



**Una banca forte per
un mondo sostenibile**

Risultati 1trim.25

**Un inizio d'anno eccellente con
€2,6mld di Risultato netto**

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

ISP ha conseguito un inizio d'anno eccellente...

| | | |
|--|--|---|
| Redditività ai vertici di settore | €2,6mld | Risultato netto , il miglior trimestre di sempre, con Commissioni in crescita del 7% (+11% dalle attività di <i>Wealth Management & Protection</i>) e il miglior risultato di sempre dell'Attività assicurativa |
| Gestione efficace dei Costi | 38,0% | Cost/Income ratio più basso di sempre , ai vertici in Europa |
| Banca Zero-NPL | 1,0% | NPL ratio netto⁽¹⁾ ai minimi storici |
| Patrimonializzazione estremamente solida | ~13,3% | Fully phased-in CET1 ratio⁽²⁾ , in crescita di ~45pb nel 1° trimestre ⁽³⁾ |
| Creazione e distribuzione di valore elevata e sostenibile | €1,8mld €3,0mld €2,0mld ~8% | Dividendi cash maturati nel 1° trimestre Dividendi cash da pagare a maggio ⁽⁴⁾ Share buyback , da lanciare a giugno Dividend yield⁽⁵⁾ |
| Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale | >€0,7mld | Contributo già investito⁽⁶⁾ per contrastare la povertà e ridurre le disuguaglianze |

(1) Secondo la definizione EBA

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

(3) Vs 1.1.25 *post* impatto da Basilea 4

(4) €17,1 centesimi per azione relativi al Risultato netto 2024 da pagare il 21 maggio (€6,1mld di dividendi *cash* in totale - €34,1 centesimi per azione - dei quali €3mld pagati come *interim dividend* il 20.11.24)

(5) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 2.5.25, *guidance* del Risultato netto 2025 ben oltre €9mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

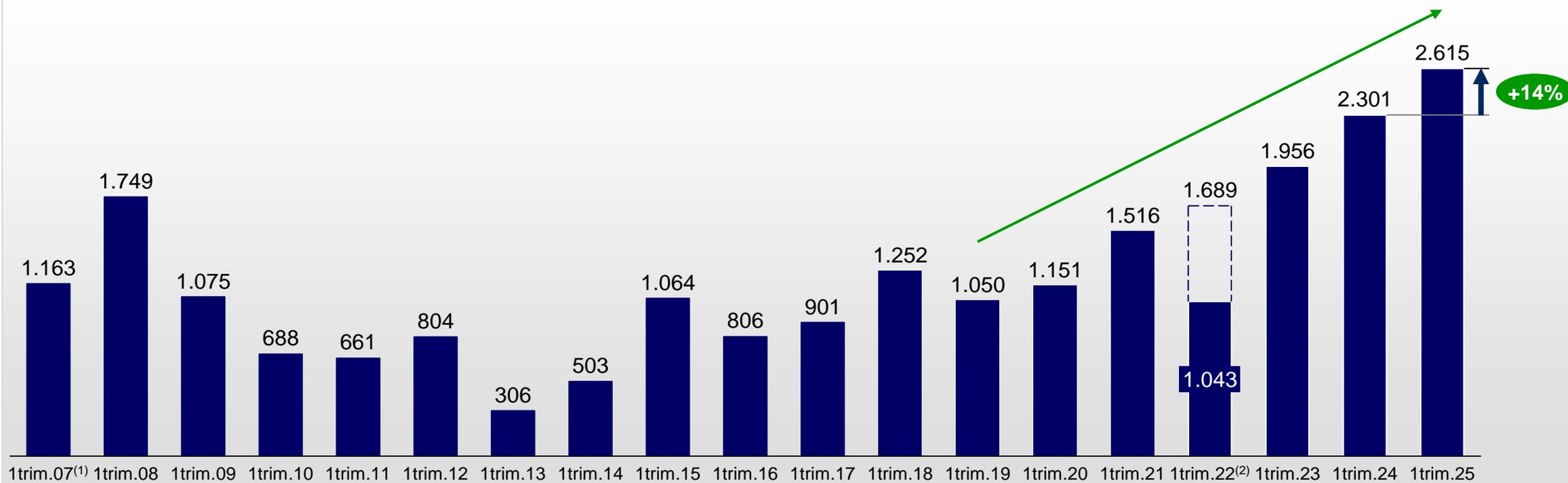
(6) Nel periodo 2023-1trim.25 (di cui ~€65mln nel 1trim.25), a valere sul contributo totale di €1,5mld previsto per il periodo 2023-2027. Come costo per la Banca (inclusi costi di struttura pari a ~€0,5mld relativi alle ~1.000 Persone dedicate al sostegno di iniziative/progetti)

... con il miglior Risultato netto trimestrale di sempre

Risultato netto

€ mln

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



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

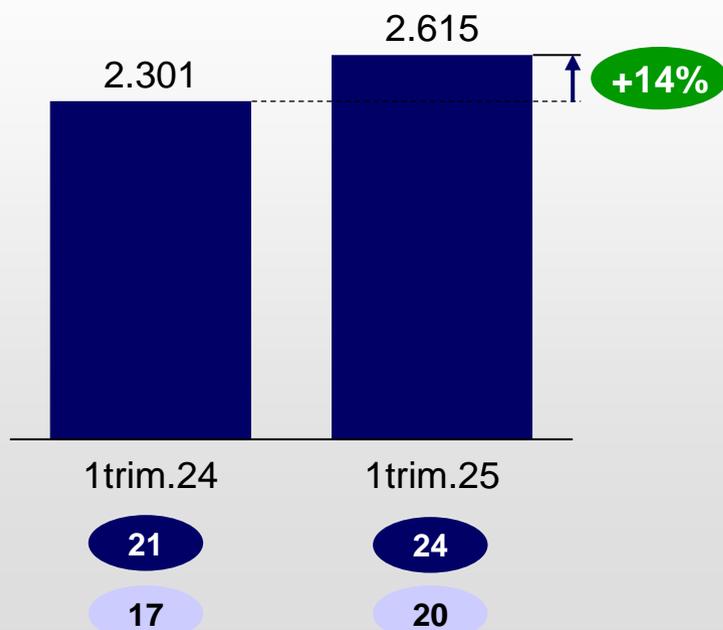
(2) Riesposto per l'applicazione dell'IFRS 17 e dell'IFRS 9 da parte delle società assicurative del Gruppo

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

Il miglior Risultato netto trimestrale di sempre...

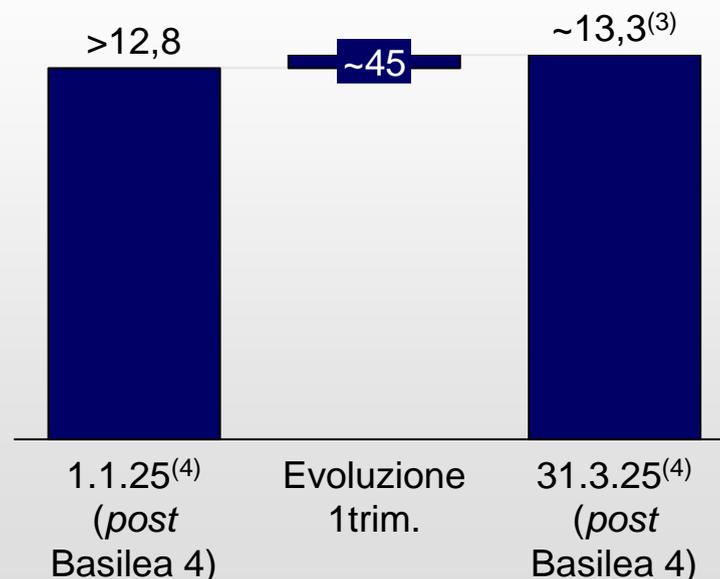
Risultato netto, € mln

x ROTE⁽¹⁾, %; annualizzato
x ROE⁽²⁾, %; annualizzato



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

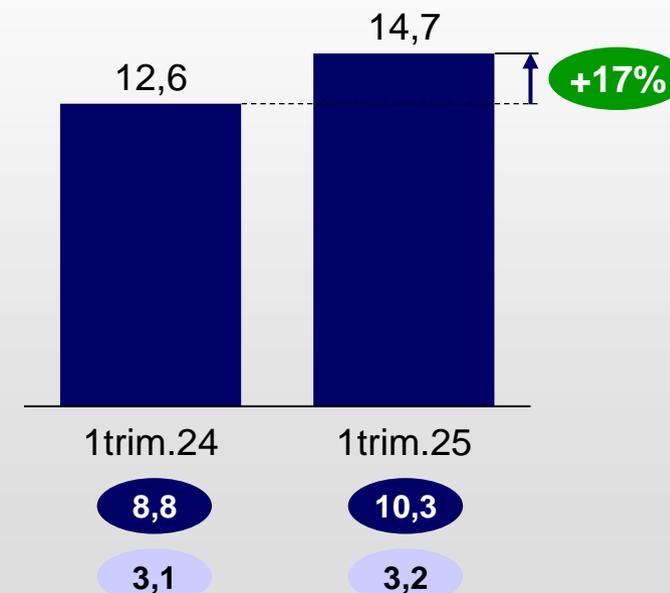
Fully phased-in CET1 ratio, %, pb



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

EPS⁽⁵⁾ trimestrale, € centesimi

x DPS maturato, € centesimi
x Tangible book value per share⁽⁶⁾, €

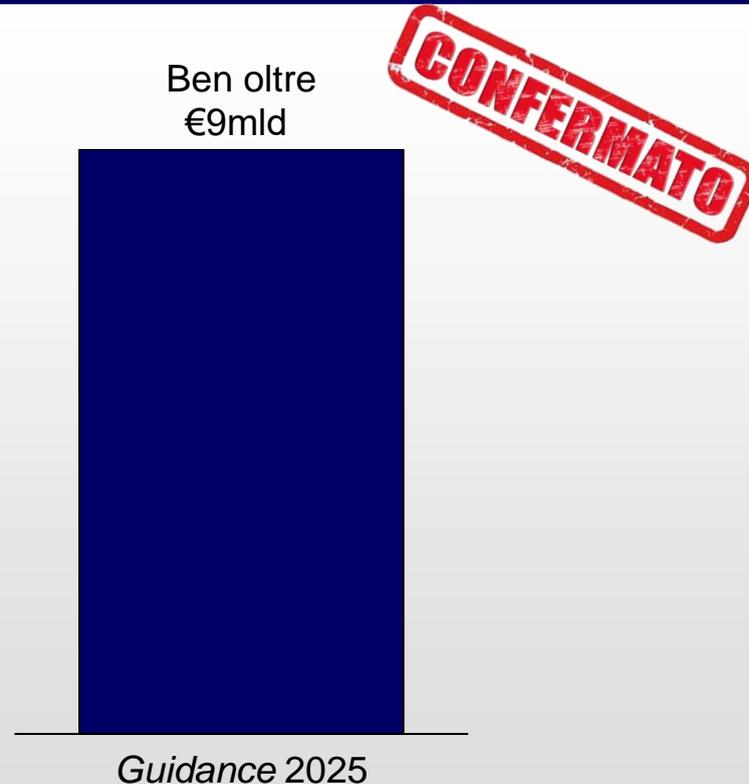


Note: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

- (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, l'utile di periodo e dividendi e la beneficenza in distribuzione nel mese di maggio. Dato annualizzato
- (2) Risultato netto rapportato al patrimonio netto di fine periodo. Il patrimonio netto non include gli strumenti di capitale AT1 e l'utile di periodo e la beneficenza in distribuzione nel mese di maggio. Dato annualizzato
- (3) Tenendo conto di un cash payout ratio del 70%. 13,0% non includendo alcun utile del 1trim.25, in conformità all'indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale CET1 nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi cash ed eventuali buyback azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi cash né mediante buyback azionari gli utili che intende includere nel CET1
- (4) Post >40pb di impatto da Basilea 4, tenendo conto dei €2mld di buyback, da lanciare a giugno
- (5) Basato sul numero medio di azioni ISP nel 1trim.25
- (6) Escludendo AT1, TBVPS pari a €2,7 nel 1trim.24 e €2,8 nel 1trim.25

Guidance di Risultato netto 2025 confermata a ben oltre €9mld, con *dividend yield* ai vertici di settore

Guidance di Risultato netto per il 2025



- Crescita di *DPS* ed *EPS*
- *Fully phased-in CET1 ratio* al >13,7% al 31.12.25⁽¹⁾, non considerando ulteriori ~100pb di beneficio dall'assorbimento delle *DTA* dopo il 2025
- *Cash payout ratio* del 70%
- **Ulteriore distribuzione per il 2025** da quantificare quando verranno approvati i risultati annuali

~8% di *dividend yield*⁽²⁾

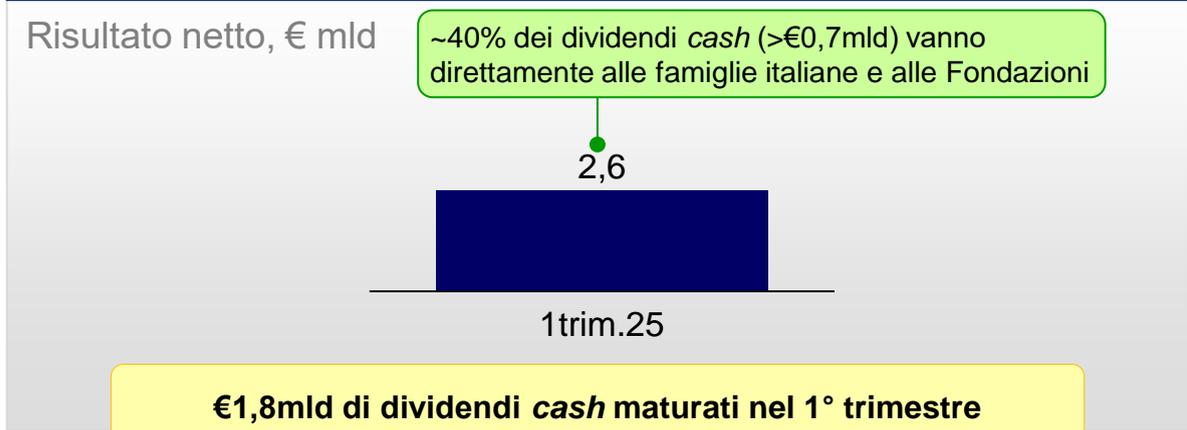
Note: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Tenendo conto dei €2mld di *buyback*, da lanciare a giugno e non considerando ulteriori distribuzioni per il 2025 e ~100pb di beneficio dall'assorbimento delle *DTA* dopo il 2025 (di cui la maggior parte entro il 2028)

(2) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 2.5.25, *guidance* del Risultato netto 2025 ben oltre €9mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

La nostra eccellente performance permette a tutti gli stakeholders di trarre benefici

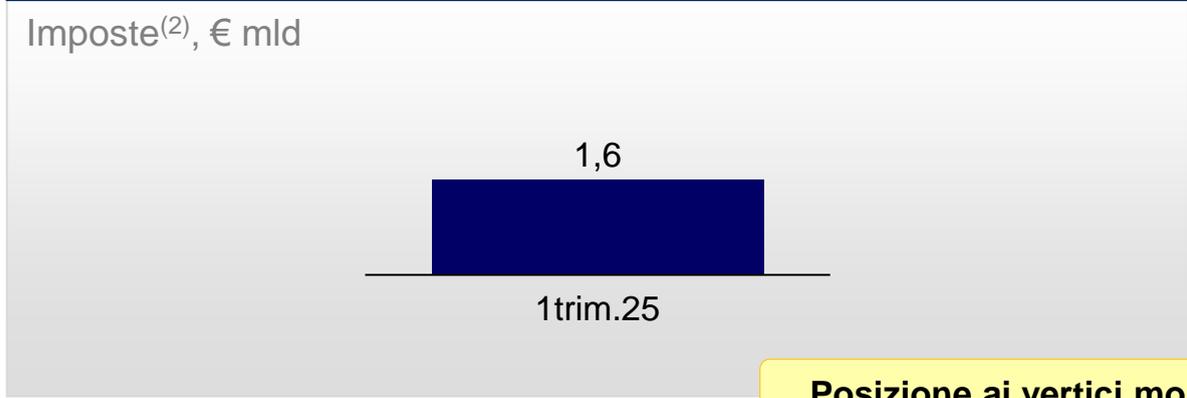
Azionisti



Dipendenti



Settore pubblico



Famiglie e imprese



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

1trim.25: un inizio d'anno eccellente

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Considerazioni finali

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

Un inizio d'anno eccellente

€2,6mld di Risultato netto (+14% vs 1trim.24), il miglior trimestre di sempre

€1,8mld di dividendi *cash* maturati nel 1° trimestre, €3mld di dividendi *cash* da pagare a maggio⁽¹⁾ e €2mld di *buyback* da lanciare a giugno

Il miglior trimestre di sempre per l'Attività assicurativa (+9% vs 4trim.24) e il miglior 1° trimestre di sempre per le Commissioni (+7% vs 1trim.24)

Il miglior trimestre di sempre per Risultato corrente lordo e il miglior 1° trimestre di sempre per Proventi operativi netti e Risultato della gestione operativa

~€1.400mld di Attività finanziarie della clientela (+€45mld vs 31.3.24)

Cost/Income ratio più basso di sempre (38,0%) con Costi in calo (-0,5% vs 1trim.24) e, al contempo, forti investimenti nella tecnologia

Stock e flusso di Crediti deteriorati ai minimi storici, da cui deriva un Costo del rischio annualizzato in calo a 21pb

Aumento della copertura dei Crediti deteriorati (+0,6pp vs 31.12.24), senza rilascio di *overlay*

Fully phased-in CET1 ratio in aumento di ~45pb nel 1° trimestre⁽²⁾ a ~13,3%⁽³⁾

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

(1) €17,1 centesimi per azione relativi al Risultato netto 2024 da pagare il 21 maggio (€6,1mld di dividendi *cash* in totale - €34,1 centesimi per azione - dei quali €3mld pagati come *interim dividend* il 20.11.24)

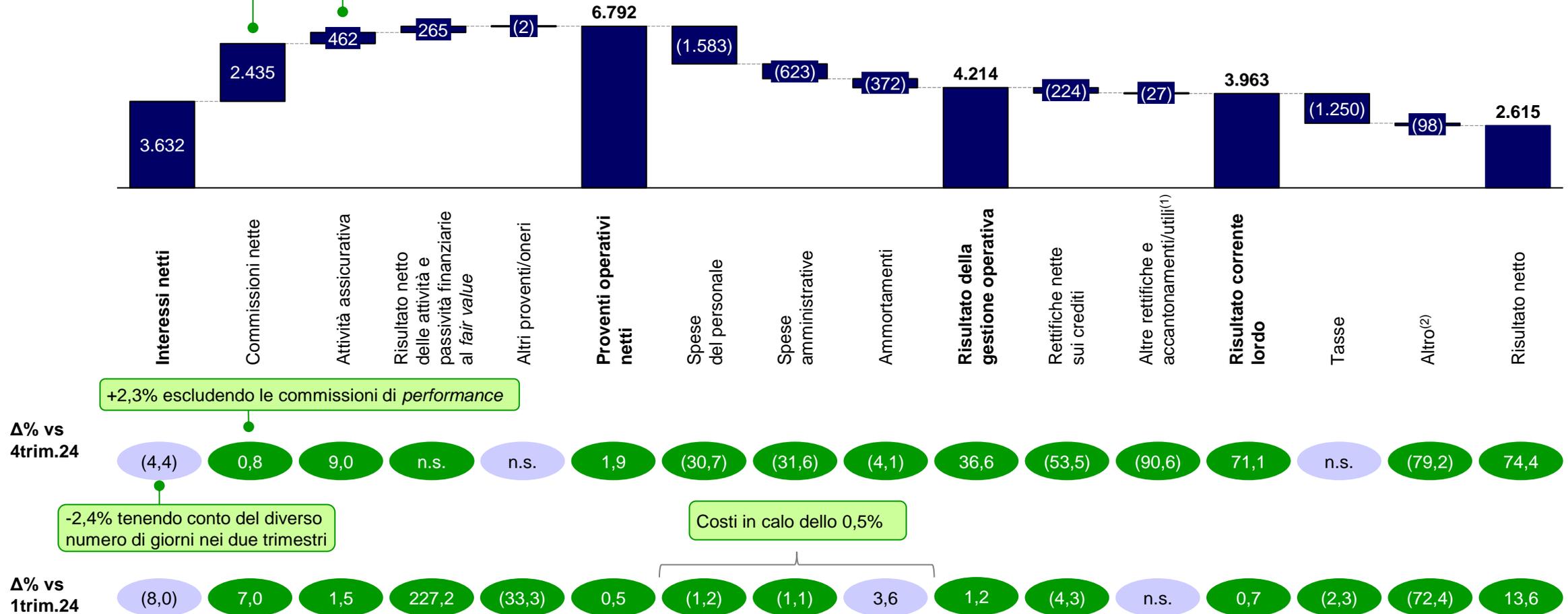
(2) Vs 1.1.25 *post* impatto Basilea 4

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

1trim.25: crescita significativa della redditività

1trim.25 CE; € mln

Ricavi P&C *non-motor* pari a €179mln (+8% vs 1trim.24),
€198mln includendo i prodotti *credit-linked*



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

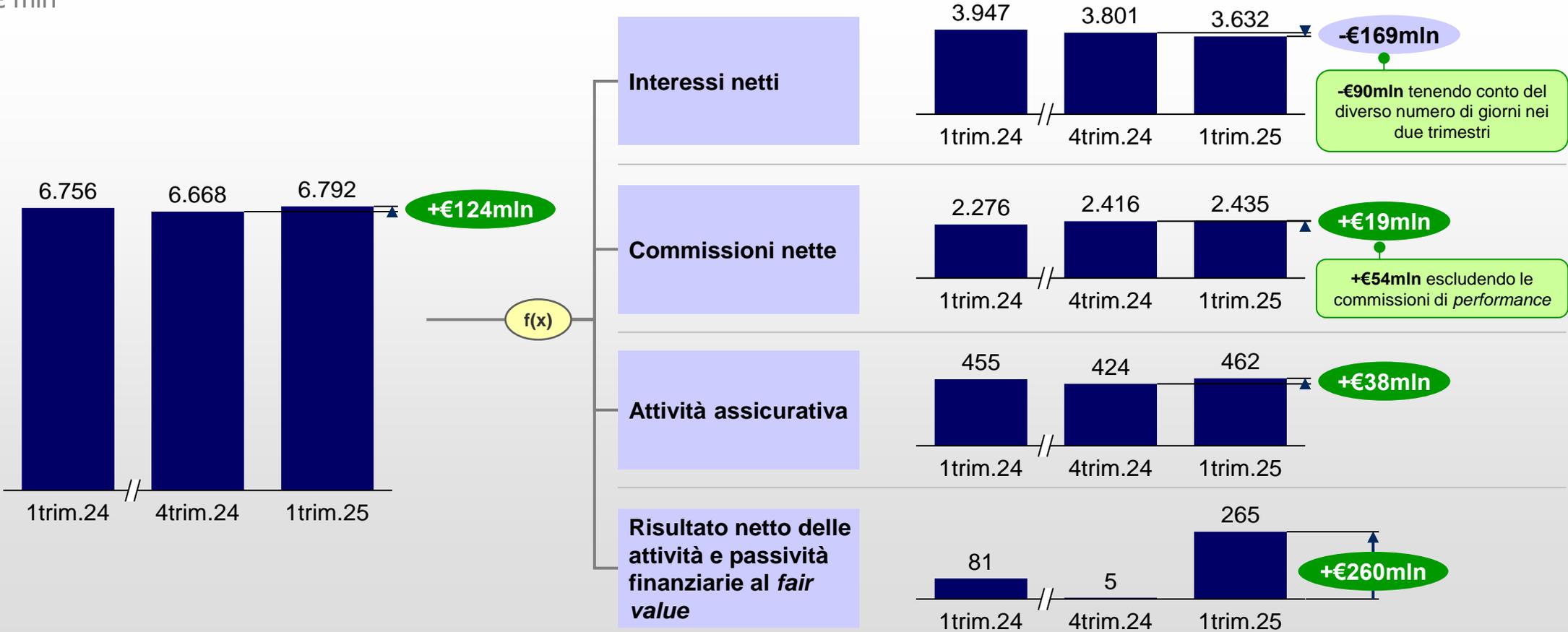
(1) Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività, Altri proventi (oneri), Utile (perdita) delle attività operative cessate

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

Ricavi in crescita e gestiti in modo integrato per creare valore...

Proventi operativi netti

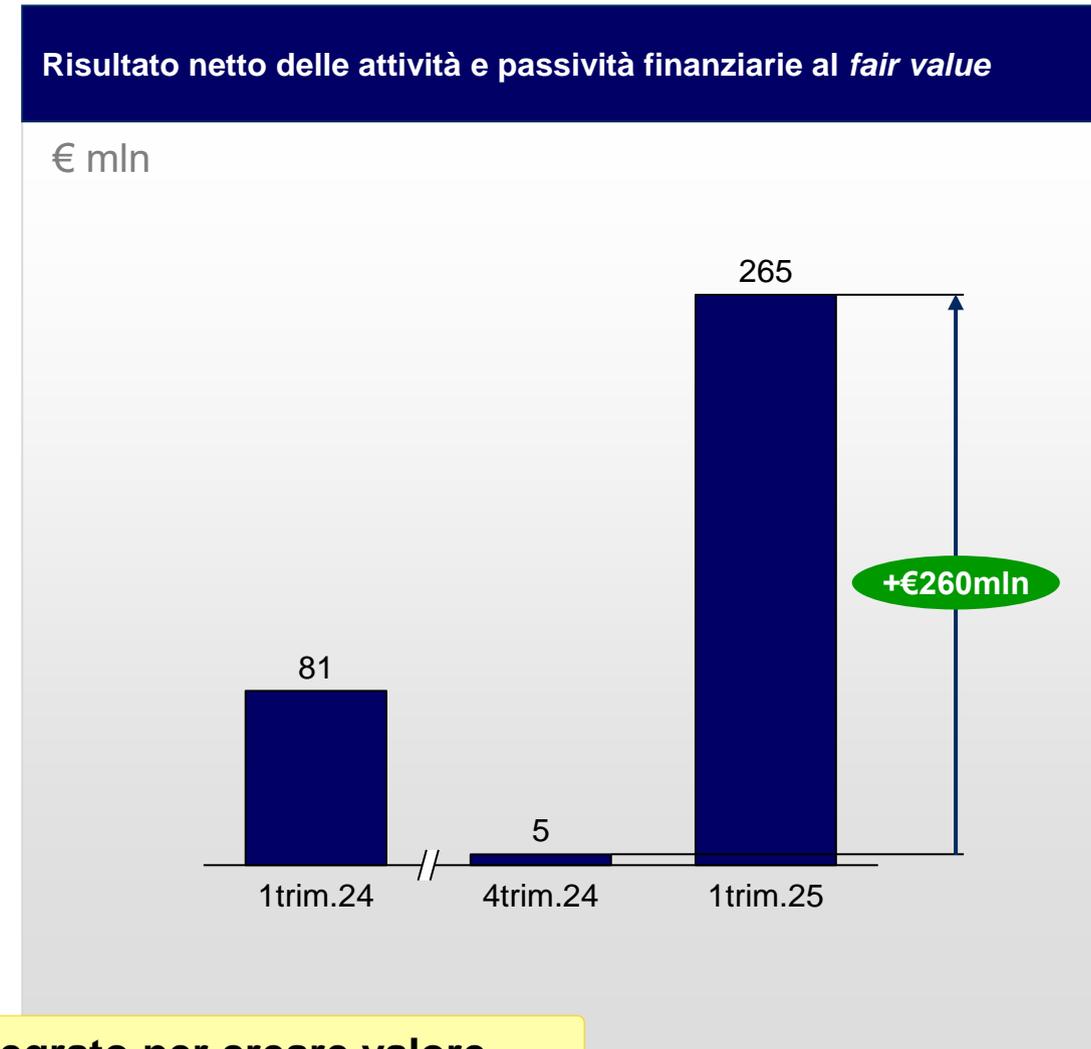
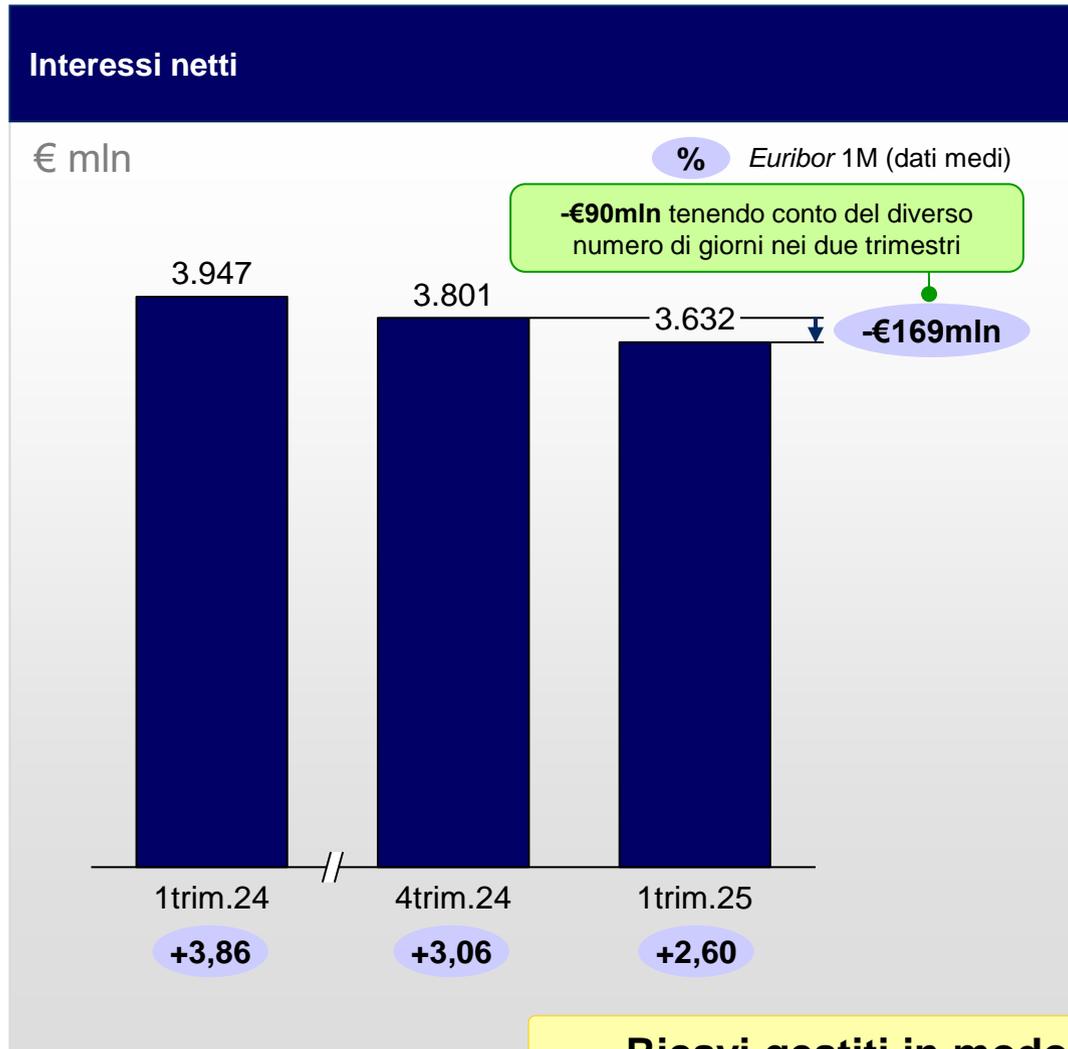
€ mln



Modello di business ben diversificato e resiliente

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

... con il calo trimestrale degli Interessi netti più che compensato dalla crescita dell'attività sui mercati finanziari

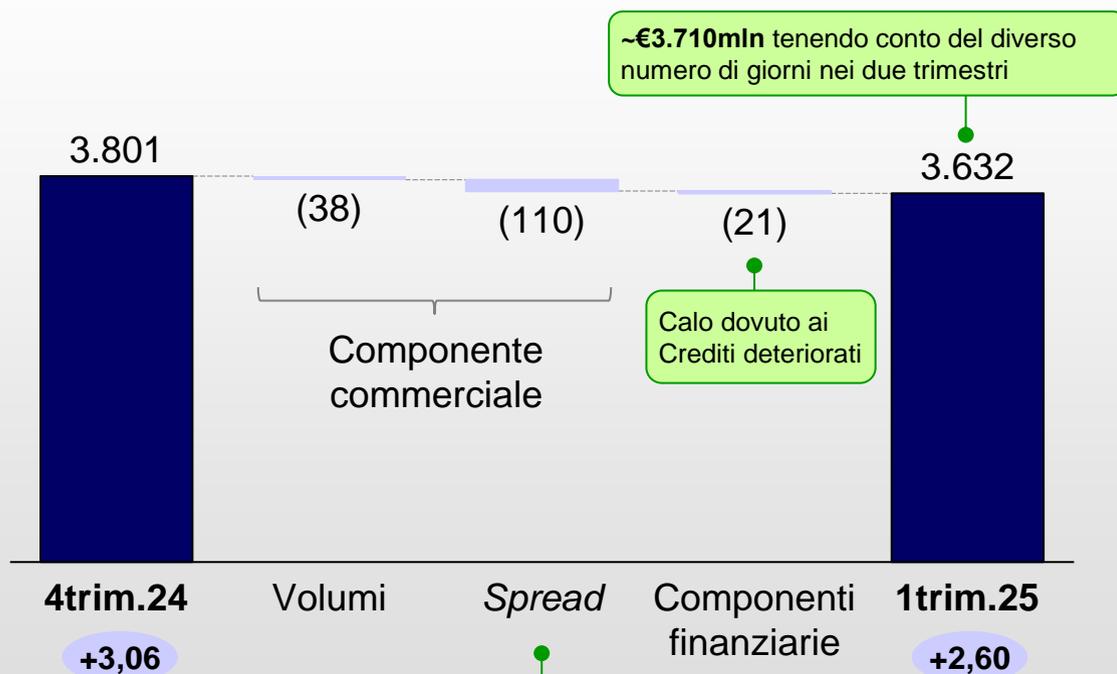


Interessi netti impattati dalla riduzione dei tassi di interesse e dal minor numero di giorni nei due trimestri

Interessi netti – Confronto trimestrale

€ mln, Δ 1trim.25 vs 4trim.24

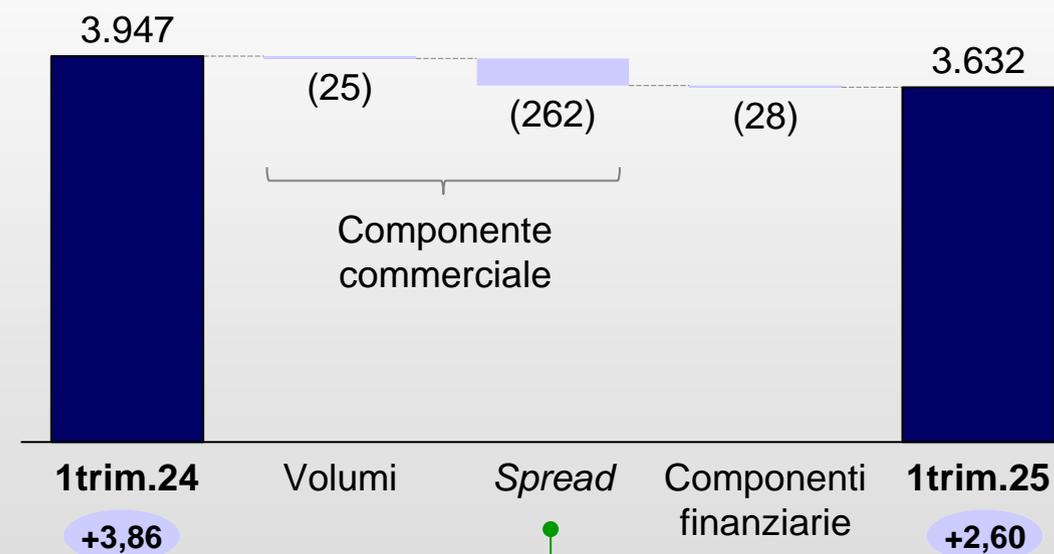
% Euribor 1M (dati medi)



Interessi netti – Confronto annuale

€ mln, Δ 1trim.25 vs 1trim.24

% Euribor 1M (dati medi)



Include l'*hedging* delle poste a vista (al 31.3.25: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di *duration*, ~1,5% di rendimento, ~€2,4mld di scadenze mensili)

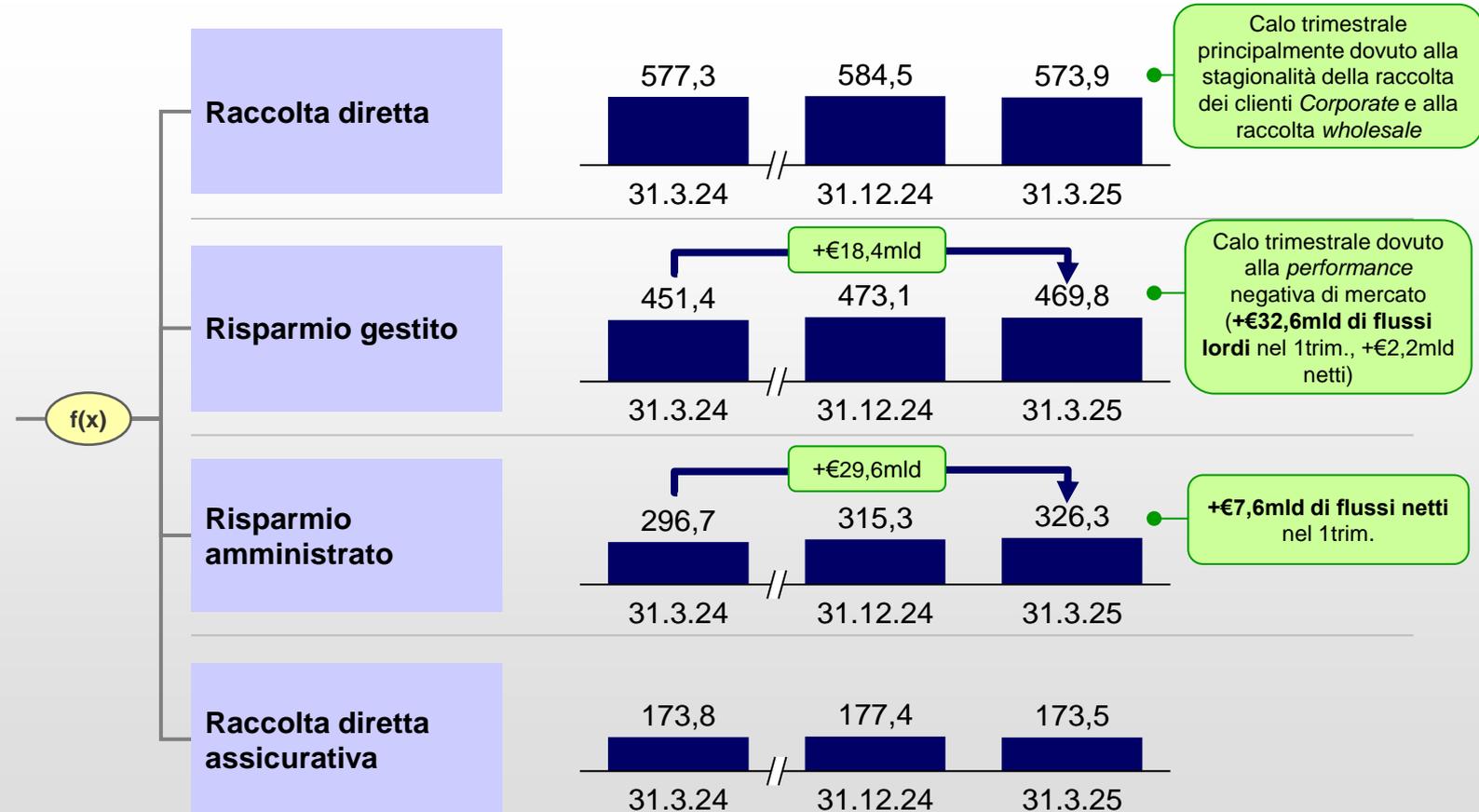
Guidance di Interessi netti per il 2025 confermata superiore al livello del 2023

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

Leader nel Wealth Management, Protection & Advisory con ~€1.400 miliardi in Attività finanziarie della clientela

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

€ mld



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

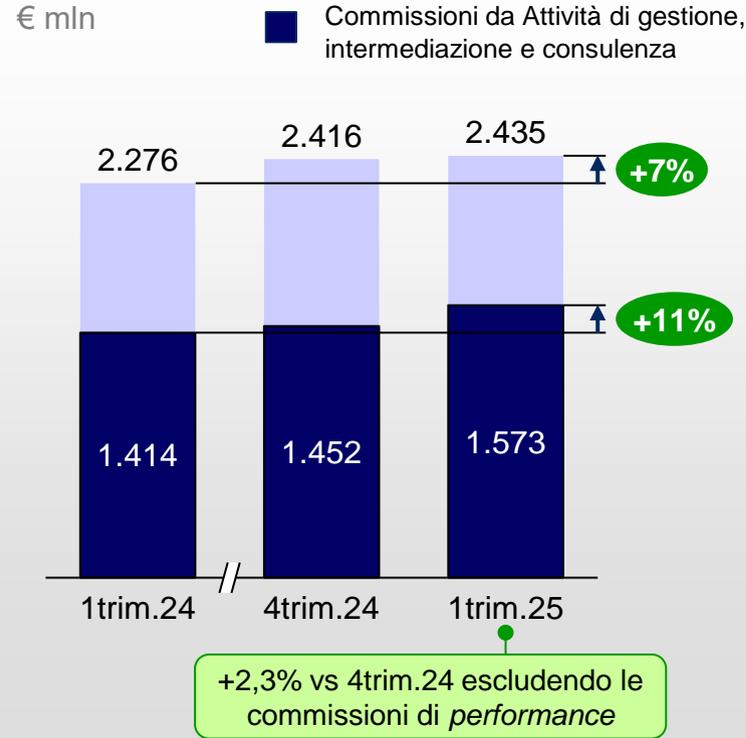
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

2) ~6.900 *Private Banker* e Consulenti finanziari nella Divisione *Private Banking* e ~10.000 Gestori nella Divisione *Banca dei Territori*

Forte accelerazione delle Commissioni guidata dal *Wealth Management*...

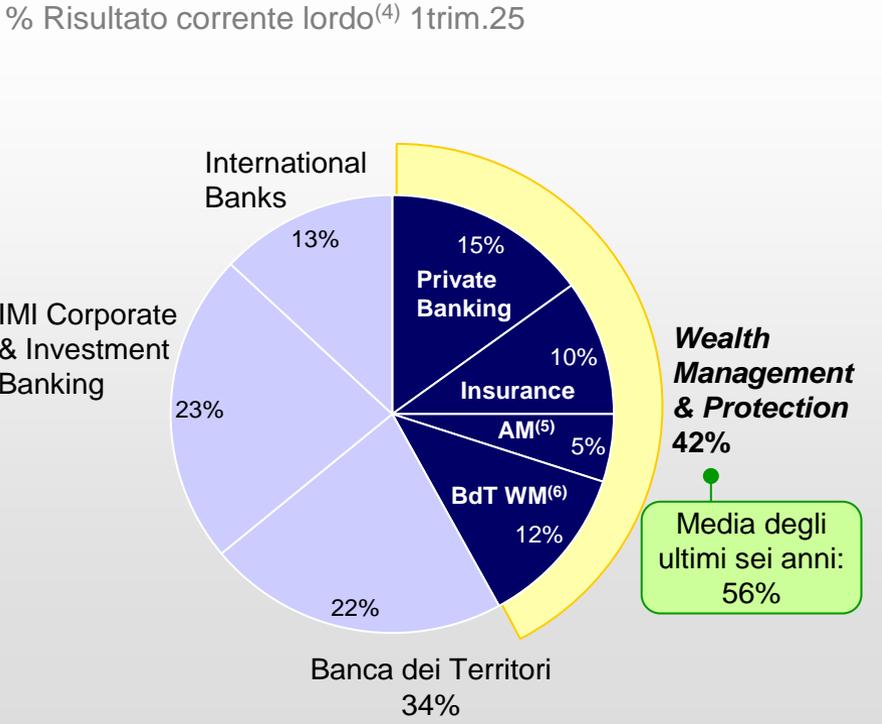
Aumento delle Commissioni nette...



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



Forte contributo del Wealth Management

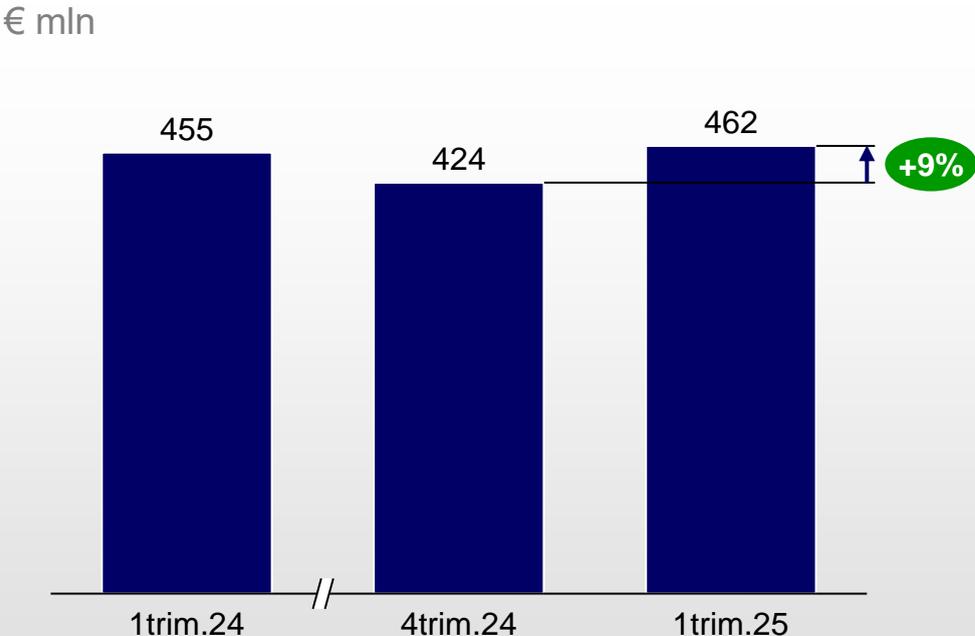


La piena proprietà delle fabbriche prodotto garantisce un rapido *time-to-market* e sinergie di produzione/distribuzione

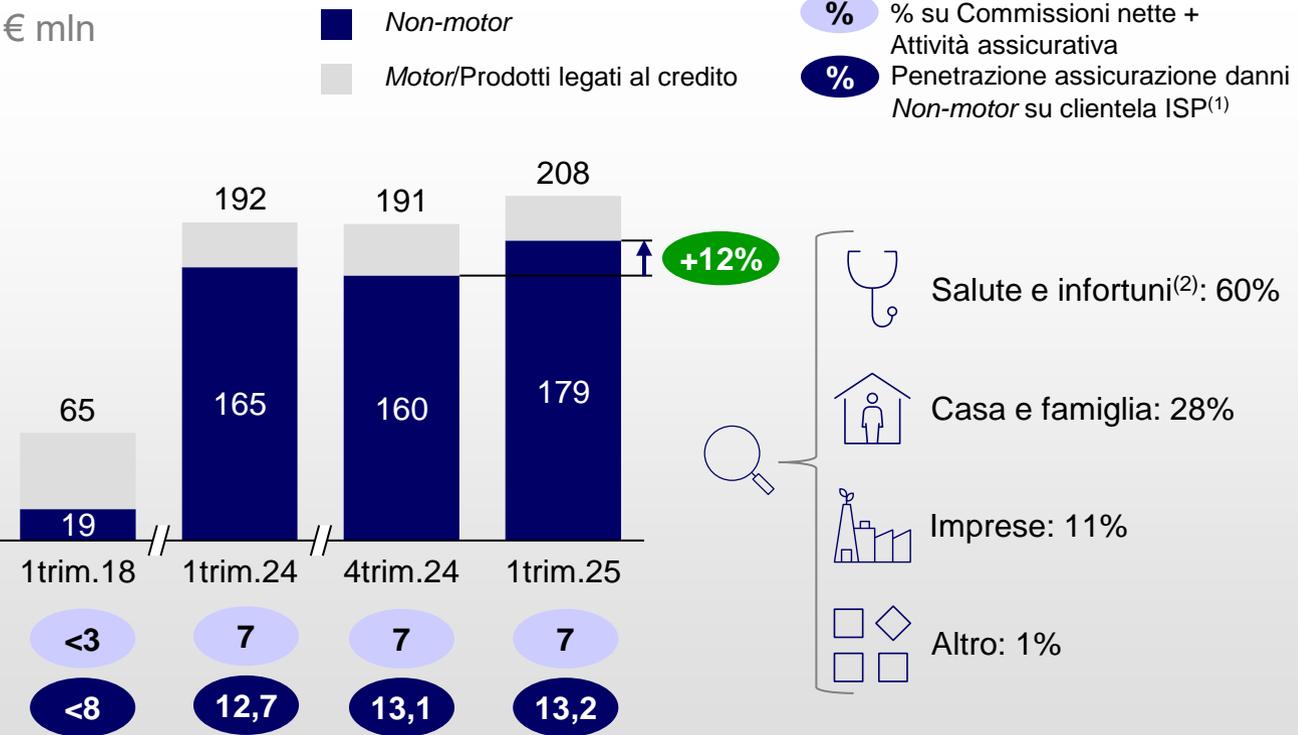
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento
 (1) In aggiunta alle Commissioni tradizionali da Attività di gestione, intermediazione e consulenza
 (2) Raccolta diretta, Risparmio gestito e Risparmio amministrato
 (3) Valore Insieme, Private Advisory, WE ADD e Sei
 (4) Escluso il Centro di Governo
 (5) AM = Asset Management
 (6) BdT WM = Banca dei Territori Wealth Management

... accompagnata dal miglior trimestre di sempre per l'Attività assicurativa

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



... con crescente contributo del ramo Danni, grazie al business Non-motor



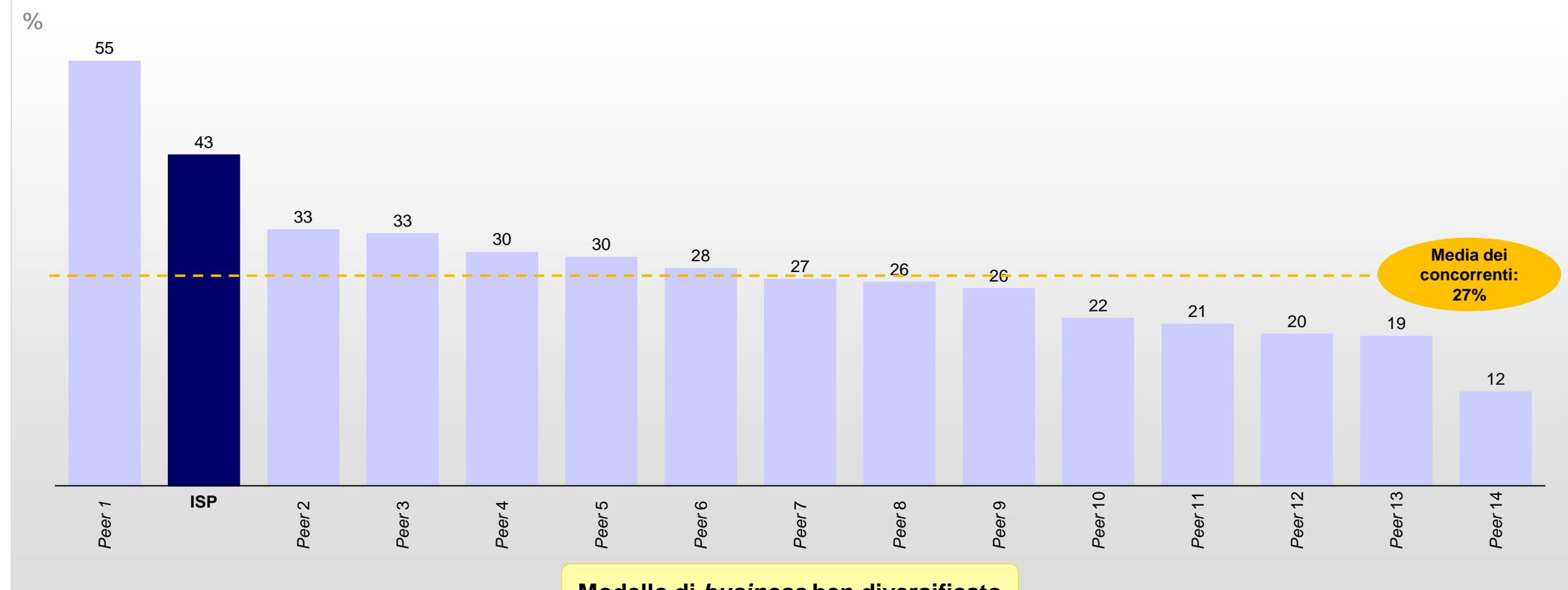
Il modello integrato **Bancassurance** di ISP genera benefici per i clienti e per il Gruppo:

- Servizio clienti ai vertici di settore grazie al controllo **E2E** lungo la filiera assicurativa includendo punti di contatto **post-vendita**
- **Miglior comprensione delle necessità della clientela, garantendo un eccellente servizio nel fornire le migliori soluzioni e una migliore *risk discrimination***
- **One-stop shop, accrescendo la fidelizzazione dei clienti grazie al *cross-selling* di prodotti finanziari e assicurativi**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Individui. Non include *Credit Protection Insurance*. Perimetro Banca dei Territori
 (2) Includo le polizze collettive

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

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



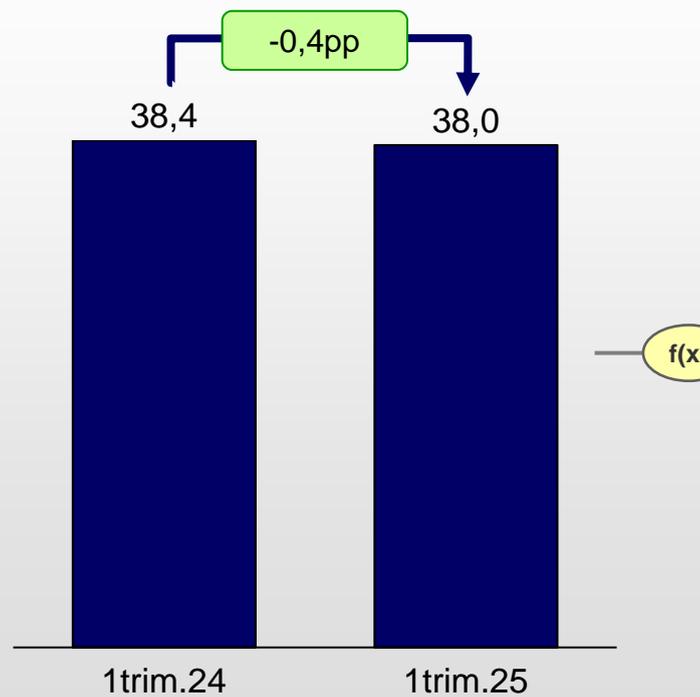
(1) Campione: BBVA, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Nordea, Santander, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.25); Barclays, BNP Paribas, Commerzbank, Lloyds Banking Group, Société Générale e UniCredit (dati al 31.12.24)

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

Cost/Income ratio

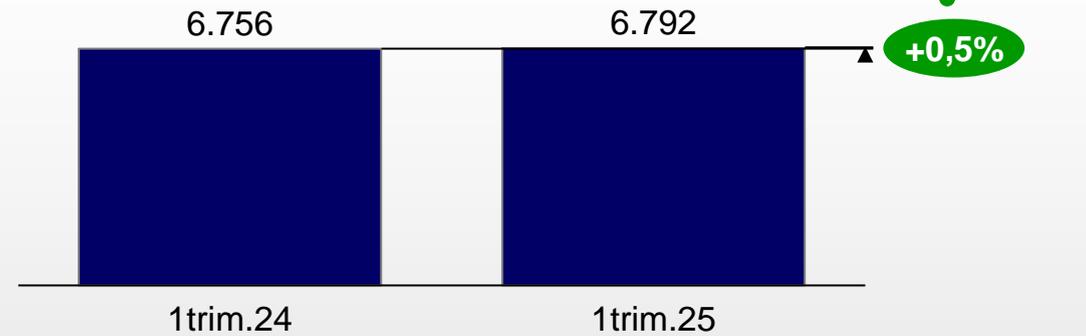
%

Cost/Income ratio

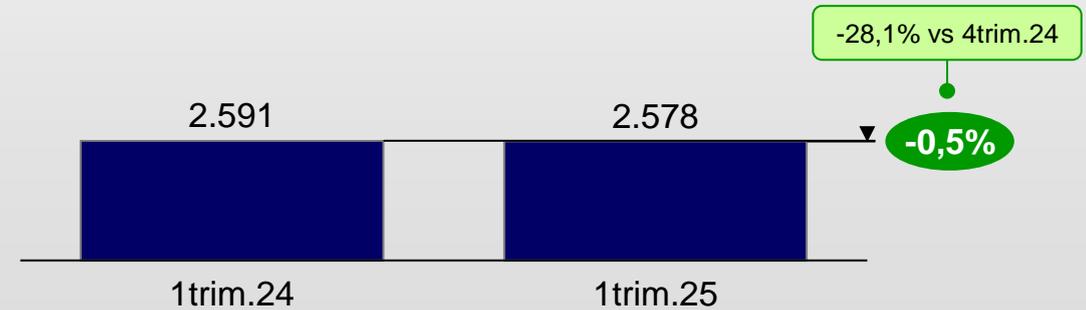


€ mln

Proventi operativi netti



Costi operativi



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

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

(1) Nel periodo 2022-1trim.25

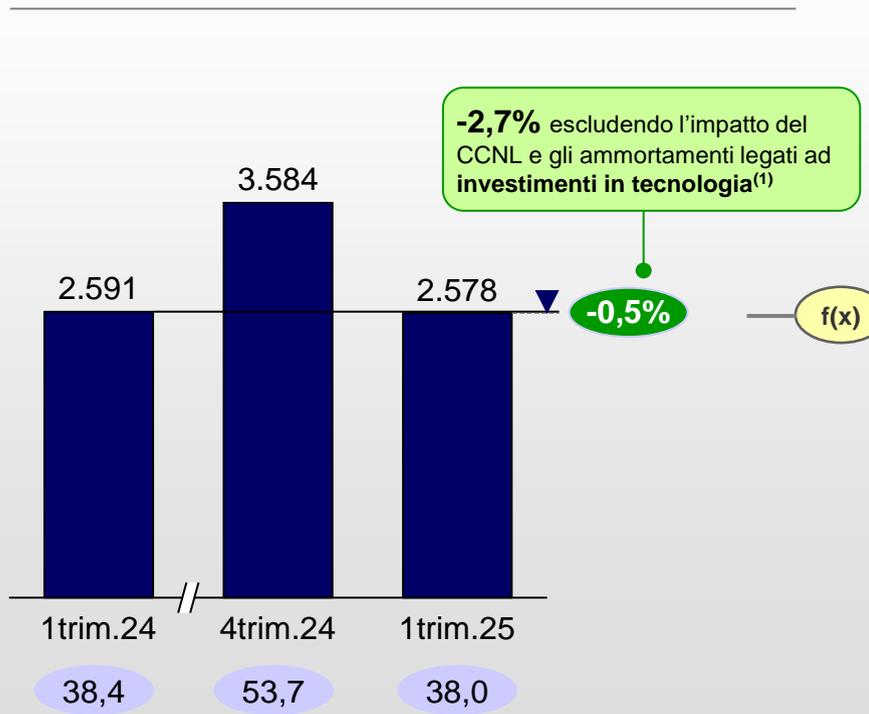
Continua riduzione dei Costi e, al contempo, forti investimenti nella tecnologia

Costi operativi

€ mln

x Cost/Income ratio, %

Totale Costi operativi

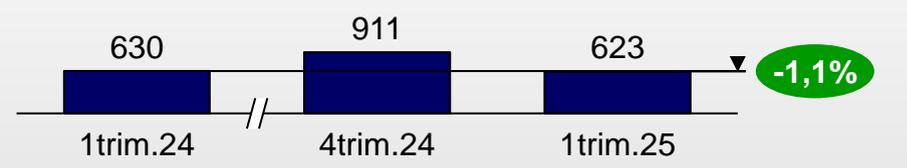
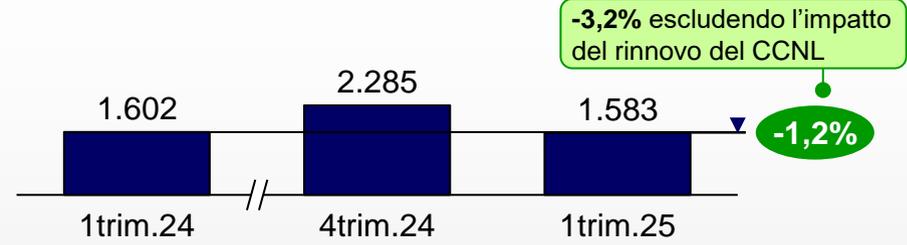


Spese del personale

Costi amministrativi

Ammortamenti

f(x)



Riduzione dell'organico di ~3.100 su base annuale (~2.900 nel 1trim.25)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento
 (1) €4,4mld già investiti nel periodo 2022-1trim.25

La nostra trasformazione tecnologica consente il ricambio generazionale e maggiore efficienza

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

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

~2.350 Specialisti IT già assunti⁽¹⁾

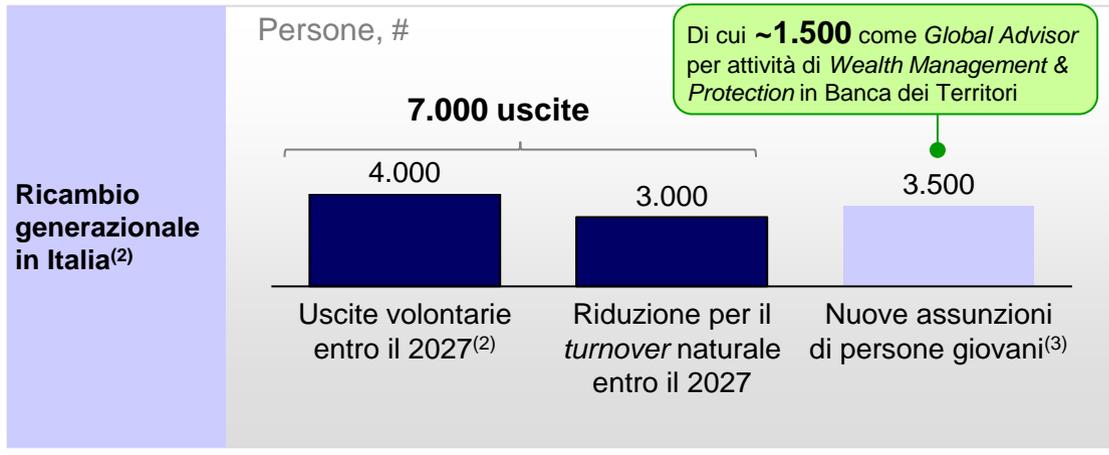
110 AI use case già sviluppati



62% degli applicativi già cloud-based (vs ~10% nel 2021)

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

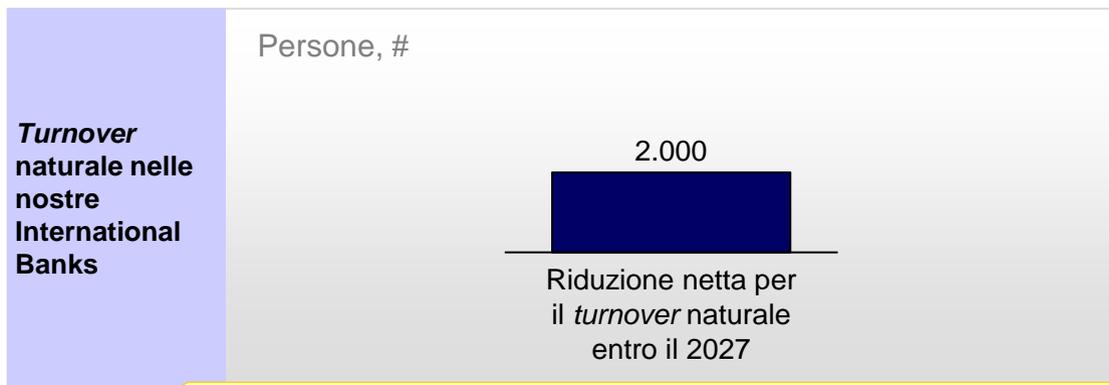
... abilitando il ricambio generazionale e maggiore efficienza



4.000 uscite volontarie di Persone prossime all'età pensionabile (di cui ~1.900 nel 1trim.25)

Riduzione di 3.000 Persone per il turnover naturale entro il 2027 (di cui ~250 nel 1trim.25)

3.500 nuove assunzioni di persone giovani entro il 1sem.28 (di cui ~190 nel 1trim.25, principalmente come *Global Advisor*)



Riduzione di 2.000 Persone entro il 2027 (di cui ~230 nel 1trim.25), interamente concentrata sulle funzioni centrali, senza alcun impatto sui ruoli commerciali, grazie al turnover naturale

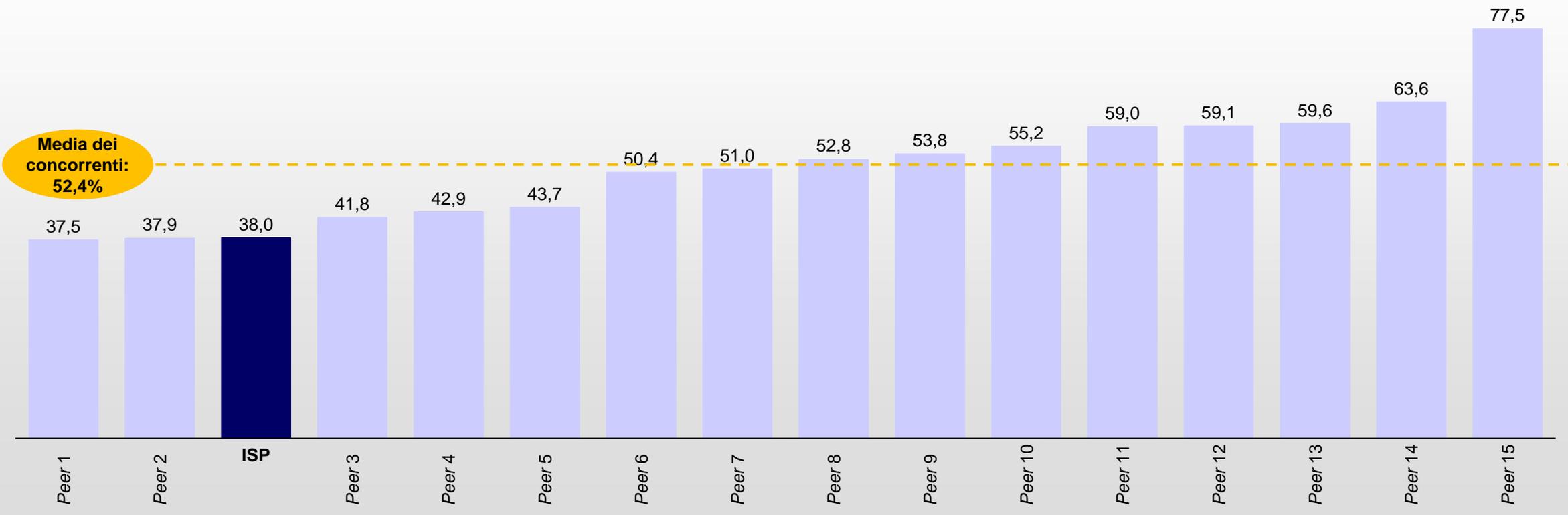
9.000 uscite entro il 2027 senza costi sociali con ~€500mIn di risparmi a regime⁽⁴⁾

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

Cost/Income ratio ai vertici di settore in Europa

Cost/Income ratio⁽¹⁾

%

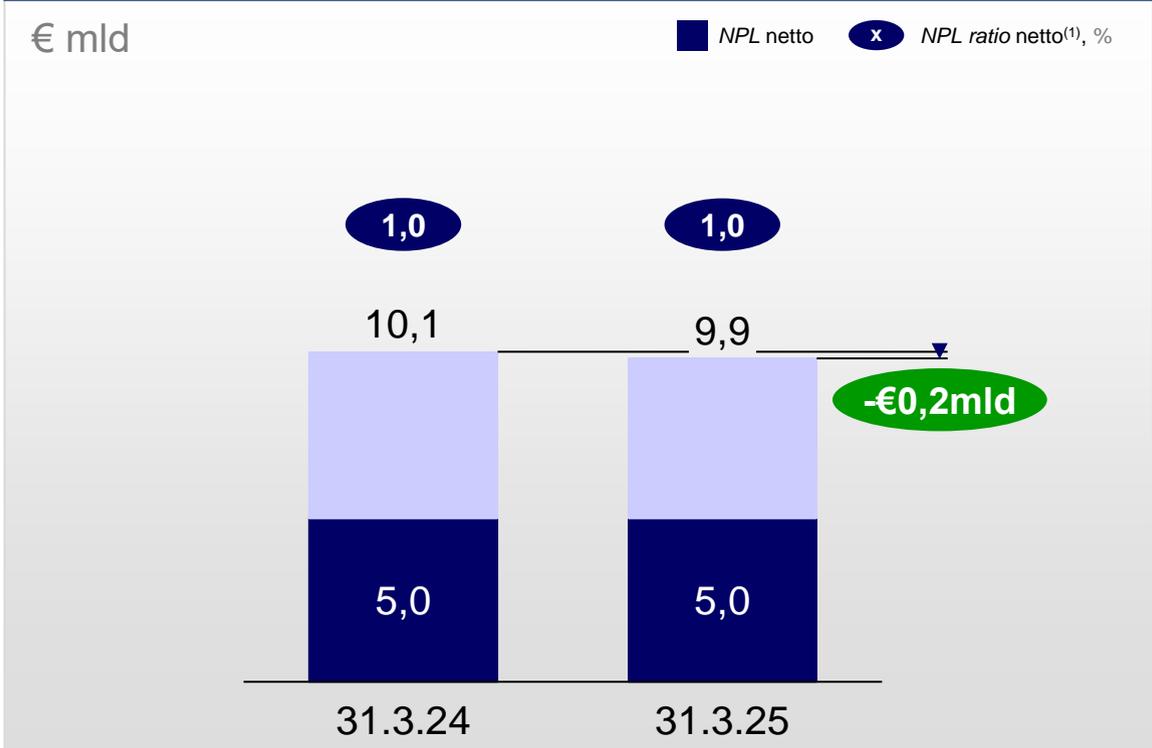


Media dei concorrenti: 52,4%

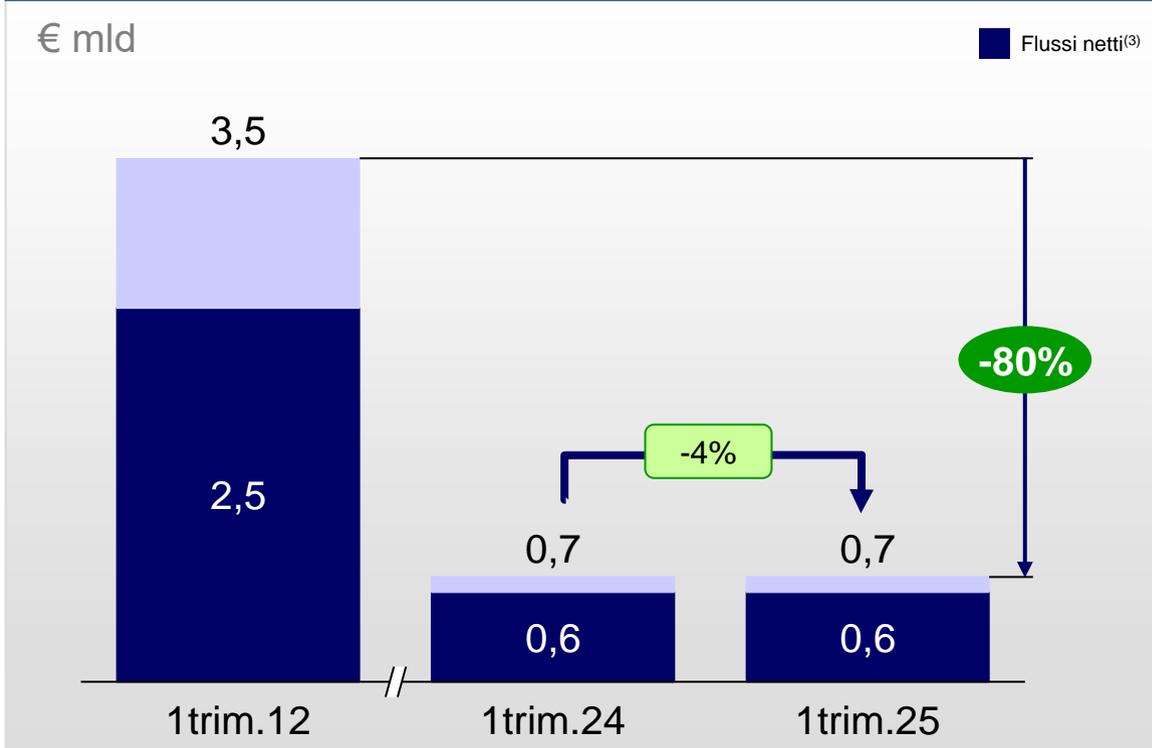
(1) Campione: Barclays, BBVA, BNP Paribas, Crédit Agricole S.A., Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Société Générale, Standard Chartered e UBS (dati al 31.3.25); Commerzbank e UniCredit (dati al 31.12.24)

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

Stock di Crediti deteriorati



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



- Crediti *Stage 2* in calo di €3mld vs 31.3.24 (-€1,1mld nel 1trim.) con una bassa incidenza sui Crediti netti
- Portafoglio crediti ben diversificato, con nessun settore di attività economica che supera il 5% degli Impieghi alla clientela

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

(1) In base alla definizione EBA

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

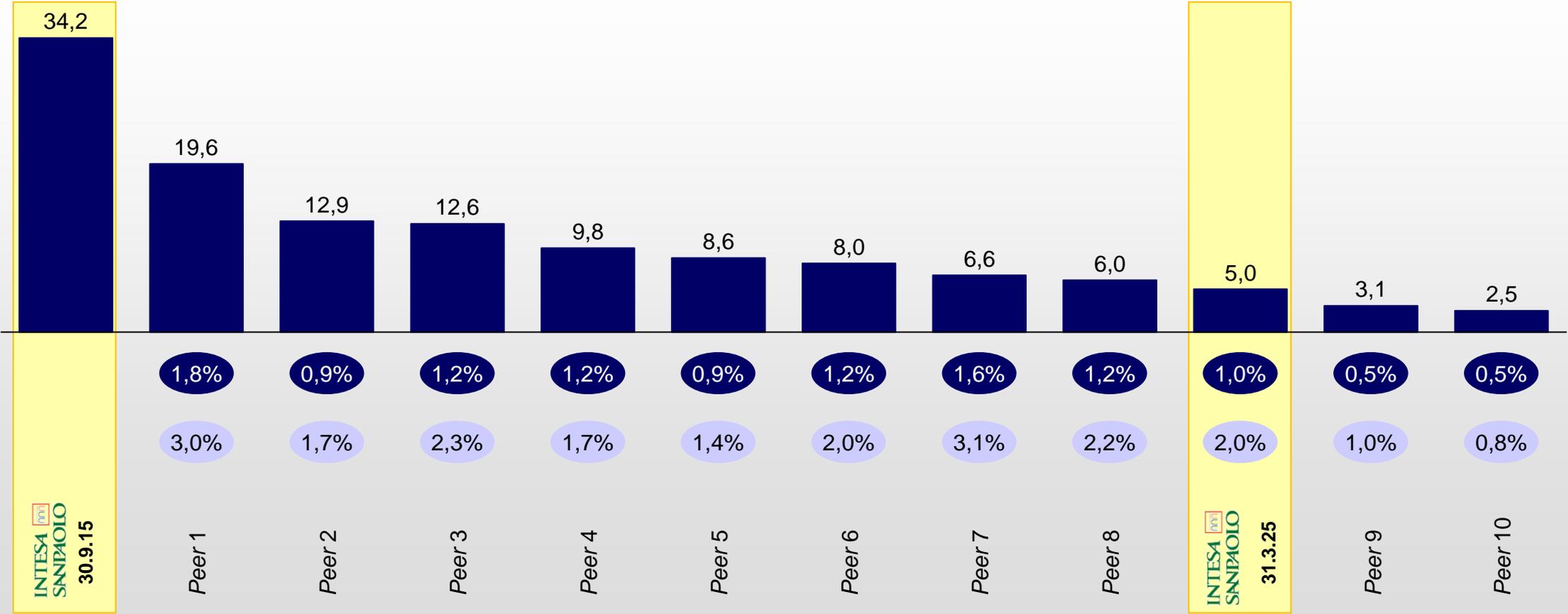
(3) Flussi in ingresso a Crediti deteriorati (Sofferenze, Inadempienze probabili, Scaduti e sconfinanti) da Crediti *in bonis* meno flussi da Crediti deteriorati a Crediti *in bonis*

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

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

€ mld

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



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

(2) Secondo la definizione EBA. Dati al 30.6.24

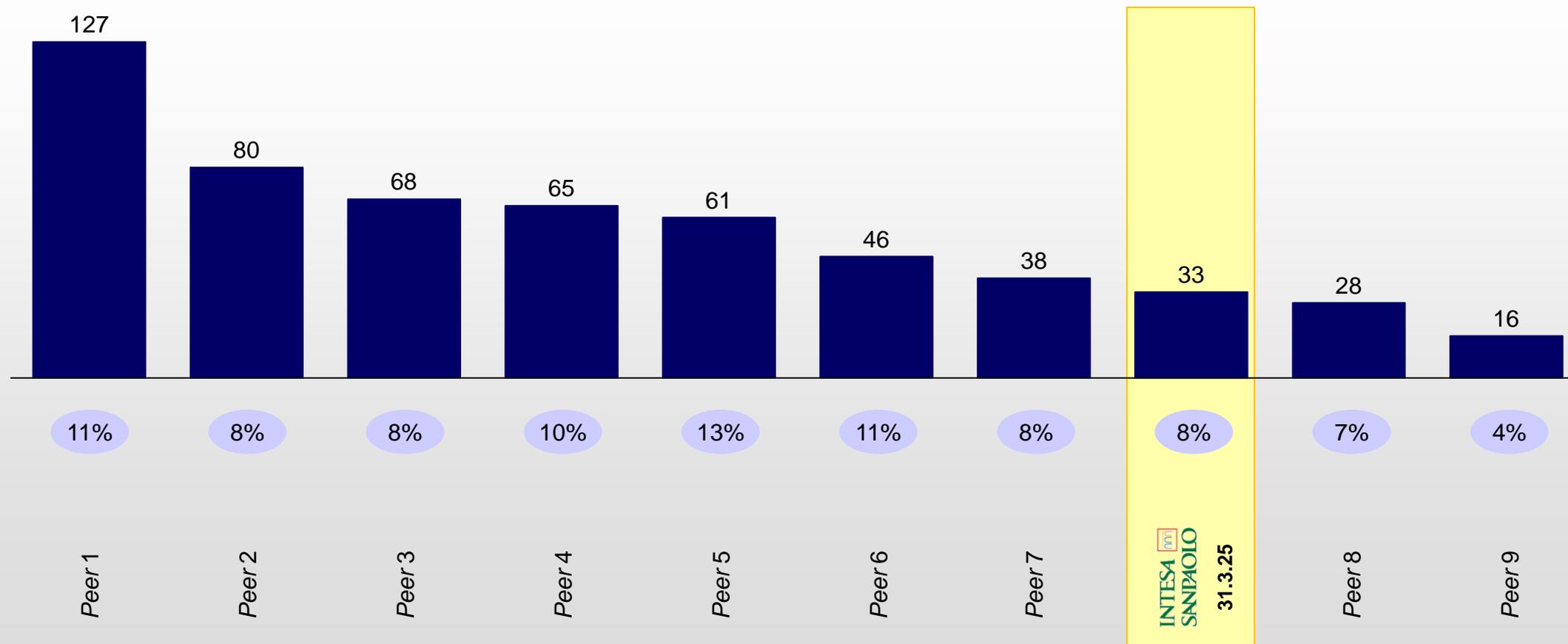
Fonte: EBA Transparency Exercise, Investor presentations, comunicati stampa, conference call e dati di bilancio

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

Crediti netti Stage 2⁽¹⁾

€ mld

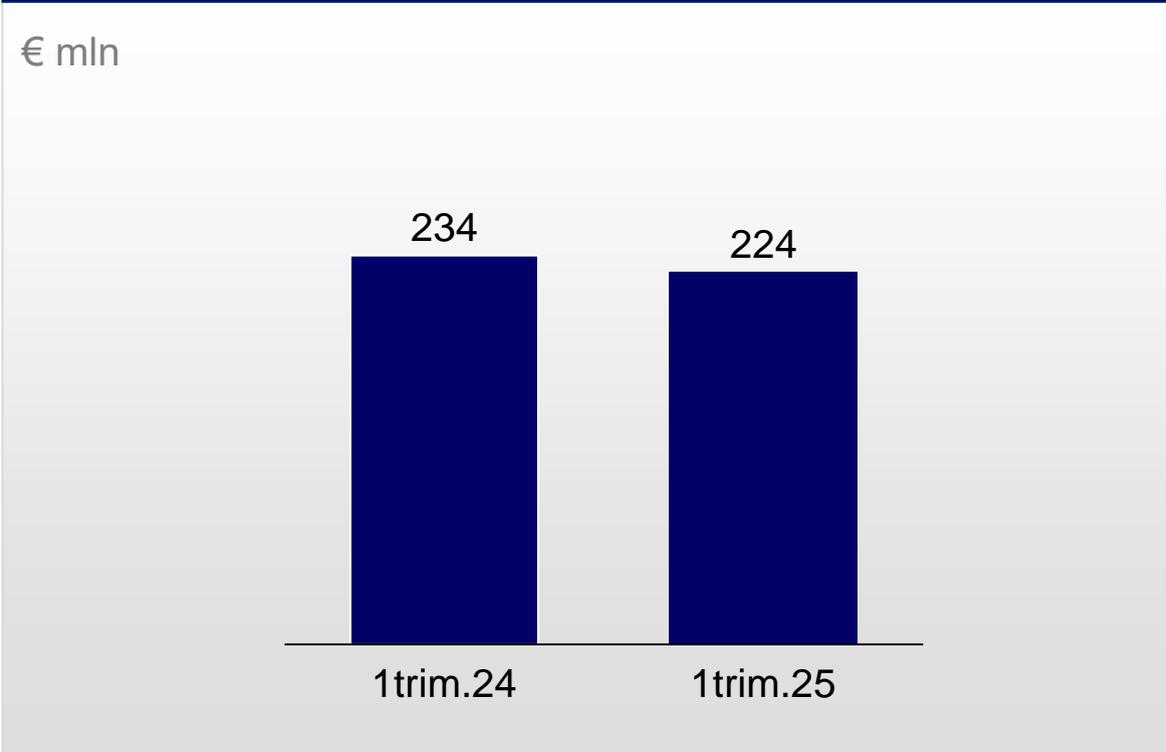
x Stage 2 in % dei Crediti netti⁽¹⁾



(1) Includendo solo le banche presenti nell'EBA Transparency Exercise. Campione: BBVA, Deutsche Bank, Nordea e Société Générale (dati al 31.3.25); BNP Paribas, Crédit Agricole Group, ING Group, Santander e UniCredit (dati al 31.12.24)
Fonte: Investor presentations, comunicati stampa, conference call e dati di bilancio

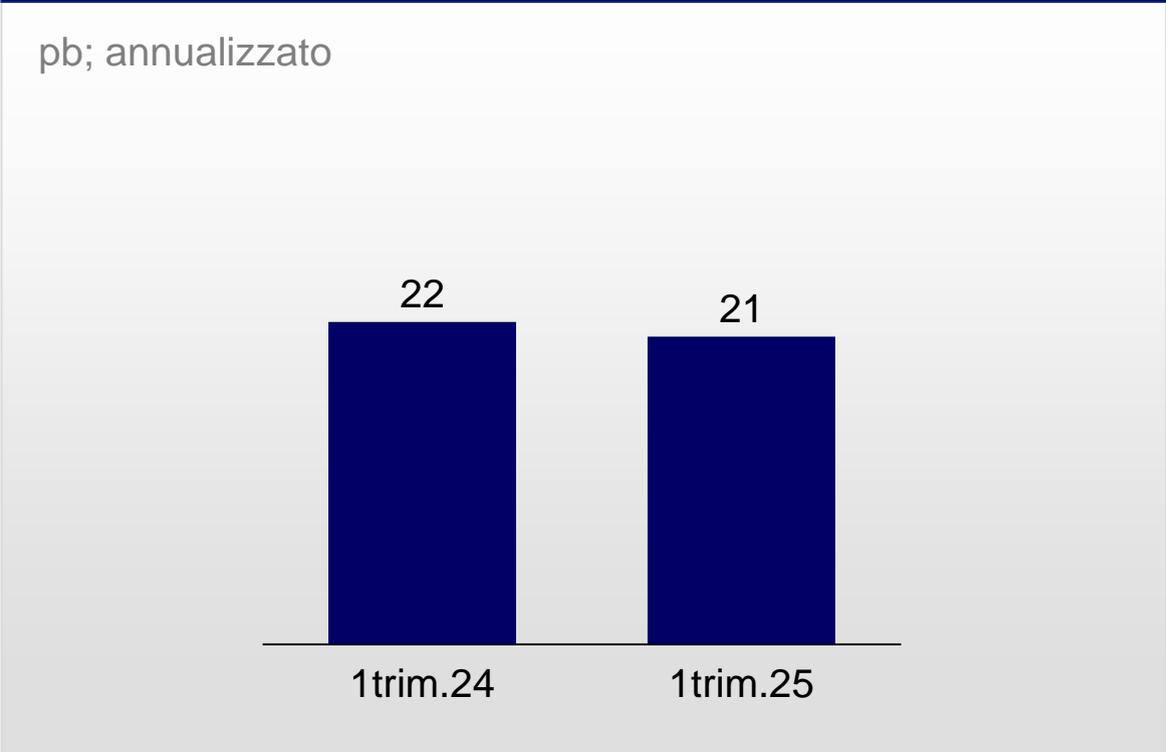
... da cui deriva un Costo del rischio annualizzato ai minimi storici

Rettifiche nette su crediti



- **Aumento della copertura dei Crediti deteriorati di 0,6pp nel 1trim.**
- **Overlay stabili a €0,9mld**

Costo del rischio



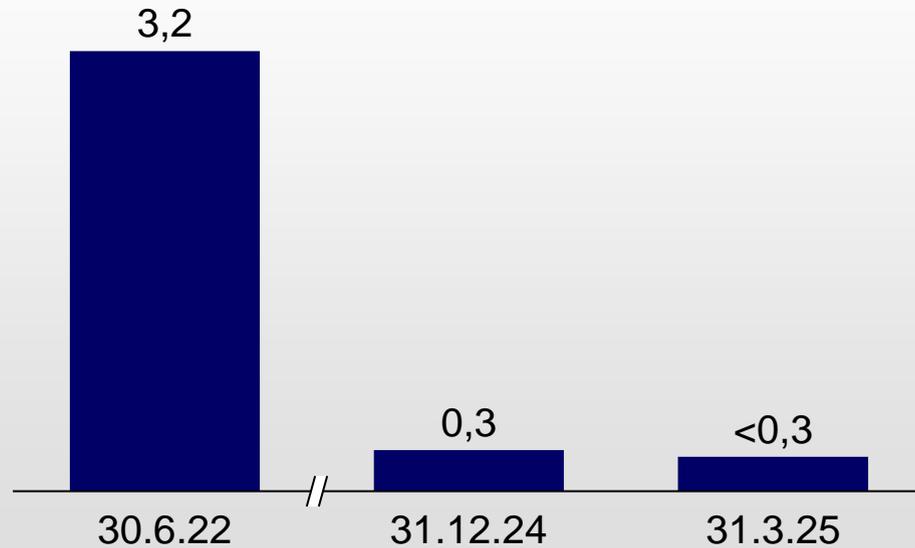
Basso Costo del rischio, in linea con lo status di Banca Zero-NPL

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

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

Esposizione *cross-border* verso la Russia

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



Presenza locale in Russia

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

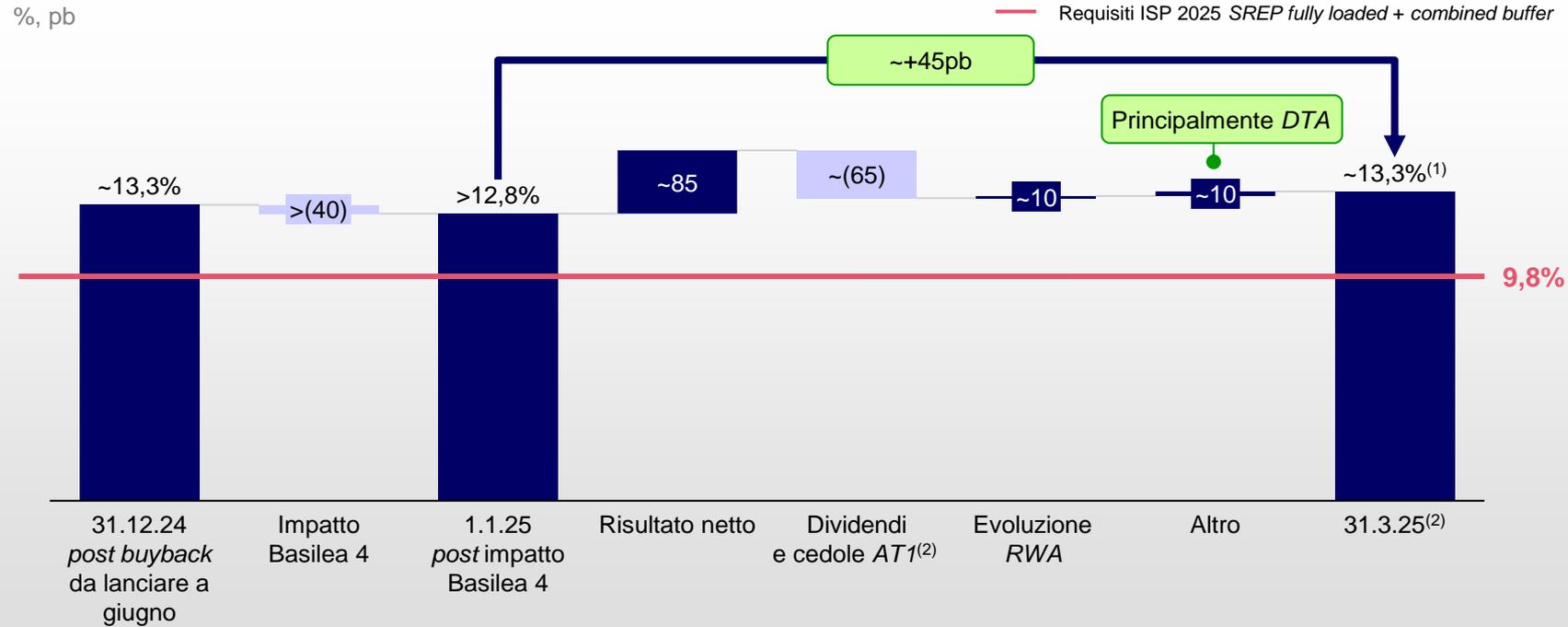


Nessun nuovo finanziamento/investimento dall'inizio del conflitto

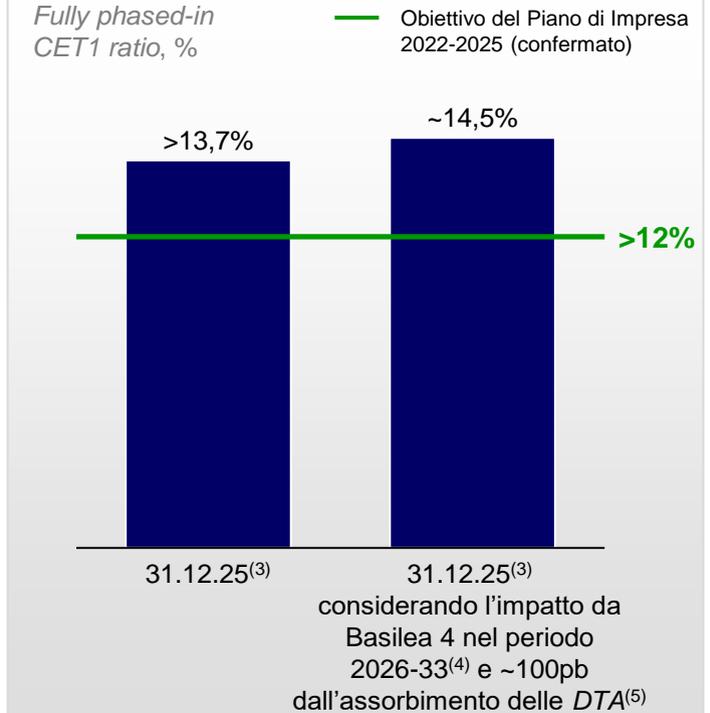
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
(1) *Export Credit Agencies*

Patrimonializzazione estremamente solida, con *CET1* in crescita di ~45pb nel 1trim. e ulteriore crescita nei prossimi trimestri, consentendo un'elevata flessibilità per distribuzioni aggizionali

Evolutione del *Fully phased-in CET1 ratio*



Proiezioni *CET1 ratio*



- Forte generazione organica di capitale grazie ad una redditività elevata e sostenibile, ad un modello di *business capital light* e ad una capacità di ottimizzazione strutturale delle *RWA* ai vertici di settore
- Il nostro modello di *business* ben bilanciato riduce l'impatto nello scenario avverso EBA, posizionando ISP come uno dei chiari vincitori dello *stress test*

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

(2) €1,8mld dividendi *cash* maturati e €0,1mld di cedole *AT1* nel 1trim.25

(3) Tenendo conto della *guidance* del Risultato netto 2025 ben oltre €9mld, 70% *cash payout ratio* e l'impatto di €2mld di *buyback* da lanciare a giugno. Non considerando l'ulteriore distribuzione per il 2025 da quantificare alla fine dell'anno

(4) ~20pb, inclusi ~10pb nel 2026 relativi a *FRTB*

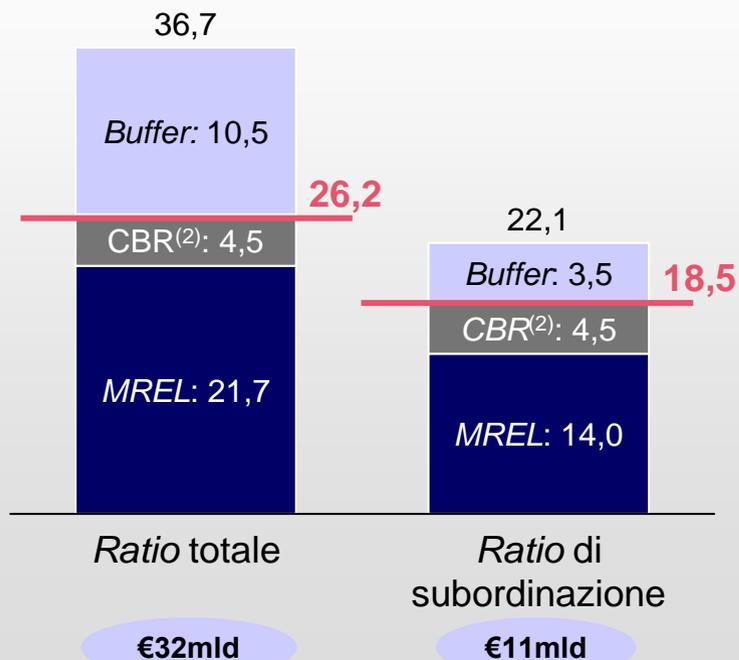
(5) La maggior parte delle *DTA* verrà assorbita entro il 2028

MREL ai vertici di settore e forte posizione di liquidità

MREL⁽¹⁾

%, 31.3.25

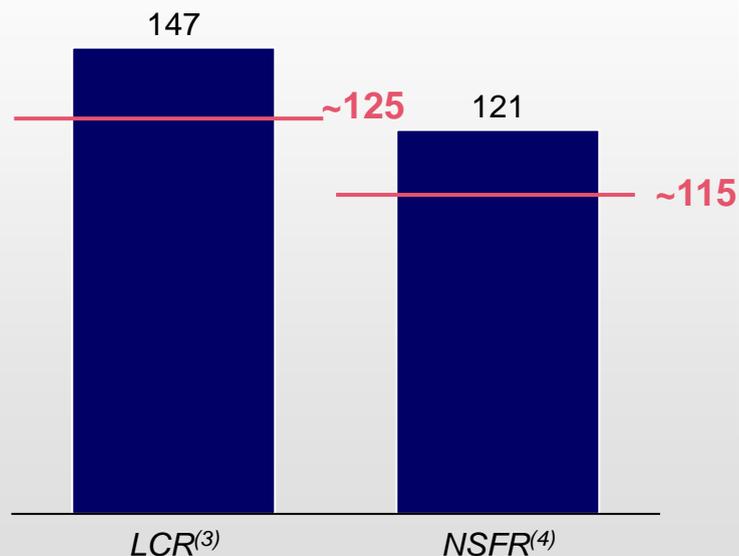
— %, requisito
 x Buffer vs requisito



Coefficienti di liquidità

%, 31.3.25

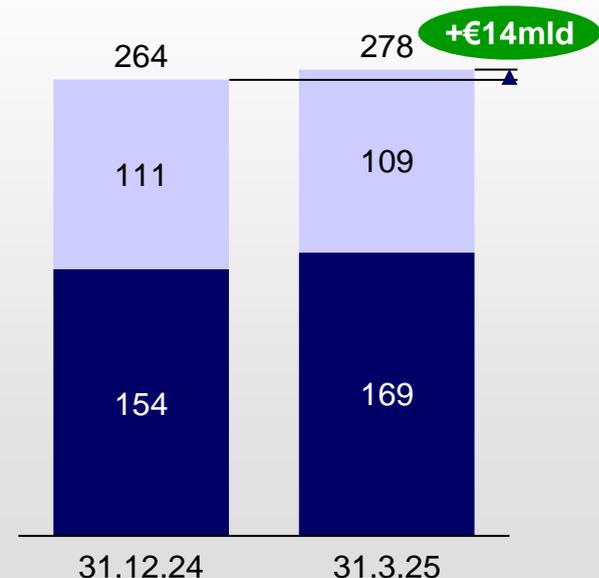
— Obiettivo 2025 del Piano di Impresa



Attivi liquidi⁽⁵⁾

€ mld

■ Altre riserve ■ HQLA



Buffer elevati vs requisiti regolamentari

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Dati gestionali provvisori. Tenendo conto dei €2mld di buyback, da lanciare a giugno. Il *Ratio* totale sarebbe 36,4% (10,3% ovvero €31mld di *buffer* vs requisito) e il *Ratio* di subordinazione 21,8% (3,3% ovvero €10mld di *buffer* vs requisito) non includendo alcun utile del 1trim.25, in conformità alla recente indicazione della BCE, la quale in particolare prevede che un soggetto vigilato non possa includere alcun utile infrannuale o annuale nel capitale *CET1* nel caso in cui adotti una politica di distribuzione che non specifichi alcun limite superiore per dividendi *cash* ed eventuali *buyback* azionari e non si impegni a non distribuire né mediante dividendi *cash* né mediante *buyback* azionari gli utili che intende includere nel *CET1*

(2) *Combined Buffer Requirement*

(3) Media degli ultimi dodici mesi

(4) Dati preliminari

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

Impegno ESG rafforzato...

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

| Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025 | | Risultati raggiunti al 31.3.25 (2022-1trim.25)  | Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025 |
|---|---|---|---|
| <p>Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali </p> | <p>Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi</p> | <p>55,7mln di interventi</p> | <p>50mln >100%</p> |
| <p>Forte focus sull'inclusione finanziaria </p> | <p>Nuovo social lending⁽¹⁾</p> | <p>€22mld</p> | <p>€25mld 88%</p> |
| <p>Continuo impegno per la cultura </p> | <p>Progetto Cultura e Musei Gallerie d'Italia </p> | <p>30.000mq in 4 sedi con ~2.150.000 visitatori</p> | <p>30.000mq 100%</p> |
| <p>Promozione dell'innovazione </p> | <p>Promozione dell'innovazione</p> | <p>€144mln di investimenti in startup  709 progetti di innovazione lanciati </p> | <p>€100mln >100% 800 89%</p> |

Posizione ai vertici mondiali per impatto sociale, ulteriormente rafforzata da un contributo⁽²⁾ di ~€1,5mld (>€0,7mld già investiti⁽³⁾) e ~1.000 Persone dedicate

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

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

(3) Nel periodo 2023-1trim.25, di cui ~€65mld nel 1trim.25

... incluso sul clima

NON ESAUSTIVO

x Risultato raggiunto vs obiettivo del Piano di Impresa

| Principali iniziative ESG del Piano di Impresa 2022-2025 | | Risultati raggiunti al 31.3.25 (2022-1trim.25) | Obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025 |
|--|--|--|--|
| Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate | Nuovi prestiti a supporto della <i>green economy, circular economy</i> e transizione ecologica (includendo Missione 2 PNRR ⁽¹⁾) di cui nuove linee di credito per la <i>circular economy</i> ⁽²⁾ | €72,2mld ⁽³⁾ | €76mld ⁽⁴⁾ 95% |
| | Nuovi crediti <i>green</i> a individui ⁽⁵⁾ | €13,1mld | €8mld >100% |
| | Laboratori ESG | 16 aperti | >12 >100% |
| | AuM investiti in prodotti ESG come % degli AuM totali ⁽⁶⁾ | ~76% | 60% >100% |
| Accelerazione nell'impegno verso Net-Zero | Energia acquisita da fonti rinnovabili | >92% ⁽⁷⁾ | 100% Nel 2030 >92% |

Riduzione delle emissioni (principali risultati):

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

(1) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

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

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

(4) Nel periodo 2021-2026

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

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

(7) Al 31.12.24

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

1trim.25: un inizio d'anno eccellente

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Considerazioni finali

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

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

Redditività resiliente, patrimonializzazione elevata anche in scenari avversi (es., *stress test* EBA), *leverage* basso e forte posizione di liquidità

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

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

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

Banca *Zero-NPL* con *Stock* di Crediti deteriorati netti pari a solo €5,0mld, *NPL ratio* netto pari all'1,0%⁽³⁾ e *overlay* pari a €0,9mld

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

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

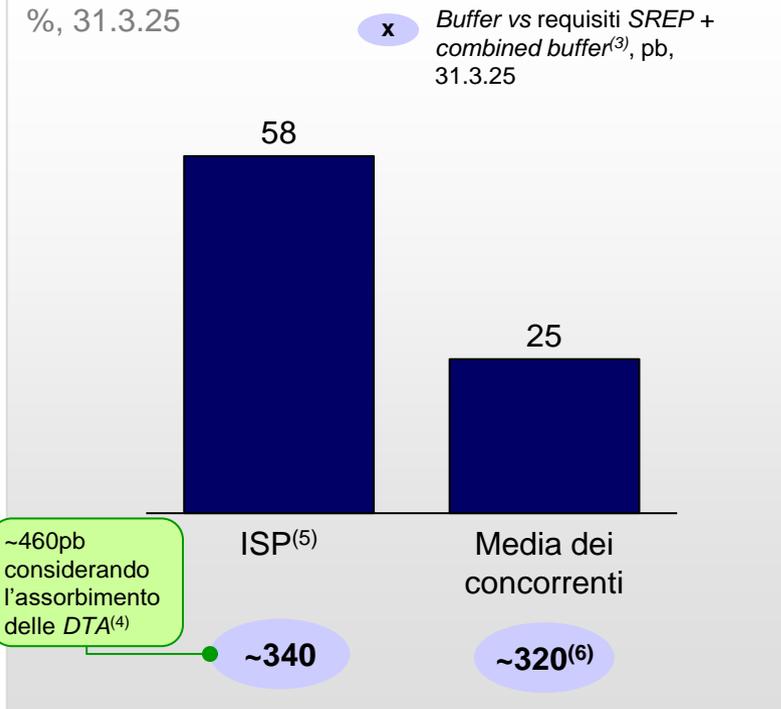
Management team esperto, motivato e coeso con un'esperienza consolidata nel rispettare gli impegni anche in contesti sfidanti (es. COVID-19)

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

(1) Nel periodo 2022-1trim.25
(2) Di cui ~2.380 nel 1trim.25
(3) Secondo la definizione EBA

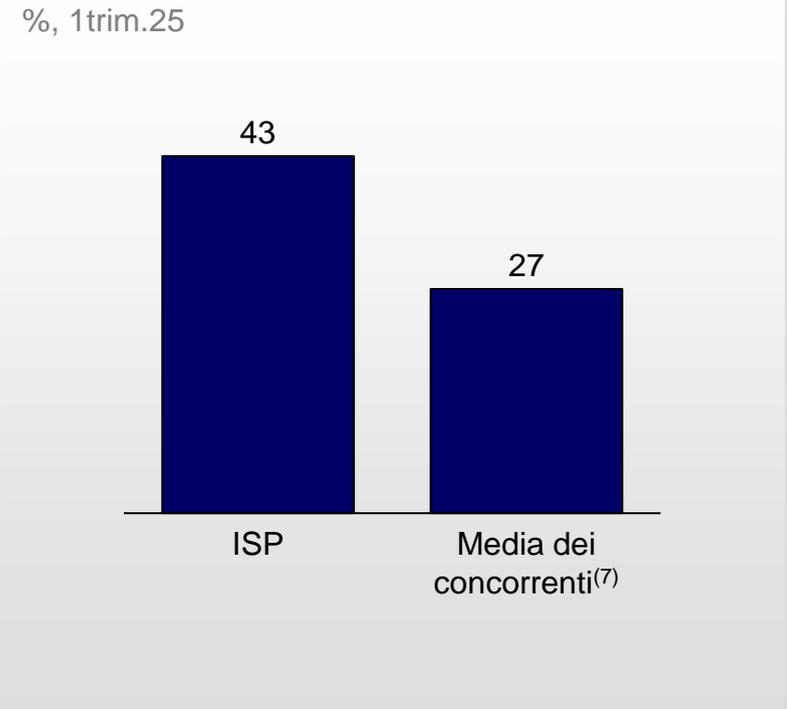
... ed è meglio preparata rispetto ai concorrenti...

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



Patrimonializzazione elevata ed eccellente profilo di rischio

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



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

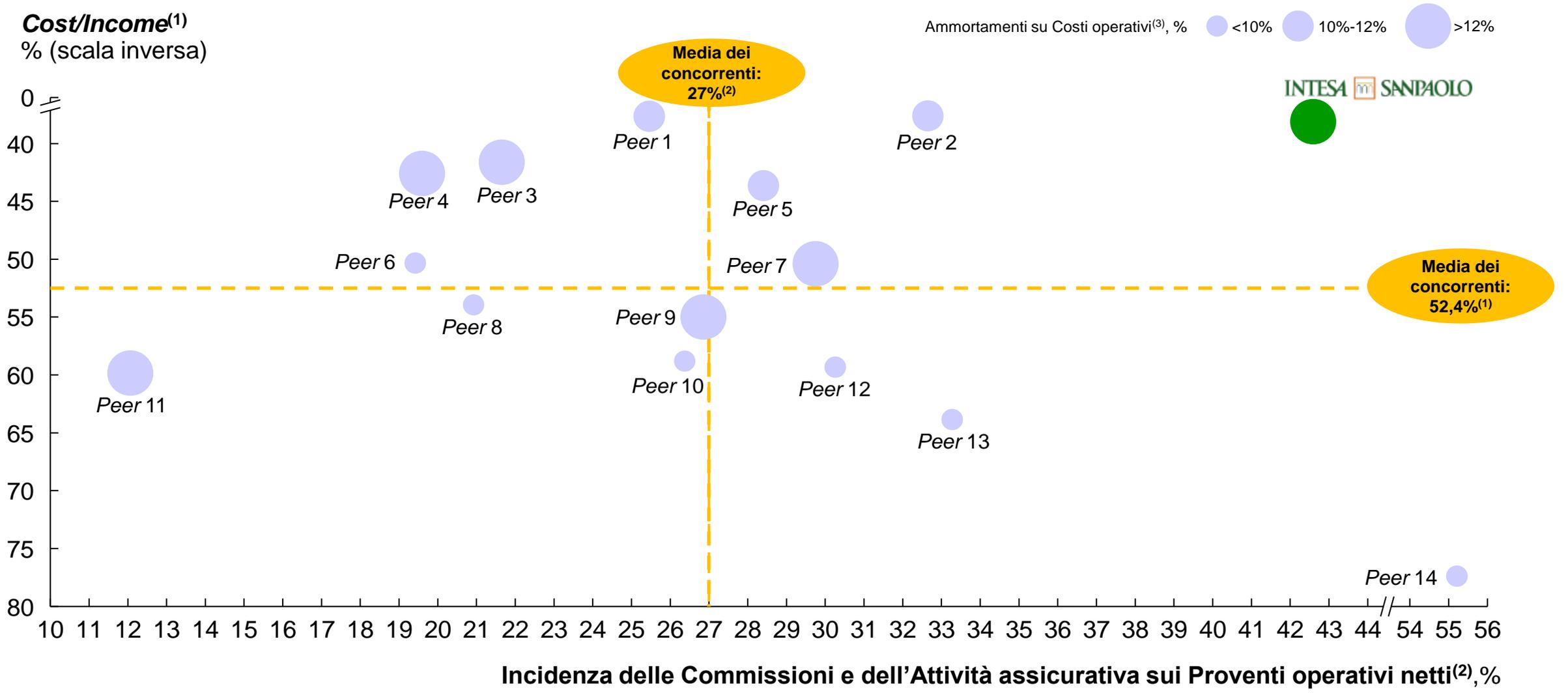
Cost/Income ratio



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

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Campione (ultimi dati disponibili): Barclays, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Société Générale, Standard Chartered, UBS e UniCredit
 (2) Totale attivi illiquidi include stock di Crediti deteriorati netti, attivi di Livello 2 e Livello 3
 (3) Calcolato come la differenza tra il fully phased in CET1 ratio vs requisiti SREP + combined buffer, considerando i macroprudential capital buffer e stimando il Countercyclical Capital Buffer e il Systemic Risk Buffer
 (4) E la prevista distribuzione a valere sull'Utile assicurativo
 (5) Includendo nel CET1 ratio del 1trim.25 l'Utile netto maturato, considerando il cash payout ratio del 70%
 (6) Campione (ultimi dati disponibili): BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Crédit Agricole S.A., Deutsche Bank, ING Group, Nordea, Santander, Société Générale e UniCredit
 (7) Campione (ultimi dati disponibili): Barclays, BBVA, BNP Paribas, Commerzbank, Deutsche Bank, HSBC, ING Group, Lloyds Banking Group, Nordea, Santander, Société Générale, Standard Chartered, UBS e UniCredit

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



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

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

NON ESAUSTIVO

Imprese resilienti e capaci di adattarsi ai cambiamenti

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

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

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

Sistema bancario solido

Sistema bancario molto ben capitalizzato, fortemente liquido e redditizio

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

Famiglie poco indebitate e con un alto livello di risparmio

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

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

Tasso di disoccupazione al 6% nel 1trim.25, al livello più basso dal 1981

Investimenti significativi a livello europeo

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

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

- PIL atteso in crescita dello 0,7% nel 2025 e del 1,0% nel 2026⁽³⁾
- Ad aprile, il *rating* dell'Italia è stato migliorato da S&P (da "BBB" a "BBB+", *outlook* Stabile)

(1) Dati a dicembre 2024

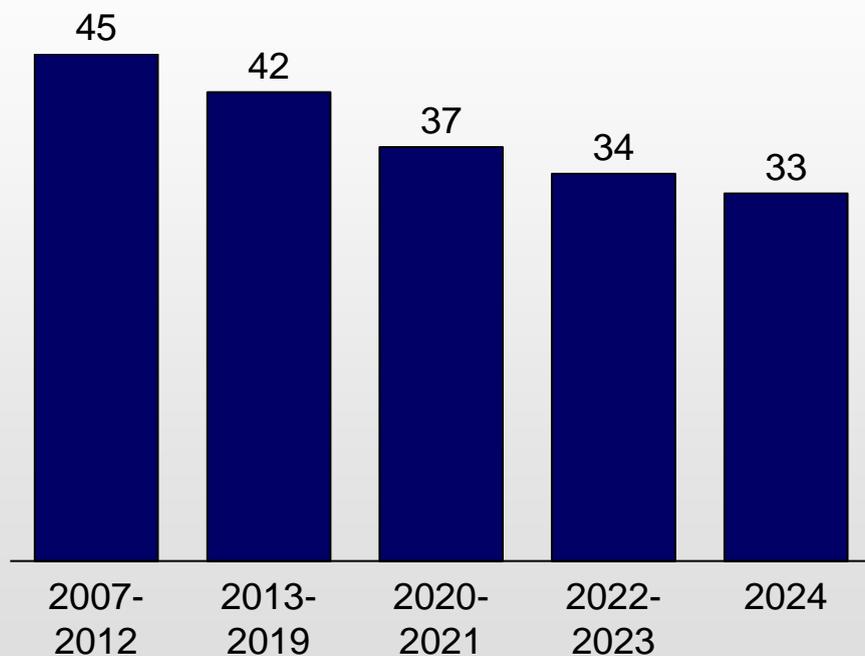
(2) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

(3) Fonte: Dipartimento di Ricerca di Intesa Sanpaolo

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

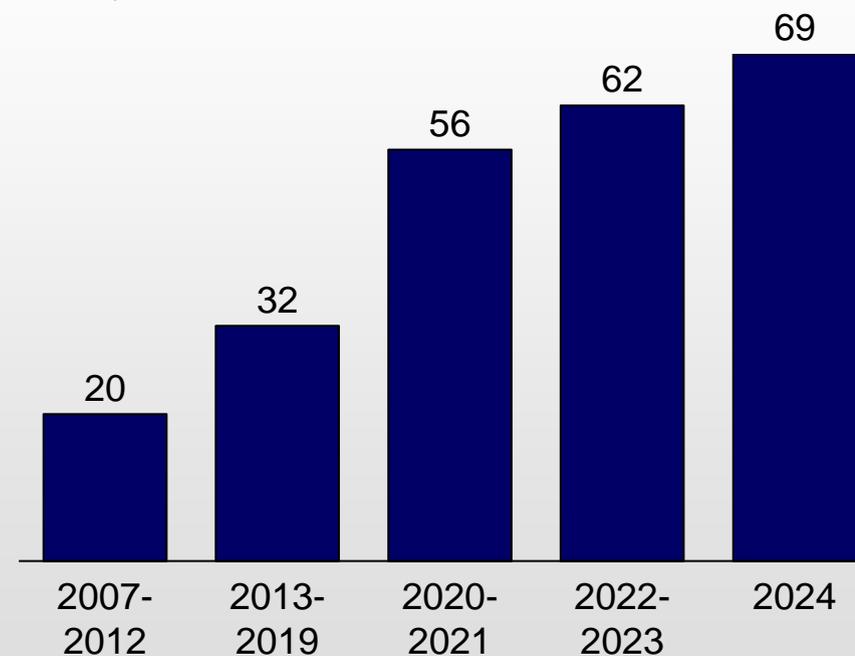
Le imprese italiane sono maggiormente capitalizzate rispetto al passato...

Debiti finanziari/Debiti finanziari + Patrimonio netto, %



... con riserve di liquidità ai massimi storici

Depositi/Prestiti alle imprese non finanziarie, %



Imprese italiane resilienti e flessibili

1trim.25: un inizio d'anno eccellente

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Considerazioni finali

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

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

Il miglior trimestre di sempre

- Risultato netto di €2,6mld, il miglior trimestre di sempre
- Il miglior trimestre di sempre per Risultato corrente lordo e il miglior 1trim. di sempre per Proventi operativi netti e Risultato della gestione operativa
- Il miglior trimestre di sempre per l'Attività assicurativa (+9% vs 4trim.24) e forte crescita delle Commissioni (+7% vs 1trim.24)
- Cost/Income ratio più basso di sempre (38,0%)
- Bassi stock e flusso di Crediti deteriorati, con un Costo del rischio annualizzato ai minimi storici (21pb)
- Fully phased-in CET1 ratio in crescita di ~45pb nel 1trim. al ~13,3%⁽¹⁾
- €1,8mld di dividendi cash maturati nel 1trim. (~8% dividend yield⁽²⁾ in 2025)

Ben preparati ad avere successo in ogni scenario

- Redditività resiliente, patrimonializzazione elevata (anche in scenari avversi, come 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 piena proprietà e ~€1.400mld di Attività finanziarie della clientela
- Banca Zero-NPL con stock di Crediti deteriorati netti pari a solo €5,0mld, NPL ratio netto pari al 1,0% e overlay pari a €0,9mld
- Investimenti significativi in tecnologia (€4,4mld già realizzati⁽³⁾)
- Elevata flessibilità strategica nella gestione dei Costi anche grazie all'accelerazione nella nostra trasformazione tecnologica (es., 9.000 uscite entro il 2027)
- Portafoglio crediti ben diversificato e gestione proattiva del credito ai vertici di settore
- Esposizione in Russia molto bassa, con impieghi locali vicini allo zero
- Management team esperto, motivato e coeso con un'esperienza consolidata nel rispettare e superare gli impegni

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

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

(2) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 2.5.25, guidance del Risultato netto 2025 ben oltre €9mld e cash payout ratio del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

(3) Nel periodo 2022-1trim.25

Guidance di Risultato netto per il 2025 a ben oltre €9mld

CONFERMATO

Ricavi in crescita, gestiti in modo integrato

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

Riduzione dei Costi nonostante gli investimenti in tecnologia

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

Basso Costo del rischio

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

Minori Tributi e altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo

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

- **Crescita di DPS ed EPS**
- **Fully phased-in CET1 ratio al >13,7% al 31.12.25⁽¹⁾**, non considerando ulteriori ~100pb di beneficio dall'assorbimento delle *DTA* dopo il 2025
- **Cash payout ratio del 70%**
- **Ulteriore distribuzione per il 2025** da quantificare quando verranno approvati i risultati annuali

~8% di dividend yield⁽²⁾

(1) Tenendo conto dei €2mld di buyback, da lanciare a giugno e non considerando ulteriori distribuzioni per il 2025 e ~100pb di beneficio dall'assorbimento delle *DTA* dopo il 2025 (di cui la maggior parte entro il 2028)

(2) Basato sul prezzo delle azioni ISP al 2.5.25, *guidance* del Risultato netto 2025 ben oltre €9mld e *cash payout ratio* del 70%. Soggetto all'approvazione degli azionisti

Agenda

1trim.25: un inizio d'anno eccellente

ISP è ben preparata per avere successo in ogni scenario

Considerazioni finali

Appendice: il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

Il Piano di Impresa 2022-2025 procede a pieno ritmo

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



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



Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia



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



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

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

Nuovo modello decisionale per il credito 

Gestione proattiva degli altri rischi 

Una nuova Banca Digitale e ottimizzazione della copertura territoriale 

Rinnovamento del personale 

Gestione *smart* degli immobili 

Gestione dei Costi potenziata da *Advanced Analytics* 

Efficienza *IT* 

Modello di servizio dedicato per la clientela *Exclusive* 

Rafforzamento della *leadership* nel *Private Banking* 

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

Ulteriore crescita nel *business* dei pagamenti 

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

Crescita delle attività delle International Banks 

Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali 

Forte *focus* sull'inclusione finanziaria 

Continuo impegno per la cultura 

Promozione dell'innovazione 

Accelerazione nell'impegno verso *Net-Zero* 

Supporto ai clienti nella transizione *ESG/climate* 

- ISP è stata riconosciuta *Top Employer Europe 2025*⁽¹⁾  e riconfermata *Top Employer Italy*⁽¹⁾  per il quarto anno consecutivo
- ISP è posizionata al primo posto del settore Banking & Finance nella classifica LinkedIn Top Companies 2025  tra le società in cui sviluppare la propria carriera e crescere professionalmente

(1) Da *Top Employers Institute*

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

Principali evidenze

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



- Massivo *deleveraging* con una riduzione dello *stock* di Crediti deteriorati lordi di €5,3mld nel 2022-1trim.25, riducendo l'*NPL ratio* netto a 1%⁽¹⁾ e anticipando l'obiettivo del Piano di Impresa
- *Focus* su approccio modulare e settoriale *forward looking* - tenendo conto dello scenario macroeconomico - e sulla gestione proattiva del credito
- *Focus* sull'*action plan* dedicato di Banca dei Territori, con un forte controllo del Costo del rischio strutturale, dei flussi di Crediti deteriorati da Crediti *in bonis* e con nuove soluzioni per le nuove esigenze emerse nello scenario attuale
- Rafforzate capacità di *risk management*: il *Risk Appetite Framework*, completo e robusto, comprende tutte le principali dimensioni di rischio del Gruppo
- Introduzione di un *Sectorial Framework* che valuta il profilo prospettico di ciascun settore economico su base trimestrale in diversi Paesi. La visione settoriale, approvata da uno specifico comitato manageriale, alimenta tutti i processi di credito al fine di dare priorità alle decisioni creditizie e ai piani d'azione
- Estensione della protezione antifrode in ambito *cybersecurity* a nuovi prodotti e servizi per la clientela *retail*, compreso l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale (IA); adozione di soluzioni di *Intelligence Open Source* per potenziare la capacità di *intelligence* sulle minacce informatiche
- Maggiore protezione sia dell'accesso da remoto alle applicazioni che nelle postazioni di lavoro aziendali abilitando l'autenticazione a più fattori, migliorando nel contempo l'esperienza degli utenti attraverso processi agevoli
- Maggiore protezione dagli attacchi informatici, con riferimento alla *detection/recovery* e aumentata consapevolezza interna sugli attacchi informatici (ad esempio *phishing*)
- Ulteriormente migliorati i livelli di sicurezza dei servizi digitali anche attraverso l'adozione di soluzioni e tecnologie avanzate per il riconoscimento biometrico a distanza degli utenti interni e dei clienti, migliorando la loro *user experience*
- Nell'ambito del progetto *EBA Clearing "Fraud Pattern and Anomaly Detection"* (FPAD), ISP è tra le prime banche europee ad integrare il *risk score* fornito da EBA nei suoi sistemi anti-frode per le transazioni *corporate* (bonifici bancari e pagamenti istantanei)
- Creazione dell'*Anti Financial Crime Digital Hub (AFC Digital Hub)*, che mira a diventare un centro nazionale e internazionale aperto ad altre istituzioni finanziarie e intermediari, con l'obiettivo di combattere il riciclaggio di denaro e il terrorismo attraverso le nuove tecnologie e l'Intelligenza Artificiale realizzando un modello di collaborazione pubblico-privata
- Creazione di un nuovo modello AFC basato su una piattaforma internazionale e su centri di competenza specializzati in *Transaction Monitoring*, *Know Your Customers* e *Financial Sanctions*
- L'unità *Balance Sheet Optimisation* ha continuato ad ampliare gli schemi di copertura del rischio di credito per l'ottimizzazione degli assorbimenti patrimoniali. Nel 1trim.25 è stata finalizzata una nuova operazione di cartolarizzazione sintetica, per un ammontare iniziale di ~€0,5mld, su un portafoglio di finanziamenti in *ramp-up* a PMI italiane. Al 31.3.25, l'ammontare cartolarizzato outstanding nell'ambito del Programma GARC (Gestione Attiva Rischio di Credito) era pari a ~€27mld
- Ulteriormente rafforzate le iniziative di *capital efficiency* ed esteso il perimetro di applicazione della Strategia Creditizia ai criteri ESG, indirizzando €8,7mld di nuovi prestiti nel 1trim.25 (~€21mld nel 2024 e >€18mld nel 2023) verso settori economici più sostenibili e con il miglior profilo rischio/rendimento

(1) Secondo la definizione EBA

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia

Principali evidenze

Riduzione strutturale dei Costi, grazie alla tecnologia



- ISYTECH operativa con ~470 specialisti dedicati
- Continua estensione della piattaforma ISYTECH all'intero Gruppo, in particolare per la Divisione Private Banking
- Internalizzazione delle competenze *core IT* avviata con ~2.350 persone già assunte
- Lancio commerciale di isybank il 15.6.23 e rilascio dell'App sugli store iOS e Android. Completato il rilascio dell' *Internet Banking* (applicazione web) di isybank
- Offerta prodotti isybank consolidata e arricchita ("SpensieRata", carte virtuali, carte di credito, carte prepagate, protezione, prestiti, isySalvadanaio, investimenti, ecc...)
- Continue attività tecniche per la trasformazione del sistema *IT* del Gruppo (semplificazione della *Mobile App* di ISP, modernizzazione dei prodotti e delle applicazioni in ottica *cloud*, semplificazione dell'architettura dati del Gruppo, ecc.) e il *core banking system* utilizzando soluzioni basate sul *cloud* (Thought Machine)
- Completato il rilascio di nuovi prodotti per clienti ISP sulla piattaforma ISYTECH (prestiti personali e *Credit Protection Insurance*)
- *AI Lab* a Torino operativo (costituzione Centai Institute)
- 1.191 filiali chiuse a partire dal 4trim.21 alla luce del lancio di isybank
- Piattaforma digitale per la gestione analitica dei costi attiva e funzionante, con 45 iniziative di efficientamento già individuate
- Razionalizzazione del patrimonio immobiliare in Italia in corso, con una riduzione di ~715.000mq dal 4trim.21
- ~8.100 uscite volontarie⁽¹⁾ dal 2022
- Completato l'aggiornamento delle funzioni e dei servizi digitali in Serbia, Ungheria, Romania, Croazia e Slovenia. Progressiva adozione di nuove funzionalità in Slovacchia
- Concluse le attività di miglioramento della *customer experience* dei processi digitali di filiale in Ungheria, Slovenia, Albania e Croazia (es. utilizzo dell'IA e della nuova funzionalità di *Navigated Experience* del *chatbot*). Perfezionato in Serbia il rilascio della funzionalità di *Conversational banking* per alcuni segmenti di clientela
- *Go-live* del nuovo *core banking system* in Egitto e allineamento dei canali digitali
- In corso le attività per la progressiva diffusione degli applicativi in ottica di piattaforma *target* nei rimanenti paesi dalla Divisione International Banks
- *Digital Process Transformation*: identificazione dei processi e avvio delle attività di trasformazione *E2E* (in particolare i processi di *procurement*, *onboarding* dei clienti, gestione dei processi di successione ereditaria, chiusura dei conti correnti e gestione dei controlli). Le attività di trasformazione *E2E* faranno leva sia sull'Automazione Intelligente dei Processi che sui metodi di reingegnerizzazione tradizionali. Rilasciate nuove soluzioni digitali per i processi di *onboarding* della clientela, chiusura conti correnti e gestione delle successioni per un primo gruppo di filiali
- Coerentemente con il piano SkyRocket, la nuova *Cloud Region* di Torino è pienamente operativa (aggiungendosi a quella di Milano disponibile da giugno 2022). Questo ha abilitato il lancio di isybank su infrastruttura interamente in territorio italiano (*disaster recovery* compreso)
- Avviati da Eurizon progetti di digitalizzazione in ambito Intelligenza Artificiale (*AI*) e *Distributed Ledger Technology* (*DLT*). In ambito *DLT* completata la sperimentazione della tokenizzazione di quote di fondi
- In corso significativi *upgrade* dell'App per aumentare la capacità massima in termini di numero di clienti simultaneamente *online*

(1) Riferite agli accordi già firmati con i sindacati

La nostra trasformazione tecnologica è in accelerazione e operativa con successo

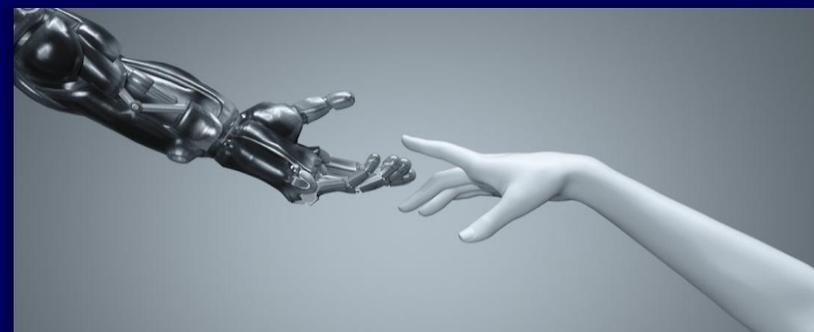
ISYTECH: la piattaforma digitale *cloud* di Intesa Sanpaolo

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



Business digitali

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



Intelligenza artificiale

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

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

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

Trasformazione tecnologica in accelerazione con >60% degli applicativi *cloud-based*

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

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

- **Public cloud region disponibili a Torino e Milano e ~50% di migrazione al cloud** già realizzata in anticipo sui tempi previsti
- **€4,4mld** di investimenti IT realizzati e assunti **~2.350 specialisti IT⁽¹⁾**
- **Sviluppate competenze interne con >100 Persone di ISP certificate** Google Cloud/Thought Machine

... già utilizzata con successo attraverso ...

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

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

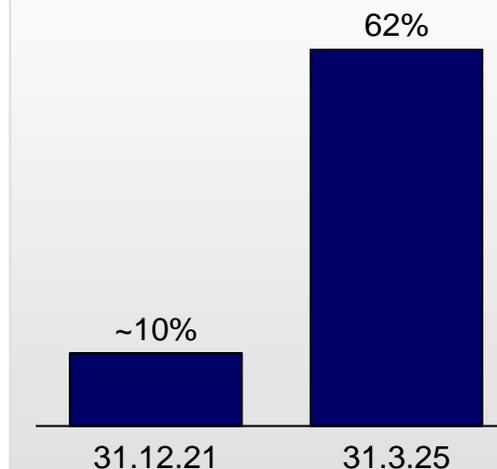
... in graduale estensione a tutto il Gruppo

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

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

Applicativi già *cloud-based*

% del totale degli applicativi



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

(1) Inclusi i software engineer

ISYTECH: la piattaforma digitale *cloud* del Gruppo

Elementi chiave della nostra piattaforma digitale *cloud-based*

Cloud-native

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

Modulare

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

Sicura

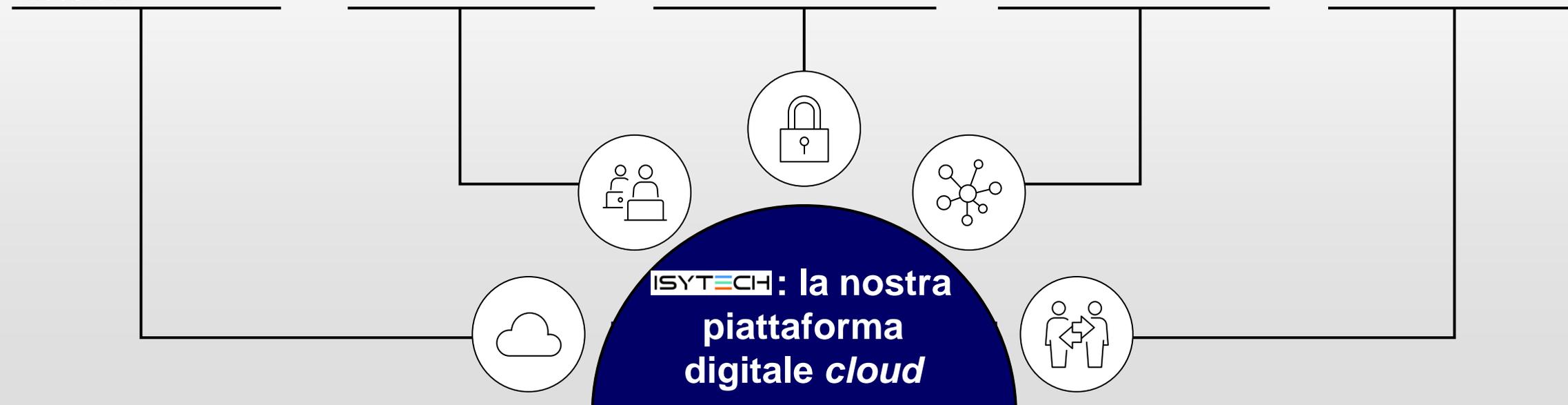
- Sicurezza informatica rafforzata
- Progettata per garantire resilienza

Scalabile

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

Sempre disponibile

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



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

Sviluppata in meno di dodici mesi una nuova banca digitale con un'esperienza cliente innovativa

Esperienza cliente digitale unica...

<3 minuti

tempo medio di *onboarding*

<30 click

necessari per aprire un conto

Conti e carte

subito attivi

per i bisogni bancari del cliente



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

Qorus

Qorus-Infosys Finacle Banking Innovation Awards: 2024 Transformative Innovator

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



... già apprezzata dal mercato ...

~700.000 conti aperti⁽²⁾ da **nuovi clienti** (78% *under 35*)

~350.000 clienti trasferiti⁽³⁾

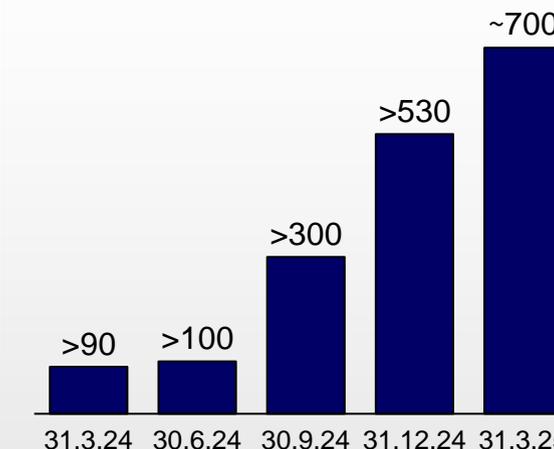
~176mln operazioni effettuate⁽²⁾

~€2,4mld di raccolta diretta⁽²⁾



... e in forte accelerazione

Conti aperti dai nuovi clienti k#⁽⁴⁾



(1) Self e offerta a distanza

(2) Dati al 31.3.25

(3) Clienti ISP che già non si recano nelle filiali

(4) Dati cumulati dal lancio di isybank

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

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

Catalogo prodotti completamente accessibile, in continua evoluzione⁽²⁾

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

Lanciato isySalvadanaio

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

€ mln, entro il 2025

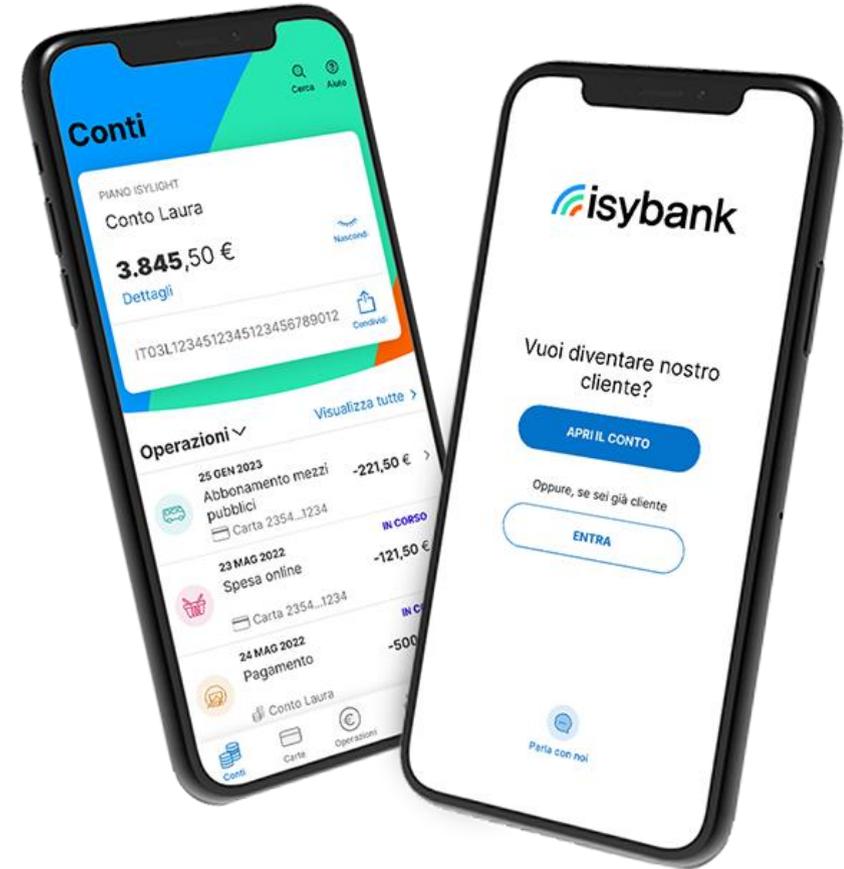


... sviluppata attraverso la piattaforma tecnologica più innovativa nel mercato: pronti ad avere successo anche rispetto alle *fintech*

(1) Campione: BBVA Italia, Hype, N26 Italia e Revolut Italia
 (2) Es., da integrare con carte di credito, carte prepagate, prodotti semplici di protezione
 (3) Inclusi MAV, F24, Pago PA
 (4) Funzionalità parziali

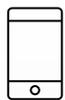
L'offerta digitale si arricchisce, in anticipo rispetto ai tempi previsti

| | | |
|--|---|----------|
| <ul style="list-style-type: none"> Carte virtuali usa e getta | ✓ | 4trim.23 |
| <ul style="list-style-type: none"> Rateizzazione spese (SpensieRata) | ✓ | |
| <ul style="list-style-type: none"> Reward | ✓ | |
| <ul style="list-style-type: none"> Cashback | ✓ | |
| <ul style="list-style-type: none"> Internet Banking, coerente con l'esperienza App Accesso alle oltre 1.700 casse veloci assistite delle filiali "tradizionali" di Intesa Sanpaolo | ✓ | 2024 |
| <ul style="list-style-type: none"> Carte di Credito e Carte Prepagate | ✓ | |
| <ul style="list-style-type: none"> Prestiti Prodotti di Protezione | ✓ | |
| <ul style="list-style-type: none"> isySalvadanaio | ✓ | |
| <ul style="list-style-type: none"> Prodotti di Investimento | ✓ | 1trim.25 |



Roadmap di prodotti e servizi
 progressivamente aggiornata in funzione del
feedback dei clienti isybank

isybank: un approccio unico che unisce il digitale al rapporto umano della Filiale Digitale di ISP



Un modello di servizio digitale **senza filiali fisiche** ma con un rapporto umano...



... attraverso la **Filiale Digitale di ISP** (>2.300 Persone)



Supporto umano in caso di bisogno



Vendite assistite da Persone



Consulenza specializzata sui prodotti (es., mutui)



Una **banca digitale a scala** grazie ai significativi investimenti già effettuati...



... con una tecnologia innovativa che consente **bassi costi di gestione**

Un modello di *business* innovativo di banca digitale con **<30% Cost/Income**:

- Per soddisfare i bisogni dei clienti retail giovani con un approccio dedicato e un arricchimento graduale dell'offerta di prodotti
- Progressivamente scalabile a tutto il Gruppo
- Fattore abilitante chiave per accelerare/aumentare la razionalizzazione della rete di filiali oltre a quanto già pianificato

Programma AI a scala con benefici significativi per il Gruppo

Programma dedicato per l'adozione dell'AI a scala...

Impatto olistico

- **Adozione dell'AI a livello di Gruppo** attraverso lo sviluppo di **AI use case** che favoriscano:
 - **Migliore efficacia commerciale** (esempi di *use case* avviati/live: **~0,5mln** di suggerimenti per gli investimenti dei clienti generati ogni mese da Robo4Advisor, ottimizzazione del *pricing* attraverso *one-to-one pricing* basato su modelli di AI, *marketing propensity intelligence* con individuazione di opportunità di *cross/up-selling* analizzando i *pattern* comportamentali di acquisto)
 - **Efficienza operativa** (es., automazione delle transazioni e dei processi amministrativi con il **70%** di riduzione delle attività di *on-boarding* in filiale; *conversational platform*, con l'**80%** delle conversazioni già gestite *end-to-end dall'assistente virtuale AI*)
 - **Rafforzamento della gestione del rischio** (es., *cyber security*, frodi, antiriciclaggio, VaR), **controlli di compliance, dell'analisi della regolamentazione** (ISP prima banca europea a utilizzare l'AI per l'analisi della regolamentazione, grazie ad *Aptus.AI*) e **dell'ESG** (es., gestione *real estate*)

Partnership e accordi

- **Competenze e soluzioni di sourcing** attraverso:
 - **Accordi con terze parti** (es., Google, Microsoft, iGenius)
 - **Partnership con il mondo accademico** (es., Normale di Pisa, CETIF, London City University & Fujitsu Laboratory of Europe, ZHAW Zurich University of Applied Sciences, Università Bicocca)
 - **CENTAI**, centro di ricerca ISP per l'intelligenza artificiale
 - **Hub Digitale Anti Financial Crime**

Adozione responsabile ed efficace

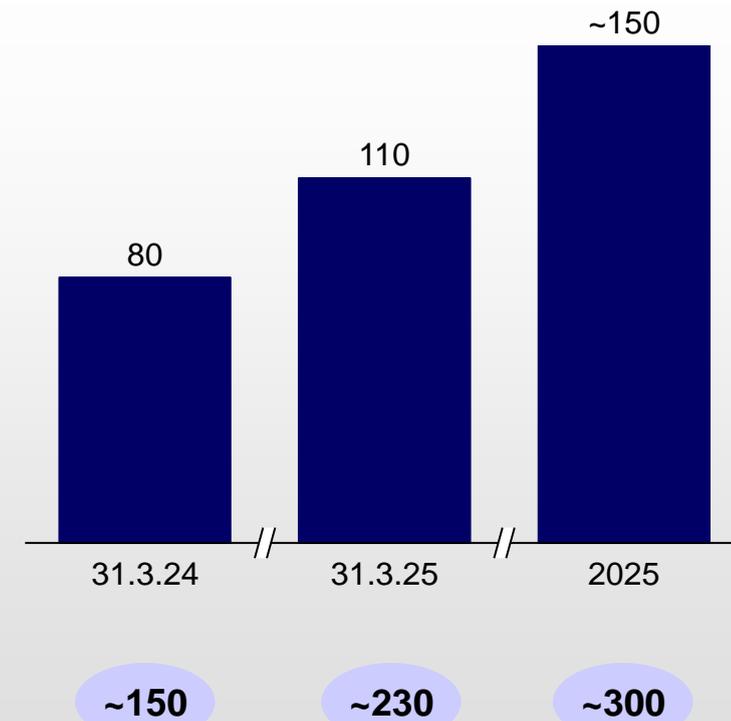
- **Principi etici** di adozione responsabile, tramite:
 - **Responsabilità chiara** del *business owner* e **presenza umana garantita** nel processo
 - Utilizzo **responsabile e sicuro** della *generative AI*, attraverso l'adozione di *linee guida*
- Strumenti dedicati per assicurare **data quality, fairness e explainability**, per rendere le **Persone di ISP** utilizzatori responsabili dell'AI

Adozioni a scala delle soluzioni genAI, su più ambiti (es., supporto HR, filiale digitale, analisi regolamentazione, technical support e coding)

... con significativi benefici per il Gruppo

AI use case, #

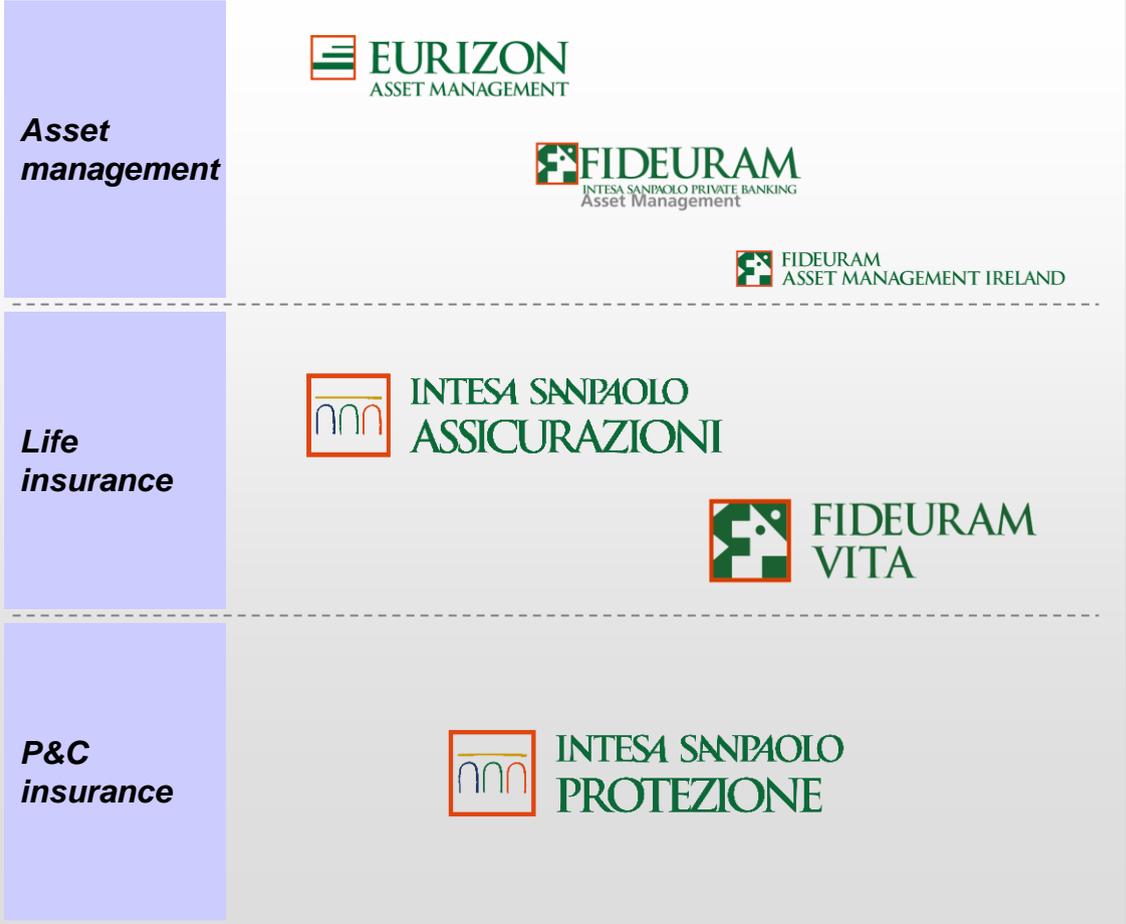
x Specialisti AI dedicati



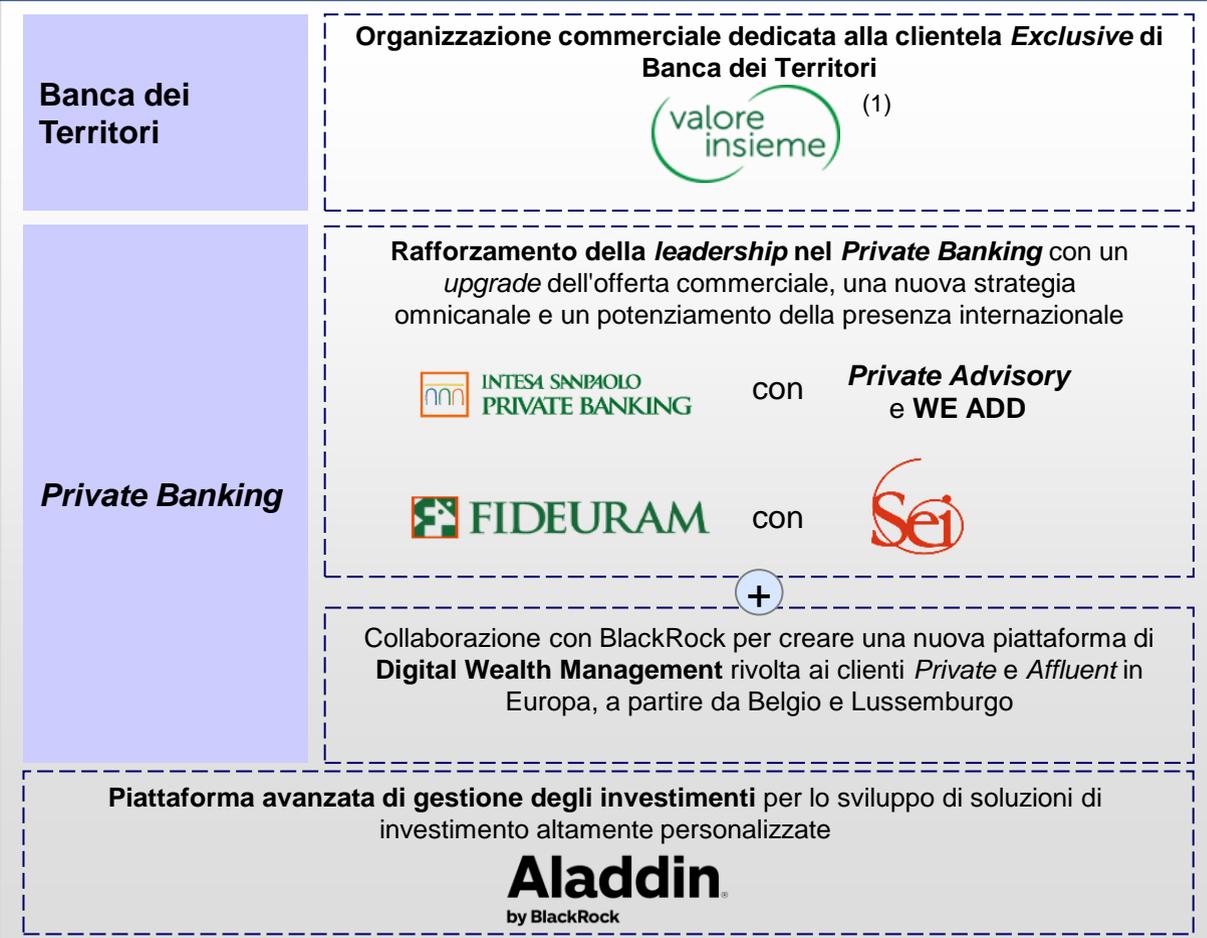
~€100mln di contributo addizionale al Risultato corrente lordo 2025 non previsto nel Piano di Impresa 2022-2025, senza considerare i potenziali vantaggi derivanti dall'adozione di soluzioni di generative AI

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

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



Reti di consulenza distintive e strumenti digitali all'avanguardia



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (1) Valore Insieme disponibile anche per i clienti *Affluent* di Banca dei Territori
 (2) Raccolta diretta, Risparmio gestito e Risparmio amministrato

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

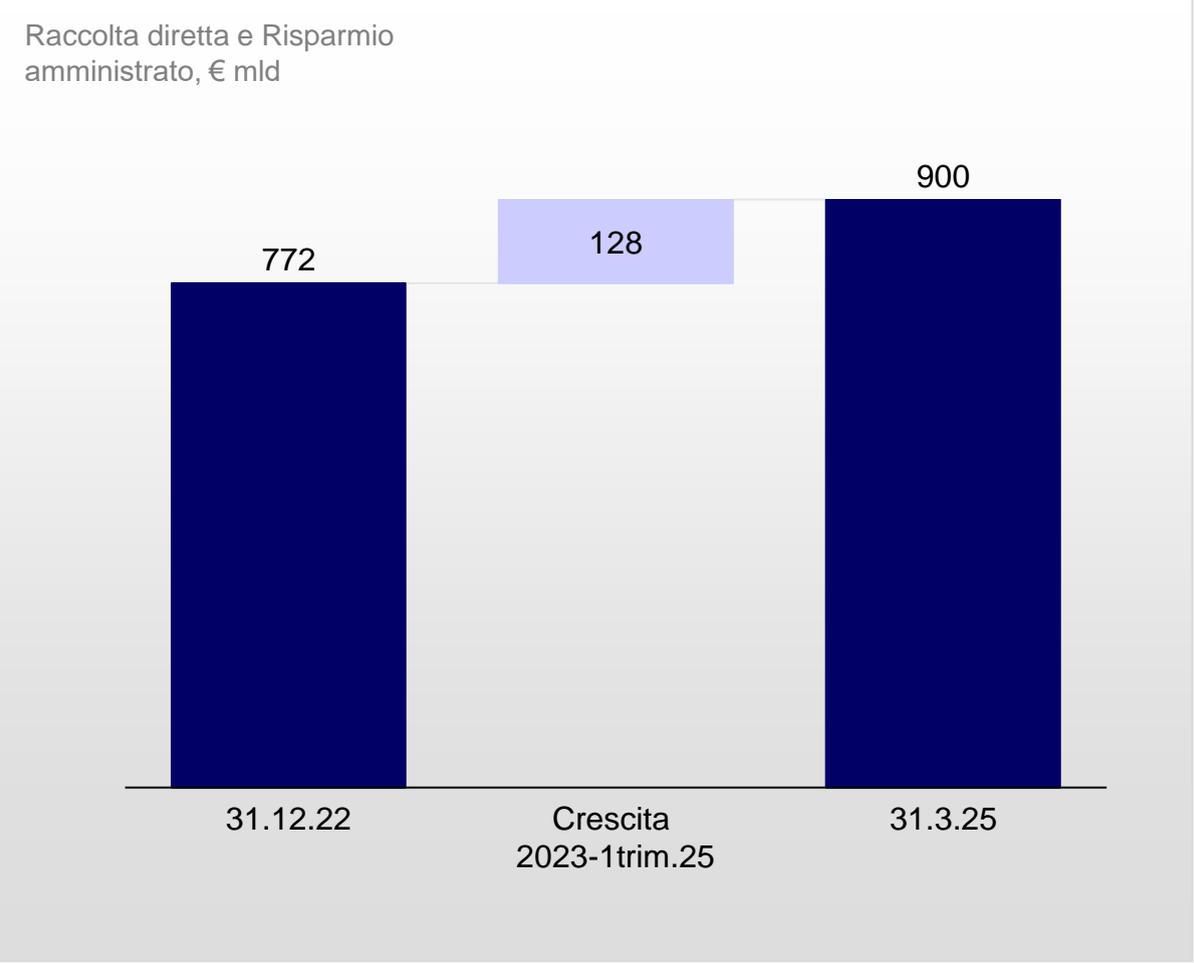
Network ineguagliabile di consulenza ai clienti attraverso Private Banking e Banca dei Territori

| | | | |
|---|-----------------------|--|---|
| Clienti della Divisione Private Banking | ~5.850 | Consulenti finanziari | ~6.900 <i>Private Banker e Consulenti finanziari nella Divisione Private Banking</i> |
| | ~1.050 ⁽¹⁾ | <i>Private Banker</i> | |
| Clienti <i>Exclusive</i> di BdT | ~1.300 | <i>Global Advisor</i> con contratto ibrido ⁽²⁾ | ~10.000 Gestori nella Divisione Banca dei Territori |
| | ~2.900 | Gestori per i clienti <i>Exclusive</i> ⁽³⁾ e ~1.150 centri di consulenza dedicati | |
| Clienti <i>Affluent</i> di BdT | ~5.500 | Gestori per i clienti <i>Affluent</i> | |
| Tutti i clienti BdT | ~200 | Gestori nella Filiale Digitale | |

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



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



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

Principali evidenze

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



- Avviato e ben funzionante Direct Advisory, un servizio dell'offerta digitale di **FIDEURAM DIRECT**, che consente alla clientela di costruire portafogli di investimento con la consulenza di *direct banker* che operano a distanza, supportati dalla piattaforma Aladdin Robo4Advisory di BlackRock. Direct Advisory completa l'offerta di servizi esistenti di *Trading* evoluto (per operare su oltre 50 mercati *cash* e derivati), e di Investimenti *In-Self* (per operare autonomamente su un insieme selezionato di fondi sostenibili e gestioni patrimoniali costruite da Fideuram Asset Management). Inseriti a catalogo i *cash deposit* da affiancare alle soluzioni di risparmio gestito (ampliamento offerta PAC ETF) e ampliata l'offerta di servizi del *Trading* evoluto. In promozione ai clienti delle reti tradizionali l'offerta di Fideuram Direct, sia per il *Trading* evoluto che per il Direct Advisory, in base alle preferenze e caratteristiche di operatività della clientela
- Operativa Alpiant, la prima banca *private* digitale svizzera, con una piattaforma *mobile-only* che include servizi multi valuta, gestioni patrimoniali e assistenza di consulenti finanziari esperti; arricchita l'offerta con i mandati configurabili *In-Self* e il servizio Apple Pay, oltre a *Saving Plan* ETF. Raggiunti oltre 15.000 clienti operativi
- Nuovo modello di servizio dedicato ai clienti *Exclusive* completamente implementato
- Miglioramento dell'offerta prodotti (nuovi prodotti *AM/Insurance*) e ulteriore crescita del servizio di consulenza avanzata "Valore Insieme" per i clienti *Affluent* ed *Exclusive*: ~24.000 nuovi contratti e €5,9mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel 1trim.25, in aggiunta a ~125.000 nuovi contratti e €36,9mld di flussi di Attività finanziarie della clientela nel periodo 2023-2024
- Lanciata a marzo 2023 la prima carta di debito *co-badge* in Italia (in materiale eco-sostenibile), dedicata alla clientela *business*, dotata di doppio circuito (Bancomat®, PagoBancomat® e MasterCard o Visa) e di servizio *Instant Issuing*, attivabile da sito e App. Introdotta a giugno 2024 la possibilità di utilizzare la carta Bancomat *co-badge* su Apple Pay (incluso il circuito internazionale) e Bancomat Pay per gli acquisti sul sito Amazon. Nel 2trim.24 è stata rilasciata Visa Business Solutions per le carte di credito Commercial Visa
- Intesa Sanpaolo è stata la prima banca in Italia a offrire nel corso del 2023 il SoftPOS di Nexi, soluzione che permette l'accettazione di pagamenti digitali *contact-less* da *smartphone/tablet* senza necessità di un terminale POS. Da giugno 2024, il servizio è stato esteso al sistema operativo iOS ed è stata lanciata su Android la versione evoluta SoftPOS Pro per i clienti *corporate* di media/grande dimensione. A novembre 2024 ampliati i circuiti a disposizione degli esercenti con l' introduzione di American Express.
- Lanciato nel 1trim.24 il servizio di pagamento *wearable* tramite anello, in collaborazione con Mastercard e con Tapster (da novembre 2024 disponibile anche con il circuito VISA) e nel 4trim.24 il nuovo braccialetto con l'innovativa funzione "TAPSTER Share" che permette di condividere rapidamente le informazioni che il cliente sceglie di rendere accessibili
- Introduzione di nuove funzionalità di *Robo4Advisory* di BlackRock per generare consigli di investimento su prodotti selezionati a supporto dei gestori. Nel corso del 3trim.24 sono state rilasciate ulteriori funzionalità di personalizzazione dei suggerimenti *on demand*
- Adozione delle piattaforme BlackRock *Aladdin Wealth* e *Aladdin Risk* per i servizi di investimento: *Aladdin Wealth* per BdT e Fideuram, *Aladdin Risk* e *Aladdin Enterprise* per la Divisione *Asset Management* e FAM/FAMI⁽¹⁾
- Nuove funzionalità per gli strumenti di consulenza per clienti *UHNWI*⁽²⁾, rafforzamento del modello di servizio per i *family office*. Rilasciato per la rete Intesa Sanpaolo Private Banking il nuovo servizio di consulenza evoluta *We Add*. Per la rete Fideuram, integrate le nuove funzionalità Aladdin Robo4Advisory a supporto delle attività di consulenza e avviato in aprile 2024 il nuovo contratto *Sei* che prevede la possibilità di includere anche il Risparmio amministrato nel perimetro di applicazione. In progressiva evoluzione l'integrazione dei principi ESG nei modelli di consulenza attuali
- Prosegue l'offerta di fondi alternativi di primari operatori internazionali attraverso *partnership* con piattaforme specializzate
- Nel 4trim.24 quotati su Borsa Italiana (Euronext) i primi sette ETF replica fisica della piattaforma D-X lanciati da FAMI tramite la Sicav AILIS (*AuM* di ~€4,6mld al 31.3.25)

(1) Fideuram Asset Management/Fideuram Asset Management Ireland

(2) *Ultra High Net Worth Individuals*

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

Principali evidenze

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



- In corso lo sviluppo della strategia di crescita di REYL ISP - Hub svizzero della Divisione Private Banking - che insieme a ISP Wealth Management⁽¹⁾ in Lussemburgo contribuirà alla crescita delle Commissioni generate all'estero anche attraverso sinergie con le reti italiane di Private Banking e le altre società del Gruppo. Avviata progettualità per implementare un modello di distribuzione di selezionati prodotti bancari di REYL presso le reti italiane (LPS) e di razionalizzazione di alcune *legal entities* controllate da REYL ISP
- A novembre 2024, annunciata una nuova iniziativa strategica per accelerare la crescita della propria offerta di *Digital Wealth Management* in Europa (mercati di Belgio e Lussemburgo), in collaborazione con BlackRock. In fase di costituzione una nuova *Business Unit*, completamente digitale, all'interno di ISP Wealth Management⁽¹⁾ con lo scopo di ampliare la clientela a livello europeo offrendo soluzioni all'avanguardia
- A regime la *partnership* strategica con Man Group, Asteria. I primi fondi lanciati sulle reti italiane classificati come art.8 SFDR, hanno superato ~€2mld di raccolta al 31.3.25
- Finalizzata in data 1.3.25 la fusione per incorporazione di Epsilon SGR in Eurizon Capital SGR
- Ampliata l'offerta di Eurizon dedicata alle reti di Gruppo e terze e lanciati diversi nuovi prodotti di *asset management* e assicurativi. Acquisiti da Eurizon nuovi mandati tradizionali e di *private market* da istituzionali terzi
- Firmato a luglio un *Memorandum of Understanding* con Eurobank Asset Management, società di gestione controllata al 100% da Eurobank che ha permesso ad Eurizon di entrare nel mercato greco. La *business partnership* prevede la distribuzione dei fondi Eurizon da parte di Eurobank e il supporto da parte di Eurizon per la crescita dell'*asset management*
- Penetrazione di prodotti *asset management* e assicurativi ESG al ~76%⁽²⁾ del totale *AuM*
- Continuo impegno di Eurizon nelle attività in materia di educazione finanziaria, formazione ESG (verso distributori e in ambito accademico) e *stewardship*
- Lanciato il nuovo assetto organizzativo di IMI C&IB con particolare attenzione al rafforzamento delle attività di consulenza alla clientela e al *business Originate-to-Share (OtS)*
- Continua focalizzazione sulle attività di *origination* e *distribution* in Italia e all'estero, con l'accelerazione del modello *OtS* e l'introduzione di ulteriori strumenti di *risk-sharing*
- Arricchita l'offerta commerciale "Soluzione Domani" dedicata alla clientela *Senior (over 65 e caregiver)*, tramite il lancio dell'iniziativa Senior Hub ("SpazioXNoi") che prevede, in una prima fase, l'apertura di due centri multiservizi (a Milano e Novara) dedicati all'invecchiamento attivo, al benessere e all'aggregazione sociale
- Perfezionato l'acquisto del 26,2% delle azioni di Intesa Sanpaolo RBM Salute (ora Intesa Sanpaolo Protezione)
- Dal 1.1.24, InSalute Servizi è diventato *TPA (Third Party Administrator)* del fondo sanitario integrativo del Gruppo ISP. Gestendo altresì i clienti BdT con polizze salute di Intesa Sanpaolo Protezione, InSalute Servizi è già oggi il quarto *TPA* sul mercato italiano, con oltre 1,5mln di pratiche all'anno. In *partnership* con primarie strutture sanitarie, sono stati rilasciati i nuovi servizi di prenotazione *online* delle prestazioni sanitarie, con possibilità di ricevere i referti direttamente sull'App. I nuovi servizi si rivolgono, per ora, alla clientela privati del Gruppo
- A dicembre 2024 Intesa Sanpaolo Vita è stata rinominata Intesa Sanpaolo Assicurazioni, rinnovando il sostegno a persone, famiglie e imprese per gestire investimenti, risparmi e protezione nel ramo danni. Inoltre, nel ramo danni, nasce Intesa Sanpaolo Protezione dalla fusione di Intesa Sanpaolo RBM Salute con Intesa Sanpaolo Assicura
- Lanciata la piattaforma digitale per le imprese "IncentNow" per fornire informazioni alle aziende e alle istituzioni italiane sulle opportunità offerte dai bandi pubblici relativi al PNRR⁽³⁾

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

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

(3) Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

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

Principali evidenze

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



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

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

(1) *Fixed-Income, Currencies e Commodities*

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

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



Trading Evoluto

Investimenti *In-Self*

Direct Advisory

Panoramica

- Piattaforma professionale per *heavy-trader* e utenti esperti in >50 mercati *cash* e derivati
- Modello sofisticato di misurazione *real-time* con **team di supporto ed execution** con >15 anni di esperienza

- Accesso a ~180 fondi sostenibili dei migliori **asset manager** internazionali
- **Sottoscrizione online** di portafogli **ESG** pre-costruiti e gestiti da Fideuram Asset Management

- **Team** di consulenti finanziari disponibili **anytime – anywhere** (su appuntamento, da remoto, via app)
- Utilizzo di strumenti e funzionalità evoluti, come la piattaforma **Robo4Advisory di Aladdin**

Recenti sviluppi

- Continuo ampliamento degli strumenti negoziabili con **offerta differenziata** per clientela **retail** e professionale
- **Potenziamento dei servizi di Trading Evoluto e della nuova app Trading+**

- Continuo miglioramento del processo di *lead management* per l'**acquisizione** di nuovi clienti e masse, attraverso marketing digitale e offerte promozionali
- Ottimizzazione e ampliamento dell'offerta di PAC in **DirectPlanETF**, con promozione dedicata

- **Continuo ampliamento dell'offerta** (lanciati nel 1trim.25 nuovi Fondi e *Certificate* dedicati)
- Primo **evento plenario** della rete di *Direct Banker*
- In corso l'inserimento di *Junior Direct Banker* dal programma di "Academy"

Numeri chiave

- ~9.500 clienti attivi nel *trading*

- ~10.000 clienti operativi negli investimenti *In-Self*

- 1.272 nuovi clienti dal lancio⁽¹⁾, di cui ~250 nel 1trim.25

ha registrato un significativo sviluppo di tutti i servizi offerti raggiungendo €3,0mld di Attività finanziarie della clientela e ~78.000 clienti al 31.3.25⁽²⁾

(1) Luglio 2023

(2) ~3.000 *prospect* in sviluppo

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

Un concetto innovativo di gestione patrimoniale...

Un motore di crescita esterno per:

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

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

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

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

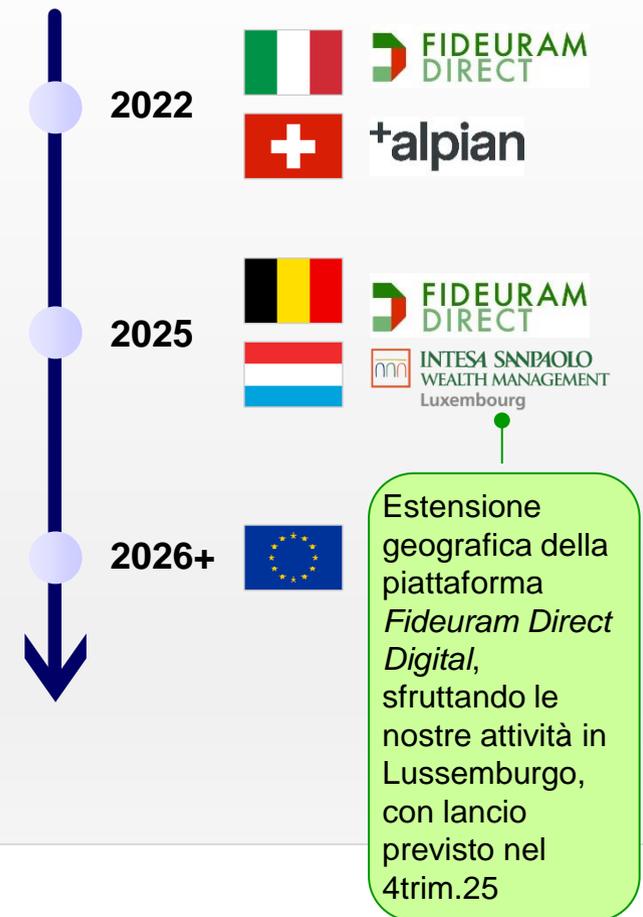
... che Intesa Sanpaolo sta sviluppando insieme a BlackRock...

Leader in Italia nel *Wealth Management*

Leader mondiale nell'*Asset Management*

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

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





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

Impareggiabile supporto per far fronte ai bisogni sociali



- **Espansione del programma cibo e riparo per i bisognosi** per contrastare la povertà, fornendo aiuti concreti sul territorio in Italia e all'estero. Nel periodo 2022-1trim.25 **55,7mln di interventi** portati a termine, con ~44,9mln di pasti, 4,0mln di dormitori/letti, 6,2mln di prescrizioni di farmaci e >606.000 capi di abbigliamento
- **Occupabilità:**
 - Programma **“Giovani e Lavoro”** volto a **formare e introdurre più di 3.000 giovani nel mercato del lavoro italiano** nell'orizzonte del Piano di Impresa 2022-2025. **>1.600 studenti** (tra i 18 e i 29 anni) hanno fatto domanda per il programma nel **1trim.25: >900** intervistati e **>340** formati/in formazione attraverso 13 classi (**>5.200** formati/in formazione dal 2019). **>2.480** società coinvolte dall'inizio del programma avviato nel 2019
 - Prosegue il Programma **“Digital Restart”**, volto a formare e ricollocare nel mercato del lavoro **disoccupati di età compresa tra i 40 e i 50 anni**, attraverso il finanziamento di un Master in **Data Analysis** al fine di sviluppare nuove competenze digitali e rimettersi in gioco nel mondo lavorativo. A febbraio 2025 si è conclusa la quinta edizione con 50 partecipanti a Roma e Milano e sono attualmente in corso le attività di supporto al collocamento dei partecipanti che hanno aderito a questa opportunità
- **Disuguaglianze e inclusione educativa:**
 - **Programma di inclusione educativa: *partnership* rafforzate con le principali università e scuole italiane**, >1.400 scuole e ~14.000 studenti coinvolti nel 1trim.25 per promuovere l'inclusione educativa, sostenendo il merito e la mobilità sociale (>5.000 scuole coinvolte nel periodo 2022-1trim.25)
 - Lanciato ad aprile 2023 **“Futura”**: iniziativa promossa da *Save the Children*, Forum Disuguaglianze e Diversità e Yolk, con la collaborazione di ISP, contro la povertà educativa femminile, il fallimento formativo e l'abbandono scolastico. Il progetto pilota della durata di due anni è stato avviato in 3 territori caratterizzati da svantaggio socio-economico, prevedendo percorsi di crescita e di autonomia attraverso piani educativi personalizzati per 300 ragazze e giovani donne, tra cui 50 giovani madri. Già attivati **350** piani educativi
 - In Action Esg NEET: iniziativa a impatto sociale avviata dalla Divisione Insurance a inizio 2022 e dedicata alla promozione e inclusione nel mondo del lavoro dei giovani NEET e altre categorie fragili. Dall'avvio del progetto sono state attivate 12 classi. I percorsi formativi hanno coinvolto complessivamente ~200 persone, ciascuna delle quali ha frequentato un tirocinio curriculare in strutture socio-sanitarie o educative. I corsi sono promossi dalla collaborazione tra Intesa Sanpaolo Assicurazioni, Fideuram Vita, Dynamo Camp ETS e Dynamo Academy
- **Social housing:** rafforzamento delle iniziative del Gruppo in corso in termini di promozione di unità abitative e anche attraverso l'individuazione di alcune nuove *partnership*, con primari operatori del settore per il raggiungimento degli obiettivi del Piano di Impresa (promozione di 6.000-8.000 unità di alloggi sociali e posti letto per studenti)

Forte focus sull'inclusione finanziaria



- Erogati **€1,5mld** in **social lending** e **urban regeneration** nel 1trim.25 (€22mld⁽¹⁾ nel 2022-1trim.25)
- **Credito al terzo settore:** erogati nel 1trim.25 finanziamenti a supporto degli enti *no-profit* per complessivi **€65mln** (€927mln nel periodo 2022-1trim.25)
- **Fund for Impact:** nel 1trim.25, **messi a disposizione €28mln** a sostegno dei bisogni di persone e famiglie per garantire un accesso più ampio e sostenibile al credito, con programmi dedicati quali: **per Merito** (linea di credito senza garanzie da rimborsare in 30 anni dedicata agli studenti universitari, che studiano in Italia o all'estero), **mamma@work** (prestito per scoraggiare le nuove madri dal lasciare il lavoro e sostenere la maternità nei primi anni di vita dei bambini), **per Crescere** (fondi per la formazione e l'educazione dei bambini in età scolare dedicati alle famiglie fragili), **per avere Cura** (finanziamento per sostenere le famiglie che si prendono cura di persone non autosufficienti) e altre soluzioni (ad esempio **Obiettivo Pensione, per Esempio**)
- **Programma per la Rigenerazione Urbana:** nel **2022-1trim.25 assunti impegni per ~€1,5mld** di nuovi investimenti di iniziative in **housing, servizi e infrastrutture sostenibili**, in aggiunta alle più importanti iniziative di rigenerazione urbana in corso in Italia

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



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

Continuo
impegno per la
cultura



- **Gallerie d'Italia, museo in 4 sedi: Milano, Napoli, Torino e Vicenza. Nel 1trim.25:**
 - **233.000 visitatori**, con ingresso gratuito fino ai 18 anni (56.500 tra *under 18* e studenti)
 - **3 nuove principali esposizioni** (mostre fotografiche "Olivo Barbieri" sull'urbanizzazione in Cina e "Enzo Sellerio" per i 100 anni dell'editore Sellerio); ospiti illustri: "Raffaello" con 2 *partner* nazionali e internazionali (Galleria Borghese di Roma, Archivio Sellerio)
 - **Travelling exhibitions:** itineranza delle mostre fotografiche di Gallerie d'Italia in altre sedi ("Cristina Mittermeier" sulla difesa del pianeta, alla Galleria d'Arte Moderna di Palermo)
 - **Attività didattiche e inclusive gratuite:** ~2.120 visite e laboratori per le scuole, ~47.730 bambini e ragazzi partecipanti; ~175 percorsi per persone con disabilità ed esposte a contesti fragili, ~2.180 partecipanti
 - **Musei come spazi per la comunità:** ~245 visite e attività per adulti e famiglie (~3.565 partecipanti); ~130 iniziative ed eventi culturali (~9.855 partecipanti)
- **Focus Roma, Giubileo 2025:** *partnership* delle maggiori mostre, con prestiti dalla *corporate collection*: "**Caravaggio 2025**" al fianco di Gallerie Nazionali di Arte Antica-Palazzo Barberini, con prestito dell'ultimo Caravaggio che per l'occasione è stato oggetto di un importante restauro; "En route" al fianco di Biblioteca Apostolica Vaticana, con prestito della *Mappa* di Boetti
- **Restituzioni:** è in corso l'organizzazione della mostra conclusiva della 20^a edizione che si terrà a Roma: la campagna di restauri ha riguardato 123 opere d'arte del patrimonio nazionale da tutte le 20 regioni italiane (e un'opera dal Belgio), in sinergia con 51 enti di tutela territoriali del Ministero della Cultura e 58 laboratori di restauro
- **Partnership:** sostegno e co-progettazione di iniziative artistico-culturali, sociali e di formazione con attori pubblici e privati, tra cui: collaborazioni con 6 Fondazioni di origine bancaria (Fondazione Compagnia di San Paolo, Cariplo, Cariparo, CR Firenze, CR Cuneo, CR Forlì, Caript); 8 importanti musei del Paese (tra cui Veneranda Biblioteca Ambrosiana di Milano, Museo Egizio di Torino, Galleria Nazionale di Arte Moderna e Contemporanea di Roma); e musei esteri (The National Gallery di Londra); 3 progetti Art bonus per il sostegno del patrimonio culturale pubblico (a Torino, Bergamo, Amatrice), oltre al contributo al restauro del *Cavallo Colossale* di Canova dei Musei Civici di Bassano
- **Collezioni d'arte:** 100 opere in prestito in 27 esposizioni italiane e internazionali; 27 interventi di restauro
- **Archivio Storico:** tra le altre attività continua il lavoro di digitalizzazione, inventariazione e catalogazione per garantire ampio accesso on line ai materiali dell'Archivio Storico e dell'Archivio Publifoto (digitalizzate ~6.000 pagine di documenti, >4.000 schede di documentazione storica prodotte; digitalizzate 72 immagini Publifoto e 4.344 schede di foto prodotte)
- **Alta formazione e valorizzazione delle professioni culturali:** Corso Executive di Gallerie d'Italia Academy (in corso la 5^a edizione, 30 partecipanti, 14 borse di studio per *under 35*); avvio di un progetto triennale, con la scuola di *design* IED (Istituto Europeo di Design)



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

Promozione dell'innovazione



- **Progetti di Innovazione: 63 progetti d'innovazione lanciati nel 1trim.25 da Intesa Sanpaolo Innovation Center (ISPIC) per un totale di 709 progetti lanciati dal 2022**
- **Iniziative per la crescita delle startup e lo sviluppo degli ecosistemi di innovazione**, dal 2019 ~250 startup accelerate, >470 proof of concept e altre collaborazioni, >€150mln di euro raccolti e >1.000 nuove assunzioni:
 - **Torino:** avviata l'accelerazione delle 12 startup selezionate (di cui 6 italiane) della seconda classe del programma d'accelerazione, incentrato su *trend-setting advanced technologies*, in *partnership* fra ISPIC, Fondazione CSP, Fondazione Sviluppo e Crescita CRT e Techstars, «Techstars Transformative World Torino». Dal lancio nel 2019, 69 startup accelerate (28 team italiani), ~130 proof of concept e altre collaborazioni contrattuali, >€130mln raccolti e ~740 nuove assunzioni
 - **Firenze:** nel 1trim.25 rinnovato per tre anni l'accordo con Fondazione CRFI e Nana Bianca per la realizzazione dell'Italian Lifestyle acceleration program; lanciata la call per il prossimo percorso alla fine di gennaio, accelerazione prevista a settembre. Dal lancio nel 2021, 18 startup italiane accelerate, >120 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€5mln di capitale raccolto e 110 nuove risorse assunte
 - **Napoli:** conclusa la terza ed ultima classe del programma triennale sulla bioeconomia "Terra Next", promosso da ISPIC, Cassa Depositi e Prestiti (CDP), Cariplo Factory, partner locali aziendali e scientifici, patrocinato dal Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Dal lancio nel 2022, 22 startup accelerate, ~150 POC e altre collaborazioni contrattuali, >€9mln raccolti e ~70 nuove assunzioni
 - **Venezia:** avviato a marzo il percorso di accelerazione delle 7 startup della terza classe del programma triennale "Argo" (Hospitality e Tourism), sponsorizzato da Banca dei Territori e ISPIC, con CDP, Zest e con la collaborazione del Ministero del Turismo. Dall'avvio nel 2023, 16 startup accelerate, >30 POC e altre collaborazioni contrattuali, ~€4mln raccolti e >60 nuove assunzioni
 - **Genova & Trieste:** condivise con investitori e aziende del network ISPIC le 5 venture ideas del programma di venture building "Maritime Ventures" sulle quali si concentrerà lo sviluppo di minimum viable product e POC. L'iniziativa promossa con CDP, Fondazione CSP, aziende del settore, altri operatori specializzati e attori istituzionali del territorio, per lanciare 10 nuove startup nei prossimi tre anni per l'innovazione delle PMI delle filiere nautica e logistico-portuale, prevede l'investimento del Fondo Sviluppo Ecosistemi di Innovazione di NEVA SGR (Fondo SEI) e l'advisory di ISPIC che supporterà l'interazione tra la gestione del progetto e l'ecosistema delle PMI
 - **Galaxia:** adesione al Polo Nazionale di Trasferimento Tecnologico per l'Aerospazio Galaxia (Roma/Torino) promosso da CDP Venture Capital con Obloo Ventures e Fondazione CSP, finalizzato a finanziare e promuovere POC sviluppate dalla ricerca italiana e startup deep-tech nel settore. Nel 1trim.25, il Fondo SEI di Neva SGR ha realizzato l'investimento in Galaxia (~€1,5mln); ISPIC e Galaxia hanno definito le modalità operative di collaborazione
 - Concluse le iniziative promosse dalla Banca dei Territori con il supporto di ISPIC per i programmi triennali di accelerazione "Next Age" (Silver Economy) ad Ancona e "Faros" (Blue Economy) a Taranto. Dall'avvio, ad Ancona accelerate >20 startup con >30 POC e altre collaborazioni contrattuali realizzate, ~€2mln raccolti e ~30 nuove assunzioni. A Taranto accelerate 10 startup, 10 POC e altre collaborazioni contrattuali realizzate, ~€4mln raccolti e ~10 nuove assunzioni
- **Sviluppo di progetti di ricerca applicata multidisciplinare:**
 - Nel 1trim.25, 19 progetti di ricerca in corso (7 in ambito neuroscienze, 5 in ambito AI, 5 in ambito robotica e 2 sul cambiamento climatico), 28 progetti lanciati dal 2022
 - Ottenuto 1 brevetto negli USA su un protocollo di condivisione ed elaborazione sicura e cifrata di dati derivante da un progetto di ricerca in ambito AI (brevetto ottenuto in Italia nel 2021)
- **Business transformation:** dal 2022, ~90 aziende coinvolte in programmi di open innovation, di cui 11 coinvolte in progetti in ambito di economia circolare. Nel 1° trimestre conclusa l'iniziativa di open innovation in ambito turismo per l'EDIH ARTES 5.0 e una call per startup in ambito AI per un cliente del settore energy; coinvolte 3 nuove aziende in iniziative di Ecosistema e, a supporto dell'internazionalizzazione di startup e PMI, ISPIC ha coinvolto 6 società all'Italian Tech Forum di Zurigo e a SMAU Londra
- **Diffusione del mindset/cultura dell'innovazione:** nel 1trim.25, organizzati 8 eventi di posizionamento e match-making⁽¹⁾ con ~1.500 partecipanti (dal 2022, ~120 eventi con >19.000 partecipanti). Nel 1trim.25, rilasciati 4 report/pubblicazioni sull'innovazione delle tecnologie (>50 dal 2022), fra cui una pubblicazione sulla catena del valore della logistica spaziale (Space Logistics) e uno studio sull'economia circolare come chiave per le sfide legate alla gestione della risorsa idrica (Circular Blue Economy), realizzato dalla collaborazione fra ISPIC e SRM
- **Neva SGR:** nel 1trim.25, ~€25,4mln di investimenti in startup (~€144mln dal 2022) anche grazie alle prime operazioni realizzate dai due nuovi Fondi Neva II e Neva II Italia lanciati a settembre 2024

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



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

Accelerazione
nell'impegno
verso
Net-Zero



- **Riduzione delle emissioni finanziate:**
 - Dal 2022 al 2024 sono stati dichiarati gli obiettivi al 2030 sui 10 settori più emissivi⁽¹⁾ del portafoglio crediti del Gruppo, completando la copertura dei settori a maggiori emissioni a novembre 2024
 - Complessivamente, nei settori oggetto di *target setting*, le emissioni finanziate assolute sono scese del 32,9% nel 2024 rispetto al 2022
 - Le emissioni proprie del Gruppo sono scese del 35% a fine 2024 (dalla *baseline* 2019) rispetto a un *target* di riduzione del 53% al 2030
 - Il 27.1.25 è stata ricevuta la validazione da parte di SBTi dei *target* sulle proprie emissioni (dichiarati allineati alla traiettoria di 1,5° da SBTi) e sulle emissioni finanziate del Gruppo
- **Engagement attivo** e continuo (include tra gli altri):
 - Partecipazione a *workgroup/workstream* di **NZBA**, **NZAOA**, **FIT**⁽²⁾, **IIGCC**⁽³⁾, **PRI** con contributi a relative pubblicazioni e casi studio dedicati
 - Eurizon Capital SGR, Fideuram Asset Management SGR e Fideuram Asset Management Ireland: proseguono le iniziative di **engagement individuale e collettivo** attraverso l'adesione alla **Net Zero Engagement Initiative (NZEI)**, a **Climate Action 100+** e **Nature Action 100**
 - A marzo 2025, Eurizon ha supportato lo *statement* "**A demanding climate plan to ensure economic resilience**" promosso dal Forum francese per l'Investimento responsabile (Forum pour L'Investissement Responsable, FIR), insieme a 40 azionisti, gestori patrimoniali e *stakeholder* del settore finanziario che complessivamente gestiscono oltre €2.400mld. Nel 2024, Eurizon, Fideuram Asset Management SGR (FAM) e Fideuram Asset Management Ireland (FAMI) hanno aderito alla **Non Disclosure Campaign** di **CDP** e firmato la "**Global Investor Statement to Governments on the Climate Crisis**". A novembre 2024 anche il Gruppo Intesa Sanpaolo Assicurazioni ha firmato lo *Statement*, rafforzando così il proprio impegno verso la sostenibilità e la transizione ecologica
 - Al 31.3.25 Eurizon ha contattato 77 società pari al 72,8% delle emissioni finanziate del portafoglio *in scope* all'iniziativa Net Zero (raggiungendo anticipatamente l'obiettivo 70% entro il 2025)
 - Pubblicato il nuovo "Net Zero Progress Report 2024" dalla Divisione Asset Management che illustra e rendiconta i progressi della Divisione nel raggiungimento degli obiettivi Net Zero
- **"Think Forestry"**, il progetto di riforestazione e preservazione del capitale naturale, al fine di favorire la sostenibilità ambientale e la transizione verso un'economia a zero emissioni, conta 9 iniziative di forestazione già completate
- ISP è **firmatario della Finance Leadership Statement on Plastic Pollution**, insieme ad altre 160 istituzioni finanziarie coinvolte in un accordo ambizioso per l'ambiente per porre fine all'inquinamento da plastica

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

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

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



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

Supporto ai clienti nella transizione ESG/climate



- **Erogati €72,2mld** nel periodo 2021-1trim.25⁽¹⁾ dei €76mld di nuovo credito disponibile a supporto della **green economy, circular economy e transizione ecologica**⁽²⁾
- **-€1,3mld⁽³⁾ di Mutui Green** nel 1trim.25 (€10,2mld nel 2022-1trim.25) sui **€12mld nuovi crediti Green a individui** nel Piano di Impresa 2022-2025
- **€8mld di linee di credito per l'economia circolare** annunciati nel Piano di Impresa 2022-2025. Nel 1trim.25, Intesa Sanpaolo, Partner Strategico della Fondazione Ellen MacArthur (EMF) dal 2015, ha valutato e validato >60 progetti per un importo di ~€3,6mld; accordato ~€1,2mld in ~30 transazioni (di cui ~€0,6mld relativi a criteri *green*) ed erogato €0,5mld tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €0,3mld relativi a criteri *green*). Complessivamente, dal 2022, >1.100 progetti valutati e validati per un controvalore di ~€37,5mld, accordati >€21,5mld su >660 transazioni (di cui ~€12,4mld relativi a criteri *green*), con €13,1mld erogati tenendo conto di progetti accordati in precedenza (di cui €9,4mld relativi a criteri *green*). Rinnovate nel 1trim.25 la *partnership* strategica con EMF e la collaborazione triennale tra ISP, ISPIC, Fondazione Cariplo e Cariplo Factory sull'economia circolare, attraverso l'azione del Circular Economy Lab
- Attivati **16 Laboratori ESG** (a Venezia, Padova, Brescia, Bergamo, Cuneo, Bari-Taranto, Roma, Napoli-Palermo, Milano, Torino, Firenze, Macerata, Chieti e Genova), punti di incontro fisico e virtuale per supportare le PMI nell'approccio alla sostenibilità, e un'evoluzione dei servizi di consulenza offerti dai *partner* (ad esempio Circularity, Nativa, CE Lab e altri)
- Nel 2024, l'offerta **S-Loan** è stata razionalizzata passando da sei a tre linee: S-Loan ESG, S-Loan CER e S-Loan Diversity. Nel 1trim.25 erogati €1,1mld (~€7,9mld dal lancio della linea di prodotti nel 2020)
- **Completata l'implementazione dell'evoluzione ESG/Clima del quadro di credito delle imprese non finanziarie**, facendo leva su *ESG sectoral assessment* e *ESG sectoral strategy*, sullo *scoring* ESG delle controparti e sulle regole in tema di prodotti sostenibili
- **Consulenza ESG alle aziende** per guidare la transizione energetica attraverso un approccio scalabile, con particolare attenzione ai settori dell'energia, infrastrutture e industria & *automotive*
- Significativo sviluppo della *value proposition* ESG per i segmenti *Corporate*, PMI e Retail in tutte le banche della Divisione International Banks⁽⁴⁾ con l'espansione del catalogo prodotti lato Retail e l'estensione a PBZ (Croazia) nel 1trim.25 dell'offerta S-Loan, già attiva in VUB Banka (Slovacchia), CIB Bank (Ungheria) e BIB (Serbia)
- Rafforzamento dei **prodotti di investimento ESG** per l'*asset management* con una penetrazione al 75,7% del totale *AuM*⁽⁵⁾; continuo ampliamento del catalogo prodotti *IBIP*⁽⁶⁾ con nuovi prodotti Art.8; continua manutenzione e incremento nelle opzioni di investimento (art.8 e 9 SFDR) che hanno come sottostante i prodotti assicurativi per la clientela (pari all'82% al 31.3.25)
- Forte impegno sulle attività di *Stewardship*: nel 1trim.25, Eurizon Capital SGR ha preso parte a 195 assemblee degli azionisti (di cui 94% di emittenti quotate all'estero) e 122 *engagement* (di cui 44% su tematiche ESG); nello stesso periodo, le controllate Eurizon Capital SA ed Epsilon SGR⁽⁷⁾ hanno preso parte rispettivamente a 567 (di cui 98% di emittenti quotate all'estero) e 21 assemblee degli azionisti (di cui 90% di emittenti quotate all'estero); nel 1trim.25 Fideuram ha preso parte a 1 assemblea degli azionisti e a 52 *engagement* (di cui 80% su tematiche ESG)
- A dicembre 2024 UN PRI ha riconosciuto ad Eurizon 5 stelle (il massimo) in quasi tutte le classi di attivo per la gestione in linea con i Principi per l'Investimento Responsabile. Inoltre, Eurizon è stata pluripremiata nell'ambito della ricerca ESG.IAMA 2024 condotta da ET.News sull'identità ESG degli Asset Manager, tra l'altro classificandosi prima nel complesso della ricerca
- È stata istituita la figura dell'**Ambasciatore ESG** nella Divisione Private Banking – per la fase pilota, ora conclusa, 34 *Private Banker* selezionati tra i circa 6.000 appartenenti alle Reti Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking con l'obiettivo di promuovere la cultura della sostenibilità nei territori di appartenenza, promuovendo comportamenti sostenibili e rappresentando un punto di ascolto delle esigenze di clienti e Private Banker

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

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

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

(4) Escluse Moldavia e Ucraina

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

(6) *Insurance-Based Investment Products*

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

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

Principali classifiche di sostenibilità⁽¹⁾

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

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

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

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

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

Nella classifica 2024 di **Extel** (ex ***Institutional Investor***), ISP si è **confermata prima in Europa** per la quinta volta consecutiva per gli aspetti ESG

| CDP | | MSCI | | S&P Global | | MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS | |
|-----|----|------|----|------------|----|----------------------------|------|
| | A | | AA | | 89 | | 9,1 |
| | A | | AA | | 85 | | 11,0 |
| | A- | | AA | | 72 | | 12,3 |
| | A- | | AA | | 70 | | 14,5 |
| | A- | | AA | | 69 | | 15,3 |
| | A- | | AA | | 67 | | 17,1 |
| | A- | | AA | | 64 | | 17,8 |
| | B | | AA | | 64 | | 17,9 |
| | B | | AA | | 61 | | 19,7 |
| | B | | AA | | 58 | | 19,7 |
| | C | | AA | | 57 | | 19,8 |
| | C | | AA | | 57 | | 21,0 |
| | ND | | AA | | 57 | | 22,4 |
| | ND | | AA | | 56 | | 23,6 |
| | ND | | AA | | 52 | | 24,4 |
| | ND | | AA | | 41 | | 25,3 |

ISP inclusa in tutti i principali indici:



(1) Peer di riferimento di ISP

Fonte: CDP Climate Change Score 2024 (<https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores>); MSCI ESG Score (<https://www.msci.com/esg-ratings>) dati al 15.4.25; S&P Global ESG Score (<https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores> al 15.4.25); Sustainalytics score (<https://www.sustainalytics.com/esg-ratings> al 15.4.25)

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante

Principali evidenze

Le nostre Persone sono la nostra risorsa più importante



- ~4.800 professionisti assunti dal 2021
- ~7.850 persone riqualificate e ~43Mn ore di formazione erogate dal 2022
- ~305 talenti hanno completato il loro percorso di sviluppo nell'ambito dell'*International Talent Program*, in corso per altre ~200 risorse
- Identificati ~465 *key people*, soprattutto tra il *Middle Management* per iniziative di sviluppo e formazione dedicate
- Piattaforma dedicata per favorire il benessere dei dipendenti (fisico, emotivo, psicologico e sociale) con contenuti video, *podcast*, articoli, strumenti e app. Eventi e iniziative in presenza e in modalità digitale, palestre aziendali e servizio di *Employee Assistance Program* (servizio di supporto psicologico)
- Attuato il nuovo *Long-Term Incentive Plan* per supportare gli obiettivi del Piano di Impresa 2022-2025 e favorire l'imprenditorialità individuale
- Completata la creazione del nuovo *player leader* in Italia nella formazione attraverso la combinazione tra ISP Formazione e Digit'Ed
- Prosegue l'applicazione della nuova organizzazione del lavoro – attivata nel corso del 2023 d'intesa con le OOSS – che ha migliorato ulteriormente le misure di flessibilità in tema di orario e *smart working*, introducendo la settimana lavorativa di 4 giorni su base volontaria a parità di retribuzione anche attraverso l'ampliamento della sperimentazione relativamente alla Rete
- Sviluppato il progetto “Parole di tutto rispetto”, dedicato alla rafforzamento di una comunicazione inclusiva e accessibile. Tutte le Persone in Italia che ricoprono un ruolo di responsabilità sono state coinvolte nella creazione di una cultura inclusiva della *leadership*, partecipando a *workshop* sulla tematica della disabilità e della salute mentale (più di 6.500 Persone coinvolte). L'iniziativa sarà estesa gradualmente all'estero
- Intesa Sanpaolo è: i) la banca *leader* nel mondo tra i 100 luoghi di lavoro più inclusivi e attenti alle diversità e inclusione nel *FTSE Diversity & Inclusion Index – Top 100*, dove si è anche classificata al settimo posto a livello globale, nonché primo e unico gruppo bancario italiano, ii) inclusa nella classifica *Equileap Top Ranking 2025* tra le 100 migliori società al mondo per *gender equality*, iii) il primo grande Gruppo bancario italiano ad ottenere la certificazione Prassi di Riferimento (PDR) 125:2022 per la parità di genere e iv) la prima banca in Italia e fra le prime in Europa ad ottenere la *Gender Equality European & International Standard (GEEIS) – Diversity Certification*. Secondo l'ultima analisi di clima, l'indice di soddisfazione delle Persone di ISP è al livello più alto degli ultimi dieci anni (84% nel 2023 vs 79% nel 2021 e 66% nel 2013)
- ISP riconosciuta *Top Employer Europe 2025*⁽¹⁾  e riconfermata *Top Employer Italy*⁽¹⁾  per il quarto anno consecutivo. Premiate come *Top Employer 2025* anche le Banche in Albania, Croazia, Serbia e Slovacchia
- ISP è la prima azienda del settore Banking & Finance nella classifica LinkedIn *Top Companies 2025*  tra le società in cui sviluppare la propria carriera e crescere professionalmente

(1) Da *Top Employers Institute*



Risultati 1trim.25

Informazioni di dettaglio

Principali dati di Conto economico e Stato patrimoniale

€ mln

1 trim.25

Proventi operativi netti

6.792

Costi operativi

(2.578)

Cost/Income ratio

38,0%

Risultato della gestione operativa

4.214

Risultato corrente lordo

3.963

Risultato netto

2.615

31.3.25

Impieghi a clientela

416.797

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

1.378.695

di cui Raccolta diretta bancaria

573.911

di cui Raccolta diretta assicurativa

173.536

di cui Raccolta indiretta

796.043

- *Risparmio gestito*

469.784

- *Risparmio amministrato*

326.259

RWA

304.636

Totale attivo

935.134

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

1trim.25 vs 1trim.24: il miglior trimestre di sempre con Risultato netto a €2,6mld

€ mln

| | 1trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|----------------|----------------|--------------|
| Interessi netti | 3.947 | 3.632 | (8,0) |
| Commissioni nette | 2.276 | 2.435 | 7,0 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 455 | 462 | 1,5 |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 81 | 265 | 227,2 |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | (3) | (2) | (33,3) |
| Proventi operativi netti | 6.756 | 6.792 | 0,5 |
| Spese del personale | (1.602) | (1.583) | (1,2) |
| Spese amministrative | (630) | (623) | (1,1) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (359) | (372) | 3,6 |
| Costi operativi | (2.591) | (2.578) | (0,5) |
| Risultato della gestione operativa | 4.165 | 4.214 | 1,2 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | (234) | (224) | (4,3) |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | (52) | (23) | (55,8) |
| Altri proventi (oneri) netti | 57 | (4) | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 3.936 | 3.963 | 0,7 |
| Imposte sul reddito | (1.280) | (1.250) | (2,3) |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (56) | (57) | 1,8 |
| Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte) | (29) | (24) | (17,2) |
| Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte) | (257) | (9) | (96,5) |
| Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi | (13) | (8) | (38,5) |
| Risultato netto | 2.301 | 2.615 | 13,6 |

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

1trim. vs 4trim.: forte crescita della redditività

€ mln

| | 4trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|----------------|----------------|---------------|
| Interessi netti | 3.801 | 3.632 | (4,4) |
| Commissioni nette | 2.416 | 2.435 | 0,8 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 424 | 462 | 9,0 |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 5 | 265 | n.s. |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | 22 | (2) | n.s. |
| Proventi operativi netti | 6.668 | 6.792 | 1,9 |
| Spese del personale | (2.285) | (1.583) | (30,7) |
| Spese amministrative | (911) | (623) | (31,6) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (388) | (372) | (4,1) |
| Costi operativi | (3.584) | (2.578) | (28,1) |
| Risultato della gestione operativa | 3.084 | 4.214 | 36,6 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | (482) | (224) | (53,5) |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | (353) | (23) | (93,5) |
| Altri proventi (oneri) netti | 67 | (4) | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 2.316 | 3.963 | 71,1 |
| Imposte sul reddito | (345) | (1.250) | 262,3 |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (424) | (57) | (86,6) |
| Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte) | (12) | (24) | 100,0 |
| Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte) | (55) | (9) | (83,6) |
| Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi | 19 | (8) | n.s. |
| Risultato netto | 1.499 | 2.615 | 74,4 |

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Conto economico trimestrale

€ mln

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

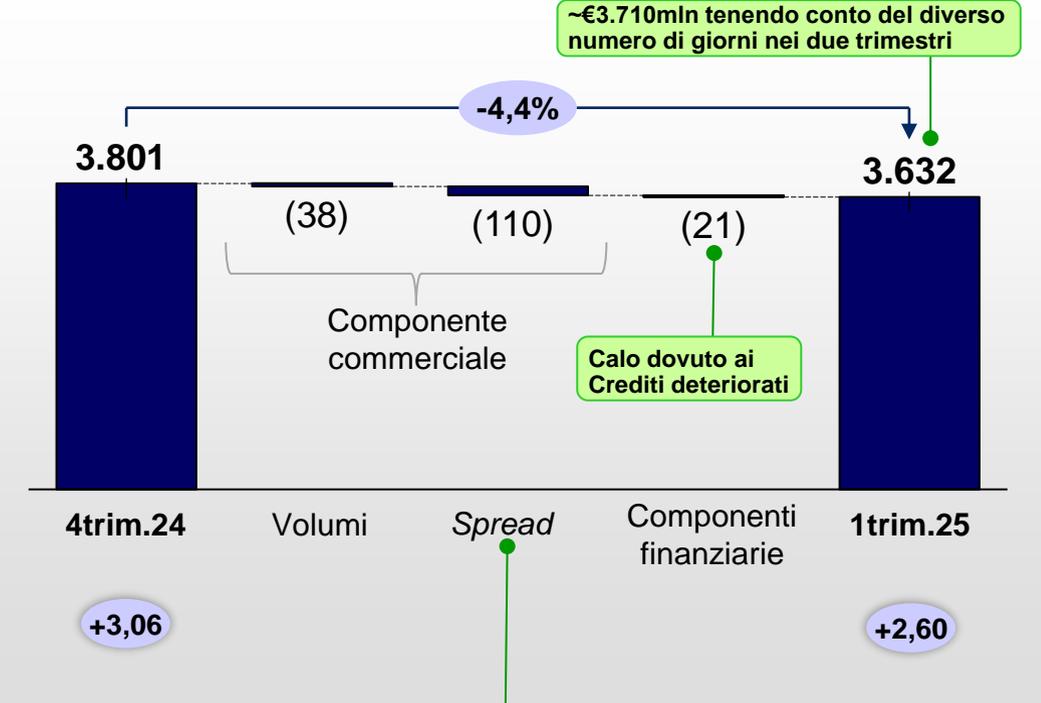
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1trim.24 e 2trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Interessi netti

Analisi trimestrale

€ mln

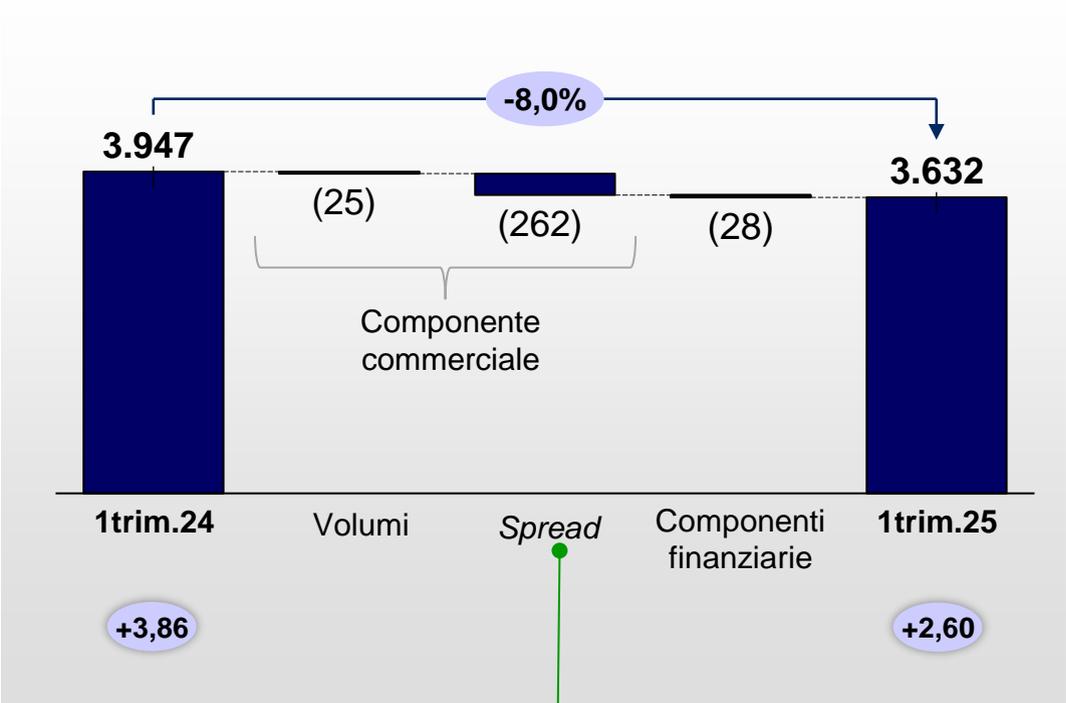
% Euribor 1M (dati medi)



Analisi annuale

€ mln

% Euribor 1M (dati medi)



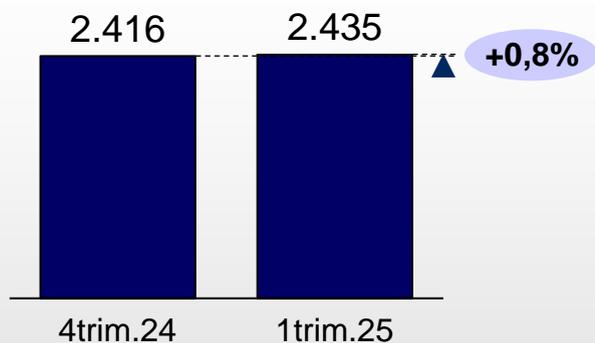
Include *hedging* su poste a vista (al 31.3.25: ~€160mld di poste a vista coperte, 4 anni di *duration*, ~1,5% di rendimento e ~€2,4mld di scadenze mensili)

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

Commissioni nette

Analisi trimestrale

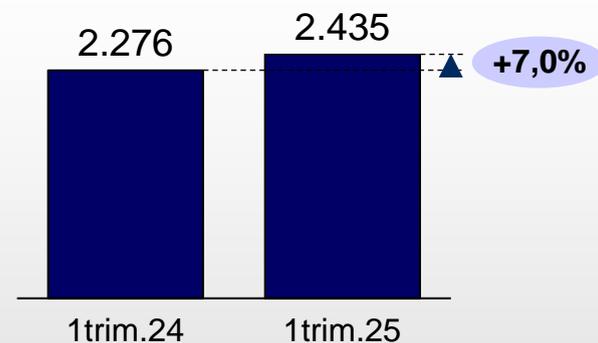
€ mln



- Crescita del 2,3% vs 4trim.24 escludendo le commissioni di *performance*
- Crescita dovuta alle Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza (+8,3%; +€121mln)

Analisi annuale

€ mln



- Miglior 1trim. di sempre
- Aumento dell'11,2% (+€159mln) delle Commissioni da Attività di gestione, intermediazione e consulenza

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

Commissioni nette: dettaglio evoluzione trimestrale

€ mln

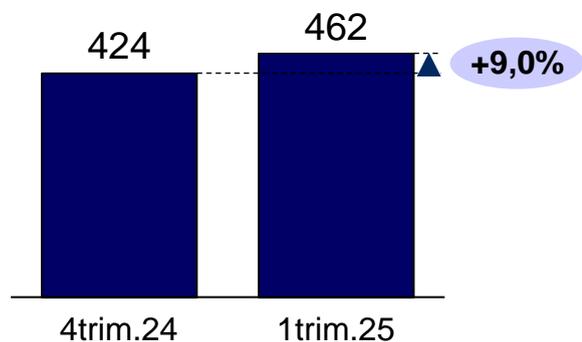
| Commissioni nette | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 1trim.24 | 2trim.24 | 3trim.24 | 4trim.24 | 1trim.25 |
| Garanzie rilasciate / ricevute | 48 | 50 | 44 | 45 | 38 |
| Servizi di incasso e pagamento | 167 | 178 | 178 | 188 | 170 |
| Conti correnti | 327 | 328 | 332 | 335 | 323 |
| Servizio Bancomat e carte di credito | 96 | 120 | 102 | 101 | 86 |
| Attività bancaria commerciale | 638 | 676 | 656 | 669 | 617 |
| Intermediazione e collocamento titoli | 303 | 282 | 230 | 235 | 373 |
| Intermediazione valute | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| Gestioni patrimoniali | 660 | 679 | 683 | 688 | 685 |
| Distribuzione prodotti assicurativi | 375 | 402 | 404 | 394 | 400 |
| Altre commissioni intermediazione / gestione | 73 | 84 | 97 | 132 | 112 |
| Attività di gestione, intermediazione e consulenza | 1.414 | 1.450 | 1.416 | 1.452 | 1.573 |
| Altre commissioni nette | 224 | 261 | 235 | 295 | 245 |
| Commissioni nette | 2.276 | 2.387 | 2.307 | 2.416 | 2.435 |

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

Risultato dell'attività assicurativa

Analisi trimestrale

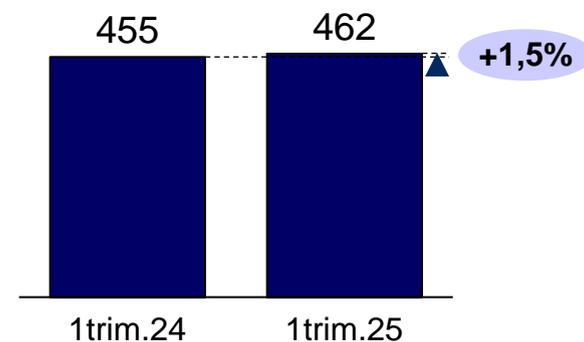
€ mln



- Forte accelerazione nel 1trim.
- Crescita a doppia cifra dei ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €179mln (+12%), €198mln includendo i prodotti *credit-linked*

Analisi annuale

€ mln



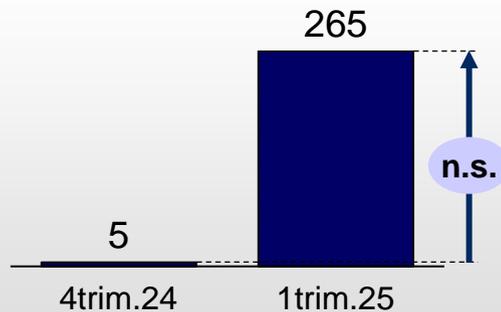
- Il miglior trimestre di sempre
- Forte crescita dei ricavi⁽¹⁾ *non-motor P&C* a €179mln (+8%), €198mln includendo i prodotti *credit-linked*

(1) Includere le Commissioni

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

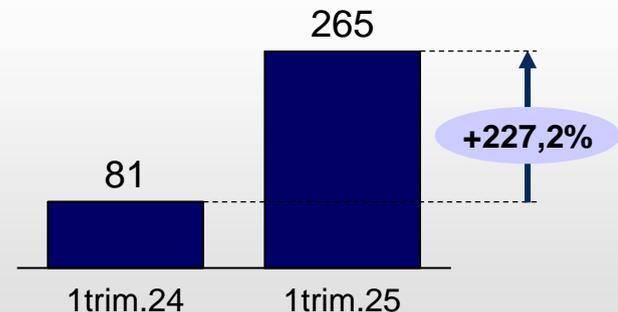
Analisi trimestrale

€ mln



Analisi annuale

€ mln



Contributi per attività

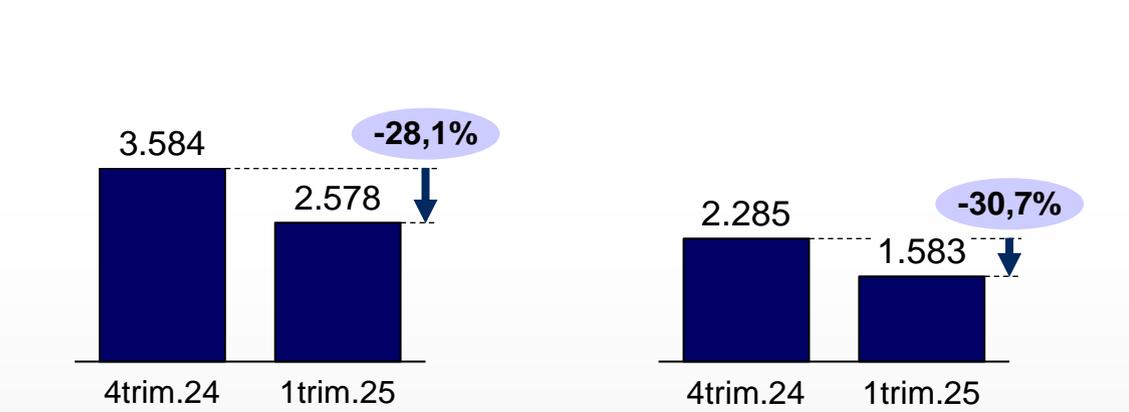
| | 1trim.24 | 4trim.24 | 1trim.25 |
|---|----------|----------|----------|
| Clientela | 72 | 95 | 83 |
| Capital market | (198) | (136) | 90 |
| Portafogli di <i>trading</i> e Tesoreria | 207 | 46 | 92 |

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

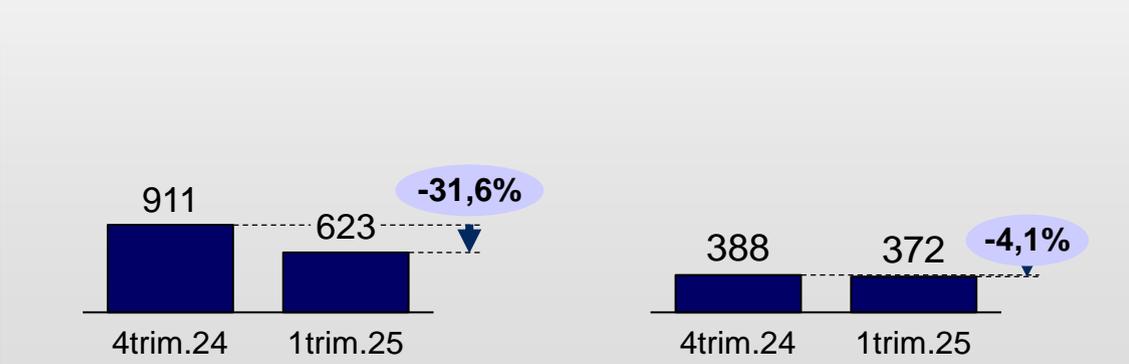
Costi operativi

Analisi trimestrale

Costi operativi Spese del personale

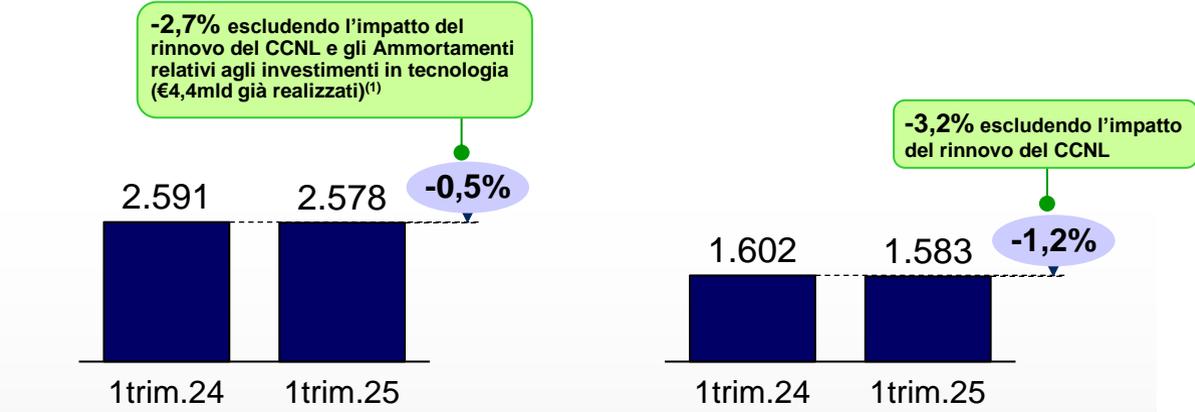


Spese amministrative Ammortamenti

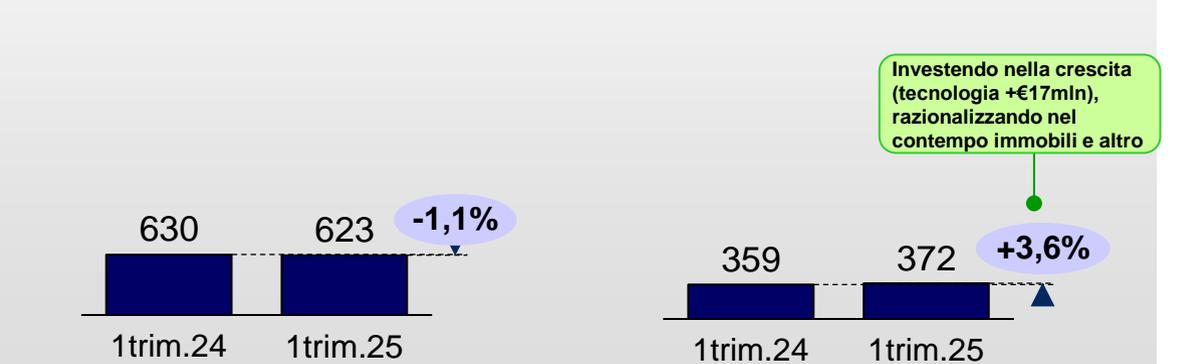


Analisi annuale

Costi operativi Spese del personale



Spese amministrative Ammortamenti



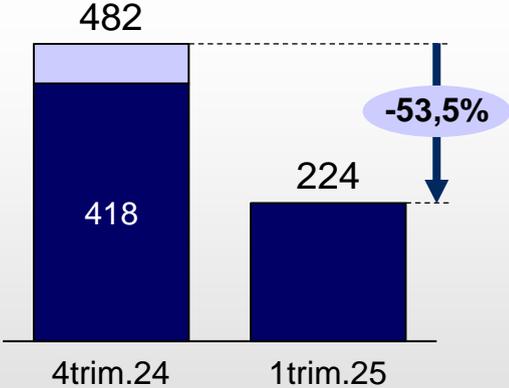
Cost/Income ratio più basso di sempre in calo al 38,0%

Nota: dati 1trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento
 (1) Nel periodo 2022-1trim.25

Rettifiche nette su crediti

Analisi trimestrale

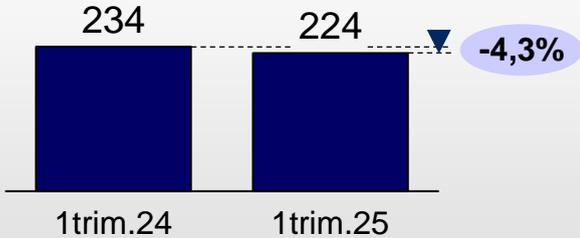
€ mln ■ Accantonamenti aggiuntivi per favorire il *de-risking*



- Copertura dei Crediti deteriorati in crescita (+0,6pp vs 31.12.24)
- Overlay stabili a €0,9mld

Analisi annuale

€ mln



- Costo del credito annualizzato a 21pb
- Ratio e stock di Crediti deteriorati ai minimi storici

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

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

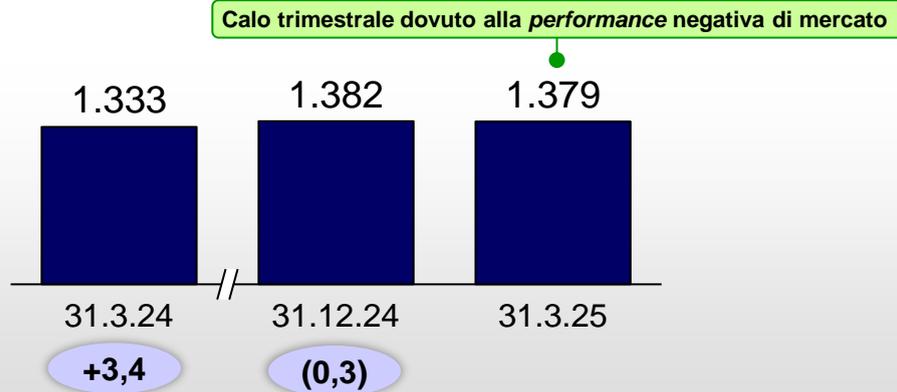
Risultati divisionali e altre informazioni

~€1.400 miliardi in Attività finanziarie della clientela

% Δ 31.3.25 vs 31.3.24 e 31.12.24

Attività finanziarie della clientela⁽¹⁾

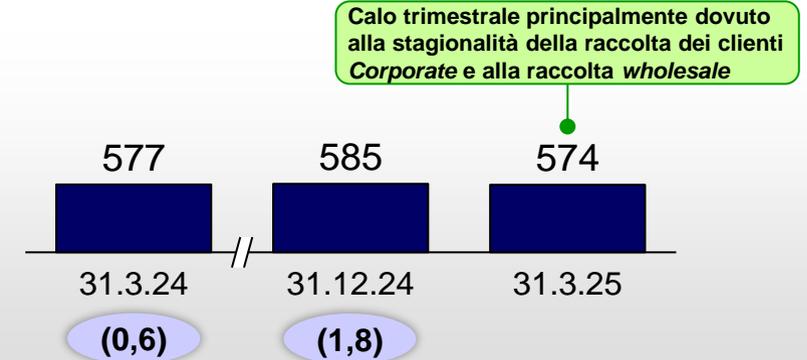
€ mld



▪ In aumento di €45mld su base annuale

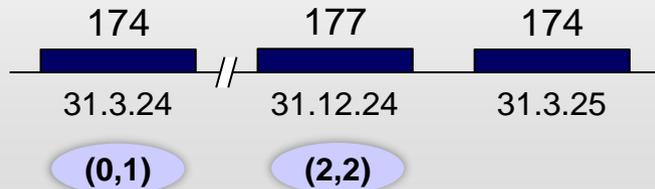
Raccolta diretta bancaria

€ mld



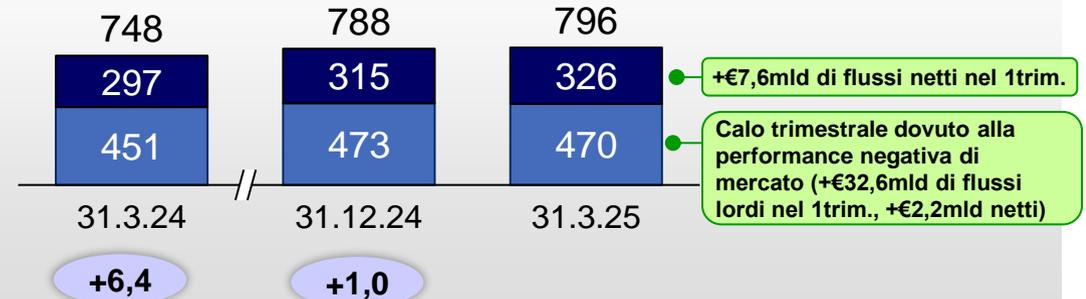
Raccolta diretta assicurativa

€ mld



Raccolta indiretta

€ mld



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

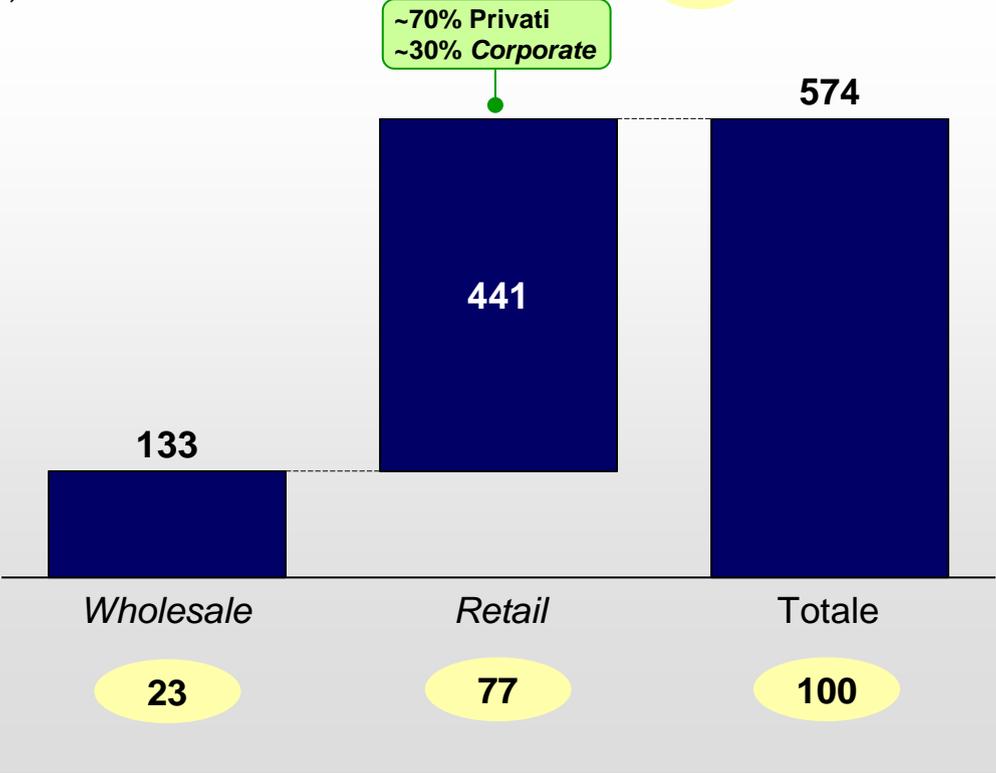
(1) Al netto delle duplicazioni tra Raccolta diretta e indiretta

Mix della Raccolta

Composizione Raccolta diretta bancaria

€ mld; 31.3.25

% Percentuale sul totale



| | Wholesale | Retail |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Conti correnti e depositi | 22 | 380 |
| Pct e prestito titoli | 16 | - |
| Bond senior ⁽¹⁾ | 37 | 8 |
| Covered bond | 31 | - |
| Funding istituzionale a breve termine | 18 ⁽²⁾ | - |
| Passività subordinate | 8 | 4 |
| Altra raccolta | 1 | 50 ⁽³⁾ |

Collocati presso clienti Private Banking

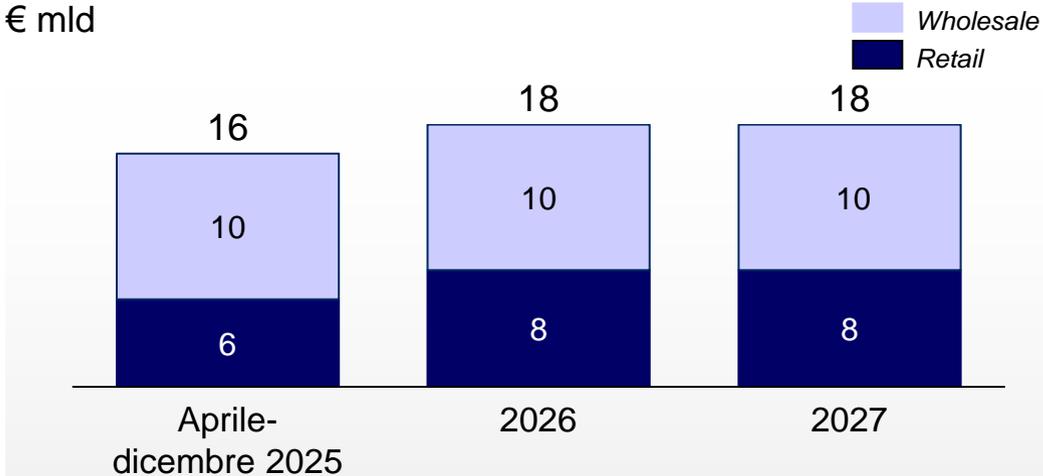
- La raccolta *retail* rappresenta il 77% della Raccolta diretta bancaria
- 85% dei depositi dei Privati sono garantiti dal Sistema di Garanzia dei Depositi (65% includendo i *Corporate*)
- Base di depositi molto granulare: depositi medi ~€12.000 per i Privati (~19,7mln di clienti) e ~€63.000 per i *Corporate* (~1,8mln di clienti)

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

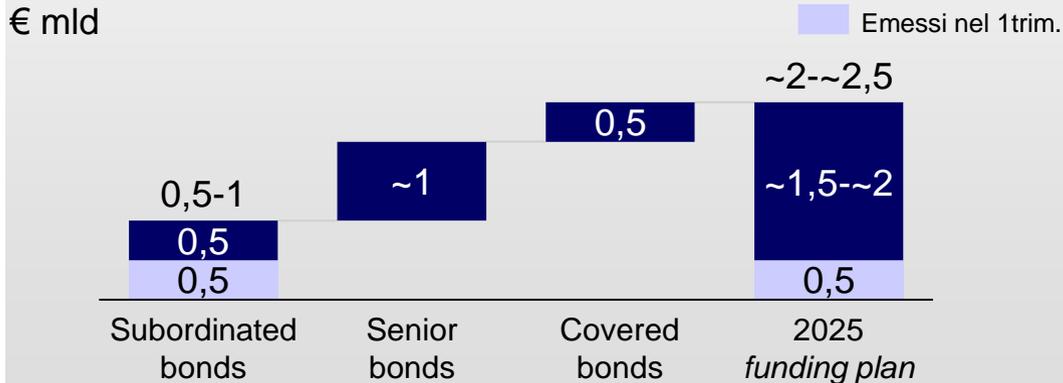
(1) Inclusi i *Senior non-preferred*
 (2) Certificati di deposito + *Commercial paper*
 (3) Inclusi i *Certificates*

Forte capacità di funding: ampio accesso ai mercati internazionali

Scadenze a M/L termine 2025-2027



Piano di funding⁽¹⁾ wholesale nel 2025



Piano di funding 2025 contenuto grazie al pre-funding effettuato nel 2024, senza considerare alcun pre-funding per il 2026

Principali emissioni wholesale

2024

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

2025

- Febbraio: collocati €0,5mld di *Bullet Tier 2* a 10 anni da Intesa Sanpaolo Assicurazioni. In media la domanda è per l'89% estera; la media della sottoscrizione in eccesso degli *orderbooks* è stata di ~7,0x

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(1) Il mix e importo di funding potrebbero variare in base alle condizioni di mercato e alla crescita degli asset. €0,5mld-€1mld di Obbligazioni subordinate si riferiscono al RT1/T2 di Intesa Sanpaolo Assicurazioni

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

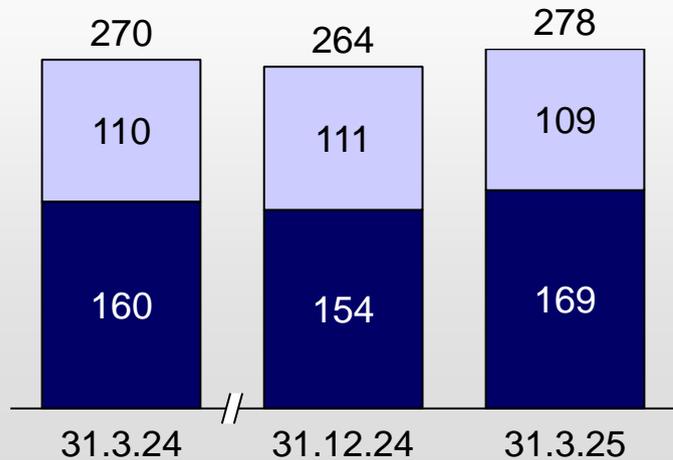
Attivi liquidi⁽¹⁾

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

Loan to Deposit ratio⁽³⁾

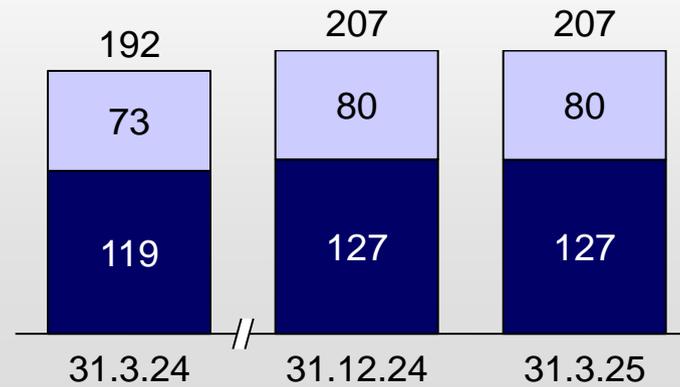
€ mld

Altre riserve HQLA

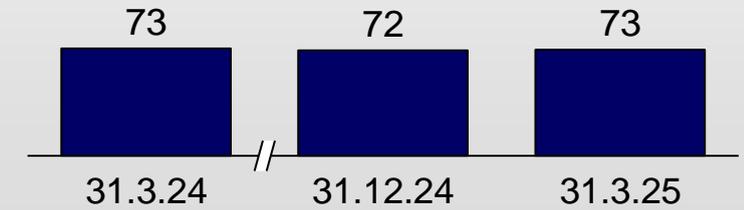


€ mld

Altre riserve HQLA



%



***LCR* al 147%⁽⁴⁾ e *NSFR* al 121%⁽⁵⁾ (target 2025 del Piano di Impresa: rispettivamente ~125% e ~115%)**

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

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

(3) Impieghi a clientela/Raccolta diretta bancaria

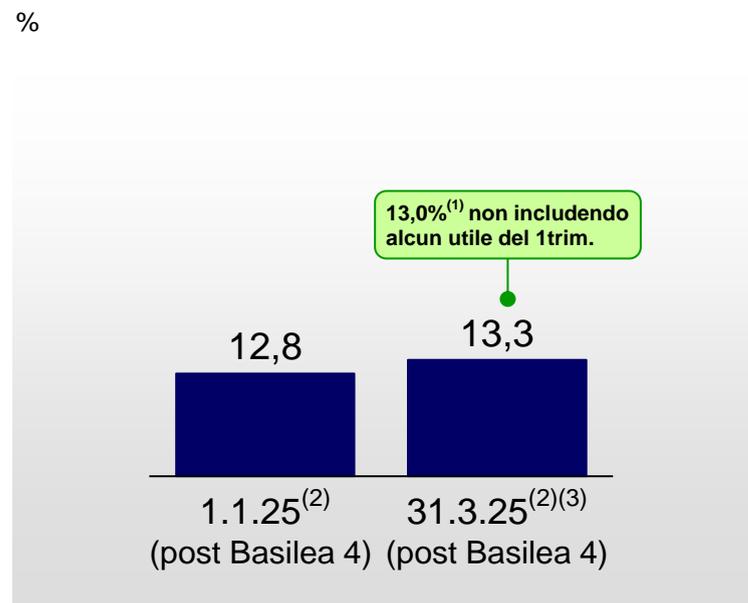
(4) Media degli ultimi dodici mesi

(5) Dati preliminari

Patrimonializzazione solida ed in aumento

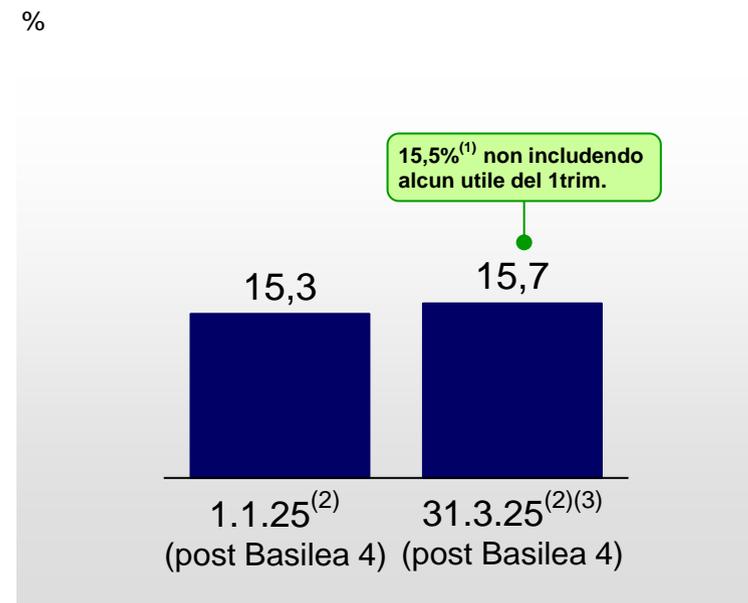
Fully phased-in Common equity ratio

€1,8mld di dividendi maturati nel 1trim.



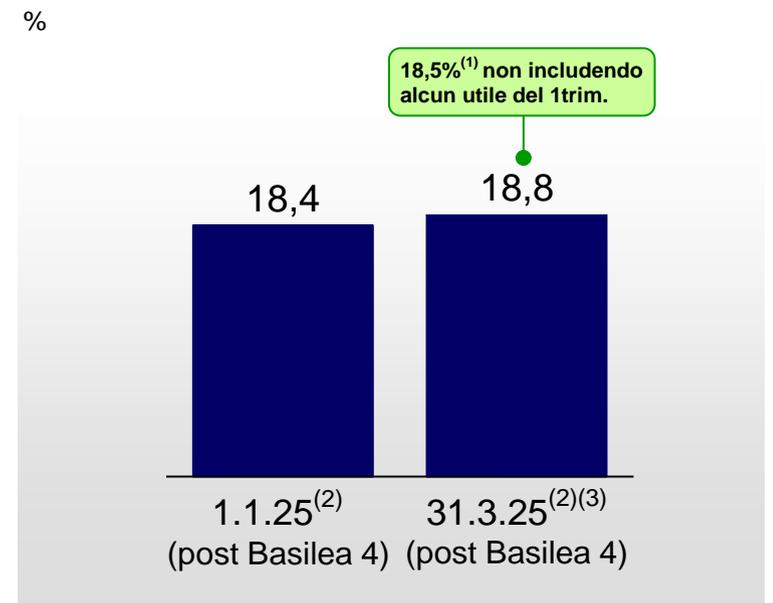
Fully phased-in Tier 1 ratio

€1,8mld di dividendi maturati nel 1trim.



Fully phased-in Total capital ratio

€1,8mld di dividendi maturati nel 1trim.



- ~100pb di beneficio addizionale dall'assorbimento delle *DTA* dopo il 2025 non incluso nel *fully phased-in CET1 ratio*
- *Leverage ratio* al 5,8%⁽⁴⁾

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

(2) Post impatto di Basilea 4 (>40pb) e considerando €2mld di *buyback* da lanciare a giugno. ~20pb di ulteriore impatto di Basilea 4 nel periodo 2026-2033, inclusi ~10pb nel 2026 relativi a *FRTB*

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

(4) Considerando il 70% di *cash dividend payout ratio*, 5,7% non includendo alcun utile del 1trim.

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

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

x NPL ratio lordo, %

Crediti deteriorati lordi

€ mld

| | 31.3.24 | 31.12.24 | 31.3.25 |
|------------------------|-------------|------------|------------|
| Sofferenze | 3,7 | 3,5 | 3,8 |
| - di cui forborne | 0,8 | 0,8 | 0,8 |
| Inadempienze probabili | 5,8 | 5,7 | 5,7 |
| - di cui forborne | 2,5 | 2,2 | 2,2 |
| Scaduti e sconfinanti | 0,6 | 0,5 | 0,5 |
| - di cui forborne | - | - | - |
| Totale | 10,1 | 9,7 | 9,9 |
| | 2,3 | 2,3 | 2,3 |
| | 2,0 | 2,0 | 2,0 |

x NPL ratio netto, %

Crediti deteriorati netti

€ mld

| | 31.3.24 | 31.12.24 | 31.3.25 |
|------------------------|------------|------------|------------|
| Sofferenze | 1,0 | 1,1 | 1,2 |
| - di cui forborne | 0,2 | 0,3 | 0,3 |
| Inadempienze probabili | 3,5 | 3,4 | 3,4 |
| - di cui forborne | 1,6 | 1,4 | 1,4 |
| Scaduti e sconfinanti | 0,4 | 0,4 | 0,3 |
| - di cui forborne | - | - | - |
| Totale | 5,0 | 4,9 | 5,0 |
| | 1,2 | 1,2 | 1,2 |
| | 1,0 | 1,0 | 1,0 |

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

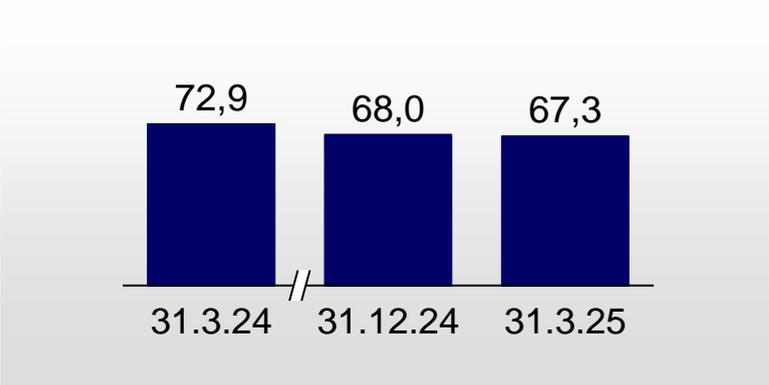
Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti. Dati 1trim.24 riesposti per riflettere l'attuale perimetro di consolidamento

Crediti deteriorati: copertura cospicua

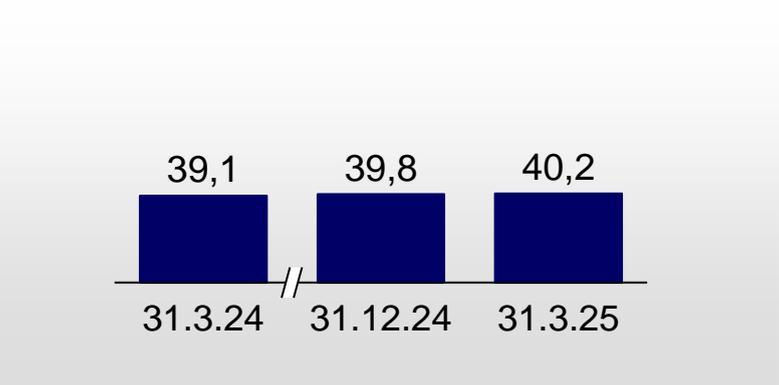
Copertura specifica; %



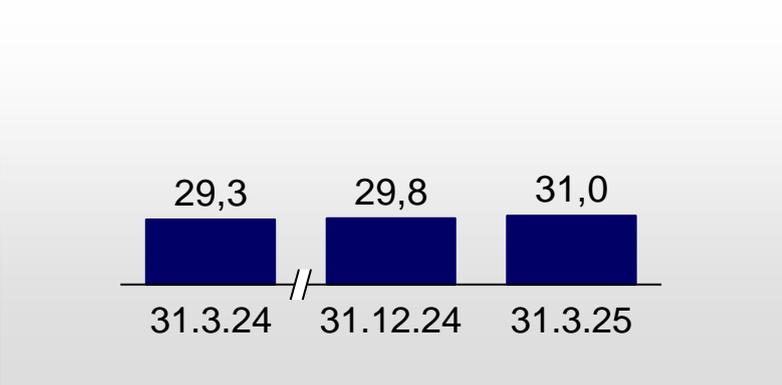
Sofferenze



Inadempienze probabili

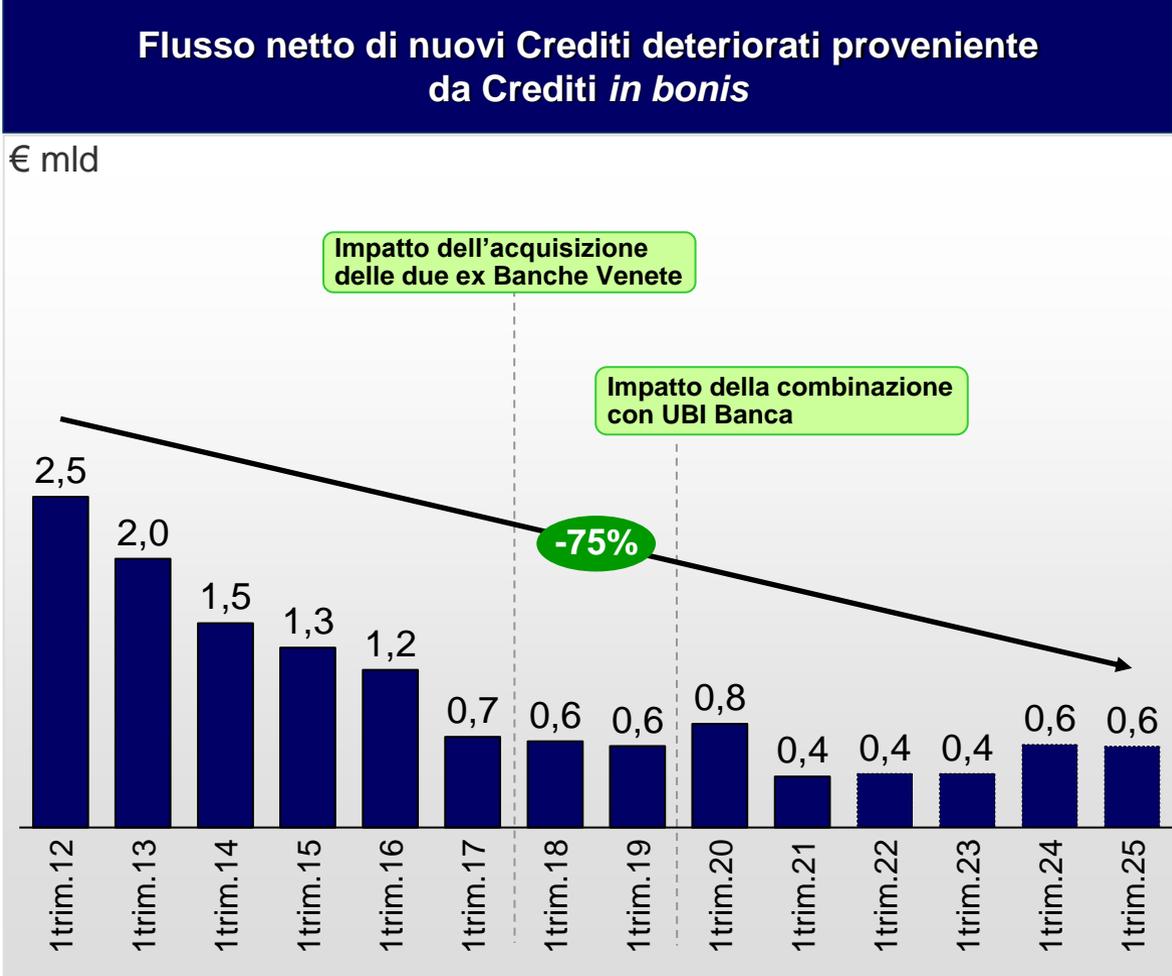
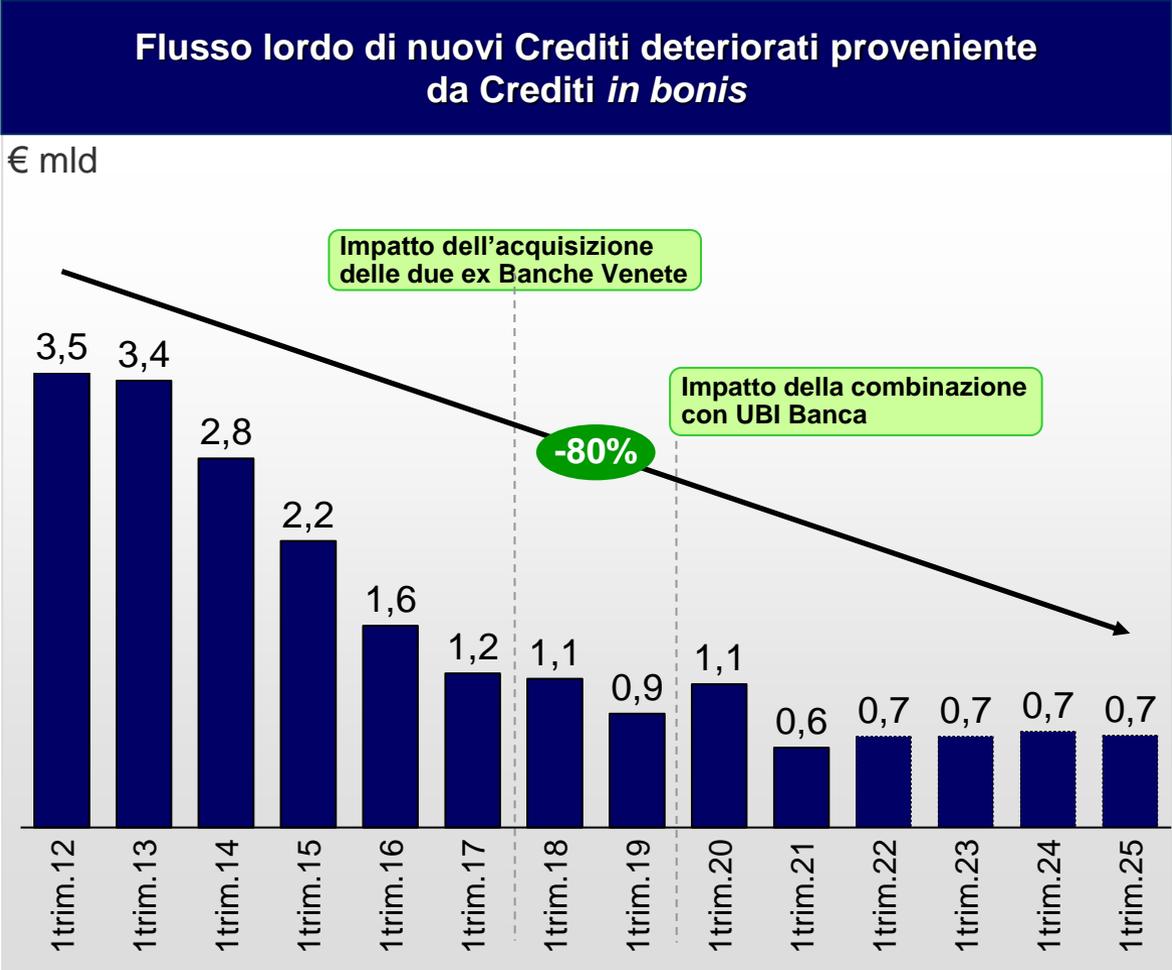


Scaduti e sconfinanti



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

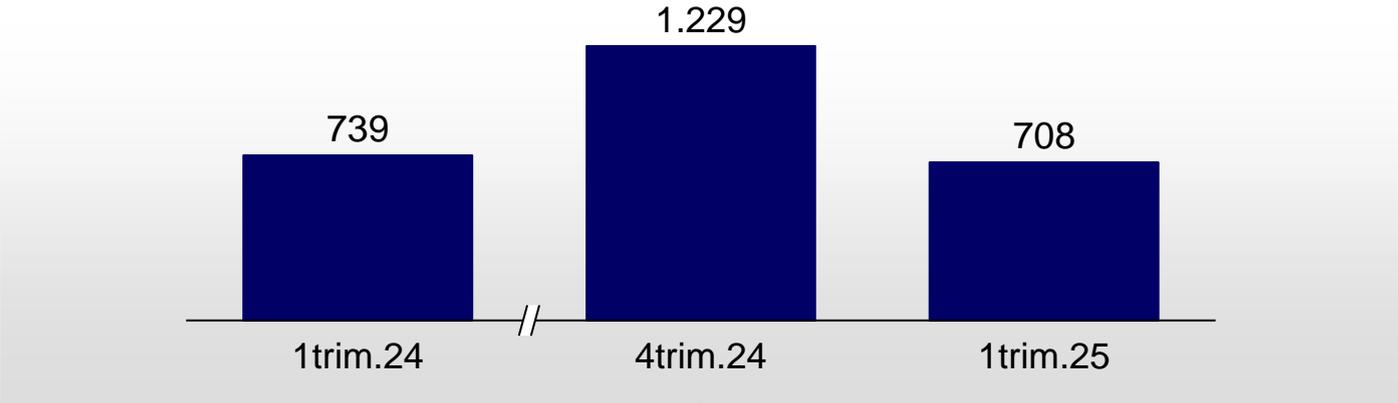
Flussi di Crediti deteriorati: ai minimi storici



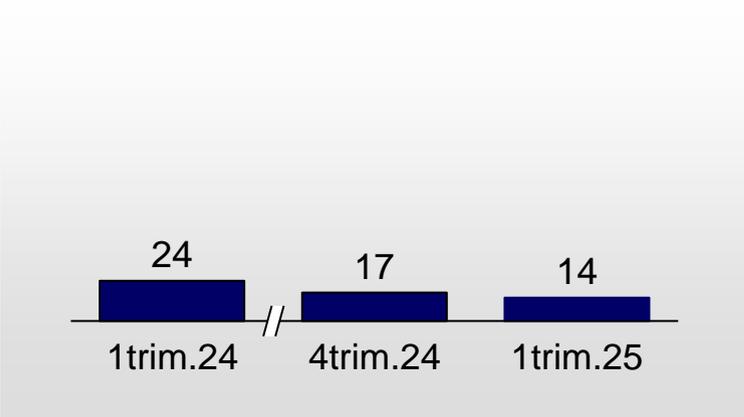
Flusso lordo di Crediti deteriorati

€ mln

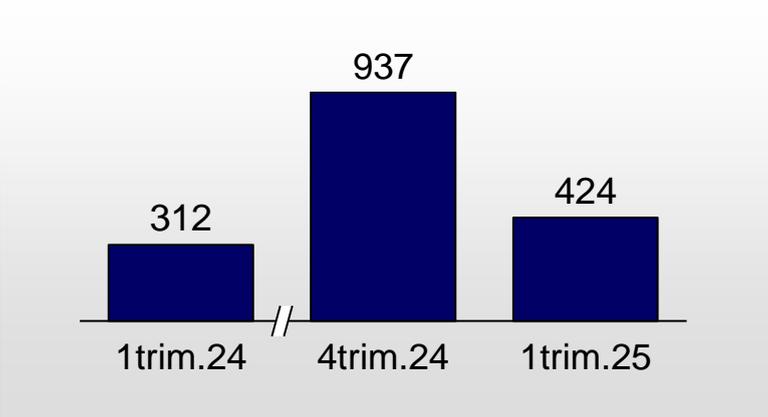
Flusso lordo di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



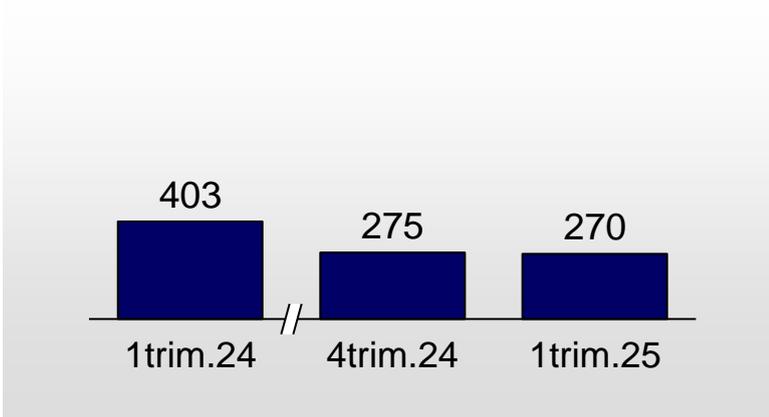
Sofferenze



Inadempienze probabili



Scaduti e sconfinanti

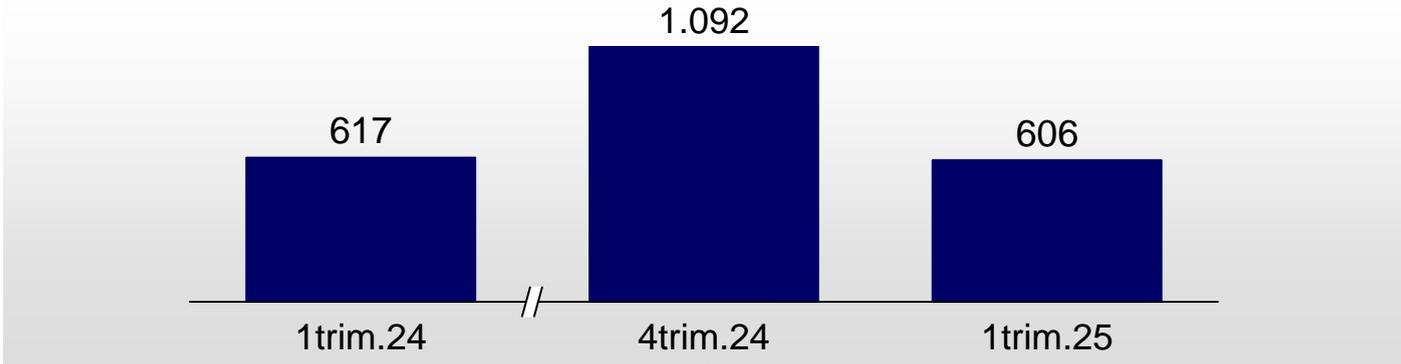


Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

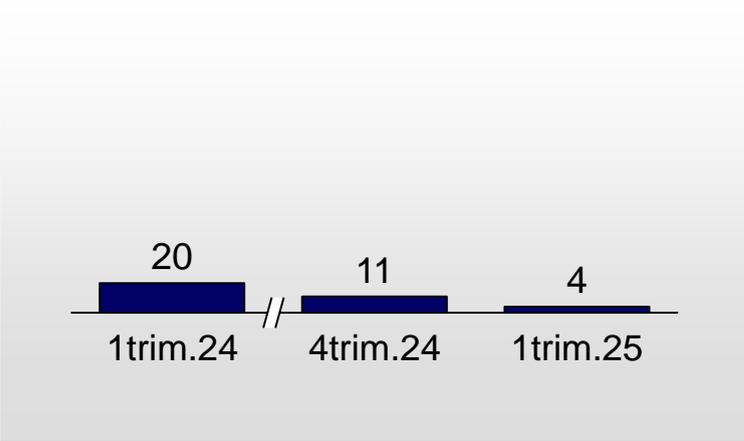
Flusso netto di Crediti deteriorati

€ mln

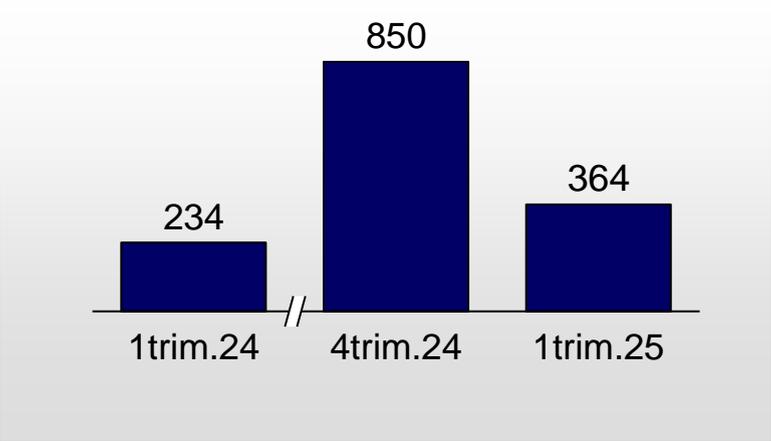
Flusso netto di nuovi Crediti deteriorati proveniente da Crediti *in bonis*



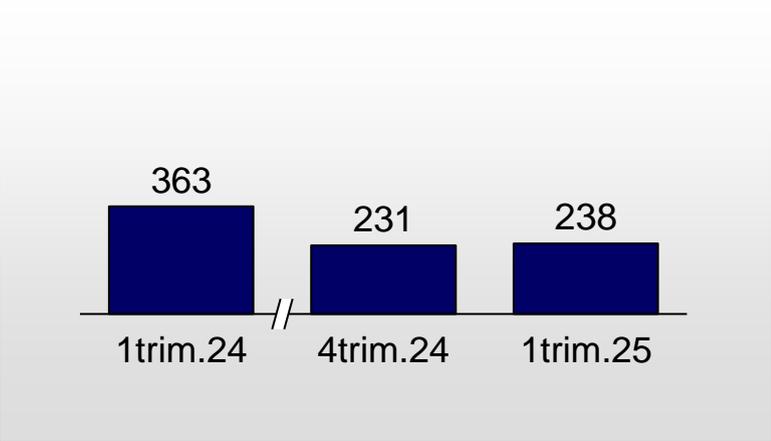
Sofferenze



Inadempienze probabili



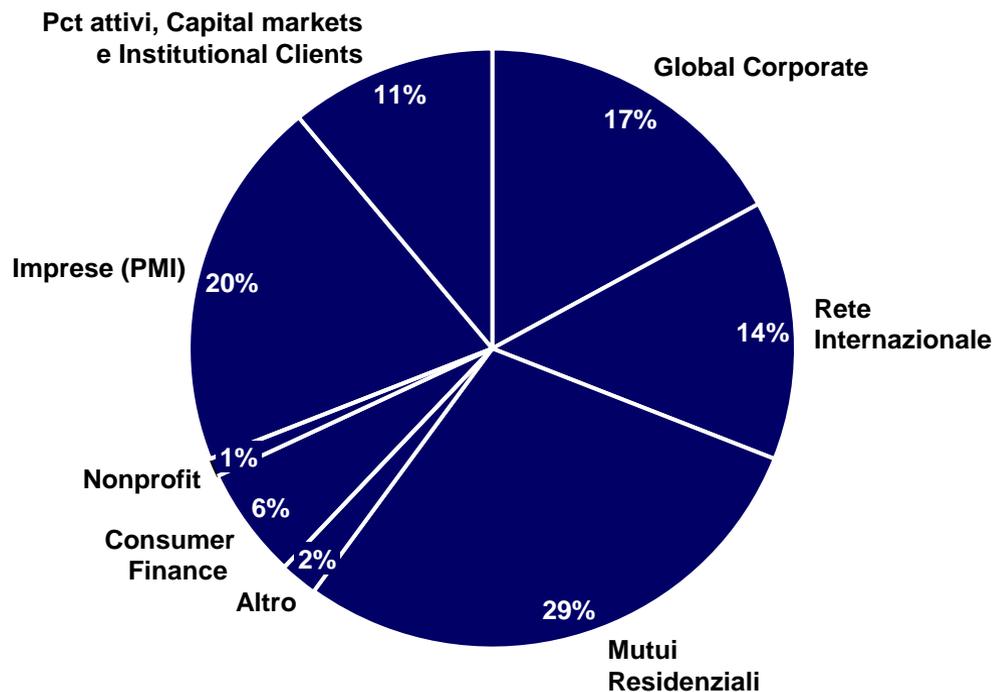
Scaduti e sconfinanti



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Impieghi a clientela: un portafoglio ben diversificato

Composizione per area di *business* (dati al 31.3.25)



■ Il portafoglio mutui residenziali presenta un basso profilo di rischio

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

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

| | 31.3.25 |
|---|---------|
| Amministrazioni pubbliche | 5,1% |
| Società finanziarie | 7,3% |
| Società non finanziarie | 39,8% |
| <i>di cui:</i> | |
| UTILITY | 4,7% |
| SERVIZI | 4,5% |
| IMMOBILIARE | 3,1% |
| ALIMENTARE | 2,7% |
| DISTRIBUZIONE | 2,7% |
| COSTR. E MATERIALI PER COSTRUZIONI | 2,4% |
| INFRASTRUTTURE | 2,3% |
| MEZZI DI TRASPORTO | 2,1% |
| METALLURGIA E PRODOTTI IN METALLO | 2,0% |
| ENERGIA ED ESTRAZIONE | 1,9% |
| SISTEMA MODA | 1,7% |
| AGRICOLTURA | 1,6% |
| TURISMO | 1,5% |
| CHIMICA, GOMMA E PLASTICA | 1,3% |
| MECCANICA | 1,2% |
| TRASPORTI | 0,9% |
| COMPONENTI E APPARECCHIATURE ELETTRICHE | 0,9% |
| FARMACEUTICA | 0,7% |
| MOBILI E ELETTRODOMESTICI | 0,6% |
| LEGNO E CARTA | 0,4% |
| MEDIA | 0,4% |
| ALTRI BENI DI CONSUMO | 0,2% |

Dettaglio risultati economici consolidati

Liquidità, *Funding* e patrimonializzazione

Qualità dell'attivo

Risultati divisionali e altre informazioni

Risultati per area di *business*

Dati al 31.3.25

| | Divisioni | | | | | | Centro di Governo / Altro ⁽⁵⁾ | Totale |
|---|---------------------|------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------|--|--------------|
| | Banca dei Territori | IMI Corporate & Investment Banking | International Banks ⁽¹⁾ | Private Banking ⁽²⁾ | Asset Management ⁽³⁾ | Insurance ⁽⁴⁾ | | |
| | | | | Wealth Management Divisions | | | | |
| Proventi operativi netti (€ mln) | 3.057 | 1.228 | 799 | 847 | 239 | 460 | 162 | 6.792 |
| Risultato gestione operativa (€ mln) | 1.607 | 889 | 471 | 596 | 186 | 376 | 89 | 4.214 |
| Risultato netto (€ mln) | 850 | 606 | 319 | 409 | 136 | 251 | 44 | 2.615 |
| Cost/Income (%) | 47,4 | 27,6 | 41,1 | 29,6 | 22,2 | 18,3 | n.s. | 38,0 |
| RWA (€ mld) | 86,5 | 109,3 | 40,4 | 15,2 | 2,9 | 0,0 | 50,4 | 304,6 |
| Raccolta diretta bancaria (€ mld) | 254,3 | 123,4 | 61,0 | 45,9 | 0,0 | 0,0 | 89,3 | 573,9 |
| Impieghi a clientela (€ mld) | 221,6 | 122,7 | 45,7 | 13,8 | 0,3 | 0,0 | 12,6 | 416,8 |

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

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

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

(3) Eurizon

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

(5) Tesoreria, Strutture Centrali e rettifiche di consolidamento

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

€ mln

| | 1trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|----------------|----------------|--------------|
| Interessi netti | 1.739 | 1.745 | 0,3 |
| Commissioni nette | 1.207 | 1.278 | 5,9 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 29 | 31 | 6,9 |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | 5 | 3 | (40,0) |
| Proventi operativi netti | 2.980 | 3.057 | 2,6 |
| Spese del personale | (787) | (820) | 4,2 |
| Spese amministrative | (688) | (629) | (8,6) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (1) | (1) | 0,0 |
| Costi operativi | (1.476) | (1.450) | (1,8) |
| Risultato della gestione operativa | 1.504 | 1.607 | 6,8 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | (257) | (279) | 8,6 |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | (10) | (17) | 70,0 |
| Altri proventi (oneri) netti | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 1.237 | 1.311 | 6,0 |
| Imposte sul reddito | (407) | (429) | 5,4 |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (22) | (26) | 18,2 |
| Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte) | (6) | (6) | 0,0 |
| Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte) | (188) | 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 | 614 | 850 | 38,4 |

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

Banca dei Territori: 1trim. vs 4trim.

€ mln

| | 4trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|----------------|----------------|---------------|
| Interessi netti | 1.684 | 1.745 | 3,6 |
| Commissioni nette | 1.237 | 1.278 | 3,3 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 35 | 31 | (11,4) |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | 4 | 3 | (25,0) |
| Proventi operativi netti | 2.960 | 3.057 | 3,3 |
| Spese del personale | (992) | (820) | (17,3) |
| Spese amministrative | (885) | (629) | (28,9) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | 0 | (1) | n.s. |
| Costi operativi | (1.877) | (1.450) | (22,7) |
| Risultato della gestione operativa | 1.083 | 1.607 | 48,4 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | (230) | (279) | 21,3 |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | (77) | (17) | (77,9) |
| Altri proventi (oneri) netti | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 776 | 1.311 | 68,9 |
| Imposte sul reddito | (258) | (429) | 66,3 |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (226) | (26) | (88,5) |
| Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte) | (4) | (6) | 50,0 |
| Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte) | (4) | 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 | 284 | 850 | 199,3 |

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

€ mln

| | 1trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Interessi netti | 758 | 722 | (4,7) |
| Commissioni nette | 283 | 312 | 10,2 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | (32) | 194 | n.s. |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | 0 | 0 | n.s. |
| Proventi operativi netti | 1.009 | 1.228 | 21,7 |
| Spese del personale | (128) | (128) | 0,0 |
| Spese amministrative | (216) | (207) | (4,2) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (4) | (4) | 0,0 |
| Costi operativi | (348) | (339) | (2,6) |
| Risultato della gestione operativa | 661 | 889 | 34,5 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | 39 | 19 | (51,3) |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | (2) | (3) | 50,0 |
| Altri proventi (oneri) netti | 0 | (1) | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 698 | 904 | 29,5 |
| Imposte sul reddito | (224) | (292) | 30,4 |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (6) | (6) | 0,0 |
| Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto | 468 | 606 | 29,5 |

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

IMI Corporate & Investment Banking: 1trim. vs 4trim.

€ mln

| | 4trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|--------------|--------------|---------------|
| Interessi netti | 757 | 722 | (4,6) |
| Commissioni nette | 369 | 312 | (15,4) |
| Risultato dell'attività assicurativa | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | (178) | 194 | n.s. |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | 0 | 0 | n.s. |
| Proventi operativi netti | 948 | 1.228 | 29,5 |
| Spese del personale | (203) | (128) | (36,9) |
| Spese amministrative | (287) | (207) | (27,9) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (4) | (4) | 0,0 |
| Costi operativi | (494) | (339) | (31,4) |
| Risultato della gestione operativa | 454 | 889 | 95,8 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | (151) | 19 | n.s. |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | 6 | (3) | n.s. |
| Altri proventi (oneri) netti | 0 | (1) | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 309 | 904 | 192,6 |
| Imposte sul reddito | (92) | (292) | 217,4 |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (15) | (6) | (60,0) |
| Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto | 202 | 606 | 200,0 |

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

€ mln

| | 1trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Interessi netti | 655 | 613 | (6,4) |
| Commissioni nette | 150 | 168 | 12,0 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 19 | 32 | 68,4 |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | (15) | (14) | (6,7) |
| Proventi operativi netti | 809 | 799 | (1,2) |
| Spese del personale | (163) | (174) | 6,7 |
| Spese amministrative | (119) | (122) | 2,5 |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (31) | (32) | 3,2 |
| Costi operativi | (313) | (328) | 4,8 |
| Risultato della gestione operativa | 496 | 471 | (5,0) |
| Rettifiche di valore nette su crediti | (17) | 17 | n.s. |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | 0 | (5) | n.s. |
| Altri proventi (oneri) netti | 2 | 0 | (100,0) |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 481 | 483 | 0,4 |
| Imposte sul reddito | (139) | (143) | 2,9 |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (11) | (9) | (18,2) |
| 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) | (5) | (10) | 100,0 |
| Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi | (7) | (1) | (85,7) |
| Risultato netto | 318 | 319 | 0,3 |

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

International Banks: 1trim. vs 4trim.

€ mln

| | 4trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|--------------|--------------|---------------|
| Interessi netti | 630 | 613 | (2,7) |
| Commissioni nette | 163 | 168 | 3,1 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 10 | 32 | 220,0 |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | (14) | (14) | 0,0 |
| Proventi operativi netti | 789 | 799 | 1,3 |
| Spese del personale | (212) | (174) | (17,9) |
| Spese amministrative | (159) | (122) | (23,3) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (39) | (32) | (17,9) |
| Costi operativi | (410) | (328) | (20,0) |
| Risultato della gestione operativa | 379 | 471 | 24,3 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | (89) | 17 | n.s. |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | (36) | (5) | (86,1) |
| Altri proventi (oneri) netti | (1) | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 253 | 483 | 90,9 |
| Imposte sul reddito | (75) | (143) | 90,7 |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (58) | (9) | (84,5) |
| Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte) | 9 | (1) | n.s. |
| Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte) | (5) | (10) | 100,0 |
| Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi | (1) | (1) | 0,0 |
| Risultato netto | 123 | 319 | 159,3 |

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

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

€ mln

| | 1trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Interessi netti | 313 | 260 | (16,9) |
| Commissioni nette | 533 | 562 | 5,4 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 7 | 20 | 185,7 |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | 7 | 5 | (28,6) |
| Proventi operativi netti | 860 | 847 | (1,5) |
| Spese del personale | (123) | (123) | 0,0 |
| Spese amministrative | (97) | (100) | 3,1 |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (26) | (28) | 7,7 |
| Costi operativi | (246) | (251) | 2,0 |
| Risultato della gestione operativa | 614 | 596 | (2,9) |
| Rettifiche di valore nette su crediti | 2 | (3) | n.s. |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | (7) | (4) | (42,9) |
| Altri proventi (oneri) netti | 20 | 0 | (100,0) |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 629 | 589 | (6,4) |
| Imposte sul reddito | (194) | (173) | (10,8) |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (6) | (5) | (16,7) |
| Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte) | (5) | (5) | 0,0 |
| Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte) | (18) | 0 | n.s. |
| Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi | 3 | 3 | 0,0 |
| Risultato netto | 409 | 409 | 0,0 |

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

Private Banking: 1trim. vs 4trim.

€ mln

| | 4trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|--------------|--------------|---------------|
| Interessi netti | 269 | 260 | (3,3) |
| Commissioni nette | 537 | 562 | 4,7 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 19 | 20 | 5,3 |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | (2) | 5 | n.s. |
| Proventi operativi netti | 823 | 847 | 2,9 |
| Spese del personale | (169) | (123) | (27,2) |
| Spese amministrative | (111) | (100) | (9,9) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (28) | (28) | 0,0 |
| Costi operativi | (308) | (251) | (18,5) |
| Risultato della gestione operativa | 515 | 596 | 15,7 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | (3) | (3) | 0,0 |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | (13) | (4) | (69,2) |
| Altri proventi (oneri) netti | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 499 | 589 | 18,0 |
| Imposte sul reddito | (151) | (173) | 14,6 |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (28) | (5) | (82,1) |
| Effetti economici allocazione costi di acquisizione (al netto delle imposte) | (5) | (5) | 0,0 |
| Tributi ed altri oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte) | (2) | 0 | n.s. |
| Rettifiche di valore avviamento e altre attività intangibili (al netto delle imposte) | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) del periodo di pertinenza di terzi | 8 | 3 | (62,5) |
| Risultato netto | 321 | 409 | 27,4 |

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

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

€ mln

| | 1trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|-------------|-------------|---------------|
| Interessi netti | 14 | 11 | (21,4) |
| Commissioni nette | 214 | 215 | 0,5 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 1 | 0 | (100,0) |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | 11 | 13 | 18,2 |
| Proventi operativi netti | 240 | 239 | (0,4) |
| Spese del personale | (24) | (23) | (4,2) |
| Spese amministrative | (28) | (28) | 0,0 |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (2) | (2) | 0,0 |
| Costi operativi | (54) | (53) | (1,9) |
| Risultato della gestione operativa | 186 | 186 | 0,0 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | 0 | 2 | n.s. |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | 0 | 0 | n.s. |
| Altri proventi (oneri) netti | 30 | 0 | (100,0) |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 216 | 188 | (13,0) |
| Imposte sul reddito | (52) | (50) | (3,8) |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | 0 | (1) | n.s. |
| 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 | n.s. |
| Risultato netto | 163 | 136 | (16,6) |

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

Asset Management: 1trim. vs 4trim.

€ mln

| | 4trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|-------------|-------------|---------------|
| Interessi netti | 16 | 11 | (31,3) |
| Commissioni nette | 232 | 215 | (7,3) |
| Risultato dell'attività assicurativa | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 0 | 0 | n.s. |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | 11 | 13 | 18,2 |
| Proventi operativi netti | 259 | 239 | (7,7) |
| Spese del personale | (45) | (23) | (48,9) |
| Spese amministrative | (36) | (28) | (22,2) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (2) | (2) | 0,0 |
| Costi operativi | (83) | (53) | (36,1) |
| Risultato della gestione operativa | 176 | 186 | 5,7 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | 0 | 2 | n.s. |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | (2) | 0 | n.s. |
| Altri proventi (oneri) netti | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 174 | 188 | 8,0 |
| Imposte sul reddito | (46) | (50) | 8,7 |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (3) | (1) | (66,7) |
| 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 | n.s. |
| Risultato netto | 124 | 136 | 9,7 |

+2% escludendo le commissioni di *performance*

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

Insurance: 1trim.25 vs 1trim.24

€ mln

| | 1trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|-------------|-------------|--------------|
| Interessi netti | 0 | 0 | n.s. |
| Commissioni nette | 1 | 1 | 0,0 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 447 | 461 | 3,1 |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 0 | 0 | n.s. |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | (7) | (2) | (71,4) |
| Proventi operativi netti | 441 | 460 | 4,3 |
| Spese del personale | (38) | (37) | (2,6) |
| Spese amministrative | (39) | (37) | (5,1) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (9) | (10) | 11,1 |
| Costi operativi | (86) | (84) | (2,3) |
| Risultato della gestione operativa | 355 | 376 | 5,9 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | 0 | 0 | n.s. |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | 1 | 0 | (100,0) |
| Altri proventi (oneri) netti | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 356 | 376 | 5,6 |
| Imposte sul reddito | (110) | (120) | 9,1 |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (3) | (4) | 33,3 |
| 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) | 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 | 241 | 251 | 4,1 |

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

Insurance: 1trim. vs 4trim.

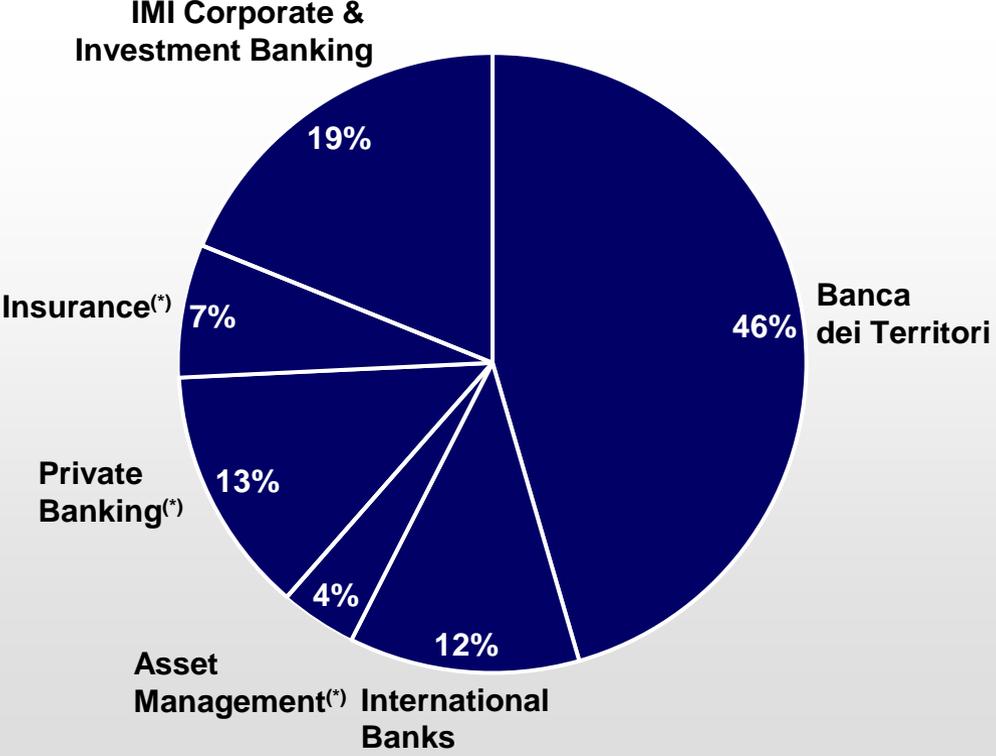
€ mln

| | 4trim.24 | 1trim.25 | Δ% |
|--|--------------|-------------|---------------|
| Interessi netti | 0 | 0 | n.s. |
| Commissioni nette | 1 | 1 | 0,0 |
| Risultato dell'attività assicurativa | 420 | 461 | 9,8 |
| Risultato netto delle attività e passività finanziarie al <i>fair value</i> | 0 | 0 | n.s. |
| Altri proventi (oneri) operativi netti | 2 | (2) | n.s. |
| Proventi operativi netti | 423 | 460 | 8,7 |
| Spese del personale | (47) | (37) | (21,3) |
| Spese amministrative | (55) | (37) | (32,7) |
| Ammortamento immobilizzazioni immateriali e materiali | (10) | (10) | 0,0 |
| Costi operativi | (112) | (84) | (25,0) |
| Risultato della gestione operativa | 311 | 376 | 20,9 |
| Rettifiche di valore nette su crediti | 0 | 0 | n.s. |
| Accantonamenti netti e rettifiche di valore nette su altre attività | 0 | 0 | n.s. |
| Altri proventi (oneri) netti | 0 | 0 | n.s. |
| Utile (perdita) delle attività operative cessate | 0 | 0 | n.s. |
| Risultato corrente lordo | 311 | 376 | 20,9 |
| Imposte sul reddito | 200 | (120) | n.s. |
| Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte) | (13) | (4) | (69,2) |
| 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) | (23) | 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 | 473 | 251 | (46,9) |

Rispettivamente €180mln e +39,4%,
escludendo il beneficio da DTA nel 4trim.24

Leadership di mercato in Italia

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



Leader in Italia



Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti
 (*) Inclusa nel presidio unitario Wealth Management Divisions
 (1) Escluso il Centro di Governo
 (2) Dati al 31.3.25
 (3) Fondi comuni; dati al 31.12.24
 (4) Comprendono le obbligazioni
 (5) Dati al 31.12.24

International Banks per Paese

Dati al 31.3.25

| |  Ungheria |  Slovacchia |  Slovenia |  Croazia |  Bosnia |  Serbia |  Albania |  Romania ^(*) |  Moldavia |  Ucraina ^(**) | Totale CEE |  Egitto | Totale | Incidenza % sul Gruppo |
|--|--|--|---|---|--|--|---|--|--|---|-------------------|--|---------------|-------------------------------|
|--|--|--|---|---|--|--|---|--|--|---|-------------------|--|---------------|-------------------------------|

| | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------|------|-----|------|------|-----|------|------|------|--|-------------|-----|-------------|--------------|
| Proventi operativi netti (€ mln) | 101 | 202 | 39 | 155 | 12 | 121 | 20 | 33 | 4 | | 687 | 112 | 800 | 11,8% |
| Costi operativi (€ mln) | 37 | 64 | 15 | 61 | 8 | 39 | 9 | 26 | 3 | | 262 | 29 | 291 | 11,3% |
| Rettifiche su crediti (€ mln) | (6) | 9 | 5 | (13) | (1) | 2 | (0) | (14) | (0) | | (19) | 2 | (17) | n.s. |
| Risultato netto (€ mln) | 27 | 75 | 11 | 85 | 4 | 62 | 8 | 17 | 1 | | 290 | 53 | 343 | 13,1% |
| Raccolta diretta da clientela (€ mld) | 6,6 | 21,3 | 3,5 | 13,5 | 1,1 | 7,1 | 1,8 | 2,4 | 0,2 | | 57,4 | 3,3 | 60,8 | 10,6% |
| Impieghi a clientela (€ mld) | 4,1 | 19,1 | 2,5 | 9,9 | 1,0 | 5,4 | 0,6 | 1,7 | 0,1 | | 44,4 | 1,3 | 45,7 | 11,0% |
| Crediti in bonis (€ mld) | 4,1 | 18,9 | 2,5 | 9,8 | 0,9 | 5,3 | 0,6 | 1,7 | 0,1 | | 44,0 | 1,3 | 45,3 | 11,0% |
| di cui: | | | | | | | | | | | | | | |
| Retail valuta locale | 42% | 57% | 39% | 51% | 32% | 18% | 29% | 20% | 70% | | 46% | 48% | 46% | |
| Retail in valuta estera | 0% | 0% | 0% | 0% | 11% | 23% | 10% | 7% | 0% | | 3% | 0% | 3% | |
| Corporate valuta locale | 30% | 35% | 61% | 49% | 37% | 19% | 17% | 45% | 17% | | 37% | 36% | 37% | |
| Corporate in valuta estera | 27% | 8% | 0% | 0% | 21% | 39% | 45% | 28% | 13% | | 13% | 16% | 13% | |
| Totale Crediti deteriorati (€ mln) | 38 | 181 | 21 | 133 | 8 | 42 | 7 | 16 | 0 | | 446 | 11 | 457 | 9,2% |
| Copertura Crediti deteriorati | 58% | 54% | 59% | 58% | 68% | 71% | 63% | 70% | 100% | | 59% | 80% | 60% | |
| Costo del credito annualizzato⁽¹⁾ (pb) | n.s. | 18 | 79 | n.s. | n.s. | 18 | n.s. | n.s. | n.s. | | n.s. | 74 | n.s. | |

Nota: l'eventuale mancata quadratura dipende dagli arrotondamenti

(*) Include Intesa Sanpaolo Bank Romania e First Bank

(**) Considerata la limitata operatività di Pravex Bank nel 1° trim., e più in generale la sua scarsa significatività, non si è proceduto al consolidamento del suo conto economico. Lo stato patrimoniale della controllata è stato consolidato sulla base del controvalore dei saldi del 31.12.24 al tasso di cambio del 31.3.25

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

Esposizione totale⁽¹⁾ per i principali Paesi

€ mln

| | TITOLI DI DEBITO | | | | IMPIEGHI |
|------------------------------|-------------------|---------------|----------------------|-----------------------|----------------|
| | Attività bancaria | | | | |
| | AC | FVTOCI | FVTPL ⁽²⁾ | Totale ⁽³⁾ | |
| Paesi UE | 55.263 | 59.511 | 4.163 | 118.937 | 380.725 |
| Austria | 705 | 1.747 | -73 | 2.379 | 444 |
| Belgio | 3.569 | 4.747 | -33 | 8.283 | 829 |
| Bulgaria | | 21 | 15 | 36 | 5 |
| Croazia | 1.356 | 405 | 41 | 1.802 | 9.675 |
| Cipro | | | 27 | 27 | 34 |
| Repubblica Ceca | 135 | 19 | | 154 | 1.167 |
| Danimarca | 93 | 198 | 1 | 292 | 196 |
| Estonia | | | | | 2 |
| Finlandia | 292 | 365 | -50 | 607 | 234 |
| Francia | 7.956 | 12.709 | 161 | 20.826 | 6.704 |
| Germania | 1.179 | 2.565 | 263 | 4.007 | 5.527 |
| Grecia | 34 | 54 | 146 | 234 | 2.375 |
| Ungheria | 776 | 1.427 | 117 | 2.320 | 4.580 |
| Irlanda | 1.268 | 1.529 | 402 | 3.199 | 570 |
| Italia | 25.062 | 14.029 | 2.153 | 41.244 | 309.721 |
| Lettonia | | | | | 11 |
| Lituania | | | | | 1 |
| Lussemburgo | 937 | 2.117 | 35 | 3.089 | 7.764 |
| Malta | | | | | 262 |
| Paesi Bassi | 1.271 | 1.583 | 236 | 3.090 | 3.195 |
| Polonia | 475 | 163 | 53 | 691 | 609 |
| Portogallo | 692 | 781 | 51 | 1.524 | 351 |
| Romania | 90 | 851 | 4 | 945 | 1.797 |
| Slovacchia | 765 | 1.093 | 181 | 2.039 | 16.067 |
| Slovenia | 2 | 223 | | 225 | 2.428 |
| Spagna | 8.472 | 12.674 | 428 | 21.574 | 5.772 |
| Svezia | 134 | 211 | 5 | 350 | 405 |
| Albania | 33 | 638 | 4 | 675 | 602 |
| Egitto | 177 | 987 | | 1.164 | 1.853 |
| Giappone | 86 | 4.256 | 3 | 4.345 | 919 |
| Russia | 4 | | | 4 | 1.047 |
| Serbia | 7 | 507 | | 514 | 5.559 |
| Regno Unito | 676 | 1.755 | -6 | 2.425 | 13.315 |
| Stati Uniti d'America | 4.209 | 11.090 | 576 | 15.875 | 9.471 |
| Altri Paesi | 6.861 | 9.260 | 760 | 16.881 | 23.313 |
| Totale | 67.316 | 88.004 | 5.500 | 160.820 | 436.804 |

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 31.3.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €73.243mln (di cui €47.907mln 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 | 43.300 | 42.656 | 967 | 86.923 | 10.679 |
| Austria | 617 | 1.441 | -107 | 1.951 | |
| Belgio | 3.412 | 4.526 | -52 | 7.886 | |
| Bulgaria | | 21 | 15 | 36 | |
| Croazia | 1.194 | 405 | 41 | 1.640 | 1.215 |
| Cipro | | | | | |
| Repubblica Ceca | | | | | |
| Danimarca | | | | | |
| Estonia | | | | | |
| Finlandia | 253 | 212 | -50 | 415 | |
| Francia | 6.905 | 7.958 | 3 | 14.866 | 1 |
| Germania | 350 | 1.110 | 60 | 1.520 | 15 |
| Grecia | | | | | |
| Ungheria | 654 | 1.408 | 116 | 2.178 | 357 |
| Irlanda | 385 | 88 | 16 | 489 | |
| Italia | 19.002 | 9.369 | 475 | 28.846 | 8.376 |
| Lettonia | | | | | 11 |
| Lituania | | | | | |
| Lussemburgo | 312 | 1.285 | | 1.597 | |
| Malta | | | | | |
| Paesi Bassi | 828 | 414 | 154 | 1.396 | |
| Polonia | 230 | 154 | 53 | 437 | |
| Portogallo | 536 | 570 | -4 | 1.102 | 67 |
| Romania | 90 | 851 | 1 | 942 | 44 |
| Slovacchia | 765 | 964 | 181 | 1.910 | 223 |
| Slovenia | | 216 | | 216 | 316 |
| Spagna | 7.767 | 11.664 | 65 | 19.496 | 54 |
| Svezia | | | | | |
| Albania | 33 | 638 | 4 | 675 | |
| Egitto | 177 | 987 | | 1.164 | 488 |
| Giappone | | 3.702 | | 3.702 | |
| Russia | | | | | |
| Serbia | 7 | 507 | | 514 | 510 |
| Regno Unito | | 1.208 | -131 | 1.077 | |
| Stati Uniti d'America | 3.222 | 9.098 | 254 | 12.574 | |
| Altri Paesi | 3.042 | 5.236 | 45 | 8.323 | 4.176 |
| Totale | 49.781 | 64.032 | 1.139 | 114.952 | 15.853 |

Duration titoli governativi
(Attività bancaria): 7,1 anni
Duration corretta per coperture: 1,0 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 31.3.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €52.964mln (di cui €44.838mln in Italia). Il totale delle riserve FVTOCI (al netto delle imposte e delle attribuzioni alle gestioni separate assicurative) ammonta a -€2.116mln (di cui -€440mln in Italia)

Esposizione verso banche per i principali Paesi⁽¹⁾

€ mln

| | TITOLI DI DEBITO | | | | IMPIEGHI |
|------------------------------|-------------------|---------------|----------------------|-----------------------|---------------|
| | Attività bancaria | | | | |
| | AC | FVTOCI | FVTPL ⁽²⁾ | Totale ⁽³⁾ | |
| Paesi UE | 3.141 | 10.661 | 2.233 | 16.035 | 22.141 |
| Austria | 88 | 289 | 33 | 410 | 220 |
| Belgio | 108 | 148 | 18 | 274 | 185 |
| Bulgaria | | | | | |
| Croazia | | | | | 74 |
| Cipro | | | 27 | 27 | |
| Repubblica Ceca | | 19 | | 19 | 15 |
| Danimarca | 41 | 60 | -2 | 99 | 12 |
| Estonia | | | | | |
| Finlandia | 11 | 82 | | 93 | 10 |
| Francia | 623 | 3.034 | 122 | 3.779 | 3.712 |
| Germania | 277 | 793 | 158 | 1.228 | 2.997 |
| Grecia | 11 | 54 | 143 | 208 | 2.365 |
| Ungheria | 57 | 19 | 1 | 77 | 511 |
| Irlanda | 76 | | 8 | 84 | 320 |
| Italia | 1.301 | 3.703 | 1.266 | 6.270 | 8.943 |
| Lettonia | | | | | |
| Lituania | | | | | |
| Lussemburgo | 93 | 729 | 18 | 840 | 13 |
| Malta | | | | | 235 |
| Paesi Bassi | 160 | 699 | 36 | 895 | 144 |
| Polonia | | | | | |
| Portogallo | 15 | 168 | 51 | 234 | 250 |
| Romania | | | 3 | 3 | 8 |
| Slovacchia | | 129 | | 129 | 1 |
| Slovenia | | 7 | | 7 | |
| Spagna | 268 | 623 | 352 | 1.243 | 2.076 |
| Svezia | 12 | 105 | -1 | 116 | 50 |
| Albania | | | | | 2 |
| Egitto | | | | | 128 |
| Giappone | 26 | 424 | | 450 | 14 |
| Russia | | | | | 35 |
| Serbia | | | | | 34 |
| Regno Unito | 104 | 268 | 88 | 460 | 1.525 |
| Stati Uniti d'America | 128 | 674 | 250 | 1.052 | 763 |
| Altri Paesi | 264 | 2.462 | 258 | 2.984 | 3.000 |
| Totale | 3.663 | 14.489 | 2.829 | 20.981 | 27.642 |

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.3.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €12.006mln (di cui €1.611mln 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 | 8.822 | 6.194 | 963 | 15.979 | 347.905 |
| Austria | | 17 | 1 | 18 | 224 |
| Belgio | 49 | 73 | 1 | 123 | 644 |
| Bulgaria | | | | | 5 |
| Croazia | 162 | | | 162 | 8.386 |
| Cipro | | | | | 34 |
| Repubblica Ceca | 135 | | | 135 | 1.152 |
| Danimarca | 52 | 138 | 3 | 193 | 184 |
| Estonia | | | | | 2 |
| Finlandia | 28 | 71 | | 99 | 224 |
| Francia | 428 | 1.717 | 36 | 2.181 | 2.991 |
| Germania | 552 | 662 | 45 | 1.259 | 2.515 |
| Grecia | 23 | | 3 | 26 | 10 |
| Ungheria | 65 | | | 65 | 3.712 |
| Irlanda | 807 | 1.441 | 378 | 2.626 | 250 |
| Italia | 4.759 | 957 | 412 | 6.128 | 292.402 |
| Lettonia | | | | | |
| Lituania | | | | | 1 |
| Lussemburgo | 532 | 103 | 17 | 652 | 7.751 |
| Malta | | | | | 27 |
| Paesi Bassi | 283 | 470 | 46 | 799 | 3.051 |
| Polonia | 245 | 9 | | 254 | 609 |
| Portogallo | 141 | 43 | 4 | 188 | 34 |
| Romania | | | | | 1.745 |
| Slovacchia | | | | | 15.843 |
| Slovenia | 2 | | | 2 | 2.112 |
| Spagna | 437 | 387 | 11 | 835 | 3.642 |
| Svezia | 122 | 106 | 6 | 234 | 355 |
| Albania | | | | | 600 |
| Egitto | | | | | 1.237 |
| Giappone | 60 | 130 | 3 | 193 | 905 |
| Russia | 4 | | | 4 | 1.012 |
| Serbia | | | | | 5.015 |
| Regno Unito | 572 | 279 | 37 | 888 | 11.790 |
| Stati Uniti d'America | 859 | 1.318 | 72 | 2.249 | 8.708 |
| Altri Paesi | 3.555 | 1.562 | 457 | 5.574 | 16.137 |
| Totale | 13.872 | 9.483 | 1.532 | 24.887 | 393.309 |

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

(1) Valore di libro dei titoli di debito e impieghi netti al 31.3.25

(2) Tenendo conto delle posizioni corte per cassa

(3) Il totale dei titoli di debito da attività assicurativa (esclusi i titoli nei quali risultano investite le disponibilità raccolte con polizze assicurative emesse a totale rischio degli assicurati) ammonta a €8.273mln (di cui €1.458mln in Italia)

Disclaimer

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

* * *

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

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

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