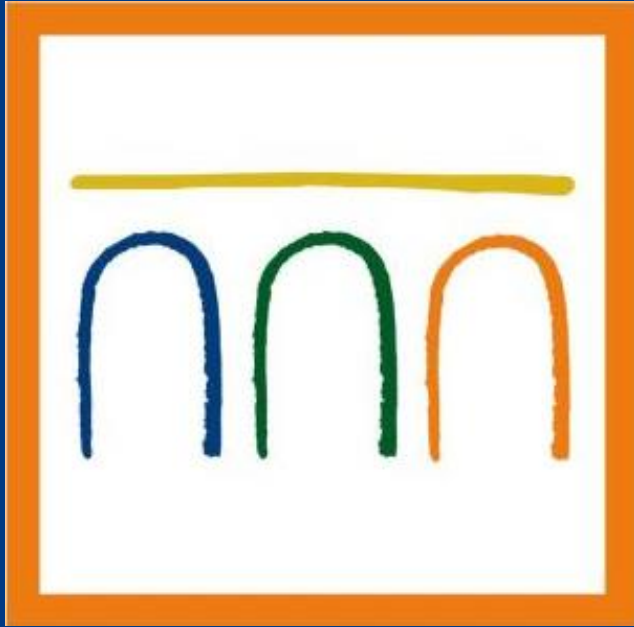




WEALTH MANAGEMENT DIVISIONS, MOTORE DI CRESCITA DI INTESA SANPAOLO

Wealth Management Divisions

Divisione Private Banking

Divisione Insurance

Divisione Asset Management

Overview della nuova Wealth Management Divisions



19
legal entities



~6.500
dipendenti



~12.300
dipendenti e FAs

Numeri chiave della Wealth Management Divisions

Dati al 30/06/2025

KPI	Risultati	
Wealth management di scala europea	909 €Mld	AuM, confermandosi come leader nel Wealth Management, Protection & Advisory
Gestione efficace dei Costi	~25% ²	Cost/ Income Ratio, il miglior risultato di sempre
Top line in crescita	3,1 €Mld ³	Proventi Operativi Netti (H1 2025), livello in costante crescita negli ultimi anni
Redditività ai vertici di settore	1,6 €Mld ⁴	Risultato netto consolidato (H1 2025), confermandosi uno dei leader a livello Europeo

1. Include solamente Fideuram ISPB; | 2. Di cui: 29,3% Divisione Private Banking, 22,5% Divisione Asset Management e 18,7% Divisione Insurance (non utilizzata la media aritmetica ma il valore puntuale a livello di WMD)| 3. Di cui: 1.722€M Divisione Private Banking, 475€M Divisione Asset Management e 914€M Divisione Insurance | 4. Di cui: 813€M Divisione Private Banking, 272€M Divisione Asset Management e 482€M Divisione Insurance

La WMD è all'avanguardia a livello internazionale...

Fabbriche prodotto / Divisioni dedicate

Fabbriche prodotto / Divisioni non controllate al 100%

Assenza di Divisione o Fabbrica prodotto dedicata

Players internazionali	Fabbriche prodotto / Divisioni dedicate			Integrazione in un hub dedicato all'interno della struttura organizzativa
	Private Banking	Asset Management	Insurance	
Peer 1				Polo unico "Asset & Wealth Management"
Peer 2				Polo "Savings & Wealth Management" senza strutture di coordinamento
Peer 3				
Peer 4				
Peer 5				
Peer 6		Fabbrica dentro alla Divisione IB		
Peer 7				Polo unico "Asset & Wealth Management"
Peer 8				Polo unico "Asset & Wealth Management"
Peer 9				Polo unico "Asset & Wealth Management"

...e si presenta come un top player in ambito Europeo nel settore del Wealth e dell'Asset Management



Top 10 operatori di Private Banking in Europa, 2024-2025

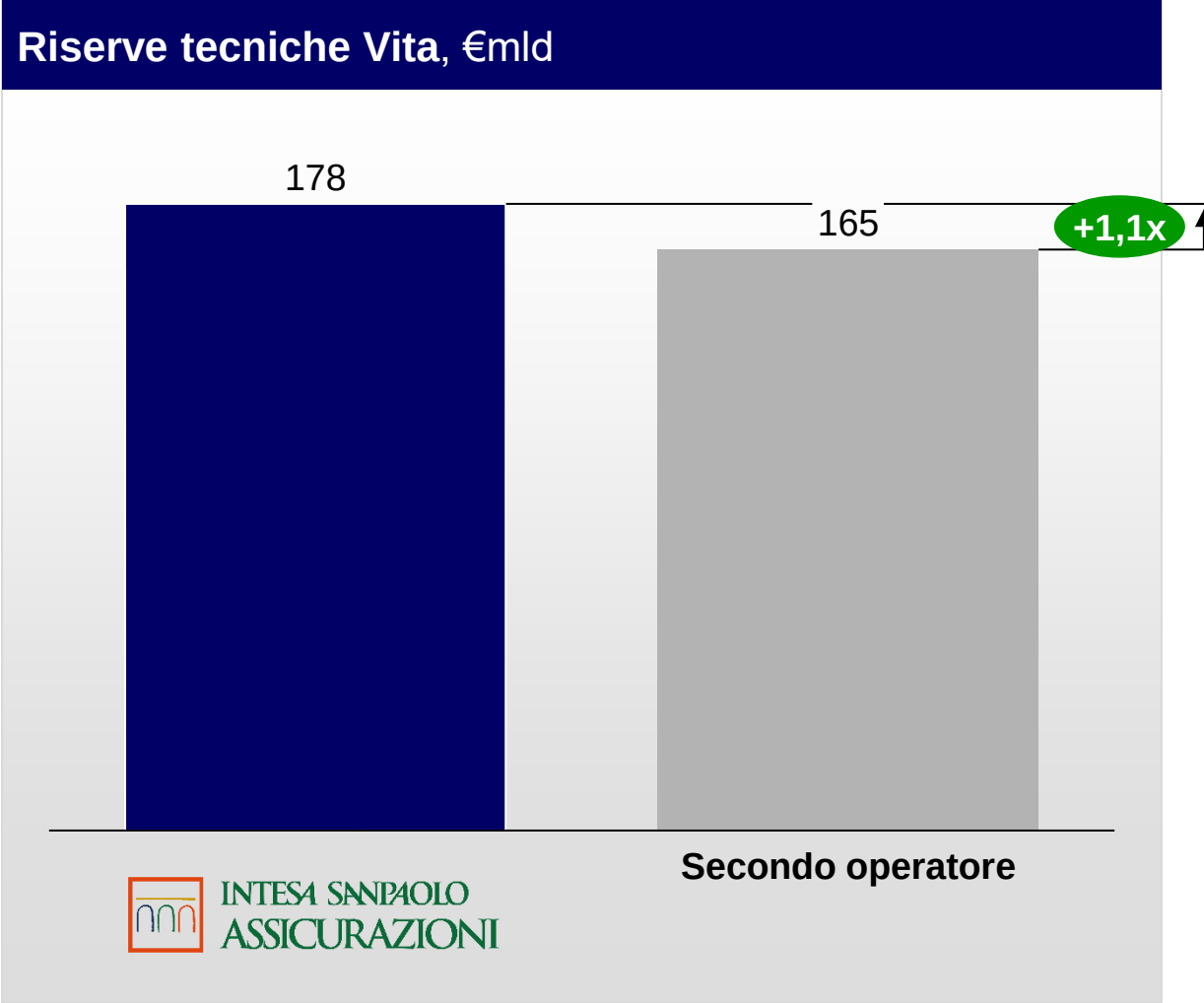
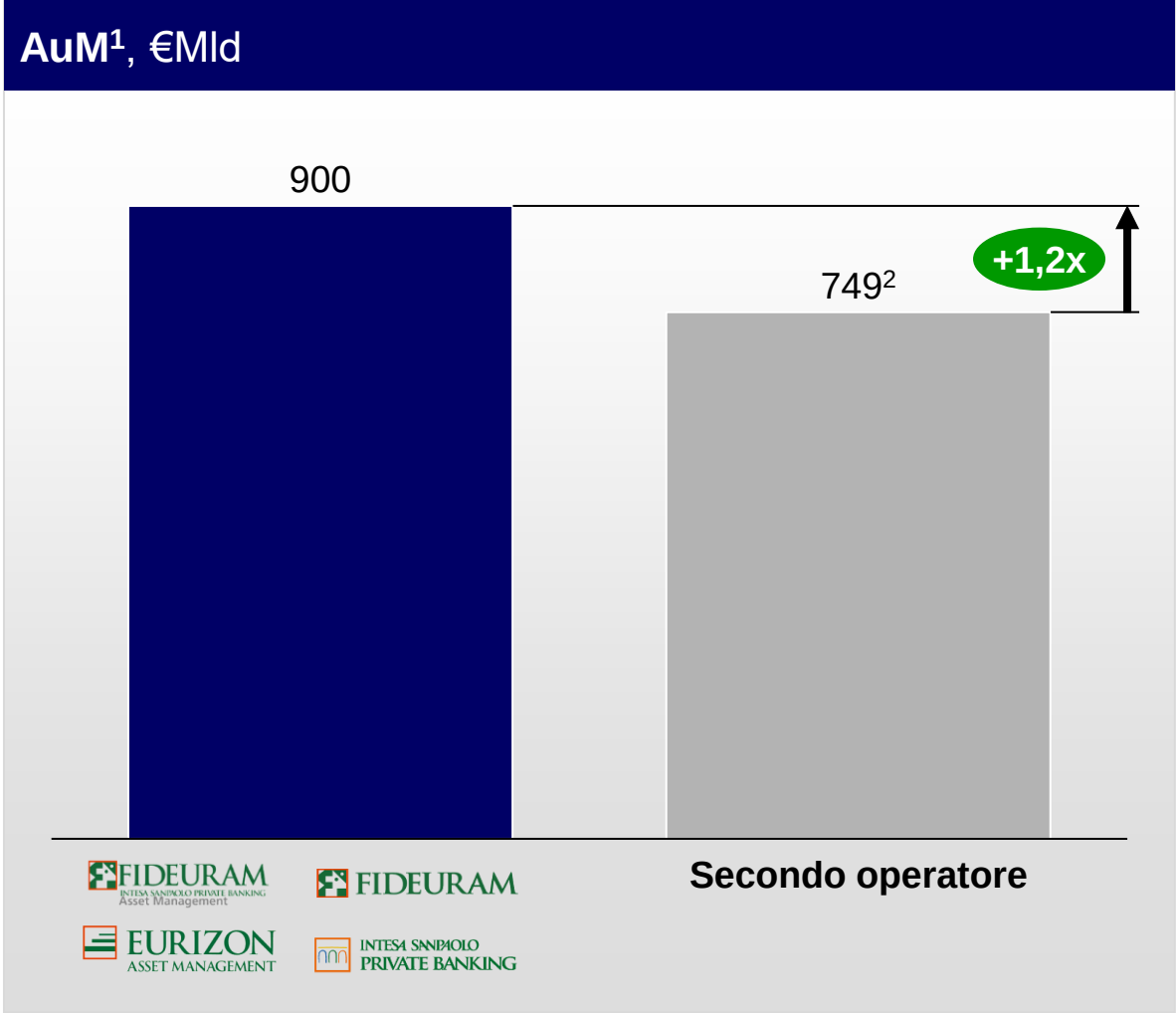
		Private Banking ¹		Asset management ² (Al lordo del double counting con il Private Banking)		Quota di mercato (sul totale dei primi 10 operatori), %	
Ranking	Gruppo	AuM, €Mld					
#1	Peer 1	3.850		1.702		5.552	38%
#2	Peer 2	279	2.240	2.519			17%
#3	Peer 3	479	1.012	1.491			10%
#4	Peer 4	471	730	1.201			8%
#5	Peer 5	417	718	1.135			8%
#6	 FIDEURAM INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING	402	507	909			6%
#7	Peer 6	288	279	567			4%
#8	Peer 7	314	236	550			4%
#9	Peer 8	516	516				4%
#10	Peer 9	244	244				2%
Mercato Totale (Top 10)		14.683					100.0%

Note: 1. Dati al 1H 2025; 2. Dati al 2024;
Fonte: elaborazioni interne basate su bilanci, presentazioni, comunicati stampa e siti web,
IPE research (<https://www.ipe.com/reports/top-500-asset-managers>)

La Wealth Management Divisions si posiziona come leader in Italia



Dati al 31/12/2024

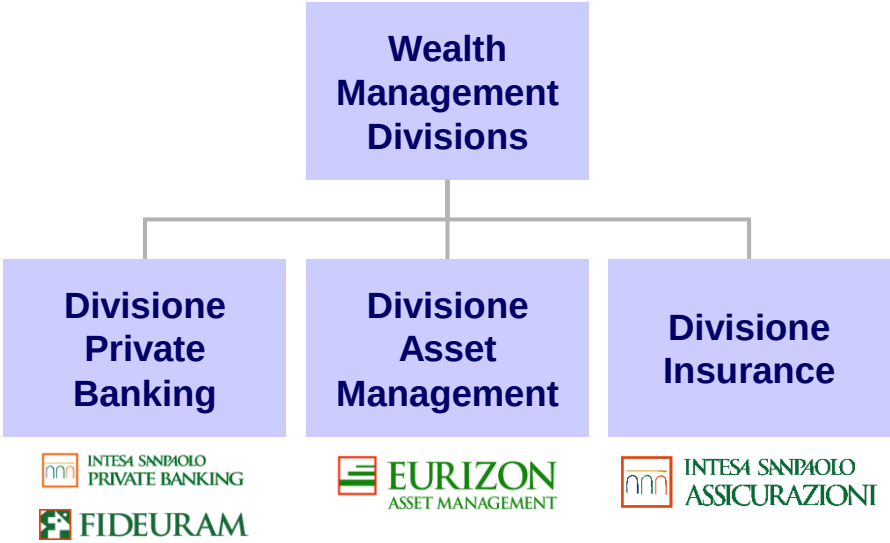


Fonte: Annual Report Integrato al 31/12/2024, Assoreti

1. Includono le masse a livello globale di Private Banking e Asset Management; 2. AuM + AuC - incl liquidità, include ~645 €bn Asset Management e ~104 €bn di Private banking, di cui ~70 €bn di AuM (~20% di terzi) e 34 €bn di AuC

Presenza di fabbriche prodotto di piena proprietà, reti di consulenza distintive e strumenti digitali all'avanguardia

Creato un presidio unitario per le attività di Wealth Management...



Un presidio unitario che accorpa le attività di **Wealth Management del Gruppo**, con l'obiettivo di **accelerarne la crescita** e **favorire una maggiore integrazione delle fabbriche prodotto**

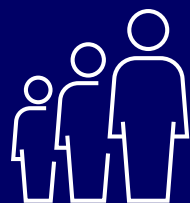
...a cui si aggiungono un network ineguagliabile e piattaforme di consulenza distintive attraverso le Div. BdT e Private Banking

Reti di consulenza	6.940 <i>Private Banker e consulenti finanziari nella Divisione Private Banking</i>	~10.000 Gestori nella Divisione BdT e ~1.250 Centri di consulenza dedicati ai clienti <i>Exclusive</i> di BdT
	Organizzazione commerciale dedicata alla clientela Exclusive <i>Valore Insieme</i>	
Strumenti digitali all'avanguardia	Rafforzamento della leadership nel Private Banking con un upgrade dell'offerta commerciale, una nuova strategia omnicanale e un potenziamento della presenza internazionale	
	INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING con Private Advisory e WE ADD	
	FIDEURAM con Sei	
	Piattaforma avanzata di gestione degli investimenti per lo sviluppo di soluzioni di investimento altamente personalizzate	
	Aladdin by BlackRock	

Principali aree di sinergia abilitate dalla creazione della Wealth Management Divisions

	Cabina di regia cross-divisionale sulle Commissioni	
	Cabina di regia cross-divisionale sui prodotti	
	Cabina di regia cross-divisionale Marketing e Comunicazione	
	Cabina di regia cross-divisionale IT	
	Sviluppo attività people & organization , anche per creazione Purpose comune	
	Attività congiunte in ambito ESG	
	Specializzazione delle unità di produzione dei prodotti	

La WMD è posizionata al meglio per affrontare i nuovi trend di mercato



Longevity

Allungamento della vita media e crescita della popolazione senior, con impatto su **ricchezza, consumi e trasferimento generazionale** del patrimonio



Offerta "entry level"

Aumento della propensione al digitale dei giovani ed ingresso nel mercato ed espansione dell'offerta di **neo-banche** e **digital players**, oltre al forte sviluppo del mercato **ETF**



Offerta per "Clienti sofisticati"

Crescente **polarizzazione della ricchezza** e maggiore **appetito per ritorni elevati oltre i prodotti tradizionali**



CRM & Digital

Crescente utilizzo della **tecnologia nell'advisory**, potenziamento delle **piattaforme** e scalabilità delle soluzioni di **Intelligenza Artificiale Generativa (GenAI)**

Agenda

Wealth Management Divisions

Divisione Private Banking

Divisione Insurance

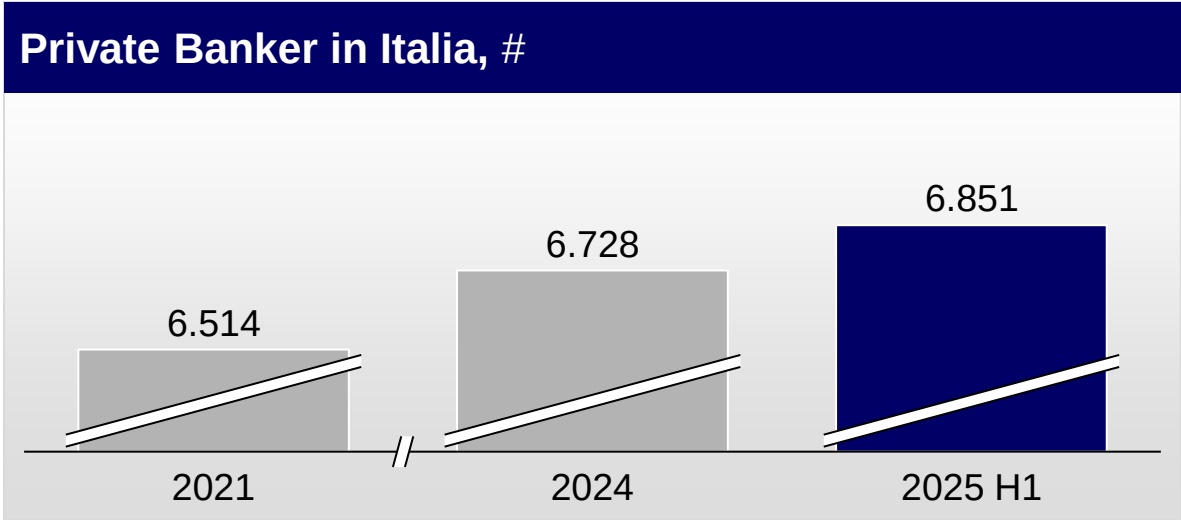
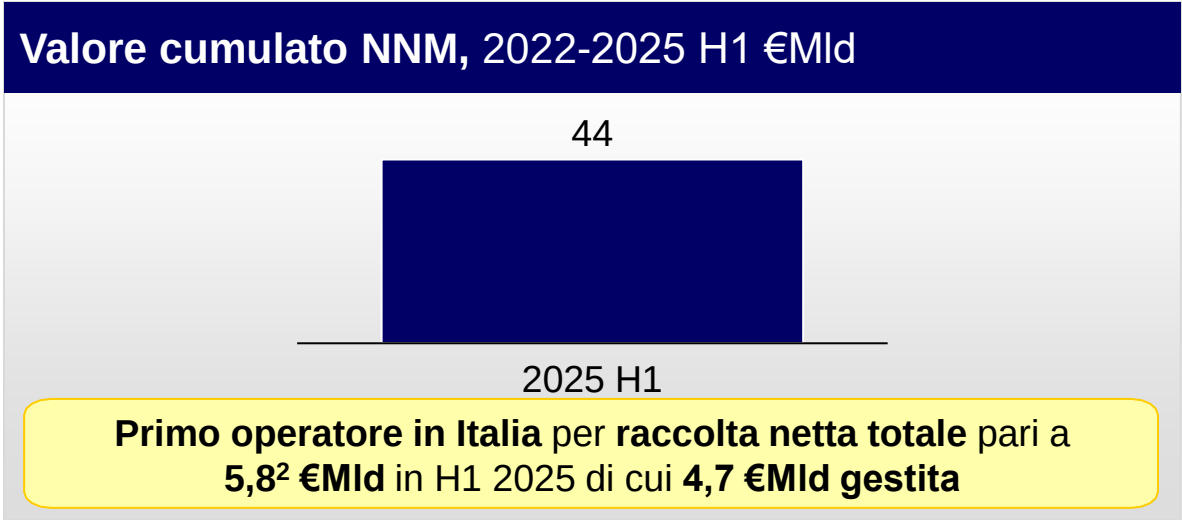
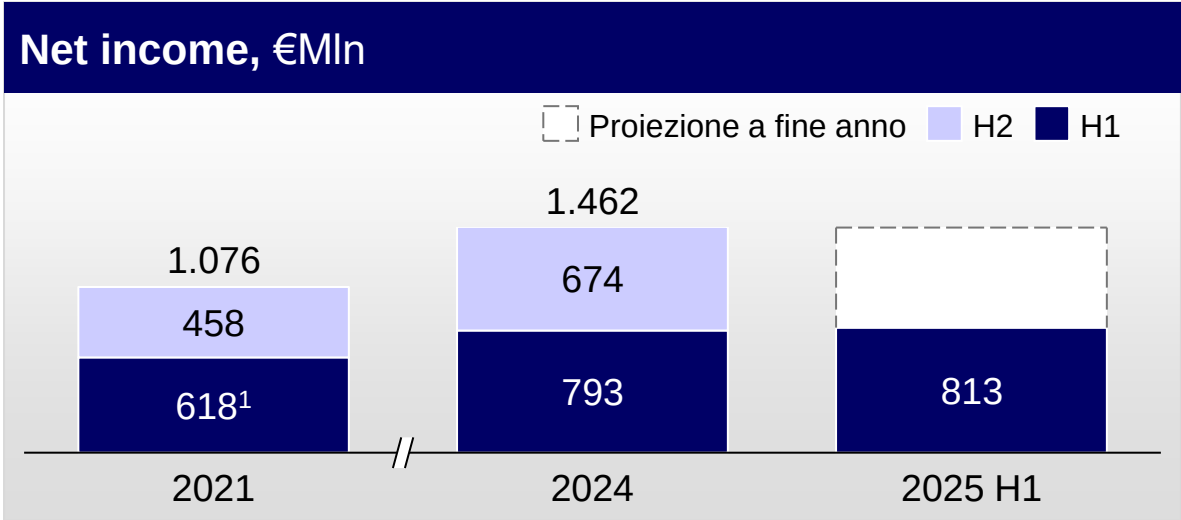
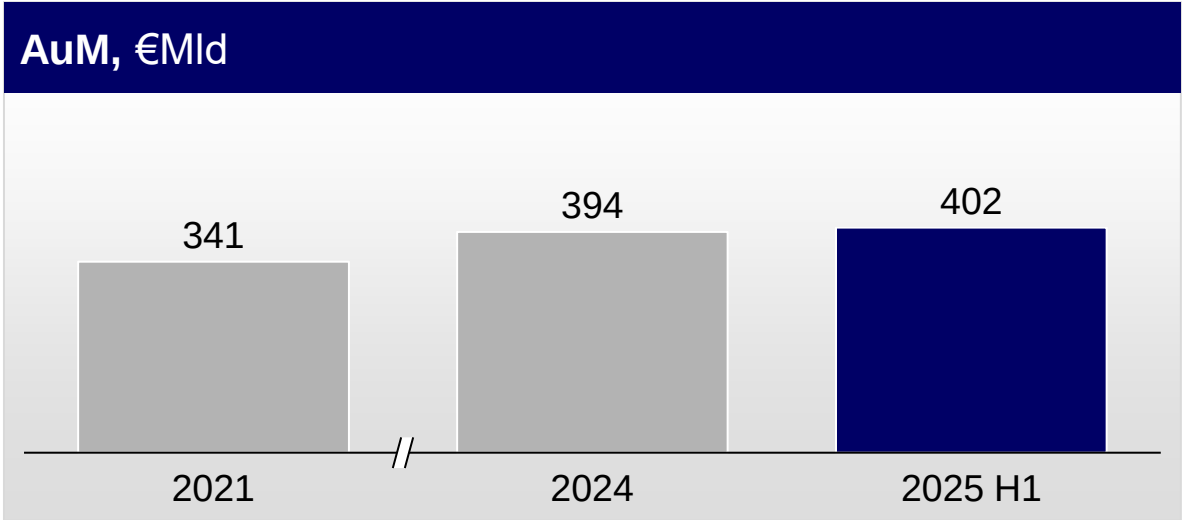
Divisione Asset Management

Overview dei numeri chiave della Divisione Private Banking

Dati al 30/06/2025

KPI	Risultati	
Rete commerciale leader in Italia	402 €Mld	Asset under management, il miglior risultato registrato grazie alla costante crescita negli ultimi anni
	~1,1 Mln	Clienti, una solida e ampia customer base, con una crescita nel segmento HNWI e Private
	6.940	Private Banker, la prima realtà del settore grazie alla capacità di attrarre talenti
Redditività ai vertici di settore	813 €Mln	Risultato netto consolidato (H1 2025), livello in costante crescita negli ultimi anni
Gestione efficace dei Costi	27,0%	Cost/ Income Ratio, il miglior risultato di sempre, ai vertici in Europa
Patrimonializzazione estremamente solida	30,2%	Common Equity Tier 1 Ratio, in continua crescita la solidità patrimoniale

Nell'ultimo piano d'impresa la Divisione ha proseguito il proprio percorso di crescita...



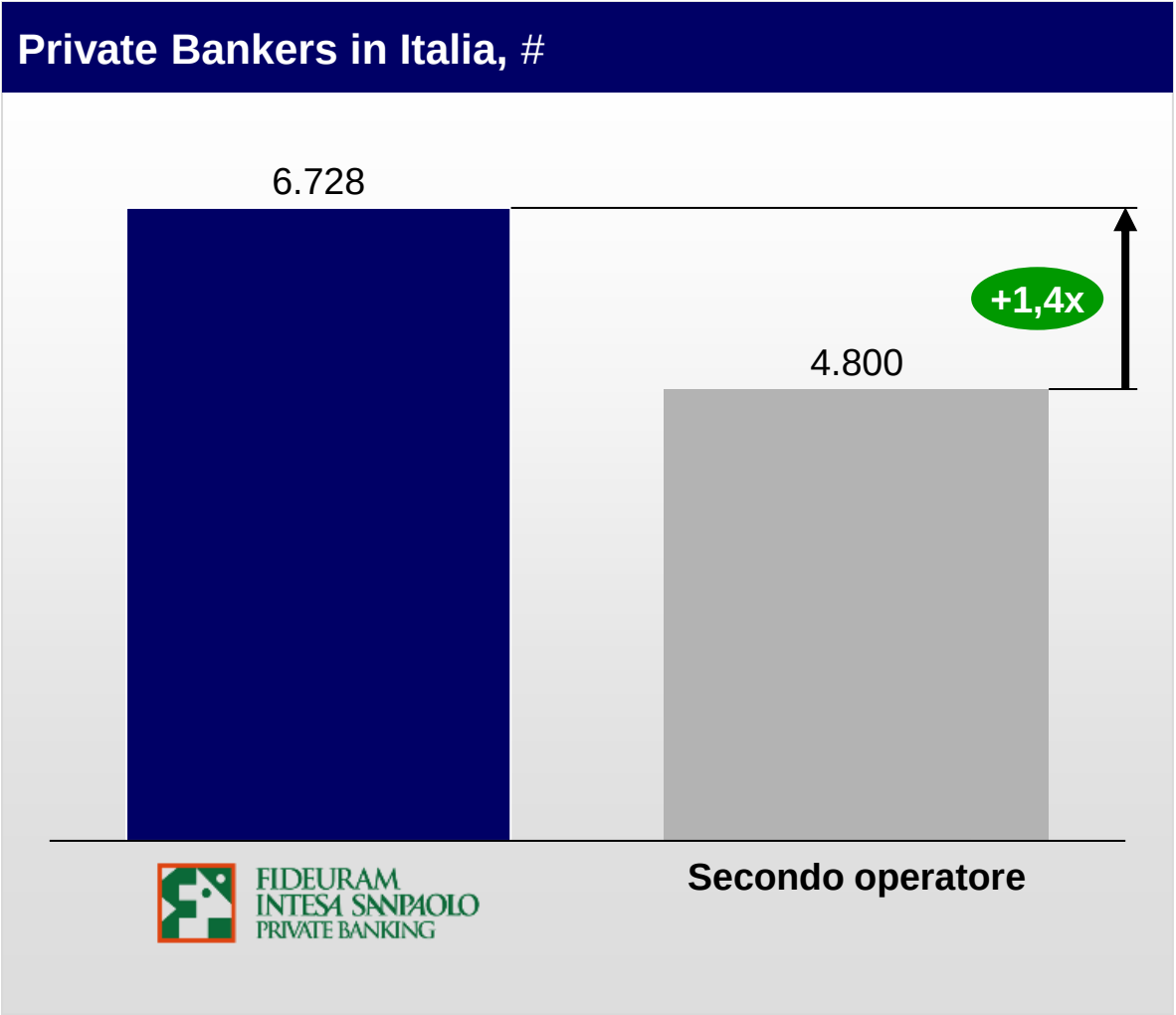
A partire dal 2021 i dati recepiscono l'acquisizione di UBI Top Private e IW Bank
1. Di cui ~140 €Mln di cessione del ramo FBL; 2. Fonte Assoreti

Fonte: Relazione Semestrale al 30/06/2025

...rafforzando la propria posizione di leadership in Italia...



Dati al 31/12/2024



Fonti: Magstat, Annual Report Integrato al 31/12/2024, Press search
1. Masse gestite dalla Divisione PB in Italia

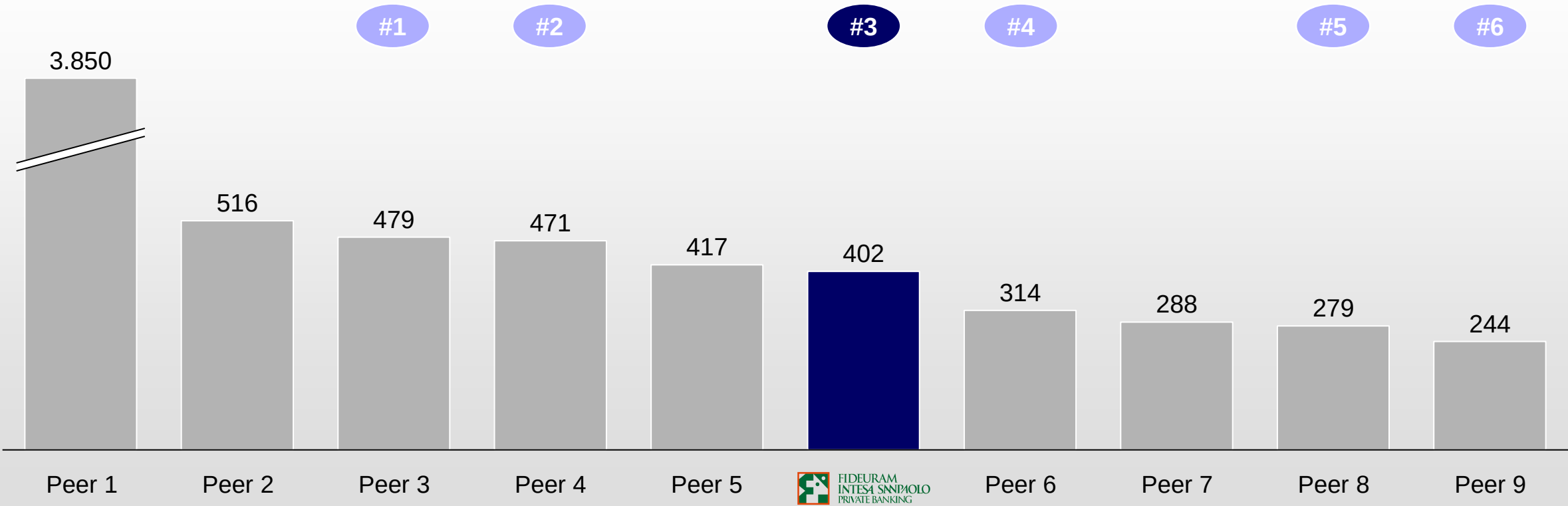
...e confermandosi un leader europeo in ambito Wealth Management

Dati al 30/06/2025

Ranking nell'Eurozona

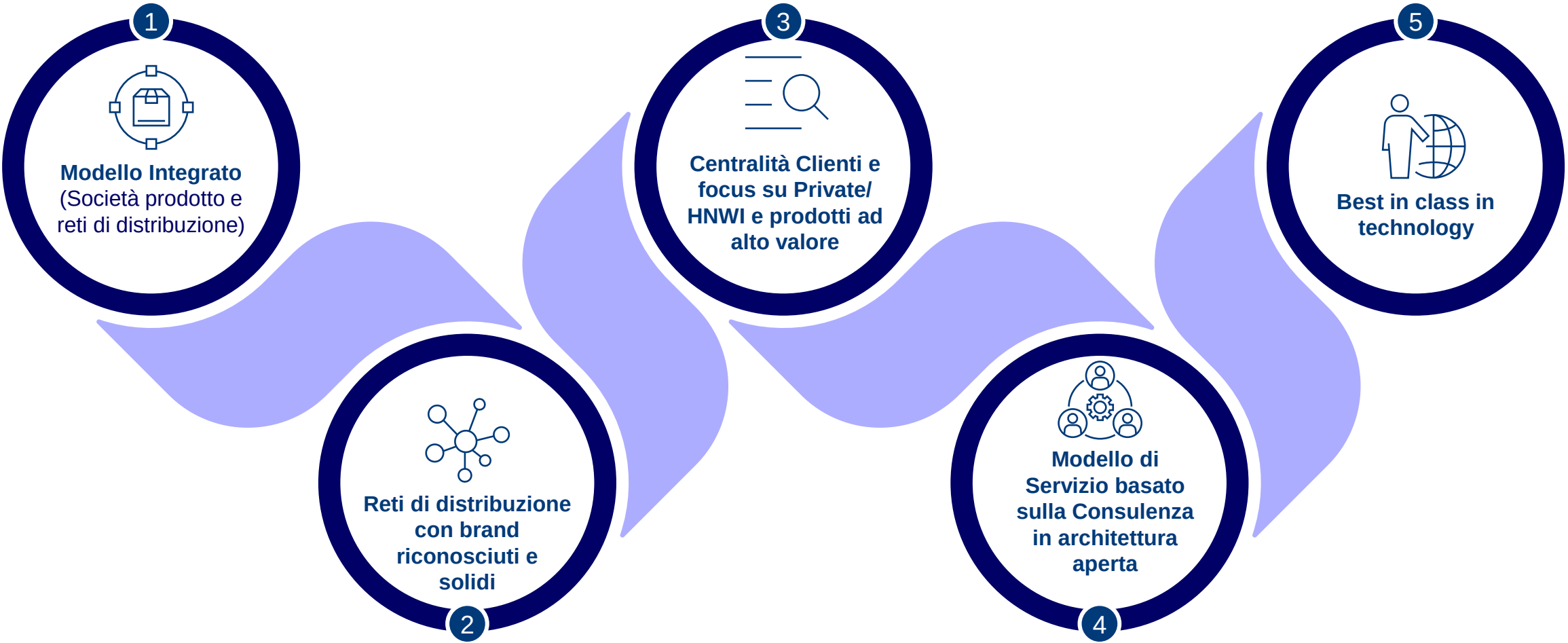
Top 10 Private Banking in Europa, €Mld

Private Banking – Masse amministrate



Fonte: elaborazioni interne basate su bilanci, presentazioni, comunicati stampa e siti web

Sintesi modello di business di successo



1. Presenza di fabbriche prodotte di piena proprietà e reti di consulenza distintive pronte ad affrontare sfide importanti nel settore

Il nostro settore dovrà affrontare sfide importanti

Longevity

Trasferimento Ricchezza



Reti di consulenza distintive



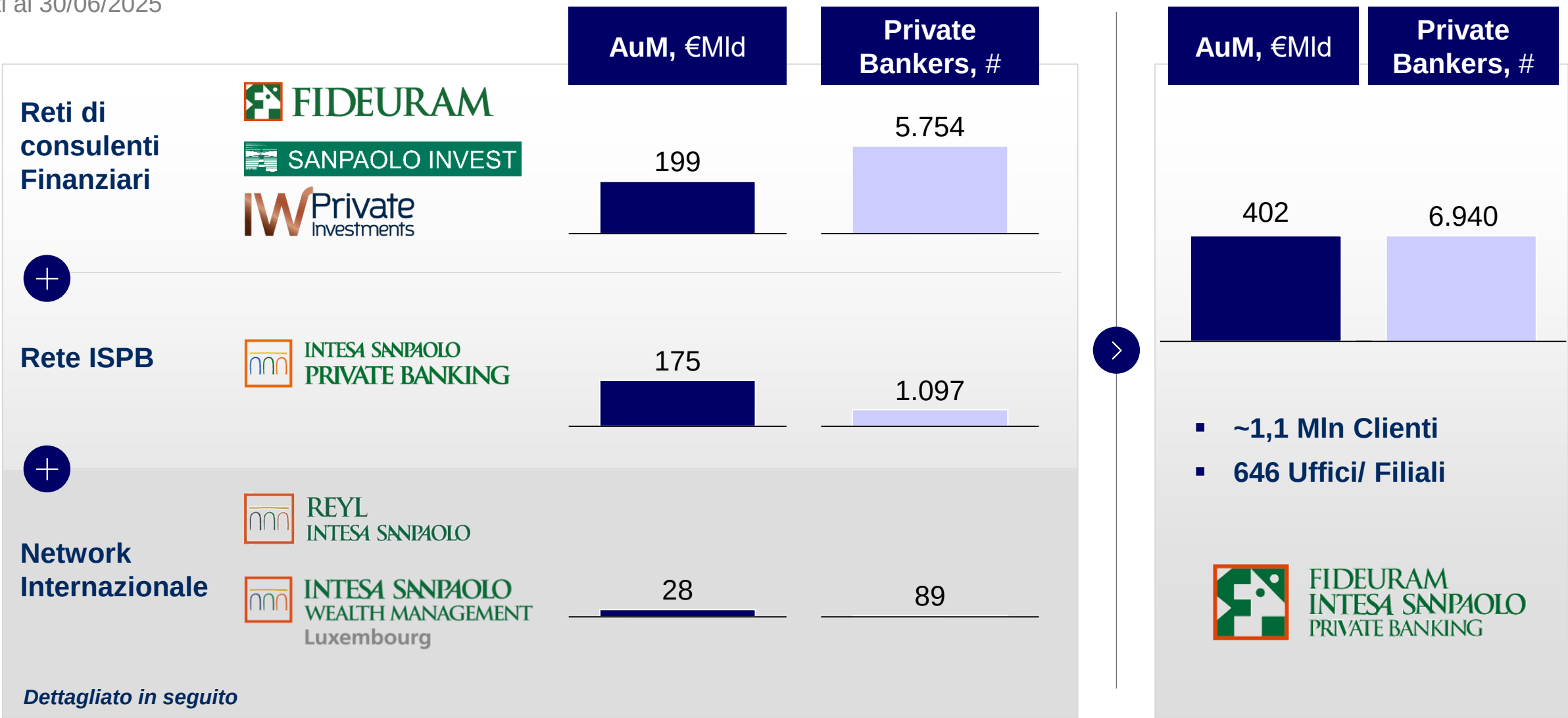


Importanti motori di competenza

- Strategia Integrata
- Visione Unitaria
- Time to Market
- Accelerazione Tecnologica

2. Disponibilità di Reti di distribuzione capillari con brand riconosciuti sul mercato

Dati al 30/06/2025



2. Accelerazione della crescita attraverso il consolidamento della presenza internazionale

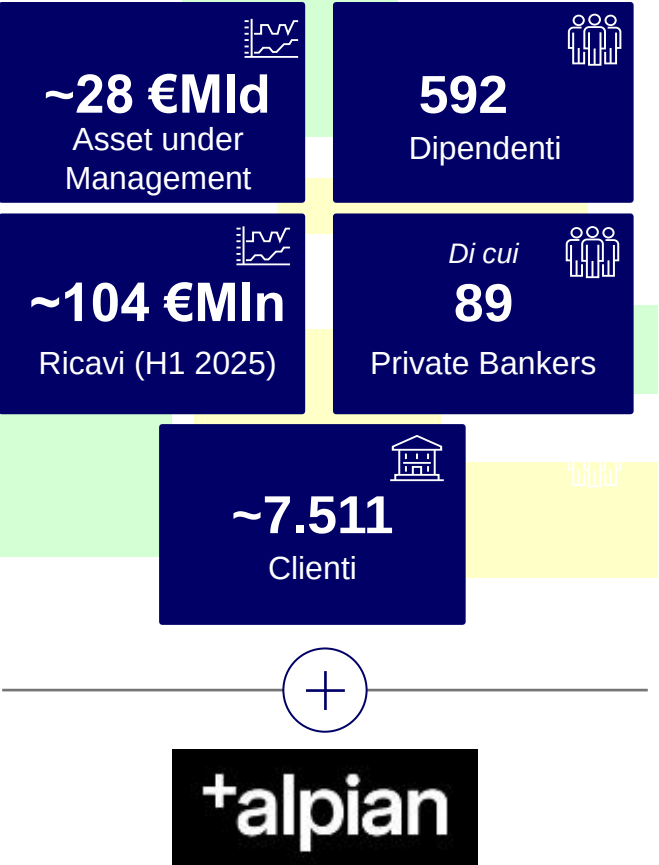
⚙️ Booking center





... e numeri chiave¹

Dati aggiornati al 30/06/2025



Le AUM estero superano i 40 €Mld includendo 1875 Finance (partecipata al 40%)

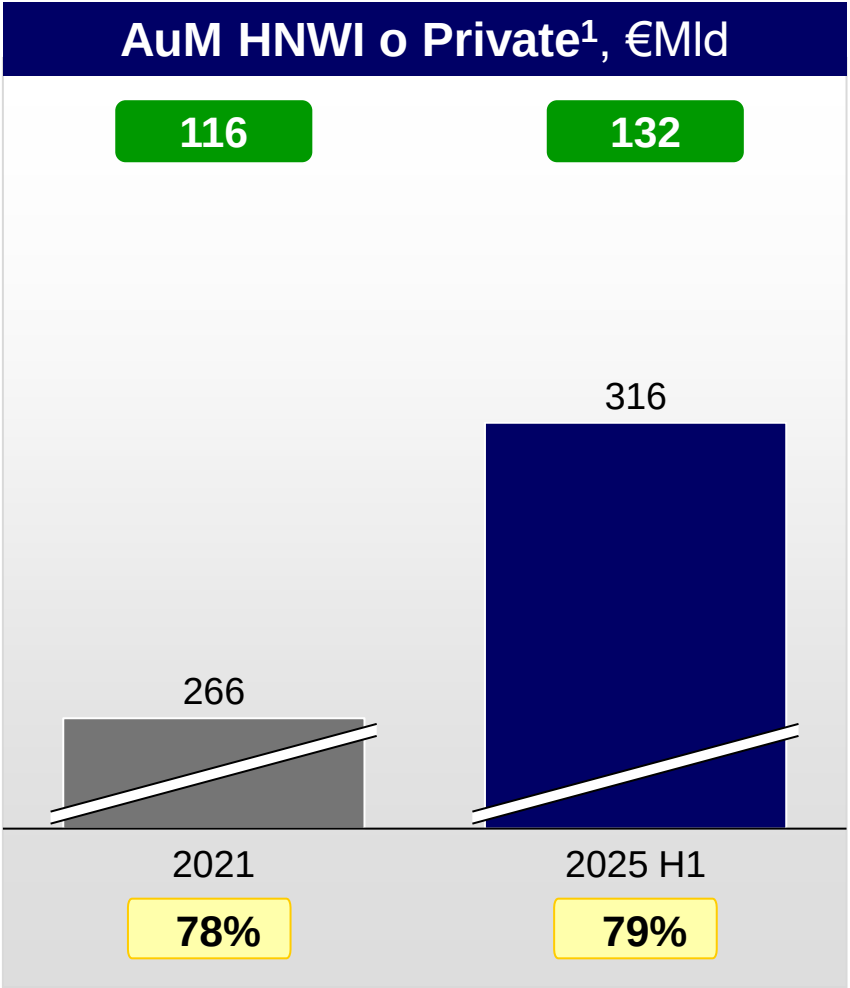
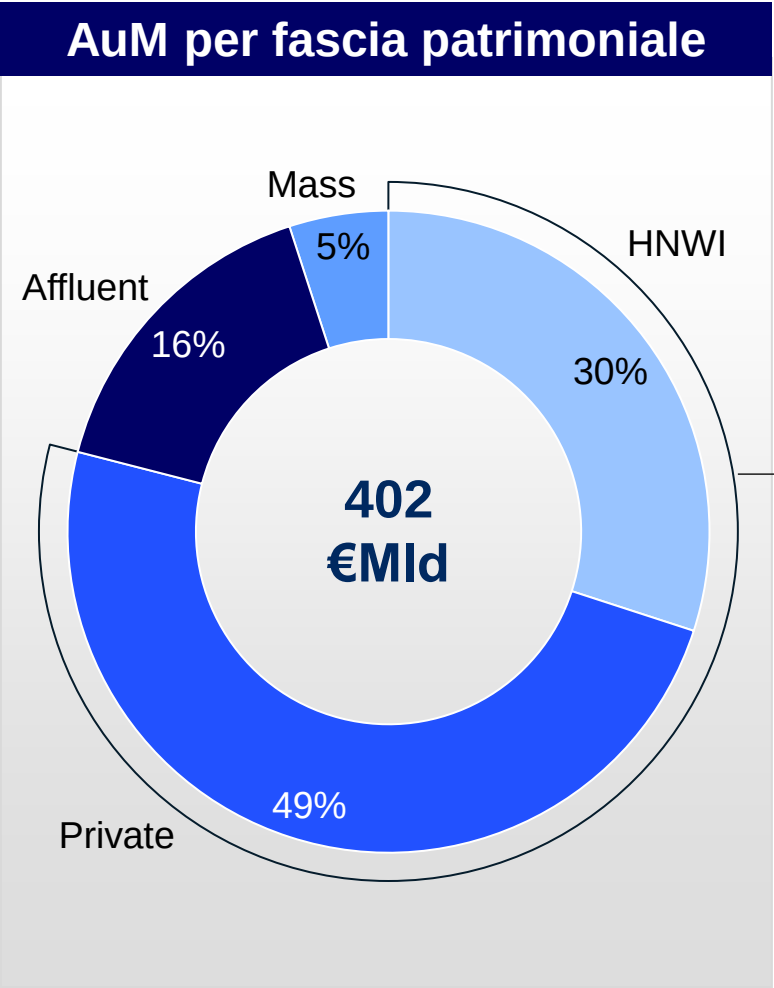
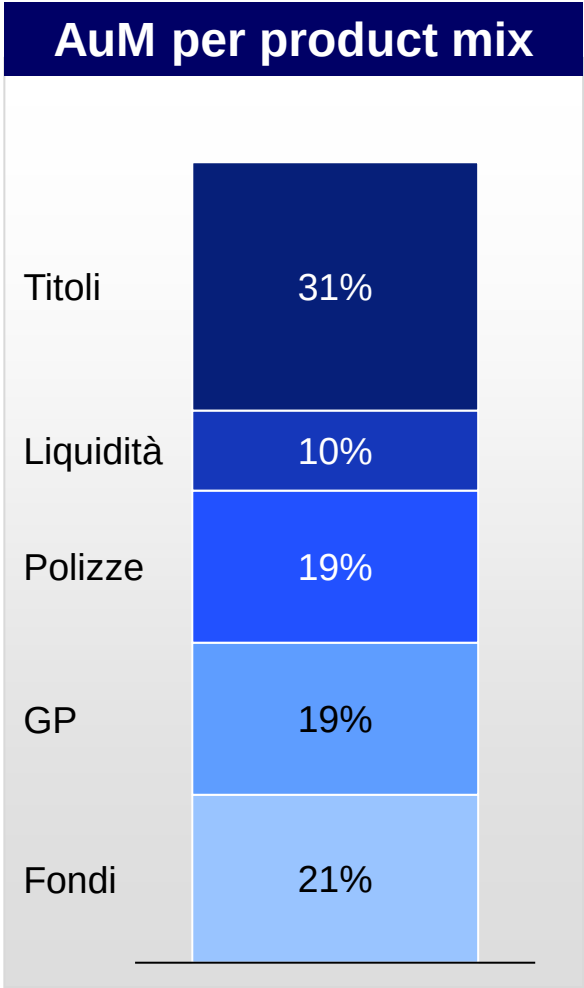
1. Al netto di Alpian

Fonte: Relazione Semestrale al 30/06/2025

3. Presenza di una forte penetrazione nel segmento di clientela di fascia alta e con prodotti ad alto valore

Dati al 30/06/2025

xx #k Clienti HNWI o Private xx % su AuM totale

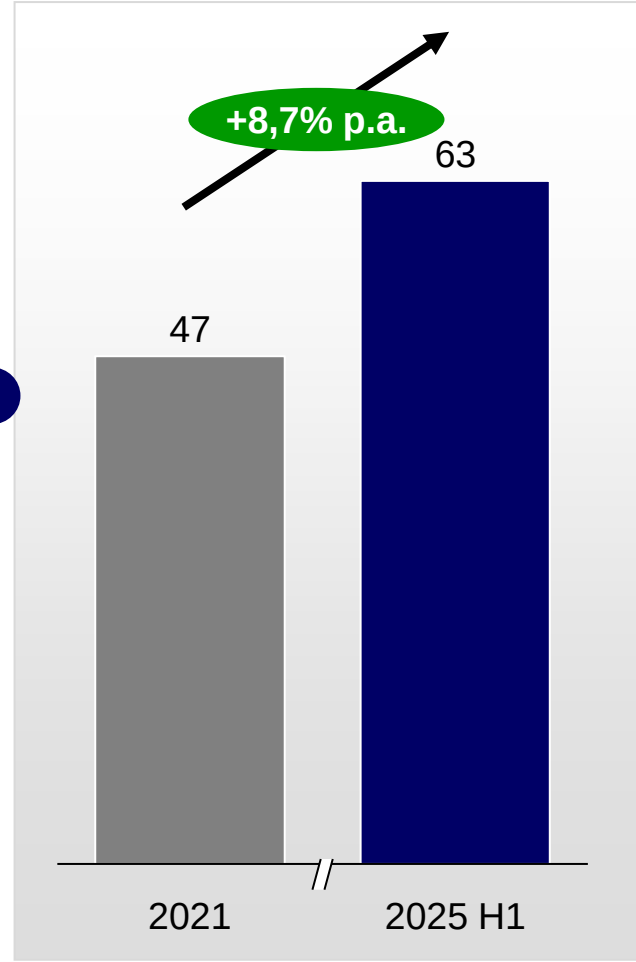


1. A partire dal 2021 i dati recepiscono l'acquisizione di UBI Top Private e IW Bank
Fonte: Relazione Semestrale al 30/06/2025

4. Modello di servizio di successo basato sulla Consulenza in architettura aperta

Tipologia di consulenza	Focus
Consulenza base	Per tutti i Clienti Supportata dalle competenze dell'Investment Center e da tecnologia all'avanguardia
Consulenza evoluta	Per Clienti con esigenze sofisticate Con processo strutturato di analisi di bisogni ed esigenze e supporti di advisor dedicati  
Consulenza ibrida con «human touch»	Per clienti affluent che operano in self Piattaforma di Digital Wealth Management avanzata che utilizza tecnologia best in-class a supporto di consulenza da remoto    

AuM Consulenza Evoluta, €Mld



5. Disponibilità di una tecnologia best-in class che abilita anche lo sviluppo di soluzioni di Digital Wealth Management e CRM & AI

Best in-class technology

Back-bone operativo powered by

ISYTECH

la piattaforma digitale **cloud** di Gruppo



- che posiziona la WMD **all'avanguardia nel mercato**
- che prevede un **percorso di modernizzazione tecnologica** e convergenza sulle migliori soluzioni di Gruppo

Digital Wealth Management

Estensione del **modello di consulenza sui canali digitali** a livello **europeo**:

- per indirizzare le esigenze di **nuovi segmenti di clientela**
- per diminuire il **cost-to-serve**

CRM & AI

Maggiore **personalizzazione delle proposte di consulenza** grazie a:

- potenziamento del **CRM divisionale**
- impiego di **algoritmi e strumenti di AI**

Agenda

Wealth Management Divisions

Divisione Private Banking

Divisione Insurance

Divisione Asset Management

Overview dei numeri chiave della Divisione Insurance

Dati al 30/06/2025

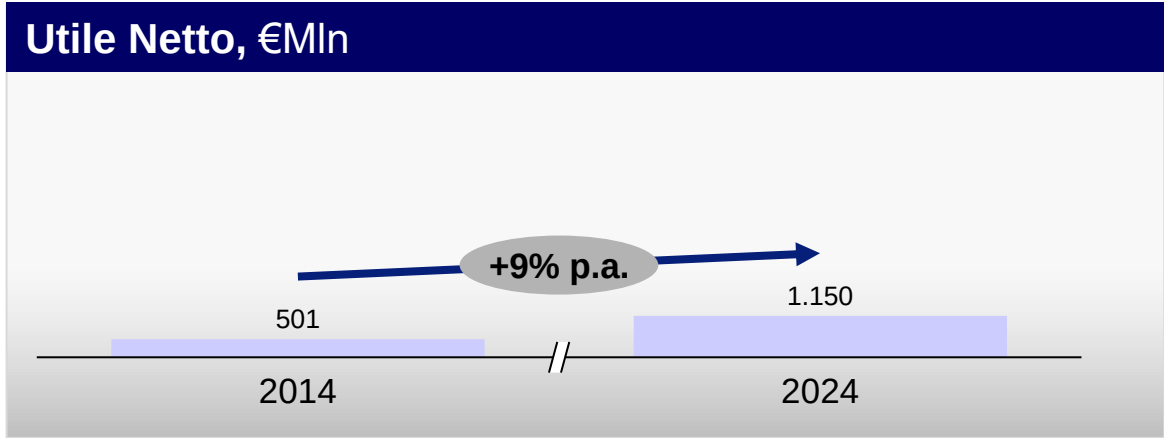
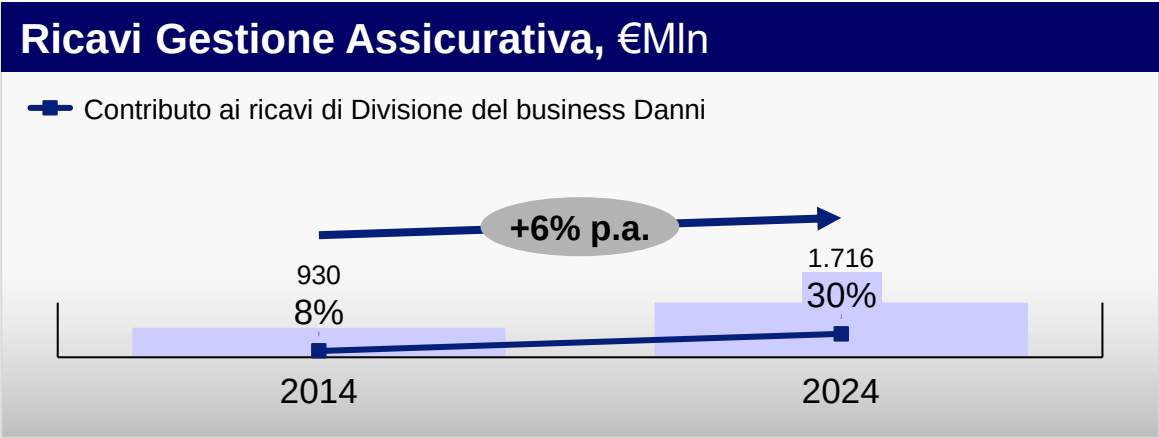
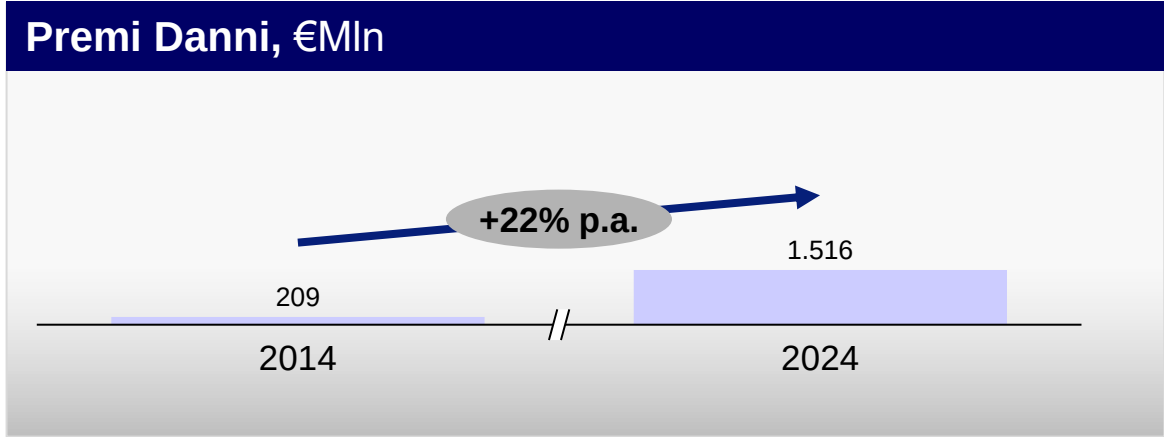
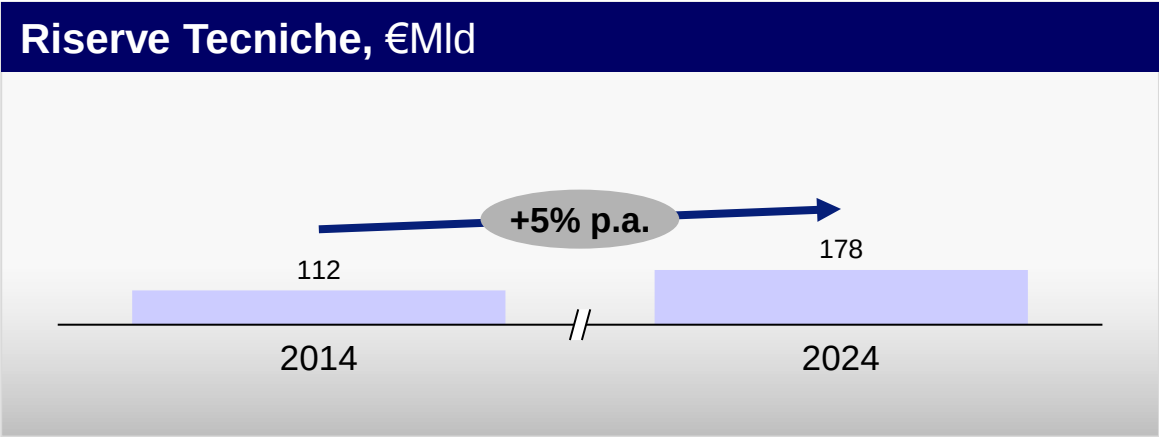
KPI	Risultati	
Crescita sostenuta	8.630 €Mln	Raccolta Lorda Vita e Previdenza
	862 €Mln	Premi Danni
Posizionamento di leadership nel Vita	176 €Mld	Riserve Tecniche
Gestione efficace dei costi	171 €Mln	Oneri Operativi
	18,7 %	Cost Income Ratio
Redditività e solvibilità best in class	918 €Mln (31%)	Ricavi Gestione Assicurativa (% business Danni)
	74,1 %	Combined Ratio
	482 €Mln	Utile Netto
	262 %	Solvency Ratio

Negli ultimi 10 anni la Divisione ha proseguito, in coerenza con gli obiettivi del Gruppo, il proprio percorso di crescita (1/2)

● Sviluppo Business ● Governance, integrazione e semplificazione ● Digitalizzazione e innovazione ● ESG

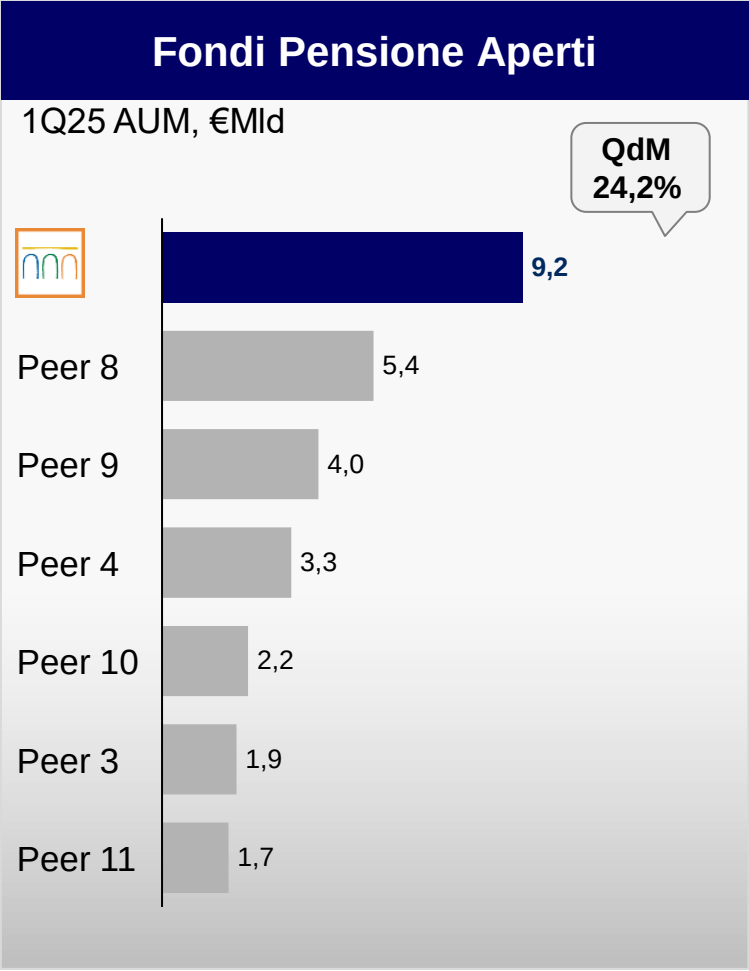
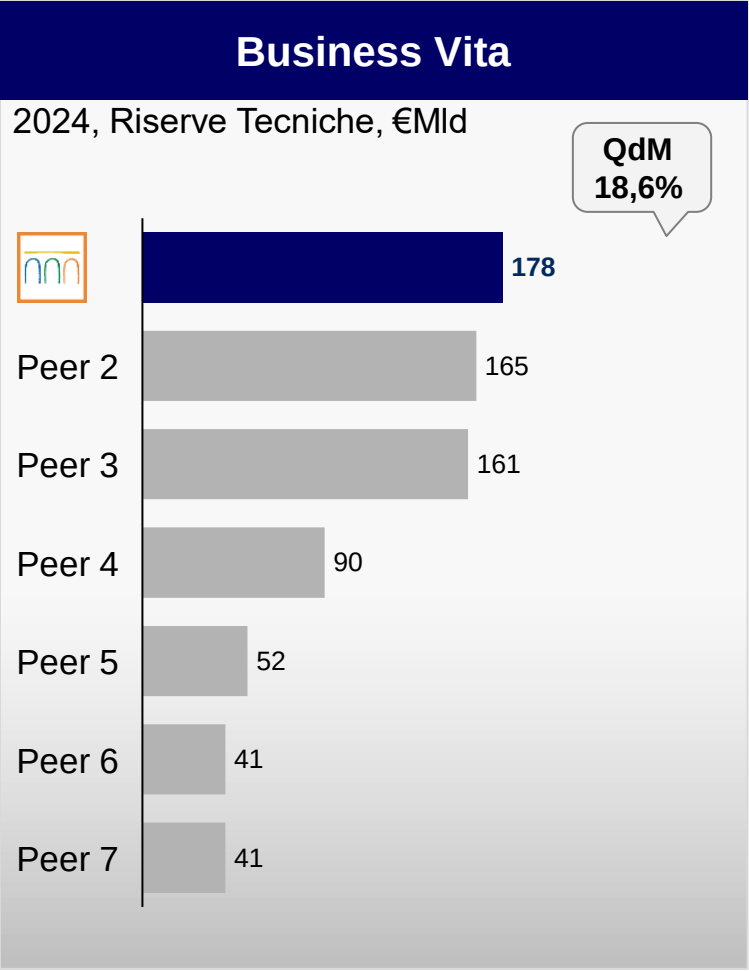
Focus Piano di Impresa ISP Priorità Divisione Insurance Iniziative principali	Wealth Management 2014-17	Wealth Management & Protection 2018-21	Wealth Management, Protection & Advisory 2022-25
	Focus Vita	Estensione a Protection	Spinta verso innovazione e sostenibilità
	1 Evoluzione Business Vita	2 Lancio Bancassicurazione Protezione 3 Acquisizione RBM Salute 4 Integrazione compagnie ex-UBI	5 Sviluppo Modello Interno 6 Lancio programma "Soluzione Domani" 7 Focus su iniziative ESG 8 Digitalizzazione Prodotti, Canali e Processi

Negli ultimi 10 anni la Divisione ha proseguito, in coerenza con gli obiettivi del Gruppo, il proprio percorso di crescita (2/2)

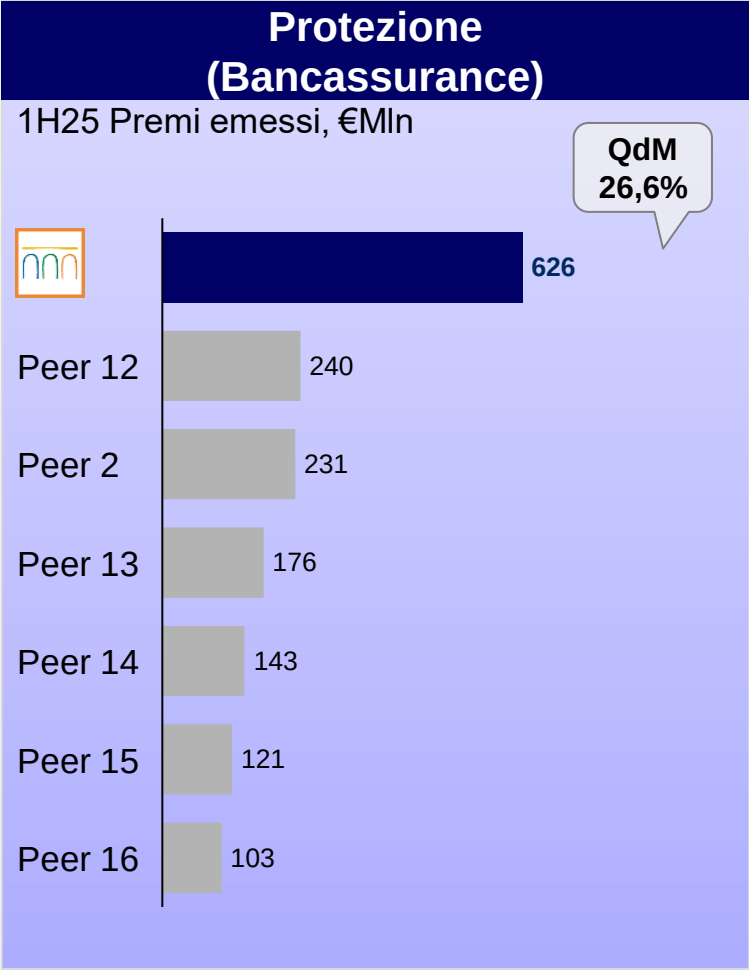


La Divisione si posiziona come chiaro leader nel mercato assicurativo italiano

■ Dettagliato in seguito



Gr. Ass. ISPA 3° player nel mercato Previdenza (FPA+PIP) complessivo



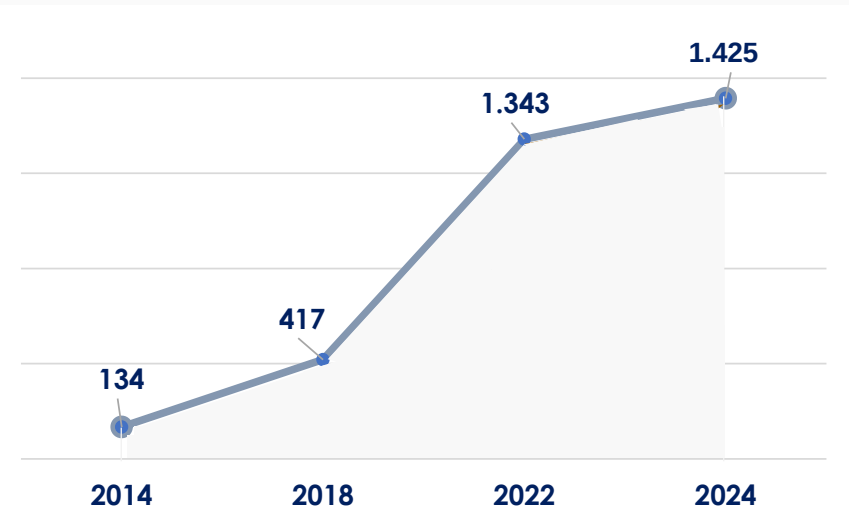
Gr. Ass. ISPA 5° player nel Non Motor e 3° player nel mercato Malattia

Fonte: Relazione Semestrale al 30/06/2025, Annual Report Integrato al 31/12/2024, Infobila (Business Vita), Mefop (Fondi Pensione Aperti), Iama Consulting e Ania (Protezione)

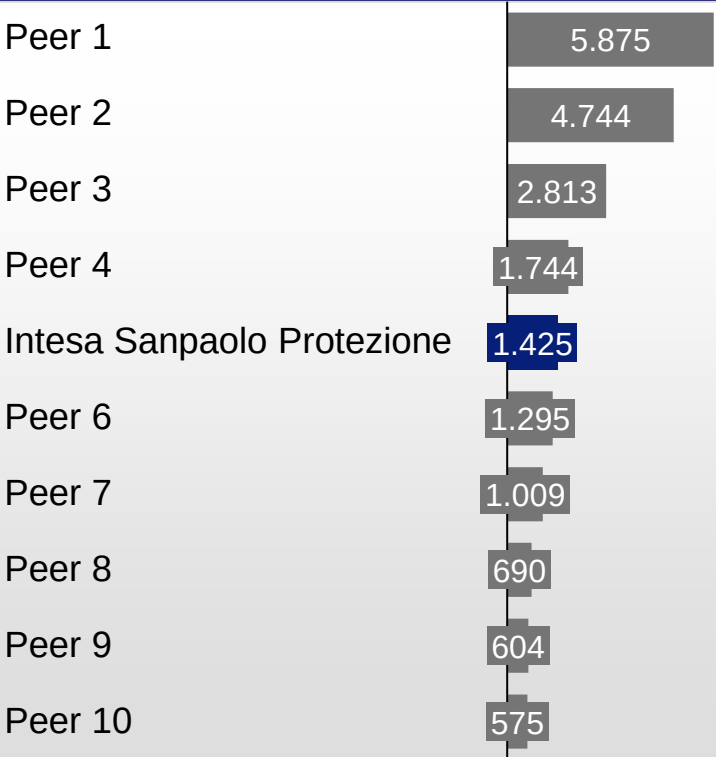
In particolare, la Divisione è ormai tra i leader di mercato nel segmento non motor

Crescita nel mercato non motor: da outsider a top player

Volume premi 2014-2024, €Mln



League table premi non motor a Dicembre 2024



Oggi siamo al 5° posto

+7 Posizioni dal 2018

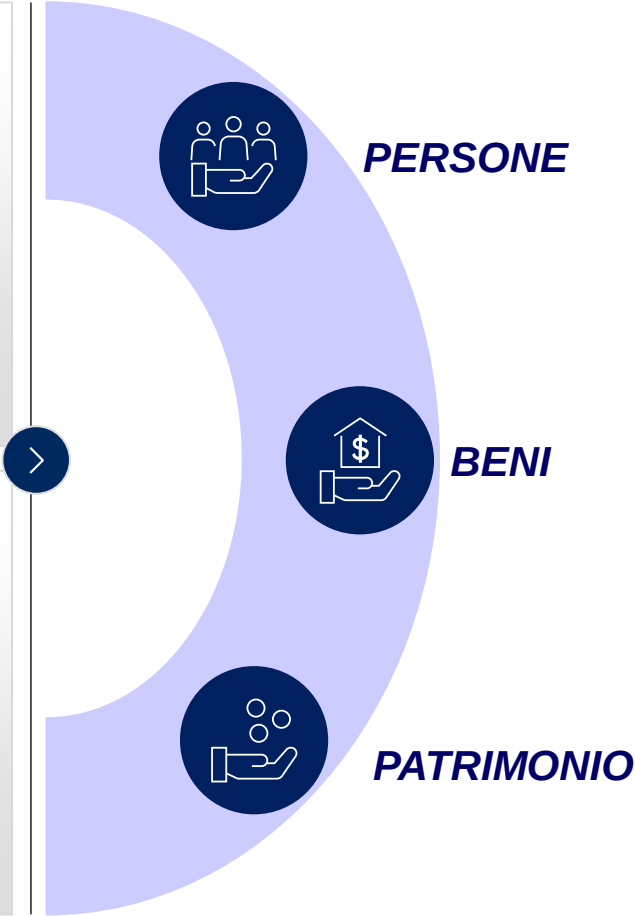
+11 Posizioni dal 2014

Fonte: Annual Report Integrato al 31/12/2024; Ania, classifica per gruppo di imprese secondo l'albo gruppi IVASS

La Divisione Insurance è ben posizionata per rispondere alle principali sfide del settore sia in ambito Persone che Imprese

Principali sfide del settore assicurativo in Italia

Persone	▪ Sottoassicurazione diffusa in ambito Non-Motor ▪ Cambiamenti del welfare pubblico ▪ Invecchiamento demografico
Imprese	▪ Protezione insufficiente e disomogenea ▪ Rischi emergenti crescenti ▪ Aumento di frequenza e severità degli eventi estremi



Principali iniziative della Divisione Insurance

- **Protezione modulare e flessibile** in tutte le fasi della vita
- **Welfare e salute** per prevenzione e continuità di cure
- **Soluzioni assicurative mirate** per proteggere **beni e attività**
- **Soluzioni vita e investimenti integrate** per garantire continuità e trasmissione generazionale della ricchezza

La bancassicurazione ha un ruolo fondamentale per il sostegno ai bisogni assicurativi delle Famiglie e delle Imprese

Inoltre, nell'ultimo Piano di Impresa la Divisione ha rafforzato il proprio posizionamento in ambito digitale e innovazione...

Caratteristiche distintive del modello

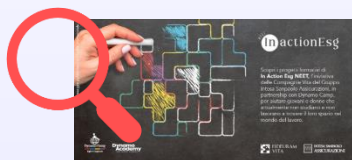
	Gamma di offerta personalizzata	Ampia gamma di prodotti diversificata per i diversi target di clientela , per la protezione delle persone e dei patrimoni , per la crescita dei risparmi e per il mantenimento del tenore di vita
	«Value for money»	Attenzione costante al « valore generato » per il Cliente nella progettazione del prodotto e in tutte le fasi successive
	Modularità e lifecycle	Soluzioni che evolvono seguendo i bisogni dei Clienti nelle varie fasi della vita in logica modulare
	Digitalizzazione dell'offerta	Prodotti con journey digitali sia nel Danni (es., gamma prodotto small ticket isyProtezione) che nel Vita (es., Il mio Domani)
	Esperienza Cliente multicanale	Accessibilità in qualsiasi momento ai servizi e ai supporti dedicati al Cliente attraverso un modello omnicanale (Filiali, Contact Center, Home Insurance, App, etc.)
	Innovazione tecnologica	Piattaforma tecnologica all'avanguardia per assicurare velocità, qualità e sicurezza dei servizi a supporto dei processi e dell'esperienza Cliente
	Qualità del servizio	Livelli di servizio costantemente monitorati in ottica di miglioramento continuo per garantire la soddisfazione dei Clienti

... e ha portato avanti iniziative distintive in ambito ESG

Dettagliato in seguito



i In Action Esg CLIMATE
Call4action



ii In Action Esg NEET
Sostegno alla formazione



iii Iniziative per diffondere
la cultura assicurativa

Transizione ecologica

Iniziativa per promuovere lo sviluppo di **nuove soluzioni** per sostenere la **transizione ecologica**, supportando la **nuova imprenditoria italiana** tramite un **contributo in denaro** per premiare **iniziative innovative** con un impatto significativo e dimostrabile sulla **transizione ecologica** (avviata il 30/06 l'Ed. 2025/2026 in sinergia con Up2Stars di Intesa Sanpaolo)

Inclusione sociale

Iniziativa dedicata alla **promozione** e **inclusione nel mondo del lavoro** di **giovani e donne** che vivono **situazioni di disagio sociale economico o familiare** con focus su alcune regioni del territorio italiano e, al contempo, a rispondere all'**incremento della domanda di operatori attivi** nell'ambito dei **servizi assistenziali, socio-assistenziali** ed **educativi** di qualità

Diffusione del valore della protezione e della cultura assicurativa

Iniziative per **accrescere** e **diffondere** il **valore della protezione** e della **cultura assicurativa** e la **consapevolezza** della stessa tra i giovani, utilizzando **strumenti e linguaggi innovativi**

Diffusione del valore della protezione e della cultura assicurativa



Persone, beni, patrimonio



Campioni di vita



Ha preso il via l'edizione 2025 di Campioni di vita.



Area X



ESPERIENZA | PROTEZIONE | FUTURO

Up2stars e In Action ESG Climate



UP2STARS E IN ACTION ESG CLIMATE.

Due programmi, un solo obiettivo: valorizzare le startup italiane.



Agenda

Wealth Management Divisions

Divisione Private Banking

Divisione Insurance

Divisione Asset Management

Eurizon | Risultati al 30 giugno 2025 (1/2)

Commissioni nette	429 €Mln +1,8% vs giugno 2024 ¹
Risultato corrente lordo	370 €Mln +2,1% vs giugno 2024 ²
Cost/Income	22,5% 54,6% asset manager internazionali controllati da banche ³
Costi/AuM	5,4 bps 16,8 bps asset manager internazionali controllati da banche ³

Raccolta netta YTD ⁴	+3,6 €Mld vs -0,3 €Mld a giugno 2024
AuM	397 €Mld +4,2% vs giugno 2024
AuM/gestore	1,8 €Mld 535 €Mln asset manager internazionali controllati da banche ³

Fonte: Eurizon, 2024 McKinsey Performance Lens Global Asset Management Survey

1. Variazione % calcolata escludendo le commissioni di incentivo: 22 milioni di Euro al 30/06/2024 e 7,6 milioni di Euro al 30/06/2025

2. Variazione % calcolata escludendo le commissioni di incentivo e il provento di 30 milioni di Euro legato alla cessione della partecipazione in AllFunds Bank

3. 2024 McKinsey Performance Lens Global Asset Management Survey

4. Raccolta netta rappresentativa dello sforzo commerciale (esclusi flussi netti riconducibili a reti su cui grava un vincolo antitrust e all'attività di investimento svolta dai gestori Eurizon)

Split Raccolta netta YTD¹ per canale

Reti di gruppo Italia	+1,5 €Mld vs -0,7 €Mld a giugno 2024
Reti di gruppo estero	+0,5 €Mld vs +0,4 €Mld a giugno 2024
Clienti terzi Italia	+0,9 €Mld vs +0,3 €Mld a giugno 2024
Clienti terzi estero	+0,7 €mld vs -0,3 €Mld a giugno 2024

Impatto creazione WMDs

+18%

...di crescita della **penetrazione dei fondi Eurizon** sul totale patrimoni dei **fondi à la carte venduti** dalle reti della **Divisione Private Banking**



22 fondi
4 azionari
4 obbligazionari
14 bilanciati e flessibili

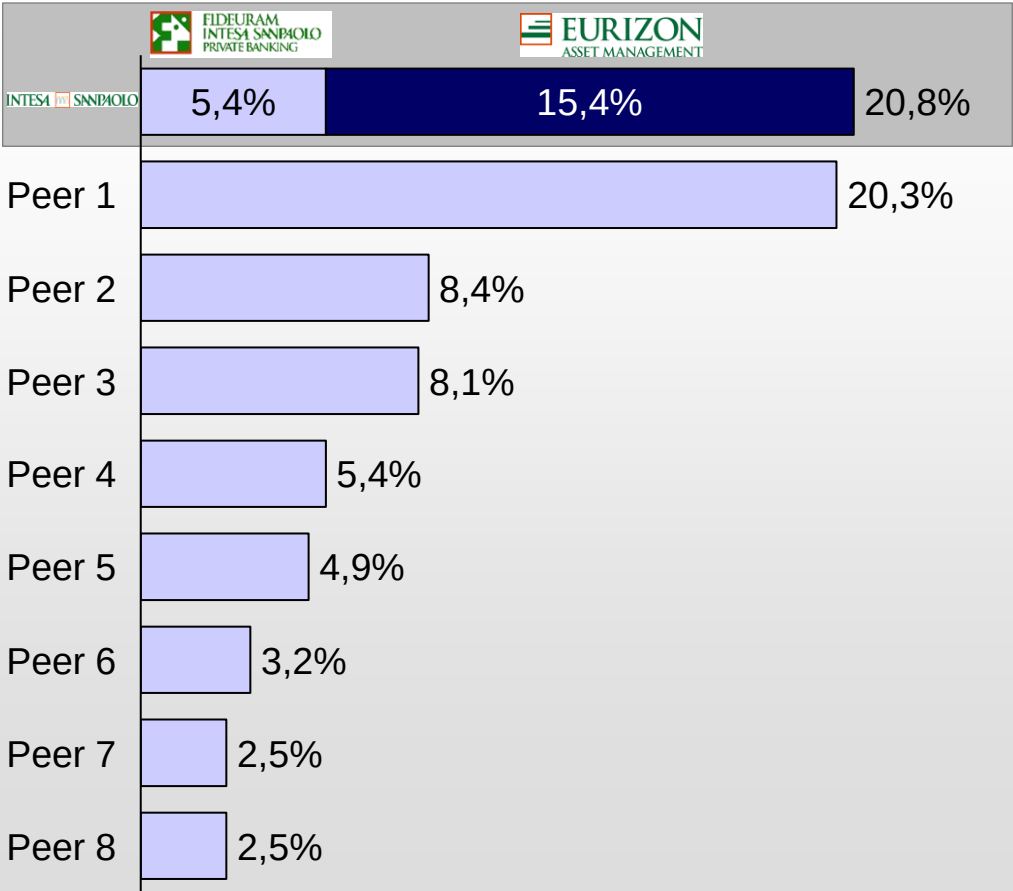


111 fondi
39 azionari
46 obbligazionari
26 bilanciati e flessibili

Fonte: Eurizon, Divisione PB, elaborazioni Eurizon su dati Morningstar
1. Raccolta netta rappresentativa dello sforzo commerciale (esclusi flussi netti riconducibili a reti su cui grava un vincolo antitrust e all'attività di investimento dei gestori Eurizon)

Eurizon | Posizionamento in Italia

Ranking mercato risparmio gestito



- Gruppo ISP leader in Italia con il contributo di Eurizon come **primario operatore** in tutti i segmenti di mercato
- Leader:
 - nei **fondi comuni aperti**
 - nei **PIR**, in particolare **alternativi**
 - nelle **gestioni di patrimoni previdenziali**

«Il mercato italiano dei mandati istituzionali conferma la leadership di Eurizon Capital...»

	Mandati #	AuM €Mld	QdM %
Eurizon	69	19,8	16,5%
Peer 1	47	11,9	10,0%
Peer 2	17	11,1	9,3%
Peer 3	21	8,0	6,7%
Peer 4	23	7,6	6,4%

1. Elaborazioni Eurizon su dati Assogestioni

~162 €MId

AuM gestiti da Penghua in Cina

Penghua (partecipata al 49% da Eurizon Capital SGR) è la **prima sino-foreign joint venture** del mercato cinese **e tra i principali operatori locali** con un'offerta ampia e un presidio dei vari segmenti di business



~7 €MId

AuM in Est Europa

Crescente penetrazione dei prodotti Eurizon in Est Europa tramite l'offerta di prodotti delle **fabbriche presenti** in Slovacchia, Ungheria e Croazia alle reti locali del Gruppo Intesa Sanpaolo **e la distribuzione cross-border** di OICR lussemburghesi

34%



Ranking ; QdM¹

Ungheria 7^o ; 4,9%

32%



Slovacchia 2^o ; 20,8%

18%



Croazia 1^o ; 32,6%

16%

Altri paesi

~4 €MId

AuM nei principali paesi dell'**Europa Occidentale**

59%



21%



8%



12%



Altri paesi

Distribuzione cross-border di OICR lussemburghesi **facendo leva in Europa sulle branch** di Eurizon Capital SA localizzate in Spagna, Francia e Germania

~4 €MId

AuM di Eurizon SLJ Capital Ltd post razionalizzazione della WMDs in **UK**



Razionalizzazione della **presenza** della WMDs in **UK** e **rafforzamento** di **Eurizon SLJ Capital Ltd** con l'acquisizione del business di Fideuram Asset Management UK

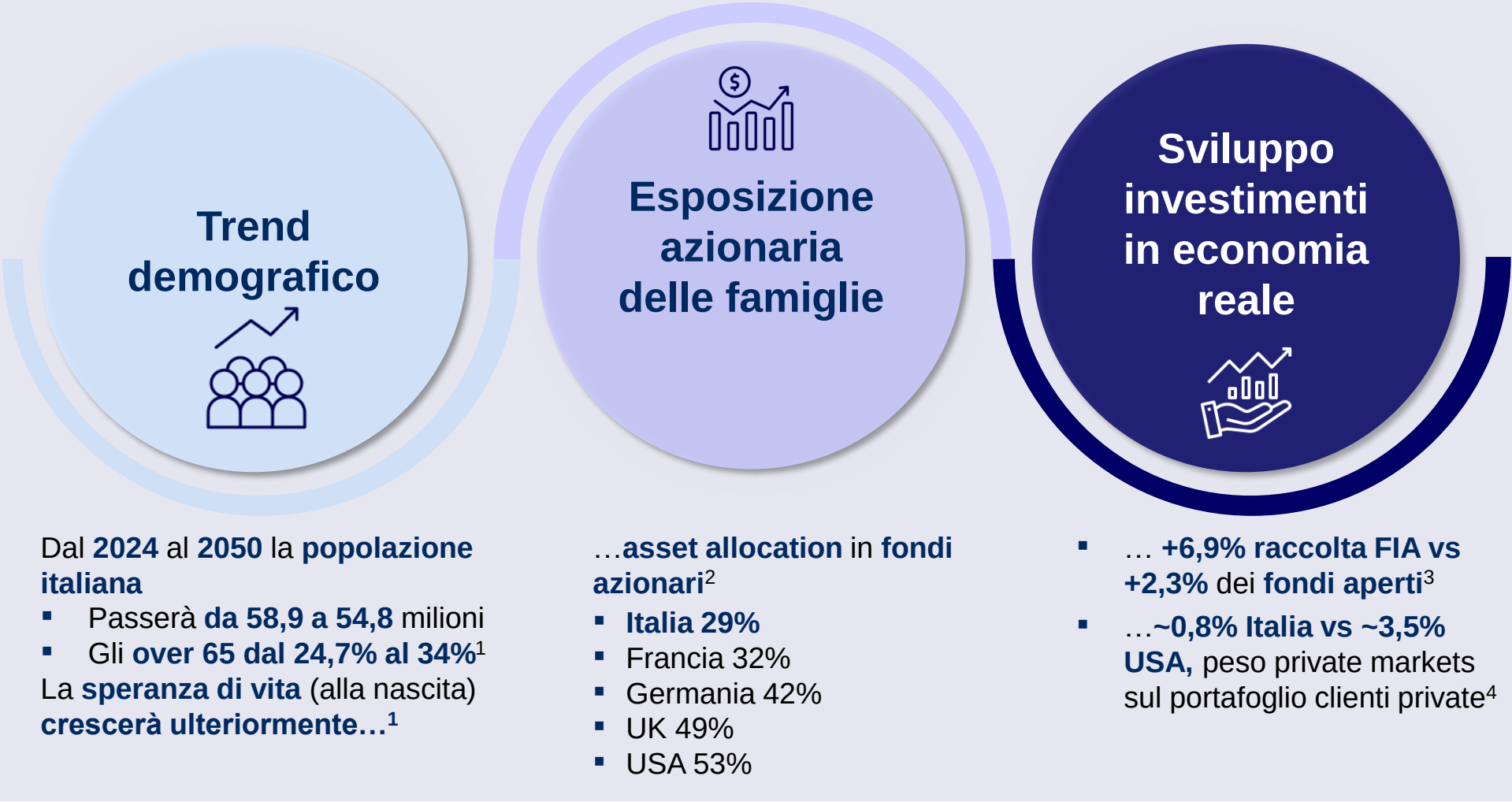
>400 €MIn

di raccolta netta realizzata dall'ingresso nel **mercato greco**



Partnership con Gruppo **Eurobank** per rafforzare l'offerta delle società del gruppo greco con i prodotti e il supporto Eurizon. **Opportunità di accrescere la penetrazione** di mercato con altri operatori locali

Fonte: Penghua, società controllate in est Europa, Eurizon
1. Posizionamento e quota di mercato di Eurizon AM Hungary, Eurizon AM Slovakia, Eurizon AM Croatia al 30 giugno 2025



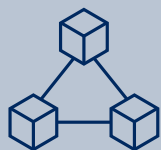
Savings and Investments Union *per canalizzare il risparmio privato verso l'economia reale*

1 Rapporto annuale 2025 ISTAT (dati al 31 dicembre 2024). Speranza di vita alla nascita: 2024: uomini 81,4, donne 85,5. 2080: uomini 86,1, donne 89,7.
2 Elaborazione Eurizon su dati Broadridge al 31/12/2024
3 Elaborazione Eurizon su dati Assogestioni al 31/12/2024 (crescite lette sul periodo 2016-2024)
4 Fonte AIPB, Barclays Private Markets Report

Eurizon | Innovazione prodotto



Fonte: Eurizon



Tokenizzazione fondi

- **Completata la sperimentazione** per l'emissione di un **Fondo Digitale DLT¹**
- Avviato il progetto per il **lancio del primo Fondo Digitale DLT¹ Eurizon** con seeding interno



Iniziative in ambito AI

- **Finalizzati diversi use case**
- **Avviata la messa a scala** dei componenti AI già realizzati

367



Prodotti SFDR ex art.8 e art.9
(75,5% dell'AUM totale dei fondi promossi)

Gamma di fondi attenti alla sostenibilità diversificata su tutte le asset class

1.227



assemblee degli azionisti (16.416 delibere) nei primi sei mesi del 2025

Promozione di pratiche orientate allo sviluppo sostenibile da parte delle società partecipate attraverso l'attività di voto ed engagement

459



engagement con gli emittenti (di cui 45% ESG) nei primi sei mesi del 2025



Oltre 240

Progetti sostenuti dal 2017

A favore di Enti nel Terzo Settore impegnati nel sociale e a favore dell'ambiente

4

«Engagement a porte aperte» con società appartenenti a diversi settori

Iniziativa Eurizon volta a favorire il dialogo diretto tra clienti professionali e società su temi specifici

- **Eurizon Capital Real Asset SGR** è la piattaforma private markets della Divisione Asset Management dedicata agli investimenti alternativi
- Ha **competenze** per soddisfare le **esigenze** sia dei **clienti istituzionali** sia del **wealth management**
- Fornisce un'**offerta completa** di fondi propri, mandati, fondi di terzi e co-investimenti **in tutte le asset class alternative**
- Vanta **>300 fondi e co-investimenti** con gestori nazionali ed internazionali
- Ha avviato nel 2024 il primo **fondo diretto di Private Debt** dedicato alla clientela istituzionale in co-lending (a favore di SME italiane) con il Gruppo Intesa Sanpaolo
- Gestisce un **fondo di investimento diretto** focalizzato **sulle infrastrutture italiane**
- **In avvio due fondi PIR Alternativi** per la clientela private

Fonte: ECRA SGR

