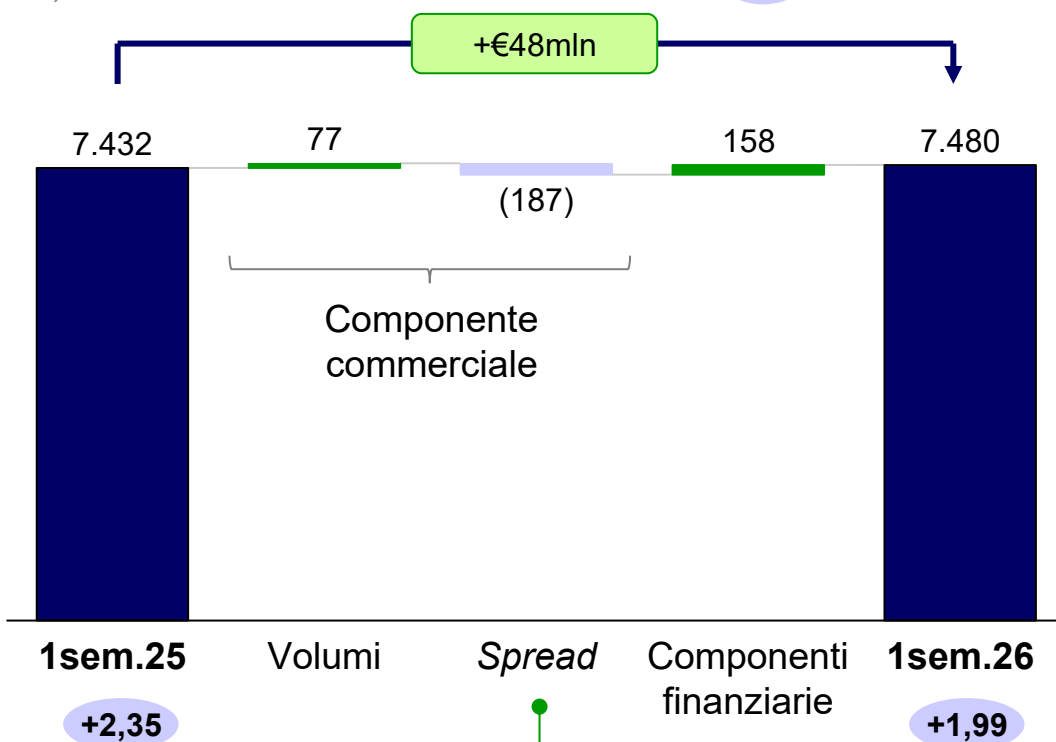
% Euribor 1M (dati medi)



Interessi netti – Confronto semestrale

€ mln, Δ 1sem.25 vs 1sem.26

% Euribor 1M (dati medi)



Include l'*hedging* delle poste a vista (al 30.6.26: ~€170mld di poste a vista coperte, 4 anni di *duration*, ~1,85% di rendimento, ~€2,5mld di scadenze mensili)

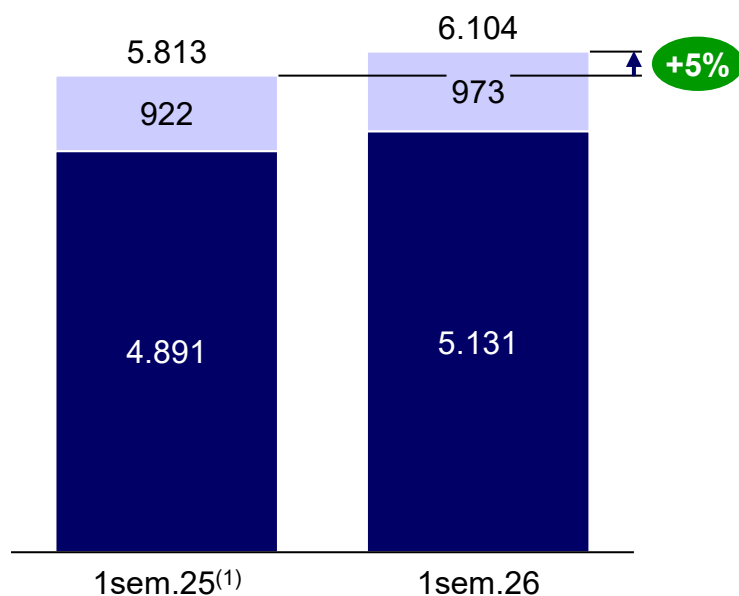
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Miglior semestre e 2trim. di sempre per le Commissioni e livello record per l'Attività assicurativa

Crescita delle Commissioni e dell'Attività assicurativa...

€ mln

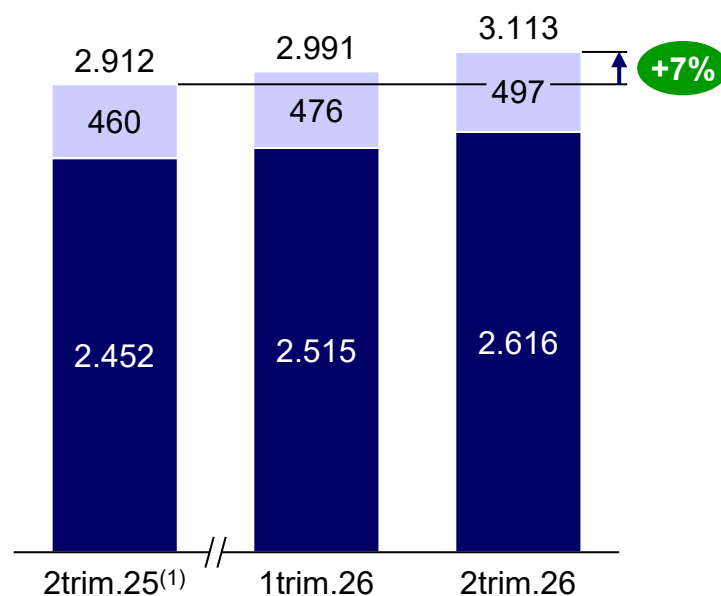
Attività assicurativa
Commissioni nette



... con un'eccellente performance nel 2trim. ...

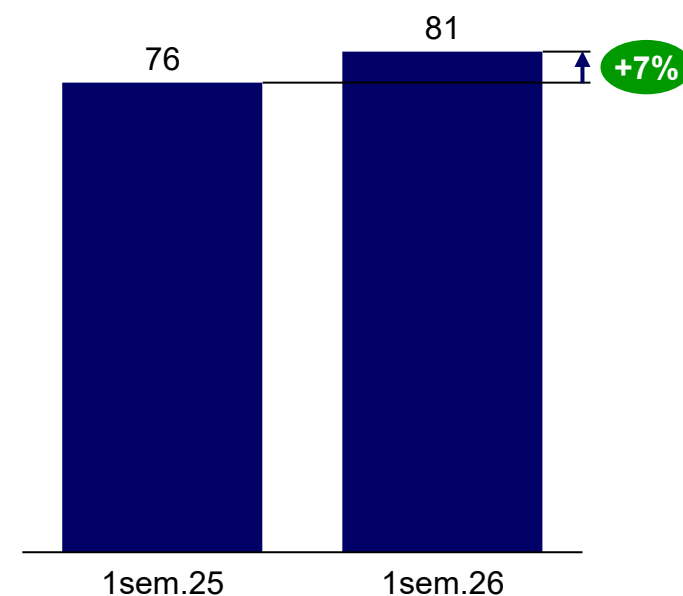
€ mln

Attività assicurativa
Commissioni nette



... e flussi di Risparmio gestito in crescita

Flussi lordi di Risparmio gestito, € mld



Crescita principalmente trainata dall'Attività di gestione, intermediazione e consulenza e dal ramo Danni

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

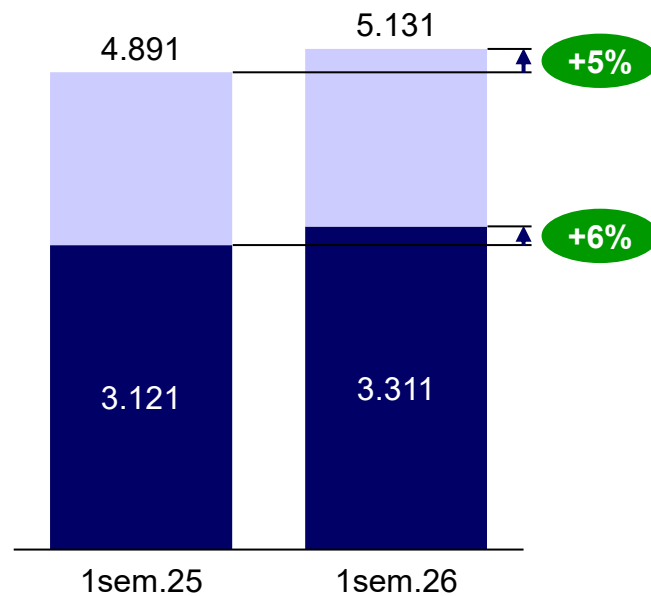
(1) Dati 2025 risposti a seguito dell'outsourcing relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

Commissioni in forte crescita su base annua e trimestrale nonostante la volatilità di mercato

Forte aumento delle Commissioni nel 1sem. ...

€ mln

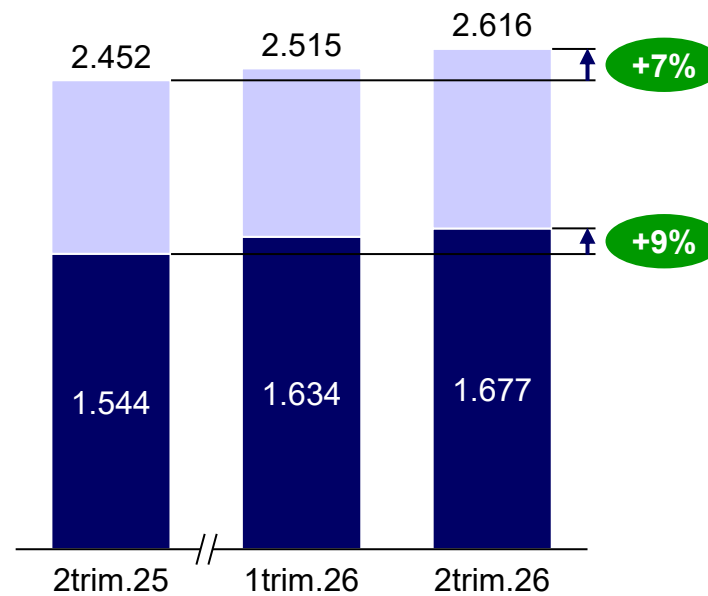
■ Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza



... con 2trim. in forte aumento su base annuale e trimestrale...

€ mln

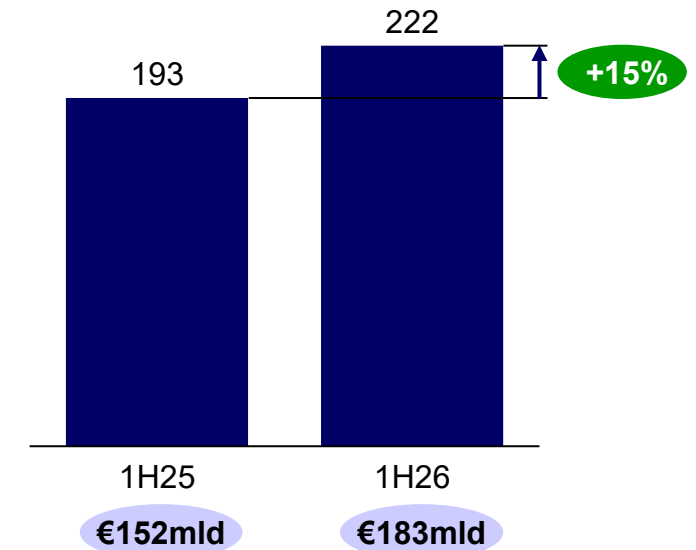
■ Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza



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

€ mln

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



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

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

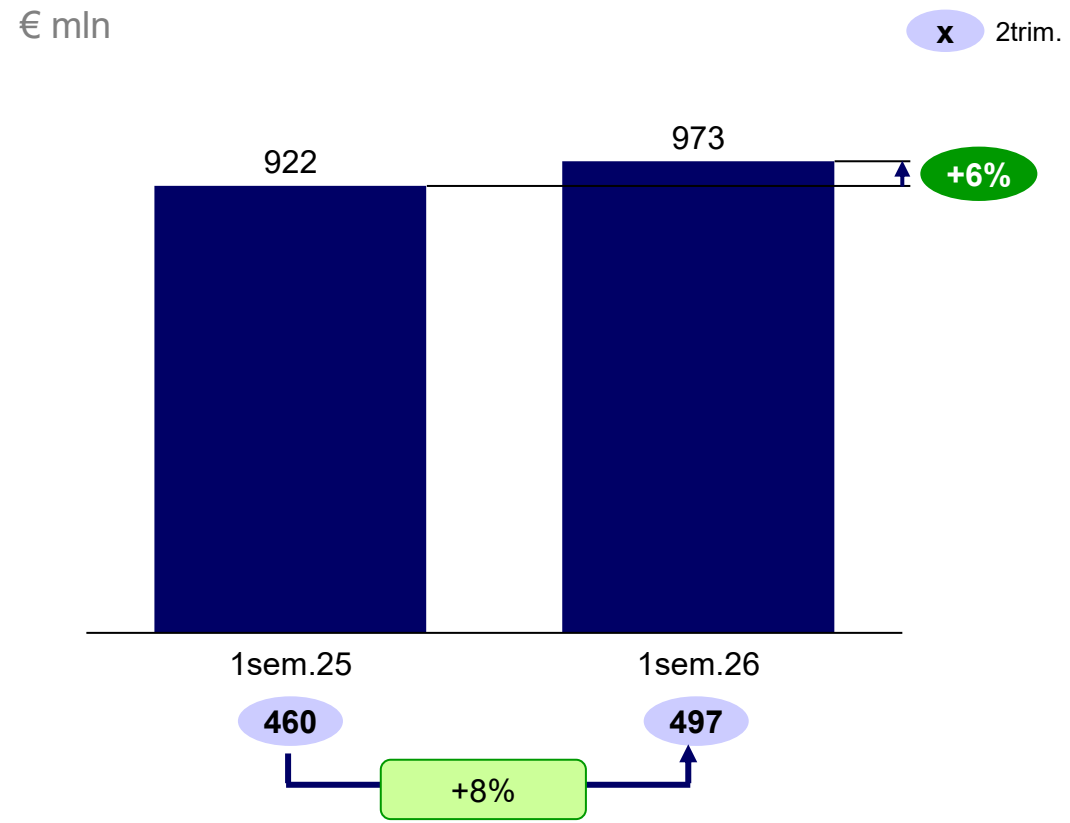
(1) In aggiunta alle Commissioni tradizionali da Attività di gestione, intermediazione e consulenza

(2) Raccolta diretta, Risparmio gestito e Risparmio amministrato

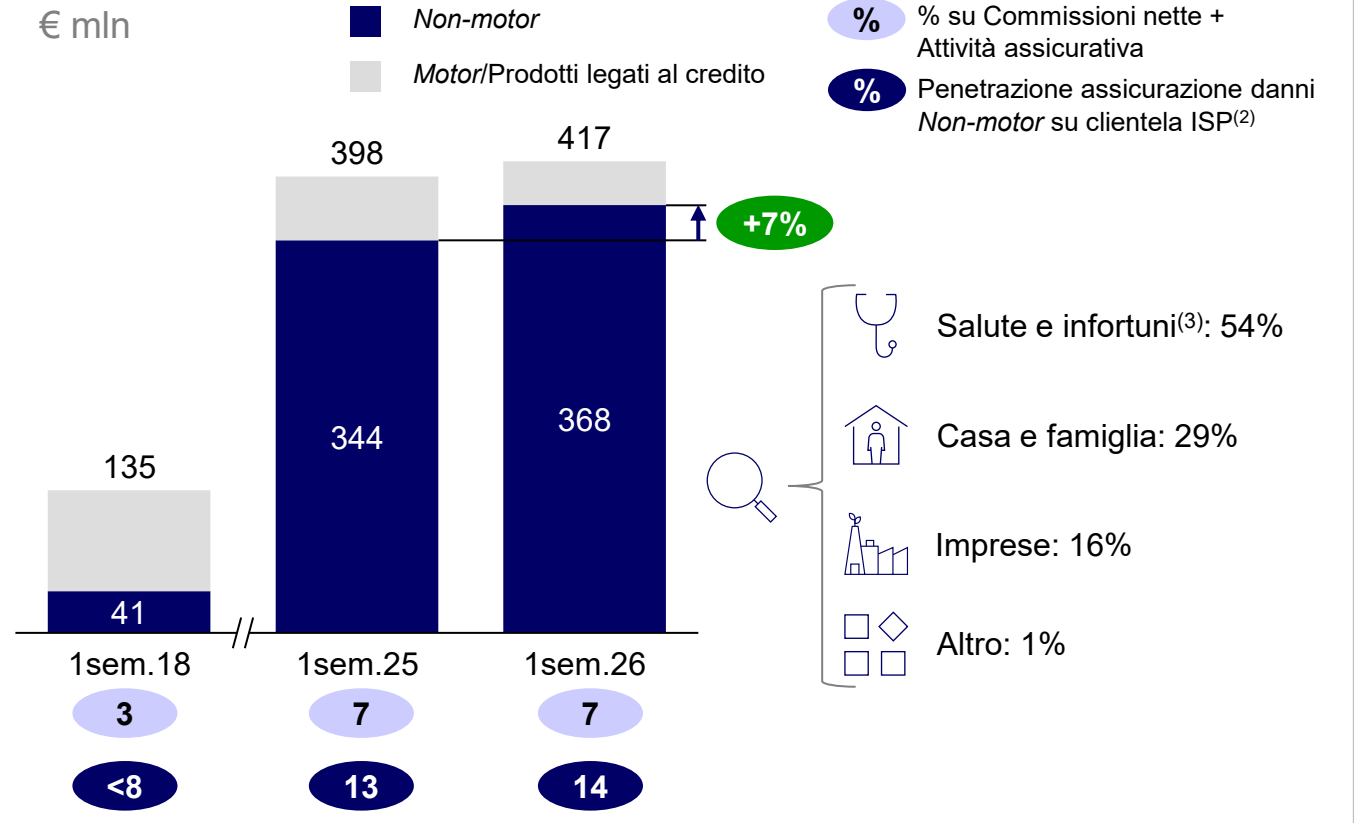
(3) Valore Insieme, Private Advisory, WE ADD e Sei

Il miglior semestre e trimestre di sempre per l'Attività assicurativa, trainata dal ramo Danni

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



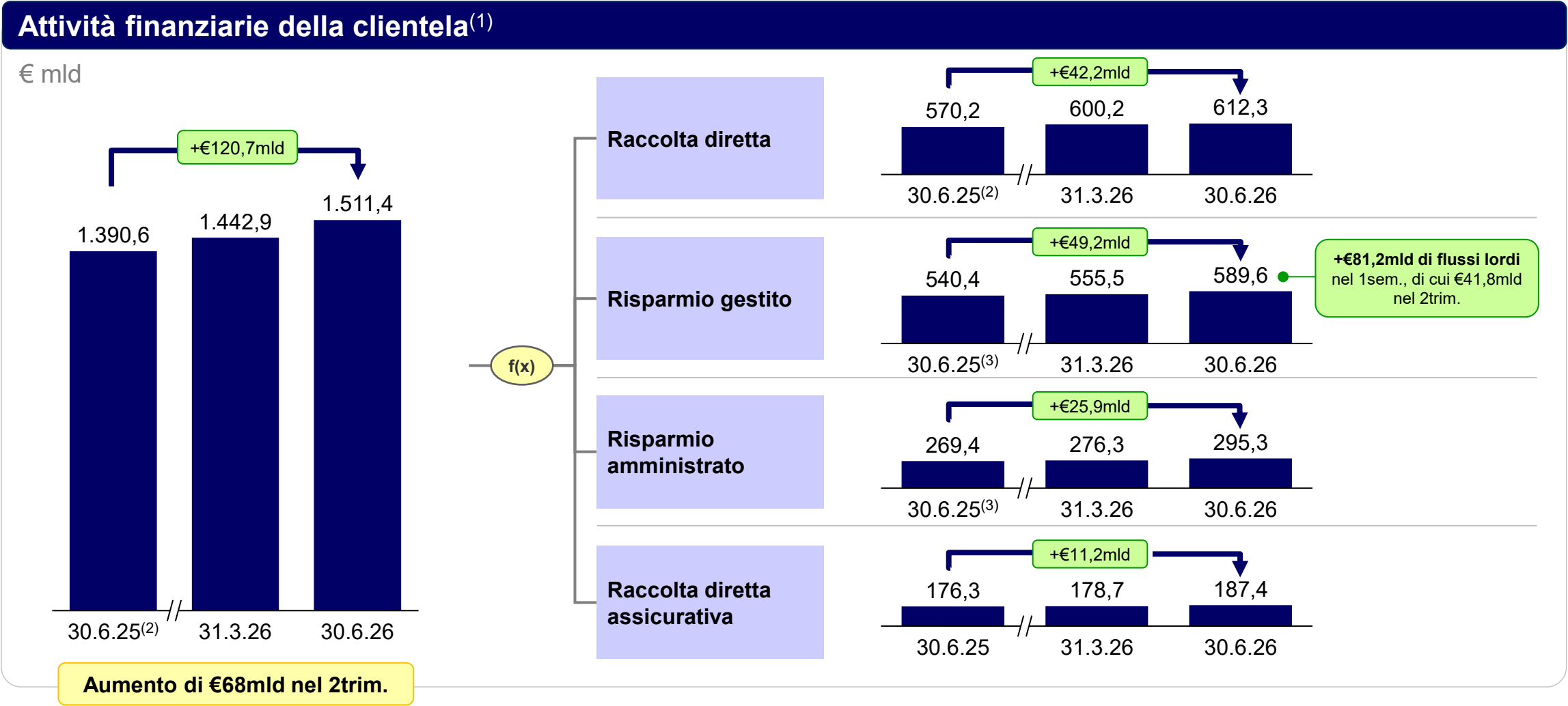
... con crescente contributo del ramo Danni⁽¹⁾, grazie al *business Non-motor*



Modello integrato di Bancassurance, che fa leva su >290 specialisti di prodotto ramo Danni nella Divisione Banca dei Territori (in crescita a ~360 entro il 2029)

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

Un leader nel *Wealth Management, Protection & Advisory*, con >€1.500 miliardi in Attività finanziarie della clientela, in aumento di €68mld nel 2trim.



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

(2) Non include €14,2mld relativi a un Cliente istituzionale precedentemente classificato in Debiti verso banche

(3) Dati riesposti per l'inclusione di prodotti di Risparmio gestito di terze parti nel Risparmio gestito (precedentemente inclusi nel Risparmio amministrato)

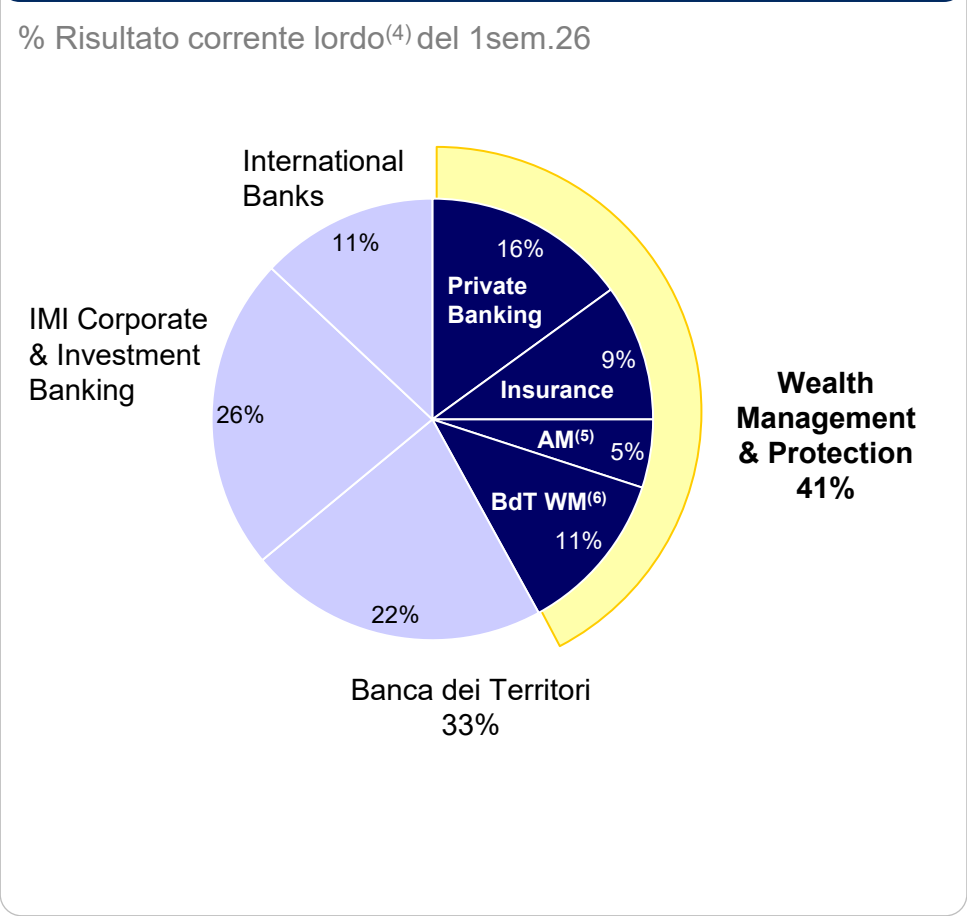
~19.100 Persone dedicate ad alimentare le attività di *Wealth Management & Protection*

Network ineguagliabile di consulenza ai clienti attraverso Private Banking, Banca dei Territori e International Banks...

Clienti della Divisione Private Banking	~6.100	Consulenti finanziari	~7.100 nella Divisione Private Banking
	~1.000 ⁽¹⁾	Private Banker	
Clienti <i>Exclusive</i> di BdT	~2.400	Global Advisor con contratto ibrido ⁽²⁾ e ~100 uffici	~10.850 nella Divisione Banca dei Territori
	~3.800	Gestori per i clienti <i>Exclusive</i> ⁽³⁾ e 1.070 centri di consulenza dedicati	
Clienti <i>Affluent</i> di BdT	~4.650	Gestori per i clienti <i>Affluent</i>	
Clienti individui IBD	~1.150	Relationship Manager	~1.190 nella Divisione IBD
	~40	Consulenti finanziari	

Network di consulenza ai clienti in crescita a ~22.500 Persone entro il 2029 (+~600 nel 1sem.26)

... a supporto del forte contributo del *Wealth Management & Protection* al Risultato corrente lordo



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

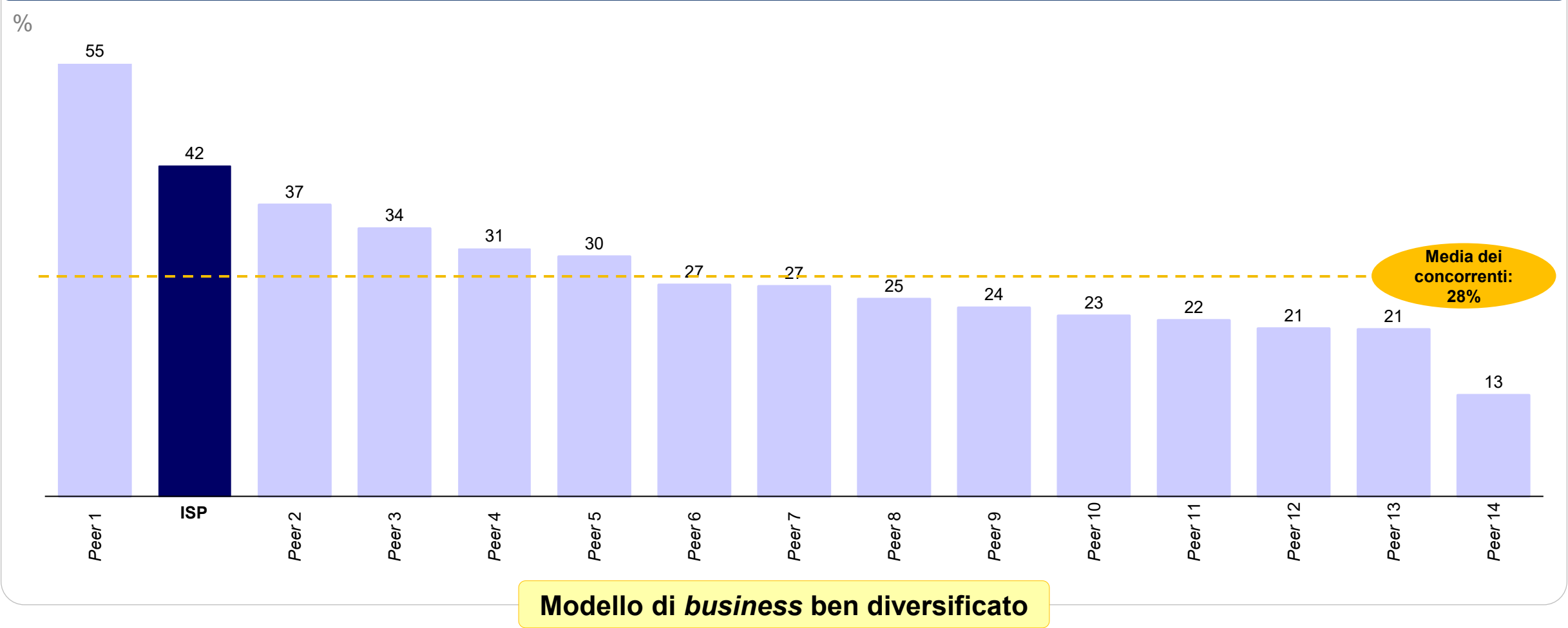
(4) Escluso il Centro di Governo

(5) AM = *Asset Management*

(6) BdT WM = Banca dei Territori *Wealth Management*

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

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



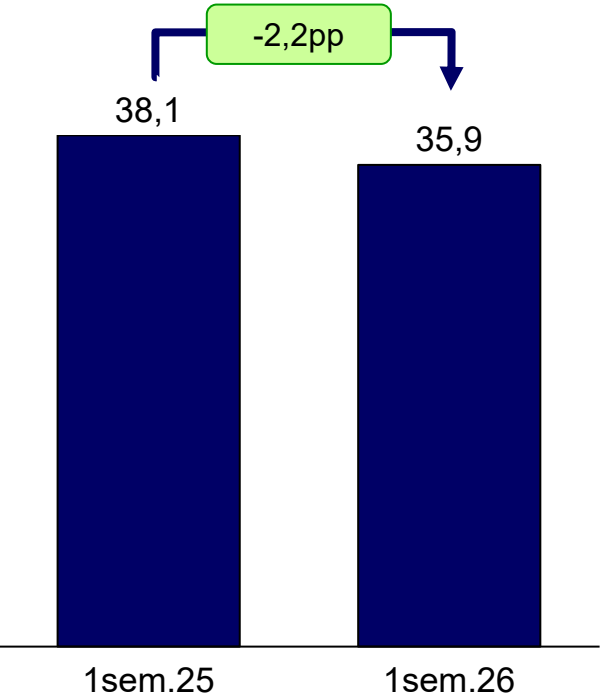
(1) Campione: Barclays, BNP Paribas, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.26); BBVA, Commerzbank, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.26); Lloyds Banking Group e Société Générale (dati al 31.12.25)

Cost/Income ratio più basso di sempre con alta flessibilità per ulteriore riduzione dei Costi

Cost/Income ratio

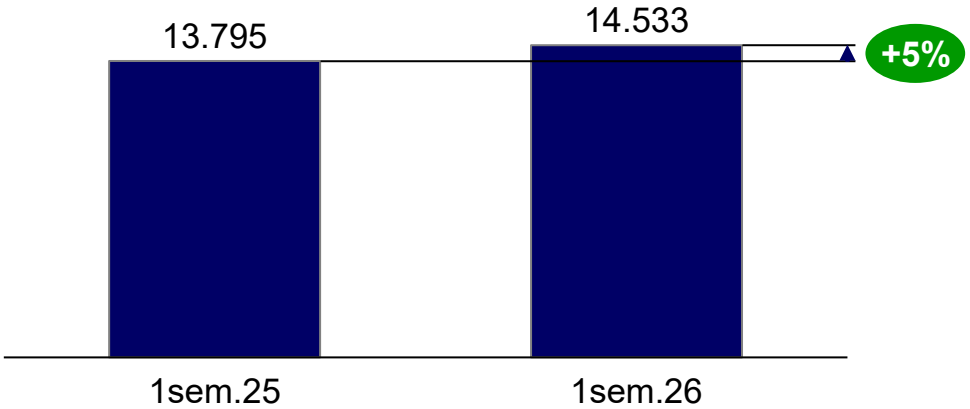
%

Cost/Income ratio

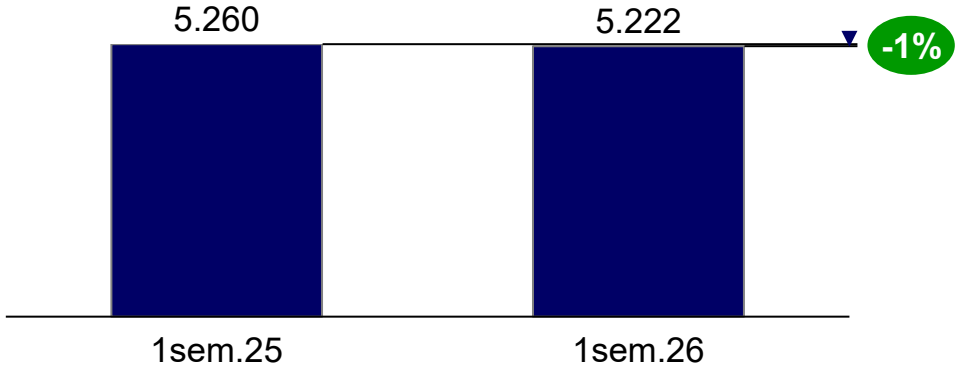


€ mln

Proventi operativi netti



Costi operativi



$f(x)$

€6mld di investimenti IT già effettuati⁽¹⁾

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

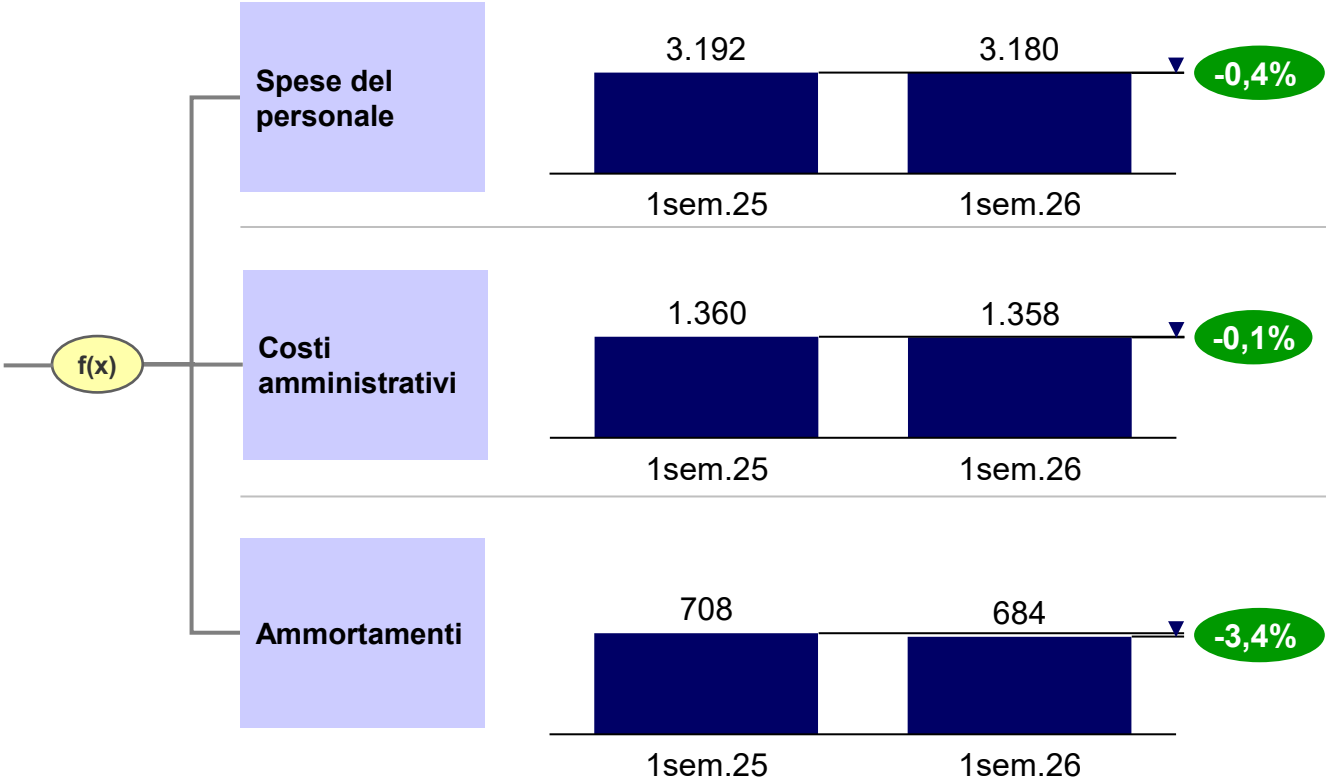
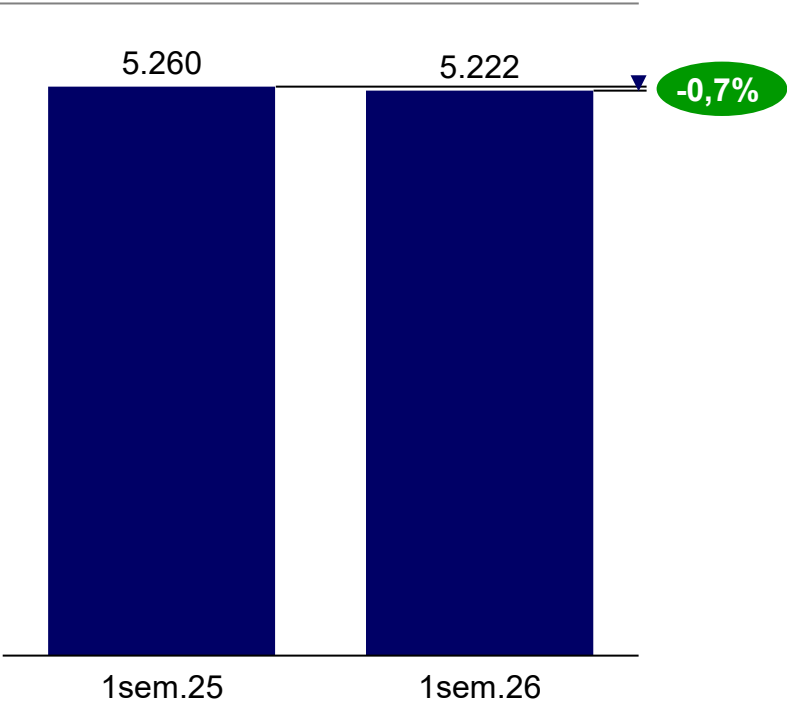
(1) Nel periodo 2022-1sem.26

Costi in calo con, al contempo, forti investimenti in crescita e tecnologia

Costi operativi

€ mln

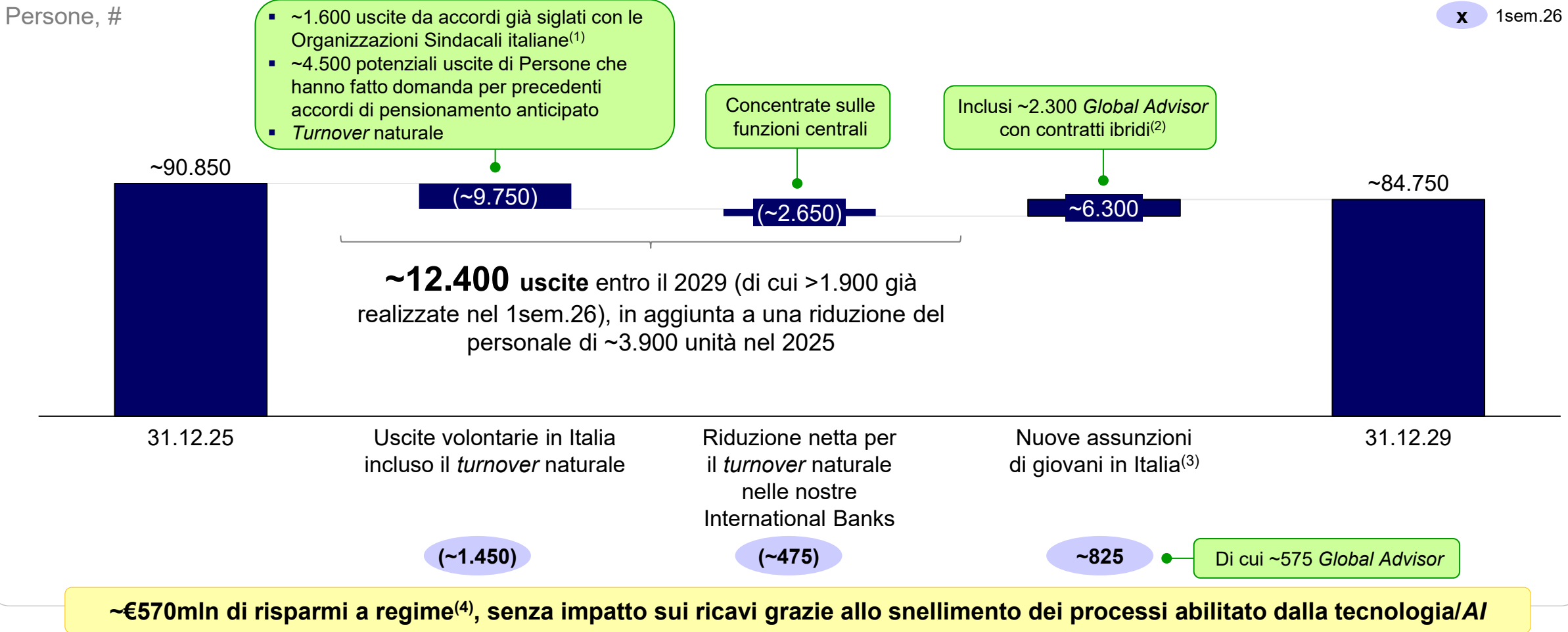
Totale Costi operativi



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

La nostra trasformazione tecnologica consente il ricambio generazionale e maggiore efficienza

Evoluzione del personale



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Firmati a ottobre 2024 e dicembre 2025. Relativi costi già interamente spesi

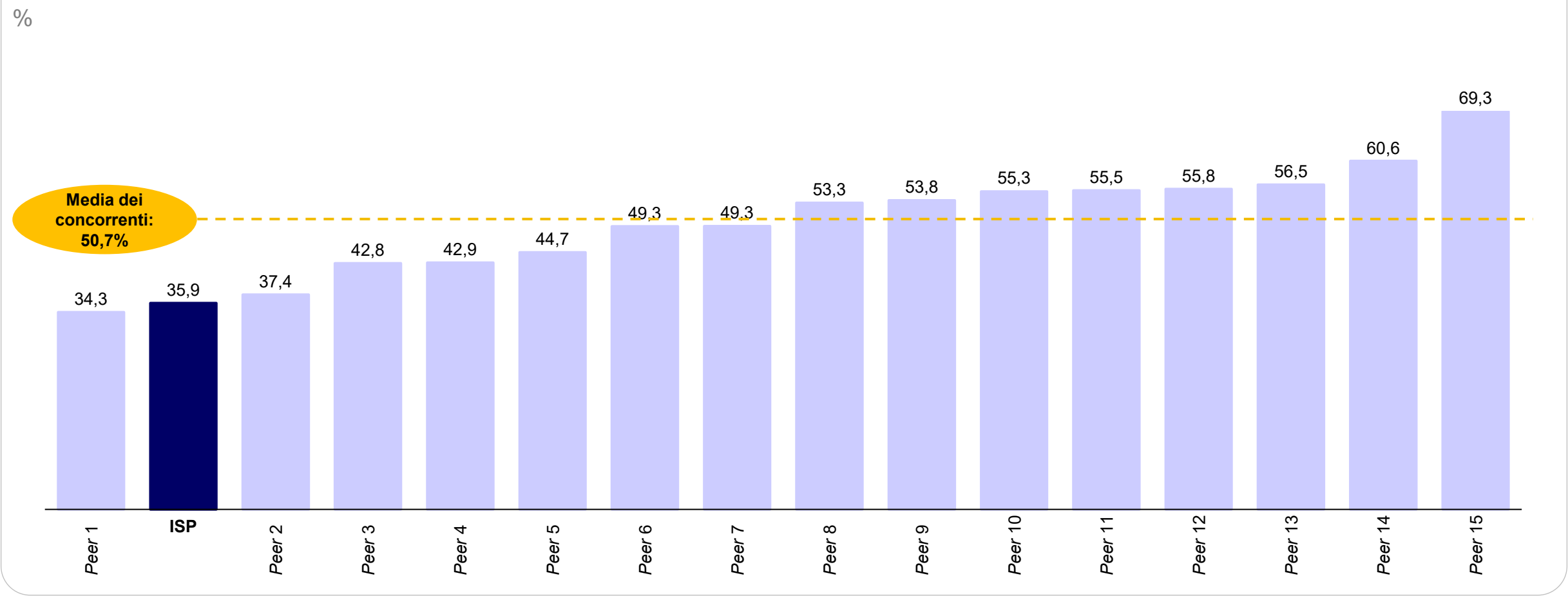
(2) Assunti con contratti part-time a tempo indeterminato e con formula di lavoro autonomo, per garantire una maggiore prossimità alla clientela, in particolare nel *Wealth Management & Protection*

(3) In aggiunta a ~1.300 Persone già assunte nel 2025, principalmente come *Global Advisor*. Di cui ~2.200 da accordi già siglati con le Organizzazioni Sindacali italiane

(4) 2030

Cost/Income ratio ai vertici di settore in Europa

Cost/Income ratio⁽¹⁾

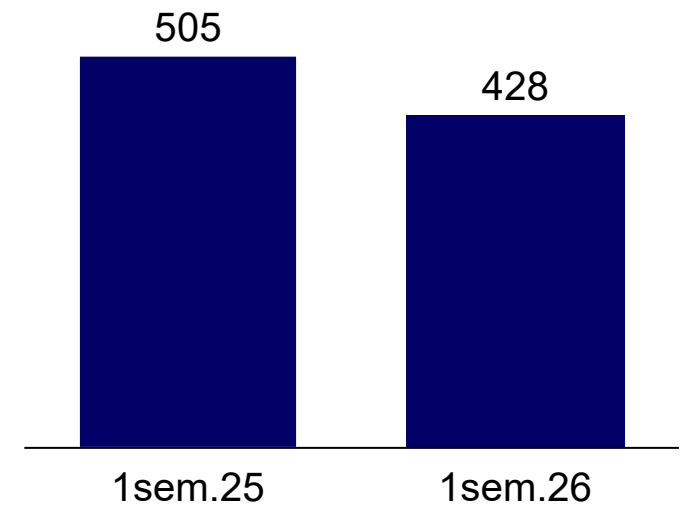


(1) Campione: Barclays, BNP Paribas, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.26); BBVA, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.26)

Costo del rischio semestrale più basso di sempre, con un forte aumento della copertura dei Crediti deteriorati

Rettifiche nette sui crediti

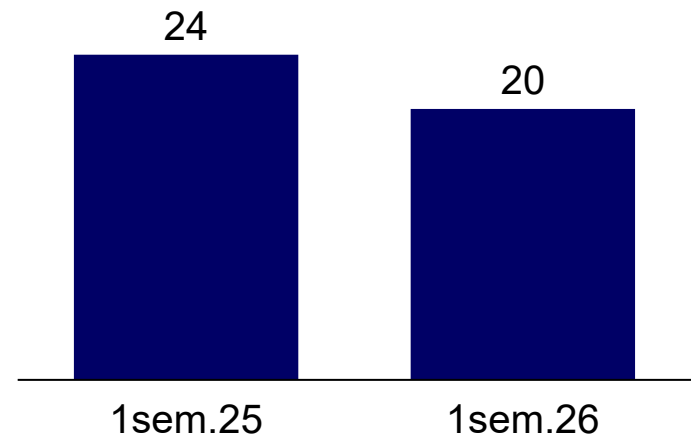
€ mln



€0,9mld di *overlay*

Costo del rischio

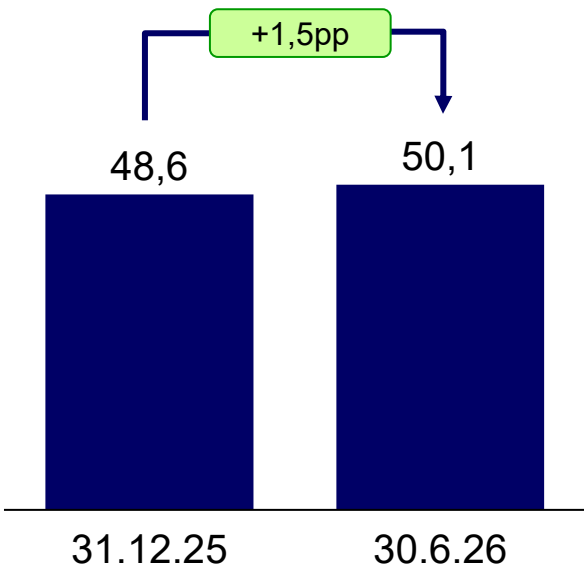
pb; annualizzato



Basso Costo del rischio, in linea con lo status di Banca *Zero-NPL*

Copertura dei Crediti deteriorati

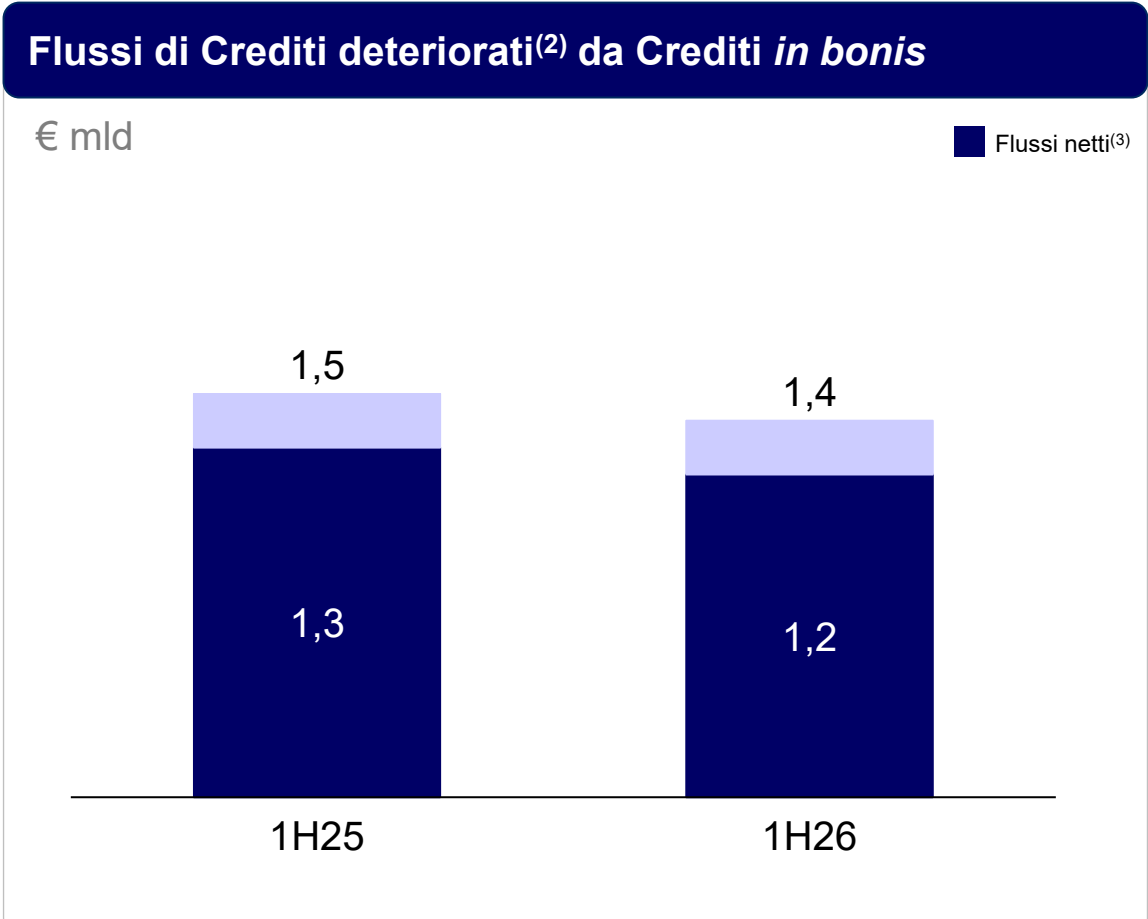
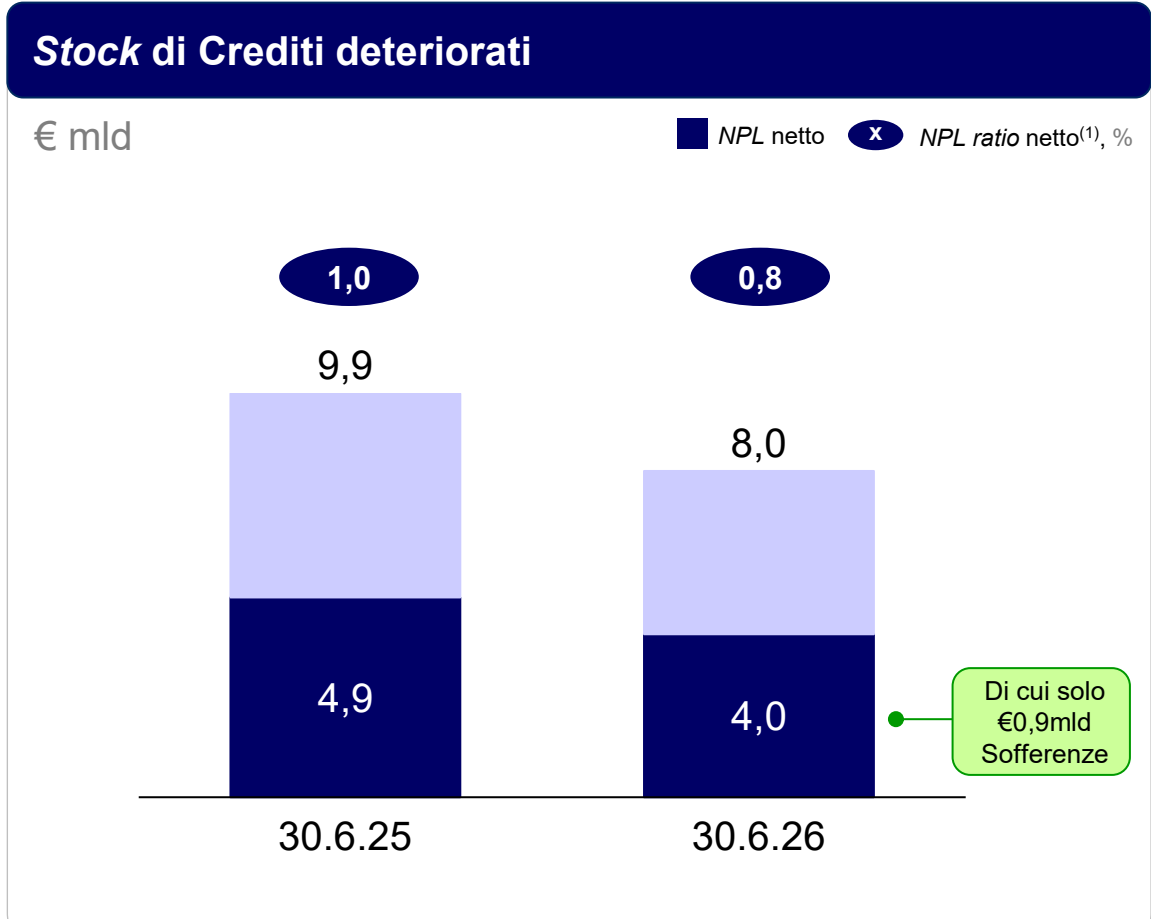
%



Copertura dei Crediti deteriorati elevata e fortemente aumentata

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Status di Banca Zero-NPL con *origination* di elevata qualità e Sofferenze quasi azzerate



- Portafoglio crediti ben diversificato, con nessuna esposizione ad un singolo settore di attività economica >5% degli Impieghi alla clientela
- Esposizione non significativa al *Private Credit*

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti.

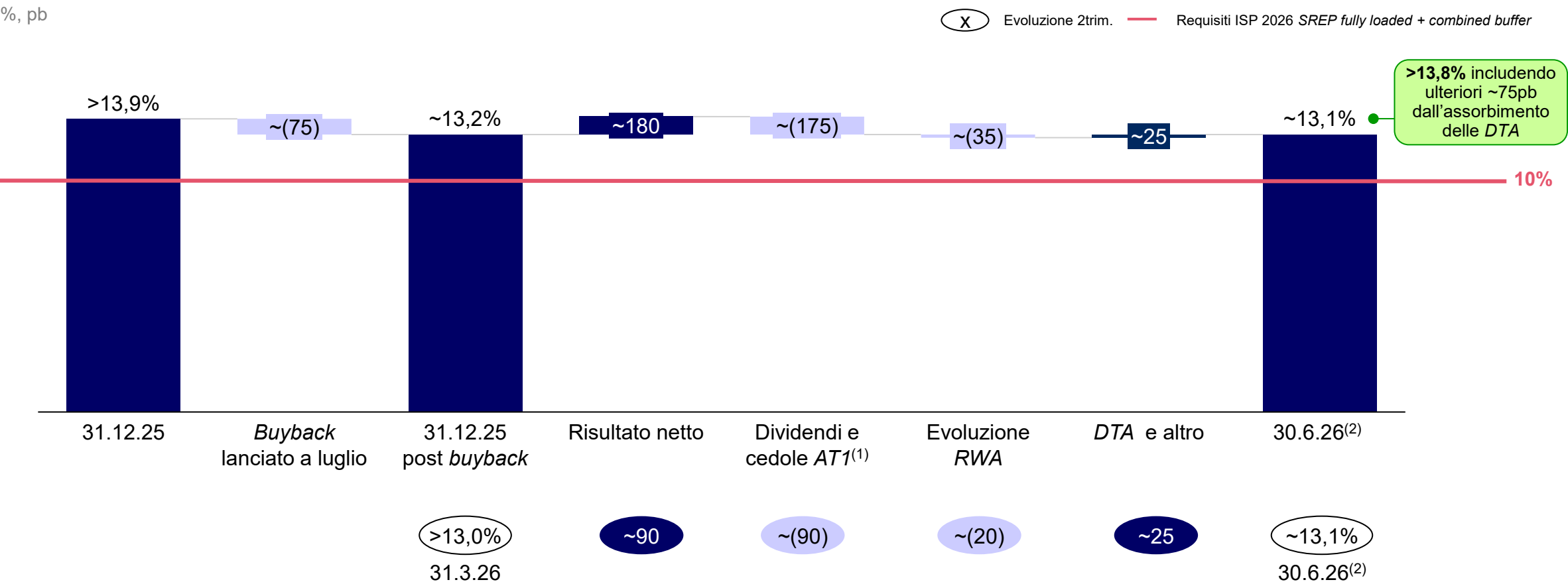
(1) In base alla definizione EBA

(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*

Patrimonializzazione estremamente solida, ben superiore ai requisiti SREP

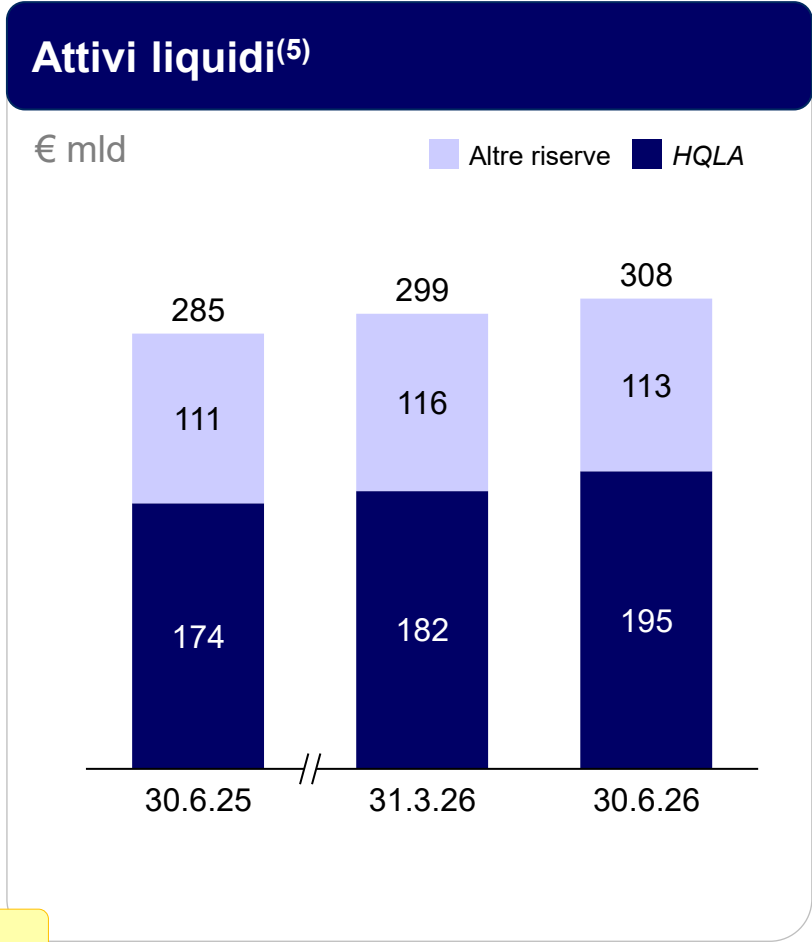
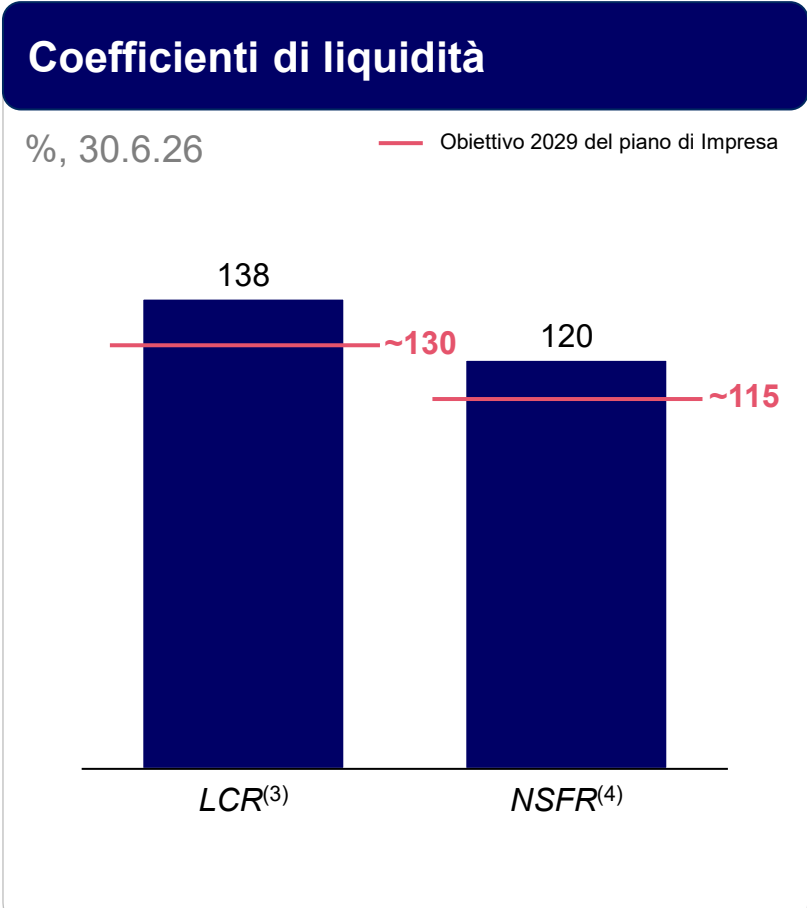
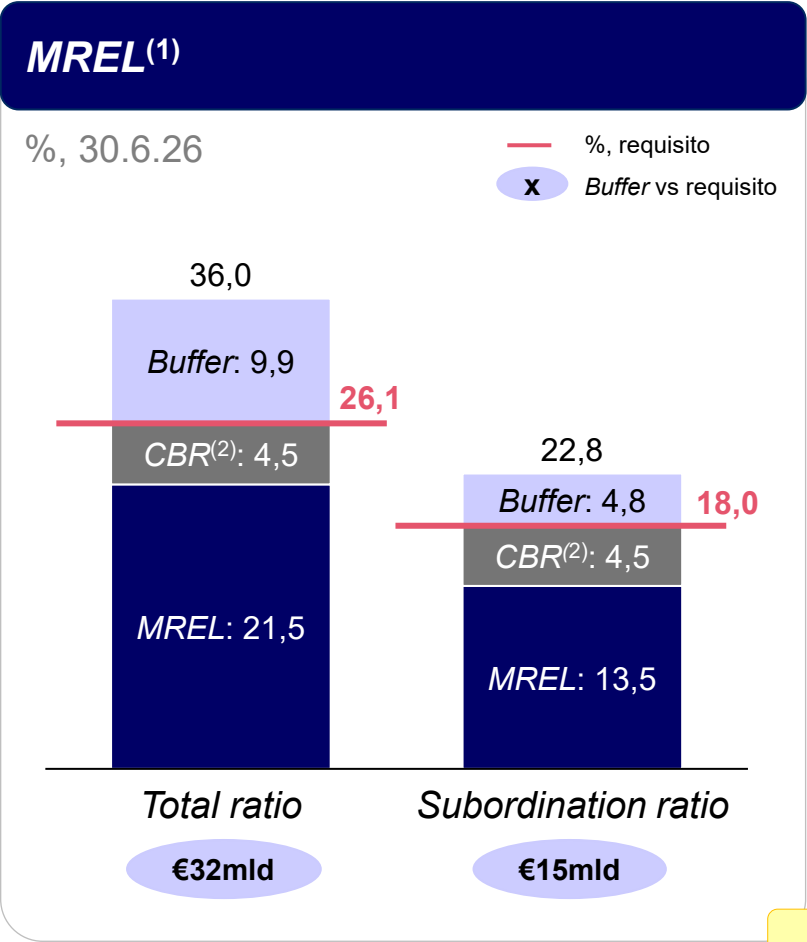
Evoluzione del CET1 ratio



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

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) €5,3mld maturati per la distribuzione – considerando un payout ratio del 95% – e €0,2mld di cedole AT1 nel 1sem.26
 (2) Considerando un payout ratio del 95%, 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.26

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 preliminari, considerando €2,3mld di buyback lanciato a luglio. Il Total ratio sarebbe 35,9% e il Subordination ratio 22,7% non includendo alcun utile del 1sem.26
(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

1sem.26: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Combinazione con Banca Monte dei Paschi di Siena

Considerazioni finali

Appendice

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

Redditività resiliente, patrimonializzazione estremamente solida anche in scenari avversi, *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 (€6mld già realizzati⁽¹⁾)

Elevata flessibilità strategica nella gestione dei Costi anche grazie all'accelerazione nella nostra trasformazione tecnologica

Banca *Zero-NPL* con Sofferenze quasi azzerate, *NPL ratio* netto pari a 0,8%⁽²⁾ con copertura dei Crediti deteriorati pari a 50,1% e *overlay* pari a €0,9mld

Portafoglio crediti ben diversificato, gestione proattiva del credito ai vertici del settore ed esposizione verso la Russia quasi azzerata

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

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

(1) Nel periodo 2022-1sem.26

(2) Secondo la definizione EBA

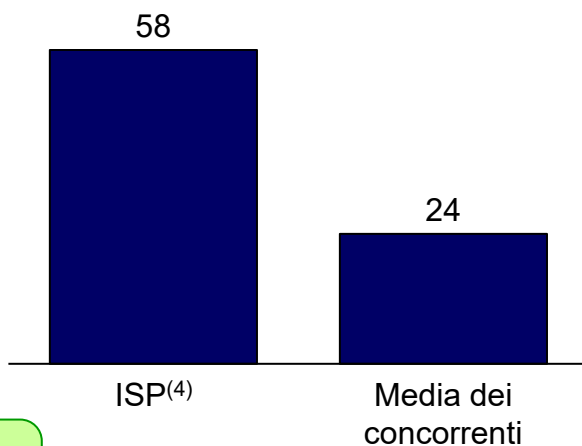
... ed è molto meglio posizionata rispetto ai concorrenti...

CET1⁽¹⁾/Totale attivi illiquidi⁽¹⁾⁽²⁾

%, 30.6.26

x

Buffer vs requisiti 2026 SREP + combined buffer⁽³⁾, pb, 30.6.26



~390pb considerando l'assorbimento delle DTA

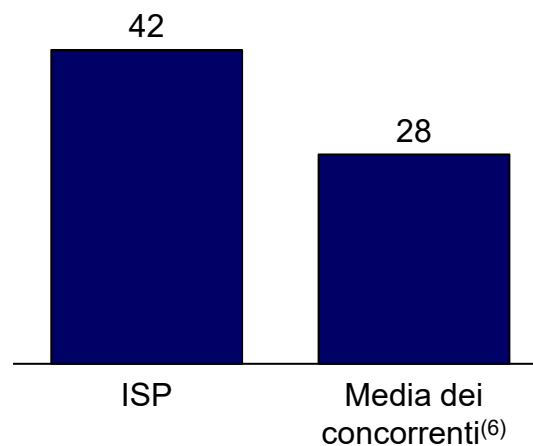
~310

~300⁽⁵⁾

Patrimonializzazione estremamente solida ed eccellente profilo di rischio

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

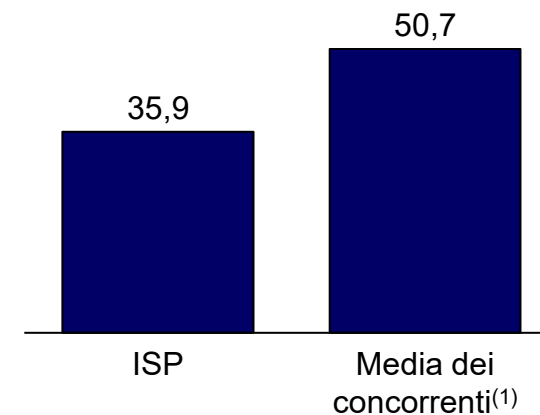
%, 1sem.26



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

Cost/Income ratio

%, 1sem.26



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

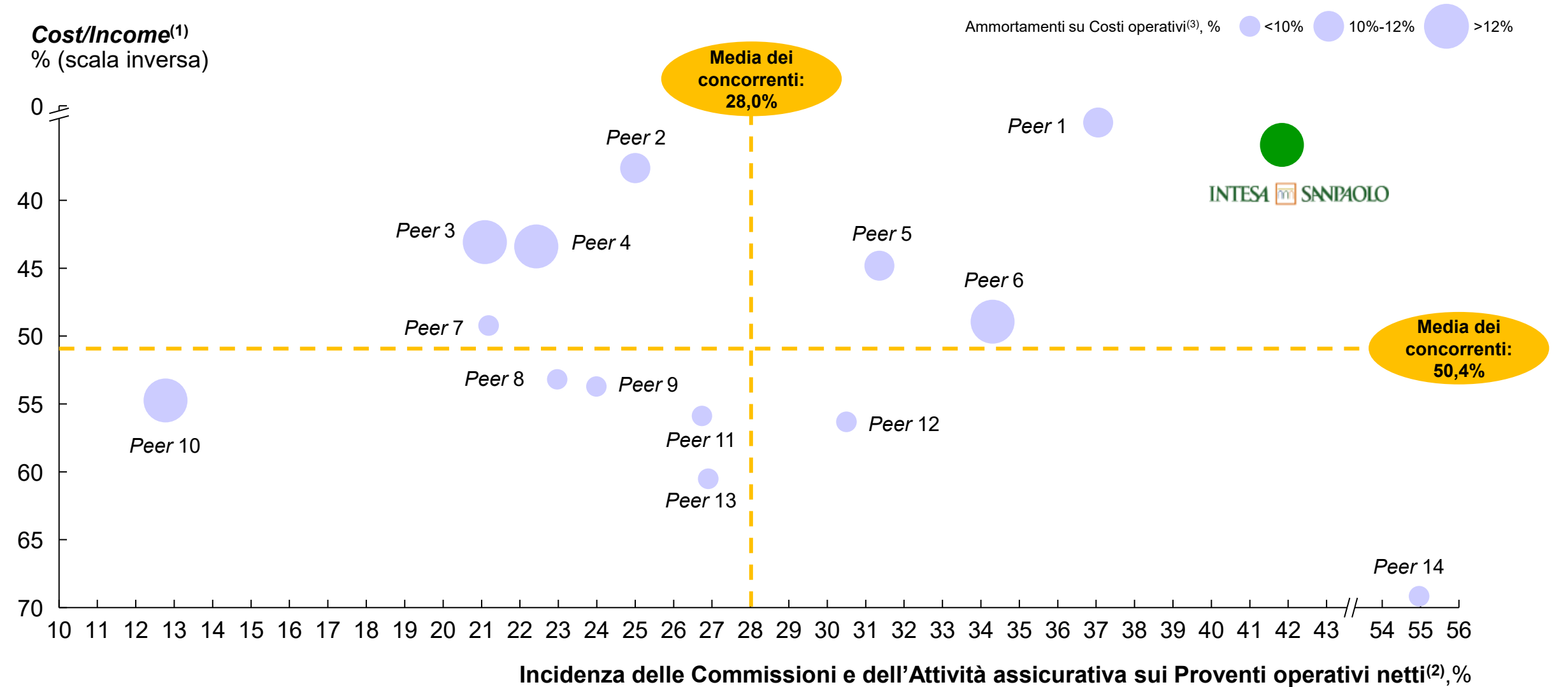
(3) Calcolato come la differenza tra il CET1 ratio vs requisiti 2026 SREP + combined buffer, considerando i macroprudential capital buffer e stimando il Countercyclical Capital Buffer e il Systemic Risk Buffer

(4) Considerando €2,3mld di buyback lanciato a luglio e un payout ratio del 95%

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

(6) 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, accompagnato da forti investimenti in tecnologia



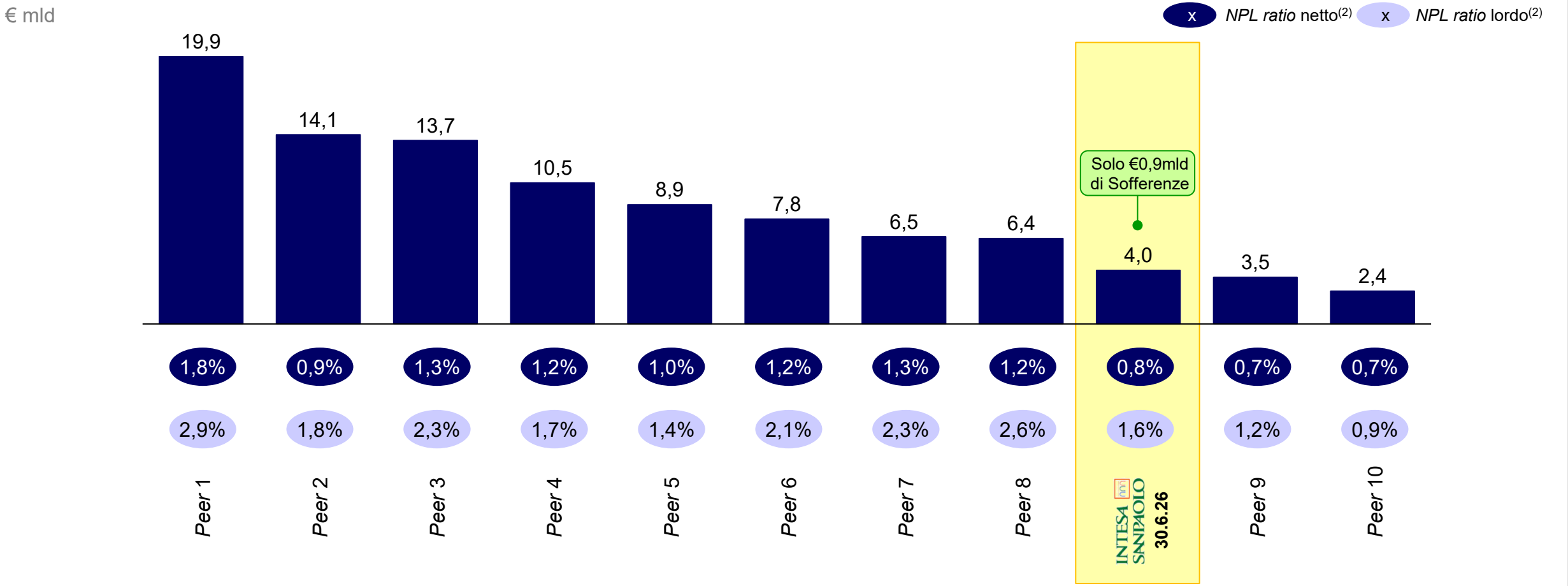
(1) Campione: Barclays, BNP Paribas, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.26); BBVA, Commerzbank, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.26)

(2) Campione: Barclays, BNP Paribas, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.26); BBVA, Commerzbank, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.26); Lloyds Banking Group e Société Générale (dati al 31.12.25)

(3) Campione: Barclays, BNP Paribas, Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.26); BBVA, Commerzbank, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.26); Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group e Société Générale (dati al 31.12.25)

ISP può contare su qualità dell'attivo ai vertici di settore, con Sofferenze prossime allo zero...

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



ISP è tra le migliori banche in Europa per stock e ratio di Crediti deteriorati

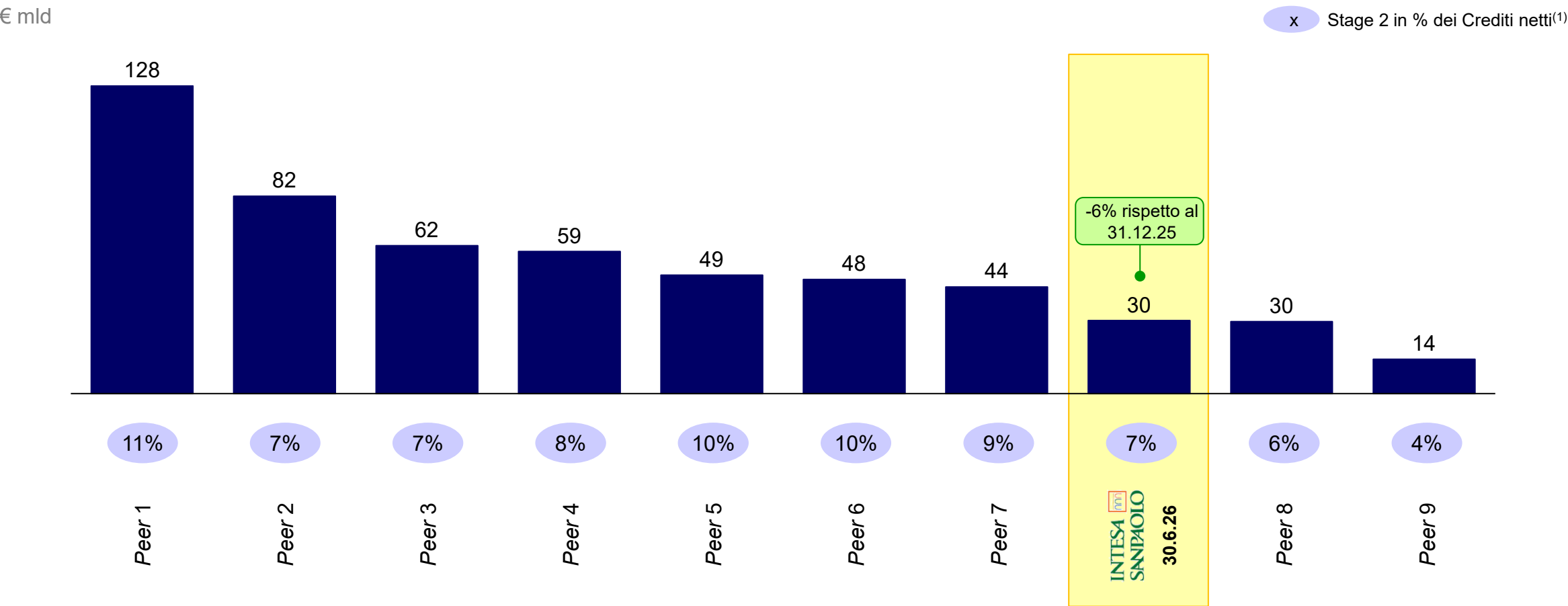
(1) Campione: Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.26); Crédit Agricole Group, Deutsche Bank, ING Group e Société Générale (dati al 31.3.26); BBVA, BNP Paribas e Commerzbank (dati al 31.12.25)

(2) Secondo la definizione EBA. Dati al 31.12.25

Fonte: Pillar 3, Pillar 3 data hub, Investor presentations, comunicati stampa, conference call e dati di bilancio

... un basso livello di Crediti Stage 2...

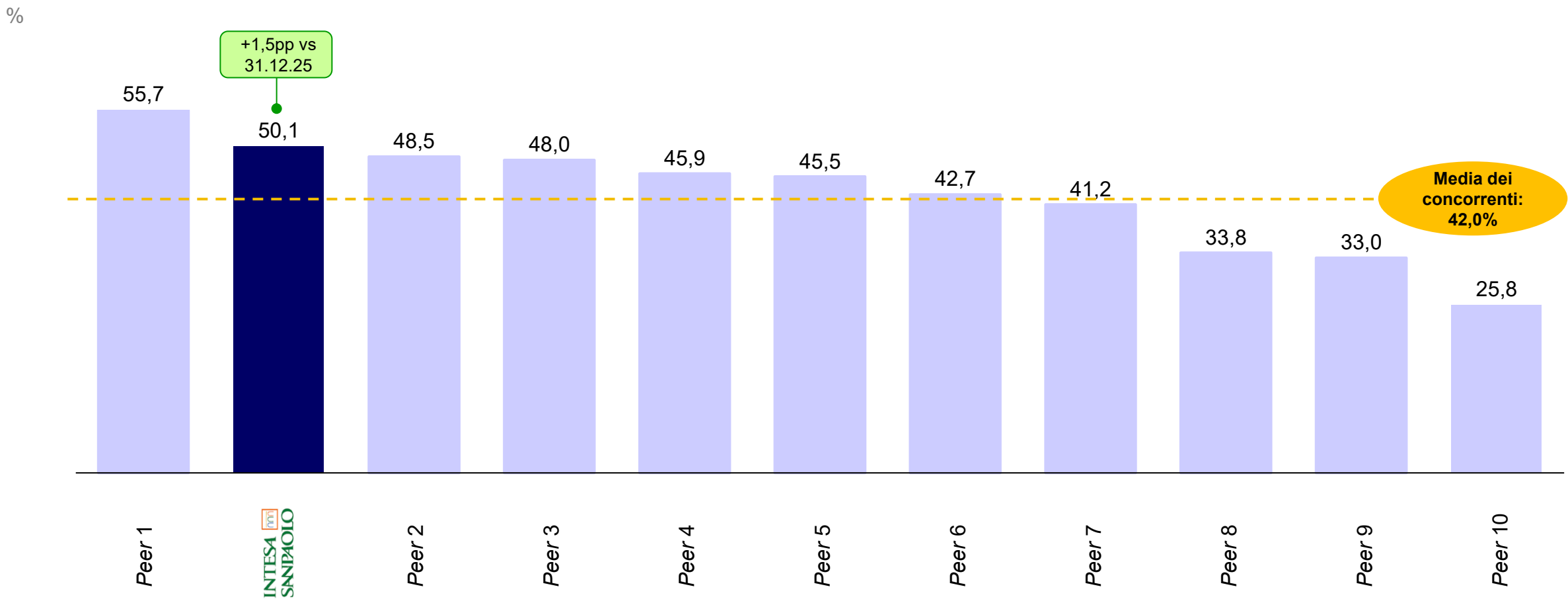
Crediti netti Stage 2⁽¹⁾



(1) Campione: Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.26); BBVA, Deutsche Bank e Société Générale (dati al 31.3.26); BNP Paribas, Crédit Agricole Group e ING Group (dati al 31.12.25)

... e un alto livello di copertura dei Crediti deteriorati

Copertura dei Crediti deteriorati⁽¹⁾



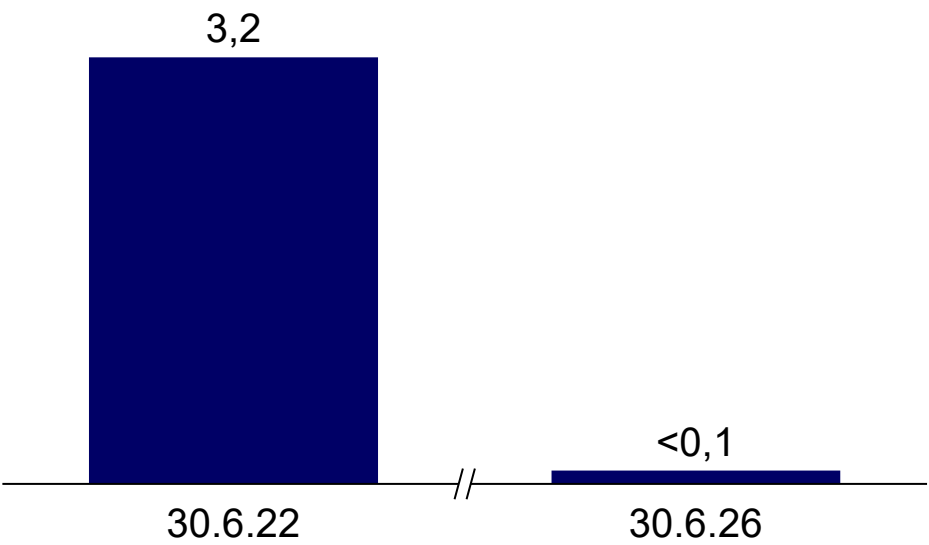
Copertura dei Crediti deteriorati tra le migliori in Europa

(1) Campione: Nordea, Santander e UniCredit (dati al 30.6.26); Crédit Agricole Group, Deutsche Bank, ING Group e Société Générale (dati al 31.3.26); BBVA, BNP Paribas e Commerzbank (dati al 31.12.25)

Esposizione verso la Russia quasi azzerata

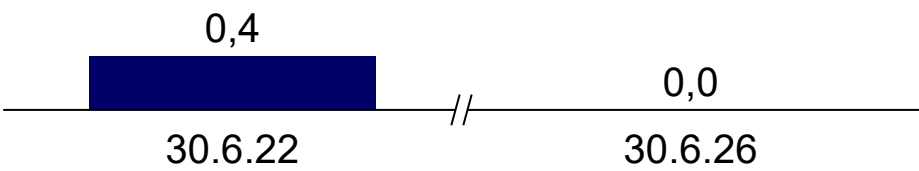
Esposizione *cross-border* verso la Russia

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*

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

Famiglie poco indebitate e con un alto livello di ricchezza

Elevata ricchezza lorda delle famiglie (€13.000 miliardi, di cui €6.000 miliardi in attività finanziarie) e basso livello di indebitamento

Depositi ai livelli massimi, con crescita annuale del ~2% attesa nell'orizzonte del Piano di Impresa 2026-2029

Tasso di disoccupazione ai minimi storici (5%), con numero di occupati e tasso di occupazione su livelli record

Imprese e banche resilienti e capaci di adattarsi ai cambiamenti

Imprese orientate all'*export* altamente diversificate in termini di settore e di mercato di destinazione

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

Ecosistema altamente flessibile con tassi di *default* attesi bassi

Sistema bancario molto ben capitalizzato, liquido e redditizio, accompagnato da un basso profilo di rischio (*NPL ratio* netto pari a ~1,3%⁽¹⁾)

Maggiore resilienza agli shock

Maggiore resilienza agli *shock* energetici rispetto al 2022-23 grazie a livelli di stoccaggio del gas più elevati (*fill rate* a ~70%, tra i più alti in UE), forniture energetiche diversificate, maggiore infrastruttura GNL, domanda flessibile, maggiore utilizzo di rinnovabili e minore fabbisogno di petrolio

PIL atteso in crescita dello 0,7%⁽²⁾ all'anno nell'orizzonte del Piano di Impresa 2026-2029 (0,5% nel 2026)

Scenario macroeconomico con tassi di mercato "normalizzati" (tasso sui depositi BCE atteso pari al 2,5% al 31.12.26)

Esperienza consolidata di avanzi primari positivi (0,8% nel 2025)

Migliorati i *rating* dell'Italia nel 2025 da Fitch, S&P, Moody's e Morningstar DBRS; rivisto *outlook* a positivo nel 2026 da S&P

Fonte: Research Department di Intesa Sanpaolo

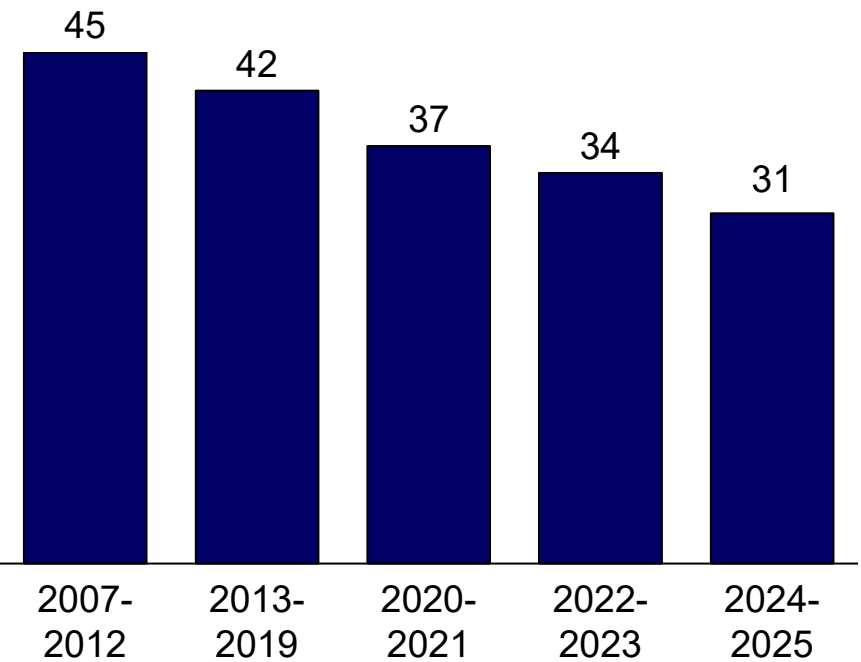
(1) Dati a dicembre 2025

(2) Crescita media annuale del PIL corretto per i giorni lavorativi

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

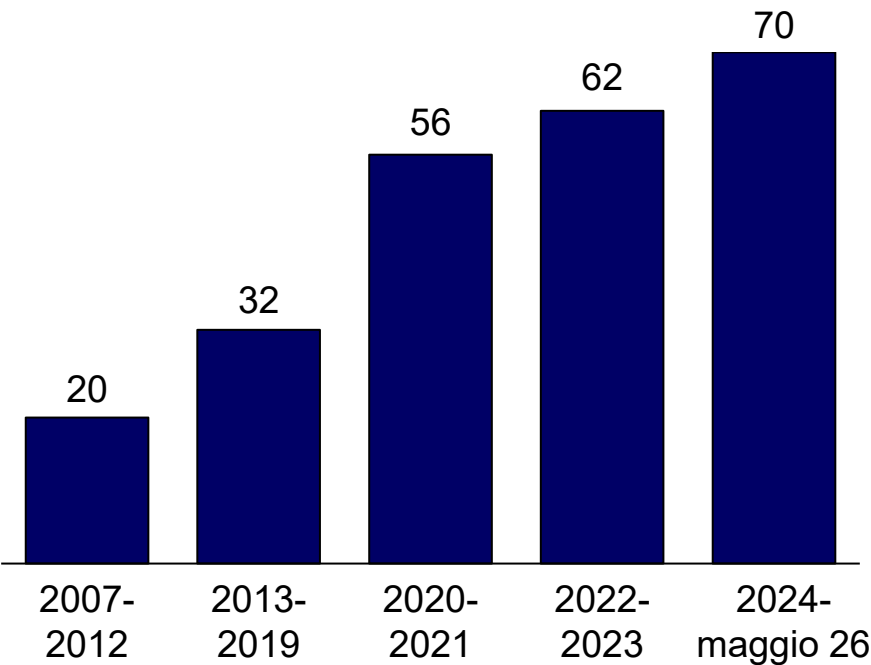
Le imprese italiane sono maggiormente capitalizzate rispetto al passato...

Debiti finanziari/Debiti finanziari + Patrimonio netto, %



... con riserve di liquidità ai massimi storici

Depositi/Prestiti alle imprese non finanziarie, %



Imprese italiane resilienti e flessibili

1sem.26: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Combinazione con Banca Monte dei Paschi di Siena

Considerazioni finali

Appendice

Struttura dell'operazione

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

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

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

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

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

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

Corrispettivo per cassa pari a ~€3,0mld-€3,5mld⁽³⁾

Mantenimento da parte di ISP di Mediobanca e del suo marchio, di ~625⁽¹⁾ filiali MPS e di selezionate attività di MPS (~80% del Risultato netto di MPS + Mediobanca⁽³⁾)

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

(2) Incluse partecipazioni azionarie e crediti deteriorati

(3) Stima preliminare

Corrispettivo offerto

Rapporto di concambio e cash offerto

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

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

Principali condizioni dell'Offerta

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

Autorizzazioni

L'Offerta sarà soggetta a *inter alia*

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

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

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

Mantenuto ~80% del Risultato netto di MPS + Mediobanca

Dati 2025, € mld

		INTESA  SANPAOLO	MPS + Mediobanca	Entità aggregata post Accordo con Unipol ⁽¹⁾
Conto economico	Proventi operativi netti	27,3	7,6	33,0
	Costi operativi	(11,5)	(3,5) ⁽²⁾	(13,9)
	Risultato netto	9,3	2,4 ⁽³⁾	11,3
Attività finanziarie della clientela ⁽⁴⁾	Attività finanziarie della clientela	1.457	361	1.712
	di cui Raccolta diretta bancaria	600	166	711
	di cui Raccolta indiretta	845	195	988
	di cui Risparmio gestito	562	117	649
Qualità dell'attivo	Impieghi a clientela	425	143	526
	NPL ratio netto, %	0,9 ⁽⁵⁾	1,4	1,1
	NPL coverage, %	48,6	49,5	48,9

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

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

Pienamente in linea con i tempi per completare l'Offerta pubblica di Acquisto e Scambio entro la fine del 2026

		Delivery
8 giugno 2026	Comunicazione ai sensi dell'art. 102	☒
27 giugno 2026	Deposito del Documento di Offerta	☒
10 settembre 2026	Assemblea Straordinaria degli Azionisti di ISP con delibera della delega al CdA per l'aumento di capitale	☐
	Autorizzazioni autorità di vigilanza, IDE ⁽¹⁾ e FSR ⁽²⁾	☐
	Approvazione del Documento di Offerta da parte di CONSOB	☐
	Inizio del periodo di adesione all'Offerta	☐
	Regolamento dell'Offerta	☐
Fine settembre – dicembre 2026		
Secondo semestre 2027	Cessione dell'entità giuridica bancaria a Unipol in seguito alla realizzazione delle condizioni previste dall'Accordo	☐

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

(1) Investimenti Diretti Esteri

(2) Foreign Subsidies Regulation, Regolamento sulle sovvenzioni estere

1sem.26: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Combinazione con Banca Monte dei Paschi di Siena

Considerazioni finali

Appendice

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

1sem.26, il miglior semestre di sempre

- Risultato netto di €5,6mld, il miglior semestre di sempre
- Livelli record per Proventi operativi netti, Risultato della gestione operativa e Risultato corrente lordo
- Forte accelerazione degli Interessi netti nel 2trim. (+6% vs 1trim.)
- Il miglior semestre di sempre per l'Attività assicurativa (+6% vs 1sem.25) e per le Commissioni (+5% vs 1sem.25)
- Cost/Income ratio più basso di sempre (35,9%), con Costi in calo dello 0,7%
- Impieghi a clientela *in bonis* in crescita del 5% su base annua e 2% trimestrale
- Attività finanziarie della clientela in crescita annuale di €121mld (+€68mld nel 2trim.)
- Stock, ratio e flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici con un Costo del rischio annualizzato in calo a 20pb
- Copertura dei Crediti deteriorati in forte aumento (+1,5pp rispetto al 31.12.25)
- CET1 ratio pari a ~13,1%⁽¹⁾
- €5,3mld maturati nel 1sem. per la distribuzione, di cui €4,2mld dividendi cash (dividend yield⁽²⁾ pari a ~7%)

Ben preparati ad avere successo in ogni scenario

- Redditività resiliente, patrimonializzazione estremamente solida (come anche evidenziato nello 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 proprietà esclusiva e >€1.500mld di Attività finanziarie della clientela
- Banca Zero-NPL con stock di Crediti deteriorati netti pari a solo €4,0mld, Sofferenze quasi azzerate, NPL ratio netto pari a 0,8%⁽³⁾ e overlay pari a €0,9mld
- Investimenti significativi in tecnologia (€6mld già realizzati⁽⁴⁾) e elevata flessibilità strategica nella gestione dei Costi
- Portafoglio crediti ben diversificato e gestione proattiva del credito ai vertici di settore
- Management team esperto, motivato e coeso con un'esperienza consolidata nel rispettare e superare gli impegni

Piano di Impresa 2026-2029 ben avviato e l'operazione MPS rappresenta un'ulteriore opportunità di creazione di valore

Nota: dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

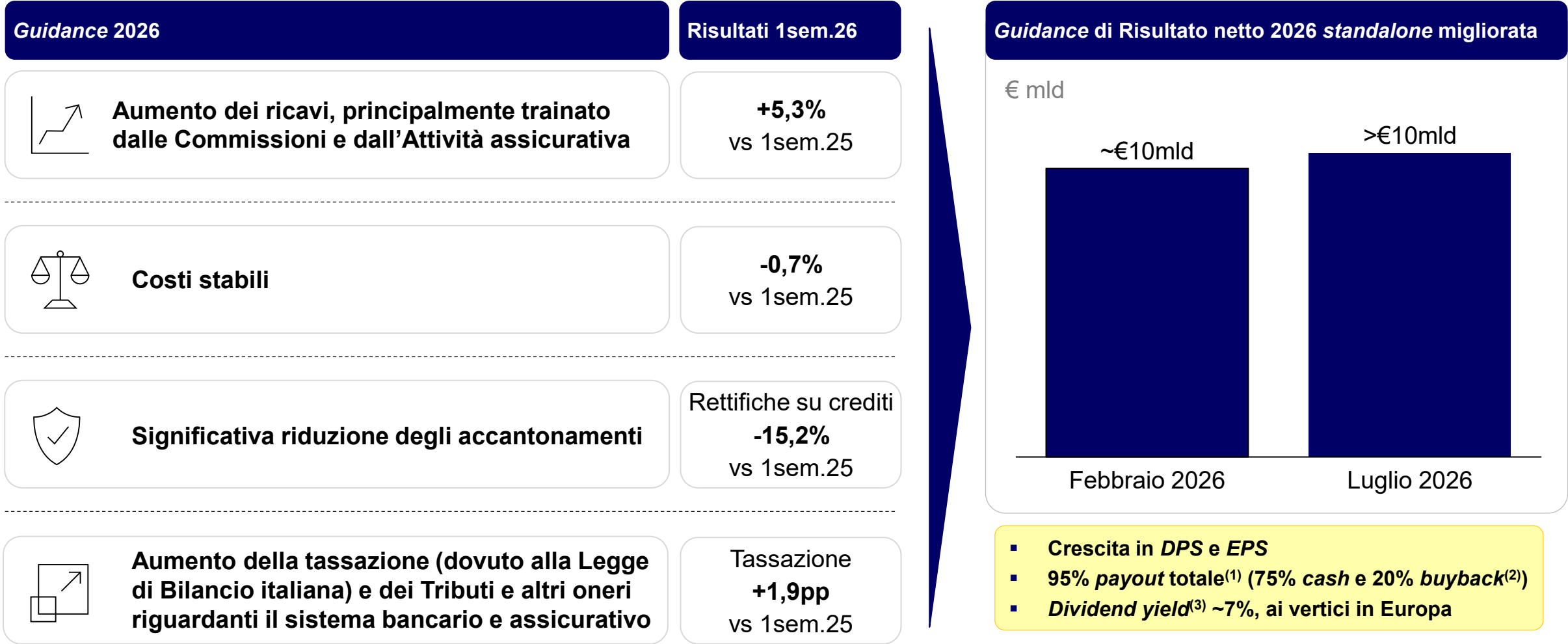
(1) Considerando €2,3mld di *buyback* lanciato a luglio e un *payout ratio* del 95%. 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.26

(2) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 27.7.26, un *cash payout ratio* del 75% e sulla *guidance* di Risultato netto 2026 di >€10mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(3) Secondo la definizione EBA

(4) Nel periodo 2022-1sem.26

Guidance di Risultato netto per il 2026 migliorata a >€10mld



Nota: dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

(1) Sul Risultato netto contabile, soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti

(2) Se il *CET1 ratio* è >12,5% e non sono disponibili opzioni di allocazione del capitale su iniziative di crescita esterna a più elevato *ROI* (focalizzate su *Wealth Management*). Soggetto alle approvazioni della BCE e degli azionisti

(3) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 27.7.26, un *cash payout ratio* del 75% e sulla *guidance* di Risultato netto 2026 di >€10mld. Soggetto all'approvazione degli azionisti

Agenda

1sem.26: il miglior semestre di sempre

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Combinazione con Banca Monte dei Paschi di Siena

Considerazioni finali

Appendice

Il Piano di Impresa 2026-2029 procede a pieno ritmo, con le iniziative industriali chiave già ben avviate (1/3)

NON ESAUSTIVO

Principali evidenze del 1sem.26

Riduzione
dei costi,
beneficiando
dei
significativi
investimenti
tecnologici
già realizzati

- ✓ In corso il **rollout e l'estensione di ISYTCI 2.0**, con progressi verso la **dismissione dei sistemi legacy** al fine di ottenere una riduzione strutturale dei costi IT
- ✓ Lanciati **19 progetti AI/GenAI/Agentic AI**: Filiale Digitale (4), ruoli commerciali (3), *middle/back office* (6), *software/dati* (2), controlli interni (3) e processi di credito (1)
- ✓ La trasformazione tecnologica continua, con il **~68%** delle applicazioni già *cloud-based* al 30.6.26
- ✓ Finalizzati **accordi strategici con i principali hyperscaler globali** per i servizi *Cloud* e *AI* per il periodo 2026-2032
- ✓ **Progressivo incremento dell'automazione end-to-end** dei **processi di gestione delle richieste della clientela** nella Filiale Digitale (dal ~30% al 31.12.25 al 33% al 30.6.26)
- ✓ Valorizzato in modo proattivo l'utilizzo delle capacità dei modelli di *Frontier AI* per accelerare la modernizzazione *SDLC*⁽¹⁾ e affrontare l'attuale scenario delle minacce attraverso un piano strutturato di risposta *cyber/IT* basato sul rischio
- ✓ **Accelerazione del ricambio generazionale**, con >1.900 Persone uscite (a valere sulle **~12.400 uscite** previste entro il 2029)
- ✓ **Strategic Insourcing Machine**: in corso l'implementazione di tre iniziative pilota (Filiale Digitale, *Cyber* e *Physical Security*, Rischi non Finanziari) e identificate altre opportunità di internalizzazione. Definiti processi di gestione e funzionamento
- ✓ In corso la **razionalizzazione e la modernizzazione degli immobili**, facendo leva su *data analytics* per massimizzare il tasso di occupazione
- ✓ Avviato il progetto **Next Generation Procurement**, con l'obiettivo di rendere il processo decisionale sempre più *data-driven*
- ✓ Razionalizzate **13** entità giuridiche a partire dal 2025, in fase di razionalizzazione ulteriori **19** società

(1) Software Development Life Cycle

Principali evidenze del 1sem.26

Crescita dei ricavi sostenuta dalla leadership nel **Wealth Management, Protection & Advisory**

- ✓ La rete di **Global Advisor** è cresciuta fino a ~2.400 Persone e ~100 uffici **Global Advisor** in aree ad alto potenziale non coperte dalle filiali **Exclusive**
- ✓ Ampliata l'offerta della Divisione **BdT** con nuovi prodotti di **Risparmio gestito** e **Protezione** e rafforzata la rete di specialisti del ramo Danni (da ~210 a >290 specialisti)
- ✓ Continuo rafforzamento della Rete dei **Private Bankers/Consulenti finanziari** in Italia (aumentando di ~110 consulenti)
- ✓ **Ampliamento all'estero dell'offerta digitale** (Alpian in Svizzera e Fideuram Direct in Lussemburgo e Belgio) e rafforzamento delle **relazioni con i Family Office**.
- ✓ Rafforzamento di REYL, rivedendo la governance, nominando il nuovo **CEO** e avviando le attività per la ridenominazione in Intesa Sanpaolo Wealth Management S.A. – Suisse
- ✓ Lanciato un **nuovo prodotto di protezione** (SFERA+) per i clienti **Private Banking** nell'area famiglia, casa e salute. Il prodotto è in corso di commercializzazione sull'intera rete Fideuram. Completata la **formazione obbligatoria assicurativa** per >3.600 Consulenti finanziari Fideuram e la **formazione assicurativa sul territorio di ~200 Digital Specialist**
- ✓ Prosegue lo **sviluppo dell'Investment Center della Divisione Private**, attraverso il **rafforzamento dei servizi e delle soluzioni di investimento** rivolti alla clientela Private e HNWI, consolidando anche il **supporto specialistico e di consulenza agli hub esteri** in Svizzera e Lussemburgo, in coerenza con gli obiettivi di internazionalizzazione e crescita dei servizi di investimento per la clientela di fascia più elevata
- ✓ Lanciata una **soluzione Unit Linked** con percorsi *lifecycle* in grado di catturare nel tempo le opportunità offerte dai mercati e un **prodotto Unit Linked a premio unico** in Croazia
- ✓ **Ampliata l'offerta di Eurizon** dedicata sia al *network* italiano e internazionale del Gruppo sia a controparti terze, con continuo focus sull'offerta formativa
- ✓ In corso il **rafforzamento dei commercial analytics di IMI C&IB** per incrementare il *cross-selling* attraverso strategie di *origination* a livello di cliente
- ✓ Attivate **ulteriori iniziative** per aumentare la **velocità di rotazione dello Stato Patrimoniale** (es., soluzioni sintetiche per la distribuzione del rischio, *partnership* distributive con investitori selezionati)
- ✓ Completati **ulteriori rilasci tecnologici** sulla **piattaforma digitale Isybiz** (es., *cash management*, digitalizzazione dei processi di *trade finance*), a supporto dell'evoluzione del modello di servizio in ottica *digital-first* (es., nuovo portale *corporate*)
- ✓ In corso la fase di progettazione per la **realizzazione della piattaforma Private Market del Gruppo**
- ✓ Avviato il programma di **trasformazione del business Global Markets**, con focus sulla **modernizzazione della piattaforma tecnologica**, dell'**offerta prodotto** e delle "**modalità di lavoro**" dei *team* di *Sales & Trading*
- ✓ Rafforzato il posizionamento del Gruppo nei **Digital Asset** attraverso oltre 20 iniziative strategiche nei *crypto-asset*, nella *tokenizzazione* e nelle *stablecoin*, ulteriormente consolidato dalla partecipazione ai consorzi Qivalis e Bancomat. Consolidato il ruolo del Gruppo nei progetti *retail* ed Euro Digitale con **isybank** selezionata come *Payment Service Provider* per il progetto pilota dell'Euro Digitale
- ✓ **Rafforzata la partnership strategica con BancoPosta** tramite la messa a disposizione dei prodotti di cessione del quinto a tutti gli uffici postali
- ✓ **Crescita continua di isybank** raggiungendo ~1,2mln di clienti, con ~1.050.000 conti aperti da nuovi clienti (~150.000 nel 1sem.26). Lanciato anche un **nuovo programma di loyalty**
- ✓ Lanciato il **nuovo modello di Financial Advisor** nelle geografie IBD, con **43 Consulenti finanziari in Slovacchia e Ungheria**
- ✓ Avviata una **nuova campagna di posizionamento del brand** presso le Banche IBD⁽¹⁾
- ✓ Rilasciata in **Ungheria e Croazia** la nuova **mobile app**, con nuove funzionalità e innovata nella *user experience*. In **Serbia** in avvio il *roll-out* della *mobile app*
- ✓ Completati i lavori per il processo di **Digital Onboarding** in **Slovenia e Croazia**, consolidando il percorso di acquisizione digitale di clienti
- ✓ Completata presso IBD la **segmentazione data-driven** per il **Retail & Wealth Management**, per il *Corporate*, PMI e *Small Business*, supportando il focus sui **clienti ad alto potenziale** e l'ottimizzazione del **cost to serve**
- ✓ Prosegue, in linea con la *roadmap* prevista, il percorso di definizione del modello *target* di *business* e tecnologico di **isywealth Europe**

Principali evidenze del 1sem.26

Basso Costo del rischio grazie allo status di Banca Zero-NPL e a una origination di alta qualità

- ✓ Sofferenze quasi azzerate
- ✓ Migliorato il **framework di credit governance** attraverso l'istituzione di nuovi comitati creditizi strategici e operativi
- ✓ In corso il **rafforzamento delle linee guida creditizie forward-looking per l'origination**
- ✓ Continua **evoluzione** dei modelli di **Early Warning System del rischio di credito**, incorporando maggiori elementi *forward looking* e dati di mercato, anche adottando **nuove metodologie** (es., *Machine learning*)
- ✓ **Consolidamento di un framework olistico** per la **gestione dei Rischi non Finanziari** con avvio di **isycontrols** e altre iniziative a rafforzamento del modello interno dei controlli
- ✓ Ulteriore rafforzamento **dei controlli di secondo livello** attraverso l'adozione di **AI e GenAI**
- ✓ Avanzata fase di sviluppo per l'attività del **Programma NEMO**, con l'obiettivo di rafforzare e innovare ulteriormente il sistema di controllo e protezione dei dati personali della clientela
- ✓ Prosegue la realizzazione del **Global Defence Center**, iniziativa strategica per il **rafforzamento delle competenze interne e del know-how specialistico del Gruppo in ambito cybersecurity**
- ✓ Realizzate diverse iniziative, rivolte a *stakeholder* interni ed esterni, per rafforzare la **cultura del rischio e della sicurezza a livello di Gruppo**, aumentando la consapevolezza su frodi, truffe e rischi info-fisici
- ✓ Nel 2trm.26 sono state finalizzate due nuove operazioni di cartolarizzazione sintetica per complessivi ~€4,2mld. Al 30.6.26 l'ammontare cartolarizzato *outstanding* nell'ambito del Programma SRT era ~€36mld

Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale, supportando i clienti nella Transizione sostenibile

- Impatto sociale:**
- ✓ Erogati **€3,0mld in social lending** per rafforzare l'inclusione finanziaria
 - ✓ **~€130mld già investiti per contrastare la povertà e ridurre le disuguaglianze, generando ~€490mld di impatto sociale ed economico⁽¹⁾** e migliorando le condizioni socio-economiche di ~200.000 persone in difficoltà. **Lanciate iniziative in ambito educazione, orientamento e occupazione, raggiungendo ~18.000 giovani**
- Transizione sostenibile:**
- ✓ Erogati **€9,7mld per la transizione sostenibile⁽²⁾**
 - Per supportare la transizione energetica, **erogati incentivi per specifici deal e lanciate iniziative di efficienza energetica** finalizzate al miglioramento dello sviluppo e della riqualificazione degli edifici non residenziali in Italia
 - Per supportare le PMI nell'accesso al credito e agli investimenti per la sostenibilità ambientale, **finalizzati due accordi di blended finance con BEI per €700mld**
 - ✓ **Rinnovata la partnership strategica con la Fondazione Ellen MacArthur** sull'economia circolare
 - ✓ **Raggiunti significativi progressi nella decarbonizzazione su tutti i portafogli** (es. -41% emissioni finanziate assolute vs 2022) e nelle emissioni proprie assolute (-39% vs 2019)
- Cultura e innovazione:**
- ✓ **Impegno continuo per la cultura** con iniziative dedicate, anche in *partnership* con istituzioni pubbliche/private (es., 8 nuove mostre con 434.000 visitatori e pubblicazione di 12 libri)
 - ✓ **Promozione dell'innovazione**, con 319 iniziative innovative e servizi per *startup* realizzati tramite Intesa Sanpaolo Innovation Center

Le Persone sono la risorsa più importante

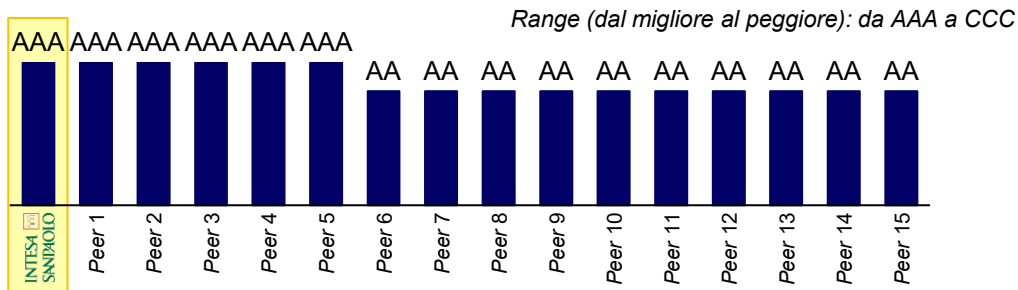
- ✓ **~1.050 Persone coinvolte nella riconversione/riqualificazione** verso attività a maggior valore aggiunto
- ✓ **~8.000 giovani coinvolti in programmi di sviluppo** dedicati, inclusa l'iniziativa *Future Gen*
- ✓ **Ulteriore rafforzamento del sistema di welfare del Gruppo, già all'avanguardia**, con nuove iniziative di bilanciamento vita-lavoro, focalizzato sui bisogni dei genitori e dei giovani
- ✓ **Concluso il processo di selezione per i candidati del nuovo International Graduate Program**, con 30 nuove assunzioni nel 2026

(1) Calcolato considerando la monetizzazione dei benefici generati per i destinatari finali dell'intero contributo per il sociale e il valore economico aggiuntivo attivato nel sistema produttivo

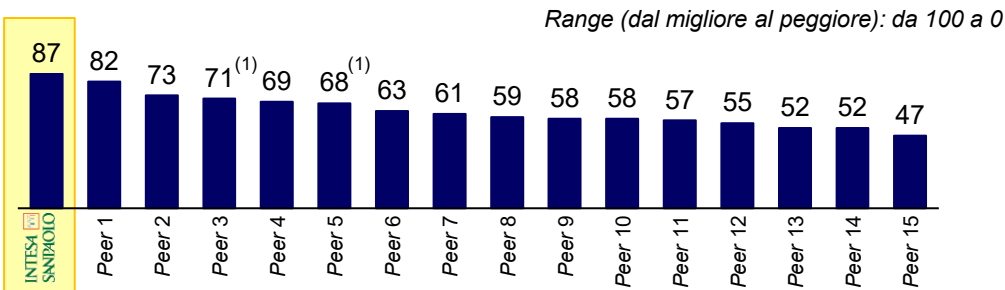
(2) Inclusi fattori ambientali, di governance e altre attività sostenibili

Posizione di *leadership* in ambito ESG: principali *rating* di sostenibilità

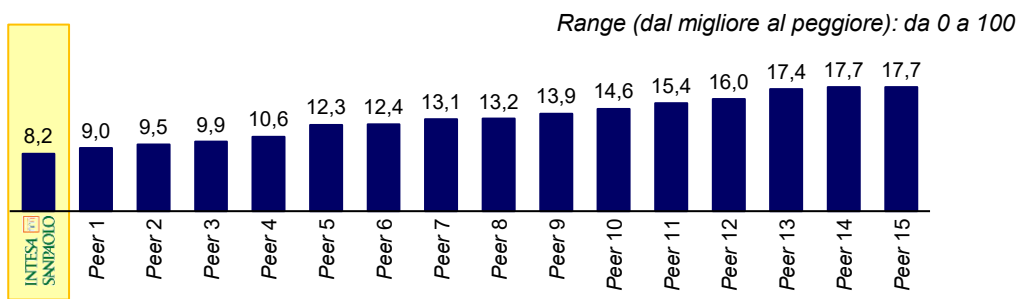
MSCI ESG Rating



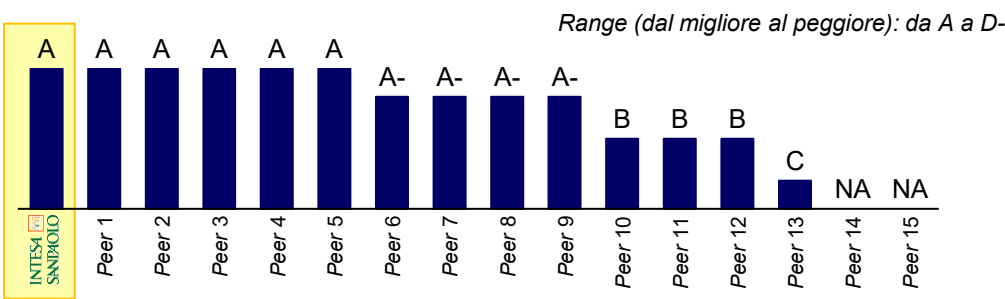
S&P Global – ESG Score



Sustainalytics – ESG Risk Rating



CDP – Climate Score



Principali indici e premi:



Nella classifica 2026 di Extel, Intesa Sanpaolo si è confermata prima in Europa per il settimo anno consecutivo per gli aspetti ESG nel settore bancario

(1) Classificati come *Diversified Financial Services & Capital Markets* da S&P
Nota: il campione include Barclays, BBVA, BNP Paribas, Crédit Agricole, Commerzbank, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Société Générale, Standard Chartered, UBS e UniCredit
Fonte: CDP Climate Change Score 2025 (<https://cdp.net/en/data/scores>); MSCI ESG Ranking (fonte Bloomberg) dati al 21.7.26; S&P Global ESG Score 2025 (<https://www.spglobal.com/sustainable/en/solutions/esg-scores-data> al 21.7.26); Sustainalytics ESG Risk Rating score (fonte Bloomberg) al 21.7.26

Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale...

PRINCIPALI RISULTATI		x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa	
Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2026-2029		Risultati raggiunti al 30.6.26	Obiettivi del Piano di Impresa 2026-2029
Affrontare le principali sfide sociali sistemiche nei Paesi in cui operiamo	Contributo per combattere la povertà e ridurre le disuguaglianze	~€130mIn ⁽¹⁾ investiti ~€490mIn di impatto sociale ed economico⁽²⁾	~€1mld ~13%
	Rafforzamento dell'inclusione finanziaria tramite social lending	€3,0mld	~€25mld ⁽³⁾ ~12%
Continuo impegno per la cultura	Mostre e libri d'arte	20	~100 ~20%
	Attività didattiche e laboratori per le scuole	3.700	~10.000 ~37%
Promozione dell'innovazione	Iniziative d'innovazione e servizi alle startup	319 iniziative e servizi di INTESA SANPAOLO INNOVATION CENTER	~1.400 ~23%
	Investimenti in startup	~€7mIn di investimenti gestiti da NEVA SGR	~€200mIn ~4%

(1) >€1,1mld nel periodo 2023-1sem.26, inclusi costi di struttura relativi alle Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti

(2) Calcolato considerando la monetizzazione dei benefici generati per i destinatari finali dell'intero contributo per il sociale e il valore economico aggiuntivo attivato nel sistema produttivo

(3) L'obiettivo del Piano di Impresa prevede che il 30% dei nuovi finanziamenti MLT nel periodo 2026-2029 sia di *sustainable lending*, con una forte focalizzazione sulle attività sociali e ambientali (pari a ~€112mld considerando ~€374mld di nuovo credito complessivo a MLT, di cui ~€25mld di *social lending* e ~€87mld di credito per attività ambientali/altre attività sostenibili)

... supportando i clienti nella transizione sostenibile

PRINCIPALI RISULTATI

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2026-2029		Risultati raggiunti al 30.6.26 	Obiettivi del Piano di Impresa 2026-2029
Supporto ai clienti nella transizione sostenibile 	Nuovi prestiti a medio lungo termine per la transizione ecologica ⁽¹⁾	€9,7mld	~€87mld ⁽²⁾ ~11%
	Attività di <i>Stewardship</i> nell' <i>Asset Management</i> ⁽³⁾ (% delle emissioni finanziate del portafoglio in perimetro)	~78% dal 2019	90% entro il 2030 ~86%
	<i>Engagement</i> sui top 20 emittenti (Attività assicurativa)	18 dal 2021	20 entro il 2030 90%
	Elettricità direttamente acquistata da risorse rinnovabili ⁽⁴⁾	97%	100% nel 2030 97%
Principali progressi nella decarbonizzazione nel 2025: - Portafoglio crediti: Emissioni finanziate assolute in calo del 12% rispetto al 2024 nei settori coperti da <i>target</i> (-41% rispetto al 2022) - Portafoglio <i>Asset Management</i>⁽³⁾: <i>WACI</i>⁽⁵⁾ in calo del 9% per il portafoglio in perimetro rispetto al 2024 (-38% rispetto al 2019) - Portafoglio assicurativo: <i>WACI</i>⁽⁵⁾ in calo del 6% per il portafoglio in perimetro rispetto al 2024 (-41% rispetto al 2021) - Emissioni proprie: Emissioni <i>Scope</i>⁽⁶⁾ 1+2 in calo del 6% rispetto al 2024 (-39% rispetto al 2019)			

(1) Inclusi fattori ambientali, di *governance* e altre attività sostenibili

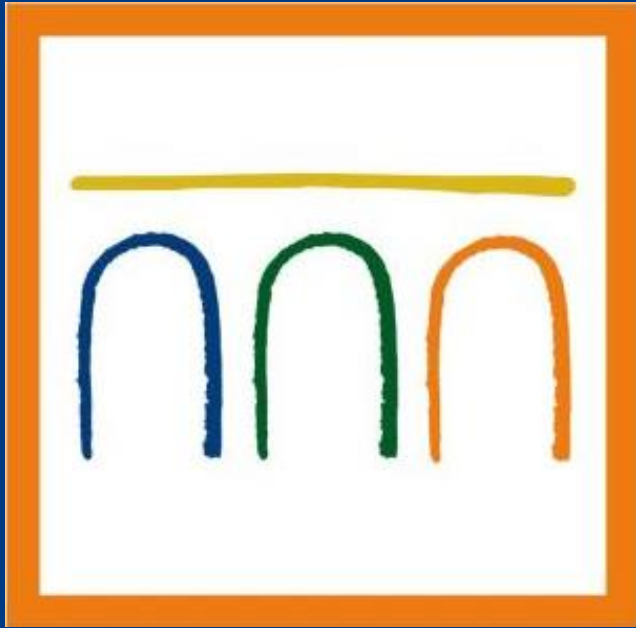
(2) L'obiettivo del Piano di Impresa prevede che il 30% dei nuovi finanziamenti MLT nel periodo 2026-2029 sia di *sustainable lending*, con una forte focalizzazione sulle attività sociali e ambientali (pari a ~€112mld considerando ~€374mld di nuovo credito complessivo a MLT, di cui ~€25mld di *social lending* e ~€87mld di credito per attività ambientali/altre attività sostenibili)

(3) Perimetro di Eurizon

(4) A livello di Gruppo, nei Paesi ove possibile

(5) *WACI* = Intensità media ponderata delle emissioni di carbonio, tCO₂e per milione di dollari di ricavi nell'*Asset Management* e tCO₂e per milione di dollari di *EVIC* (*Enterprise Value Including Cash*) nell'Attività assicurativa

(6) Emissioni lorde *market-based* di gas serra



*Leader nel Wealth Management
Protection & Advisory*

Informazioni di dettaglio

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

Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln		1sem.26		30.6.26
Proventi operativi netti		14.533	Impieghi a clientela	437.125
Costi operativi		(5.222)	Attività finanziarie della clientela ⁽¹⁾	1.511.359
Cost/Income ratio		35,9%	di cui Raccolta diretta bancaria	612.345
Risultato della gestione operativa		9.311	di cui Raccolta diretta assicurativa	187.436
Risultato corrente lordo		8.617	di cui Raccolta indiretta	884.965
Risultato netto		5.554	- Risparmio gestito	589.637
			- Risparmio amministrato	295.328
			RWA	318.428
			Totale attivo	992.669
			CET1 ratio	~13,1% ⁽²⁾

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
(1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta
(2) Considerando €2,3mld di buyback lanciato a luglio e un payout ratio del 95%. 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.26

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

1sem.26 vs 1sem.25: il miglior semestre di sempre con Risultato netto a €5,6mld

€ mln	1sem.25	1sem.26	Δ%
Interessi netti	7.432	7.480	0,6
Commissioni nette	4.891	5.131	4,9
Risultato dell'attività assicurativa	922	973	5,5
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	552	905	63,9
Altri proventi (oneri) operativi netti	(2)	44	n.s.
Proventi operativi netti	13.795	14.533	5,3
Spese del personale	(3.192)	(3.180)	(0,4)
Spese amministrative	(1.360)	(1.358)	(0,1)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(708)	(684)	(3,4)
Costi operativi	(5.260)	(5.222)	(0,7)
Risultato della gestione operativa	8.535	9.311	9,1
Rettifiche di valore nette su crediti	(505)	(428)	(15,2)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(107)	(186)	73,8
Altri proventi (oneri) netti	21	(80)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	7.944	8.617	8,5
Imposte sul reddito	(2.500)	(2.875)	15,0
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(125)	(116)	(7,2)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(45)	(32)	(28,9)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(50)	(19)	(62,0)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(8)	(21)	162,5
Risultato netto	5.216	5.554	6,5

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1sem.25 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

2trim. vs 1trim.: il miglior trimestre di sempre con Risultato netto a €2,8mld

€ mln	1trim.26	2trim.26	Δ%
Interessi netti	3.636	3.844	5,7
Commissioni nette	2.515	2.616	4,0
Risultato dell'attività assicurativa	476	497	4,4
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	505	400	(20,8)
Altri proventi (oneri) operativi netti	22	22	0,0
Proventi operativi netti	7.154	7.379	3,1
Spese del personale	(1.575)	(1.605)	1,9
Spese amministrative	(631)	(727)	15,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(363)	(321)	(11,6)
Costi operativi	(2.569)	(2.653)	3,3
Risultato della gestione operativa	4.585	4.726	3,1
Rettifiche di valore nette su crediti	(170)	(258)	51,8
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(64)	(122)	90,6
Altri proventi (oneri) netti	(12)	(68)	466,7
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	4.339	4.278	(1,4)
Imposte sul reddito	(1.482)	(1.393)	(6,0)
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(60)	(56)	(6,7)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(17)	(15)	(11,8)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(9)	(10)	11,1
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(10)	(11)	10,0
Risultato netto	2.761	2.793	1,2

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

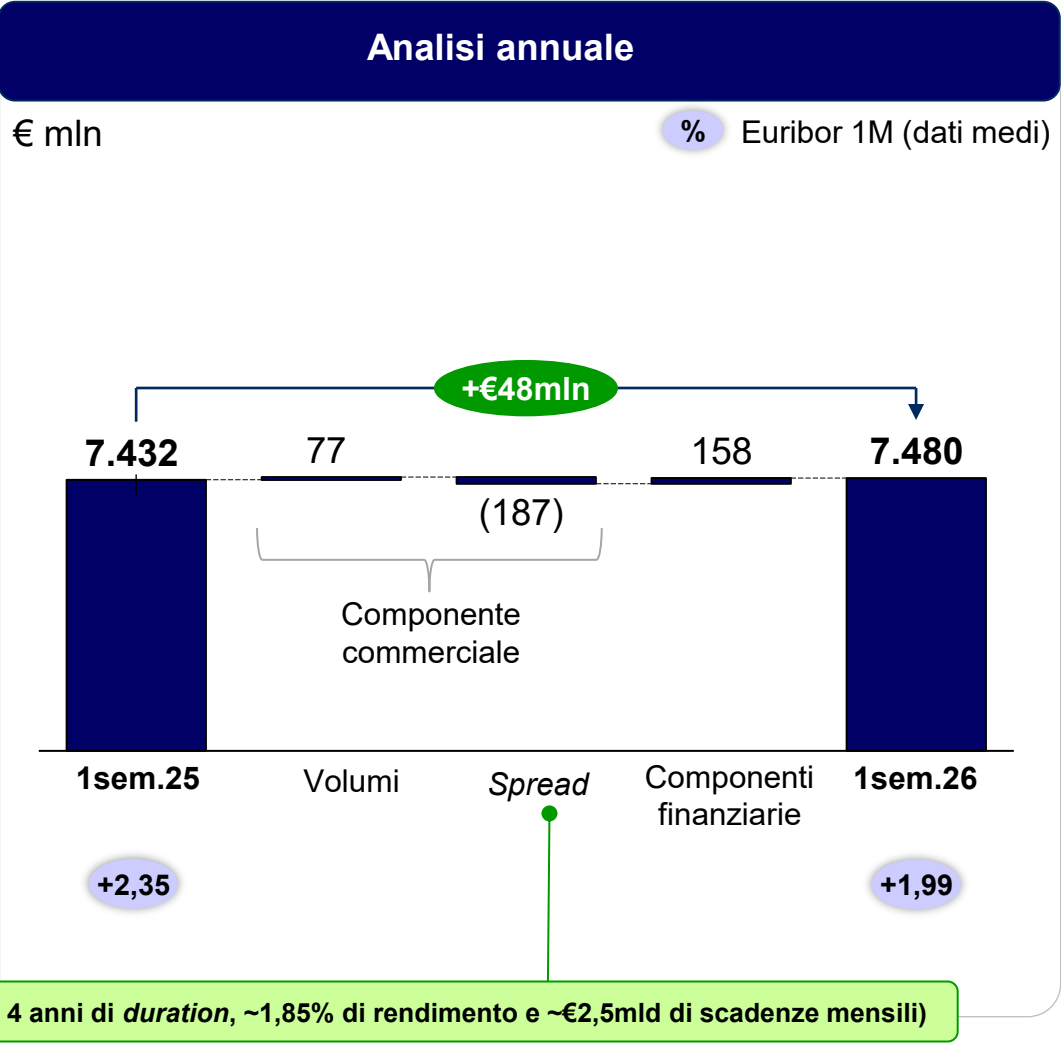
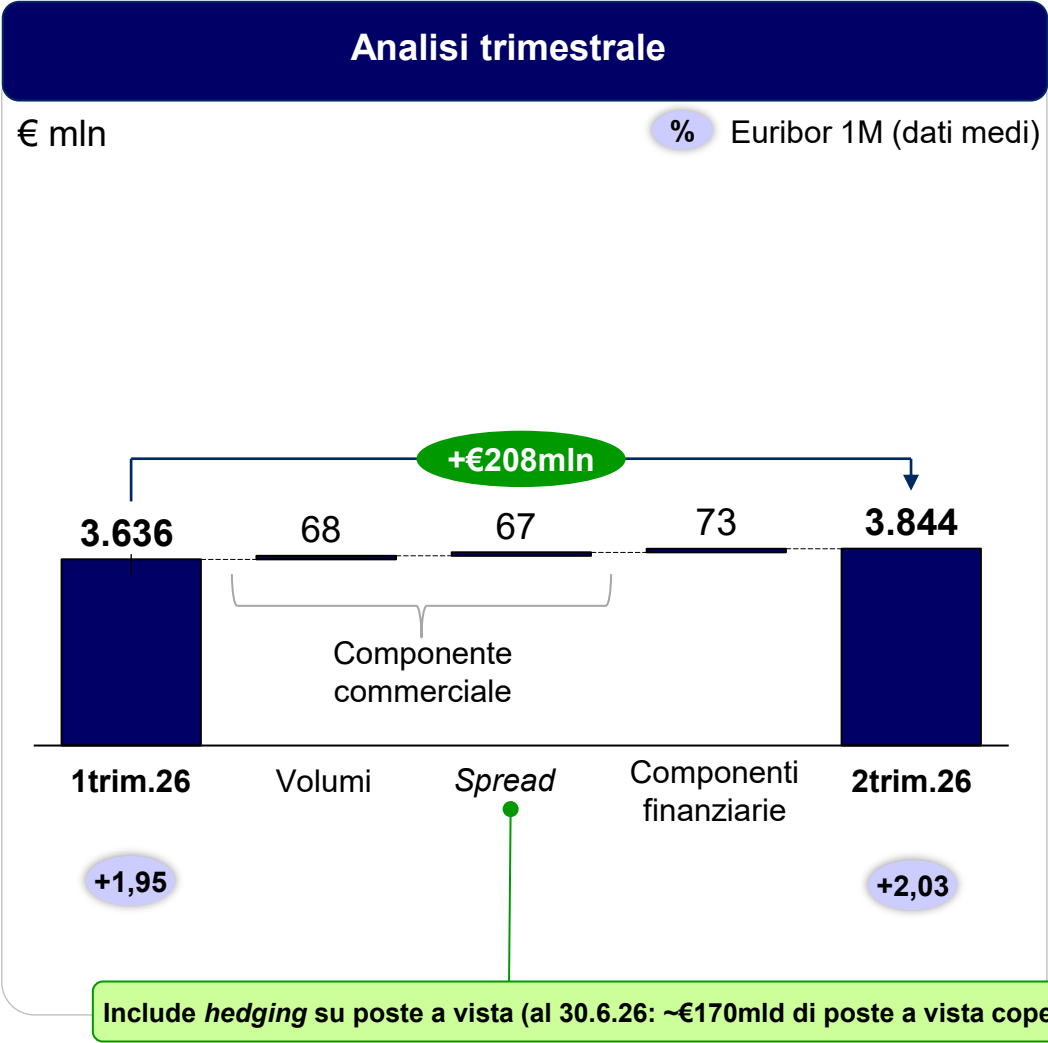
Conto economico trimestrale

€ mln

	1trim.25	2trim.25	3trim.25	4trim.25	1trim.26	2trim.26
Interessi netti	3.632	3.800	3.680	3.684	3.636	3.844
Commissioni nette	2.439	2.452	2.448	2.655	2.515	2.616
Risultato dell'attività assicurativa	462	460	450	443	476	497
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	265	287	81	58	505	400
Altri proventi (oneri) operativi netti	(2)	0	(13)	1	22	22
Proventi operativi netti	6.796	6.999	6.646	6.841	7.154	7.379
Spese del personale	(1.585)	(1.607)	(1.668)	(2.165)	(1.575)	(1.605)
Spese amministrative	(631)	(729)	(698)	(996)	(631)	(727)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(372)	(336)	(357)	(388)	(363)	(321)
Costi operativi	(2.588)	(2.672)	(2.723)	(3.549)	(2.569)	(2.653)
Risultato della gestione operativa	4.208	4.327	3.923	3.292	4.585	4.726
Rettifiche di valore nette su crediti	(224)	(281)	(278)	(962)	(170)	(258)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(23)	(84)	(35)	(250)	(64)	(122)
Altri proventi (oneri) netti	(4)	25	(2)	(190)	(12)	(68)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	0	0	0	0
Risultato corrente lordo	3.957	3.987	3.608	1.890	4.339	4.278
Imposte sul reddito	(1.248)	(1.252)	(1.150)	77	(1.482)	(1.393)
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(57)	(68)	(64)	(164)	(60)	(56)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(24)	(21)	(17)	(14)	(17)	(15)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(9)	(41)	(3)	(60)	(9)	(10)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	0	0	0	0
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(4)	(4)	(2)	4	(10)	(11)
Risultato netto	2.615	2.601	2.372	1.733	2.761	2.793

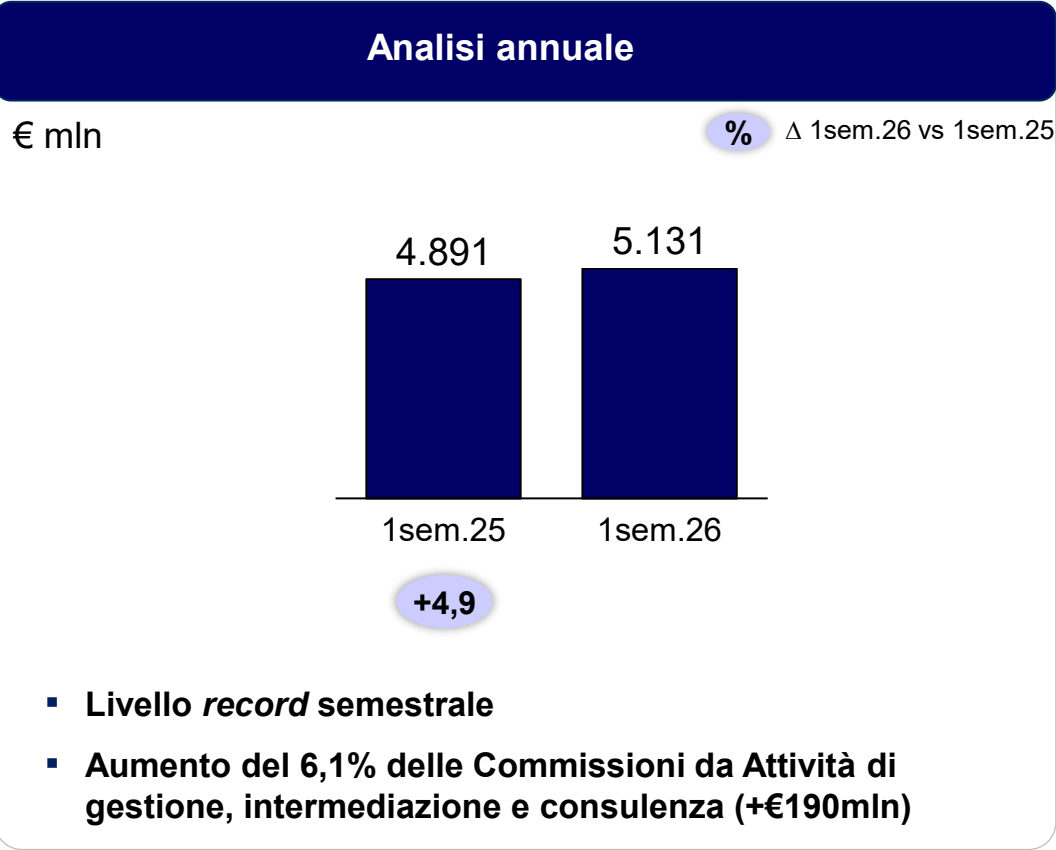
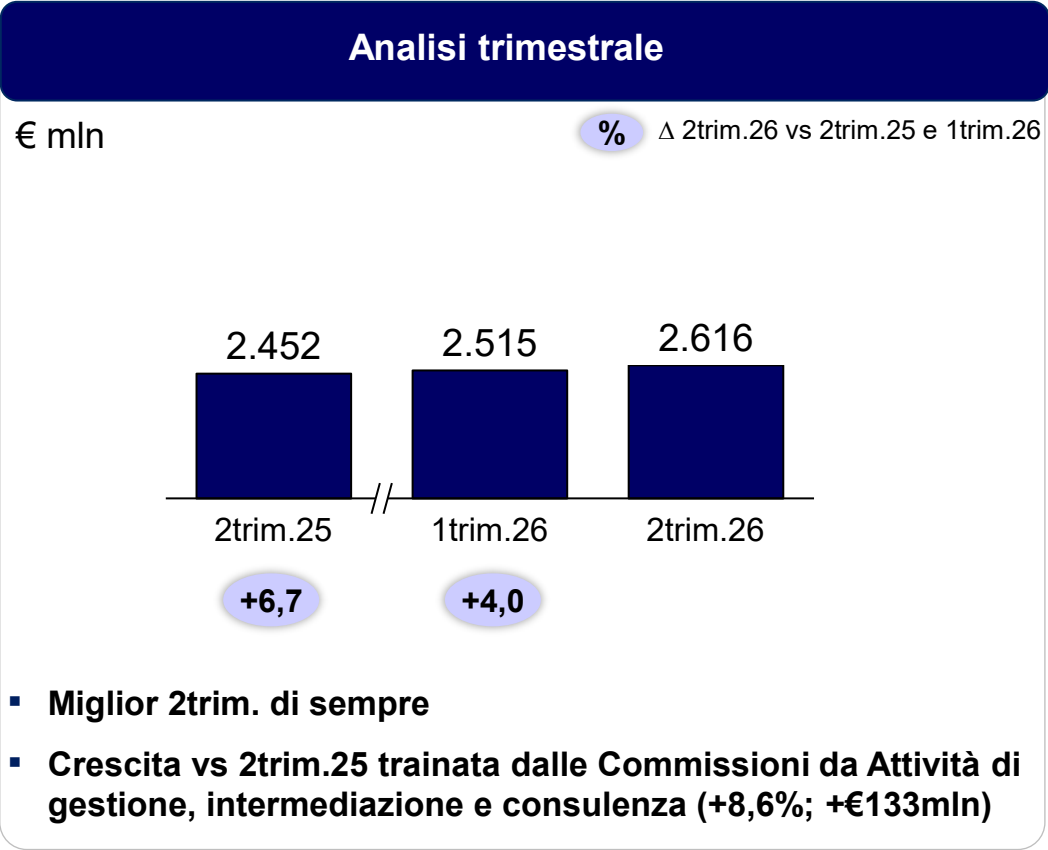
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

Interessi netti



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Commissioni nette



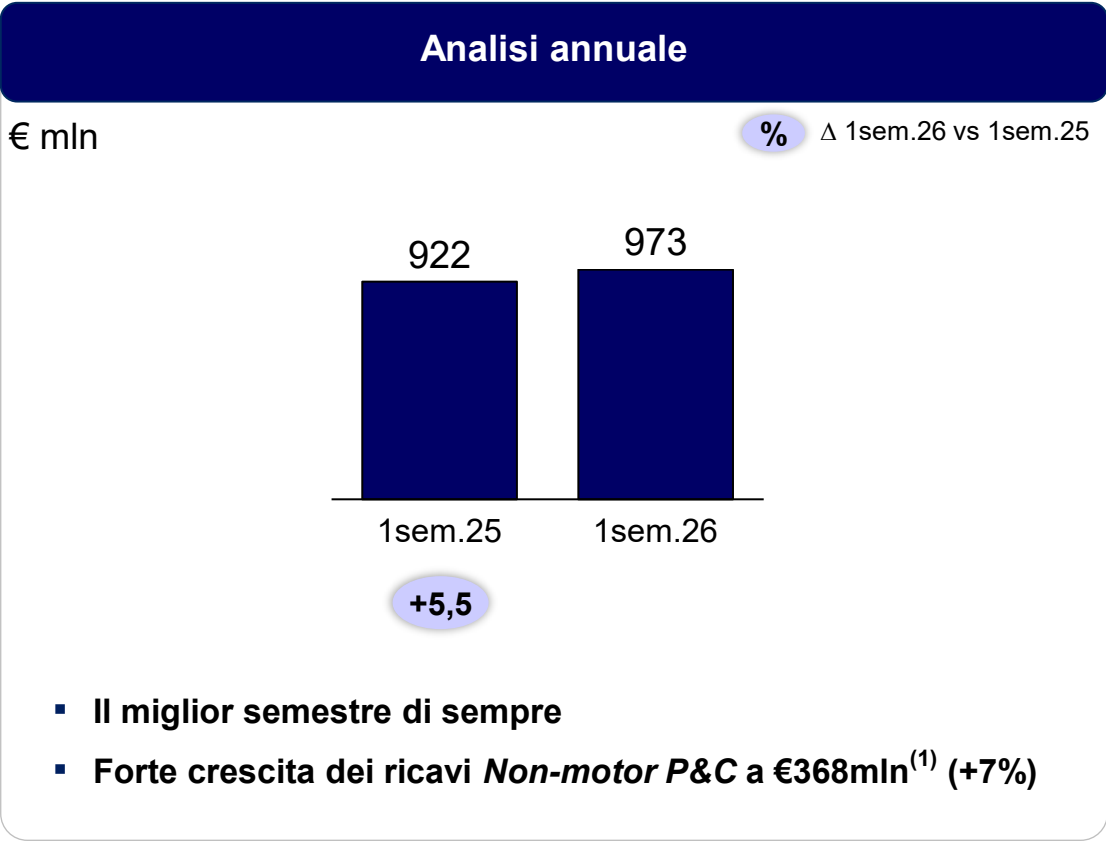
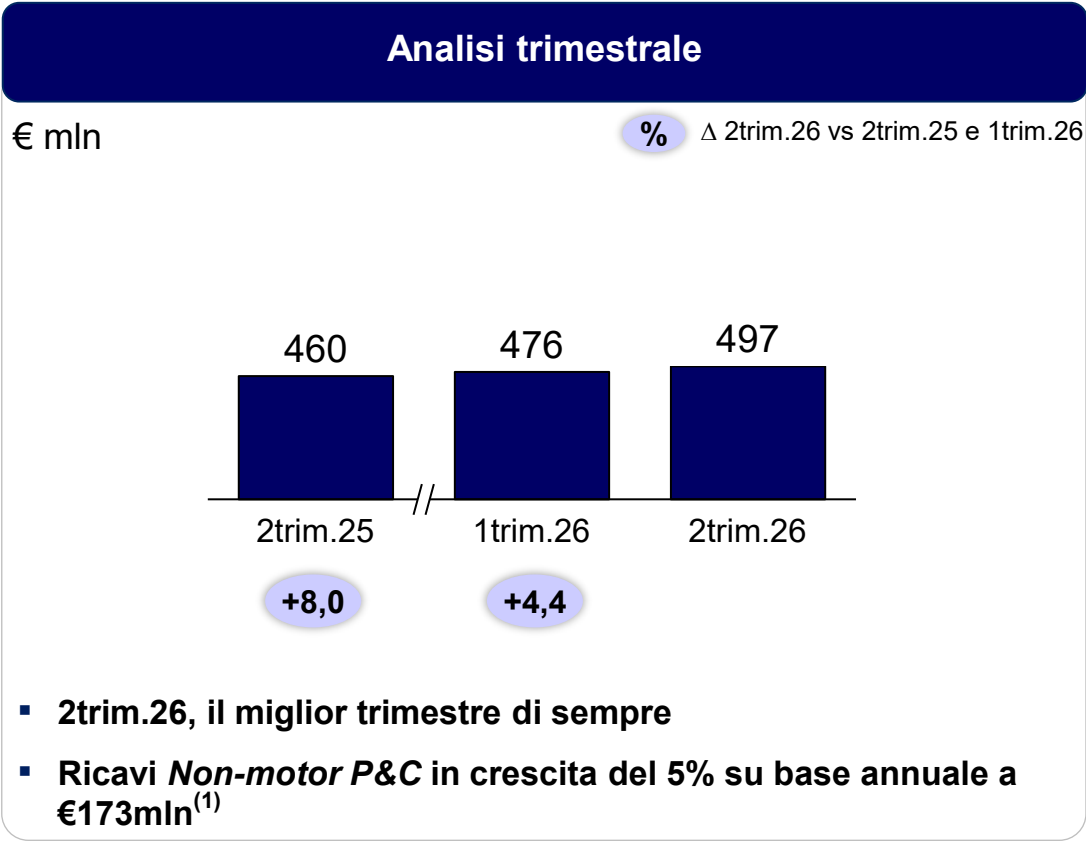
Nota: dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

Commissioni nette								
€ mln								
	1trim.25	2trim.25	3trim.25	4trim.25	1trim.26	2trim.26	1sem.25	1sem.26
Garanzie rilasciate / ricevute	38	43	43	41	42	36	81	78
Servizi di incasso e pagamento	170	176	165	192	171	177	346	348
Conti correnti	323	327	325	330	318	323	650	641
Servizio Bancomat e carte di credito	86	116	94	113	94	103	202	197
Attività bancaria commerciale	617	662	627	676	625	639	1.279	1.264
Intermediazione e collocamento titoli	373	360	328	351	421	382	733	803
Intermediazione valute	3	2	4	3	2	3	5	5
Gestioni patrimoniali	689	662	679	780	687	715	1.351	1.402
Distribuzione prodotti assicurativi	400	412	417	423	418	448	812	866
Altre commissioni intermediazione / gestione	112	108	111	103	106	129	220	235
Attività di gestione, intermediazione e consulenza	1.577	1.544	1.539	1.660	1.634	1.677	3.121	3.311
Altre commissioni nette	245	246	282	319	256	300	491	556
Commissioni nette	2.439	2.452	2.448	2.655	2.515	2.616	4.891	5.131

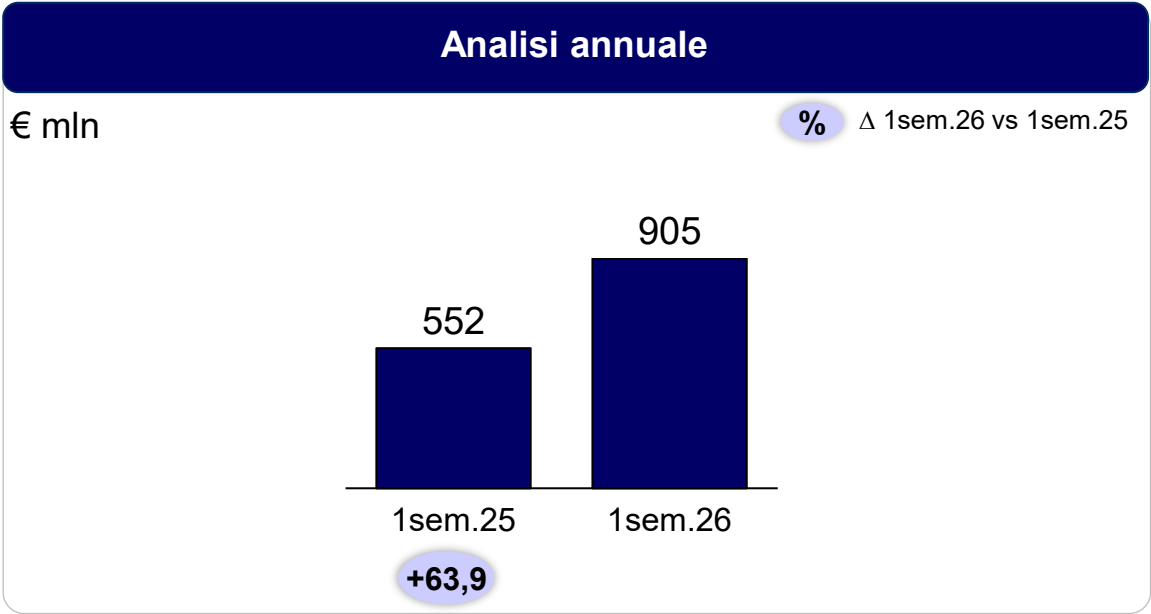
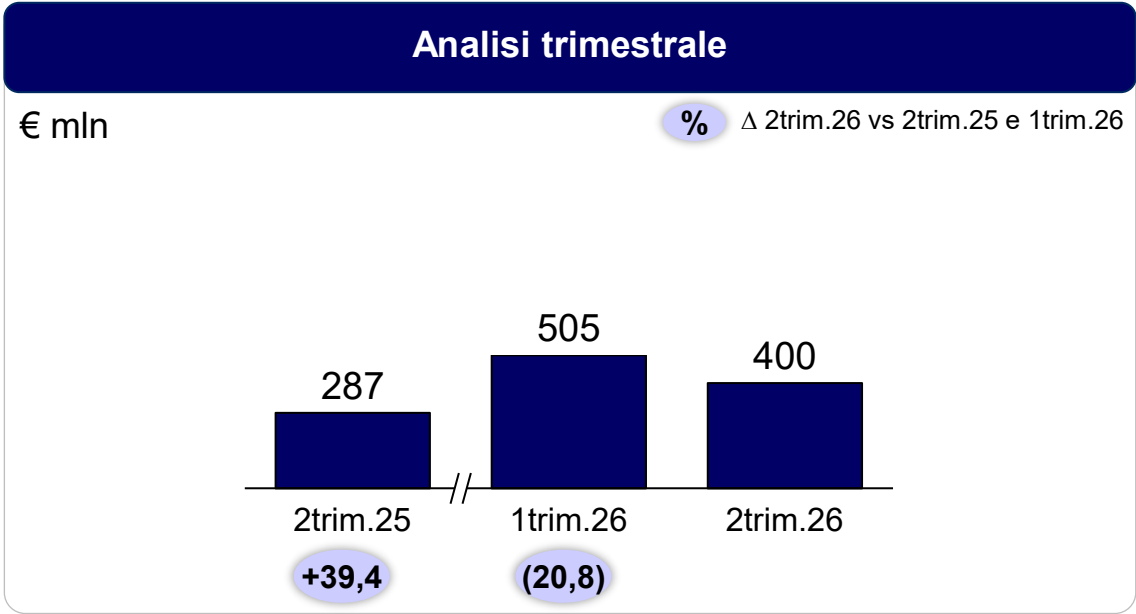
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

Risultato dell'attività assicurativa



(1) Includere le Commissioni. Non includendo i prodotti *credit-linked*

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

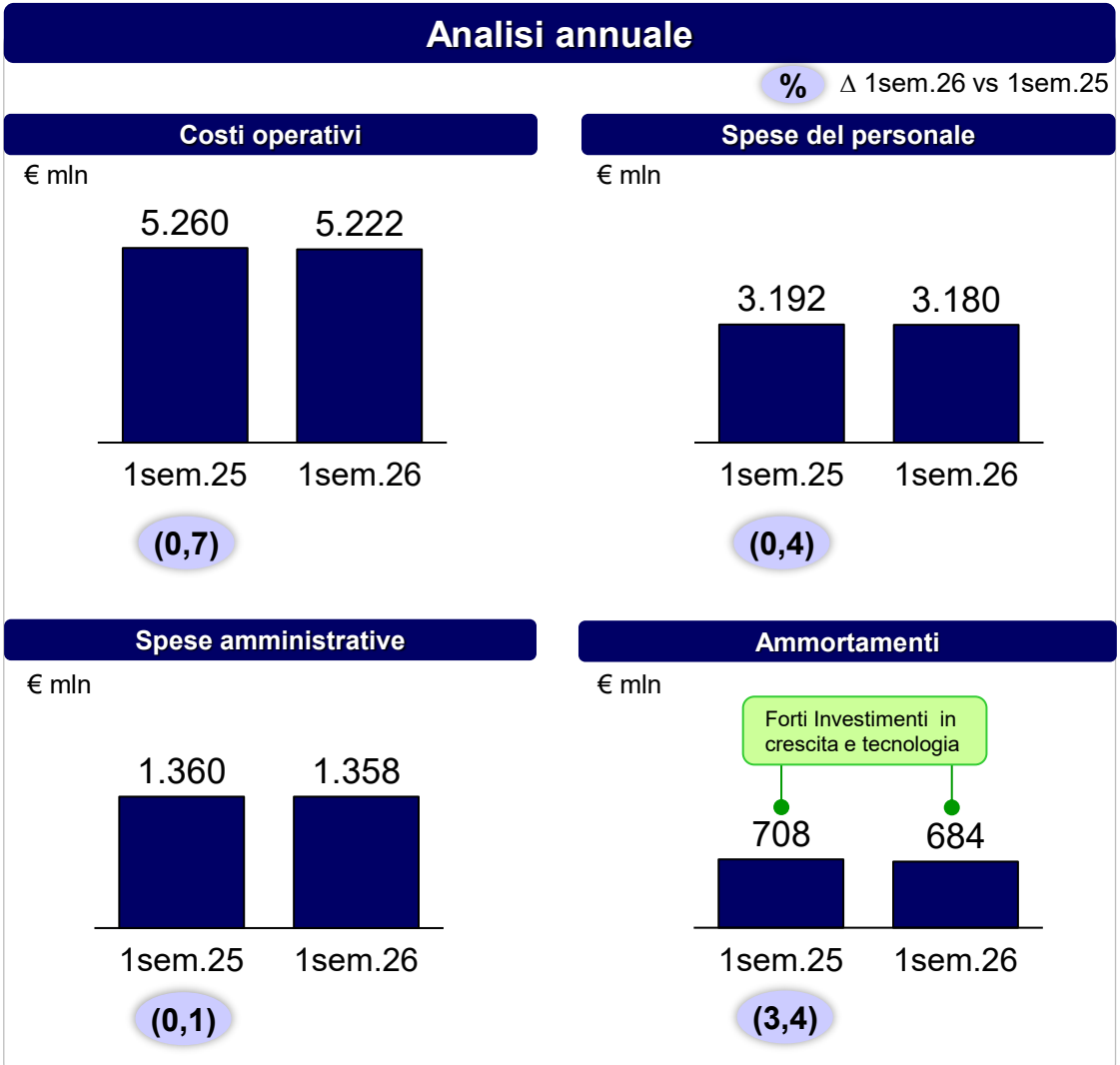
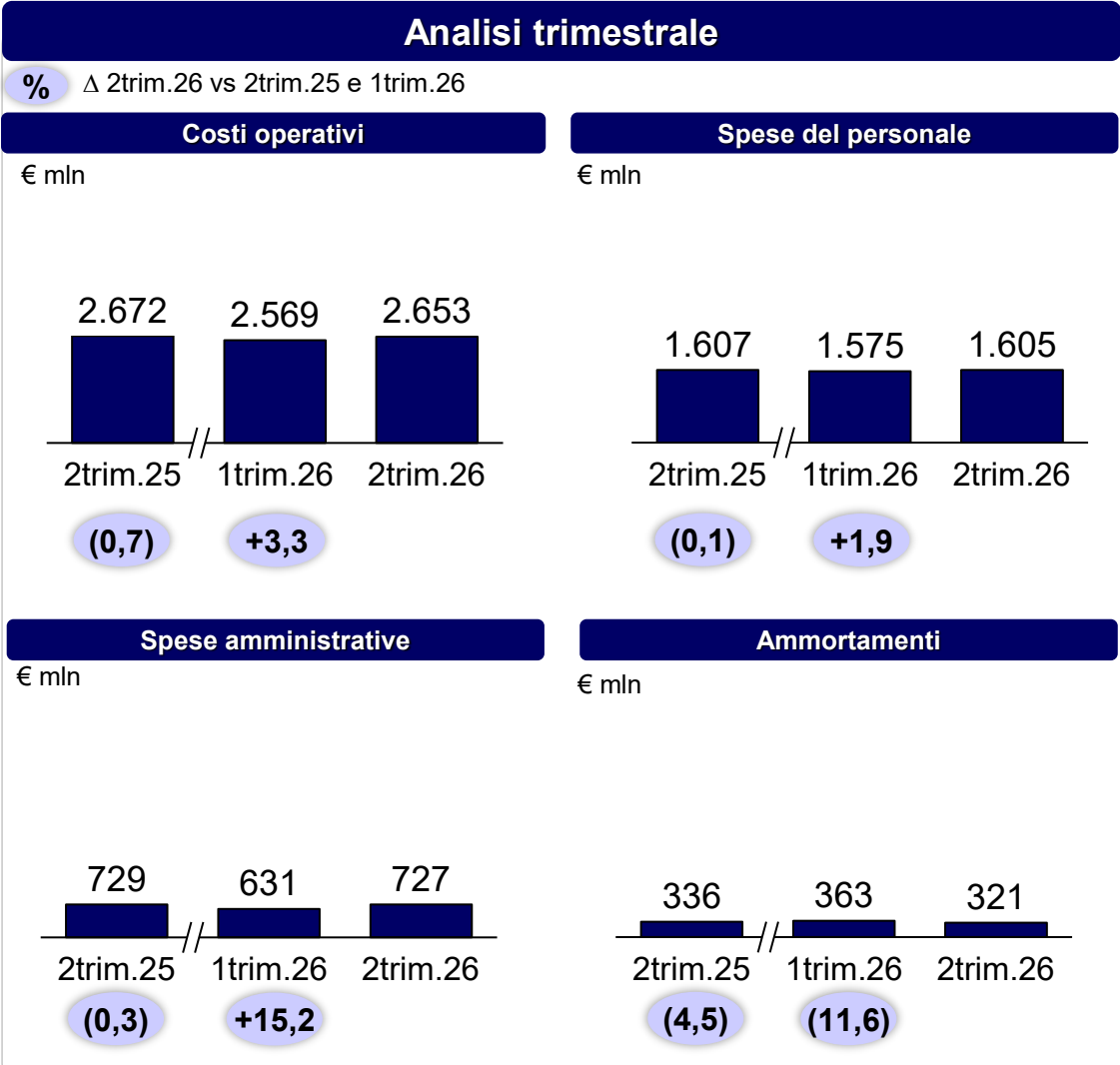


Contributi per attività

€ mln	2trim.25	1trim.26	2trim.26	1sem.25	1sem.26
Clientela	96	82	94	179	176
Capital market	82	19	222	172	241
Securities portfolio e Treasury	109	404	84	201	488

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Costi operativi

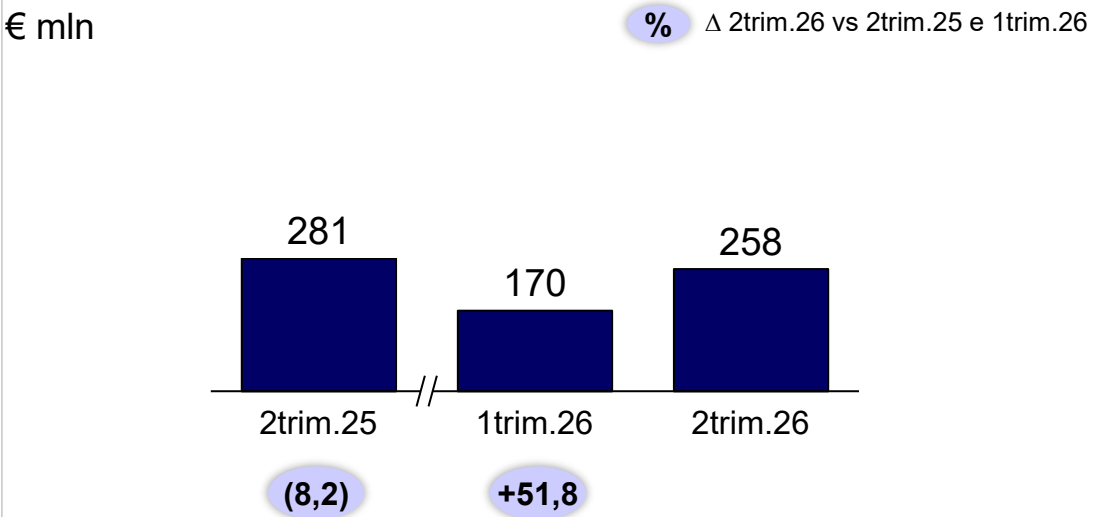


Costi in calo con *Cost/Income ratio* più basso di sempre al 35,9%

Nota: dati 2025 riesposti a seguito dell'*outsourcing* relativo al ramo di banca depositaria, dell'integrazione di Fideuram Asset Management UK in Eurizon SLJ Capital e del consolidamento integrale di Neva SGR

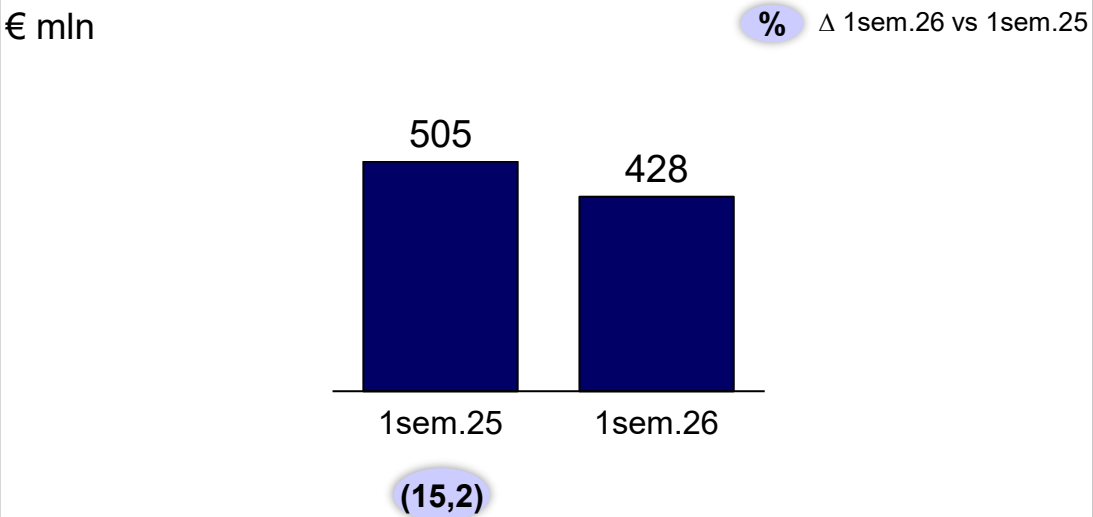
Rettifiche nette su crediti

Analisi trimestrale



- Copertura dei Crediti deteriorati in forte crescita (+1,5pp vs 31.12.25)
- Overlay a €0,9mld

Analisi annuale



- Costo del credito annualizzato a 20pb
- *Stock, ratio* e flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici
- *Stock* di Crediti deteriorati netti a soli €4,0mld con Sofferenze quasi azzerate

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

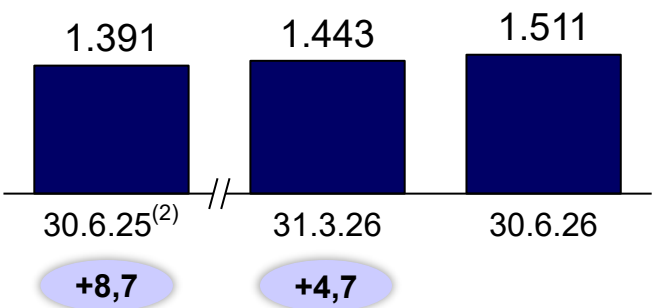
Risultati divisionali e altre informazioni

>€1.500 miliardi in Attività finanziarie della clientela

% Δ 30.6.26 vs 30.6.25 e 31.3.26

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

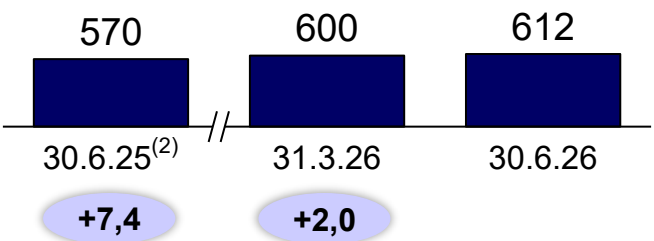
€ mld



▪ Aumento di €121mld su base annuale, di cui €68mld nel 2trim.

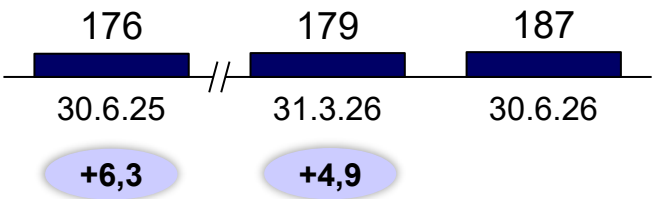
Raccolta diretta bancaria

€ mld



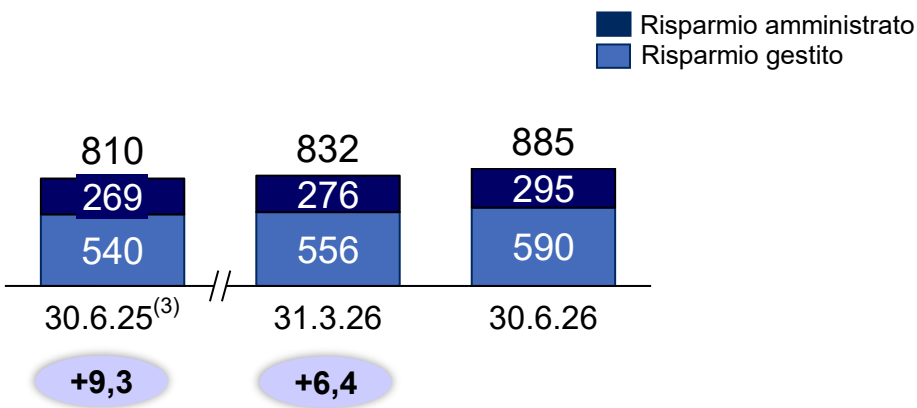
Raccolta diretta assicurativa

€ mld



Raccolta indiretta

€ mld



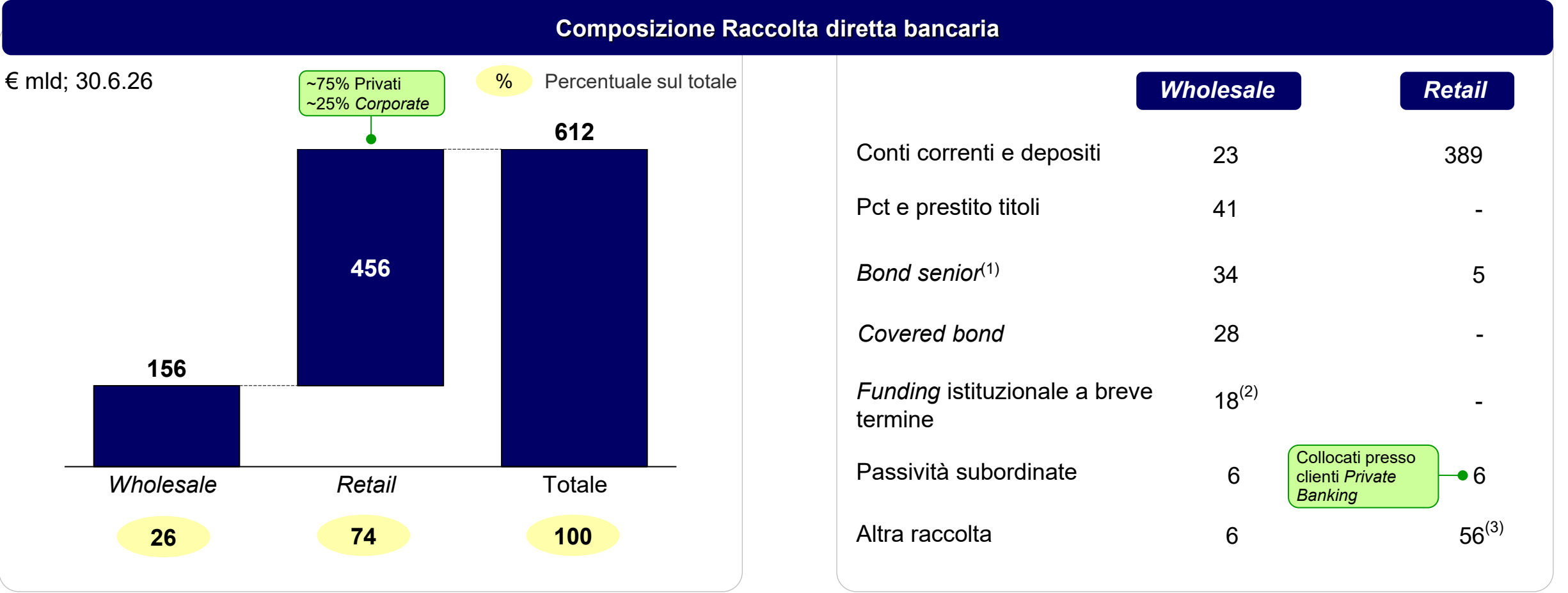
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

(2) Non include €14,2mld relativi a un Cliente istituzionale precedentemente classificato in Debiti verso banche

(3) Dati riesposti per l'inclusione di prodotti di Risparmio gestito di terze parti nel Risparmio gestito (precedentemente inclusi nel Risparmio amministrato)

Mix della Raccolta



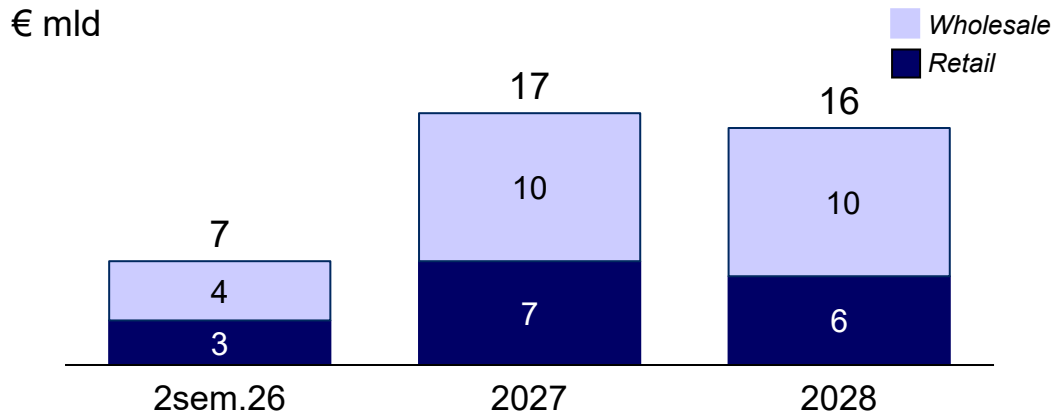
- La raccolta *retail* rappresenta il 74% della Raccolta diretta bancaria
- 84% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (64% includendo i Corporate)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€12.000 per i Privati (~19,6mln di clienti) e ~€70.000 per i Corporate (~1,8mln di clienti)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

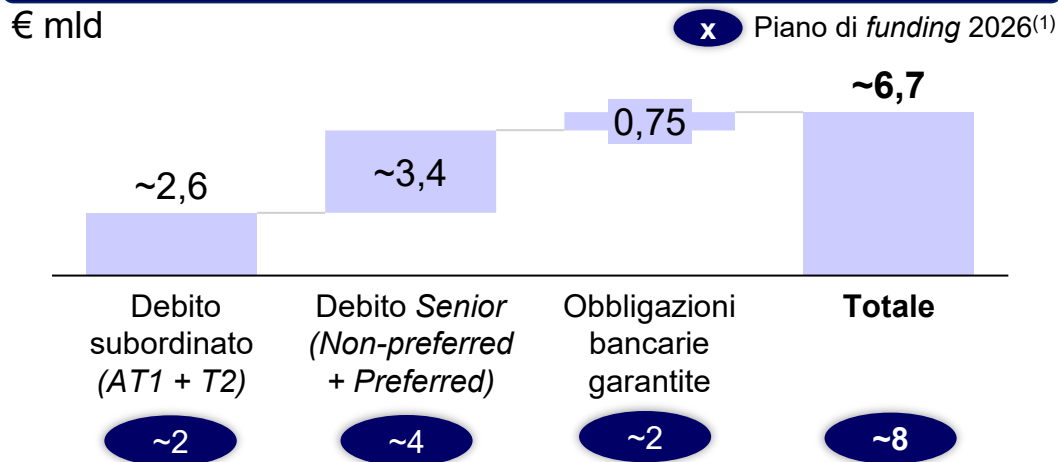
(1) Inclusi i *Senior non-preferred*
(2) Certificati di deposito + *Commercial paper*
(3) Inclusi i *Certificates*

Forte capacità di funding: ampio accesso ai mercati internazionali

Scadenze a M/L termine 2026-2028



Emissioni wholesale nel 1sem.26



Piano di funding 2026 contenuto

Principali emissioni wholesale

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**: €0,5mld di **Bullet Tier 2** a 10 anni emessi 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

2026

- Collocati €1,25mld di **AT1**, €0,75mld di **covered bond**, €0,5mld di **Tier 2**, €1,25mld di **green senior non-preferred** e \$3,5mld di obbligazioni in 3 **tranche** (**tranche**: 2 **SNP** e 1 **Tier 2**). In media⁽³⁾ la domanda è per il 92% estera; la media⁽³⁾ della sottoscrizione in eccesso degli **orderbooks** è stata di ~4,5x
 - **Febbraio**: emissione in doppia **tranche** di €1,25mld di **AT1 Perp-NC6** e **Perp-NC10** con il **Reset Spread** più basso di sempre per ISP
 - **Aprile**: €0,75mld di **covered bond** emessi da VUB Banka, la più grande transazione pubblica dell'emittente fino ad oggi
 - **Maggio**: €0,5mld di obbligazioni **Tier 2** a dieci anni emessi da Intesa Sanpaolo Assicurazioni, uno dei livelli di domanda più elevati registrati sul mercato delle obbligazioni subordinate assicurative in EUR nel 2026
 - **Giugno**: €1,25mld di obbligazioni **8NC7 green senior non-preferred**, con lo **spread** più contenuto mai ottenuto da ISP per una emissione di **SNP**, e \$3,5mld di obbligazioni in 3 **tranche**: \$1,5mld di **4NC3 SNP**, \$1mld di **6NC5 SNP** e \$1mld di **11NC10 Tier 2**, con il livello più contenuto mai raggiunto nelle precedenti transazioni in USD

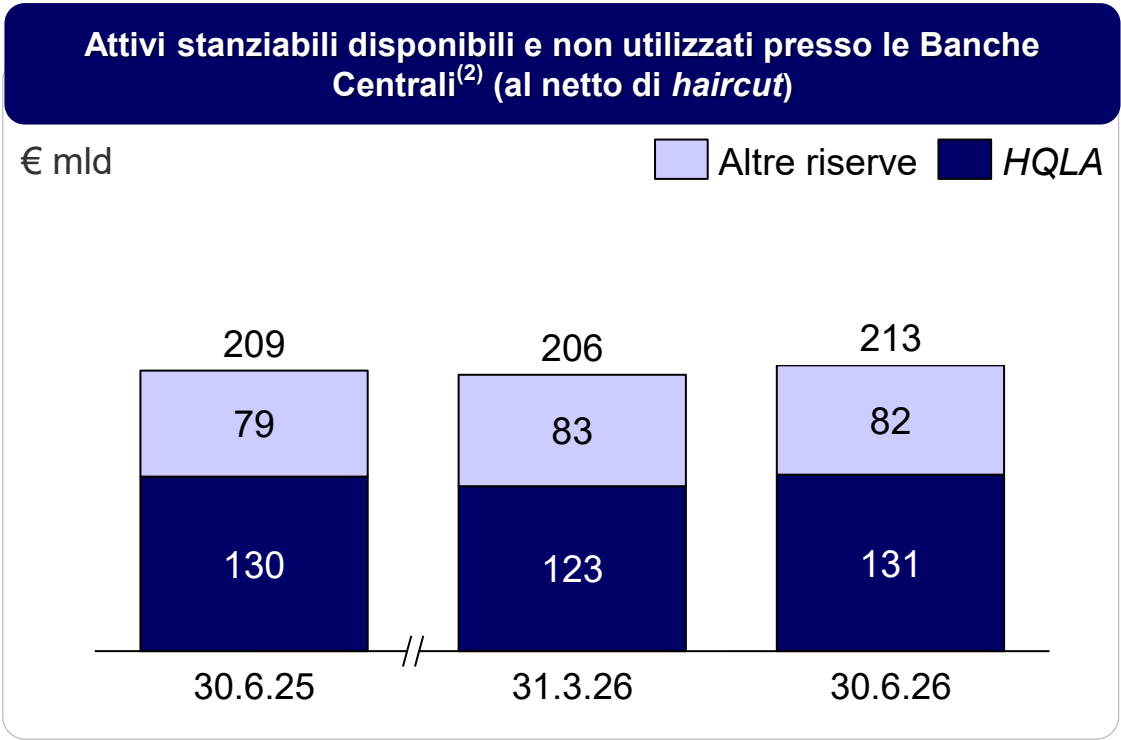
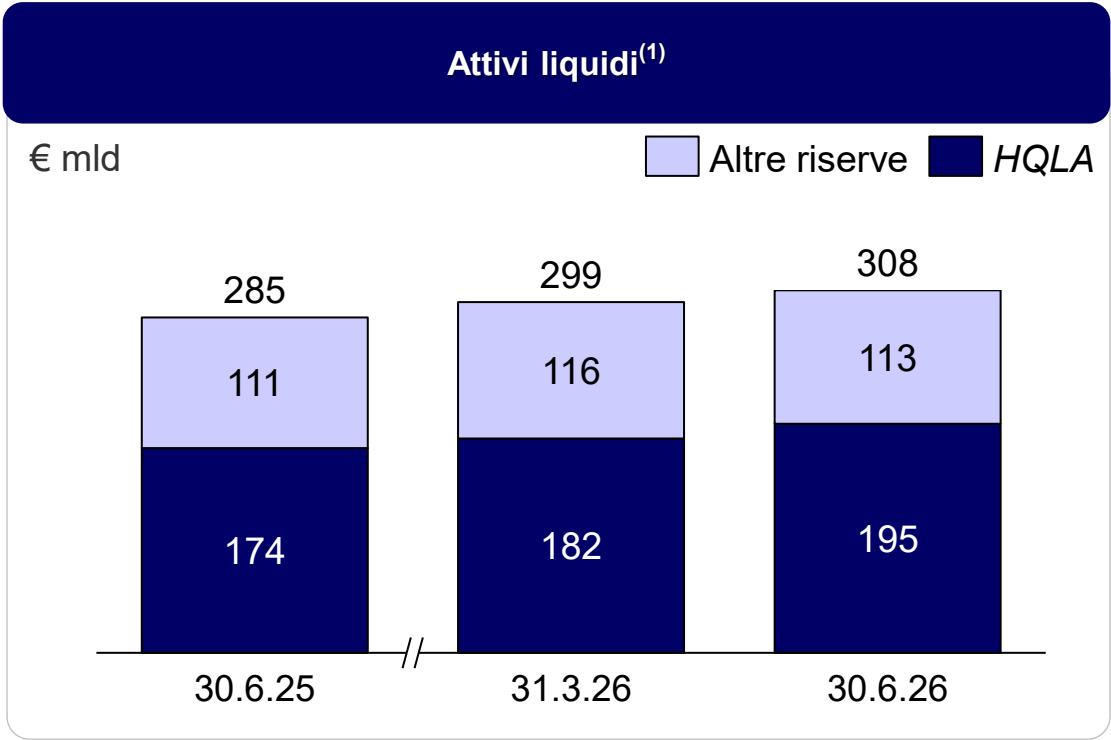
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Come comunicato il 2.2.26. *Mix* e importo di *funding* potrebbero variare in base alle condizioni di mercato e alla crescita degli *asset*

(2) Non considerando €0,5mld di **covered bond** emessi da VUB Banka

(3) Non considerando €0,75mld di **covered bond** emessi da VUB Banka

Elevata liquidità: *LCR* e *NSFR* di gran lunga superiori ai requisiti regolamentari



***LCR* al 138%⁽³⁾ e *NSFR* al 120%⁽⁴⁾**

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) Media degli ultimi dodici mesi

(4) Dati preliminari

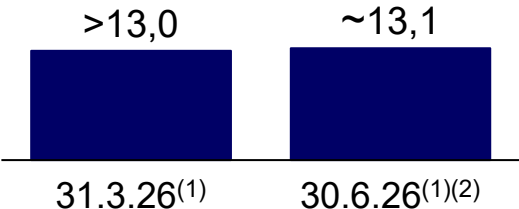
Patrimonializzazione estremamente solida

Common equity ratio

€5,3mld maturati nel 1sem. per la distribuzione, di cui €4,2mld di cash dividend

%

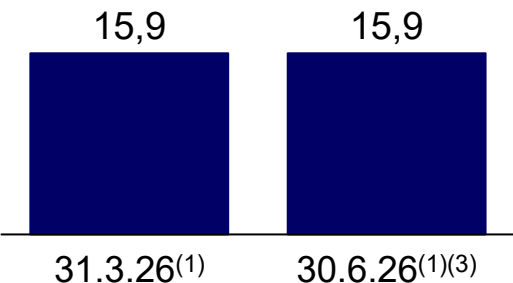
>13,8% includendo ~75pb di beneficio
addizionale dall'assorbimento delle DTA



Tier 1 ratio

€5,3mld maturati nel 1sem. per la distribuzione, di cui €4,2mld di cash dividend

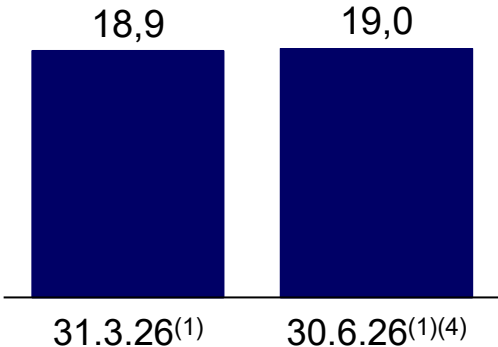
%



Total capital ratio

€5,3mld maturati nel 1sem. per la distribuzione, di cui €4,2mld di cash dividend

%



Leverage ratio a 5,8%⁽⁵⁾

(1) Considerando €2,3mld di buyback lanciato a luglio e un payout ratio del 95%

(2) 13,0% non includendo alcun utile del 1sem.26

(3) 15,8% non includendo alcun utile del 1sem.26

(4) 18,9% non includendo alcun utile del 1sem.26

(5) 5,7% non includendo alcun utile del 1sem.26

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Crediti deteriorati: Sofferenze quasi azzerate

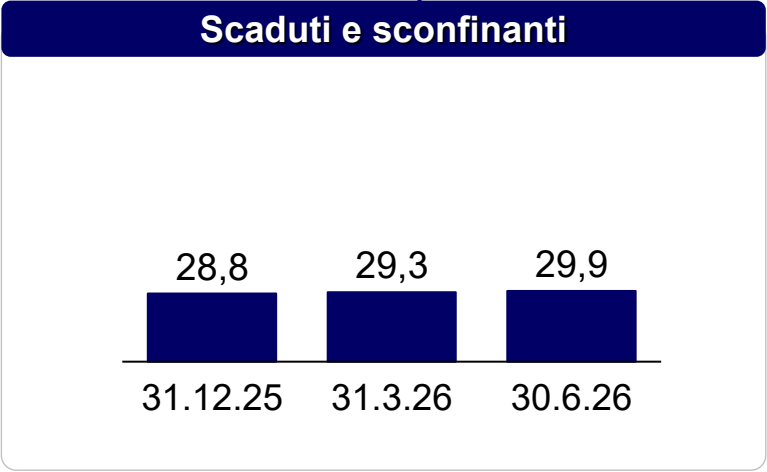
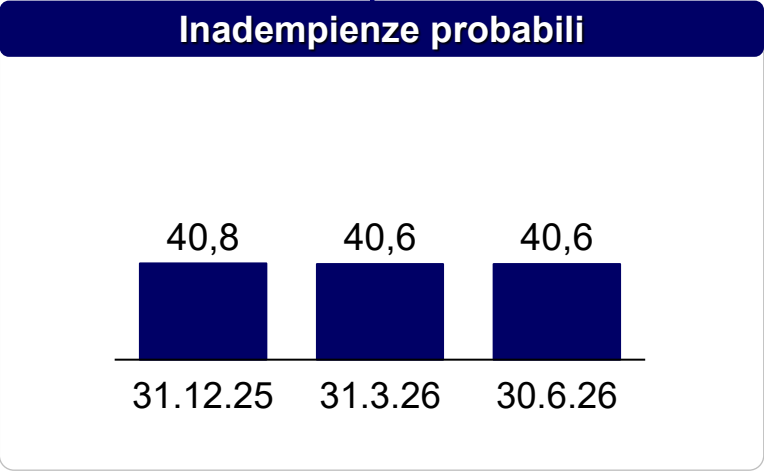
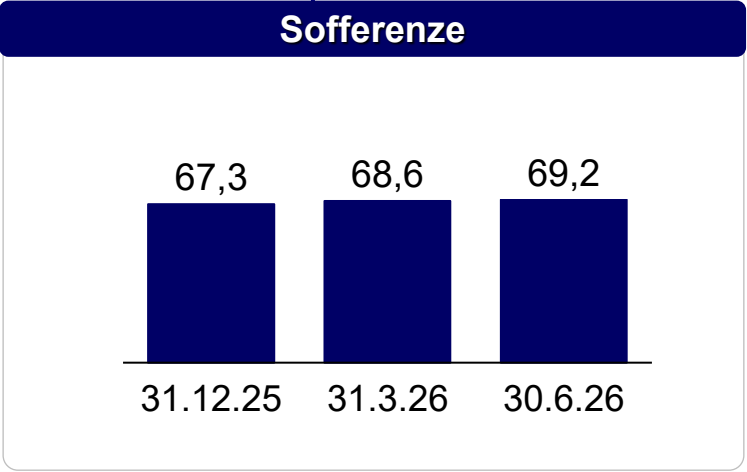
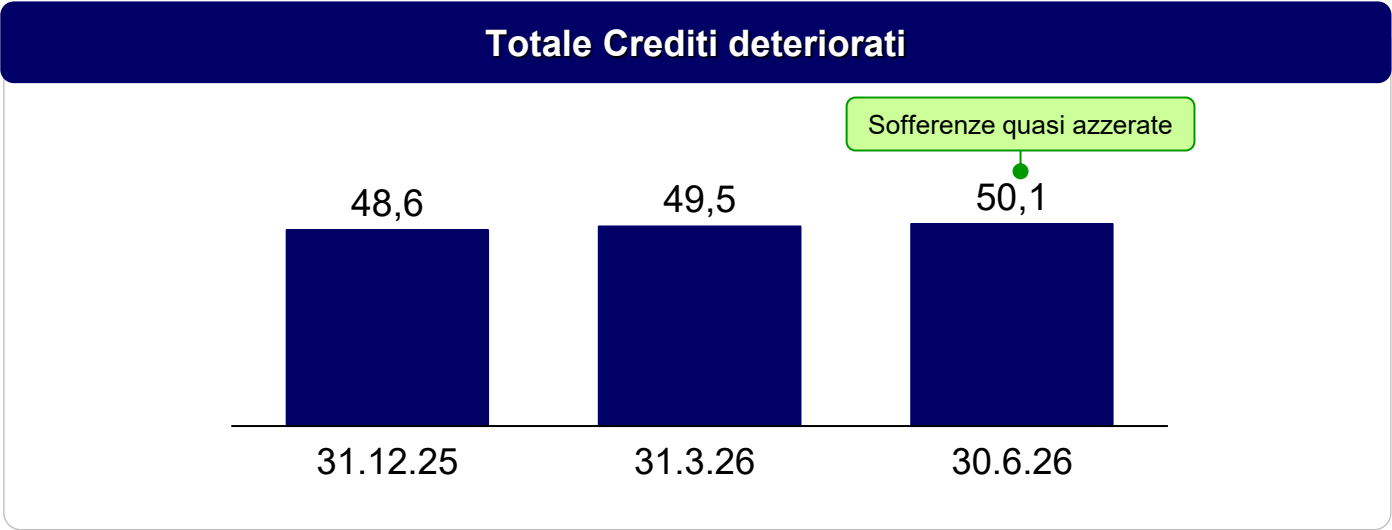
x NPL ratio lordo, %				x NPL ratio netto, %				x NPL ratio lordo e netto in base alla definizione EBA, %			
Crediti deteriorati lordi				Crediti deteriorati netti							
€ mld				€ mld							
	30.6.25	31.3.26	30.6.26		30.6.25	31.3.26	30.6.26				
Sofferenze	3,9	2,6	2,9	Sofferenze	1,3	0,8	0,9				
- di cui forborne	0,9	0,4	0,5	- di cui forborne	0,3	0,1	0,2				
Inadempienze probabili	5,4	4,7	4,7	Inadempienze probabili	3,2	2,8	2,8				
- di cui forborne	2,1	1,6	1,7	- di cui forborne	1,4	1,0	1,1				
Scaduti e sconfinanti	0,6	0,4	0,5	Scaduti e sconfinanti	0,4	0,3	0,3				
- di cui forborne	0,1	-	-	- di cui forborne	-	-	-				
Totale	9,9	7,7	8,0	Totale	4,9	3,9	4,0				
	2,3	1,8	1,8		1,2	0,9	0,9				
	2,0	1,5	1,6		1,0	0,8	0,8				

Stock, ratio e flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

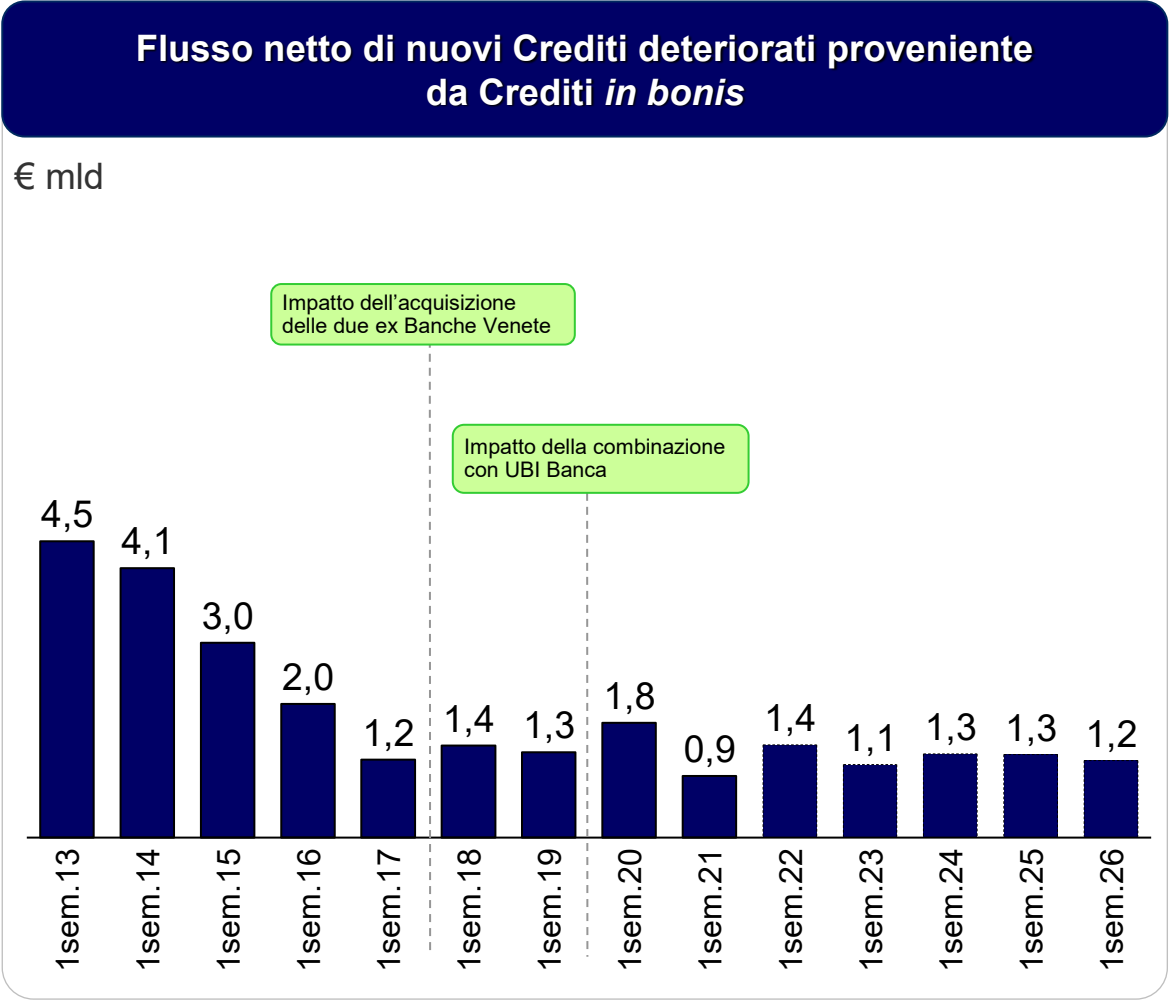
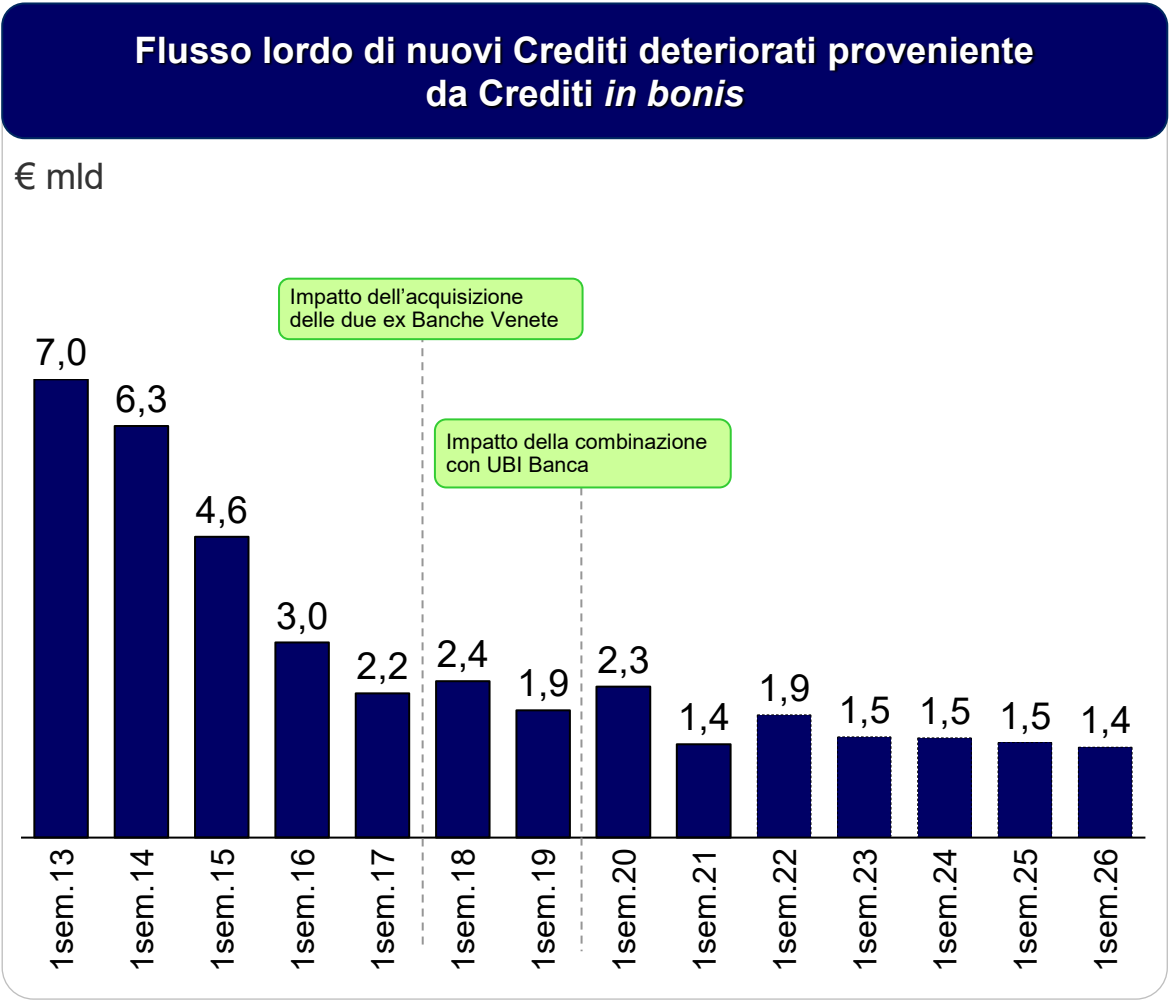
Copertura dei Crediti deteriorati: cospicua ed in forte crescita

Copertura specifica; %



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

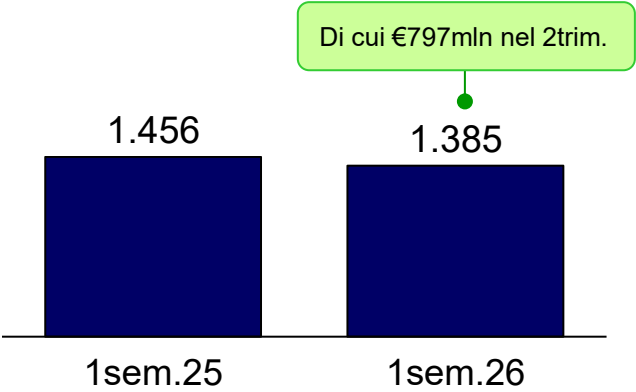
Flussi di Crediti deteriorati ai minimi storici



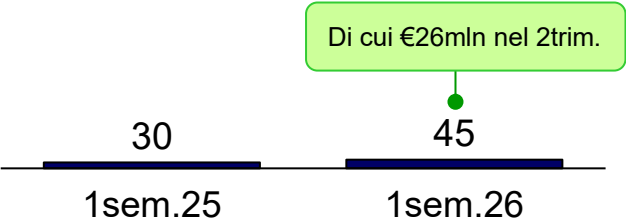
Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

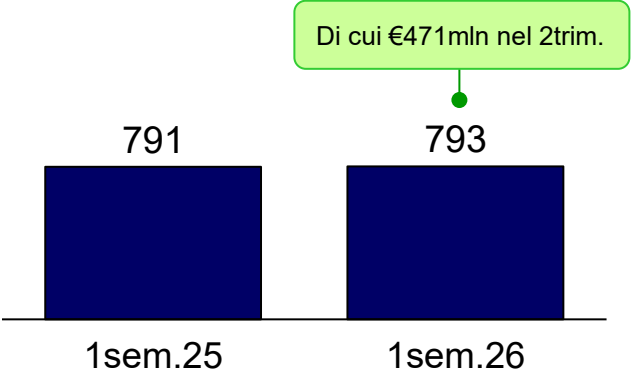
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



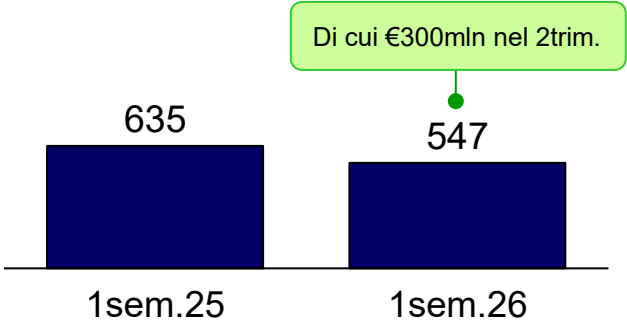
Sofferenze



Inadempienze probabili



Scaduti e sconfinanti

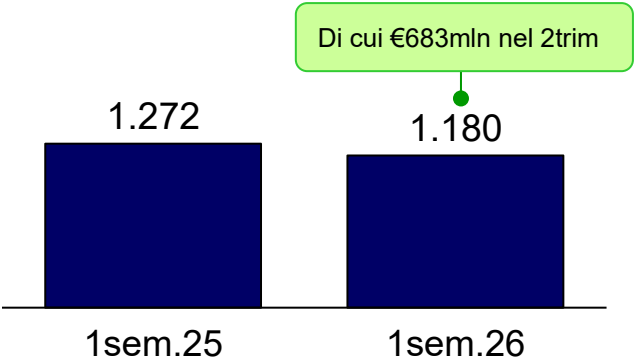


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

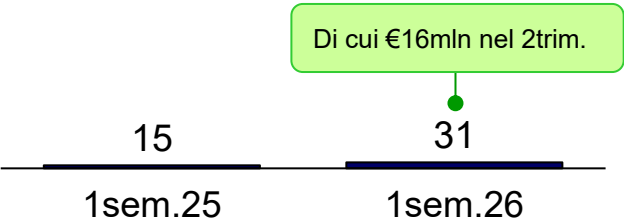
Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

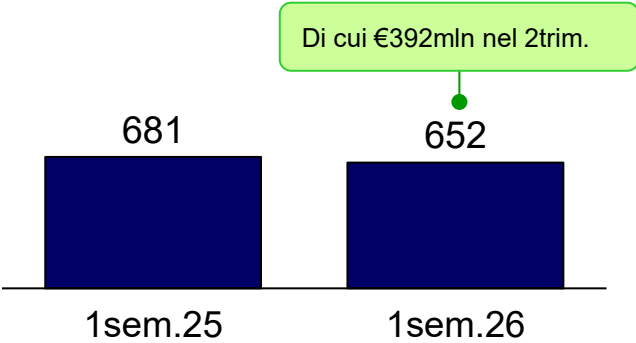
Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



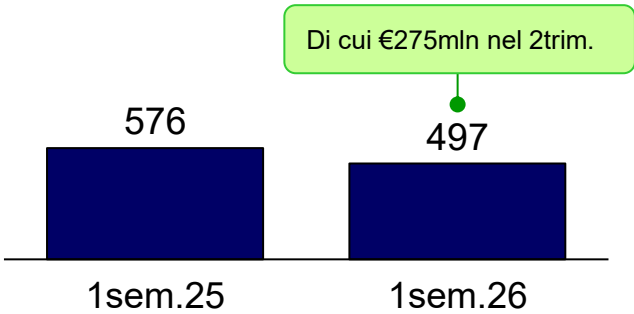
Sofferenze



Inadempienze probabili



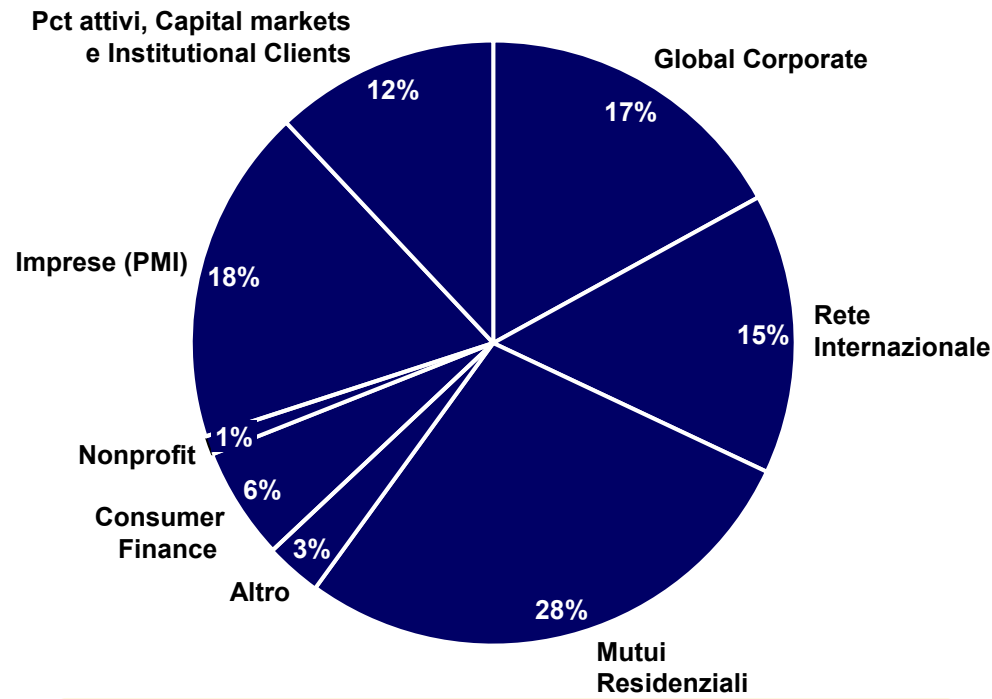
Scaduti e sconfinanti



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di business (dati al 30.6.26)



- Esposizione non materiale al *Private Credit*
- Il portafoglio mutui residenziali presenta un basso profilo di rischio
 - Rapporto rata/reddito disponibile al 30%
 - *Loan-to-Value* medio pari al ~58%
 - Durata media all'accensione pari a ~25 anni
 - Durata media residua pari a ~19 anni

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

	30.6.26
Amministrazioni pubbliche	4,9%
Società finanziarie	9,0%
Società non finanziarie	38,0%
di cui:	
UTILITY	5,1%
SERVIZI	4,4%
IMMOBILIARE	2,7%
INFRASTRUTTURE	2,6%
ALIMENTARE	2,4%
DISTRIBUZIONE	2,4%
MEZZI DI TRASPORTO	2,0%
ENERGIA ED ESTRAZIONE	1,9%
COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI	1,9%
METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO	1,8%
SISTEMA MODA	1,4%
AGRICOLTURA	1,4%
CHIMICA, GOMMA E PLASTICA	1,3%
MECCANICA	1,3%
TURISMO	1,2%
COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE	1,2%
TRASPORTI	0,9%
FARMACEUTICA	0,7%
MOBILI E ELETTRODOMESTICI	0,5%
MEDIA	0,4%
LEGNO E CARTA	0,4%
ALTRI BENI DI CONSUMO	0,1%

Esposizione non materiale al *Private Credit*

Agenda

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Risultati per area di *business*

Dati al 30.6.26

Divisioni

Banca dei Territori

IMI Corporate & Investment Banking

International Banks⁽¹⁾

Private Banking⁽²⁾

Asset Management⁽³⁾

Insurance⁽⁴⁾

Centro di Governo / Altro⁽⁵⁾

Totale

Wealth Management Divisions

Proventi operativi netti (€ mln)	6.205	2.960	1.622	1.819	513	970	444	14.533
Risultato gestione operativa (€ mln)	3.307	2.262	949	1.316	403	793	281	9.311
Risultato netto (€ mln)	1.727	1.481	611	840	297	531	67	5.554
Cost/Income (%)	46,7	23,6	41,5	27,7	21,4	18,2	n.s.	35,9
RWA (€ mld)	91,5	115,1	44,1	17,0	2,9	0,0	47,9	318,4
Raccolta diretta bancaria (€ mld)	260,1	133,7	67,2	45,9	0,0	0,0	105,4	612,3
Impieghi a clientela (€ mld)	219,9	134,5	52,4	14,6	0,3	0,0	15,4	437,1

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Esclusa la controllata russa Banca Intesa che è inclusa nel Centro di Governo

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

(3) Eurizon

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

(5) Tesoreria, Strutture Centrali e rettifiche di consolidamento

Banca dei Territori: 1sem.26 vs 1sem.25

€ mln	1sem.25	1sem.26	Δ%
Interessi netti	3.421	3.447	0,8
Commissioni nette	2.559	2.620	2,4
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	75	136	81,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	4	2	(50,0)
Proventi operativi netti	6.059	6.205	2,4
Spese del personale	(1.633)	(1.605)	(1,7)
Spese amministrative	(1.318)	(1.292)	(2,0)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(1)	(1)	0,0
Costi operativi	(2.952)	(2.898)	(1,8)
Risultato della gestione operativa	3.107	3.307	6,4
Rettifiche di valore nette su crediti	(561)	(462)	(17,6)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(68)	(66)	(2,9)
Altri proventi (oneri) netti	51	0	(100,0)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	2.529	2.779	9,9
Imposte sul reddito	(811)	(996)	22,8
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(50)	(48)	(4,0)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(8)	(7)	(12,5)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(3)	(1)	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	1.657	1.727	4,2

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Banca dei Territori: 2trim. vs 1trim.

€ mln	1trim.26	2trim.26	Δ%
Interessi netti	1.699	1.748	2,9
Commissioni nette	1.311	1.309	(0,1)
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	31	105	239,6
Altri proventi (oneri) operativi netti	1	0	(61,9)
Proventi operativi netti	3.041	3.163	4,0
Spese del personale	(802)	(803)	0,2
Spese amministrative	(626)	(667)	6,5
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(0)	(0)	0,4
Costi operativi	(1.428)	(1.470)	3,0
Risultato della gestione operativa	1.613	1.693	4,9
Rettifiche di valore nette su crediti	(184)	(278)	50,9
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(20)	(45)	128,5
Altri proventi (oneri) netti	0	(0)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.409	1.370	(2,8)
Imposte sul reddito	(513)	(483)	(5,9)
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(26)	(22)	(13,5)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(3)	(4)	1,9
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	(1)	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	867	861	(0,7)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

IMI Corporate & Investment Banking: 1sem.26 vs 1sem.25

€ mln	1sem.25	1sem.26	Δ%
Interessi netti	1.501	1.582	5,4
Commissioni nette	604	692	14,6
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	415	686	65,3
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	0	n.s.
Proventi operativi netti	2.520	2.960	17,5
Spese del personale	(254)	(251)	(1,2)
Spese amministrative	(433)	(440)	1,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(8)	(7)	(12,5)
Costi operativi	(695)	(698)	0,4
Risultato della gestione operativa	1.825	2.262	23,9
Rettifiche di valore nette su crediti	(32)	(45)	40,6
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(11)	(3)	(72,7)
Altri proventi (oneri) netti	0	(40)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.782	2.174	22,0
Imposte sul reddito	(575)	(683)	18,8
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(13)	(10)	(23,1)
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	8	0	(100,0)
Risultato netto	1.202	1.481	23,2

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

€ mln

	1trim.26	2trim.26	Δ%
Interessi netti	761	821	7,9
Commissioni nette	315	377	19,7
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	450	235	(47,7)
Altri proventi (oneri) operativi netti	0	0	325,2
Proventi operativi netti	1.526	1.433	(6,1)
Spese del personale	(125)	(126)	0,8
Spese amministrative	(214)	(226)	5,7
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(3)	(3)	0,0
Costi operativi	(343)	(356)	3,8
Risultato della gestione operativa	1.184	1.078	(9,0)
Rettifiche di valore nette su crediti	(10)	(34)	231,9
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(2)	(1)	(41,4)
Altri proventi (oneri) netti	0	(40)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.172	1.002	(14,5)
Imposte sul reddito	(377)	(306)	(18,8)
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(5)	(5)	(3,7)
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	789	691	(12,5)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

International Banks: 1sem.26 vs 1sem.25

€ mln

	1sem.25	1sem.26	Δ%
Interessi netti	1.223	1.181	(3,4)
Commissioni nette	364	378	3,8
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	86	86	0,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	(32)	(23)	(28,1)
Proventi operativi netti	1.641	1.622	(1,2)
Spese del personale	(344)	(345)	0,3
Spese amministrative	(251)	(263)	4,8
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(65)	(65)	0,0
Costi operativi	(660)	(673)	2,0
Risultato della gestione operativa	981	949	(3,3)
Rettifiche di valore nette su crediti	54	5	(90,7)
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	4	(14)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.039	940	(9,5)
Imposte sul reddito	(267)	(282)	5,6
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(33)	(27)	(18,2)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(1)	(50,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(17)	(18)	5,9
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	(1)	0,0
Risultato netto	719	611	(15,0)

Calo dovuto in parte all'incremento della *Windfall tax* in Ungheria

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

International Banks: 2trim. vs 1trim.

€ mln	1trim.26	2trim.26	Δ%
Interessi netti	583	598	2,7
Commissioni nette	180	199	10,5
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	21	65	210,5
Altri proventi (oneri) operativi netti	(9)	(15)	67,4
Proventi operativi netti	775	847	9,4
Spese del personale	(169)	(176)	4,5
Spese amministrative	(128)	(135)	6,2
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(32)	(33)	1,4
Costi operativi	(328)	(344)	4,8
Risultato della gestione operativa	446	503	12,8
Rettifiche di valore nette su crediti	13	(7)	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(7)	(8)	19,6
Altri proventi (oneri) netti	(0)	0	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	452	488	8,0
Imposte sul reddito	(173)	(109)	(37,2)
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(14)	(13)	(4,6)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(1)	(1)	(0,1)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(9)	(9)	(0,2)
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	(1)	23,9
Risultato netto	255	356	39,6

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Private Banking: 1sem.26 vs 1sem.25

€ mln	1sem.25	1sem.26	Δ%
Interessi netti	538	564	4,8
Commissioni nette	1.132	1.207	6,6
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	42	35	(16,7)
Altri proventi (oneri) operativi netti	9	13	44,4
Proventi operativi netti	1.721	1.819	5,7
Spese del personale	(246)	(245)	(0,4)
Spese amministrative	(204)	(202)	(1,0)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(54)	(56)	3,7
Costi operativi	(504)	(503)	(0,2)
Risultato della gestione operativa	1.217	1.316	8,1
Rettifiche di valore nette su crediti	(10)	16	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(21)	(11)	(47,6)
Altri proventi (oneri) netti	0	(9)	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	1.186	1.312	10,6
Imposte sul reddito	(355)	(451)	27,0
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(12)	(16)	33,3
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(10)	(9)	(10,0)
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(2)	1	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	6	3	(50,0)
Risultato netto	813	840	3,3

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

Private Banking: 2trim. vs 1trim.

€ mln	1trim.26	2trim.26	Δ%
Interessi netti	276	289	4,8
Commissioni nette	595	612	2,9
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	16	19	21,1
Altri proventi (oneri) operativi netti	7	6	(14,5)
Proventi operativi netti	893	926	3,7
Spese del personale	(127)	(118)	(6,9)
Spese amministrative	(100)	(103)	3,1
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(28)	(28)	(1,5)
Costi operativi	(255)	(249)	(2,4)
Risultato della gestione operativa	638	678	6,1
Rettifiche di valore nette su crediti	8	8	1,3
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	6	(17)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	(7)	(3)	(62,1)
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	646	666	3,1
Imposte sul reddito	(242)	(208)	(13,9)
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(8)	(8)	5,6
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(4)	(4)	2,3
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	1	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	2	1	(35,0)
Risultato netto	394	446	13,4

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

Asset Management: 1sem.26 vs 1sem.25

€ mln	1sem.25	1sem.26	Δ%
Interessi netti	21	18	(14,3)
Commissioni nette	432	460	6,5
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	1	1	0,0
Altri proventi (oneri) operativi netti	24	34	41,7
Proventi operativi netti	478	513	7,3
Spese del personale	(47)	(48)	2,1
Spese amministrative	(57)	(56)	(1,8)
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(5)	(6)	20,0
Costi operativi	(109)	(110)	0,9
Risultato della gestione operativa	369	403	9,2
Rettifiche di valore nette su crediti	3	2	(33,3)
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	372	405	8,9
Imposte sul reddito	(95)	(104)	9,5
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(2)	(1)	(50,0)
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(2)	0,0
Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte)	0	0	n.s.
Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi	(1)	(1)	0,0
Risultato netto	272	297	9,2

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

Asset Management: 2trim. vs 1trim.

€ mln	1trim.26	2trim.26	Δ%
Interessi netti	9	10	15,5
Commissioni nette	224	236	5,6
Risultato dell'attività assicurativa	0	0	n.s.
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	(36,2)
Altri proventi (oneri) operativi netti	15	19	31,2
Proventi operativi netti	247	266	7,4
Spese del personale	(24)	(24)	(0,3)
Spese amministrative	(27)	(30)	9,5
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(3)	(3)	0,6
Costi operativi	(54)	(56)	4,6
Risultato della gestione operativa	193	209	8,2
Rettifiche di valore nette su crediti	2	1	(49,8)
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	195	210	7,7
Imposte sul reddito	(58)	(47)	(19,2)
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(0)	(1)	101,7
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)	54,3
Risultato netto	135	161	18,9

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

Insurance: 1sem.26 vs 1sem.25

€ mln	1sem.25	1sem.26	Δ%
Interessi netti	0	0	n.s.
Commissioni nette	2	2	0,0
Risultato dell'attività assicurativa	918	972	5,9
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	n.s.
Altri proventi (oneri) operativi netti	(6)	(4)	(33,3)
Proventi operativi netti	914	970	6,1
Spese del personale	(71)	(73)	2,8
Spese amministrative	(83)	(86)	3,6
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(18)	(18)	0,0
Costi operativi	(172)	(177)	2,9
Risultato della gestione operativa	742	793	6,9
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	0	(26)	n.s.
Altri proventi (oneri) netti	0	2	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	742	769	3,6
Imposte sul reddito	(224)	(227)	1,3
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(10)	(8)	(20,0)
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)	(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	n.s.
Risultato netto	481	531	10,4

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

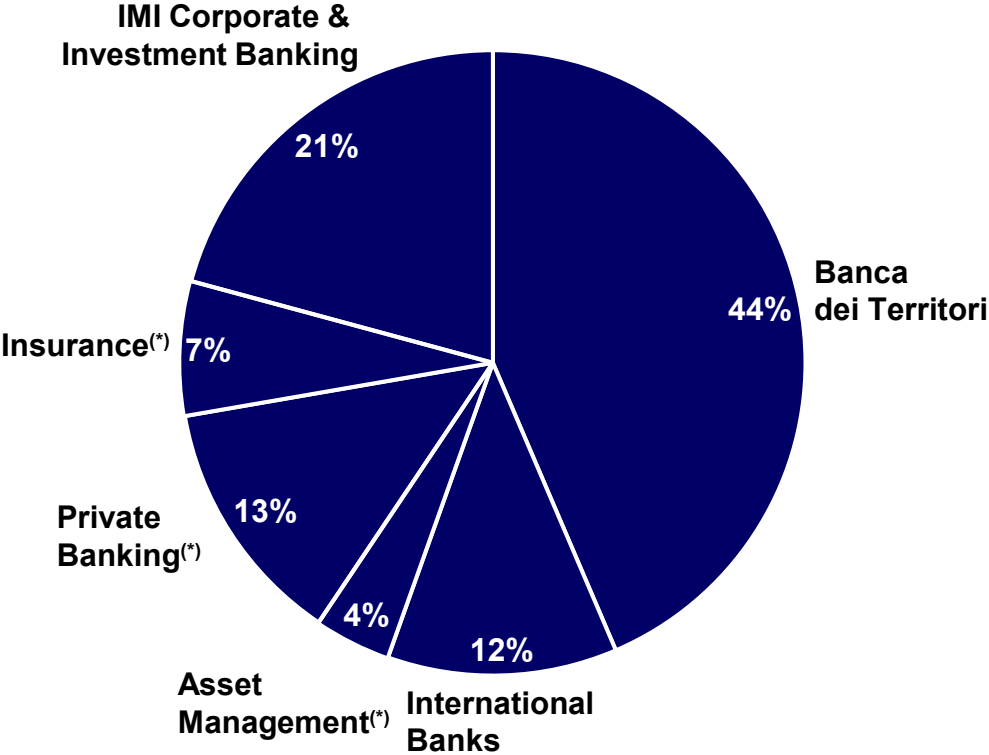
Insurance: 2trim. vs 1trim.

€ mln	1trim.26	2trim.26	Δ%
Interessi netti	0	0	7,3
Commissioni nette	1	1	8,4
Risultato dell'attività assicurativa	475	497	4,7
Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i>	0	0	173,6
Altri proventi (oneri) operativi netti	(3)	(2)	(17,8)
Proventi operativi netti	474	496	4,8
Spese del personale	(37)	(35)	(4,9)
Spese amministrative	(37)	(49)	30,4
Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali	(9)	(9)	2,7
Costi operativi	(83)	(93)	11,7
Risultato della gestione operativa	390	403	3,3
Rettifiche di valore nette su crediti	0	0	n.s.
Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività	(3)	(24)	759,9
Altri proventi (oneri) netti	0	2	n.s.
Utile (perdita) delle attività operative cessate	0	0	n.s.
Risultato corrente lordo	387	381	(1,6)
Imposte sul reddito	(125)	(101)	(19,0)
Oneri di integrazione, trasformazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(4)	(5)	24,7
Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(2)	(2)	1,9
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)	(18,2)
Risultato netto	257	274	6,4

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

Leadership di mercato in Italia

Proventi operativi netti 1sem.26
Composizione per area di business⁽¹⁾



Leader in Italia

Ranking	Quote di mercato ⁽²⁾	
	%	
1	Impieghi	17,0
1	Depositi ⁽³⁾	20,4
1	Factoring ⁽⁴⁾	20,6
1	Risparmio Gestito ⁽⁵⁾	21,0
1	Fondi pensione ⁽⁴⁾	24,1

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions

(1) Escluso il Centro di Governo

(2) Dati al 31.5.26

(3) Comprendono le obbligazioni

(4) Dati al 31.3.26

(5) Fondi comuni; dati al 31.3.26

International Banks per Paese

Dati al 30.6.26

											Totale CEE		Totale	Incidenza % sul Gruppo
	Ungheria	Slovacchia	Slovenia	Croazia	Bosnia	Serbia	Albania	Romania	Moldavia	Ucraina ^(*)		Egitto		
Proventi operativi netti (€ mln)	216	400	76	312	28	258	39	46	8	4	1.387	220	1.607	11,1%
Costi operativi (€ mln)	83	134	30	125	16	80	19	37	6	4	535	60	594	11,4%
Rettifiche su crediti (€ mln)	5	(8)	6	0	1	7	(0)	(4)	(0)	(3)	5	(10)	(5)	n.s.
Risultato netto (€ mln)	39	170	25	149	8	136	13	7	1	2	549	109	658	11,8%
Raccolta diretta da clientela (€ mld)	8,4	23,1	3,8	14,5	1,5	7,7	1,9	2,1	0,2	0,3	63,4	3,8	67,2	11,0%
Impieghi a clientela (€ mld)	5,5	20,8	3,0	11,3	1,2	6,4	0,7	1,7	0,2	0,0	50,7	1,6	52,3	12,0%
Crediti in bonis (€ mld) di cui:	5,4	20,6	2,9	11,2	1,2	6,3	0,7	1,7	0,2	0,0	50,3	1,6	51,8	12,0%
Retail valuta locale	45%	58%	37%	50%	28%	20%	30%	10%	68%	n.s.	46%	44%	46%	
Retail in valuta estera	0%	0%	0%	0%	11%	24%	8%	6%	0%	n.s.	4%	0%	3%	
Corporate valuta locale	31%	34%	63%	50%	41%	21%	21%	58%	14%	n.s.	38%	46%	38%	
Corporate in valuta estera	24%	8%	0%	0%	19%	35%	41%	26%	18%	n.s.	12%	10%	12%	
Totale Crediti deteriorati (€ mln)	43	178	22	139	5	45	3	23	1	0	459	5	464	11,6%
Copertura Crediti deteriorati	59%	55%	63%	51%	62%	71%	79%	61%	67%	100%	59%	89%	60%	
Costo del credito annualizzato ⁽¹⁾ (pb)	18	n.s.	39	1	21	22	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	2	n.s.	n.s.	

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
(*) Consolidato sulla base del controvalore dei saldi del 31.3.26 al tasso di cambio del 30.6.26
(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	69.530	67.214	10.240	146.984	396.632
Austria	745	1.468	35	2.248	631
Belgio	5.413	7.703	692	13.808	1.100
Bulgaria		27	5	32	27
Croazia	2.056	243	32	2.331	10.768
Cipro			24	24	37
Repubblica Ceca	140	303	81	524	1.338
Danimarca	171	192	3	366	170
Estonia					2
Finlandia	305	614	78	997	112
Francia	8.852	16.091	1.153	26.096	8.564
Germania	1.400	2.813	153	4.366	14.808
Grecia	81	78	294	453	1.868
Ungheria	1.746	1.562	93	3.401	6.382
Irlanda	2.528	1.966	455	4.949	863
Italia	28.500	15.722	5.760	49.982	309.080
Lettonia			5	5	5
Lituania					1
Lussemburgo	943	2.514	105	3.562	7.554
Malta					244
Paesi Bassi	1.395	1.011	118	2.524	2.795
Polonia	805	188	15	1.008	662
Portogallo	747	792	256	1.795	321
Romania	53	713	7	773	2.511
Slovacchia	2.193	724	60	2.977	17.126
Slovenia	125	165		290	2.665
Spagna	11.074	12.254	821	24.149	6.462
Svezia	258	71	-5	324	536
Albania	16	716		732	752
Egitto	525	1.439		1.964	2.081
Giappone	123	790	-18	895	386
Russia	4			4	663
Serbia	7	375	4	386	6.415
Regno Unito	910	1.485	205	2.600	16.337
Stati Uniti d'America	4.315	10.182	-55	14.442	13.252
Altri Paesi	8.604	9.728	1.142	19.474	26.926
Totale	84.034	91.929	11.518	187.481	463.444

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

(1) Esposizione verso rischi sovrani (amministrazioni centrali e locali), banche e altra clientela. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.26

(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 €76.331mln (di cui €42.668mln 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	52.749	51.962	5.124	109.835	13.153
Austria	618	1.313		1.931	
Belgio	4.360	6.691	436	11.487	
Bulgaria		27	5	32	
Croazia	1.840	228	32	2.100	1.287
Cipro					
Repubblica Ceca		259	78	337	
Danimarca					
Estonia					
Finlandia	243	443	79	765	
Francia	7.068	11.695	749	19.512	
Germania	338	1.787	-40	2.085	15
Grecia		14	93	107	
Ungheria	1.305	1.497	94	2.896	478
Irlanda	383	77		460	
Italia	22.099	12.548	3.473	38.120	9.669
Lettonia			5	5	5
Lituania					
Lussemburgo	323	1.098	13	1.434	
Malta					
Paesi Bassi	822	229	1	1.052	
Polonia	504	174	16	694	
Portogallo	494	660	142	1.296	54
Romania	53	713	6	772	753
Slovacchia	2.069	614	60	2.743	365
Slovenia	113	165		278	467
Spagna	10.117	11.720	-118	21.719	60
Svezia		10		10	
Albania	16	716		732	
Egitto	525	1.439		1.964	281
Giappone		364	-53	311	
Russia					
Serbia	7	375	4	386	583
Regno Unito		1.023	-10	1.013	
Stati Uniti d'America	3.071	8.163	-490	10.744	
Altri Paesi	5.125	6.012	341	11.478	4.689
Totale	61.493	70.054	4.916	136.463	18.706

Duration titoli governativi
(Attività bancaria): 6,2 anni
Duration corretta per coperture: 0,5 anni

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

(1) Esposizione verso Amministrazioni centrali e locali. Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.26

(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 €50.379mln (di cui €39.513mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€1.711mln (di cui -€399mln 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	5.367	9.637	3.501	18.505	26.677
Austria	127	137	34	298	151
Belgio	980	974	254	2.208	204
Bulgaria					18
Croazia					111
Cipro			24	24	
Repubblica Ceca		27		27	104
Danimarca	94	118	4	216	20
Estonia					
Finlandia	21	130	-1	150	
Francia	1.037	2.779	223	4.039	5.122
Germania	335	592	129	1.056	4.719
Grecia	76	64	184	324	1.775
Ungheria	363	65	-1	427	882
Irlanda	42		12	54	589
Italia	1.493	2.420	1.685	5.598	9.800
Lettonia					
Lituania					
Lussemburgo	94	1.358	19	1.471	87
Malta					178
Paesi Bassi	191	478	79	748	50
Polonia	36	5	-1	40	
Portogallo	56	72	69	197	250
Romania			1	1	73
Slovacchia	35	110		145	
Slovenia					61
Spagna	345	262	800	1.407	2.435
Svezia	42	46	-13	75	48
Albania					2
Egitto					180
Giappone	49	299	5	353	8
Russia					45
Serbia					66
Regno Unito	189	129	134	452	2.985
Stati Uniti d'America	191	918	274	1.383	718
Altri Paesi	410	2.166	60	2.636	4.673
Totale	6.206	13.149	3.974	23.329	35.354

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.26

(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 €14.167mln (di cui €1.484mln 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	11.414	5.615	1.615	18.644	356.802
Austria		18	1	19	480
Belgio	73	38	2	113	896
Bulgaria					9
Croazia	216	15		231	9.370
Cipro					37
Repubblica Ceca	140	17	3	160	1.234
Danimarca	77	74	-1	150	150
Estonia					2
Finlandia	41	41		82	112
Francia	747	1.617	181	2.545	3.442
Germania	727	434	64	1.225	10.074
Grecia	5		17	22	93
Ungheria	78			78	5.022
Irlanda	2.103	1.889	443	4.435	274
Italia	4.908	754	602	6.264	289.611
Lettonia					
Lituania					1
Lussemburgo	526	58	73	657	7.467
Malta					66
Paesi Bassi	382	304	38	724	2.745
Polonia	265	9		274	662
Portogallo	197	60	45	302	17
Romania					1.685
Slovacchia	89			89	16.761
Slovenia	12			12	2.137
Spagna	612	272	139	1.023	3.967
Svezia	216	15	8	239	488
Albania					750
Egitto					1.620
Giappone	74	127	30	231	378
Russia	4			4	618
Serbia					5.766
Regno Unito	721	333	81	1.135	13.352
Stati Uniti d'America	1.053	1.101	161	2.315	12.534
Altri Paesi	3.069	1.550	741	5.360	17.564
Totale	16.335	8.726	2.628	27.689	409.384

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 30.6.26

(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 €11.785mln (di cui €1.671mln in Italia)

Disclaimer (1/2)

“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 dichiarazioni previsionali, incluse 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 identificati 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 dichiarazioni previsionali 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 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 da (ed essere più negativi di) quelli previsti o impliciti nelle dichiarazioni previsionali. Tali dichiarazioni previsionali comportano rischi ed incertezze che potrebbero avere un impatto significativo sui risultati attesi e si fondano su assunti di base. Tutte le dichiarazioni previsionali ivi formulate si basano su informazioni a disposizione di Intesa Sanpaolo alla data odierna. Intesa Sanpaolo non si assume alcun obbligo di aggiornare pubblicamente o di rivedere le dichiarazioni previsionali a seguito della disponibilità di nuove informazioni, di eventi futuri o di altro, fatta salva l’osservanza delle leggi applicabili. Tutte le dichiarazioni previsionali successive, scritte ed orali, attribuibili a Intesa Sanpaolo o a persone che agiscono per conto della stessa sono espressamente qualificate, nella loro interezza, da queste dichiarazioni cautelative.

* * *

Questa presentazione non costituisce e non è parte di un’offerta di acquisto, vendita o scambio, o di una sollecitazione di un’offerta di acquisto, vendita o scambio, di strumenti finanziari.

* * *

L’offerta pubblica di acquisto e di scambio volontaria a cui si fa riferimento nella presente presentazione è promossa da Intesa Sanpaolo S.p.A. sulla totalità delle azioni ordinarie di Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. (l’**“Offerta”**). Prima dell’inizio del periodo di adesione, come richiesto ai sensi della normativa applicabile, Intesa Sanpaolo S.p.A. pubblicherà un documento di offerta e un documento di esenzione, che gli azionisti di Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. dovranno esaminare con attenzione. L’Offerta è promossa esclusivamente in Italia, in quanto le azioni di Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. sono quotate su Euronext Milan, un mercato regolamentato organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. e, fatto salvo quanto segue, la stessa è soggetta agli obblighi e ai requisiti procedurali previsti dalla legge italiana. L’Offerta non è effettuata, rivolta o promossa negli Stati Uniti d’America (e non sarà rivolta a *U.S. Persons*, come definite ai sensi dello *U.S. Securities Act* del 1933 e successive modificazioni, il **“Securities Act”**), in Canada, Giappone e Australia, né in qualsiasi altro paese o giurisdizione in cui la promozione dell’Offerta non sarebbe conforme al diritto dei mercati finanziari o ad altre leggi o regolamenti applicabili in tale giurisdizione, ovvero richiederebbe la registrazione, approvazione o deposito presso un’autorità di vigilanza (tali Paesi, inclusi Stati Uniti d’America, Canada, Giappone e Australia, collettivamente, i **“Paesi Esclusi”**). L’Offerta non è stata e non sarà promossa mediante l’utilizzo di strumenti o mezzi di comunicazione o commercio, nazionali o internazionali, dei Paesi Esclusi (ivi inclusi, a titolo esemplificativo e non esaustivo, la rete postale, il fax, il telex, la posta elettronica, il telefono e *internet*), né attraverso qualsivoglia struttura di intermediari finanziari dei Paesi Esclusi, né in alcun altro modo. Alla data di questa presentazione, Intesa Sanpaolo S.p.A. non ha assunto alcuna decisione in merito all’eventuale estensione dell’Offerta negli Stati Uniti d’America e/o in altri Paesi Esclusi, e si riserva ogni diritto al riguardo nel rispetto delle normative applicabili. Copia parziale o integrale di qualsiasi documento che Intesa Sanpaolo S.p.A. emetterà in relazione all’Offerta non è e non dovrà essere inviata, né in qualsiasi modo trasmessa, o comunque distribuita, direttamente o indirettamente, nei Paesi Esclusi. Chiunque riceva i suddetti documenti non dovrà distribuirli, inviarli o spedirli (né a mezzo di posta, né via *internet*, né attraverso alcun altro mezzo o strumento di comunicazione o commerciale) nei Paesi Esclusi. Non saranno accettate eventuali adesioni all’Offerta conseguenti ad attività di sollecitazione poste in essere in violazione delle limitazioni di cui sopra. La presente presentazione, così come qualsiasi altro documento o informazione emesso da Intesa Sanpaolo S.p.A. in relazione all’Offerta, non costituisce e non costituirà parte di alcuna offerta di acquisto o scambio, né di alcuna sollecitazione di offerte di vendita o scambio, di strumenti finanziari in alcuno dei Paesi Esclusi.

Gli strumenti finanziari di Intesa Sanpaolo S.p.A. qui menzionati che saranno emessi nell’ambito dell’Offerta non possono essere offerti o venduti negli Stati Uniti se non in base a una dichiarazione di registrazione efficace ai sensi del Securities Act o in base a una valida esenzione da tale registrazione in relazione a tale offerta o vendita. Questo documento è accessibile nel o dal Regno Unito esclusivamente da parte di (a)(i) persone che hanno esperienza professionale in materia di investimenti che rientrano nell’Articolo 19(5) del Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, come successivamente modificato (l’**“Order”**) e (ii) persone alle quali il presente documento può essere legittimamente trasmesso, in quanto rientranti nell’Articolo 49(2) commi da (a) a (d) dell’Order (tra cui società con patrimonio netto elevato), in ogni caso che siano anche (b) investitori qualificati, come definiti ai sensi dell’allegato 1(15) del *Public Offer and Admissions to Trading Regulations 2024* (tutti questi soggetti sono definiti congiuntamente come **“Soggetti Rilevanti”**). Nel Regno Unito, questo documento è rivolto esclusivamente ai Soggetti Rilevanti e qualsiasi strumento finanziario, investimento o attività d’investimento (nell’accezione di cui alla Sezione 21 del Financial Services and Markets Act 2000) descritto nel presente documento, o in qualsiasi altro documento emesso da Intesa Sanpaolo S.p.A. in relazione all’Offerta, è disponibile solamente ai Soggetti Rilevanti (e qualsiasi sollecitazione, offerta, accordo a sottoscrivere, acquistare o altrimenti acquisire tali strumenti finanziari o investimenti, ovvero a svolgere tali attività di investimento, sarà rivolto solo a questi ultimi). Qualsiasi soggetto nel Regno Unito che non sia un Soggetto Rilevante non dovrà agire o fare affidamento su questo documento o sui suoi contenuti. Fermo restando che l’Offerta non è stata e non sarà promossa pubblicamente negli Stati Uniti, Intesa Sanpaolo S.p.A. si riserva il diritto di contattare determinati investitori statunitensi mediante un *memorandum* di collocamento privato (*private placement memorandum*) consegnato esclusivamente a investitori istituzionali qualificati (*qualified institutional buyers*), come definiti dalla Rule 144A del Securities Act, e secondo modalità non soggette agli obblighi di registrazione previsti dal diritto dei mercati finanziari federale statunitense. L’eventuale *memorandum* di collocamento privato statunitense non sarà utilizzato in relazione all’Offerta in Italia o in alcuno dei Paesi Esclusi. L’adesione all’Offerta da parte di soggetti residenti in paesi diversi dall’Italia potrebbe essere soggetta a specifici obblighi o restrizioni previste da disposizioni di legge o regolamentari. È esclusiva responsabilità dei destinatari dell’Offerta conformarsi a tali norme e, pertanto, prima di aderire all’Offerta, verificarne l’esistenza e l’applicabilità, rivolgendosi ai propri consulenti. Intesa Sanpaolo S.p.A. non potrà essere ritenuta responsabile della violazione da parte di qualsiasi soggetto di qualunque delle predette limitazioni.

Disclaimer (2/2)

This presentation contains forward-looking statements, including forecasts, targets and estimates, that reflect the current views of Intesa Sanpaolo management regarding future events. Forecasts, targets, and estimates are typically identified by expressions such as “it is possible”, “should”, “it is anticipated”, “it is expected”, “it is estimated”, “it is believed”, “it is intended”, “it is planned”, “target” or by the negative use of these expressions or other variations of such expressions or by the use of comparable terminology. These forward-looking statements include, but are not limited to, all information other than facts, including, without limitation, information relating to Intesa Sanpaolo’s future financial position and operating results, strategy, plans, objectives and future developments in the markets in which Intesa Sanpaolo operates or intends to operate.

As a result of such uncertainties and risks, readers are cautioned not to rely on such forward-looking information as a prediction of actual results. The ability of the Intesa Sanpaolo Group to achieve its projected results or objectives depends on many factors beyond the control of management.

Actual results may differ materially from (and be more negative than) those projected or implied by the forward-looking statements. These forward-looking statements involve risks and uncertainties that could have a material impact on the expected results and are based on basic assumptions.

All forward-looking statements set out herein are based on information available to Intesa Sanpaolo as of the day hereof. Intesa Sanpaolo undertakes no obligation to publicly update or revise forward-looking statements as a result of the availability of new information, future events or otherwise, without prejudice to compliance with applicable laws. All subsequent forward-looking statements, written and oral, attributable to Intesa Sanpaolo or to persons acting on its behalf are expressly qualified, in their entirety, by these precautionary statements.

* * *

This presentation does not constitute and is not part of an offer to buy, sell or exchange, or a solicitation of an offer to buy, sell or exchange, any financial instruments.

* * *

The voluntary public tender and exchange offer referred to in this presentation is promoted by Intesa Sanpaolo S.p.A. on all the ordinary shares of Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. (the “Offer”). Prior to the commencement of the acceptance period, as required under applicable regulations, Intesa Sanpaolo S.p.A. shall publish an offer document and an exemption document, which the shareholders of Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. shall carefully examine. The Offer is promoted exclusively in Italy as the shares of Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. are listed on Euronext Milan, a regulated market organized and managed by Borsa Italiana S.p.A. and, without prejudice to the following, the Offer is subject to the obligations and procedural requirements provided for by Italian law. The Offer is not being made, directed or promoted in the United States (and will not be directed at U.S. Persons, as defined by the U.S. Securities Act of 1933, as amended, the “Securities Act”), Canada, Japan, Australia or any other country or jurisdiction where making the Offer would not be in compliance with the securities or other laws or regulations of such jurisdiction or would require any registration, approval or filing with any regulatory authority (such jurisdictions, including the United States, Canada, Japan and Australia, are referred to as the “Excluded Countries”). The Offer has not been and will not be made by using national or international instruments of communication or commerce of the Excluded Countries (including, without limitation, postal network, fax, telex, e-mail, telephone and internet), nor through any structure of any of the Excluded Countries’ financial intermediaries or in any other way. As of the date of this presentation, Intesa Sanpaolo S.p.A. has not made any decision to extend the Offer in the United States and/or other Excluded Countries, and reserves any right in this respect in compliance with applicable regulations. Partial or complete copies of any documents to be issued by Intesa Sanpaolo S.p.A. in connection with the Offer shall not be sent, nor shall they be transmitted, or otherwise distributed, directly or indirectly, in the Excluded Countries. Any person receiving such documents shall not distribute, send or dispatch them (whether by post, internet or by any other means or instrumentality of communication or commerce) in the Excluded Countries. Any acceptances of the Offer resulting from solicitation activities carried out in violation of the above limitations will not be accepted. This presentation, as well as any other document or information issued by Intesa Sanpaolo S.p.A. in connection with the Offer, shall not constitute or form part of any offer to buy or exchange, or any solicitation of offers to sell or exchange, securities in any of the Excluded Countries.

The Intesa Sanpaolo S.p.A. securities referred to herein that will be issued in connection with the Offer may not be offered or sold in the United States except pursuant to an effective registration statement under the Securities Act or pursuant to a valid exemption from registration relating to such offer or sale. This document may only be accessed in or from the United Kingdom by (a)(i) persons having professional experience in matters relating to investments falling within the scope of Article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, as subsequently amended (the “Order”) and (ii) persons to whom the document can be legitimately transmitted because they fall within the scope of Article 49(2) paragraphs from (a) to (d) of the Order (among others, high net worth companies), in each case that are also (b) qualified investors as defined under paragraph 15 of schedule 1 of the Public Offer and Admissions to Trading Regulations 2024 (all these persons together being referred to as “Relevant Persons”). In the United Kingdom, this document is directed only at Relevant Persons, and any financial instrument or investment or investment activity (within the meaning of Section 21 of the Financial Services and Markets Act 2000) described in this document or in any other document issued by Intesa Sanpaolo S.p.A. in connection with the Offer are made available only to Relevant Persons (and any solicitation, offer, agreement to subscribe, purchase or otherwise acquire any such financial instruments or other investments or to engage in any such investment activity will be directed exclusively at such persons). Any person in the United Kingdom who is not a Relevant Person should not act or rely on this document or any of its contents. Notwithstanding that the Offer has not been, and will not be, made publicly in the United States, Intesa Sanpaolo S.p.A. reserves the right to contact certain U.S. investors by way of a private placement memorandum delivered only to “qualified institutional buyers,” as defined in Rule 144A of the Securities Act, and in a manner not subject to the registration requirements of the U.S. federal securities laws. The U.S. private placement memorandum, if any, will not be used in connection with the Offer in Italy or in any of the Excluded Countries. Tendering in the Offer by persons resident in countries other than Italy may be subject to specific obligations or restrictions provided for by laws or regulations. It is the sole responsibility of the addressees of the Offer to comply with such regulations and, therefore, before tendering in the Offer, to verify their existence and applicability by contacting their advisors. Intesa Sanpaolo S.p.A. shall not be held liable for any breach by any person of any of the foregoing limitations.