

FIDEURAM
INTESA SANPAOLO
PRIVATE BANKING



Annual Report Integrato 2025

PAPERLESS
REPORT

Banca del gruppo **INTESA**  **SANPAOLO**

Mission

di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking

Occuparci del benessere dei nostri Clienti è il cuore del nostro lavoro. Ci impegniamo a proteggere l'intero patrimonio di chi si affida a noi con una consulenza di eccellenza.

La relazione di ascolto, soddisfazione e fiducia tra Cliente e Private Banker è ciò che rende unico il nostro modello di business: la alimentiamo ogni giorno con passione e dedizione, in trasparenza e nel rispetto delle regole.

Sommario

1. Modello di business	17	4. Governance	196	7. Allegati	337
2. Contesto esterno e strategie	53	5. Bilancio consolidato	224	8. Glossario	363
3. Performance	67	6. Relazione della società di revisione	333	9. Contattaci	376

A proposito di questo Report

Il Gruppo Fideuram, in linea con le evoluzioni del reporting internazionale, pubblica dal 2013 un Annual Report Integrato che si rivolge a tutti gli stakeholder. In un unico documento, con una visione di insieme, sono presentate in modo integrato sia le informazioni finanziarie tipiche del bilancio tradizionale sia le informazioni non finanziarie. Attraverso l'analisi dei capitali, viene illustrato come il modello di business, le strategie e le performance finanziarie, sociali, ambientali e di governance contribuiscono al processo di creazione di valore e alla sostenibilità nel medio e nel lungo termine.

L'Annual Report è redatto in conformità ai principi dell'International <IR> Framework, emanato nel 2021 dall'International Integrated Reporting Council (IIRC) e include tutte le informazioni obbligatoriamente previste dalla normativa vigente per la Relazione sulla gestione. Fideuram, pur rientrando nell'ambito di applicazione previsto dall'articolo 2 del D. Lgs. n. 125/2024, che attua nell'ordinamento nazionale la Direttiva 2022/2464/UE (CSRD), non ha predisposto la Rendicontazione di Sostenibilità, avvalendosi del caso di esonero previsto dall'articolo 7 del decreto stesso, in quanto ricompresa nella Rendicontazione Consolidata di Sostenibilità resa da Intesa Sanpaolo. Il Consiglio di Amministrazione è responsabile per la preparazione del Report.

Il reporting integrato è un percorso in continua evoluzione, in cui il miglioramento si realizza progressivamente, con il pieno sviluppo dei processi di produzione delle informazioni. In coerenza con questa impostazione, il nostro Gruppo ha ulteriormente intensificato l'impegno per elevare la qualità del reporting, assicurando trasparenza, affidabilità e valore strategico delle informazioni.

La progettazione del documento e l'elaborazione dei contenuti hanno coinvolto attivamente le persone del Gruppo, favorendo l'individuazione delle tematiche più rilevanti per gli stakeholder interni ed esterni. I nostri Private Banker e i clienti ne apprezzano i contenuti, riconoscendo in questo strumento un presidio essenziale di trasparenza, qualità informativa e supporto alla formazione. Desideriamo ringraziare tutti gli stakeholder che hanno contribuito al miglioramento del nostro Annual Report e che vorranno, anche in futuro, accompagnarci nel percorso di diffusione di una comunicazione evoluta, fondata sulla trasparenza.

// Il reporting integrato è una forma evoluta di comunicazione aziendale che combina informazioni finanziarie e non finanziarie, per offrire agli stakeholder una visione organica del processo di creazione di valore nel tempo. //

GUIDA ALLA LETTURA DELL'ANNUAL REPORT INTEGRATO

Il documento si apre con una sezione introduttiva che presenta in forma sintetica l'identità del Gruppo, attraverso i principali indicatori chiave che evidenziano la performance dei capitali su un orizzonte temporale di cinque anni. Seguono le lettere del Presidente e dell'Amministratore Delegato, che offrono una visione strategica complessiva e un commento sui risultati del Gruppo.

Il primo capitolo **Modello di business** descrive le modalità con cui il Gruppo crea valore, evidenziando i fattori chiave di successo, gli stakeholder coinvolti nel processo e l'impegno per lo sviluppo sostenibile.

Il secondo capitolo **Contesto esterno e strategie** delinea lo scenario economico e competitivo di riferimento, offrendo una panoramica sul posizionamento del Gruppo nel mercato e illustrando gli obiettivi strategici e le principali linee di intervento che consentono di creare valore in modo sostenibile nel tempo.

Il terzo capitolo **Performance** illustra il contributo dei capitali impiegati nel processo produttivo alla creazione di valore. La rendicontazione qualitativa è accompagnata da indicatori quantitativi che favoriscono l'analisi delle interdipendenze tra i diversi capitali.

Il quarto capitolo **Governance** descrive l'insieme delle regole, dei presidi e delle strutture organizzative che assicurano un'efficace gestione del Gruppo, con particolare attenzione al sistema di controllo interno.

Il quinto capitolo **Bilancio consolidato** contiene gli schemi di bilancio e la nota integrativa, fornendo una rappresentazione completa della situazione patrimoniale, finanziaria ed economica del Gruppo.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

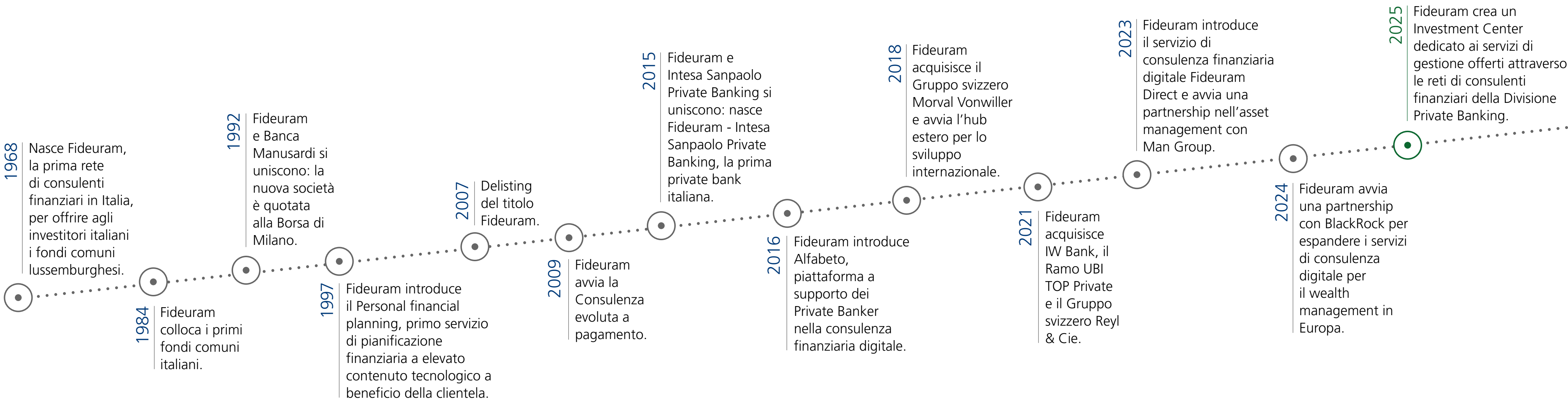
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

La nostra identità

Fideuram nasce oltre 50 anni fa con l’obiettivo di fornire ai risparmiatori un’alternativa al canale bancario tradizionale. Oggi è presente sul mercato con un’identità forte, costruita nel tempo, con un modello di business incentrato sulla consulenza evoluta e sulla professionalità dei Private Banker.



CHI SIAMO

Con oltre €425 miliardi di masse in gestione, Fideuram è la prima private bank italiana (tra le prime in Europa). Fideuram guida un Gruppo integrato che riunisce al suo interno le società del mondo della consulenza finanziaria, dell’asset management e dei servizi fiduciari.

COSA OFFRIAMO AI NOSTRI CLIENTI

Fideuram offre una consulenza personalizzata basata su un rapporto di lungo termine, incentrato sulla fiducia e sulla professionalità dei Private Banker. Un modello distintivo basato:

- sulla consulenza evoluta a pagamento;
- su eccellenti prodotti della casa;
- sull’integrazione nell’offerta di prodotti di primarie case di investimento a livello mondiale.

DOVE SIAMO

Con 237 sportelli bancari e 388 uffici dei Private Banker la diffusione del Gruppo in Italia è capillare. Il Gruppo opera anche all’estero con 6 sportelli bancari e 7 uffici di Private Banker. Con 10 Centri HNWI e 6 Wealth management unit il Gruppo è strutturato per accogliere la clientela High Net Worth Individuals. All’estero il Gruppo è presente in Svizzera, Regno Unito, Singapore, Emirati Arabi Uniti e Argentina tramite il gruppo bancario svizzero Reyl & Cie e in Lussemburgo e Belgio con la banca private lussemburghese Intesa Sanpaolo Wealth Management.

INSIEME ORIZZONTI NON CONFINI

Abbiamo racchiuso in poche parole la nostra essenza: l’impegno verso i clienti e la società, la capacità di guardare sempre oltre e tracciare nuove strade, di spingerci alla ricerca di soluzioni innovative e il nostro approccio alla professione, dove ogni situazione diventa un’opportunità per crescere e dare il meglio di noi stessi. Un Purpose inclusivo, coraggioso e ambizioso. Insieme lavoriamo per realizzare un sogno: abbattere le barriere e i confini, creando una comunità unita. Guardiamo al futuro con la voglia di crescere, di essere leader nel guidare il cambiamento, consapevoli della nostra forza e soprattutto della nostra capacità di fare tutto questo INSIEME, non come singoli, ma come una comunità.

A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

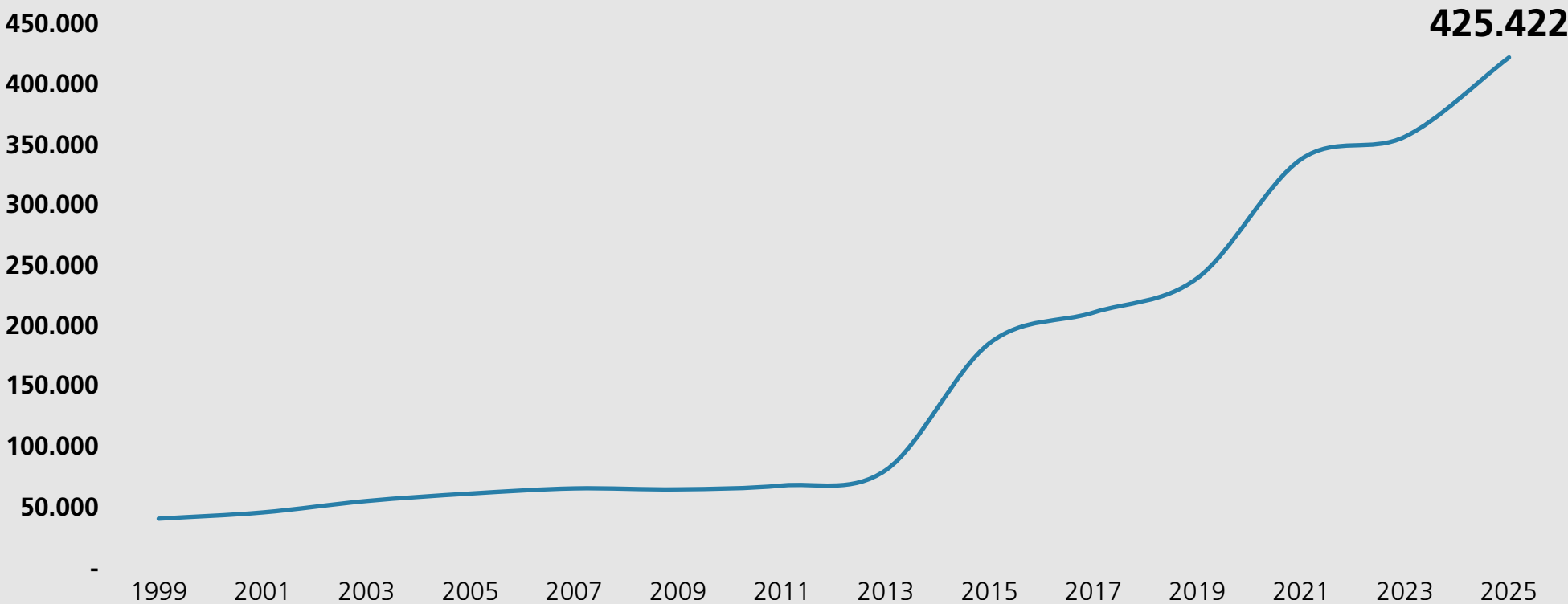
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

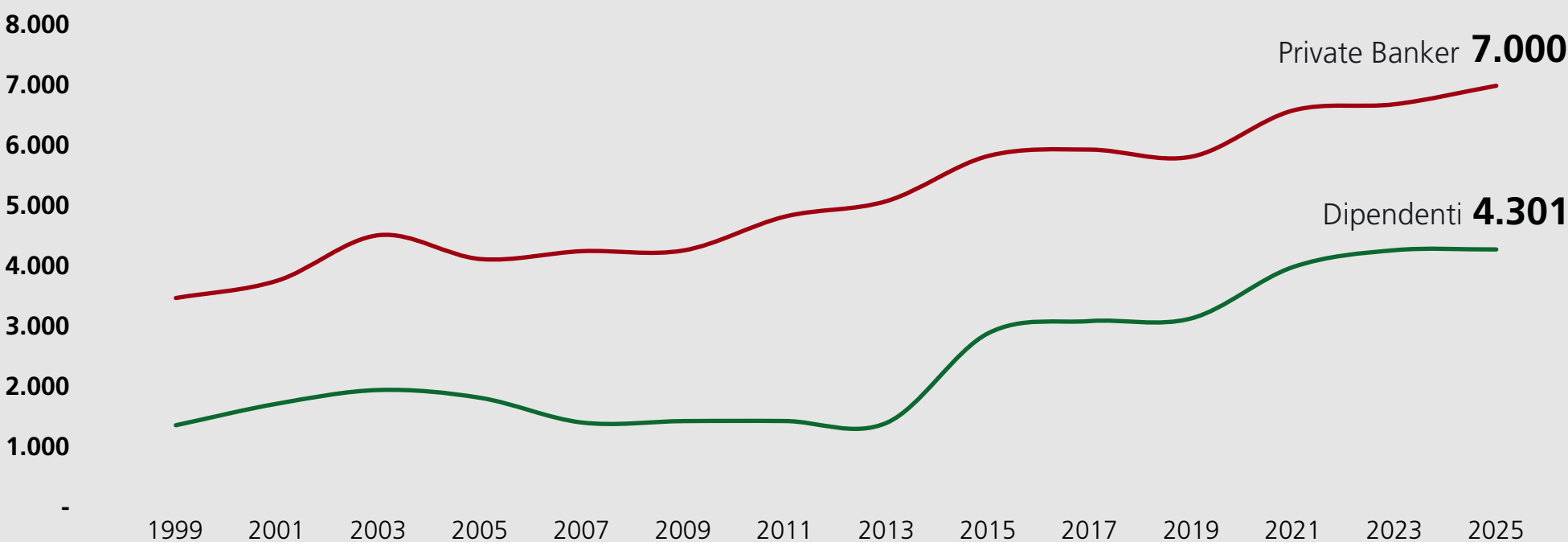
Assets Under Management

(milioni di euro)



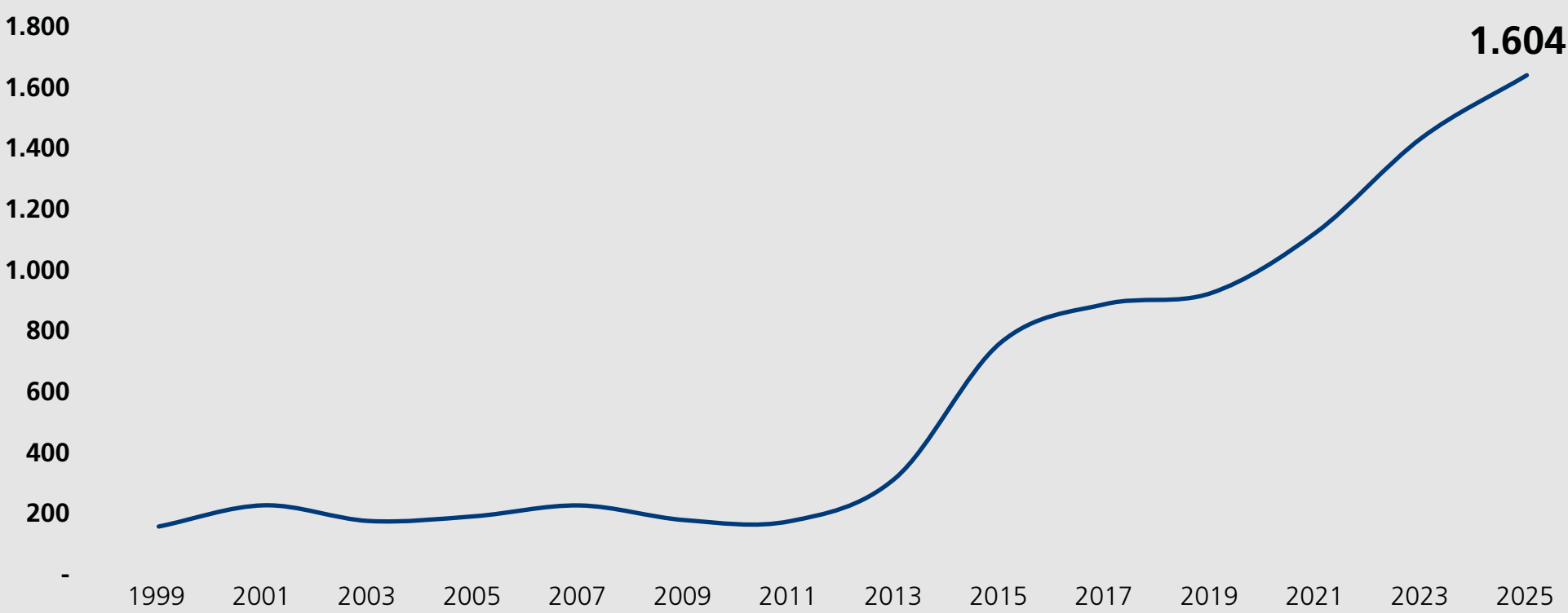
Private Banker e Dipendenti

(n.)



Utile d'esercizio

(milioni di euro)



I nostri premi



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

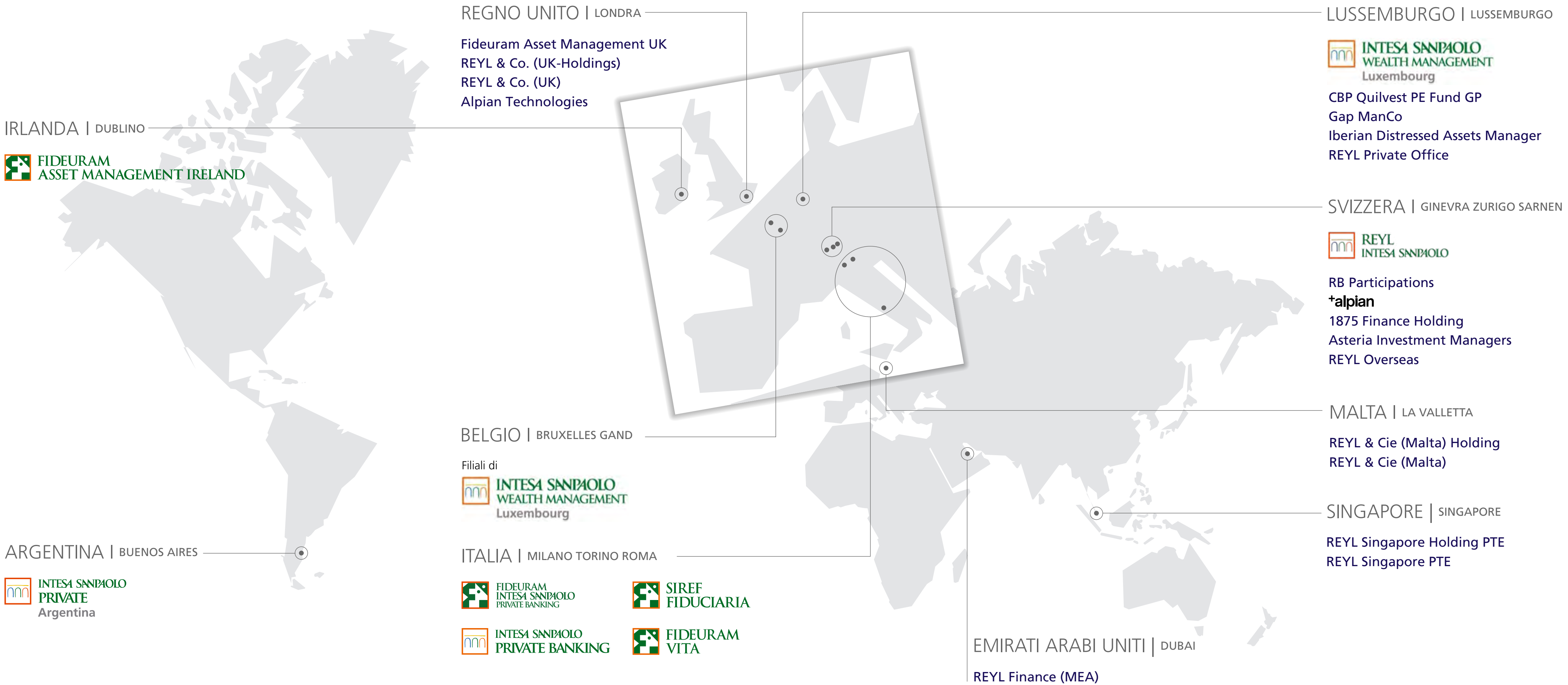
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

La struttura del Gruppo

Il Gruppo Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking opera in dieci Paesi e si compone, oltre alla Capogruppo **Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking**, delle seguenti società:



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

**LA STRUTTURA
DEL GRUPPO**

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

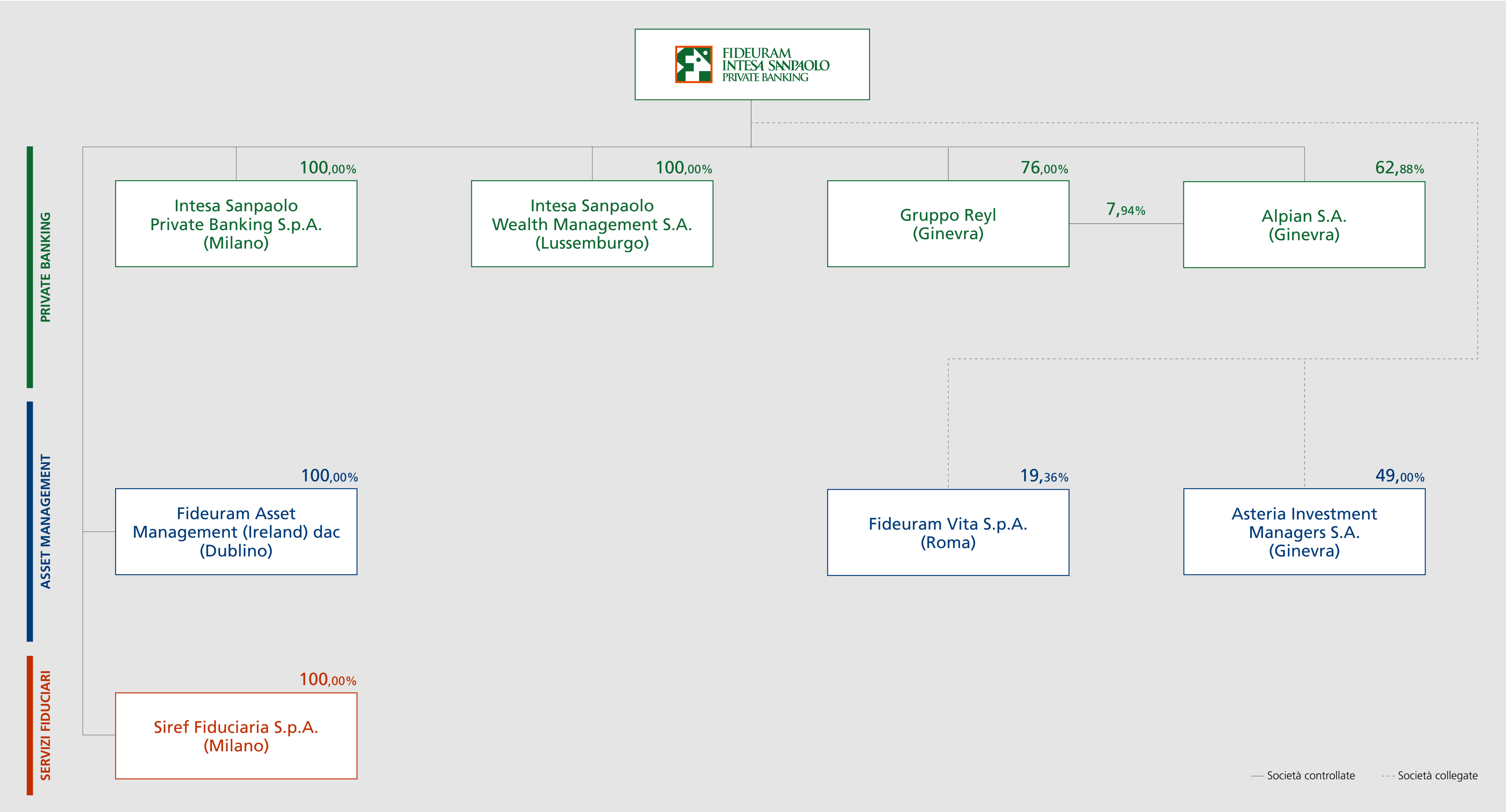
5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

**LA STRUTTURA
DEL GRUPPO**

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

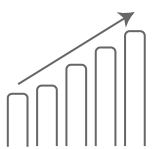
6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Highlights



Capitale finanziario

VALORE ECONOMICO GENERATO



€ **5,2** miliardi

■ Stato, enti e istituzioni,
Comunità

21,7 %

■ Valore economico
trattenuto

35,2 %

■ Fornitori

7,2 %

■ Collaboratori

35,9 %

R.O.E. 24%

COST / INCOME 29%

PATRIMONIO NETTO €7,5 miliardi

UTILE NETTO €1,6 miliardi

COMMISSIONI NETTE €2,2 miliardi

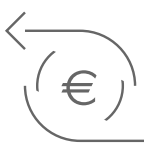
di cui ricorrenti € **2,3** miliardi

**ASSETS UNDER
MANAGEMENT**



di cui AUM Risparmio gestito
€ **425,4** miliardi _____ € **249,6** miliardi

**RACCOLTA
NETTA TOTALE**



di cui Raccolta netta gestita
€ **13,2** miliardi _____ € **10,9** miliardi



Capitale produttivo

**N° SPORTELLI
BANCARI**



243 _____ *di cui all'estero* **6**

**N° UFFICI DEI
PRIVATE BANKER**



395 _____ *di cui all'estero* **7**



Capitale intellettuale

**INVESTIMENTI IN
SISTEMI INFORMATIVI**



€ **104** milioni nell'anno

**N° INIZIATIVE
PROGETTUALI**



72 iniziative progettuali



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

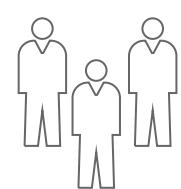
5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Capitale umano

N° PRIVATE BANKER

7.000

N° DIPENDENTI

4.301

N° CLIENTI PER PRIVATE BANKER

Rete Fideuram

206:1

Rete Sanpaolo Invest

160:1

Rete IW Private Investments

116:1

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

42:1

Rete estera

86:1

AUM PER PRIVATE BANKER

€61 milioni

RACCOLTA NETTA PER PRIVATE BANKER

€2 milioni

ORE DI FORMAZIONE

Private Banker

539.088 ore

Dipendenti

229.857 ore

ANZIANITÀ MEDIA DI SERVIZIO

Private Banker

15 anni

Dipendenti

18 anni



Capitale naturale

EMISSIONI

Scope1/Scope2

2.564 tCO₂

Scope3

2.713 tCO₂

ENERGIA ELETTRICA DA FONTI SOSTENIBILI

98%

CARTA DI TIPO ECOLOGICO

89%



Capitale relazionale

N° CLIENTI

Rete Fideuram

837.041

Rete Sanpaolo Invest

193.974

Rete IW Private Investments

59.355

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

47.607 gruppi familiari

Siref Fiduciaria

1.682 mandati

Rete estera

31.596

ANZIANITÀ MEDIA DI RAPPORTO CLIENTI

Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments

11 anni

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

17 anni

CLIENT RETENTION RATE

95%

NEW CLIENT RATE

11%

NET PROMOTER SCORE (NPS)

Reti Fideuram / Sanpaolo Invest / IW Private Investments / Fideuram Direct

65

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

78

CUSTOMER SATISFACTION INDEX (CSI)

Reti Fideuram / Sanpaolo Invest / IW Private Investments / Fideuram Direct

8,6

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

8,9

SEGMENTAZIONE CLIENTI

HNWI

AUM €128,5 miliardi

Private

AUM €208,6 miliardi

Affluent

AUM €67,4 miliardi

Mass

AUM €20,9 miliardi



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Key Performance Indicators (*)

	2025	2024	2023	2022	2021
ATTIVITÀ FINANZIARIE DELLA CLIENTELA					
Raccolta netta di risparmio gestito (milioni di euro)	10.863	5.878	(2.006)	2.134	11.835
Raccolta netta complessiva (milioni di euro)	13.189	13.080	12.167	12.859	15.979
Assets Under Management (milioni di euro)	425.422	394.392	359.890	327.179	348.271
STRUTTURA OPERATIVA					
Private Banker (n.)	7.000	6.814	6.696	6.648	6.621
Personale (n.)	4.301	4.367	4.289	4.185	4.151
- di cui all'estero (n.)	736	780	752	668	689
Sportelli bancari (n.)	243	250	263	268	279
Uffici dei Private Banker (n.)	395	392	402	399	377
DATI ECONOMICI E PATRIMONIALI CONSOLIDATI					
Utile netto consolidato (milioni di euro)	1.604	1.517	1.403	1.070	1.101
Patrimonio netto consolidato (milioni di euro)	7.525	5.781	3.215	3.815	3.319
Utile netto consolidato base per azione (euro)	1,070	1,011	0,936	0,713	0,734
Dividendi per azione (euro)	-	-	0,800	0,600	0,334
Totale attivo (milioni di euro)	60.998	61.748	56.477	62.871	66.909
Valore economico generato (milioni di euro)	5.153	4.940	4.573	3.684	3.902
Valore economico distribuito (milioni di euro)	3.337	3.314	4.231	3.448	3.373

	2025	2024	2023	2022	2021
INDICI DI REDDITIVITÀ					
R.O.E. (%)	24	34	40	30	34
R.O.A. (%)	3	2	2	2	2
Cost / Income ratio (%)	29	29	29	34	35
Costo del lavoro / Margine di intermediazione (%)	16	16	17	20	20
Utile netto / Assets Under Management medi (%)	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3
E.V.A. (milioni di euro)	1.212	1.236	1.200	934	981
INDICATORI NON FINANZIARI					
Istanze della clientela (n.)	3.981	3.376	3.797	6.479	4.430
Ore di formazione Private Banker (n.)	539.088	593.782	547.194	517.656	424.419
Dipendenti a tempo indeterminato (%)	99,8	99,1	99,2	99,2	98,4
Donne in posizioni manageriali (% sul totale dei dirigenti)	17	17	14	13	8
Tasso di turnover del personale (%)	15	16	14	17	11
Ore di formazione dipendenti (n.)	229.857	222.550	191.374	188.083	166.300
Elargizioni liberali (milioni di euro)	0,8	0,5	0,5	0,4	1,1
Margine di intermediazione / numero dipendenti (milioni di euro)	0,8	0,8	0,8	0,6	0,6
Assets Under Management / numero Private Banker (milioni di euro)	61	58	54	49	53
Consumo di carta per dipendente (Kg)	28	31	34	38	46
Emissioni dirette e indirette (scope1 e scope2) (tCO ₂)	2.564	2.687	2.639	2.874	3.454

Rating di controparte (S&P Global Ratings)	Long term: BBB+	Short term: A-2	Outlook: Positive

(*) I dati del 2024 e 2023 sono stati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento. I dati del 2022 e 2021 non sono stati riesposti.

La Relazione sulla gestione contiene informazioni finanziarie estratte dal bilancio consolidato o riconducibili allo stesso e altre informazioni non estratte o direttamente riconducibili al bilancio consolidato. Per informazioni più dettagliate circa gli indicatori alternativi di performance si rinvia al Glossario.


A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL'AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI

Indice

Nota introduttiva	12	3.8 I risultati finanziari e non finanziari	78	6. Relazione della società di revisione	333
Lettera del Presidente	14	3.8.1 Capitale finanziario	79		
Lettera dell'Amministratore Delegato	15	3.8.2 Capitale produttivo	101	7. Allegati	337
		3.8.3 Capitale intellettuale	108	7.1 Nota metodologica sull'informativa non finanziaria	338
1. Modello di business	17	3.8.4 Capitale umano	134	7.2 Tavole di riepilogo degli indicatori GRI	346
1.1 Il modello di business	18	3.8.5 Capitale relazionale	167	7.3 Tavola di riepilogo degli indicatori SASB	355
1.2 I fattori chiave nel processo di creazione di valore	19	3.8.6 Capitale naturale	191	7.4 Criteri di redazione degli schemi riesposti	355
1.3 Gli stakeholder	24	3.9 I fatti di rilievo avvenuti dopo il 31.12.2025 e la prevedibile evoluzione della gestione	195	7.5 Criteri di redazione degli schemi riclassificati	357
1.4 I settori di attività	26			7.6 Prospetto di determinazione e distribuzione del valore economico	361
1.5 L'impegno per lo sviluppo sostenibile	31			7.7 Informativa sulla modalità di gestione della fiscalità	362
2. Contesto esterno e strategie	53	4. Governance	196		
2.1 Lo scenario economico	54	4.1 I valori e la storia del Gruppo	197	8. Glossario	363
2.2 Le prospettive di crescita del mercato	57	4.2 L'assetto organizzativo	202		
2.3 Il posizionamento competitivo	63	4.3 L'assetto proprietario	204	9. Contattaci	376
2.4 Brand Equity e Customer Satisfaction	64	4.4 Il ruolo di subholding	205	Elenco filiali e uffici dei Private Banker	377
2.5 La strategia del Gruppo	66	4.5 L'amministrazione della Società	206	Il Gruppo Fideuram in un touch	378
3. Performance	67	4.6 Le politiche di remunerazione e incentivazione	213		
3.1 Il 2025 in sintesi	68	4.7 Il sistema di controllo interno	214		
3.2 Prospetti contabili riclassificati	69	4.8 Il trattamento delle informazioni riservate	222		
3.3 Le attività finanziarie dei clienti	70	4.9 Assemblee	222		
3.4 La raccolta di risparmio	72	4.10 Collegio sindacale	223		
3.5 La segmentazione dei clienti	73				
3.6 La consulenza evoluta	74	5. Bilancio consolidato	224		
3.7 I rischi finanziari	76	Stato patrimoniale consolidato	225		
		Conto economico consolidato	226		
		Prospetto della redditività consolidata complessiva	227		
		Prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato	228		
		Rendiconto finanziario consolidato	230		
		Nota integrativa consolidata	231		

Nota introduttiva

Nel 2025 lo scenario macroeconomico globale è stato fortemente condizionato dall'introduzione da parte degli Stati Uniti di elevate barriere tariffarie alle importazioni, secondo un processo che non è stato né lineare né ordinato. L'elevato livello medio dei dazi, la loro estensione settoriale e l'incertezza circa la loro durata hanno continuato a pesare sulle decisioni di investimento e sulle aspettative degli operatori. Ciò nonostante, il rischio di una brusca frenata dell'attività economica globale e di una contrazione dei flussi commerciali non si è materializzato. Il parziale congelamento delle misure verso la Cina e la successiva tregua commerciale di fine anno hanno contribuito a ridurre le tensioni finanziarie, senza però determinare un pieno rientro dell'incertezza.

In Italia il 2025 si è chiuso con una crescita economica debole ma positiva, stimata allo 0,8% nel quarto trimestre e allo 0,7% in media annua. Dopo un buon avvio, l'attività economica è risultata stagnante nel secondo trimestre, ma è tornata a crescere nella seconda parte dell'anno. La crescita dimessa riflette la frenata della domanda estera e il contributo ancora modesto dei consumi. Gli investimenti non residenziali hanno continuato a rappresentare la componente più dinamica della domanda interna, mentre il settore delle costruzioni ha mostrato segnali di rallentamento. La produzione industriale, dopo una fase di marcata contrazione nei mesi estivi, si è stabilizzata verso fine anno. Il mercato del lavoro ha continuato a mostrare una buona tenuta: l'occupazione è cresciuta su base annua e il tasso di disoccupazione si è mantenuto su livelli prossimi ai minimi storici, intorno al 6%. La crescita dei salari contrattuali, superiore all'inflazione, ha consentito un recupero parziale del potere di acquisto delle famiglie, pur in un contesto di propensione al risparmio ancora elevata.

In linea generale, il 2025 può essere visto come un anno a due facce per i tassi bancari: da una prima fase fino ai mesi estivi, in cui è proseguita la trasmissione dei ribassi dei tassi ufficiali decisi dalla BCE ai tassi su prestiti e depositi, a un'ultima parte contraddistinta da un sostanziale assestamento. Nel caso delle nuove operazioni di finanziamento a società non finanziarie, il tasso medio si è ridotto fino ad agosto, perdendo un punto percentuale rispetto a fine 2024, per poi mostrare cenni di rialzo nell'ultimo trimestre. Diversa è stata l'evoluzione del tasso medio sulle erogazioni di mutui alle famiglie, il cui calo si è arrestato a inizio 2025 riportando una successiva risalita a causa dell'aumento del parametro di riferimento del tasso fisso, l'IRS a 10 anni. Da agosto, il tasso sui nuovi mutui si è assestato nell'intorno del 3,3%. Con gradualità, anche il tas-

so medio sullo stock di prestiti a famiglie e imprese si è ridotto fino ad agosto, per poi stabilizzarsi poco sotto il 4%, in calo di 47 punti base rispetto a dodici mesi prima.

Nel corso del 2025 si è assistito a una significativa ripresa dei prestiti alle imprese, favorita da condizioni di finanziamento distese e da un miglioramento della domanda di credito, sostenuta dagli investimenti in beni strumentali e da un minore ricorso all'autofinanziamento. Da giugno i prestiti alle società non finanziarie sono tornati in crescita, dopo quasi due anni di contrazione e il buon andamento è proseguito nel secondo semestre con una progressiva accelerazione. La ripresa dei finanziamenti alle famiglie si è progressivamente rafforzata in corso d'anno, passando dal +0,4% di gennaio al +2,5% di dicembre. La dinamica è stata guidata dall'accelerazione dei prestiti per l'acquisto di abitazioni, unita al proseguimento della crescita robusta del credito al consumo. Grazie al calo dei tassi sulle nuove operazioni, le erogazioni di mutui hanno riportato aumenti a due cifre anche nella seconda metà dell'anno. Lo stock di mutui ha raggiunto un tasso di crescita del 3,4% a dicembre. Tale tendenza ha riflesso l'andamento positivo del mercato immobiliare, che nei primi tre trimestri ha confermato l'aumento delle compravendite e una crescita consistente dei prezzi delle case.

Dal lato della qualità del credito, si è osservata una sostanziale stabilità o leggeri miglioramenti. Il ritmo di formazione di nuovi crediti deteriorati è risultato poco variato, all'1,25% nel terzo trimestre in termini di flusso annuo rapportato ai finanziamenti in bonis, rispetto all'1,33% dell'ultimo trimestre 2024. Un simile andamento ha interessato il tasso di deterioramento dei prestiti alle imprese, mentre l'indicatore riferito ai prestiti alle famiglie ha mostrato un calo progressivo. In rapporto al totale dei prestiti, l'incidenza dello stock di crediti deteriorati delle banche significative si è ridotta, risultando pari al 2,2% a settembre al lordo delle rettifiche di valore, dal 2,4% di dodici mesi prima e 2,3% di fine 2024.

Nel 2025 la raccolta diretta in depositi ha segnato un buon ritmo di crescita, del 2,3% in media annua, leggermente più sostenuto nel secondo semestre. La tendenza positiva ha riguardato sia i depositi delle famiglie sia quelli delle società non finanziarie. I dati cumulati da gennaio a dicembre riassumono il miglioramento registrato nel corso dell'anno passato dai depositi delle famiglie, aumentati di 31 miliardi, rispetto ai 18 circa nel 2024. Sui depositi delle società non finanziarie è stata versata liquidità per 9,6 miliardi, un importo moderatamente più contenuto di quanto confluì nel 2024. I conti correnti hanno fatto la parte del leo-

ne, con afflussi importanti sia dal lato delle famiglie, sia delle imprese, e una crescita dello stock totale salito al 4,6% in media nella seconda metà dell'anno. Diversamente, dopo la ricomposizione verso le forme a tempo osservata nei due anni precedenti, da marzo 2025 i depositi con durata prestabilita hanno registrato un calo significativo, connesso alla diminuzione dei tassi offerti sui vincoli temporali.

Con riguardo alla raccolta amministrata, nel 2025 gli investimenti diretti in titoli da parte dei risparmiatori sono risultati ancora significativi, ma complessivamente più contenuti rispetto ai due anni precedenti. Nel periodo da gennaio a novembre 2025, i titoli di debito delle famiglie in custodia presso le banche sono aumentati di 40,3 miliardi, un importo inferiore rispetto ai quasi 51 miliardi di incremento segnato nello stesso periodo del 2024 e ai 143 miliardi del 2023, confermando che la riallocazione dei risparmi verso i titoli di Stato può essere considerata essenzialmente realizzata. A riprova del permanere di una buona situazione di liquidità delle imprese, i loro titoli di debito in custodia presso le banche da gennaio a novembre hanno registrato un incremento netto di 19,3 miliardi, superiore ai 16,6 miliardi dello stesso periodo del 2024.

Nel 2025 l'industria del risparmio gestito ha conseguito risultati soddisfacenti in termini di raccolta netta e positivi in quanto a performance grazie al buon andamento dei mercati, nonostante un primo trimestre impattato negativamente da correzioni sugli indici azionari. La raccolta netta dei fondi di investimento aperti è stata sostenuta dagli afflussi verso i fondi obbligazionari e monetari, che hanno più che compensato i deflussi dai comparti azionario, bilanciato e flessibile. Anche le gestioni patrimoniali hanno realizzato una raccolta netta positiva, dopo due anni di dati negativi, registrando apporti sia dal lato dei mandati istituzionali, sia nell'ambito delle gestioni retail. Per le assicurazioni vita la raccolta netta dei primi tre trimestri è risultata positiva e in evidente miglioramento rispetto allo stesso periodo del 2024, sostenuta dalle polizze tradizionali che nei nove mesi hanno registrato premi lordi in aumento e un calo degli oneri. Per le unit-linked, la raccolta lorda dei primi tre trimestri ha mostrato una dinamica a due cifre, a fronte di oneri in diminuzione dopo due anni consecutivi di crescita. In termini di nuova produzione, il confronto tra il dato cumulato fino a dicembre e lo stesso periodo del 2024 evidenzia un aumento a doppia cifra per le polizze ad alto contenuto finanziario, mentre quelle tradizionali sono cresciute in misura limitata, indicando un assestamento del segmento.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Gli eventi rilevanti del 2025

Nel 2025 si è completato il progetto di evoluzione delle attività di Wealth Management del Gruppo Intesa Sanpaolo, che ha visto la costituzione della struttura Wealth Management Divisions, in cui sono state ricondotte le Divisioni Private Banking, Asset Management e Insurance. Nell’ambito del nuovo assetto organizzativo, a decorrere dal 1° luglio 2025 ha acquisito efficacia l’operazione di scissione totale di Fideuram Asset Management SGR in favore di Eurizon Capital SGR, per il ramo d’azienda organizzato per l’esercizio dell’attività di gestione collettiva

del risparmio, e di Fideuram, per il compendio di attività, passività, diritti, rapporti giuridici ed economici non afferente all’esercizio dell’attività di gestione collettiva del risparmio. Al servizio della scissione, Eurizon Capital SGR ha emesso nuove azioni ordinarie prive di valore nominale a favore di Fideuram, aumentando il capitale sociale per un importo pari al valore netto patrimoniale del ramo di azienda oggetto di assegnazione a Eurizon Capital SGR e corrispondente a €19,2 milioni. Al fine di ricondurre a Intesa Sanpaolo il controllo integrale di Eurizon Capital SGR, in

data 7 luglio 2025 Intesa Sanpaolo ha acquisito le azioni di Eurizon Capital SGR detenute da Fideuram a valore di mercato, per un corrispettivo pari a €113 milioni.

In data 1° ottobre 2025 ha inoltre acquisito efficacia l’operazione di scissione parziale di Eurizon Capital SGR mediante assegnazione a Fideuram del ramo d’azienda organizzato per l’esercizio dell’attività di gestione di portafogli ai sensi dell’art. 1, comma 5, lett. d) Testo Unico della Finanza, sostanzialmente riservata alla clientela della Divisione Private Banking.

In data 1° ottobre 2025 ha acquisito efficacia l’operazione di scissione totale, non proporzionale, di Cronos Vita Assicurazioni in favore, tra l’altro, di Fideuram Vita, attuata mediante l’assegnazione dell’intero patrimonio della società scissa alle compagnie beneficiarie, ripartito in distinti compendi. In particolare, Fideuram Vita è stata designata da Intesa Sanpaolo Assicurazioni, azionista di Cronos, quale beneficiaria della scissione, in ragione della natura del compendio destinato al Gruppo Intesa Sanpaolo, essendo costituito prevalentemente da polizze stipulate con clientela di Fideuram. Al servizio della scissione, Fideuram Vita ha emesso nuove azioni prive di valore nominale espresso e con diritto di godimento regolare, assegnandole a Intesa Sanpaolo Assicurazioni, quale socio di Cronos, con correlativo aumento del capitale sociale di nominali €49,5 milioni. A seguito della scissione e del correlato aumento di capitale di Fideuram Vita, Intesa Sanpaolo Assicurazioni detiene una quota di capitale della compagnia pari al 3,1%, mentre la partecipazione di Fideuram nella stessa società si è ridotta dal 19,99% all’attuale 19,36%.

A decorrere dal 17 novembre 2025, nel contesto della razionalizzazione della struttura Wealth Management Divisions, le attività di Fideuram Asset Management UK sono state trasferite a Eurizon SLJ Capital, società della Divisione Asset Management di Intesa Sanpaolo.

Nel 2025 Fideuram ha sottoscritto due aumenti di capitale della società controllata svizzera Alpian per un importo complessivo di CHF40 milioni, arrivando a detenere una partecipazione nel capitale della società pari al 62,88%, cui si aggiunge la partecipazione detenuta indirettamente tramite Reyl & Cie, per una quota complessiva pari al 70,82%.



Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking - Sede Rappresentanza Stabile - Milano



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Lettera del Presidente

// L'impegno condiviso di perseguire obiettivi ambiziosi e collaborare in modo sinergico ha reso possibile il raggiungimento di risultati significativi e ha rafforzato il senso di appartenenza che ci unisce. //



Paolo Molesini
Presidente

Il 2025 è stato un anno denso di sfide e di opportunità, nel quale la nostra capacità di guardare avanti con fiducia si è intrecciata con la responsabilità di accompagnare i Clienti in un contesto in continua evoluzione.

In questo scenario, desidero rivolgere un sincero ringraziamento a tutte le persone di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking che ogni giorno contribuiscono alla crescita della nostra Divisione.

I nostri Private Banker hanno dimostrato, ancora una volta, una straordinaria capacità di mantenere relazioni autentiche e durature con i clienti. In un tempo in cui la complessità dei mercati richiede attenzione, ascolto e visione, la loro professionalità ha rappresentato un punto di riferimento solido e rassicurante. La fiducia che i clienti ripongono in noi – e di questo li ringrazio – è il risultato di un lavoro quotidiano fatto di presenza, cura e dedizione: un patrimonio relazionale che costituisce il cuore della nostra identità.

Accanto a loro, i colleghi delle strutture di Sede hanno portato avanti con determinazione progetti strategici di grande rilevanza – sia in termini tecnologici, sia organizzativi – contribuendo a rendere la nostra organizzazione sempre più efficiente, innovativa e capace di affrontare le trasformazioni del settore. L'impegno condiviso di perseguire obiettivi ambiziosi e collaborare in modo sinergico ha reso possibile il raggiungimento di risultati significativi e ha rafforzato il senso di appartenenza che ci unisce.

Nel corso dell'anno, abbiamo continuato a valorizzare il nostro posizionamento all'interno della Wealth Management Divisions di Intesa Sanpaolo, consapevoli che la nostra forza risiede anche nell'essere parte di un ecosistema ampio e solido. L'appartenenza a Intesa Sanpaolo rappresenta per noi una garanzia di stabilità, visione e capacità di investimento, ma anche un'opportunità per contribuire attivamente allo sviluppo di un modello di wealth management distintivo e orientato al futuro, in Italia e in Europa.

Abbiamo portato avanti con determinazione tutti gli importanti progetti che consolideranno la nostra leadership, innovando il nostro modello di servizio e la nostra offerta, per garantire nel tempo quell'eccellenza che ci contraddistingue da quasi sessant'anni.

Tutto questo è stato possibile grazie alle nostre persone: l'energia, la competenza e il senso di responsabilità che ciascuno mette nel proprio lavoro hanno permesso di affrontare un anno complesso con determinazione e spirito costruttivo. È grazie a questo impegno collettivo che possiamo continuare a crescere, innovare e creare valore nel tempo.

Grazie quindi a tutti per continuare a scrivere la nostra storia, animati dalla stessa passione che ci ha guidato fin qui e dalla ferma volontà di costruire il nostro futuro e quello dei nostri clienti.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

**LETTERA
DEL PRESIDENTE**

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Lettera dell'Amministratore Delegato

// La nostra forza risiede nelle nostre persone, nella qualità professionale e nella solidità della nostra rete di Private Banker. //



Lino Mainolfi
Amministratore Delegato e
Direttore Generale

Il 2025 è stato un anno di transizione e consolidamento che si è svolto in un contesto internazionale ancora incerto, tra tensioni geopolitiche, volatilità dei mercati e una crescita globale moderata, seppur con un progressivo rientro dell'inflazione. Parallelamente, l'accelerazione dell'intelligenza artificiale e delle soluzioni data-driven sta trasformando modelli operativi e relazioni con la clientela, rendendo l'innovazione un fattore distintivo di competitività e personalizzazione. In questo quadro, il private banking ha confermato il proprio ruolo strategico: la crescente complessità dei mercati e dei patrimoni ha rafforzato la domanda di consulenza evoluta e di pianificazione di lungo periodo, premiando solidità, competenze e capacità di innovare. Il 2025 è stato per noi un anno di crescita solida e di risultati eccellenti, che confermano la forza del nostro modello e lo straordinario contributo delle persone della Divisione Private Banking.

Le masse amministrate hanno superato i 425 miliardi di euro, con una crescita di 31 miliardi rispetto a fine 2024. L'utile netto ha raggiunto 1,6 miliardi di euro e la raccolta netta si è attestata a 13,2 miliardi. Questi numeri rappresentano la conferma tangibile della forza del nostro modello e dell'eccellenza delle nostre persone. Ai Private Banker, ai Manager e a tutti i dipendenti va il mio più sincero grazie. A fornire un contributo determinante sono stati i nostri 7.000 Private Banker, che ogni giorno accompagnano i clienti nella gestione completa e responsabile dei loro patrimoni, offrendo una consulenza personalizzata di altissimo livello. La loro competenza, unita alla capacità di interpretare bisogni complessi e di orientare scelte di investimento consapevoli, ci ha permesso di creare valore duraturo e consolidare relazioni fondate sulla

fiducia. Nel corso dell'anno abbiamo rafforzato un modello di servizio fondato sulla centralità della relazione e sull'integrazione tra fabbriche prodotto, banca e reti distributive, offrendo – grazie alla nostra appartenenza alla Wealth Management Divisions del Gruppo Intesa Sanpaolo – una consulenza evoluta, completa e personalizzata, che integra investimento, previdenza e protezione per rispondere con efficacia alla crescente complessità delle esigenze della clientela. Abbiamo proseguito nella riorganizzazione delle gestioni collettive e patrimoniali, consolidando l'integrazione dell'Investment Center quale centro di eccellenza a supporto delle scelte di portafoglio e della consulenza di Divisione.

Il coordinamento delle competenze ha rafforzato la qualità dell'offerta e la tempestività di risposta verso la rete e i clienti. La collaborazione con Intesa Sanpaolo Assicurazioni ha inoltre ampliato le soluzioni di investimento, previdenza e protezione, assicurando un presidio organico delle esigenze patrimoniali. In questo modello integrato, il consulente finanziario resta centrale, supportato da strumenti e competenze sempre più evoluti per la creazione di valore nel tempo. L'innovazione tecnologica ha continuato a rappresentare nel 2025 un pilastro strategico per il miglioramento dell'efficienza e qualità del servizio. Nel corso dell'anno, la Divisione Private Banking ha proseguito il percorso strutturale di evoluzione dei propri sistemi, finalizzato a semplificare e digitalizzare le piattaforme a disposizione di clienti e banker e ad allinearle ai più avanzati standard tecnologici di Gruppo, con interventi rilevanti anche sui sistemi core di investimento e *advisory*. Abbiamo ulteriormente esteso la diffusione delle soluzioni digitali a supporto dell'attività della rete,



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

raggiungendo un livello di digitalizzazione dei processi pari al 96%. Prosegue il nostro percorso di integrazione dell'intelligenza artificiale nelle piattaforme consulenziali e nei sistemi di CRM, rafforzando le capacità di analisi e personalizzazione dell'offerta e incrementando l'efficienza operativa, nel costante equilibrio tra innovazione, solidità organizzativa e centralità della relazione con il cliente. Per quanto riguarda il nostro posizionamento internazionale abbiamo consolidato la presenza nei principali hub europei ed esteso all'estero modelli di servizio già sperimentati con successo in Italia. In tale ambito è proseguito lo sviluppo del Digital Wealth Management in Europa, con l'obiettivo di replicare in Belgio e Lussemburgo l'esperienza di Fideuram Direct attraverso un modello pienamente digitale – dall'onboarding alla gestione – integrato da consulenza professionale e supportato da una piattaforma proprietaria e da competenze tecnologiche e organizzative evolute. Con il sostegno del Gruppo Intesa Sanpaolo, prosegue con determinazione il nostro percorso di integrazione dei criteri ESG nell'offerta di prodotti e servizi, a conferma del lavoro strutturale avviato negli ultimi anni. Consideriamo la sostenibilità un principio guida nelle scelte strategiche e operative, consapevoli della responsabilità che rivestiamo nel promuovere uno sviluppo solido e duraturo a beneficio delle persone, delle imprese e del Paese.

La nostra forza risiede nelle nostre persone, nella qualità professionale e nella solidità della nostra rete di Private Banker. Abbiamo continuato ad investire con decisione nel rafforzamento della squadra, puntando sia su giovani talenti sia su professionisti di comprovata esperienza. Abbiamo promosso e rafforzato modelli di collaborazione tra consulenti senior e junior, favorendo il lavoro in team e il trasferimento di competenze, con l'obiettivo di sostenere la crescita delle nuove generazioni di consulenti finanziari e garantire un servizio di elevata qualità alla nostra clientela. Guardiamo al futuro con fiducia e responsabilità, consapevoli che la nostra crescita si fonda sulla centralità delle persone, sulla valorizzazione dei talenti e sulla capacità di affrontare le sfide con coesione e visione strategica. Continueremo a investire nello sviluppo delle competenze, nell'attrazione e formazione dei talenti e nella costruzione di una comunità inclusiva e orientata all'innovazione, rafforzando una realtà professionale coesa, guidata da valori condivisi e impegnata a generare valore stabile e duraturo nel tempo.

La nostra crescita si fonda sulla fiducia che i Clienti ci accordano ogni giorno. A loro desidero rivolgere un sincero ringraziamento: affidandoci i loro progetti più importanti, i loro patrimoni e le loro aspirazioni, rendono possibile il percorso di sviluppo che stiamo costruendo insieme. Un ringraziamento particolare va al Gruppo Intesa Sanpaolo, per il sostegno costante agli stakeholder e al Paese, con cui condividiamo obiettivi strategici e ambizioni di lungo periodo.

Ai Private Banker, ai Manager e a tutte le colleghe e i colleghi rivolgo la mia più profonda gratitudine per l'impegno, la professionalità e il senso di appartenenza che dimostrano quotidianamente. È grazie al loro contributo che possiamo guardare ai prossimi traguardi con determinazione, pronti a costruire insieme nuovi e importanti risultati.




A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL'AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI



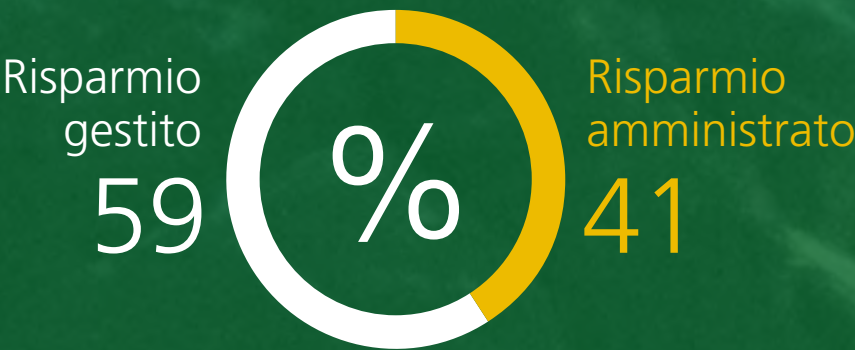
1. Modello di business

- 1.1 Il modello di business
- 1.2 I fattori chiave nel processo di creazione di valore
- 1.3 Gli stakeholder
- 1.4 I settori di attività
- 1.5 L'impegno per lo sviluppo sostenibile

€**5,2** miliardi è il **valore economico generato** nel 2025
(+4% rispetto al 2024)

Fideuram - Intesa
Sanpaolo Private
Banking opera con
un **modello di
business** incentrato
sulla **consulenza
finanziaria**

Masse in amministrazione
(AUM) 2025



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

1.1 Il modello di business

Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking appartiene al Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo ed è controllata al 100% da Intesa Sanpaolo S.p.A.

Rappresenta la Divisione del Gruppo Intesa Sanpaolo dedicata alla consulenza finanziaria, patrimoniale e ai servizi fiduciari, consolidando la leadership della prima Private Bank in Italia e tra le prime in Europa.

Con masse gestite per €425,4 miliardi e una presenza internazionale nell’asset management, offre competenze avanzate sui mercati liquidi e privati a supporto dei Private Banker e dei loro clienti.

L’impegno di Fideuram è proteggere e valorizzare il patrimonio di famiglie e imprenditori, contribuendo alla crescita del Paese e alla costruzione di un futuro sostenibile. Il Gruppo conta 7.000 Private Banker suddivisi in cinque Reti: Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments, Intesa Sanpaolo Private Banking e la Rete estera. A queste si aggiunge la rete di Direct Banker di Fideuram Direct, nata per rispondere alle esigenze dei clienti che vogliono operare in autonomia sugli investimenti e sul trading online. All’interno di un quadro di valori condivisi e con un modello di servizio basato sulla consulenza professionale e sulla forza del rapporto di fiducia tra cliente e Private Banker, ogni Rete si caratterizza per un proprio modello di offerta mirato a soddisfare i diversi segmenti di clientela.

L’approccio alla gestione del patrimonio è complessivo e include sia gli asset familiari sia quelli aziendali, con servizi finanziari, fiscali, legali, di trust, M&A, Art e Real Estate Advisory, offerti avvalendosi di competenze interne alla Divisione Private Banking, in sinergia con il Gruppo Intesa Sanpaolo, o sviluppate in partnership con le migliori professionalità di settore. Le soluzioni di investimento sono realizzate secondo un modello in architettura aperta, che combina i prodotti e servizi realizzati dalle società del Gruppo con quelli di primarie case di investimento internazionali. La gamma di offerta è completata da prodotti e servizi, bancari e assicurativi, secondo i migliori standard di mercato e con una forte attenzione all’evoluzione digitale e alle tematiche ESG.

Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking dal 1° luglio ha rafforzato il proprio modello di consulenza con l’avvio dell’Investment Center, inserito in un approccio integrato tra fabbrica prodotto, reti e clientela.

La struttura supporta tutte le attività di gestione discrezionale e offre soluzioni personalizzate, dai fondi agli ETF, dai prodotti assicurativi ai mercati pubblici e privati. Con una struttura vicina ai clienti e un team altamente specializzato, l’Investment Center combina flessibilità e innovazione, ponendo al centro la personalizzazione e l’eccellenza del capitale umano, a supporto della crescita nazionale ed europea.

Completa il quadro il continuo arricchimento di Fideuram Direct, la piattaforma di Digital Wealth Management progettata per offrire una gamma ampia e dedicata di prodotti, accessibili tramite soluzioni digitali in costante evoluzione. Tramite Fideuram Direct i clienti possono gestire autonomamente investimenti e trading online 24 ore su 24 su oltre cinquanta mercati italiani e internazionali, cash e derivati, con operatività a leva long e short. Inoltre, possono accedere a Direct Advisor, il servizio di consulenza finanziaria a distanza gestito dai Direct Banker, prima rete italiana di consulenti operanti in team esclusivamente in remoto. Nel 2025, nell’ambito delle iniziative di sviluppo a livello europeo, Fideuram Direct è stata lanciata anche sui mercati del Belgio e del Lussemburgo, con un’offerta che si arricchirà nel tempo di prodotti e servizi pensati per rispondere alle esigenze specifiche dei clienti di tali Paesi.

Infine, Fideuram integra i principi di sostenibilità ambientale, sociale e di governance nel proprio modello di business e li considera valori chiave del proprio modo di essere e agire, promuovendo uno sviluppo equilibrato che orienti i flussi di capitali verso investimenti sostenibili.



Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking - Sede Rappresentanza Stabile - Milano

A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

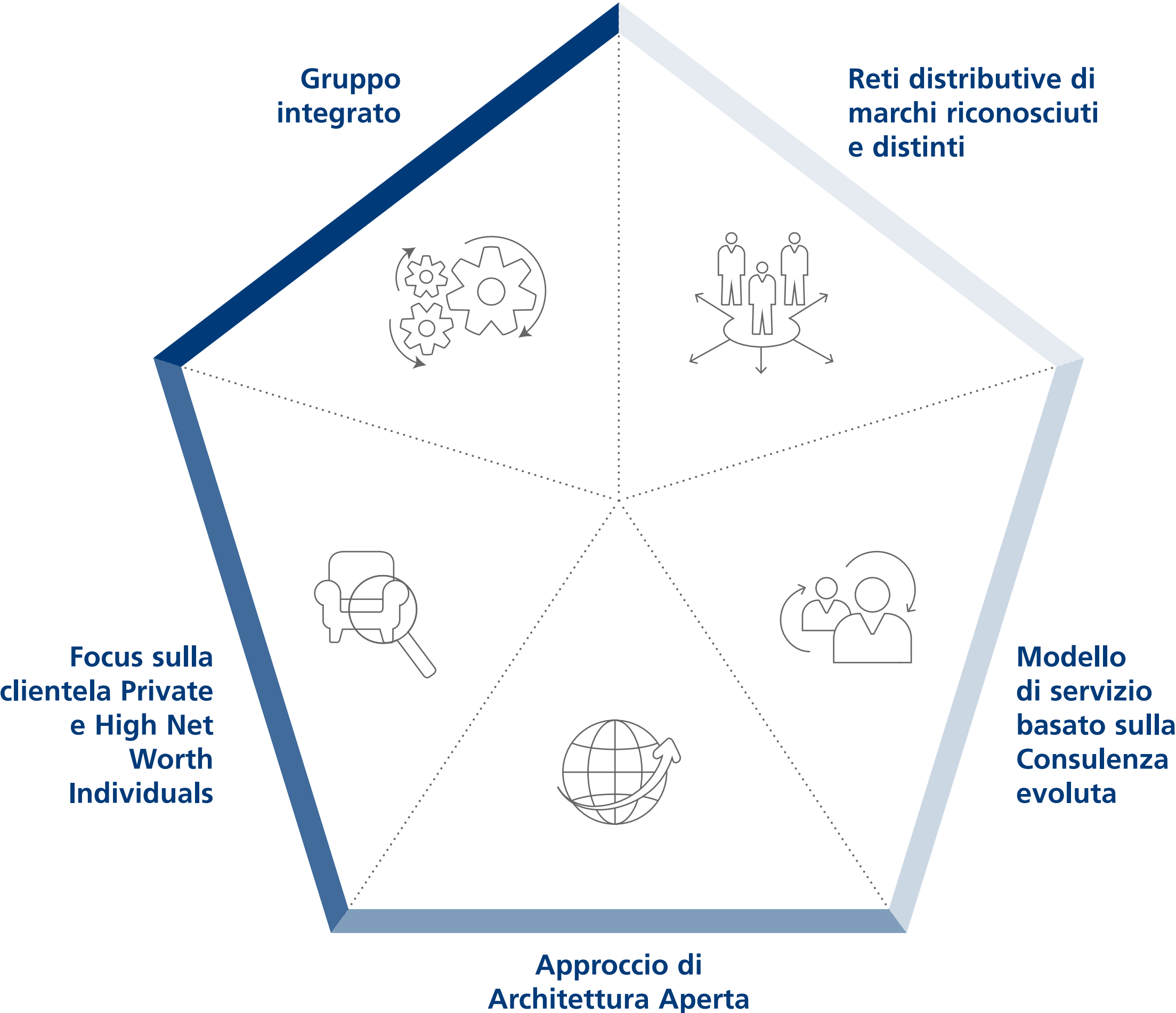
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

1.2 I fattori chiave nel processo di creazione di valore

I principali elementi distintivi di successo su cui si fonda il processo di creazione di valore sono:



Un **Gruppo integrato** di società italiane ed estere con società prodotto che consentono di reagire prontamente ai cambiamenti di mercato, cogliendone le opportunità, e di mantenere all'interno i margini dell'attività di gestione. Tale modello di integrazione si fonda sul principio di specializzazione in base al quale ogni società del Gruppo detiene specifiche competenze professionali. Grazie all'interazione diretta con le Reti di Private Banker, le società prodotto sono costantemente aggiornate circa l'evoluzione dei bisogni della clientela e sono in grado di creare le soluzioni di investimento più appropriate, anche tramite un Investment Center per il Gruppo, con l'obiettivo di avere una visione unitaria di mercato che si declina in tipologie di asset allocation differenziate per profilo di clientela, propensione al rischio e rete distributiva.

Reti distributive di marchi riconosciuti e distinti: un modello incentrato sulla relazione professionale tra Private Banker e cliente, sostenuto dalla forza dei marchi Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking, storicamente consolidati nel mercato italiano, che rappresentano elementi chiave per attrarre nuova clientela e i migliori professionisti del settore con un'offerta completa di prodotti e servizi, filiali bancarie e competenze all'avanguardia. Inoltre, con la banca lussemburghese Intesa Sanpaolo Wealth Management e la banca svizzera Reyl è proseguita l'espansione delle Reti distributive sui mercati internazionali. La presenza fisica sul territorio nazionale ed estero, garantita da 243 sportelli bancari e 395 uffici dei Private Banker, consente di offrire un servizio a 360 gradi ai clienti, fidelizzandoli e rafforzando il ruolo del Gruppo quale interlocutore bancario unico.

Un **modello di servizio basato sulla Consulenza evoluta:** la relazione professionale tra Private Banker e cliente si declina in un modello di servizio di consulenza finanziaria regolato da uno specifico contratto. Il servizio è articolato in due modalità di erogazione:

- *Consulenza base*: prestata gratuitamente a tutti i clienti, consiste in un servizio di consulenza personalizzata sugli investimenti con una forte attenzione al presidio del rischio e all'adeguatezza del portafoglio complessivo;
- *Consulenza evoluta*: fornita a fronte della sottoscrizione di un contratto dedicato e soggetta a pagamento di commissioni.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

In particolare, il Gruppo offre alla clientela i seguenti servizi di consulenza evoluta a pagamento:

- *Consulenza evoluta Sei*: servizio di consulenza evoluta a pagamento offerto dalle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IWV Private Investments, per rispondere in maniera sempre più completa e adeguata alle esigenze e alle caratteristiche della clientela. Attraverso un processo e un metodo strutturato in quattro fasi principali, diagnosi, pianificazione, proposta e monitoraggio, Sei consente di fornire ai clienti un servizio di consulenza personalizzato e di alto livello, in grado di supportarli nel raggiungimento dei loro obiettivi di investimento e nella realizzazione dei loro progetti di vita. Anche grazie a servizi accessori a valore aggiunto, il Private Banker è in grado di offrire un’analisi patrimoniale complessiva, rispondendo alle particolari esigenze finanziarie, immobiliari e successorie, del cliente e del suo nucleo familiare. Sei pone al centro il cliente con i suoi bisogni e supporta il Private Banker nell’individuazione di soluzioni personalizzate ottimali per il loro soddisfacimento e nel monitorarne l’andamento nel tempo. Il tutto tenendo sotto costante controllo la rischiosità e la diversificazione del patrimonio complessivo del cliente. Nell’erogazione del servizio il Private Banker è supportato, in tutte le fasi del processo, dalla Piattaforma di Consulenza: un applicativo tecnologicamente all’avanguardia che mette a disposizione del Private Banker tutte le funzionalità e la reportistica personalizzabile necessarie per erogare al cliente il servizio di consulenza evoluta. I clienti persone fisiche, inoltre, hanno la possibilità di aderire al servizio Sei e di gestire le variazioni in corso di contratto, firmando tutta la modulistica generata e precompilata in automatico dai sistemi della Banca, in modalità grafometrica ed elettronica “a distanza”, oltre che in modalità olografa.
- *Consulenza evoluta WE ADD*: servizio di consulenza evoluta a pagamento offerto da Intesa Sanpaolo Private Banking. WE ADD nasce con l’obiettivo di arricchire e rafforzare il servizio di consulenza evoluta grazie a competenza, metodo e visione. Il Private Banker, quale professionista qualificato, è l’interlocutore unico nella relazione con il cliente: nell’erogazione del servizio è supportato e assistito dalle strategie di investimento definite dal Comitato Investimenti e dalla struttura “Analisi e Strategie” di Intesa Sanpaolo Private Banking. Una piattaforma digitale e innovativa, inoltre, gli consente di massimizzare e razionalizzare l’impianto informativo a supporto delle scelte di investimento. Grazie ad un processo strutturato, è in grado di conoscere il cliente, le sue esigenze e i suoi obiettivi di investimento, di analizzare e monitorare nel tempo il singolo strumento finanziario e il portafoglio nel suo complesso. Molteplici e professionali viste di dettaglio consentono al Private Banker di identificare soluzioni concrete in grado di rispondere alle specifiche esigenze del cliente. Inoltre, nel 2025 è stato avviato il

rilascio progressivo di un nuovo customer journey che consente ai Private Banker di far aderire i clienti persone fisiche al servizio WE ADD e di gestire le variazioni contrattuali, in modalità completamente digitale: la modulistica, precompilata dai sistemi della Banca, può essere firmata dai clienti in modalità grafometrica ed elettronica “a distanza”, oltre che in modalità olografa.

- *Consulenza evoluta Private Advisory*: servizio di consulenza evoluta a pagamento offerto da Intesa Sanpaolo Private Banking, ad alto valore aggiunto ed elevata personalizzazione, dedicato ai clienti con almeno €2,5 milioni di attività finanziarie che desiderano un supporto costante, nelle scelte di investimento, da parte di un team di specialisti. Tale servizio, supportato dalla piattaforma Wealth Shaper, consiste in un’attività di analisi del portafoglio del cliente, a cui segue la formulazione di proposte di allocazione personalizzate e consigli mirati di acquisto e vendita su singoli strumenti finanziari. L’analisi di portafoglio e le proposte di allocazione sono curate direttamente dal team centrale della struttura “Advisory”, con l’obiettivo di guidare il cliente verso un portafoglio più efficiente, diversificato e con un migliore controllo del rischio. Il servizio di consulenza evoluta Private Advisory offre al cliente la possibilità di ricevere raccomandazioni personalizzate sull’intero patrimonio, comprendendo quindi, oltre a OICR e titoli, anche i mandati di gestione patrimoniale e i prodotti finanziari assicurativi.
- *Consulenza evoluta ISWM*: servizio di consulenza personalizzato e continuativo offerto da Intesa Sanpaolo Wealth Management, che si avvale delle competenze specialistiche di professionisti dedicati, altamente formati e di un’evoluta piattaforma tecnologica per controllare costantemente l’equilibrio tra rischio e rendimento del portafoglio del cliente.

Inoltre, il Gruppo offre tra i servizi di consulenza specialistica:

- consulenza fiscale, legale e successoria per esigenze legate alla pianificazione patrimoniale;
- servizi fiduciari, grazie al supporto di Siref Fiduciaria;
- consulenza agli imprenditori nella gestione della liquidità generata in occasione di importanti discontinuità nell’attività aziendale (es. M&A, IPO);
- Art Advisory per la valorizzazione del patrimonio artistico (servizio erogato con il supporto di consulenti esterni);
- Real Estate Advisory a supporto delle esigenze della clientela in merito alla gestione del patrimonio immobiliare, sia disponibile sia di potenziale interesse. L’analisi del bisogno viene condotta internamente o con il supporto di consulenti esterni, anche di caratura internazionale, per gli aspetti di valutazione e di intermediazione.

Nell’ambito della business unit Banca Diretta, nel 2025 sono proseguite le attività volte a supportare il posizionamento di mercato e la crescita di Fideuram Direct, la piattaforma digitale destinata ai risparmiatori e ai trader che vogliono investire da remoto sui mercati finanziari in autonomia, o attraverso un approccio guidato e assistito tramite un’esperienza pienamente digitale e disponendo di un’ampia gamma di strumenti:

- piattaforme evolute di trading, per operare su oltre 50 mercati cash e derivati in tutto il mondo nell’arco delle 24 ore, anche con operatività a leva long e short;
- il servizio di consulenza finanziaria a distanza “Direct Advisory”, che si avvale di un team specializzato di Direct Banker e che consente ai clienti di prendere appuntamenti tramite un’app dedicata e venire guidati nella configurazione del proprio portafoglio di investimenti;
- soluzioni di investimento per clienti che operano in autonomia, con la possibilità di attivare un piano di accumulo in ETF tramite il servizio DirectPlanETF oppure di scegliere tra un’accurata selezione di Fondi e Sicav (circa 150) dei principali asset manager internazionali, in una logica di architettura aperta e la Gestione Patrimoniale “Direct Valore+”, attenta ai principi ESG, che consente di delegare agli specialisti dell’Investment Center di Fideuram la gestione degli investimenti su portafogli coerenti con il profilo di rischio e di sostenibilità;
- conto corrente e carte di pagamento, per consentire la piena operatività quotidiana del cliente attraverso i canali digitali.

Grazie a Fideuram Direct i clienti più digitalizzati possono avviare la loro relazione con Fideuram tramite l’app mobile Welcome+ e iniziare subito a operare in trading ed effettuare investimenti in prodotti di risparmio gestito con la suite Alfabeto e l’app Trading+.

Nell’ambito delle iniziative di sviluppo a livello europeo, Fideuram Direct è stata lanciata anche sui mercati del Belgio e del Lussemburgo. La nuova Business Unit Direct Bank ha come obiettivo servire la clientela attraverso canali completamente digitali, offrendo proposte di valore dedicate in stretta collaborazione con le rilevanti funzioni di Intesa Sanpaolo Wealth Management e del Gruppo. La missione è promuovere l’acquisizione dei clienti, aumentare l’offerta per la clientela e garantire un’esperienza digitale completa, efficiente e compliant con la normativa. L’unità definisce ed esegue strategie commerciali finalizzate all’acquisizione, allo sviluppo e all’ottimizzazione del valore della clientela digitale. Contribuisce all’evoluzione della piattaforma digitale e dell’offerta di prodotto, supportando iniziative integrate di marketing e comunicazione che rafforzano la presenza digitale del marchio.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Dal punto di vista operativo, la Business Unit supervisiona l'intero percorso digitale del cliente, includendo l'onboarding, l'operatività bancaria e quella di investimento, i controlli AML/KYC di primo livello e le attività di post-vendita. Agisce come principale punto di contatto per i clienti digitali, gestisce le interazioni con la clientela, garantisce un efficace trattamento dei ticket e collabora con gli stakeholder interni per migliorare continuamente la qualità del servizio e la fidelizzazione ed è strutturata in due unità specializzate:

- *Digital Business Evolution*, responsabile della strategia commerciale, dell'ottimizzazione dell'offerta alla clientela, dello sviluppo della piattaforma digitale e delle iniziative di comunicazione integrata.
- *Client Support*, responsabile dell'assistenza di front line, del presidio dei percorsi digitali, del supporto all'onboarding, delle interazioni AML e dell'esecuzione del modello di servizio.

L'**Approccio di Architettura Aperta**: è un modello che prevede l'offerta di prodotti di terzi a integrazione dell'offerta di prodotti del Gruppo (in via complementare alla stessa), per soddisfare anche i bisogni più sofisticati tramite collaborazioni con primarie case di investimento internazionali.

Un forte **focus sulla clientela Private e High Net Worth Individuals**, segmenti che nel Gruppo detengono oltre il 79% delle masse e che presentano elevate prospettive di crescita e sviluppo nel mercato italiano ed estero. Le masse amministrate sono, inoltre, significativamente al di sopra della soglia necessaria a ottenere rilevanti economie di scala e a garantire una creazione di valore sostenibile nel tempo.

Il 2025 ha visto proseguire il percorso di rafforzamento della struttura Private Wealth Management, con l'obiettivo di sviluppare e servire i segmenti Private e High Net Worth Individuals delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments attraverso un approccio proattivo e un modello di business dedicato. La struttura fornisce il supporto necessario ai Private Banker nella valutazione delle esigenze del cliente HNW attraverso un modello di servizio dedicato e una specifica offerta di prodotti e servizi, finalizzati a fornire adeguate risposte ad esigenze articolate e complesse. La business unit dedicata all'interno di Fideuram a supporto delle Reti si articola nelle strutture:

- *Private Advisory Unit* che sviluppa l'offerta di servizi finanziari dedicati alla clientela Private, coordinandosi con le strutture competenti e le strutture del Gruppo specializzate, originando soluzioni di valorizzazione e protezione del patrimonio finanziario del cliente.
- *Wealth Solution Competence Center* che eroga servizi a valore aggiunto relativi al patrimonio non finanziario (tra cui analisi in ambito legale e fiscale a tutela del patrimonio familiare, gestione del patrimonio artistico, gestione del patrimonio immobiliare e filantropia) attivando sia le società del Gruppo specializzate sia Partner esterni competenti e selezionati per la realizzazione delle operazioni e dei progetti di Wealth Planning familiare.
- *Client Business Development* che offre l'accesso a servizi a elevato valore aggiunto per clienti imprenditori (es. operazioni di Corporate Finance e operazioni di M&A) attivando sia le società del Gruppo specializzate sia Partner esterni competenti, sviluppando inoltre nuove soluzioni proattive per potenziare l'azione commerciale in ambito Corporate.
- *Monitoraggio e Sviluppo Servizio* che si occupa di sviluppare il modello di servizio, in coordinamento con le strutture del Gruppo, monitorare la diffusione dei servizi offerti alle Reti, analizzare i trend di mercato in ambito Wealth Management, sviluppare le iniziative commerciali Private e gestire le Partnership con i provider di servizi specialistici.

Inoltre, per i clienti High Net Worth Individuals e Ultra, in Intesa Sanpaolo Private Banking è presente la struttura Wealth Management finalizzata a sostenere l'azione della Rete commerciale con contenuti e strategie mirate, composta dalle seguenti strutture:

- *HNWI Services*, che si articola in:
 - *Client Business Development* con la funzione di sviluppare la clientela esistente e di acquisirne di nuova, anche mediante la creazione di un network di relazioni con operatori del settore private o professionisti esterni e di fornire servizi di finanza ordinaria, straordinaria e di credito ai clienti imprenditori.
 - *Wealth Planning* che eroga servizi di supporto specialistico di natura non finanziaria negli ambiti wealth advisory, philanthropy advisory, art advisory e real estate advisory.
 - *HNWI & Family Holding Solutions* che presidia il segmento dedicato tramite l'offerta di soluzioni di investimento personalizzate in risposta alle specifiche esigenze del cliente e che lavora come generatore di idee per nuovi prodotti e servizi, al fine di rispondere alle evoluzioni di mercato.
 - *Family Office & International Solutions* il cui team gestisce e coordina le relazioni con i Family Office e presidia le controparti istituzionali, oltre a sviluppare l'offerta internazionale sulla Rete e lo studio di soluzioni personalizzate con contenuto internazionale.
- *Advisory* che svolge attività di analisi del portafoglio del cliente, formulazione di proposte di allocazione personalizzate, consigli mirati di acquisto e vendita di singoli strumenti finanziari e monitoraggio costante del rischio.

Il modello di servizio offerto alla clientela HNWI e UHNWI tramite la specializzazione della Rete con risorse e Centri dedicati si prefigge l'obiettivo di concentrare in alcuni punti operativi le relazioni più importanti e di rafforzare il presidio commerciale su detti segmenti, attraverso la creazione di soluzioni organizzative ad hoc. Tali Centri interagiscono con la struttura Wealth Management su base regolare e ricorrente, per risolvere tutte le problematiche tipiche di un modello di servizio dedicato.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LA CREAZIONE DI VALORE

NORMATIVA REGOLAMENTARE

MERCATI FINANZIARI

EVOLUZIONE TECNOLOGICA

PRINCIPALI STRATEGIE

1. RAFFORZARE L'OFFERTA COMMERCIALE DOMESTICA

Valorizzazione dei talenti con sviluppo di sinergie di rete e modelli di servizio evoluti con focus su clientela HNW e UHNW, consulenza a 360 gradi, credito mirato e strumenti digitali avanzati.

2. POTENZIARE L'OFFERTA LIFECYCLE E LONGEVITY

Sviluppo di un ecosistema consulenziale lifecycle che accompagna il cliente lungo tutto il ciclo di vita, con focus su protezione, longevità e passaggi generazionali con modelli innovativi e di CRM avanzato.

3. SVILUPPO DELLA PRESENZA INTERNAZIONALE

Rafforzamento della presenza internazionale in mercati ad alto potenziale tramite assunzioni mirate, marketing e sinergie di Gruppo e sviluppo del Digital Wealth Management.

CAPITALI

CAPITALE FINANZIARIO

- AUM €425,4 miliardi di cui Risparmio Gestito €249,6 miliardi
- Solidità patrimoniale CET1 Ratio 29% e Total Capital Ratio 29,1%

CAPITALE PRODUTTIVO

- Sportelli bancari n. 243
- Uffici dei Private Banker n. 395

CAPITALE INTELLETTUALE

- Investimenti in sistemi informativi €104 milioni
- Iniziative progettuali n. 72

CAPITALE UMANO

- Private Banker n. 7.000
- Dipendenti n. 4.301
- Ore di formazione erogate ai Private Banker n. 539.088 e ai dipendenti n. 229.857

CAPITALE RELAZIONALE

- Client retention rate 95%
- New client rate 11%
- Net Promoter Score Reti Fideuram / Sanpaolo Invest / IW Private Investments / Fideuram Direct 65 e Rete Intesa Sanpaolo Private Banking 78
- Customer Satisfaction Index Reti Fideuram / Sanpaolo Invest / IW Private Investments / Fideuram Direct 8,6 e Rete Intesa Sanpaolo Private Banking 8,9

MISSION • VALORI AZIENDALI • PERFORMANCE

GOVERNANCE

MODELLO DI BUSINESS

- Gruppo integrato
- Reti distributive di marchi riconosciuti e distinti
- Modello di servizio basato sulla Consulenza evoluta
- Approccio di Architettura Aperta
- Focus sulla clientela Private e High Net Worth Individuals

ATTIVITÀ AZIENDALI

Sportelli Private Banking Online

PRIVATE BANKER E CLIENTE

INPUT

OUTCOME

OUTPUT

- servizi di consulenza evoluta
- prodotti di investimento ESG
- prodotti di risparmio gestito

- Rafforzare la posizione di leadership
- Supportare la crescita estera
- Ampliare la base dei clienti
- Aumentare il grado di innovazione
- Aumentare l'attenzione alle tematiche ESG
- Soddisfazione dei clienti
- Client retention

COMPORTAMENTO DEI CONSUMATORI

CAMBIAMENTI CLIMATICI

CAMBIAMENTI DEMOGRAFICI



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking - Sede Rappresentanza Stabile - Milano

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Il Gruppo attribuisce grande importanza agli investimenti tecnologici e digitali, puntando sull’innovazione e, in particolare, sull’intelligenza artificiale (IA) per migliorare costantemente efficacia, efficienza operativa e per abilitare nuove opportunità di business. Parallelamente, il rispetto dei diritti e delle libertà delle persone rappresenta un valore fondante, come sancito dal Codice Etico del Gruppo, che prevede l’impegno per la tutela dei diritti umani, la trasparenza nei comportamenti aziendali e la promozione di un’IA antropocentrica, affidabile e rispettosa dell’ambiente. In quest’ottica, ad aprile 2025 sono state aggiornate le Linee Guida interne specifiche per l’uso dell’intelligenza artificiale, emanate inizialmente a maggio 2023, in coerenza con la regolamentazione europea entrata in vigore il 2 agosto 2024 con il Regolamento Europeo (UE) 2024/1689 (Artificial Intelligence Act - AI Act). Le Linee Guida assicurano un quadro regolatorio uniforme basato su un approccio risk-based che distingue tra pratiche vietate, sistemi ad alto rischio e modelli di IA per finalità generali (General Purpose AI - GPAI), garantendo principi di equità, responsabilità, trasparenza, affidabilità e protezione dei dati. Sono stati introdotti presidi specifici per la sorveglianza umana, la spiegabilità degli algoritmi e la mitigazione dei rischi associati all’IA generativa, oltre a un rafforzamento dei meccanismi di governance che definiscono ruoli e responsabilità tra organi societari, funzioni di controllo e business owner. È stato inoltre formalizzato un processo strutturato per la valutazione, lo sviluppo, la messa in produzione e il monitoraggio dei sistemi di IA, tutti censiti nel Registro di Gruppo e sottoposti a controlli periodici.

Il Regolamento (UE) 2024/1689 introduce norme armonizzate per promuovere lo sviluppo e l’adozione di sistemi IA sicuri, affidabili ed etici, prevedendo requisiti specifici sia per i Sistemi di IA sia per i Modelli GPAI (General Purpose AI models). Un sistema di IA è definito come un sistema automatizzato, dotato di diversi livelli di autonomia e adattabilità, che genera output quali previsioni, raccomandazioni o decisioni, in grado di influenzare ambienti fisici o virtuali.

Il Regolamento distingue tra:

- Pratiche vietate, che includono manipolazione comportamentale, sfruttamento di vulnerabilità, classificazioni sociali, profilazione per rischio di reato, scraping di dati biometrici, riconoscimento o inferenza delle emozioni in contesti lavorativi o educativi, categorizzazione basata su attributi protetti e identificazione biometrica remota in tempo reale per finalità di contrasto (salvo eccezioni specifiche).
- Sistemi di IA ad alto rischio, ossia quelli che incidono su salute, sicurezza o diritti fondamentali, tra cui identificazione biometrica, infrastrutture critiche, istruzione, occupazione, accesso a servizi essenziali, attività di contrasto, gestione delle migrazioni, giustizia e processi democratici. Rientrano inoltre nell’ambito regolatorio obblighi di trasparenza relativi a interazione uomo-IA, generazione di contenuti sintetici, riconoscimento emozionale e creazione di deepfake.

La maggior parte dei requisiti dell’AI Act si applica a fornitori e deployer di sistemi di IA ad alto rischio. I Modelli GPAI, privi di finalità specifica e integrabili in molteplici sistemi di IA (ad esempio modelli linguistici di grandi dimensioni come ChatGPT, Copilot o Gemini), sono soggetti a obblighi di trasparenza e documentazione aggiuntiva, al fine di consentirne un utilizzo conforme e di facilitare il rispetto dei requisiti applicabili ai sistemi in cui vengono impiegati.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

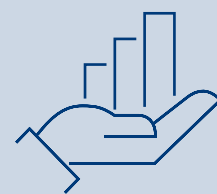
9. CONTATTACI

1.3 Gli stakeholder

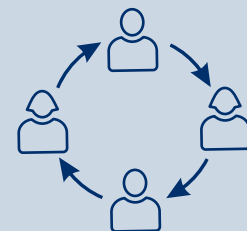
Il Gruppo considera fondamentale perseguire la crescita attraverso un’interazione costante con tutti gli stakeholder coinvolti nelle proprie attività. L’identificazione accurata di questi interlocutori e il dialogo continuativo con ciascuno di essi rappresentano leve strategiche essenziali per generare valore sostenibile nel tempo.



Al centro della mission del Gruppo vi sono i **clienti**, ai quali viene offerta consulenza finanziaria e previdenziale per supportarli nella gestione consapevole del loro patrimonio. L’obiettivo è costruire un rapporto di fiducia duraturo, garantendo soluzioni personalizzate e un servizio di eccellenza.



L’impegno nei confronti dell’**azionista** è un elemento chiave per perseguire una crescita quantitativa e qualitativa sostenibile nel tempo e caratterizzata dal mantenimento di una redditività di eccellenza.



I **collaboratori** sono una risorsa fondamentale per il successo del Gruppo. Per questo vengono costantemente valorizzati attraverso investimenti nella formazione e nello sviluppo delle competenze. Tra questi, un ruolo centrale è svolto dai Private Banker, professionisti iscritti all’Albo unico dei Consulenti Finanziari, che operano con un contratto di agenzia o come dipendenti. Il modello di business del Gruppo è costruito attorno alla loro professionalità e capacità di offrire un servizio di alto livello.



I **fornitori** sono partner strategici con cui il Gruppo collabora per garantire l’acquisizione di beni e servizi di qualità, contribuendo al raggiungimento degli obiettivi aziendali in un’ottica di reciproco vantaggio.



La **comunità** comprende tutte le realtà sociali e culturali con cui il Gruppo interagisce nel proprio operato, tra cui le principali case di investimento con cui intrattiene rapporti strategici.



L’**ambiente** è un fattore imprescindibile per lo sviluppo sostenibile. Il Gruppo si impegna a ridurre la propria impronta ecologica, adottando soluzioni che minimizzino l’impatto ambientale e promuovano un utilizzo responsabile delle risorse.

Il coinvolgimento efficace degli stakeholder genera numerosi benefici per lo sviluppo della strategia del Gruppo, tra cui:

- migliorare la gestione dei rischi e il rafforzamento della reputazione, grazie a un dialogo aperto e trasparente con gli interlocutori chiave;
- ottimizzare le risorse disponibili (conoscenze, competenze e tecnologie) per il raggiungimento degli obiettivi strategici;
- aumentare la comprensione del contesto sociale e di mercato, favorendo l’identificazione di nuove opportunità di business e l’adattamento ai cambiamenti;
- costruire un clima di fiducia con tutti gli stakeholder, elemento essenziale per una crescita solida e sostenibile;
- promuovere uno sviluppo sociale più equo e inclusivo, coinvolgendo attivamente diversi attori nei processi decisionali;
- favorire la funzione sociale nel risparmio e nella gestione del patrimonio, supportando la tutela del capitale dei clienti e il passaggio generazionale della ricchezza finanziaria.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LA MAPPA DEGLI STAKEHOLDER

La creazione di valore per gli stakeholder è uno degli obiettivi principali del Gruppo Fideuram. Di seguito si riporta la distribuzione del Valore economico generato dal Gruppo e trasferito ai propri stakeholder:

		2025	2024			2025	2024
CLIENTI					Il Valore creato per i CLIENTI si riflette nei <i>rendimenti</i> ottenuti con la sottoscrizione dei prodotti finanziari offerti dal Gruppo.	%	
	Clienti Rete Fideuram (n.)	837.041	791.944				
	Clienti Rete Sanpaolo Invest (n.)	193.974	181.805				
	Clienti Rete IW Private Investments (n.)	59.355	59.550				
	Clienti Rete Intesa Sanpaolo Private Banking (n. gruppi familiari)	47.607	47.327				
	Clienti Siref Fiduciaria (n. mandati)	1.682	1.653				
	Clienti Rete estera (n.)	31.596	21.761				
	Masse in amministrazione (AUM) (milioni di euro)	425.422	394.392				
	Anzianità media di rapporto clienti Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments (anni)	11	12				
	Anzianità media di rapporto clienti Rete Intesa Sanpaolo Private Banking (anni)	17	17				
AZIONISTA					Il Valore economico generato dal Gruppo viene distribuito all' AZIONISTA e ai terzi sotto forma di <i>dividendi</i> .		
Intesa Sanpaolo S.p.A.	Azioni Ordinarie Fideuram (n.)	1.500.000.000	1.500.000.000				
	Valore nominale unitario (euro)	Azioni prive di valore nominale	Azioni prive di valore nominale				
	Patrimonio netto (milioni di euro)	7.525	5.781				
	Rating di controparte (S&P Global Ratings)	BBB+/Positive	BBB/Stable				
COLLABORATORI					Il Gruppo distribuisce il Valore generato ai propri COLLABORATORI tramite: • <i>commissioni passive</i>; • <i>spese per il personale</i>; • <i>accantonamenti per indennità contrattuali e Piani di fidelizzazione delle Reti di Private Banker</i>.	36 36	
Dipendenti	Dipendenti (n.)	4.301	4.367				
Private Banker	Dipendenti laureati (%)	59	57				
	Tasso di turnover (%)	15	16				
	Ore medie di formazione per dipendente (n.)	54	55				
	Private Banker (n.)	7.000	6.814				
	AUM per Private Banker (milioni di euro)	61	58				
	Ore medie di formazione per Private Banker (n.)	78	88				
FORNITORI					Il Valore economico generato per i FORNITORI viene distribuito attraverso le <i>altre spese amministrative</i> .	7 7	
	Spese informatiche (milioni di euro)	63	57				
	Spese gestione immobili (milioni di euro)	22	22				
	Servizi resi da terzi (milioni di euro)	184	174				
	Spese professionali ed assicurative (milioni di euro)	35	34				
	Spese promo-pubblicitarie (milioni di euro)	13	12				
	Altre spese (milioni di euro)	44	45				
COMUNITÀ					Il Gruppo distribuisce il Valore economico generato per COMUNITÀ e AMBIENTE per mezzo di: • <i>commissioni passive</i>; • <i>altre spese amministrative / altri oneri di gestione (erogazioni liberali)</i>; • <i>imposte dirette e imposte indirette</i>; • <i>oneri per fondi di risoluzione e garanzia dei depositi e per il fondo di garanzia assicurativo</i>.	22 24	
Primarie case d’investimento	Beneficenza e atti di liberalità (milioni di euro)	0,8	0,5				
Enti no profit	Imposte correnti (milioni di euro)	635	693				
Istituzioni pubbliche	Imposte indirette (milioni di euro)	472	429				
Territorio	Oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (milioni di euro)	9	37				
Media							
AMBIENTE					VALORE ECONOMICO TRATTENUTO Valore che rimane all’interno del Gruppo principalmente sotto forma di accantonamenti, ammortamenti, fiscalità anticipata e differita.	35 33	
Associazioni ambientaliste	Consumo di carta per dipendente (kg)	28	31				
Generazioni future	Emissioni dirette e indirette (scope1 e scope2) (tCO ₂)	2.564	2.687				
	Altre emissioni indirette (scope3) (tCO ₂)	2.713	2.806				



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

1.4 I settori di attività

La struttura operativa del Gruppo si articola in tre Aree di business che rappresentano i principali settori di attività con riferimento alle tipologie di prodotti finanziari offerti alla clientela:

AREA RISPARMIO GESTITO FINANZIARIO, alla quale fanno capo le attività relative ai fondi comuni di investimento, alle SICAV, ai fondi di investimento alternativi e alle gestioni patrimoniali individuali.

AREA RISPARMIO ASSICURATIVO, alla quale fanno capo le attività relative ai prodotti di risparmio assicurativo unit linked multiramo e tradizionali, previdenziali e di protezione.

AREA SERVIZI BANCARI E RISPARMIO AMMINISTRATO, alla quale fanno capo i servizi bancari e prodotti finanziari del Gruppo.

AREA RISPARMIO GESTITO FINANZIARIO

Il Gruppo offre alla propria clientela:

GESTIONI COLLETTIVE DEL RISPARMIO

L’offerta di organismi di investimento collettivo del risparmio è sviluppata in una logica di architettura aperta. I prodotti del Gruppo e di asset manager terzi, di diritto italiano ed estero, sono creati nell’ambito sia della Direttiva UCITS (fondi comuni e SICAV) sia della Direttiva AIFM (fondi di investimento alternativi - FIA).

La gamma si sviluppa in differenti tipologie di gestioni collettive:

- a benchmark, che hanno un obiettivo di rendimento collegato a un indice di mercato;
- flessibili, che si prefiggono la ricerca di risultati positivi in termini assoluti per diversi livelli di rischio senza legarsi a un benchmark di riferimento;
- passivi, che si prefiggono di replicare l’andamento di indici di riferimento e sono pertanto caratterizzati dall’assenza di una qualsiasi attività discrezionale da parte del gestore degli investimenti nelle scelte di investimento. Questa tipologia si riscontra soprattutto negli Exchange Traded Fund (ETF);
- alternative, che perseguono rendimenti in termini assoluti attraverso forme di investimento più ampie rispetto a quelle disponibili per i fondi di tipo tradizionale. Si tratta principalmente di prodotti FIA che consentono di entrare nei private markets permettendo una maggiore diversificazione di portafogli e una decorrelazione rispetto ai public markets. Sono fondi che prevedono soglie di sottoscrizione elevate e sono destinati a clienti Private. La gamma di offerta include fondi alternativi sia semi liquidi sia chiusi, anche di tipo riservato a clientela professionale.

La distribuzione di fondi UCITS avviene, oltre che attraverso le Reti di Private Banker del Gruppo, anche attraverso Fideuram Direct la piattaforma dedicata ai clienti che vogliono poter investire sui mercati finanziari con l’ausilio di sistemi pienamente digitalizzati.

GESTIONI INDIVIDUALI DEL RISPARMIO

Le gestioni patrimoniali su base individuale si possono distinguere per **stili di gestione** e per **tipologia di strumenti finanziari** in cui possono investire.

STILI DI GESTIONE

Linee a benchmark

Linee il cui obiettivo è generare un extra-rendimento rispetto a un indice di mercato; anche in questa categoria rientrano sia le gestioni individuali che investono in fondi “della casa” e “di terzi” sia le gestioni che investono in titoli, entrambe declinate per profilo di rischio.

Linee flessibili

Linee il cui obiettivo è ottenere rendimenti assoluti positivi con una contenuta correlazione con i mercati finanziari. Si tratta di prodotti con una politica di controllo del rischio basata sul rispetto di un livello di perdita massima potenziale o di un livello di volatilità massima che costituisce un vincolo alla gestione.

Linee personalizzate

Linee costruite in base alle esigenze specifiche del cliente, il cui obiettivo è generare un extra-rendimento rispetto a un indice di mercato dedicato al cliente oppure di ottenere rendimenti assoluti positivi attraverso una politica di controllo del rischio che riflette le esigenze puntuali del cliente stesso, con la possibilità di rivedere i parametri nel tempo sulla base del mutare delle esigenze.

TIPOLOGIA DI STRUMENTI FINANZIARI

Gestione Patrimoniale in Fondi (GPF) multimanager

Investe prevalentemente in fondi comuni e SICAV sia del Gruppo sia di gestori esterni al Gruppo e in ETF.

Gestione Patrimoniale Mobiliare (GPM)

Investe prevalentemente in strumenti finanziari diversi dalle quote / azioni di fondi / SICAV.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

In quest’ambito il Gruppo propone un’offerta flessibile e adattabile alle differenti esigenze dei clienti che si caratterizza in termini di servizio, efficienza operativa e fiscale (Fideuram Omnia, Fogli Fideuram, GP Wealth Collection e Direct Valore+).

Con riferimento alle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, le gestioni patrimoniali Fideuram Omnia e i Fogli Fideuram consentono di accedere a un’articolata gamma di linee di investimento di Fideuram tra loro combinabili secondo una logica di diversificazione della tipologia e rischiosità e differenziate per famiglie in funzione dello stile gestionale, delle aree geografiche di riferimento e degli strumenti in cui investono. Fideuram Omnia offre inoltre soluzioni con un grado di personalizzazione crescente in funzione degli importi investibili che, per la clientela Private, si possono tradurre nella costruzione di linee dedicate seguite da un apposito team di specialisti. Con riferimento a Intesa Sanpaolo Private Banking, l’offerta si articola in un’ampia gamma di linee di investimento declinate per famiglie in funzione della tipologia di clientela, stile gestionale e rischiosità dell’investimento. In particolare, sono a disposizione due soluzioni dedicate: la gestione patrimoniale multilinea “Wealth Collection” di Fideuram e le “Linee di gestione di Eurizon Capital” affidate a un team di specialisti di Fideuram dedicato ai grandi patrimoni.

Le linee di gestione Fideuram Omnia - Ego Personal Tesoreria e Wealth Collection - Private Tesoreria sono soluzioni disegnate appositamente per clienti corporate e istituzionali del Gruppo per la gestione della loro tesoreria. Direct Valore+ è il servizio di gestione patrimoniale di Fideuram dedicato alla clientela di Fideuram Direct, con cinque linee di gestione a benchmark diversificate per profilo di rischio.

AREA RISPARMIO ASSICURATIVO

Il Gruppo offre alla propria clientela un’ampia gamma di prodotti di natura assicurativa, tra i quali in particolare:

- prodotti di investimento assicurativi (prodotti assicurativi di tipo tradizionale, prodotti assicurativi unit linked e prodotti assicurativi multiramo che combinano entrambi, sia di compagnie italiane sia di compagnie estere, con soluzioni personalizzate) che offrono il pagamento di un capitale o di una rendita al verificarsi di un evento legato alla vita dell’assicurato (sopravvivenza o morte);
- prodotti previdenziali (piani individuali pensionistici e fondi pensione aperti), che offrono il pagamento di un capitale o di una rendita al momento del pensionamento;
- prodotti di protezione, volti ad assicurare contro i rischi derivanti da determinati eventi lesivi.

PRODOTTI ASSICURATIVI TRADIZIONALI

I prodotti assicurativi tradizionali prevedono il versamento di un premio da parte del contraente a fronte della garanzia di restituzione di un importo di capitale rivalutato, con opzione di conversione in una rendita vitalizia che può essere reversibile (quest’ultima forma prevede che, nel caso di decesso del beneficiario, la rendita continui a essere erogata a favore di un’altra persona), al verificarsi di un evento legato alla vita dell’assicurato (sopravvivenza o morte). Rientrano in tale categoria i prodotti di Ramo I “Fideuram Vita Garanzia e Valore” proposti dalle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, i prodotti “Progetto Garanzia Private III”, “Patrimonio per Giovani Insurance” e “Base sicura Tutelati” proposti da Intesa Sanpaolo Private Banking e i prodotti di Private Insurance, in co-intermediazione con il broker Firstance, disponibili per tutto il Gruppo.

PRODOTTI ASSICURATIVI – UNIT LINKED E MULTIRAMO

I prodotti assicurativi unit linked prevedono il pagamento di un importo di capitale al verificarsi di un evento legato alla vita dell’assicurato (sopravvivenza o morte), a fronte del versamento di un premio da parte del contraente. Il valore del capitale è collegato al valore dei fondi interni o degli OICR nei quali vengono investiti gli importi dei premi pagati dal contraente. Pertanto, tali polizze prevedono al contempo un servizio di gestione finanziaria e l’offerta di garanzie assicurative di base e facoltative. Rientrano in tale categoria di prodotti la polizza “Fideuram Vita Futura” proposta dalle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments e la polizza “Selezione Private Pro Dublin Branch” proposta da Intesa Sanpaolo Private Banking. Si tratta di soluzioni che integrano in modo flessibile opportunità di investimento e tutele assicurative. La polizza “Fideuram Vita Futura” si rivolge a differenti target di clientela grazie alla modularità con cui è possibile, attraverso un unico contratto, combinare differenti componenti assicurative, finanziarie e di servizio.

L’offerta di prodotti assicurativi si estende anche alle polizze multiramo, che consentono di combinare in percentuale variabile l’investimento in una gestione separata assicurativa tradizionale con l’investimento in fondi interni di tipo unit linked e OICR. Rientrano in tale categoria la polizza “Fideuram Vita Sintonia” distribuita dalle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments e le polizze “Synthesis”, “Synthesis HNWI” e “Synthesis Business”, la versione dedicata alla clientela Private di elevato standing, distribuite da Intesa Sanpaolo Private Banking.

Entrambe le tipologie di prodotti sopra menzionati sono disponibili anche nell’ambito dell’offerta di Private Insurance, in co-intermediazione con il broker Firstance, per tutto il Gruppo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PRODOTTI DI PREVIDENZA E PROTEZIONE

Il Gruppo offre alla propria clientela la possibilità di sottoscrivere piani individuali pensionistici e fondi pensione aperti che prevedono, al raggiungimento dell’età pensionabile, il pagamento di una rendita vitalizia che può essere anche reversibile (c.d. “prodotti previdenza”). Rientrano in tale categoria di prodotti il fondo pensione aperto “Fondo Pensione Fideuram” proposto dalle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, il fondo pensione aperto “Il Mio Domani” e il piano individuale pensionistico “Il Mio Futuro” proposti da Intesa Sanpaolo Private Banking.

Il Gruppo offre inoltre alla propria clientela la possibilità di acquistare prodotti assicurativi volti ad assicurare il contraente contro i rischi derivanti da determinati eventi lesivi (c.d. “prodotti protezione”). Si tratta di prodotti di “puro rischio” sia ramo vita sia ramo danni, quale ad es. la polizza “Temporanea Caso Morte”, che prevede la liquidazione di un capitale in caso di decesso dell’assicurato entro la durata contrattuale dell’assicurazione a fronte di versamenti di premi periodici e la polizza sanitaria, che offre la possibilità di assicurare il rimborso delle spese rese necessarie da infortunio o malattia. Rientra in tale categoria di prodotti “Fideuram Vita Serena” proposta dalle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments.

AREA SERVIZI BANCARI E RISPARMIO AMMINISTRATO

Il Gruppo offre ai propri clienti nell’ambito di tale Area:

- servizi bancari e in particolare conti correnti con annessi servizi di deposito titoli, carte di debito (emesse da Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking), carte di credito (emesse da Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking e da Nexi), mutui Fideuram o erogati da Intesa Sanpaolo e leasing per Intesa Sanpaolo Private Banking (erogati da Intesa Sanpaolo), nonché prodotti di credito (principalmente garantiti da attività detenute presso il Gruppo stesso);
- opportunità di investimento in regime di Risparmio Amministrato.

I prodotti e i servizi dell’Area Servizi Bancari e Risparmio Amministrato sono, tra l’altro, complementari e integrano l’offerta dell’Area Risparmio Gestito Finanziario e dell’Area Risparmio Assicurativo.

CONTI CORRENTI E PRODOTTI DI LIQUIDITÀ

L’offerta del Gruppo si articola su più linee di conti correnti che prevedono condizioni declinate in funzione delle esigenze del cliente e della sua disponibilità finanziaria. Le soluzioni Fideuram rispondono alle esigenze specifiche e ai differenti target di clientela. In particolare, il “Conto Fideuram One” è dedicato a quella clientela che fa un uso tradizionale del proprio conto corrente, il “Conto Fideuram Prime” si rivolge a una clientela attenta all’utilizzo dei canali digitali, il “Conto Fideuram Private Banking” e il “Conto esclusivo Fideuram Private Wealth Management” sono dedicati alla clientela a più alta patrimonialità. Sono anche disponibili ulteriori linee di conti correnti dedicati a specifiche iniziative commerciali caratterizzate da condizioni di tasso favorevole per periodi e giacenze massime definiti. Per la clientela di Fideuram Direct sono disponibili “Conto Direct Start”, “Conto Direct Trader” e “Conto Direct Sphera” che sono integrati da una serie di servizi rivolti in particolare all’attività di trading.

L’offerta di Intesa Sanpaolo Private Banking prevede il “Conto Private Zero Spese” e il “Conto Private Flessibile”. Nel comparto delle carte di credito, l’offerta del Gruppo è articolata in base ai differenti profili della clientela. Inoltre, a disposizione della clientela l’offerta prevede anche prodotti per la gestione della liquidità, tra cui i Buoni di Risparmio/Cash Deposit, Time Cash e Time Deposit vincolati che consentono di ricevere una remunerazione sulle somme vincolate per un periodo di tempo definito.

SERVIZI DI CREDITO

Il Gruppo offre ai propri clienti aperture di credito, che consentono di disporre di un’elasticità di cassa a fronte della messa a garanzia di prodotti di investimento o di rilevanti masse in amministrazione detenute presso il Gruppo, anche per l’investimento in strumenti finanziari, e finanziamenti a breve e medio/lungo termine fino a quindici anni.

RISPARMIO AMMINISTRATO

Il Gruppo offre alla propria clientela la possibilità di investire direttamente in azioni, obbligazioni, obbligazioni strutturate, certificates e altri strumenti finanziari sul mercato primario e secondario. È inoltre possibile effettuare operazioni di pronti contro termine e di prestito titoli. L’offerta del Gruppo sul mercato primario riguarda obbligazioni e certificates, sviluppati ed emessi da Intesa Sanpaolo, istituti sovranazionali o primari emittenti nazionali e internazionali. È di particolare rilievo in questo ambito l’offerta di certificates a capitale protetto per le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, nonché di certificates e obbligazioni dedicate ai clienti di Intesa Sanpaolo Private Banking su tematiche d’investimento di particolare interesse.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PRODOTTI ESG

All'interno delle aree di Risparmio Gestito e Assicurativo sono presenti soluzioni, realizzate dal Gruppo o selezionate tra le proposte delle maggiori case di investimento internazionali, che promuovono caratteristiche ambientali e/o sociali o che hanno un obiettivo di investimento sostenibile, attuate attraverso processi volti a indirizzare la selezione degli investimenti in linea con i principi di sostenibilità declinati nelle tre aree di interesse:

- **Ambientale**, relativa alla tutela dell'ambiente anche attraverso il controllo degli impatti diretti e indiretti che le attività economiche possono avere, ad esempio in termini di emissioni di gas a effetto serra, efficienza energetica e gestione delle risorse idriche.
- **Sociale**, riferita ai valori sociali ossia il rispetto dei diritti umani, dei diritti e delle condizioni dei lavoratori, della diversità, dei minori e tutto quanto attiene alla sfera del rispetto della persona.
- **Governance**, attinente all'insieme delle regole e dei principi che guidano la gestione e il controllo di un'organizzazione, che sia un'azienda, un'istituzione o una comunità. Nel contesto societario la governance riguarda le modalità con cui un'impresa è amministrata e supervisionata. Questo include, ad esempio, la composizione del Consiglio di Amministrazione, le relazioni con gli azionisti, le politiche di remunerazione dei manager e il rispetto delle normative. Una governance efficace garantisce trasparenza, responsabilità e sostenibilità nella gestione aziendale.

Dal 2021 sulla base del Regolamento UE 2019/2088 "Sustainable Finance Disclosure Regulation" (SFDR) è stata introdotta una classificazione dei prodotti di risparmio gestito connotabili come ESG in base a quanto i principi e i criteri di sostenibilità sono integrati nei loro obiettivi o approcci di investimento. Con riferimento a quanto indicato nel Regolamento, i prodotti vengono classificati:

- articolo 8: prodotti che promuovono, tra le altre, caratteristiche ambientali o sociali o una loro combinazione;
- articolo 9: prodotti che hanno obiettivi di investimento sostenibile.

A livello di Gruppo, nel rispetto del Regolamento UE 2019/2088 SFDR sono stati adottati ulteriori criteri che, oltre alla classificazione ex artt. 8 e 9 SFDR e del rispetto del principio della buona governance delle aziende nelle quali investono, considerano anche la presenza di investimenti sostenibili (ex art. 2 comma 17 SFDR), investimenti ecosostenibili (ex art. 2 comma 1 Regolamento UE 2020/852 Tassonomia) e dei PAI - principali effetti negativi (ex art. 7 SFDR).

Tra i prodotti oggetto della normativa SFDR vi sono fondi comuni di investimento, fondi di investimento alternativi, gestioni patrimoniali, prodotti di investimento assicurativi e prodotti previdenziali.

Con riferimento ai prodotti del Gruppo, tra i fondi segnaliamo i prodotti ex art. 9 con obiettivi di investimento sostenibili di Fonditalia (Fonditalia 4Children e Fonditalia Clean Energy Solutions) e di Willerfunds Private Suite (WPS - Eurizon Multi-Asset Circular Economy, WPS - Lombard Odier Natural Capital e WPS - Vontobel Equity Global Impact).

Inoltre, da marzo 2025 è disponibile D-X MSCI EMU Screened UCITS ETF, il nuovo ETF della piattaforma D-X ETF di Fideuram Asset Management (Ireland). Si tratta di una strategia a gestione passiva con caratteristiche conformi all'art. 8 SFDR disponibile su ETFplus di Borsa italiana e utilizzata nell'attività di consulenza e nella composizione dei portafogli di gestioni patrimoniali, fondi e prodotti di investimento assicurativi.

Per le gestioni patrimoniali di Fideuram dedicate alle Reti del Gruppo (Fogli Fideuram, Fideuram Omnia per le Reti Fideuram e Wealth Collection, GP Investimento Private e GP Private Solutions per Intesa Sanpaolo Private Banking), sono presenti numerose linee di investimento classificate ex artt. 8 e 9 SFDR, a disposizione degli investitori con preferenze verso i temi della sostenibilità.

Nell'ambito dei prodotti assicurativi, le Compagnie del Gruppo Intesa Sanpaolo offrono soluzioni classificate ex art. 8 SFDR sia come prodotti di investimento assicurativi sia come prodotti di previdenza con i fondi pensione aperti. Tra le polizze Unit Linked si segnalano Fideuram Vita Futura per Fideuram e Selezione Private Pro Dublin Branch per Intesa Sanpaolo Private Banking e tra le polizze multiramo Fideuram Vita Sintonia per Fideuram e Synthesis, Synthesis Business e Synthesis HNWI per Intesa Sanpaolo Private Banking.

La ricerca di soluzioni di investimento con caratteristiche di sostenibilità coinvolge anche la componente di Risparmio Amministrato, con la realizzazione di emissioni di certificates Intesa Sanpaolo con sottostanti di tipo ESG e partecipazione a collocamenti obbligazionari di Gruppo o di terzi con particolare focus sulle tematiche di sostenibilità e classificati come prodotti ESG.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Il Gruppo Fideuram seleziona accuratamente le eccellenze dei partner internazionali allo scopo di offrire ai propri clienti una più ampia possibilità di diversificazione.

PARTNER DI ECCELLENZA



1.5 L'impegno per lo sviluppo sostenibile

IL CONTESTO DI SOSTENIBILITÀ

Si è iniziato a parlare di sviluppo sostenibile nel 1987, quando la Commissione mondiale sull'ambiente e lo sviluppo delle Nazioni Unite, presieduta dall'allora Primo Ministro norvegese Gro Harlem Brundtland, ha pubblicato un documento intitolato "Our Common Future", universalmente noto come Rapporto Brundtland, in cui lo sviluppo sostenibile veniva definito come "lo sviluppo che soddisfa i bisogni del presente senza compromettere la capacità delle generazioni future di soddisfare i loro bisogni". Questa definizione, innovativa per l'epoca, presenta una visione del progresso imprescindibile dal benessere ambientale: lo sviluppo economico migliora le possibilità attuali e potenziali delle generazioni in essere e di quelle future solo se, al tempo stesso, rispetta i limiti dell'ambiente e delle risorse naturali. Il Rapporto Brundtland identifica per la prima volta e porta all'attenzione globale i problemi ambientali più stringenti: la crescita demografica incontrollata, il disboscamento, la distruzione delle foreste tropicali, l'estinzione delle specie viventi, l'aumento dell'effetto serra che provoca i cambiamenti climatici, le piogge acide e l'erosione dello strato di ozono. Il Rapporto Brundtland è un documento fondamentale poiché ha istituzionalizzato il concetto di sviluppo sostenibile e gettato le basi per le future conferenze internazionali sul clima, influenzando trattati e strategie politiche volte a bilanciare la crescita economica con l'equità sociale e la tutela ambientale.

Anche l'Unione Europea ha da sempre riconosciuto l'importanza della sostenibilità, integrandola come principio cardine nelle sue politiche e nei suoi trattati. Il Trattato di Maastricht, che nel 1993 ha istituito l'Unione Europea e introdotto il Mercato Unico, ha formalmente inserito tra le finalità dell'Unione la promozione di uno sviluppo equilibrato e sostenibile, in cui crescita economica, coesione sociale e tutela ambientale siano integrate. Questo principio è stato successivamente rafforzato nei trattati di Amsterdam (1997) e Lisbona (2009) e ha guidato le politiche ambientali ed economiche dell'Unione Europea nei decenni successivi. Il Trattato di Amsterdam, in particolare, ha segnato una svolta decisiva, confermando l'impegno dell'Unione Europea a promuovere un progresso economico e sociale sostenibile e bilanciato, a rafforzare la propria identità internazionale attraverso l'azione per lo sviluppo sostenibile e a consolidare i diritti e gli interessi dei cittadini dell'Unione. Il Trattato di Lisbona ha consolidato e reso vincolante il principio dello sviluppo sostenibile come obiettivo trasversale dell'Unione Europea, promuovendo uno sviluppo equilibrato

che integri gli aspetti economici, sociali e ambientali in tutte le politiche comunitarie. Con questo trattato la Carta dei diritti fondamentali dell'UE assume valore giuridicamente vincolante, riconoscendo il diritto a un ambiente sano e sottolineando il legame tra sostenibilità, diritti dei cittadini e qualità della vita. Nelle strategie dell'Unione Europea, il concetto di sviluppo sostenibile è interpretato in modo ampio per includere, oltre all'utilizzo responsabile delle risorse ambientali, anche il raggiungimento di un benessere sociale, sanitario ed economico, nel pieno rispetto dei diritti umani. L'integrazione è quindi il principio cardine dello sviluppo sostenibile, poiché prende in considerazione tutte le dimensioni (ambientali, sociali ed economiche) necessarie all'elaborazione di politiche trasversali.

Negli anni successivi al Trattato di Amsterdam, l'Unione Europea si è impegnata concretamente nel perseguire tutti gli obiettivi di sostenibilità e ha tradotto questo impegno in azioni concrete, adottando una serie di iniziative fondamentali:

- Protocollo di Kyoto (1997): un primo accordo internazionale vincolante che ha stabilito obiettivi per la riduzione delle emissioni di gas serra per i Paesi industrializzati.
- Agenda 2030 delle Nazioni Unite (2015): un piano d'azione globale per lo sviluppo sostenibile che definisce 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs), superando l'idea che la sostenibilità sia unicamente una questione ambientale e coinvolgendo tutti i Paesi (sviluppati, emergenti e in via di sviluppo).
- Accordo di Parigi (2015): un accordo internazionale sul clima volto a limitare l'aumento della temperatura globale al di sotto dei 2°C rispetto ai livelli preindustriali.
- Green Deal Europeo (2019): un piano strategico per conseguire la neutralità climatica nell'Unione Europea entro il 2050, promuovere la decarbonizzazione energetica, tutelare la biodiversità, favorire sistemi alimentari sostenibili e introdurre il Meccanismo di adeguamento del carbonio alle frontiere (CBAM) pensato per tutelare la competitività europea e incoraggiare standard globali più sostenibili.
- Pacchetto "Fit for 55" (2021): un programma legislativo dell'Unione Europea che ha reso vincolante l'obiettivo di neutralità climatica entro il 2050 e ha innalzato l'obiettivo intermedio di riduzione delle emissioni nette di gas serra ad almeno il 55% entro il 2030 rispetto ai livelli

del 1990, proponendo inoltre una riduzione del 90% entro il 2040. Parallelamente, ha introdotto il Piano d'Azione per l'economia circolare, volto a ridurre i rifiuti e garantire prodotti più sostenibili fin dalla progettazione e la strategia per l'inquinamento zero, che stabilisce standard più elevati per aria, acqua e suolo, promuovendo un ambiente privo di sostanze tossiche. Con la Tassonomia Europea per la finanza sostenibile l'Unione Europea ha inoltre definito in modo univoco quali attività economiche siano ecosostenibili, indirizzando gli investimenti privati verso la transizione verde e affiancandosi agli standard ESG (Environmental, Social, Governance); infine, l'UE ha istituito il Fondo per una Transizione Giusta (Just Transition Fund, JTF) e il Fondo Sociale per il Clima, destinati a sostenere lavoratori e regioni più dipendenti dai combustibili fossili, garantendo che la trasformazione verso un'economia sostenibile sia equa e inclusiva.

- Piano REPowerEU (2022): un piano volto a ridurre rapidamente la dipendenza dai combustibili fossili, rafforzare la sicurezza energetica, accelerare la diffusione delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica, diversificare gli approvvigionamenti e le infrastrutture.
- Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) ed European Sustainability Reporting Standards (2023): misure che rafforzano trasparenza, comparabilità e integrazione delle informazioni ESG nei bilanci societari.
- Net-Zero Industry Act e Critical Raw Materials Act (2024): iniziative finalizzate a rafforzare l'autonomia strategica europea nelle tecnologie pulite e nelle catene di approvvigionamento critiche.

Parallelamente all'evoluzione del quadro normativo internazionale ed europeo, è cresciuta la consapevolezza dell'importanza di integrare i fattori ambientali, sociali e di governance (ESG) nelle decisioni di investimento. Questo approccio, noto come investimento sostenibile, ha l'obiettivo di generare rendimenti finanziari a lungo termine, tenendo conto degli impatti sociali e ambientali delle attività economiche. Nonostante i progressi compiuti, la strada verso un futuro sostenibile è ancora lunga e complessa. Nuove sfide, in particolare la crisi climatica, le disuguaglianze sociali, la digitalizzazione e il rischio di greenwashing richiedono un impegno costante, trasparenza e rigore nella gestione degli investimenti. Tuttavia, le opportunità sono altrettanto numerose e l'investimento sostenibile rappresenta una leva fondamentale per guidare la transizione verso un'economia più equa, resiliente e inclusiva.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

UNITED NATIONS GLOBAL COMPACT



“Vi invito, individualmente con le vostre imprese e collettivamente attraverso le vostre associazioni di categoria, ad abbracciare, supportare e implementare un insieme di valori chiave nelle aree dei diritti umani, standard del lavoro e pratiche ambientali.”

(Kofi Annan, Segretario Generale delle Nazioni Unite, World Economic Forum, 31 gennaio 1999, Davos)

Nato nel 2000 su iniziativa dell’allora Segretario Generale Kofi Annan, il Patto Globale delle Nazioni Unite (UN Global Compact) rappresenta un’ambiziosa iniziativa volta a promuovere un modello di globalizzazione più equo, sostenibile e inclusivo. Concepito come un vero e proprio patto tra le imprese e le Nazioni Unite, il Global Compact invita le aziende di tutto il mondo ad allineare le proprie strategie e operazioni a dieci principi universali, fondati sui diritti umani, sui diritti del lavoro, sulla tutela dell’ambiente e sulla lotta alla corruzione.

DIRITTI UMANI	LAVORO	AMBIENTE	ANTICORRUZIONE
PRINCIPIO 1 Promuovere e rispettare i diritti umani universalmente riconosciuti nell’ambito delle rispettive sfere di influenza.	PRINCIPIO 3 Sostenere la libertà di associazione dei lavoratori e riconoscere il diritto alla contrattazione collettiva.	PRINCIPIO 7 Sostenere un approccio preventivo nei confronti delle sfide ambientali.	PRINCIPIO 10 Contrastare la corruzione in ogni sua forma, incluse estorsione e tangenti.
PRINCIPIO 2 Assicurarsi di non essere, seppure indirettamente, complici negli abusi dei diritti umani.	PRINCIPIO 4 Eliminare tutte le forme di lavoro forzato e obbligatorio.	PRINCIPIO 8 Intraprendere iniziative che promuovano una maggiore responsabilità ambientale.	
	PRINCIPIO 5 Eliminare il lavoro minorile.	PRINCIPIO 9 Incoraggiare lo sviluppo e la diffusione di tecnologie che rispettino l’ambiente.	
	PRINCIPIO 6 Eliminare ogni forma di discriminazione in materia di impiego e professione.		

Lanciato in occasione del World Economic Forum di Davos, il Global Compact è ben più di una semplice dichiarazione di intenti. È una rete dinamica che riunisce governi, imprese, organizzazioni della società civile e agenzie delle Nazioni Unite, con l’obiettivo comune di plasmare un futuro migliore per tutti. Attraverso la condivisione di best practice, la collaborazione su progetti comuni e l’impegno continuo nel miglioramento, i partecipanti al Global Compact contribuiscono a creare un mondo in cui l’economia, la società e l’ambiente possono prosperare in armonia.

Negli anni, il Global Compact si è dimostrato uno strumento efficace per promuovere la sostenibilità e la responsabilità sociale d’impresa a livello globale. Le aziende aderenti si impegnano formalmente a:

- integrare i principi universali nelle loro strategie aziendali, nelle politiche e nelle procedure;
- comunicare i progressi compiuti verso il raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità;
- collaborare con altri attori per affrontare le sfide globali più urgenti;
- promuovere e supportare attivamente l’Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite e i suoi 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs).

Il Global Compact si fonda su dieci principi universali ispirati a dichiarazioni internazionali fondamentali, come la Dichiarazione Universale dei Diritti Umani e le risoluzioni dell’Organizzazione Internazionale del Lavoro.

In un mondo sempre più interconnesso e complesso, il ruolo del Global Compact è in continua evoluzione per affrontare le sfide più urgenti, spingendo verso un cambiamento sistemico positivo attraverso l’impegno delle imprese.

A partire dal 2023, le imprese aderenti all’UN Global Compact sono tenute a rappresentare annualmente i progressi compiuti nell’attuazione dei dieci principi universali dell’iniziativa con uno strumento fondamentale di rendicontazione, denominato “Communication on Progress” (CoP) che consiste in un questionario digitale standardizzato, progettato per raccogliere in modo omogeneo, comparabile e trasparente le informazioni relative alle politiche, alle azioni e ai risultati delle aziende in materia di sostenibilità. La CoP offre alle aziende una serie di vantaggi strategici, tra cui:

- potenziamento della reputazione: dimostrare un impegno concreto e misurabile nei confronti della sostenibilità consente alle aziende di rafforzare la propria credibilità agli occhi di investitori, clienti, dipendenti e comunità locali, contribuendo a consolidare la propria reputazione sul mercato;
- miglioramento della competitività: in un contesto economico sempre più orientato alla sostenibilità, la CoP diventa un elemento distintivo che può conferire alle aziende un vantaggio competitivo;
- facilitazione della gestione della sostenibilità: il questionario standardizzato supporta le aziende nel definire obiettivi misurabili, monitorare i progressi e identificare le aree di miglioramento;
- accesso a una rete globale: la CoP offre l’opportunità di confronto e networking con altre aziende aderenti, favorendo lo scambio di best practice e l’apprendimento reciproco;
- allineamento agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs): la rendicontazione strutturata contribuisce ad allineare le strategie aziendali con gli obiettivi di sviluppo sostenibile.

Il Global Compact, durante il Leaders Summit 2025 a New York, che ha riunito aziende, governi e società civile per accelerare azioni concrete sui dieci principi e sugli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs), ha celebrato il 25° anniversario dell’iniziativa, consolidando la sostenibilità come elemento centrale per la competitività aziendale e il progresso collettivo.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Nella riunione del Consiglio dell’UN Global Compact, presieduta dal Segretario Generale delle Nazioni Unite, che ha preceduto il Summit, è stata approvata la strategia 2026-2030, tracciando la prossima fase dell’evoluzione dell’iniziativa. La strategia prevede tre priorità principali:

- fornire alle aziende un percorso di apprendimento personalizzato e digitale, incluso un Communication on Progress modernizzato;
- catalizzare l’azione collettiva in quattro aree di impatto: clima e natura, lavoro dignitoso e salari equi, parità di genere e finanza sostenibile;
- rafforzare la base di evidenze attraverso piattaforme come la Forward Faster Initiative e la CFO Coalition for the SDGs per tradurre i dieci principi in risultati comparabili e credibili entro il 2030.

Nel 2025 il Global Compact rappresentava l’iniziativa di sostenibilità aziendale più grande al mondo, con oltre 26 mila partecipanti provenienti da oltre 160 Paesi. Di questi, più di 20 mila sono imprese, inclusi oltre 700 partecipanti italiani.

Nel 2007 Intesa Sanpaolo, ha formalizzato l’adesione allo UN Global Compact e ha assunto l’impegno di allinearsi ai dieci principi fondamentali in ambito di diritti umani, lavoro, ambiente e lotta alla corruzione. L’adesione a questa iniziativa ha rappresentato un passo importante nel rafforzare l’impegno verso la responsabilità sociale d’impresa e la sostenibilità a lungo termine.

PRINCIPI DI INVESTIMENTO RESPONSABILE
(PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE INVESTMENT – UN PRI)

La necessità di integrare i fattori di sostenibilità nel cuore del sistema finanziario globale fu sollevata nel 2005, quando Kofi Annan, l’allora Segretario Generale delle Nazioni Unite, invitò i principali investitori istituzionali internazionali a sviluppare un set di linee guida che riconoscessero l’importanza delle questioni ambientali, sociali e di governance aziendale (fattori ESG). Questo sforzo collaborativo culminò nel lancio ufficiale dei Principi per l’Investimento Responsabile (PRI) che furono presentati alla Borsa di New York nel 2006, istituendo un quadro di riferimento volontario per gli investitori. Questi principi rappresentano l’affermazione fondamentale che le tematiche ESG non sono semplicemente questioni etiche, ma fattori finanziariamente materiali che influenzano i rendimenti a lungo termine, con l’obiettivo ultimo di contribuire allo sviluppo di un sistema finanziario globale più stabile e sostenibile. I principi forniscono pertanto agli investitori un quadro per integrare i fattori ESG nelle loro decisioni di investimento e per contribuire a creare un mondo più sostenibile e al contempo migliorare la performance dei propri investimenti, a ridurre i rischi associati a fattori come il cambiamento climatico, le violazioni dei diritti umani e la corruzione e a migliorare la propria reputazione agli occhi degli stakeholder. L’adesione ai principi implica l’impegno a incorporare le tematiche ESG nell’analisi degli investimenti e nel processo decisionale, ad agire come azionisti attivi promuovendo pratiche sostenibili nelle aziende in cui si investe e a collaborare con altri investitori per migliorare l’applicazione dei principi stessi.

Con l’intensificarsi della produzione normativa sulla finanza sostenibile, il ruolo dei Principi di Investimento Responsabile è diventato sempre più centrale. Le priorità strategiche per il 2025 evidenziano un’evoluzione significativa del focus: si passa dalla gestione del rischio a livello di singola azienda a un impegno sistemico, volto ad affrontare i rischi globali come il cambiamento climatico e le disuguaglianze sociali, promuovendo una transizione giusta.

Principi di Investimento Responsabile

1. Incorporare parametri ambientali, sociali e di governance (ESG) nell’analisi finanziaria e nei processi di decisione riguardanti gli investimenti.
2. Essere azionisti attivi e incorporare parametri ESG nelle politiche e pratiche di azionariato.
3. Esigere la rendicontazione su parametri ESG da parte delle aziende oggetto di investimento.
4. Promuovere l’accettazione e l’implementazione dei Principi nell’industria finanziaria.
5. Collaborare per migliorare l’applicazione dei Principi.
6. Rendicontare periodicamente sulle attività e progressi compiuti nell’applicazione dei Principi.



[A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT](#)

[LA NOSTRA
IDENTITÀ](#)

[LA STRUTTURA
DEL GRUPPO](#)

[HIGHLIGHTS](#)

[KEY PERFORMANCE
INDICATORS](#)

[NOTA INTRODUTTIVA](#)

[LETTERA
DEL PRESIDENTE](#)

[LETTERA DELL’AD](#)

[1. MODELLO
DI BUSINESS](#)

[2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE](#)

[3. PERFORMANCE](#)

[4. GOVERNANCE](#)

[5. BILANCIO
CONSOLIDATO](#)

[6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE](#)

[7. ALLEGATI](#)

[8. GLOSSARIO](#)

[9. CONTATTACI](#)

OBIETTIVI PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE
(SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS – SDGS)

“La nuova Agenda è una promessa da parte dei leader
alle persone in tutto il mondo.

È un’Agenda per le persone, per sradicare la povertà in tutte le sue
forme, un’Agenda per il pianeta, che è la nostra casa.”

(Ban Ki Moon - Segretario Generale, Nazioni Unite)

“La lotta globale per il clima sarà vinta o persa in questo decennio
cruciale, sotto la nostra responsabilità. Una cosa è certa: coloro che
rinunciano sono certi di perdere. Quindi, lottiamo insieme. E vinciamo.
Per gli otto miliardi di membri della nostra famiglia umana.
E per le generazioni che verranno.”

(António Guterres - Segretario Generale, Nazioni Unite)

Il 25 settembre 2015 l’Assemblea Generale delle Nazioni Unite ha adotta-
to l’Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile, un piano d’azione articolato
a favore delle persone, del pianeta e della prosperità. Il documento è stato
sottoscritto da tutti i 193 Stati membri dell’ONU, sancendo un impegno
condiviso verso un modello di sviluppo equo, inclusivo e sostenibile. L’A-
genda ingloba 17 Obiettivi per lo Sviluppo Sostenibile – Sustainable Deve-
lopment Goals (SDGs) – in un grande programma d’azione per un totale
di 169 traguardi da raggiungere nell’arco di quindici anni. Gli SDGs e i
relativi target indicano infatti le priorità globali per il 2030 e definiscono
un piano di sviluppo globale che promuove l’integrazione di azioni volte
al benessere umano, alla tutela dell’ambiente, alla crescita economica in-
clusiva e alla pace.

L’adozione dell’Agenda 2030 ha rappresentato un momento storico ri-
levante da diversi punti di vista. Viene, per la prima volta, espresso un
chiaro giudizio di insostenibilità dell’attuale modello di sviluppo, non
solo sul piano ambientale ma anche su quello economico e sociale, in
una concezione integrata delle diverse dimensioni dello sviluppo. Tutti i
Paesi – sviluppati, emergenti e in via di sviluppo – sono chiamati a con-

tribuire con pari dignità e urgenza allo sforzo di reindirizzare il mondo su
un sentiero di sostenibilità. Ogni Paese deve quindi impegnarsi a definire
e implementare una propria strategia che consenta di raggiungere i 17
SDGs entro il termine stabilito. Data la sua portata, l’attuazione dell’A-
genda 2030 richiede un forte coinvolgimento di tutte le componenti
della società, dalle imprese al settore pubblico, dalla società civile alle
istituzioni filantropiche, dalle università e centri di ricerca, agli operatori
dell’informazione e della cultura. Un ruolo chiave viene riconosciuto alle
imprese, di qualunque dimensione, settore e localizzazione geografica, a
cui viene richiesto un approccio fortemente proattivo allo sviluppo soste-
nibile, attraverso la realizzazione di nuovi modelli di business responsabile
che generino valore condiviso, attraverso investimenti impact-oriented,
innovazione, potenziamento tecnologico etico e l’azione in partnership
multi-stakeholder. In particolare, le imprese sono chiamate a integrare
gli SDGs nei propri programmi strategici e nei bilanci, con l’obiettivo
di ridurre l’impatto delle rispettive attività sull’ecosistema, ottimizzando
l’utilizzo delle risorse (umane e materiali), riducendo drasticamente gli
sprechi, favorendo la creazione di nuova occupazione e la redistribuzio-
ne della ricchezza prodotta come contributo alla lotta per l’eliminazione
della povertà e delle disuguaglianze sociali.

L’effettiva attuazione degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile rende neces-
saria una stretta collaborazione tra governi, imprese e società civile. In
quest’ottica, l’SDG 17 mostra la strada e la modalità per un’efficace im-
plementazione degli altri sedici obiettivi: “Partnership per gli obiettivi”
(Partnership for the goals), ovvero un’azione sinergica, collaborativa e pro-
attiva da parte di tutti gli attori dello sviluppo sostenibile, riconoscendo
che la complessità delle sfide globali supera le capacità di risposta di qual-
siasi singola entità.

In questo contesto, anche l’Unione Europea è impegnata nel recepimento
e definizione dei principi dell’Agenda 2030 di sviluppo sostenibile secon-
do un programma d’azione mirato: la Commissione Europea, durante il
discorso di apertura della seduta plenaria del Parlamento europeo presie-
duta da Ursula von der Leyen (luglio 2019), ha presentato il programma
d’azione UE, in cui lo scopo principale è il raggiungimento degli Obiettivi
di Sviluppo Sostenibile nel minor tempo possibile, coerentemente all’Ac-
cordo di Parigi sui cambiamenti climatici.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARIS CLIMATE AGREEMENT



Nel dicembre 2015, in occasione della Conferenza mondiale sul clima di Parigi (COP21), 195 Paesi hanno adottato il primo accordo universale e giuridicamente vincolante sulla lotta ai cambiamenti climatici concordando di impegnarsi concretamente per limitare l’aumento medio della temperatura globale ben al di sotto dei 2°C entro il 2030, puntando a contenerlo entro 1,5°C, con il duplice obiettivo di rafforzare la cooperazione internazionale e accrescere le capacità delle società di affrontare gli impatti dei cambiamenti climatici.

Le principali disposizioni dell’Accordo di Parigi prevedono:

- Obiettivo a lungo termine di temperatura: l’Accordo stabilisce un obiettivo di limitare ben al di sotto di 2°C il riscaldamento medio globale rispetto ai livelli preindustriali, puntando a un aumento massimo pari a 1,5°C.
- Contributi Determinati a livello Nazionale (NDC - Nationally Determined Contributions): ogni Paese è tenuto a definire e aggiornare regolarmente il proprio contributo determinato a livello nazionale, che specifica gli impegni e i progetti interni per la riduzione delle emissioni di gas serra e le strategie per adattarsi agli impatti dei cambiamenti climatici. Questo meccanismo permette di adeguare gli obiettivi nazionali alle circostanze specifiche di ciascun Paese e, soprattutto, di rafforzarli nel tempo attraverso cicli di revisione.
- Riesame Globale: ogni cinque anni, i Paesi sono chiamati a effettuare un riesame globale per valutare i progressi compiuti verso l’obiettivo a lungo termine di temperatura e per identificare le necessarie azioni di correzione.
- Finanziamento climatico e trasparenza: i Paesi sviluppati si impegnano a fornire sostegno finanziario ai Paesi in via di sviluppo per aiutarli a implementare i loro NDC. L’Accordo prevede inoltre l’istituzione di un quadro di trasparenza rafforzato per monitorare i progressi compiuti da ciascun Paese e per facilitare la cooperazione internazionale.

L’Accordo di Parigi è entrato in vigore il 4 novembre 2016 e 191 Paesi hanno deciso di farne parte ed è stato implementato attraverso una serie di meccanismi, tra cui la Conferenza delle Parti (COP) e gli Organi sussidiari della Convenzione Quadro delle Nazioni Unite sui Cambiamenti Climatici (United Nations Framework Convention on Climate Change – UNFCCC).

Dall’adozione dell’Accordo di Parigi sono stati registrati alcuni progressi nella riduzione delle emissioni di gas serra; tuttavia, per raggiungere l’o-

biiettivo di limitare il riscaldamento globale a 1,5°C, le emissioni globali dovranno ridursi del 50% entro il 2030 e raggiungere emissioni nette zero entro il 2050.

Nel 2025, l’Accordo di Parigi ha visto l’aggiornamento dei Contributi Determinati a livello Nazionale (NDC), con l’Unione Europea che ha definito un target indicativo di riduzione delle emissioni di gas serra compresa tra il 66,25% e il 72,5% entro il 2035. Pur evidenziando progressi in termini di decarbonizzazione industriale e incremento della quota di energie rinnovabili, le emissioni globali restano superiori ai livelli compatibili con il limite di riscaldamento di 1,5 °C. Questo scenario conferma la necessità di integrare la gestione del rischio climatico nelle strategie aziendali, garantendo l’allineamento a scenari di transizione sostenibile e a futuri obblighi normativi internazionali.

Gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs) e l’Accordo sul Clima di Parigi offrono la principale agenda comune per promuovere uno sviluppo sostenibile, resiliente e a basse emissioni di carbonio, favorendo la transizione verso economie più verdi e socialmente inclusive. In questo contesto, il Global Compact funge da catalizzatore per il settore privato, promuovendo l’adozione di strategie climatiche allineate alle sfide del decennio in corso. Il successo di questa iniziativa dipende dalla capacità di tradurre rapidamente gli impegni politici in azioni concrete a livello economico, sociale e ambientale.

PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE BANKING (PRB)

I Principles for Responsible Banking (PRB), presentati durante il Climate Action Summit delle Nazioni Unite nel 2019, rappresentano un quadro normativo e strategico globale finalizzato a integrare in modo sistemico la sostenibilità all’interno delle operazioni, delle strategie e dei processi decisionali delle istituzioni finanziarie.

L’iniziativa si fonda sull’allineamento del settore bancario agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs) e agli impegni dell’Accordo di Parigi, promuovendo un modello di intermediazione finanziaria che generi impatti positivi misurabili sull’ambiente, sulla società e sull’economia. Le banche firmatarie si assumono la responsabilità di definire target concreti e indicatori chiave di performance ESG, di implementare sistemi di monitoraggio e rendicontazione trasparenti, e di gestire proattivamente i rischi ambientali, sociali e di governance lungo tutta la catena del valore. Inoltre,

i PRB incoraggiano la collaborazione con stakeholder pubblici e privati, la partecipazione a iniziative multilaterali e la promozione di strumenti finanziari innovativi che supportino la transizione verso un’economia a basse emissioni e resiliente ai cambiamenti climatici. L’adozione dei PRB consente così alle banche di trasformare la responsabilità sociale e ambientale in una componente strutturale del core business, orientando gli investimenti verso la decarbonizzazione, l’inclusione finanziaria e lo sviluppo sostenibile, rafforzando al contempo la reputazione, la fiducia degli investitori e la resilienza a lungo termine del sistema finanziario globale. Un pilastro fondamentale dei PRB è rappresentato dai requisiti di trasparenza e responsabilità: ogni istituzione firmataria deve pubblicare annualmente un Reporting on Progress, documentando risultati, piani di miglioramento e contributo complessivo agli obiettivi globali. Il processo è soggetto a verifiche indipendenti che ne garantiscono credibilità e qualità.

Nel 2025, i Principles for Responsible Banking riuniscono oltre 350 banche, operanti in oltre 85 Paesi e rappresentative di circa la metà degli asset bancari globali. Tale diffusione dimostra un’adozione ormai consolidata del framework come standard globale per la finanza sostenibile e conferma che una parte significativa del sistema bancario mondiale ha integrato la sostenibilità nella propria strategia core. Il terzo Biennial Progress Report pubblicato nel 2025, evidenzia che numerosi istituti hanno superato la fase di mera adesione formale, passando a un’effettiva implementazione: governance ESG integrata, analisi d’impatto sui portafogli, definizione di target ambientali e sociali e reporting trasparente.

Principles for Responsible Banking

1. Allineamento: orientare le strategie aziendali al rispetto dell’Accordo sul Clima di Parigi.
2. Impatto e definizione degli obiettivi: perseguire concretamente l’obiettivo di ridurre le azioni che hanno impatto negativo sull’ambiente e diffondere i risultati ottenuti in tal senso.
3. Clienti: impegnarsi a sostenere attività finalizzate al benessere e alla prosperità delle generazioni future.
4. Parti interessate: sensibilizzare tutti i detentori di interessi, a vario titolo coinvolti nell’attività bancaria, nei confronti degli obiettivi di sostenibilità.
5. Governo e cultura societari: operare affinché gli obiettivi di sostenibilità diventino elementi di riferimento, a pieno titolo, dei sistemi di governo interno.
6. Trasparenza e responsabilità: rendere pubblici e verificabili i progressi verso un sempre più compiuto rispetto dei principi di sviluppo sostenibile, da perseguire attraverso un approccio responsabile e orientato al minor impatto ambientale.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LA BIODIVERSITÀ

La biodiversità rappresenta il patrimonio biologico fondamentale del pianeta, articolato nella varietà di ecosistemi, specie e risorse genetiche che ne garantiscono l’equilibrio e il contributo al benessere umano e allo sviluppo economico globale. La Convenzione sulla Diversità Biologica (Convention on Biological Diversity - CBD), adottata nel 1992 in occasione del Vertice della Terra di Rio de Janeiro, ha segnato una tappa fondamentale nella governance ambientale internazionale, definendo tre obiettivi cardine: la conservazione della diversità biologica, l’uso sostenibile delle sue componenti e la giusta ed equa ripartizione dei benefici derivanti dall’utilizzo delle risorse genetiche. Tali principi sono stati successivamente rafforzati attraverso strumenti giuridici specifici, quali il Protocollo di Cartagena sulla biosicurezza e il Protocollo di Nagoya sull’accesso alle risorse genetiche e la condivisione dei benefici. La biodiversità non costituisce esclusivamente una tematica ambientale, ma riveste una rilevanza strategica anche sotto il profilo sociale ed economico. La biodiversità svolge, inoltre, un ruolo cruciale nella regolazione del clima, nella mitigazione degli effetti degli eventi meteorologici estremi, nella riduzione dei rischi associati a patogeni e parassiti, nonché nella fornitura di servizi culturali, spirituali e ricreativi. Nonostante la sua rilevanza sistemica, la biodiversità è oggi soggetta a una perdita accelerata. Secondo le stime della Convenzione sulla Diversità Biologica, circa un milione di specie animali e vegetali è attualmente a rischio di estinzione, principalmente a causa delle attività antropiche che hanno alterato quasi tre quarti degli ecosistemi terrestri e due terzi di quelli marini. Tale dinamica compromette in modo significativo il conseguimento di numerosi Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs) dell’Agenda 2030, che riconosce la necessità di integrare la crescita economica con la tutela ambientale e il contrasto al cambiamento climatico. Nel 2022, con l’adozione del Quadro Globale per la Biodiversità di Kunming-Montréal, è stato definito un nuovo quadro di riferimento internazionale, che prevede 23 target da conseguire entro il 2030 e quattro obiettivi globali al 2050. Tra questi figurano il ripri-

stino di almeno il 30% degli ecosistemi degradati, la conservazione del 30% delle superfici terrestri, delle acque dolci e degli oceani, nonché la riduzione degli incentivi dannosi per la biodiversità di almeno 500 miliardi di dollari all’anno. La biodiversità costituisce, pertanto, un pilastro imprescindibile di qualsiasi strategia di sviluppo sostenibile autenticamente orientata all’equilibrio con i sistemi naturali. La sua tutela richiede un impegno urgente, coordinato e condiviso da parte di tutti gli attori della società: istituzioni pubbliche, imprese, cittadini-consumatori, comunità scientifica e organizzazioni della società civile. Solo attraverso una responsabilità collettiva è possibile superare modelli di crescita socioeconomica fondati sul progressivo impoverimento del capitale naturale e promuovere un modello di sviluppo che riconosca nella natura un valore da preservare, rigenerare e integrare nei processi decisionali. In tale contesto, il settore bancario riveste un ruolo strategico. In qualità di intermediari finanziari, le banche influenzano in modo significativo le scelte di investimento e i comportamenti delle imprese, orientando l’allocazione dei capitali. Attraverso il sostegno ad attività che tutelano gli ecosistemi e la progressiva riduzione del finanziamento di pratiche dannose per la biodiversità, gli istituti bancari possono contribuire in maniera determinante alla transizione verso un sistema economico più resiliente, responsabile ed ecologicamente sostenibile, integrando in modo strutturale i rischi e le opportunità legati alla natura nei processi decisionali. Nel Codice Etico del Gruppo è sancito l’impegno a contribuire al raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile e a sostenere la transizione verso un’economia sostenibile, verde e circolare. I principi fondanti della politica ambientale includono il contrasto al cambiamento climatico e la tutela della natura e della biodiversità. In tale ambito, il Gruppo si impegna a gestire in modo responsabile i propri impatti ambientali diretti, perseguendo l’obiettivo di zero emissioni nette entro il 2050, promuovendo un utilizzo consapevole delle risorse, una gestione responsabile dei rifiuti e l’applicazione di standard e linee guida ambientali di riferimento.

Il Codice Etico considera inoltre gli impatti ambientali connessi ai comportamenti di soggetti terzi, quali clienti e fornitori, riconoscendo l’importanza di promuovere processi e comportamenti responsabili lungo l’intera catena del valore. Nell’ottica di una gestione responsabile dei servizi finanziari, nel 2025 il Gruppo ha disciplinato la propria operatività sui temi della natura e della biodiversità, in attuazione delle Linee guida per il governo dei rischi ambientali, sociali e di governance (ESG), attraverso l’adozione delle Regole sulla Biodiversità e Natura. Tali Regole mirano a tutelare gli ecosistemi sia mediante la concessione di credito sostenibile a progetti con impatti ambientali positivi, sia tramite l’implementazione di un modello strutturato di valutazione degli impatti diretti. Infine, il Gruppo promuove la diffusione di una cultura della sostenibilità attraverso iniziative dedicate, partnership, progetti di ricerca, la partecipazione a gruppi di lavoro e programmi di formazione, contribuendo attivamente al rafforzamento delle competenze e della consapevolezza sui temi ambientali.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

COP30

La COP30, trentesima Conferenza delle Parti della Convenzione Quadro delle Nazioni Unite sui Cambiamenti Climatici, si è tenuta a Belém nello stato brasiliano del Pará dal 10 al 21 novembre 2025 e ha visto la partecipazione di quasi 200 Paesi. Il vertice si è chiuso con la cosiddetta “Mutirão Decision”, che stabilisce un quadro globale di cooperazione climatica, promuovendo la traduzione degli impegni politici in azioni concrete di mitigazione, adattamento e transizione sostenibile, con particolare attenzione all’equità sociale e alla partecipazione dei popoli indigeni.

Tra i principali risultati della conferenza si segnalano:

- NCQG (New Collective Quantified Goal): è stato raggiunto un impegno a triplicare i finanziamenti per il clima, fissando una nuova soglia di 1.300 miliardi di dollari l’anno entro il 2035, con l’istituzione del Just Transition Mechanism per mitigare gli impatti sociali della transizione dai combustibili fossili.
- Finanziamento per perdite e danni: è stata rafforzata la struttura operativa del Loss & Damage Fund, con nuove fonti di finanziamento innovative, inclusi strumenti basati sulla tassazione marittima e aerea.
- Adattamento e resilienza: è stato adottato l’obiettivo di triplicare i fondi destinati all’adattamento climatico, accompagnato dalla definizione di 59 indicatori globali per monitorare i progressi e dal lancio della Belém-Addis Vision con focus su giustizia climatica e inclusione sociale.
- Nuovi NDC: sono stati presentati i nuovi Contributi Determinati a livello Nazionale, definendo gli impegni di riduzione delle emissioni e di aumento dell’efficienza energetica. L’analisi aggregata dei nuovi NDC indica un riscaldamento globale atteso di circa +2,5 °C, evidenziando che gli attuali impegni non sono sufficienti a contenere l’aumento della temperatura a 1,5 °C, rendendo necessarie ulteriori misure di mitigazione.

Durante la Conferenza sono stati lanciati diversi strumenti e iniziative per supportare l’attuazione pratica degli impegni climatici. Tra questi, il Global Implementation Accelerator che mira a rafforzare l’implementazione dei NDC e dei Piani di Adattamento nazionali, mentre la piattaforma “Belém Mission to 1,5°C” promuove investimenti e collaborazioni internazionali in linea con gli obiettivi scientifici di contenimento del riscaldamento globale. Sono state annunciate due roadmap volontarie: una per la transizione equa dai combustibili fossili (Just Transition) e una per la protezione delle foreste tropicali. Infine, sono stati approvati il Belém Health Action Plan, volto a rafforzare la resilienza sanitaria agli impatti climatici, e il Beat the Heat Plan, che introduce soluzioni urbane per gestire le ondate di calore.

La Conferenza ha ribadito la centralità della giungla amazzonica e delle soluzioni basate sulla natura nell’agenda climatica globale. Pur senza introdurre obiettivi vincolanti sui combustibili fossili, la COP30 ha consoli-

dato strumenti di monitoraggio, finanziamento e implementazione della transizione climatica, evidenziando la necessità di accelerare il progresso verso l’obiettivo di 1,5 °C.



Global Roadmap per accelerare le azioni inerenti all’obiettivo SDG 7 (Energia pulita e accessibile) a supporto dell’Agenda 2030 e dell’Accordo di Parigi

Il Forum d’azione SDG 7 ENERGYNOW 2025, tenutosi il 24 e 25 settembre 2025 e organizzato dal Dipartimento per gli Affari Economici e Sociali delle Nazioni Unite (UNDESA) e da Sustainable Energy for All (SEforALL), ha rappresentato un vertice strategico per l’SDG 7 che mira a garantire energia pulita e accessibile a tutti entro il 2030. L’evento non è stato un semplice momento di reporting, ma una piattaforma di problem-solving concentrata sull’imperativo triplice di assicurare l’accesso universale, promuovere l’efficienza energetica e aumentare le fonti rinnovabili, contribuendo a ridurre le disuguaglianze nell’accesso ai servizi energetici.

Il 2025 rappresenta un anno cruciale, essendo situato a metà percorso tra l’adozione dell’Agenda 2030 nel 2015 e il termine previsto per il raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile nel 2030.

Gli obiettivi principali del Forum hanno riguardato l’accelerazione dei progressi verso l’SDG 7 e la promozione di una transizione energetica giusta e inclusiva. Durante l’evento sono state evidenziate le opportunità strategiche individuate dal Segretario Generale delle Nazioni Unite, António Guterres, nel suo discorso di luglio 2025, con particolare attenzione all’eliminazione della povertà energetica, al rafforzamento della sicurezza energetica e al raggiungimento di un futuro a emissioni nette zero.

Tra gli obiettivi specifici si evidenziano:

- garantire accesso all’elettricità e a combustibili puliti, contribuendo a ridurre le disuguaglianze nell’accesso ai servizi energetici;
- rafforzare la cooperazione globale tra governi, imprese e società civile;
- promuovere e monitorare gli Energy Compacts, ovvero gli impegni volontari di governi, aziende e fondazioni che prevedono investimenti e finanziamenti in progetti concreti per garantire accesso all’energia pulita e sostenibile, con rendicontazione periodica dei progressi.

I principali risultati conseguiti dal Forum includono:

- impegni finanziari (Energy Compacts) per oltre 1,6 trilioni di dollari entro il 2030;
- pubblicazione del rapporto annuale sugli Energy Compacts, con rendicontazione su accesso all’elettricità, energie rinnovabili, efficienza energetica e soluzioni di cottura pulite;
- identificazione dei gap strutturali nell’accesso all’elettricità e a soluzioni di cottura pulite;
- promozione di approcci integrati su energia, salute, equità di genere, innovazione e resilienza, favorendo partenariati pubblico-privato e coinvolgimento dei giovani.

Il Forum SDG 7 ENERGYNOW 2025 ha rappresentato una piattaforma strategica di dialogo e collaborazione tra stakeholder internazionali, con l’obiettivo di consolidare e rafforzare l’impegno globale per il raggiungimento del SDG 7 entro il 2030. È stato evidenziato che solo il 35% degli SDG risulta attualmente allineato agli obiettivi, sottolineando la necessità di una maggiore collaborazione multisettoriale per massimizzare gli impatti economici e sociali, in preparazione all’High-Level Political Forum 2026, previsto come revisione finale prima della scadenza del 2030.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

GREEN DEAL EUROPEO

L'Unione Europea, sin dall'Accordo di Parigi ha cercato di affermarsi quale leader mondiale nella lotta al cambiamento climatico. Questo impegno è stato ulteriormente rafforzato con la nomina di Ursula von der Leyen a Presidente della Commissione Europea. Sin dal suo primo mandato, iniziato nel 2019, la Presidente della Commissione Europea ha messo al centro della sua agenda le politiche ambientali e la decarbonizzazione. Il risultato è stato il lancio del Green Deal Europeo, un piano strategico che mira a rendere l'Europa il primo continente a raggiungere la neutralità climatica entro il 2050.

La concretizzazione normativa di questo impegno è avvenuta con l'adozione della Legge europea sul clima, entrata in vigore nel 2021, che rende giuridicamente vincolante l'obiettivo della neutralità climatica dell'Unione Europea entro il 2050 e introduce un nuovo target intermedio: la riduzione delle emissioni nette di gas a effetto serra di almeno il 55% entro il 2030 rispetto ai livelli del 1990. La legge stabilisce inoltre un quadro di governance per monitorare i progressi degli Stati membri, prevede la definizione di un percorso di riduzione delle emissioni per il periodo 2030-2050 e rafforza il ruolo delle istituzioni europee nella valutazione della coerenza delle politiche nazionali e settoriali con gli obiettivi climatici. Si tratta di un passaggio fondamentale che trasforma gli impegni politici del Green Deal Europeo in obblighi giuridici, confermando l'ambizione dell'Unione Europea di guidare la transizione globale verso un'economia a basse emissioni. Il fulcro operativo del Green Deal è l'istituzione di un Meccanismo per una Transizione Giusta (Just Transition Mechanism) destinato a mobilitare finanziamenti mirati alle regioni e ai settori più vulnerabili e dipendenti dai combustibili fossili per favorire la riconversione energetica di tutta l'industria europea e l'attuazione di un pacchetto legislativo innovativo, noto come "Fit for 55", che comprende una cinquantina di proposte di revisione di direttive e regolamenti che riguardano la vita e la salute delle persone, l'industria, il settore energetico, la mobilità e il riscaldamento degli edifici.

L'Agenda verde è il cuore della strategia di crescita dell'Unione Europea: integrando il Green Deal nel piano di rilancio dell'economia le istituzioni europee hanno scelto di non posticipare gli obiettivi ambientali e climatici, ma di farne il perno per la creazione di nuova occupazione qualificata e per rendere l'economia più resiliente, circolare e competitiva nel lungo periodo.

La finanza è un attore cruciale per il funzionamento di questo piano e l'obiettivo dell'Unione Europea è far sì che i flussi di capitale siano diretti verso progetti, organizzazioni e settori in linea con le ambizioni ambientali dell'Unione: almeno il 30% dei fondi del piano NextGenerationEU e del budget pluriennale 2021-2027 dovrà essere speso per conseguire gli obiettivi climatici assunti con l'Accordo di Parigi e con l'Agenda 2030 delle Nazioni Unite.

Un principio fondamentale che disciplina ogni spesa è quello del "Do No Significant Harm", garantendo che nessun finanziamento dell'Unione Europea supporti attività o progetti con impatti negativi su clima e ambiente.

Per guidare gli investimenti del settore privato, la Commissione ha sviluppato e implementato la Tassonomia delle attività eco-sostenibili, ovvero un sistema di classificazione che definisce quali attività economiche possono essere considerate sostenibili dal punto di vista ambientale.

Per conseguire l'obiettivo della neutralità climatica, la strategia della Commissione ha imposto una profonda trasformazione del settore finanziario attraverso un framework rinnovato, focalizzato su tre aree di intervento strategiche:

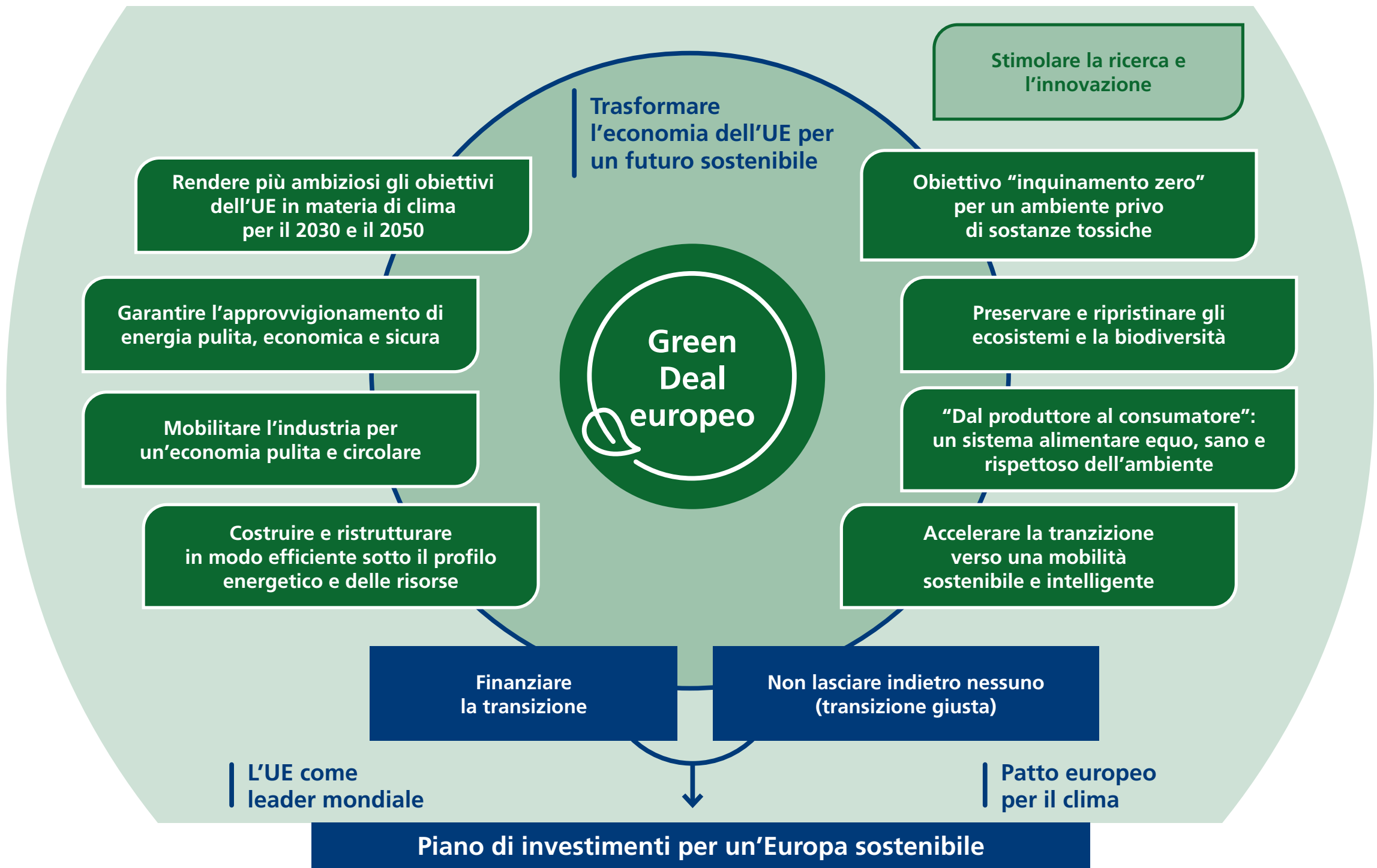
- incoraggiare gli investimenti sostenibili introducendo un nuovo quadro di strutture e strumenti più efficienti, come gli Standard Europei per le Obbligazioni Verdi (EU Green Bond Standards);

- aumentare le opportunità sostenibili, fornendo ai soggetti finanziari, alle imprese e ai cittadini accesso a dati e benchmark di sostenibilità più affidabili, promuovendo prodotti di risparmio retail più trasparenti;
- migliorare la comprensione e la gestione dei rischi climatici e ambientali da parte delle imprese finanziarie.

Dopo un lungo iter legislativo, gli obiettivi e le direttive del Green Deal sono stati formalmente approvati dal Consiglio e dal Parlamento Europeo.

Il Green Deal si basa su tre pilastri fondamentali:

- Economia pulita e circolare: l'Unione Europea si impegna a ridurre le emissioni di gas serra del 55% entro il 2030 rispetto ai livelli del 1990, investendo in energia rinnovabile, efficienza energetica e trasporti sostenibili, promuovendo un'economia circolare che riduca la produzione di rifiuti e il consumo di risorse naturali.



Fonte: Comunicazione della Commissione Europea, Bruxelles 11.12.2019



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

- **Società giusta:** l’Unione Europea si impegna a creare una società giusta e inclusiva in cui tutti possano beneficiare della transizione verso un’economia verde, investendo nell’istruzione, nella formazione e nell’occupazione per aiutare le persone a prepararsi ai cambiamenti che la transizione porterà, tutelando i diritti umani e sociali nell’ambito della transizione.
- **Ambiente sano:** l’Unione Europea si impegna a proteggere l’ambiente e a promuovere la biodiversità, investendo nella riduzione dell’inquinamento, nella protezione delle foreste e degli oceani e nella conservazione degli ecosistemi naturali.

Il Green Deal Europeo è il principale progetto strategico e trasformativo dell’Unione Europea, un piano ambizioso che richiede la piena partecipazione di tutti gli attori coinvolti e investimenti significativi per guidare la transizione verso un’economia sostenibile.

Nel 2025, i progressi del Green Deal Europeo hanno riguardato sia l’attuazione delle misure vincolanti del pacchetto legislativo “Fit for 55” sia l’avvio di iniziative strategiche complementari, volte a integrare sostenibilità ambientale e competitività economica in tutti i settori chiave:

- **il rafforzamento del mercato del carbonio:** l’Unione Europea ha assicurato la piena operatività dell’espansione del Sistema per lo scambio di quote di emissione dell’Unione europea (European Union Emissions Trading System - EU ETS), un meccanismo che assegna alle imprese quote di emissione negoziabili per incentivare la riduzione dei gas serra, includendo nuovi settori come il trasporto marittimo. Contestualmente, è stato avviato l’UE ETS2 per edifici e trasporti su strada, consolidando il mercato del carbonio come strumento centrale per la decarbonizzazione dei settori chiave;
- **la decarbonizzazione industriale e competitività:** è stata promossa la trasformazione del settore industriale attraverso la Net-Zero Industry Act, volta a sostenere la produzione europea di tecnologie strategiche verdi come pompe di calore e impianti fotovoltaici, riducendo la dipendenza geopolitica e rafforzando la leadership dell’Europa lungo l’intera filiera industriale, assicurando che ogni fase della catena del valore rispetti criteri di sostenibilità ambientale, sociale ed economica;
- **la strategia energetica per la competitività:** è stata confermata la priorità di ridurre in modo strutturale i prezzi energetici, accelerando l’abbandono della generazione elettrica basata sui combustibili fossili. L’elettrificazione dei consumi industriali e civili e gli investimenti nelle infrastrutture per l’idrogeno verde sono stati individuati come strumenti chiave per incrementare l’efficienza e l’autonomia energetica dell’industria europea;

- **la finanza sostenibile e accountability:** è stato posta al centro la necessità di mobilitare i capitali privati, promuovendo un’Unione dei Risparmi e Investimenti più integrata, ottimizzando il procurement pubblico verde e istituendo un Fondo di Competitività Europeo, garantendo al contempo trasparenza e responsabilità nella gestione dei fondi e degli investimenti;
- **il Clean Industrial Deal,** una nuova agenda industriale concepita per accompagnare e rafforzare gli obiettivi del Green Deal europeo, che nasce in risposta a una serie di criticità evidenziate negli ultimi anni dal tessuto produttivo, tra cui l’aumento strutturale dei costi energetici, la crescente concorrenza internazionale in materia di tecnologie pulite, la complessità del quadro normativo vigente e il rischio di perdita di competitività dei settori industriali ad alta intensità energetica. Tale iniziativa intende pertanto garantire che la transizione ecologica possa procedere in modo sostenibile anche dal punto di vista economico e industriale, assicurando condizioni operative più favorevoli per le imprese. Integrando gli obiettivi del Green Deal con misure operative e strumenti di sostegno finanziario, il piano rappresenta il pilastro operativo della strategia climatica europea e mira a rafforzare la capacità del sistema produttivo dell’Unione di innovare, ridurre le proprie emissioni e preservare la competitività nel mercato globale, senza modificare il quadro generale e gli impegni ambientali già assunti.

L’elezione di Donald Trump al suo secondo mandato come Presidente degli Stati Uniti ha rappresentato un potenziale fattore di instabilità geopolitica, introducendo rischi asimmetrici per l’attuazione e il livello di ambizione del Green Deal europeo. Dal punto di vista della cooperazione multilaterale, l’orientamento dell’Amministrazione statunitense – che include la prospettata uscita dagli impegni climatici internazionali, il sostegno all’espansione dell’estrazione di petrolio e gas e la revisione di alcuni regolamenti ambientali, nonché possibili limitazioni a specifici progetti energetici rinnovabili – contribuisce ad accrescere l’incertezza nella politica climatica globale. Questa impostazione potrebbe complicare le negoziazioni multilaterali, rendendo più complesso il coordinamento internazionale volto al contenimento del riscaldamento globale entro la soglia di 1,5°C. Per quanto riguarda la competitività e il commercio internazionale, l’Europa si confronta con un contesto statunitense potenzialmente caratterizzato da minori vincoli regolamentari e da politiche più favorevoli ai combustibili fossili. Questa divergenza normativa potrebbe incidere sui costi relativi di produzione, con possibili effetti sulla competitività delle industrie europee impegnate nella transizione verso tecnologie sostenibili. Inoltre, l’indirizzo politico della leadership americana esercita un’influenza significativa sulle percezioni globali e sul

dibattito politico interno agli altri Paesi. Un ritorno a politiche climatiche meno ambiziose può infatti alimentare il confronto interno all’Unione Europea, rafforzando le posizioni critiche rispetto agli oneri economici del Green Deal e mettendo alla prova la coesione tra gli Stati membri in una fase cruciale della sua implementazione. Allo stesso tempo, la nuova legislatura dell’Unione Europea (2024-2029) sta progressivamente ridefinendo le priorità del Green Deal Europeo, integrandole non solo come obiettivi climatici, ma come elementi centrali di una strategia più ampia di sicurezza economica, autonomia strategica e competitività industriale. Il mandato esecutivo per i prossimi cinque anni appare orientato soprattutto all’attuazione, alla semplificazione normativa e alla mobilitazione degli investimenti relativi al vasto pacchetto legislativo già adottato. In tale prospettiva, le priorità non si limitano ai target di riduzione delle emissioni, ma mirano anche a rafforzare la sovranità industriale e l’indipendenza energetica dell’Unione Europea, in risposta alle tensioni geopolitiche e alla crescente concorrenza globale. L’obiettivo principale della legislatura sarà l’implementazione del piano REPowerEU, volto a ridurre la dipendenza dell’Unione Europea dai combustibili fossili esterni, accelerare la transizione verso le energie rinnovabili, aumentare l’efficienza energetica e rafforzare la sicurezza e l’autonomia energetica dell’Unione, in linea con il target vincolante di riduzione delle emissioni del 55% entro il 2030. Il piano comprende il rafforzamento e la modernizzazione delle reti elettriche transeuropee, con l’obiettivo di aumentare la capacità di trasporto e stoccaggio dell’energia, garantire l’integrazione delle fonti rinnovabili intermittenti (solare ed eolico) e migliorare la resilienza complessiva del sistema energetico europeo. Include inoltre l’attivazione di mercati e infrastrutture per l’idrogeno verde (prodotto da rinnovabili), con investimenti dedicati alla realizzazione delle cosiddette “Hydrogen Valleys” e delle condotte per decarbonizzare i settori più difficili da elettrificare come acciaio, cemento e chimica. A supporto di questa transizione, l’accelerazione delle energie rinnovabili continuerà attraverso la semplificazione delle procedure di autorizzazione per i progetti solari ed eolici, riducendo i tempi burocratici e favorendo un’implementazione più rapida degli impianti.

La nuova Commissione si impegnerà a tradurre le ambizioni climatiche in un vantaggio competitivo, supportando l’industria verde europea tramite:

- **il Net-Zero Industry Act,** che sostiene i produttori europei di tecnologie pulite critiche (come batterie, pompe di calore e fotovoltaico) per raggiungere una capacità produttiva strategica in-house, con incentivi fiscali mirati, appalti pubblici strategici e accelerazione dei permessi per progetti rilevanti;



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

- il Critical Raw Materials Act, che diversifica le fonti di approvvigionamento e potenzia l'estrazione, lavorazione e riciclo di materiali essenziali come litio e terre rare all'interno dell'Unione Europea, riducendo la dipendenza geopolitica;
- la mobilità a zero emissioni nel settore dei trasporti, attraverso il completamento dell'infrastruttura di ricarica per i veicoli elettrici in tutta l'Unione Europea e l'implementazione di standard per carburanti alternativi nel trasporto marittimo e aereo.

La nuova legislatura europea ha posto particolare attenzione all'urgenza di rendere operativo il quadro finanziario del Green Deal e integrare in modo sistematico i rischi ambientali e sociali nelle decisioni economiche. L'obiettivo principale in questo ambito sarà il rafforzamento della finanza sostenibile, che passa attraverso un monitoraggio costante dell'applicazione della Tassonomia UE e del principio fondamentale "Do No Significant Harm". Questo approccio, considerato uno standard vincolante per l'allocazione dei capitali pubblici e privati, garantisce che i flussi finanziari siano effettivamente indirizzati verso attività coerenti con gli ambiziosi obiettivi climatici dell'Unione Europea. Parallelamente, un elemento cruciale riguarderà il finanziamento della transizione giusta. A tal fine, i fondi residui del Meccanismo per una transizione giusta saranno destinati a sostenere le regioni e i lavoratori più vulnerabili colpiti dalla chiusura delle attività ad alta intensità di carbonio, con un'attenzione particolare ai programmi di riqualificazione professionale (reskilling) della forza lavoro interessata.

Sul fronte del commercio internazionale, la priorità è rendere pienamente operativo il Meccanismo di Adeguamento del Carbonio alle Frontiere (CBAM) per i settori selezionati, assicurando che le importazioni dai Paesi terzi paghino un prezzo per il carbonio equivalente a quello interno. Questa misura è fondamentale per prevenire la "rilocalizzazione delle emissioni" e tutelare la competitività dell'industria europea.

In sintesi, il mandato della legislatura 2024-2029 non consiste nel riscrivere il Green Deal, ma nel tradurlo in azioni concrete, trasformandolo in una strategia di crescita solida, coerente e sostenibile, capace di tradurre gli obblighi ambientali in un vantaggio competitivo duraturo per l'Unione Europea.

Nonostante le sfide geopolitiche, l'Agenda verde rimane essenziale per l'economia e la società. I crescenti eventi climatici estremi, quali alluvioni,

uragani, cali produttivi agricoli e incremento dei costi sanitari ed energetici, confermano che il Green Deal è una protezione contro crisi sistemiche e uno strumento per rafforzare la resilienza economica. La vera sfida per la Commissione non è solo raggiungere gli obiettivi climatici, ma anche costruire un consenso tra Stati membri, imprese e cittadini, evitando che le politiche aggravino gli squilibri economici e garantendo il successo della trasformazione europea.

AGGIORNAMENTO DELLA LEGGE EUROPEA SUL CLIMA

Nel 2025 sono proseguiti gli sviluppi normativi a livello europeo in materia di politica climatica e riduzione delle emissioni di gas a effetto serra (GHG). In particolare, nel luglio 2025 la Commissione Europea ha presentato una proposta di modifica della Legge europea sul clima, finalizzata all'introduzione di un nuovo obiettivo vincolante al 2040, pari a una riduzione del 90% delle emissioni nette di gas a effetto serra rispetto ai livelli del 1990. L'iniziativa si inserisce nel quadro degli impegni dell'Unione Europea relativi alla transizione verso la neutralità climatica, in coerenza con i target già previsti per il 2030 (-55%) e il 2050 (neutralità climatica).

La proposta legislativa prevede:

1. Formalizzazione dell'obiettivo climatico 2040: inserimento nella Legge europea sul clima dell'obiettivo vincolante di riduzione del 90% delle emissioni nette rispetto ai livelli del 1990.
2. Meccanismi di flessibilità per il conseguimento degli obiettivi: introduzione di nuovi strumenti e revisione di quelli esistenti, tra cui:
 - utilizzo di crediti internazionali di carbonio di alta qualità: a partire dal 2036, sarà possibile impiegare crediti internazionali fino a un massimo del 5% delle emissioni nette del 1990. È prevista inoltre una fase pilota nel periodo 2031-2035. L'utilizzo di tali crediti sarà subordinato al rispetto di criteri rafforzati di integrità climatica e alla presenza di salvaguardie socio-ambientali e di tutela dei diritti umani;
 - integrazione delle rimozioni permanenti di carbonio nell'EU ETS: le rimozioni permanenti, sia naturali sia industriali, saranno integrabili nel Sistema per lo scambio di quote di emissione dell'Unione europea (EU ETS) per compensare emissioni residue in tutti i settori, con obbligo di certificazione conformemente alla normativa UE;

- flessibilità intersettoriale: introduzione di un meccanismo che consente agli Stati membri di compensare eventuali scostamenti in determinati settori mediante maggiori riduzioni in altri comparti.
3. Monitoraggio e revisione: la Commissione Europea predisporrà una relazione biennale sull'andamento dell'attuazione dell'obiettivo, con possibilità di proporre modifiche legislative sulla base dei risultati monitorati e dell'evoluzione tecnologica.
 4. Revisione del calendario regolatorio: l'avvio dell'EU ETS2, relativo ai settori edifici e trasporti, viene posticipato al 2028.
 5. Coordinamento con le iniziative industriali europee: la proposta si inquadra nel più ampio ambito del Clean Industrial Deal e di altre misure, volte a sostenere la decarbonizzazione dei settori industriali e la competitività dell'Unione Europea, tra cui il nuovo quadro europeo sugli aiuti di Stato per le tecnologie pulite e la semplificazione del Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), con esenzione dal 90% degli obblighi dichiarativi per gli operatori importatori.

Con riferimento all'evoluzione dell'iter legislativo, nel novembre 2025 il Parlamento europeo ha adottato la propria posizione, sostanzialmente convergente con quella del Consiglio, avviando la fase di adozione definitiva della proposta normativa.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

TIMELINE DEL GREEN DEAL EUROPEO 2019 - 2025

2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Presentazione del Green Deal europeo come strategia pluriennale per la transizione ecologica dell'Unione Europea, definendo l'obiettivo strategico di rendere l'Unione Europea il primo continente climaticamente neutrale entro il 2050. Vengono delineati esclusivamente gli indirizzi strategici e il quadro programmatico generale, definendo pertanto gli orientamenti politici per l'integrazione degli obiettivi climatici nelle politiche dell'Unione (climate mainstreaming) e avviando le attività preparatorie per la futura Legge europea sul clima e per il concetto di "transizione giusta".	La Commissione Europea propone la Legge europea sul clima con l'obiettivo di rendere vincolante a livello giuridico la neutralità climatica entro il 2050. Viene lanciata la strategia Renovation Wave per la riqualificazione energetica degli edifici, mirata ad aumentare il tasso di ristrutturazioni e ridurre la povertà energetica, la strategia "farm to fork", finalizzata a rendere sostenibile la filiera agroalimentare e ridurre l'impatto ambientale, e la strategia sulla biodiversità 2030. Vengono avviati inoltre i lavori preparatori per il pacchetto economico di risposta alla crisi Covid, che porterà al fondo di ripresa europeo NextGenerationEU, e per il Circular Economy Action Plan, con focus su materiali critici, plastica e riciclo. L'Unione Europea adotta la Tassonomia verde (EU Taxonomy Regulation), il regolamento che definisce i criteri per stabilire quali attività economiche possano essere considerate sostenibili dal punto di vista ambientale, passaggio fondamentale per gli investimenti ESG e la finanza sostenibile.	La Legge europea sul clima viene approvata, rendendo vincolante la neutralità climatica entro il 2050. Viene presentato il pacchetto legislativo "Fit for 55", composto da una serie di riforme per ridurre le emissioni del 55% entro il 2030, comprendente misure su energia, trasporti, rinnovabili, efficienza energetica, tassazione del carbonio e sul Sistema EU ETS (European Union Emissions Trading System) che stabilisce un limite massimo di emissioni per i principali settori industriali ed energetici, consentendo alle imprese di scambiare quote di CO₂ in un mercato regolamentato, creando un incentivo economico a ridurre le emissioni. Viene introdotto il CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism), per fissare un prezzo sulle merci importate e prevenire il trasferimento di emissioni verso Paesi con politiche climatiche meno ambiziose. L'UE rafforza le norme per aumentare la rimozione di carbonio nei settori dell'uso del suolo, silvicoltura e agricoltura tramite il Regolamento LULUCF, integrato con la Common Agricultural Policy (CAP). Parallelamente, viene introdotta la Farm to Fork Strategy per aumentare la circolarità e la sostenibilità del sistema alimentare. Entra in vigore il Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR), che richiede trasparenza sui criteri ESG negli investimenti. Viene inoltre avviato il fondo di ripresa europeo NextGenerationEU, con un forte focus sulla transizione verde e digitale.	La Commissione Europea aderisce al Patto europeo per il clima e si impegna a rendere le sue operazioni climaticamente neutre entro il 2030. Vengono aggiornate le direttive su efficienza energetica degli edifici (EPBD) e energie rinnovabili EU (RED II/III) e revisionato il Sistema ETS per aumentare la riduzione delle emissioni nei settori industriali ed energetici. Prosegue l'attuazione del pacchetto "Fit for 55", con misure legislative su energia, trasporti e tassazione del carbonio. Viene preparata la fase operativa del CBAM e vengono rafforzati gli incentivi e le regolamentazioni per la mobilità sostenibile, inclusi veicoli elettrici, infrastrutture di ricarica e carburanti a basse emissioni. Per biodiversità e agricoltura vengono avviati programmi operativi per la Farm to Fork Strategy e la Strategia UE sulla biodiversità 2030, con focus su produzione alimentare sostenibile e ripristino degli ecosistemi. Sul piano finanziario, il Regolamento SFDR continua a essere implementata e vengono definiti i criteri per la futura CSRD, che estenderà gli obblighi di disclosure ESG alle imprese di maggiori dimensioni.	Viene raggiunto un accordo politico provvisorio per aumentare la quota di energie rinnovabili nel consumo energetico complessivo dell'UE al 42,5% entro il 2030, con un'integrazione indicativa supplementare del 2,5%, che permetterebbe di raggiungere il 45%. Contestualmente, vengono adottate una serie di norme legislative incluse nel pacchetto "Fit for 55", finalizzate a ridurre le emissioni e a promuovere la transizione energetica e la sostenibilità nei settori dell'energia, dei trasporti e dell'industria. L'Unione Europea adotta la Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), che estende gli obblighi di reporting ESG alle imprese di maggiori dimensioni, sostituendo la precedente Non-Financial Reporting Directive (NFRD). La direttiva richiede alle aziende di comunicare informazioni dettagliate su impatti ambientali, sociali e di governance, garantendo maggiore trasparenza e comparabilità dei dati, con l'obiettivo di supportare investimenti sostenibili e la transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio.	Il Green Deal europeo affronta crescenti resistenze sociali e politiche, con proteste ambientali legate a progetti di estrazione di materiali critici necessari per le nuove tecnologie. La Commissione Europea bilancia la necessità di accelerare la transizione ecologica con le esigenze di giustizia sociale e ambientale, rafforzando il ruolo del Just Transition Fund e promuovendo politiche di inclusione. Viene adottato il Regolamento sul ripristino della natura, con l'obiettivo di ripristinare almeno il 20% delle aree terrestri e marine dell'UE entro il 2030 e tutti gli ecosistemi degradati entro il 2050, contribuendo al raggiungimento degli obiettivi di biodiversità dell'UE. Viene raggiunto un accordo politico provvisorio sulla revisione della Direttiva sul trattamento delle acque reflue urbane, strumento chiave del piano "Inquinamento Zero". Inoltre, vengono conclusi accordi strategici sui materiali critici per garantire la sicurezza delle catene di approvvigionamento necessarie alla transizione energetica e alle tecnologie pulite.	Il Green Deal europeo resta pienamente operativo, ma entra in una fase di riaggiustamento politico: gli obiettivi climatici vengono confermati e rafforzati, mentre alcune misure settoriali subiscono rinvii o adeguamenti per tenere conto delle pressioni economiche e sociali. L'Unione Europea propone e concorda politicamente di inserire nella Legge europea sul clima un nuovo obiettivo vincolante di riduzione delle emissioni del 90% entro il 2040 rispetto ai livelli del 1990, come tappa intermedia verso la neutralità climatica al 2050. Entra nel vivo l'attuazione del Green Deal Industrial Plan, volto a rafforzare la produzione europea di tecnologie pulite, supportata da strumenti legislativi come il Net-Zero Industry Act e il Critical Raw Materials Act, approvati nel 2024. Tali norme mirano a semplificare le procedure autorizzative, aumentare la capacità manifatturiera "net-zero" nell'UE e ridurre la dipendenza dalle importazioni di materie prime critiche.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PIANO D’AZIONE SULLA FINANZA SOSTENIBILE DELL’UNIONE EUROPEA

L’Unione Europea ha svolto un ruolo determinante nella definizione dell’Agenda Globale 2030 delle Nazioni Unite. Il 22 novembre 2016 la Commissione Europea ha pubblicato il documento “Il futuro sostenibile dell’Europa: prossime tappe” in cui collega gli SDGs al quadro strategico UE per garantire che tutte le azioni e le iniziative strategiche tengano conto fin dall’inizio degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile. Il tema è stato ripreso più volte dalla Commissione Europea con l’obiettivo di esprimere le modalità attraverso le quali gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile possano essere raggiunti nel modo migliore e come l’Unione possa contribuire al meglio, entro le scadenze previste, garantendo un futuro sostenibile nell’interesse dei cittadini europei. Alla luce degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile, dell’Accordo di Parigi e della transizione verso un’economia a basse emissioni di carbonio, resistente ai cambiamenti climatici, circolare ed efficiente sotto il profilo delle risorse, l’Unione Europea ritiene che un ruolo cruciale dovrà essere svolto dalle banche e dalle istituzioni finanziarie in quanto possono indirizzare i flussi finanziari verso attività della Green Economy e promuovere la crescita degli investimenti sostenibili. Nel marzo 2018 la Commissione Europea ha pubblicato un “Piano d’Azione per la finanza sostenibile”, in cui vengono delineate la strategia e le misure da adottare per la realizzazione di un sistema finanziario in grado di promuovere uno sviluppo autenticamente sostenibile sotto il profilo economico, sociale e ambientale, contribuendo ad attuare l’Accordo di Parigi sui cambiamenti climatici e l’Agenda 2030 delle Nazioni Unite per lo sviluppo sostenibile. Nel Piano di azione si raccomandano dieci azioni da intraprendere a livello europeo per favorire la canalizzazione degli investimenti finanziari verso un’economia più sostenibile, integrare la sostenibilità nelle procedure per la gestione dei rischi e promuovere la trasparenza e gli investimenti di lungo termine.

Nel Piano di azione si fa inoltre riferimento:

- al miglioramento della qualità della rendicontazione non finanziaria delle imprese;
- alla necessità per investitori istituzionali e gestori di attività di valorizzare i fattori di sostenibilità nel processo decisionale relativo agli investimenti e di rendere più stringenti gli obblighi di comunicazione;
- all’integrazione della sostenibilità nei giudizi di rating e nelle ricerche di mercato;
- all’integrazione della sostenibilità nei requisiti prudenziali degli istituti di credito;

- alla creazione di marchi UE per i prodotti finanziari verdi sulla base del sistema di classificazione dell’UE, che permetta agli investitori di individuare agevolmente gli investimenti che rispettano i criteri ambientali o di basse emissioni di carbonio.

I dieci punti del Piano d’azione UE sulla finanza sostenibile

OBIETTIVI	PUNTI DEL PIANO D’AZIONE
Orientare i flussi di capitale verso un’economia più sostenibile	1. Definire un sistema di classificazione UE per le attività sostenibili
	2. Creare standard ed etichette per prodotti finanziari sostenibili
	3. Incoraggiare l’investimento in progetti sostenibili
	4. Integrare la sostenibilità nella consulenza d’investimento
	5. Sviluppare benchmark di sostenibilità
Integrare la sostenibilità nella gestione dei rischi	6. Integrare i criteri ESG nelle valutazioni delle società di rating e nelle ricerche di mercato
	7. Chiarire le responsabilità di investitori istituzionali e gestori
	8. Integrare la sostenibilità nei requisiti prudenziali
Promuovere la trasparenza e la visione a lungo termine	9. Migliorare qualità e trasparenza della rendicontazione non finanziaria
	10. Promuovere l’integrazione dei criteri ESG e l’adozione di un approccio di lungo periodo nei processi decisionali dei Consigli di Amministrazione

Tra i vari interventi per **orientare i flussi di capitale verso investimenti sostenibili** è stato emanato il Regolamento UE 2020/852 (c.d. Regolamento Tassonomia), che definisce i criteri per stabilire se un’attività economica si qualifica come sostenibile dal punto di vista ambientale e determina il grado di sostenibilità ambientale di un investimento. Il Regolamento Tassonomia si applica agli operatori del mercato finanziario che offrono prodotti finanziari nell’UE, alle grandi aziende che sono tenute a fornire una Rendicontazione di sostenibilità ai sensi della Direttiva CSRD e all’UE e agli Stati membri, quando stabiliscono misure pubbliche, norme o etichette per prodotti finanziari verdi o obbligazioni societarie verdi. La normativa sulla Tassonomia introduce i criteri di classificazione che permettono di individuare le attività economiche eco-sostenibili. Tali criteri consentono ad aziende e legislatori di prendere decisioni più mirate, identificando le attività che possono dare un contributo sostanziale agli obiettivi ambientali, contribuendo così a finanziare il passaggio a un’economia più sostenibile.

La Tassonomia stabilisce sei obiettivi ambientali:

1. mitigazione del cambiamento climatico;
2. adattamento al cambiamento climatico;
3. uso sostenibile e protezione delle risorse idriche e marine;

4. transizione a una economia circolare, con riferimento anche a riduzione e riciclo dei rifiuti;
5. controllo e prevenzione dell’inquinamento;
6. protezione della biodiversità e della salute degli eco-sistemi.

Per essere considerata eco-sostenibile un’attività deve:

- contribuire positivamente ad almeno uno dei sei obiettivi ambientali e climatici;
- non produrre impatti negativi su nessun altro obiettivo;
- essere svolta nel rispetto di garanzie sociali minime (per esempio, quelle previste dalle linee guida dell’OCSE e dai documenti delle Nazioni Unite).

L’articolo 8 del Regolamento Tassonomia prevede che le imprese soggette alla Direttiva CSRD pubblichino informazioni sull’allineamento delle attività alla tassonomia UE. Il 6 luglio 2021 la Commissione Europea ha pubblicato la versione definitiva del Regolamento Delegato (UE) 2021/2178 della Tassonomia che dettaglia i contenuti, le tempistiche e le modalità con cui queste informazioni devono essere pubblicate. In particolare, le imprese non finanziarie devono pubblicare informazioni su: quota di fatturato (turnover) proveniente da prodotti o servizi associati ad attività economiche allineate alla tassonomia; quota di spese in conto capitale (Capex) e di spese operative (Opex) relative ad attivi o processi associati ad attività economiche allineate alla tassonomia. Alle società finanziarie è richiesto di pubblicare indicatori chiave di performance che esprimano la percentuale di allineamento alla tassonomia degli asset in gestione e in bilancio. Per le banche il principale indicatore è il coefficiente di attivi verdi (Green Asset Ratio, GAR), che indica la quota di esposizioni relative ad attività allineate alla tassonomia rispetto agli attivi totali. Il GAR si riferisce all’attività principale di prestito e di investimento degli enti creditizi, compresi i finanziamenti, i titoli di debito e le partecipazioni azionarie, in modo da riflettere in che misura tali enti finanziano attività allineate alla tassonomia.

Al fine di **integrare la sostenibilità nella gestione dei rischi** il quadro prudenziale dell’Unione Europea è stato progressivamente aggiornato sia sul fronte della disclosure (Pillar 3) sia su quello della gestione e valutazione dei rischi (Pillar 2). Sul versante dell’informativa, il Regolamento CRR (Capital Requirements Regulation) è stato modificato nel 2019 con l’introduzione dell’art. 449-bis, che impone ai grandi enti che hanno emesso strumenti negoziati su mercati regolamentati di pubblicare, nell’ambito del Pillar 3, informazioni dettagliate sui rischi ambientali, sociali e di governance, inclusi i rischi climatici fisici e di transizione.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Per rendere tali obblighi omogenei e comparabili, l'EBA ha pubblicato a gennaio 2022 la Relazione finale “Final draft Implementing Technical Standards on prudential disclosures on ESG risks” (ITS) sui requisiti di informativa di Pillar 3 sui rischi ESG, in conformità all’art. 449 bis del Regolamento sui requisiti patrimoniali (CRR). L'ITS dell'EBA disciplina tramite template, modelli e istruzioni, gli obblighi di cui all’art. 449 bis della CRR di pubblicare informazioni prudenziali da parte delle grandi istituzioni finanziarie con strumenti quotati su un mercato regolamentato di qualsiasi Stato membro al fine di consentire agli investitori e a tutte le parti interessate di confrontare le performance di sostenibilità delle istituzioni finanziarie. Inoltre, aiuta le istituzioni a essere trasparenti sui criteri adottati per la mitigazione di tali rischi, includendo informazioni relative alle attività svolte a supporto dei clienti e delle controparti nel processo di adattamento ai cambiamenti climatici e nella transizione verso un’economia più sostenibile. L'EBA ha introdotto in aggiunta al GAR anche un altro indicatore di performance ecologica, il BTAR (Banking Book Taxonomy Alignment Ratio). Sia il GAR sia il BTAR sono indici sintetici per quantificare le esposizioni sostenibili di un istituto bancario. Sul piano regolamentare più ampio, la Capital Requirements Directive VI (CRD VI) – Direttiva UE 2024/1619 ha rafforzato l'integrazione dei fattori ESG nei processi di gestione del rischio bancario, rendendo obbligatoria la considerazione dei rischi ambientali, sociali e di governance all'interno dell' Internal Capital Adequacy Assessment Process (ICAAP), dell'Internal Liquidity Adequacy Assessment Process (ILAAP), dei meccanismi di governance interna e delle valutazioni condotte nell’ambito del Supervisory Review and Evaluation Process (SREP) da parte delle autorità di vigilanza. Inoltre, la CRD VI conferisce alle autorità di vigilanza la facoltà di imporre requisiti patrimoniali aggiuntivi nell’ambito del Pillar 2 (Pillar 2 add-ons) qualora emergano rischi climatici o ESG materialmente rilevanti, rafforzando così il legame prudenziale tra gestione del rischio e transizione sostenibile.

Infine, per **promuovere la trasparenza nel sistema finanziario** e garantire una maggiore responsabilità nell’ambito delle attività economiche e bancarie, sono stati introdotti negli ultimi anni diversi provvedimenti normativi a livello globale e nazionale. Tali provvedimenti intendono migliorare la fiducia nei mercati finanziari, promuovendo pratiche più sostenibili e inclusive, con un focus crescente sulla finanza sostenibile e la corporate governance.

Tra i provvedimenti normativi di maggior rilevanza figurano:

- La Direttiva UE 2013/50 sulla Trasparenza: una normativa che ha migliorato la trasparenza nel sistema finanziario europeo e ha aggiornato i requisiti di pubblicazione delle informazioni finanziarie per le società quotate in borsa, rafforzando la fiducia degli investitori e migliorando

l'affidabilità dei dati finanziari. Ha anche esteso gli obblighi informativi alle società non quotate su alcuni aspetti riguardanti la governance aziendale e le politiche di remunerazione.

- Il Regolamento UE 2019/2088 sulla divulgazione delle informazioni relative agli investimenti sostenibili (SFDR - Sustainable Finance Disclosure Regulation): il Regolamento SFDR, entrato in vigore a marzo 2021, ha avuto un impatto significativo nel migliorare la trasparenza nel settore della finanza sostenibile. Le istituzioni finanziarie, come banche, assicurazioni e gestori di fondi, sono obbligate a fornire informazioni dettagliate sulle modalità con cui le loro attività finanziarie rispettano i criteri ambientali, sociali e di governance (ESG). In particolare, richiede agli enti finanziari di comunicare – nei prospetti informativi, sul web e nella rendicontazione periodica – le modalità con cui gestiscono i rischi e gli impatti ambientali, sociali e di governance. Il Regolamento chiarisce anche cosa si intende per “investimento sostenibile” dal punto di vista ambientale e sociale e definisce specifici requisiti di informativa a cui attenersi per evitare il greenwashing, soprattutto nel caso di prodotti che promuovono caratteristiche ambientali o sociali (art. 8) e di prodotti che hanno obiettivi ESG (art. 9).
- La Direttiva UE 2022/2464 sulla pubblicazione delle informazioni non finanziarie (CSRD - Corporate Sustainability Reporting Directive): la CSRD, che ha sostituito la precedente Direttiva NFRD (Non-Financial Reporting Directive), è stata introdotta per ampliare e rendere più rigorosi gli obblighi di reportistica sulle informazioni non finanziarie. Questo regolamento obbliga le grandi aziende a rendere pubblici gli impatti ambientali, sociali e di governance in modo più strutturato e verificabile. L’obiettivo è migliorare la trasparenza e la comparabilità delle informazioni ESG fornite dalle imprese, con un focus su sostenibilità a lungo termine e allineamento agli SDGs. Inoltre, i dati devono essere rendicontati sulla base di standard comuni di reporting sviluppati dall'EFRAG, sono soggetti ad audit e devono essere pubblicati in formato elettronico XHTML e XBRL.
- Il Regolamento MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive): in vigore dal gennaio 2018, ha riformato in modo significativo la regolamentazione dei mercati finanziari europei, introducendo nuovi requisiti di trasparenza e protezione degli investitori. Tra le novità introdotte, vi è l’obbligo per le istituzioni finanziarie di fornire informazioni chiare sui costi e sulle commissioni relative ai servizi finanziari e di garantire che gli investitori siano pienamente consapevoli dei rischi associati agli strumenti finanziari che acquistano. Inoltre, la MiFID II ha rafforzato le norme di conduct e le pratiche di governance aziendale nel settore bancario e finanziario.

L’armonizzazione tra CRR, Tassonomia UE, SFDR e CSRD non configura una mera sovrapposizione regolamentare, bensì un framework integrato che impone agli intermediari di dimostrare la piena incorporazione dei fattori di sostenibilità sia nei processi di allocazione del capitale (metriche della Tassonomia e disclosure SFDR) sia nei presidi di gestione e comunicazione dei rischi (informativa prudenziale Pillar 3). Tale convergenza normativa eleva il livello di responsabilità, comparabilità e affidabilità percepita dal mercato, rafforzando il rapporto fiduciario con investitori e stakeholder.

IL PACCHETTO OMNIBUS I

Il pacchetto Omnibus I, ufficialmente noto come Regolamento delegato (UE) 2023/1118, è un insieme di modifiche normative proposte dalla Commissione Europea, presentato il 26 febbraio 2025, con l’obiettivo di semplificare e razionalizzare diverse normative UE, soprattutto in ambito di sostenibilità, due diligence, rendicontazione e commercio. Rappresenta una tappa fondamentale nel percorso di aggiornamento e semplificazione della normativa europea sulla sostenibilità, integrando in maniera armonica le direttive CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), CSDDD (Corporate Sustainability Due Diligence Directive), la Tassonomia UE e il Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM).

Il pacchetto mira a:

- rendere il quadro regolamentare UE più praticabile e sostenibile per le imprese senza rinunciare all’ambizione degli obiettivi di sostenibilità fissati dal Green Deal europeo;
- ridurre la burocrazia e gli oneri amministrativi, consentendo alle aziende di concentrarsi sull’attività produttiva e sugli investimenti;
- favorire la competitività dell’industria e del tessuto economico europeo, permettendo un adattamento graduale e responsabile alle nuove norme di sostenibilità.

Il primo intervento concreto previsto all’interno del pacchetto è l’adozione della Direttiva (UE) 2025/794, più comunemente nota come “Stop the Clock”. Tale provvedimento sancisce un differimento selettivo e strategico degli obblighi di rendicontazione ESG previsti dalla Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) e dalla Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD), senza mettere in discussione gli obiettivi fondamentali della transizione verde perseguiti dall’Unione Europea. Con l’adozione di “Stop the Clock”, l’Unione Europea ha deciso che le imprese avranno più tempo per adeguarsi ai requisiti ESG e di due dili-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

gence previsti dalle direttive, attenuando l’impatto immediato del nuovo regime. Il differimento non rappresenta una sospensione degli impegni: la strategia della Commissione si configura come un atto di razionalizzazione e stabilizzazione, finalizzato ad ancorare le imprese a un orizzonte temporale che consenta l’adeguata maturazione degli assetti organizzativi e delle competenze interne necessari per la compliance integrata ai nuovi standard ESG.

Le principali novità della Direttiva “Stop the Clock” sono:

- rinvio degli obblighi di pubblicazione dei Bilanci di Sostenibilità: le imprese obbligate ai sensi della CSRD, che avrebbero dovuto pubblicare il report di sostenibilità per gli esercizi con inizio dal 1° gennaio 2025, vedranno l’effettiva decorrenza dell’obbligo posticipata di due anni, ovvero dal 1° gennaio 2027. Analogamente, le imprese di dimensioni ridotte, soggette agli obblighi in seconda istanza, vedranno lo slittamento dell’adempimento al 1° gennaio 2028;
- rinvio degli obblighi di due diligence: l’art. 16 della CSDDD, che impone la pubblicazione annuale delle informazioni sulle misure di due diligence adottate, vedrà l’entrata in vigore a partire dal 1° gennaio 2029.

Un’altra modifica significativa riguarda il perimetro di applicazione della CSRD. Con l’Omnibus I, l’obbligo di reporting di sostenibilità viene limitato alle imprese con almeno 1.000 dipendenti e che superano determinate soglie finanziarie in termini di fatturato e di attivo di bilancio. Le imprese che non soddisfano questi criteri, in particolare molte PMI, non sono quindi soggette alla rendicontazione obbligatoria.

Il Pacchetto Omnibus I introduce anche semplificazioni per il CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism). In primo luogo, viene stabilita una soglia minima “de minimis”: le importazioni annuali inferiori a 50 tonnellate per importatore non sono soggette agli obblighi CBAM. Per le importazioni che superano questa soglia, le procedure di calcolo delle emissioni incorporate, di autorizzazione e di compliance vengono semplificate, con l’obiettivo di ridurre il carico amministrativo e migliorare l’efficienza delle operazioni di importazione, senza compromettere la finalità ambientale del meccanismo.

L’Omnibus I prevede inoltre una revisione dei requisiti relativi alla due diligence ESG e alla Tassonomia UE. Gli obblighi lungo le filiere vengono semplificati, concentrandosi principalmente sulle grandi imprese che devono garantire la conformità ai principi di sostenibilità. Le semplificazioni introdotte dalla Tassonomia UE nell’ambito del Pacchetto Omnibus I mirano a rendere più agevole l’applicazione dei requisiti di rendicontazione di sostenibilità per le imprese e gli intermediari finanziari. Tra le principali

misure vi sono: il calcolo aggiornato del Green Asset Ratio (GAR), volto a riflettere più accuratamente la quota di attività sostenibili all’interno dei portafogli; il rinvio o l’adattamento dei KPI relativi a Trading Book e Fees & Commissions, al fine di semplificare il reporting operativo e l’introduzione di una soglia di materialità del 10%, che consente di concentrare la rendicontazione sulle attività più rilevanti, riducendo l’onere informativo per le imprese.

All’interno di questa cornice si inserisce la semplificazione degli standard ESRS (European Sustainability Reporting Standards), inclusa nell’“Omnibus I substance”, che sta trasformando profondamente il reporting ESG. L’EFRAG, su mandato della Commissione Europea, ha elaborato una revisione degli standard che riduce il peso degli indicatori obbligatori, elimina i datapoint volontari e accorpa numerose richieste informative. L’obiettivo è rendere la rendicontazione più fruibile e accessibile, aumentando la flessibilità nei formati di disclosure e introducendo indicazioni metodologiche obbligatorie.

Nell’ambito del Pacchetto Omnibus, la Commissione Europea ha incluso la revisione del Regolamento SFDR, nota come SFDR 2.0, finalizzata a semplificare e rendere più chiari gli obblighi di disclosure per i prodotti finanziari sostenibili. Pubblicata il 20 novembre 2025, la proposta rappresenta una revisione sostanziale del Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR), entrato in vigore nel marzo 2021. A quasi cinque anni dall’introduzione del quadro normativo originale, l’obiettivo è semplificare le regole e facilitare la comprensione da parte degli investitori finali degli obiettivi di sostenibilità dei prodotti finanziari. L’iniziativa riflette inoltre l’impegno delle istituzioni europee nel contrastare il fenomeno del greenwashing.

L’elemento più innovativo della riforma consiste nella trasformazione del Regolamento SFDR da un sistema puramente basato sulla divulgazione a un modello fondato su categorie di fondi sostenibili, ciascuna accompagnata da requisiti minimi chiari. Le precedenti classificazioni “de facto” degli Articoli 6, 8 e 9 vengono eliminate e sostituite da tre nuove categorie: Fondi di transizione (Articolo 7), ESG Basics (Articolo 8) e Fondi sostenibili (Articolo 9). Per la prima volta, le categorie 7 e 9 introducono formalmente il concetto di impact investing: i fondi d’impatto dovranno definire rigorosamente la propria teoria del cambiamento e misurare e rendicontare il contributo specifico degli investitori e dei prodotti finanziari nella generazione di effetti positivi sulla sostenibilità. È prevista inoltre una categoria aggiuntiva per prodotti che combinano simultaneamente elementi di più categorie.

STANDARD DI REPORTING

“La teoria e le buone pratiche di management sottolineano con forza che la misurazione è la premessa per orientare i comportamenti delle persone e delle organizzazioni.”

“If you can’t measure it, you can’t improve it.”

(Peter Drucker, Economista)

La necessità di definire standard di rendicontazione comuni e ben strutturati riguardanti i fattori ESG (Environmental, Social, Governance) rappresenta un tema centrale nel dibattito sull’informativa aziendale di sostenibilità. Gli investitori e gli operatori di mercato necessitano infatti di informazioni trasparenti, comparabili e affidabili per assumere decisioni coerenti con un approccio economico sostenibile, riducendo al contempo il rischio di finanziare imprese che mettono in atto pratiche di greenwashing. L’assenza di metriche standardizzate ostacola la corretta valutazione dei rischi ESG e può favorire comportamenti opportunistici, minando la fiducia nei processi di transizione sostenibile.

La misurazione della sostenibilità richiede pertanto indicatori adeguati e una base dati affidabile. Analogamente alla misurazione delle performance economico-finanziarie tradizionali, è necessario disporre di un sistema coerente di indicatori tra loro correlati, in grado di offrire una visione integrata delle performance aziendali. Gli SDGs costituiscono un riferimento globale per orientare strategie, metriche e rendicontazione nei bilanci societari, mentre i mercati finanziari richiedono una crescente disponibilità di informazioni ESG di elevata qualità per valutare correttamente il valore delle imprese e la sostenibilità dei relativi modelli di business. Sebbene le linee guida e i framework volontari abbiano incentivato modalità innovative di disclosure, la loro numerosità ed eterogeneità hanno generato costi aggiuntivi e maggiore complessità per imprese, investitori e Regulators.

Di seguito viene fornita una panoramica dei principali standard e framework internazionali di rendicontazione non finanziaria, con particolare attenzione ai fattori ESG.

GRI Standards

Gli standard emanati dal Global Reporting Initiative rappresentano uno dei riferimenti internazionali più diffusi per la rendicontazione di sostenibilità, orientato alla misurazione degli impatti economici, ambientali e sociali delle organizzazioni. Il 5 ottobre 2021 sono stati pubblicati i nuovi GRI



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Universal Standards, con l’obiettivo di migliorare qualità, coerenza e completezza della rendicontazione di sostenibilità, rafforzando in particolare i concetti di impatto, materialità due diligence e stakeholder engagement. Tali sviluppi risultano coerenti con l’evoluzione del quadro normativo europeo in materia di rendicontazione di sostenibilità. Successivamente, il Global Sustainability Standards Board (GSSB) ha proseguito l’aggiornamento degli standard tematici e settoriali.

IFRS Sustainability Disclosure Standards

L’IFRS Foundation ha istituito l’International Sustainability Standard Board (ISSB), con l’obiettivo di sviluppare un riferimento globale unico per l’informativa di sostenibilità orientata ai mercati dei capitali. Il 26 giugno 2023 l’International Sustainability Standards Board (ISSB) ha pubblicato gli standard IFRS S1 (Requisiti generali per la divulgazione delle informazioni finanziarie relative alla sostenibilità) e IFRS S2 (Divulgazioni relative ai rischi e alle opportunità legati al clima). L’IFRS S1 stabilisce i requisiti generali per l’informativa sui rischi e sulle opportunità legati alla sostenibilità che possono incidere su flussi finanziari, accesso ai finanziamenti e costo del capitale nel breve, medio o lungo termine. L’IFRS S2 stabilisce requisiti specifici relativi ai rischi e alle opportunità legati al clima a cui è esposta l’organizzazione, includendo rischi fisici e di transizione connessi alla decarbonizzazione. La pubblicazione di questi standard ha rappresentato una tappa fondamentale verso un sistema globale di reporting integrato tra informativa finanziaria e di sostenibilità. Negli sviluppi successivi, gli IFRS Sustainability Disclosure Standards si stanno affermando come baseline internazionale con un numero crescente di giurisdizioni impegnate nel processo di adozione o convergenza normativa. Parallelamente, l’ISSB ha ulteriormente rafforzato l’interoperabilità con i GRI Standards e con gli ESRS, chiarendo la complementarità tra l’approccio di materialità finanziaria adottato dagli standard ISSB e quello di doppia materialità previsto dalla normativa europea. Inoltre, nell’ambito del proprio working plan, l’ISSB ha avviato attività di analisi e consultazione finalizzate allo sviluppo di futuri standard su ulteriori tematiche di sostenibilità, tra cui la natura, la biodiversità e il capitale umano, confermando un percorso di progressiva estensione del perimetro informativo e di integrazione sempre più stretta tra informativa di sostenibilità e reporting finanziario.

ESRS Standard europei di rendicontazione di sostenibilità

La Commissione Europea ha incaricato l’EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) di sviluppare gli standard di rendicontazione di sostenibilità nell’ambito della revisione della Direttiva sull’informativa non finanziaria. Gli European Sustainability Reporting Standards (ESRS) stabiliscono requisiti dettagliati per la rendicontazione di impatti, rischi e oppor-

tunità di sostenibilità e sono entrati in applicazione progressiva a partire dall’esercizio 2024 per le grandi imprese di interesse pubblico già soggette alla precedente normativa sull’informativa non finanziaria.

L’architettura complessiva degli ESRS si articola in tre livelli:

- Cross-cutting standard: due standard trasversali che si applicano a tutti gli ambiti di rendicontazione:
 - ESRS 1 - General Requirements, che definisce i principi generali per la rendicontazione di sostenibilità (inclusi concetti quali doppia materialità, struttura del report e criteri qualitativi), e costituisce la base architettonica di tutto il sistema ESRS.
 - ESRS 2 - General Disclosures, che specifica le informazioni generali obbligatorie da divulgare in tutte le rendicontazioni ESG, indipendentemente dalle tematiche specifiche trattate.
- Topical standards: dieci standard tematici, distinti per le tre dimensioni ESG:
 - Ambientale (cinque standard): Climate change, Pollution, Water and marine resources, Biodiversity and ecosystems, Resources use and circular economy.
 - Sociale (quattro standard): Own Workforce, Workers in the value chain, Affected communities, Consumers and end-users.
 - Governance (un solo standard): Business Conduct.
- Sector-specific standards: requisiti di disclosure adattati ai diversi settori economici e standard specifici per le PMI.

Gli ESRS forniscono un quadro completo e strutturato per la rendicontazione ESG nell’Unione Europea, garantendo coerenza, comparabilità e trasparenza nelle informazioni divulgate dalle imprese europee e dalle entità extra-UE soggette alla CSRD. L’architettura degli standard prevede inoltre aggiornamenti periodici per allinearsi ai progressi internazionali e agli altri framework globali di reporting ESG, come IFRS S1/S2 e GRI Standards.

IL NOSTRO IMPEGNO

Il Gruppo Fideuram è impegnato da anni nella rappresentazione dei fattori su cui si fonda il processo di creazione di valore e la crescita sostenibile. Dal 2005 Fideuram rendiconta le azioni e i risultati conseguiti in ambito ESG con il bilancio sociale e, a partire dal 2013, con l’Annual Report Integrato, redatto in base agli standard dell’International <IR> Framework emanati dall’International Integrated Reporting Council (IIRC).

Integrazione ESG nel modello di servizio

Il Gruppo considera di fondamentale importanza l’integrazione dei fattori ambientali, sociali e di governance nel modello di business, nella convinzione che questi elementi, oltre a favorire uno sviluppo economico e sociale sostenibile, contribuiscono positivamente ai risultati finanziari dei portafogli dei clienti, riducendone al contempo i rischi. Fideuram ha integrato il proprio modello di servizio basato sulla consulenza personalizzata per gestire le preferenze di sostenibilità dei clienti che, già dal 2021, vengono raccolte attraverso il questionario di profilatura MiFID. Il questionario MiFID, oggetto di costante affinamento nel corso degli anni, prevede tre domande relative all’interesse del cliente per le tematiche ESG, i fattori di sostenibilità specifici e la percentuale di portafoglio da destinare a investimenti orientati alla sostenibilità e quattro quesiti volti ad identificare le preferenze di sostenibilità del cliente: una prima domanda iniziale consente al cliente di confermare l’interesse a fornire ulteriori preferenze e, in caso di risposta affermativa, tre ulteriori domande per individuare, in riferimento ai prodotti nei quali investe, la minimum proportion in investimenti ecosostenibili e sostenibili, oltre all’interesse per l’inclusione dei Principal Adverse Impacts (PAI) nella valutazione dei prodotti nei quali investe.

Il Gruppo adegua la propria normativa interna, integrando le modifiche riconducibili alla sostenibilità e alle relative evoluzioni normative introdotte a livello europeo e nazionale, sulle preferenze dei clienti, sulla product governance e sulla gestione dei prodotti finanziari, sui processi di erogazione dei servizi di investimento, sulla consulenza in materia di prodotti finanziari e sulla distribuzione di prodotti assicurativi. Con riferimento allo sviluppo e selezione di nuove soluzioni di investimento, rientrano nel processo di selezione degli emittenti e delle società prodotto le analisi volte a valutarne il posizionamento rispetto a parametri riferiti ai fattori ESG e alla gestione del rischio di sostenibilità; inoltre, nel rispetto delle Regolamento EU 2019/2088 (SFDR), a livello di Gruppo si adottano, oltre ai criteri di classificazione dei prodotti sostenibili (artt. 8 e 9), ove applicabili, anche quelli relativi agli investimenti ecosostenibili (Regolamento EU 2020/852 c.d. Regolamento Tassonomia) o sostenibili (ex art. 2 comma 17 del Regolamento SFDR EU 2019/2088) e la considerazio-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

**1. MODELLO
DI BUSINESS**

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

ne dei PAI (ex art. 7 del Regolamento SFDR EU 2019/2088). Questa impostazione irrobustisce la valutazione della sostenibilità dei prodotti in fase di selezione e nel monitoraggio nel tempo della gamma di offerta. Inoltre, ai sensi degli articoli 3 e 4 del Regolamento SFDR, Fideuram pubblica sul proprio sito istituzionale il documento relativo alle Politiche sull'integrazione dei rischi di sostenibilità e informazioni sui principali effetti negativi sui fattori di sostenibilità nella prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti e nell'ambito della distribuzione assicurativa, con cui illustra la propria politica rispetto all'integrazione dei rischi di sostenibilità ambientale, sociale e di governance (ESG) nelle attività e nei processi aziendali di selezione degli emittenti, di definizione del catalogo dei prodotti finanziari e di erogazione del servizio di consulenza.

Con l'obiettivo di delineare un approccio volto non soltanto all'orientamento verso investimenti sostenibili e responsabili (SRI), ma anche all'integrazione dei rischi ambientali, sociali e di governance (ESG) nel processo di investimento, Fideuram nella sua attività di gestione di portafogli e Fideuram Asset Management (Ireland) adottano le c.d. Politiche di Investimento Sostenibile e Responsabile che trovano applicazione nei rispettivi processi di investimento.

Fideuram Asset Management (Ireland) ha altresì aderito all'“EFAMA Stewardship Code - Principles for asset managers’ monitoring of, voting in, engagement with investee companies” promosso da EFAMA (European Fund and Asset Management Association) per incoraggiare la diffusione di buone pratiche nell'esercizio dei diritti amministrativi e di voto nelle società quotate, assicurando così una piena trasparenza in merito a performance e strategia dell'emittente, governance, responsabilità sociale di impresa e gestione dei rischi, e ha adottato una specifica Politica di Impegno volta a descrivere i comportamenti attuati per stimolare il confronto con gli emittenti e favorire l'impegno a lungo termine nelle imprese nelle quali investe. In questo contesto, Fideuram Asset Management (Ireland) svolge l'attività relativa all'esercizio dei diritti amministrativi e di voto attraverso la piattaforma di proxy voting ISS per i titoli detenuti dai Fondi gestiti.

Nel 2025 Fideuram ha pubblicato le “Politiche sull'integrazione dei rischi di sostenibilità e informazioni sui principali effetti negativi sui fattori di sostenibilità nella prestazione dei servizi di consulenza in materia di investimenti, nell'ambito della distribuzione assicurativa e nella gestione di portafogli” che illustrano l'integrazione dei rischi di sostenibilità e il processo di identificazione e prioritizzazione dei principali effetti negativi delle decisioni di investimento sui fattori di sostenibilità (c.d. PAI). Il documento definisce l'approccio della Banca agli investimenti sostenibili e responsabili e descrive le modalità di identificazione, prioritizzazione e gestione dei PAI.

Anche Fideuram Asset Management (Ireland) nel 2025 è stata impegnata nell'aggiornamento della Politica di Investimento Sostenibile e Responsabile. Le principali novità hanno riguardato l'introduzione di nuovi criteri di integrazione per prodotti che promuovono caratteristiche ambientali e/o sociali e che investono principalmente in emittenti governativi su singolo Paese oppure in derivati, valorizzando la definizione di investimento sostenibile. Sono stati inoltre oggetto di revisione i criteri di limitazione relativi agli investimenti socialmente responsabili (SRI) in tema di emittenti esposti alle armi nucleari.

Governance della sostenibilità

Il Gruppo Fideuram, attraverso una Governance della Sostenibilità basata su importanti presidi organizzativi, costruisce e persegue una strategia aziendale integrata che guarda, oltre ai risultati di business, al capitale umano, sociale, relazionale e ambientale. In particolare:

- il Sustainability Manager svolge una supervisione complessiva e integrata delle iniziative ESG, anche in accordo con le iniziative di Intesa Sanpaolo;
- la sessione “Sostenibilità (ESG)”, all'interno del Comitato di Direzione di Fideuram, individua con una frequenza almeno trimestrale i temi di sostenibilità e definisce le iniziative strategiche, valutandone la fattibilità finanziaria e l'impatto. Rientrano tra le funzioni affidate anche il coordinamento e l'integrazione delle attività del Gruppo con le iniziative di sostenibilità di Intesa Sanpaolo e la Cabina di Regia, nonché l'indirizzo sulla coerenza dello sviluppo tecnologico con i principi del Codice Etico di Gruppo;
- il team ESG & Strategic Activism, che riporta al Responsabile Investment Center, assicura una corretta gestione delle tematiche ESG. Tra i principali compiti figurano: coordinare l'integrazione delle metriche ESG nell'analisi finanziaria dei prodotti gestiti da Fideuram e dalle fabbriche prodotto, valutare i profili di sostenibilità dei prodotti distribuiti e gestiti da terzi, gestire i prodotti focalizzati sulla sostenibilità, implementare le attività del programma per il contrasto al cambiamento climatico e presidiare le attività di corporate governance ed engagement nei confronti degli emittenti.

Il Programma ESG

La costante attenzione di Fideuram all'evoluzione delle dinamiche connesse alla transizione verso un'economia più sostenibile, unitamente alla crescente sensibilità della società civile sul tema, ha portato il Gruppo a rafforzare il proprio impegno, già significativo, sui temi ESG. Tale percorso si è concretizzato nell'intensificazione delle iniziative in materia e in un mi-

glioramento complessivo dell'approccio alla sostenibilità, in coerenza con la progressiva evoluzione del quadro normativo di riferimento. In tale contesto, è stata confermata la rilevanza strategica del “Programma ESG”, istituito nel 2021.

Il Programma ESG si configura come un ambizioso progetto di carattere strategico e trasversale, che coinvolge l'insieme delle funzioni aziendali attraverso l'attivazione di specifici Cantieri, sia verticali, dedicati alle singole fattispecie operative, sia orizzontali, relativi ai processi comuni alle diverse aree. Tale impostazione consente di integrare in maniera sistemica i fattori di sostenibilità all'interno dei processi di gestione del business.

Il Programma ESG persegue i seguenti obiettivi prioritari:

- definire il posizionamento strategico del Gruppo rispetto alle tematiche ESG;
- integrare la sostenibilità nel modello di servizio;
- includere i fattori e i rischi di sostenibilità nel processo di investimento e nell'attività di consulenza finanziaria;
- assolvere agli adempimenti normativi.

Al fine di conseguire tali obiettivi, il Programma si sviluppa lungo un percorso strutturato su quattro livelli evolutivi di intervento:

1. reti di vendita e comunicazione: iniziative di formazione ESG rivolte ai Private Banker, attività dedicate e azioni di comunicazione verso clienti e stakeholder;
2. offerta ESG: definizione e implementazione di una strategia commerciale ESG, comprensiva del lancio costante di nuovi prodotti e soluzioni sostenibili;
3. modello di servizio ESG: integrazione dei parametri ESG negli strumenti e nelle piattaforme di front-end e profilazione della clientela sulla base delle preferenze di sostenibilità espresse;
4. processo di investimento: sviluppo ed evoluzione della politica di investimento sostenibile e del framework ESG a livello di prodotto, finalizzato a una gestione integrata dei rischi ESG, anche con riferimento ai prodotti di terzi.

Nel 2025, alla luce del completamento con esito positivo di numerose attività previste nei diversi Cantieri, nonché del raggiungimento, per molte di esse, di un regime di piena operatività aziendale, e tenuto conto delle evoluzioni societarie intervenute a livello di Intesa Sanpaolo con l'istituzio-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Obiettivi e descrizione dei sei cantieri principali

DENOMINAZIONE	OBIETTIVO	DESCRIZIONE	STATUS 2025
Cantiere 1: Risk Framework	Integrazione dei fattori ESG nei processi di risk management del Gruppo.	Il framework di governo dei rischi definito a livello di Gruppo – aggiornato secondo la normativa vigente – risulta allineato alle peculiarità del business sia a livello normativo sia in termini di monitoraggio. Tra le principali attività del Cantiere rientrano la definizione delle logiche per misurare, gestire e monitorare il rischio di sostenibilità e, in ottica più ampia, la valutazione delle modalità di integrazione dei fattori ESG nei processi di risk management, sia per i rischi proprietari sia per quelli dei portafogli clienti.	Cantiere con attività business as usual
Cantiere 2: Processo di Investimento ESG	Integrazione dei fattori ESG all'interno dei principali processi di Asset Management.	Il Cantiere coordina le principali attività progettuali riferite agli Asset Manager del Gruppo, tra cui la definizione di un framework per la classificazione dei prodotti ex artt. 8 e 9 SFDR e l'integrazione dei fattori ESG nel processo di investimento. Sono, inoltre, monitorate le attività e le iniziative di Stewardship ed Engagement adottate, in aggiunta a tutte le iniziative in ambito ESG (tra cui UN PRI, Net Zero Asset Managers Initiative, Climate Action 100+).	Cantiere con stream in essere
Cantiere 3: Modello di Servizio ESG	Revisione e aggiornamento del modello di servizio al fine di integrare i fattori ESG nel motore di adeguatezza e nelle piattaforme di consulenza.	Le principali attività del Cantiere consistono nel garantire l'evoluzione delle piattaforme di consulenza e degli strumenti commerciali a fronte della revisione del sistema di adeguatezza alla luce di nuove domande a integrazione del Questionario di Profilatura MiFID II sulle preferenze di sostenibilità dei clienti. Le evolutive previste e monitorate nel Cantiere si riferiscono anche alle necessarie informazioni di carattere commerciale e alle metriche relative al rischio di sostenibilità da inserire, oltre agli strumenti commerciali previsti, nella reportistica di dettaglio.	Cantiere con attività business as usual
Cantiere 4: Offerta Sostenibile - Marketing e Comunicazione	Attuazione di nuove strategie di offerta incentrate su prodotti sostenibili e definizione e attuazione di una strategia di marketing per promuovere le iniziative ESG del Gruppo.	L'offerta sostenibile rappresenta uno dei pilastri della trasformazione ESG del Gruppo. Tra le principali attività del Cantiere rientrano la definizione e l'evoluzione del Piano Prodotti, l'individuazione dei KPI per il rafforzamento dell'offerta sostenibile (roadmap 2022-2025) e l'aggiornamento delle politiche e dei processi di Product Governance per integrare adeguatamente i fattori di sostenibilità. Inoltre, è prevista la definizione di una strategia di marketing e comunicazione dedicata alle tematiche di sostenibilità, con iniziative di brand-awareness.	Cantiere con attività business as usual
Cantiere 5: Ingaggio Rete	Definizione e attuazione di iniziative ESG per tutte le Reti del Gruppo.	L'attività del Cantiere è finalizzata a diffondere e consolidare la cultura della sostenibilità all'interno delle Reti con un duplice intento: divulgare le tematiche ESG e i comportamenti sostenibili rappresentando al contempo un punto di ascolto delle esigenze dei clienti. A tal fine è stata creata la figura dell'“ESG Ambassador”, che dialoga e collabora con clienti, mercato e Private Banker per intercettare le esigenze ESG del mercato e trasferirle alla sede e viceversa. L'ESG Ambassador funge da: - disambiguatore: guida alle complessità del contesto; - testimonial: portavoce entusiasta del cambiamento in atto; - motore: elemento propulsivo, nonché di supporto e riferimento, della Rete.	Cantiere con stream in essere
Cantiere 6: Controllate Estere	Rafforzamento del ruolo di presidio e coordinamento in chiave ESG delle società controllate estere al fine di garantire coerenza, uniformità e indirizzo comune sui vari temi trattati dagli altri Cantieri.	Il Cantiere si focalizza sulla crescente necessità di adottare un approccio comune e attuare un piano di convergenza in merito alle tematiche ESG per le società estere del Gruppo (Reyl e Intesa Sanpaolo Wealth Management) mediante l'adozione delle regole e delle metodologie di Gruppo e la contestuale implementazione dei relativi sviluppi informatici. Tali attività sono previste e condotte sempre nell'ambito di una logica di considerazione e attenzione verso le peculiarità tipiche del business e dei modelli tipici delle società estere.	Cantiere con stream in essere

ne delle Divisioni Wealth Management: il Gruppo ha condotto un’ulteriore analisi finalizzata a un nuovo aggiornamento del Programma ESG in coerenza con il mutato contesto di riferimento.

In tale prospettiva, i Cantieri sono stati riclassificati in due macrocategorie, in funzione dello stato di avanzamento delle attività:

- Cantieri con attività “business as usual”, le cui iniziative risultano completate con successo o pienamente integrate nell’operatività aziendale;
- Cantieri con “stream in essere”, le cui attività risultano attive, in fase di completamento o di implementazione.

Parallelamente, sono state definite due modalità di gestione delle attività:

- una modalità ordinaria, basata sulla rendicontazione dello stato di avanzamento in occasione del Comitato di Direzione - Sessione “Sostenibilità (ESG)”, convocato con cadenza trimestrale;
- una modalità straordinaria, attivabile su iniziativa del Team ESG, dei project manager delle singole attività, della funzione Organizzazione o delle funzioni aziendali interessate in presenza di tematiche di particolare significatività.

Obiettivi e descrizione dei due cantieri orizzontali

Trasversali ai sei cantieri principali sono stati individuati i due seguenti cantieri:

- Cantiere A - Sistemi Informativi: coinvolge le strutture incaricate all’evoluzione dei sistemi informatici al fine di garantire la corretta implementazione delle soluzioni adottate in ottica ESG (status 2025: cantiere con attività business as usual);
- Cantiere B - Reporting & Disclosure: cura la produzione e l’aggiornamento della disclosure prevista all’interno dell’Annual Report Integrato, fornendo puntuale ed esaustiva evidenza del commitment su tale ambito (status 2025: cantiere con stream in essere).



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Fideuram e Sanpaolo Invest - Filiale di Trento

Contrasto al cambiamento climatico e attività di Stewardship ed Engagement

Net Zero Asset Managers Initiative

L’adesione alla Net Zero Asset Managers Initiative (NZAMI) risale al 2021 ed è stata portata avanti da Fideuram¹ e Fideuram Asset Management (Ireland) con l’obiettivo globale di conseguire zero emissioni nette di gas serra, in linea con gli sforzi per limitare il riscaldamento globale. Nell’ambito di tale adesione sono stati resi pubblici gli impegni assunti, attraverso la definizione di obiettivi in diverse aree di intervento, in linea con i principi e le linee guida del Net Zero Investment Framework elaborato dall’Institutional Investors Group on Climate Change (IIGCC).

Nel corso del 2025 sono stati conseguiti gli obiettivi di breve termine, dichiarati alla NZAMI nel 2022 e in scadenza a fine 2025, che si proponevano di:

- raggiungere attraverso attività di Stewardship ed Engagement una copertura delle emissioni finanziate pari al 70% del portafoglio in perimetro;
- triplicare gli investimenti in Climate Solutions rispetto alla baseline (holdings a fine 2021 per prodotti ricompresi nel perimetro NZAMI);

A supporto della propria adesione sono state poste in essere le seguenti attività:

- implementazione della strategia di Climate Engagement, attraverso iniziative collettive e attività bilaterali con le società in portafoglio;
- partecipazione alle differenti fasi della Consultazione per la revisione della NZAMI, in collaborazione con i Network Partner di riferimento;
- contribuzione al gruppo di lavoro External Fund Managers promosso dall’Institutional Investors Group on Climate Change (IIGCC);
- monitoraggio trimestrale degli obiettivi dichiarati alla NZAMI;
- sottoscrizione del questionario PRI, comprensivo dei dati relativi ai progressi rispetto ai target Net Zero, nonostante la sospensione del reporting obbligatorio per il 2025.

Si evidenzia che, nel mese di gennaio 2025, NZAMI ha avviato un’attività di consultazione, con il supporto dei Network Partner, con l’obiettivo di ridefinire gli obiettivi dell’Alleanza alla luce degli sviluppi geopolitici e dell’uscita di alcuni tra i principali asset manager statunitensi. Al termine della consultazione è stata formulata una nuova proposta di impegno, inviata ai firmatari con la richiesta di confermare la propria adesione all’iniziativa entro la fine di gennaio 2026. In occasione del rilancio dell’iniziativa, Fideuram Asset Management (Ireland) ha confermato la propria adesione e ha avviato le attività per la revisione dei propri target.

Fideuram e Fideuram Asset Management (Ireland) figurano inoltre tra gli aderenti all’Institutional Investors Group on Climate Change (IIGCC), un network internazionale di investitori istituzionali che si impegna a integrare e promuovere l’attenzione verso i rischi e le opportunità legati ai cambiamenti climatici nelle decisioni di investimento. In particolare, l’organizzazione ha l’obiettivo di favorire il dialogo tra investitori, aziende, enti regolatori e altri stakeholder per migliorare la trasparenza e la gestione dei rischi climatici, sostenere l’adozione di pratiche di investimento sostenibile e la transizione verso un’economia a basse emissioni di carbonio e promuovere standard e best practices per la disclosure dei rischi legati al clima, contribuendo a orientare il capitale verso soluzioni più sostenibili.

1. A decorrere dal 1° luglio 2025, è divenuta efficace la scissione totale di Fideuram Asset Management SGR a favore di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking e di Eurizon Capital SGR.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

ADESIONE A INIZIATIVE COLLETTIVE DI STEWARDSHIP ED ENGAGEMENT

Nell’ambito del programma per il contrasto al cambiamento climatico il Gruppo Fideuram, attraverso le proprie fabbriche prodotto ha aderito, a partire dal 2023, alle iniziative collettive Climate Action 100+, alla Net Zero Engagement Initiative e al network di Nature Action 100 e, dal 2024, anche all’iniziativa annuale “Non-Disclosure Campaign” di Carbon Disclosure Project (CDP).

Climate Action 100+ (CA100+), avviata nel 2017 ed evolutasi nel 2023 con lo sviluppo di una seconda fase di implementazione (2023-2030) rappresenta la più grande iniziativa mondiale di engagement sul cambiamento climatico, in quanto coinvolge globalmente oltre 600 investitori. Gli asset manager e asset owner aderenti, collaborano nei differenti gruppi di lavoro di riferimento per garantire che le 171 società, responsabili di circa il 70% delle emissioni di gas serra a livello mondiale, intraprendano le azioni necessarie per allineare le proprie strategie aziendali con gli obiettivi dell’Accordo di Parigi.

A livello operativo, vengono monitorati:

- la governance aziendale sui cambiamenti climatici;
- la riduzione delle emissioni di gas serra;
- il rafforzamento dell’informativa finanziaria relativa al clima.

La Net Zero Engagement Initiative (NZEI) istituita nel 2023 da IIGCC è un’iniziativa di engagement collettivo focalizzata su circa 160 società a elevato profilo emissivo, non ricomprese nell’ambito di CA100+. NZEI favorisce la collaborazione tra investitori secondo le “best practice” internazionali di Stewardship ed Engagement, al fine di migliorare il profilo delle società rispetto ai sei criteri definiti “Core” dal Net Zero Investment Framework quali: Ambizione, Obiettivi, Performance delle Emissioni, Disclosure, Strategia di Decarbonizzazione e Allineamento nelle Allocazioni di Capitale. A fine 2025, la base di aderenti, tra asset manager e asset owner, è costituita da oltre 100 istituzioni finanziarie.

Nature Action 100 (NA100) è un’iniziativa globale che si focalizza sulla promozione di azioni aziendali volte a preservare il capitale naturale e la biodiversità coinvolgendo 100 aziende appartenenti a settori considerati “chiave” per invertire la perdita di natura e biodiversità entro il 2030. NA100 è attualmente supportata da oltre 240 investitori istituzionali.

La Non-Disclosure Campaign è un’iniziativa promossa annualmente da CDP per richiedere una maggiore trasparenza alle società per cui l’organizzazione abbia rilevato esposizioni significative ai rischi legati al cambiamento climatico, alla deforestazione e all’utilizzo delle risorse idriche. Nel 2025 la campagna di CDP ha indirizzato le richieste di integrazione della rendicontazione relative alle tre macro-tematiche a circa 1.300 società.

Le tematiche ESG assumono un ruolo di assoluta rilevanza nell’ambito delle attività di Stewardship ed Engagement condotte nei confronti delle società presenti nei prodotti gestiti.

Attività di Stewardship ed Engagement

	2025		2024	
	FIDEURAM ASSET MANAGEMENT SGR (*)	FIDEURAM ASSET MANAGEMENT (IRELAND)	FIDEURAM ASSET MANAGEMENT SGR	FIDEURAM ASSET MANAGEMENT (IRELAND)
N° società che compongono i portafogli	373	5.536	566	4.494
N° società per le quali sono state svolte attività di engagement	82	40	109	51
N° società per le quali sono state svolte attività di engagement ESG	70	40	89	49
% società per le quali sono state svolte attività di engagement ESG	85	100	82	96
N° di attività di engagement totali	83	40	115	51
N° di attività di engagement su tematiche ESG	70	40	89	49
% attività di engagement su tematiche ESG su tot. att. di engagement	84	100	77	96

(*) Dati riferiti all’ultima rendicontazione al 30 giugno 2025, prima dell’operazione di scissione totale della società a favore di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking e di Eurizon Capital SGR.

Annual Report Integrato 2025 Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking

1.5 L’impegno per lo sviluppo sostenibile

49

Diffusione della cultura ESG

Negli ultimi anni l’approccio di investimento ESG è passato da tema di nicchia a mainstream e rappresenta un fattore distintivo e di qualità nell’industria dell’Asset Management. Allo stesso modo, nella consulenza finanziaria, la comprensione della logica di investimento ESG è fondamentale per condividerne i punti di valore con i clienti. Il Gruppo, anche a supporto dell’ampliamento dell’offerta di prodotti ESG, nel corso dell’anno, ha avviato numerose attività di carattere informativo e formativo, tra cui:

- l’erogazione di contenuti formativi in ambito ESG sulla piattaforma Apprendo per tutti i dipendenti del Gruppo e i consulenti finanziari della Rete Intesa Sanpaolo Private Banking non dipendenti iscritti alla formazione obbligatoria CONSOB, con oltre 11.000 ore di formazione per più di 1.800 persone;
- la partecipazione di 51 dipendenti del Gruppo al percorso di certificazione ESG Advisor EFPA;
- il consolidamento del percorso di 24 ore sul tema ESG rivolto a tutti i consulenti finanziari nel biennio 2023-2024. Inoltre, nel 2025 è stato messo a disposizione un corso online di 2 ore, fruito dai consulenti finanziari per un totale di circa 11.000 ore, a cui si aggiungono 650 ore di corso in aula dedicate ai consulenti finanziari entrati nell’anno;
- l’organizzazione, anche nel 2025, da parte di Reyl & Cie, di una presentazione ESG obbligatoria per tutti i nuovi collaboratori.

Eventi e iniziative in ambito sostenibilità

Nel corso del 2025, il Gruppo ha promosso la cultura della sostenibilità attraverso cinque eventi ESG dedicati ai clienti delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, coinvolgendo oltre 1.700 partecipanti. In collaborazione con primarie SGR partner, l’iniziativa ha approfondito il tema dei cambiamenti climatici tramite un ciclo di quattro incontri realizzati con Raiffeisen, includendo una sessione formativa per le scuole superiori sulle scelte finanziarie responsabili, e un incontro sull’evoluzione dell’automotive elettrico in un forum esclusivo presso il Porsche Experience Center, organizzato congiuntamente a BlackRock. Questi appuntamenti hanno coniugato networking di alto profilo e divulgazione scientifica, confermando l’impegno del Gruppo nel guidare la clientela verso i nuovi paradigmi dell’economia sostenibile.

ESG AMBASSADOR

L’interesse dei clienti per gli investimenti sostenibili è in crescita costante: in questo processo evolutivo, risulta fondamentale il ruolo dei Private Banker, pronti ad ascoltare e indirizzare le esigenze dei clienti facendo comprendere le logiche di un investimento ESG e i suoi punti di valore.

Il Gruppo forma professionisti altamente qualificati, che si riconoscono nei valori ESG, diffondendo una cultura finanziaria attenta ai criteri di sostenibilità e offrendo un livello di servizio di qualità. Per questo sono stati realizzati diversi percorsi di formazione sul tema, in collaborazione con prestigiose università italiane e momenti formativi ad hoc, usufruendo dell’esperienza di importanti Asset Manager internazionali.

In questo contesto rientra l’istituzione del ruolo di ESG Ambassador attualmente ricoperto da un gruppo di 33 Private Banker, selezionati per una prima fase pilota tra i circa 6.000 appartenenti alle Reti Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking sulla base della loro attenzione ai temi ESG.

Gli ESG Ambassador sono chiamati a promuovere, sui rispettivi territori, la cultura della sostenibilità con una duplice finalità: divulgare le tematiche ESG e i comportamenti sostenibili e rappresentare un punto di ascolto delle esigenze dei clienti e dei Private Banker.

Con l’introduzione della figura dell’ESG Ambassador, il Gruppo punta ad accelerare ulteriormente il processo di diffusione degli indirizzi e delle politiche sostenibili non solo al proprio interno, ma anche nei confronti dei clienti e più in generale del territorio.

Dopo la conclusione della fase pilota sono proseguiti i webinar dedicati e sono state identificate le attività per gestire l’iniziativa a regime (riconoscimento del ruolo dell’ESG Ambassador da parte della struttura di rete e formulazione di un piano editoriale di contenuti info-formativi da presentare agli Ambassador).

COMITATO INIZIATIVE BENEFICHE

Il Gruppo Fideuram ha voluto rafforzare il proprio impegno strategico verso la sostenibilità e confermare la responsabilità assunta nei confronti degli stakeholder istituendo il Comitato Iniziative Benefiche, con l’intento di sostenere l’impegno dei dipendenti del Gruppo coinvolti in progetti di responsabilità sociale, supportando iniziative e progetti di carattere umanitario e ambientale segnalati dai dipendenti, tramite l’erogazione di una devoluzione liberale.

Il Comitato Iniziative Benefiche è un organo consultivo e deliberativo costituito con lo scopo di:

- valutare le segnalazioni effettuate dai dipendenti delle società italiane del Gruppo a favore di enti e organizzazioni senza scopo di lucro, in ragione delle iniziative sociali da questi promosse;
- deliberare l’erogazione di fondi a favore di enti e organizzazioni senza scopo di lucro selezionati;
- sovrintendere alle ulteriori attività di devoluzione benefica promosse del Gruppo e il cui funding è collegato alla redditività di prodotti specifici.

Gli importi delle devoluzioni vengono definiti sulla base di specifici criteri identificati dal Comitato. Particolare rilevanza è data alla modalità di coinvolgimento del segnalante oltre ai seguenti criteri:

- settore di intervento, privilegiando enti impegnati in attività sociali o socio/sanitarie;
- competenza territoriale, privilegiando enti impegnati in attività a supporto delle comunità locali;
- rilevanza dell’impatto della donazione, privilegiando enti per i quali la donazione risulti particolarmente significativa.

Gli enti e organizzazioni beneficiari delle devoluzioni hanno carattere prevalentemente locale o nazionale e sono prevalentemente impegnate in attività inerenti alla ricerca scientifica per la cura di malattie gravi, l’assistenza e la cura dei soggetti più fragili e l’ambiente. Inoltre, i beneficiari del contributo, di prassi, forniscono su base volontaria al Gruppo un riscontro sulle attività supportate e gli impatti positivi ambientali o sociali generati grazie all’erogazione.

A fronte delle segnalazioni pervenute tra novembre e dicembre 2024, nel corso del 2025 sono state effettuate 68 devoluzioni destinate alle iniziative meritevoli selezionate dal Comitato Iniziative Benefiche.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

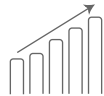
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Il contributo del Gruppo agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile

Per il raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile fissati nell’Agenda 2030 anche il Gruppo Fideuram è chiamato a dare il proprio contributo, che si estrinseca attraverso le attività aziendali che hanno un impatto sugli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile. La tabella seguente descrive le connessioni esistenti tra le principali tematiche materiali individuate, gli stakeholder e gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile impattati dalle attività aziendali.

				CLIENTI	AZIONISTA	COLLABORATORI	FORNITORI	COMUNITÀ	AMBIENTE	
CAPITALI	TEMI MATERIALI			RILEVANZA PER I NOSTRI STAKEHOLDER						CONTRIBUTI AGLI SDGs
 Capitale finanziario	Tutela della solidità e redditività del Gruppo: - Adeguatezza patrimoniale - Governance fiscale - Competitività sul mercato - Contributo all’economia reale - Contributo all’occupazione			●	●	●	●	●	●	
 Capitale produttivo	Customer Satisfaction: - Accessibilità ai servizi per clienti diversamente abili			●	●	●				 
 Capitale intellettuale	Gestione del portafoglio clienti: - Gestione trasparente del portafoglio clienti - Attenzione alla clientela High Net Worth Individuals Sviluppo delle reti commerciali e diffusione della cultura finanziaria e di sostenibilità: - Nuovi strumenti a disposizione della clientela - Sviluppo dei servizi di consulenza anticipando le richieste del mercato - Potenziamento degli strumenti a supporto della consulenza	Privacy e Sicurezza dei Dati: - Protezione dei dati personali dei clienti (data security) - Cybersecurity e protezione dei dati nell’era digitale - Prevenzione delle frodi informatiche e informativa alla clientela - Adeguatezza dei controlli sulle Reti distributive - Data management	Innovazione e Digitalizzazione: - Impatto dell’Intelligenza Artificiale sui processi aziendali - Adozione di tecnologie sostenibili allineate ai migliori standard di settore (es: banking online, firme digitali, archiviazione in cloud, Banca Diretta)	●		●			●	
 Capitale umano	Diritti Umani e Lavoro: - Politiche retributive - Politiche per salute e sicurezza - Libertà di associazione e contrattazione collettiva - Condizioni di lavoro - Conciliazione lavoro - famiglia - Soddisfazione sul luogo di lavoro - Politiche di inclusività - Percorsi di formazione personalizzati - Sistemi incentivanti e percorsi di carriera	Impatto sociale: - Sviluppo dei talenti - Diffusione della cultura del risparmio	Sviluppo delle reti commerciali e diffusione della cultura finanziaria e di sostenibilità: - Tempestività ed efficacia della risposta alle esigenze della clientela			●				    
 Capitale relazionale	Gestione del portafoglio clienti: - Monitoraggio dei rapporti Private Banker-clienti - Rafforzamento dei meccanismi di retention della clientela Customer Satisfaction: - Soddisfazione della clientela circa la qualità dei servizi offerti - Gestione efficace delle segnalazioni della clientela per il miglioramento del servizio Sviluppo delle reti commerciali e diffusione della cultura finanziaria e di sostenibilità: - Educazione finanziaria e diffusione della cultura della gestione responsabile del risparmio - Diffusione dei temi legati alla sostenibilità	Adeguatezza e innovazione dei prodotti finanziari offerti: - Promozione di strumenti finanziari sostenibili (es. green bonds) - Promozione di prodotti di risparmio gestito con caratteristiche di sostenibilità - Diffusione della cultura ESG presso la clientela	Modello di Business Sostenibile: - Integrazione dei fattori ESG nelle decisioni di investimento - Strategia aziendale con obiettivi di sviluppo sostenibile - Governance delle tematiche ESG - Riduzione dei finanziamenti a settori ad alto impatto ambientale Impatto sociale: - Sostegno alle comunità locali - Impegno aziendale per il sociale (Comitato iniziative benefiche) - Catene di fornitura etiche (condizioni di lavoro, parità di genere e di retribuzione, formazione, inclusività)	●	●	●	●			    
 Capitale naturale	Cambiamento climatico e risorse naturali: - Impronta di carbonio (emissioni di CO₂) - Utilizzo e gestione responsabile delle risorse naturali (acqua, gasolio, metano, energia elettrica)	- Inquinamento del suolo - Microplastiche - Rifiuti	Modello di Business Sostenibile: - Gestione responsabile degli asset		●			●	●	 

	A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
	LA NOSTRA IDENTITÀ
	LA STRUTTURA DEL GRUPPO
	HIGHLIGHTS
	KEY PERFORMANCE INDICATORS
	NOTA INTRODUTTIVA
	LETTERA DEL PRESIDENTE
	LETTERA DELL’AD
	1. MODELLO DI BUSINESS
	2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
	3. PERFORMANCE
	4. GOVERNANCE
	5. BILANCIO CONSOLIDATO
	6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
	7. ALLEGATI
	8. GLOSSARIO
	9. CONTATTACI

Offerta ESG del Gruppo Fideuram

Da anni l’offerta del Gruppo Fideuram consente di rispondere alle esigenze dei clienti più attenti alle tematiche ESG, conciliando allo stesso tempo gli obiettivi di rischio, rendimento e diversificazione richiesti da una gestione professionale dei portafogli con valori e convinzioni morali.

L’offerta ESG del Gruppo è composta da 353 prodotti di risparmio gestito (345 prodotti art. 8 e 8 prodotti art. 9 del Regolamento SFDR) per un totale AUM al 31 dicembre 2025 pari a €92,8 miliardi, composti per €46,8 miliardi da fondi di investimento, €38,4 miliardi da gestioni patrimoniali e €7,6 miliardi da assicurazioni e fondi pensione.

A integrazione dell’offerta di prodotti del Gruppo, secondo l’Approccio di Architettura Aperta per soddisfare anche i bisogni più sofisticati, il cliente può trovare a catalogo anche l’offerta di prodotti ESG di terzi in collaborazione con le primarie case di investimento internazionali. Al 31 dicembre 2025, si evidenzia che il 79% del patrimonio di risparmio gestito sottoscritto dai clienti¹ è classificato ex artt. 8 e 9 del Regolamento SFDR in aumento rispetto al 2024 (78%) e al 2023 (70%).

(milioni di euro)									
PRODOTTI DI RISPARMIO GESTITO	TIPOLOGIA SFDR	PIATTAFORMA	PRODOTTI N.	31.12.2025 AUM	PRODOTTI N.	31.12.2024 AUM	PRODOTTI N.	31.12.2023 AUM	
Fondi	Art. 8	AILIS SICAV	10	5.794	12	4.311	6	2.120	
		FIDEURAM FUND	4	1.577	4	1.711	2	1.405	
		FONDITALIA	47	26.018	46	23.052	40	15.484	
		INTERFUND SICAV	23	9.430	23	11.193	22	10.178	
		WILLERFUNDS	14	3.153	13	2.580	12	1.486	
		FIDEURAM MASTER SELECTION	-	-	3	178	3	169	
		FIDEURAM ALTERNATIVE INVESTMENTS	-	-	3	766	2	478	
		FONDI FIDEURAM SGR	-	-	5	1.627	5	1.610	
	Art. 9	FONDITALIA	2	372	2	262	1	235	
		WILLERFUNDS	3	471	4	347	4	178	
Gestioni patrimoniali	TOTALE FONDI			103	46.815	115	46.027	97	33.343
	Art. 8	FOGLI FIDEURAM	67	13.089	59	10.974	53	7.579	
		FIDEURAM OMNIA	53	14.866	52	14.990	37	12.520	
		WEALTH COLLECTION	38	3.931	38	3.854	13	970	
		DIRECT VALORE+	5	2	5	1	5	-	
		GP TOP PRIVATE	8	8	-	-	-	-	
		GPF EVOLUZIONE	5	66	-	-	-	-	
		INVESTIMENTO PRIVATE	9	5.484	-	-	-	-	
		PRIVATE SOLUTION	27	868	-	-	-	-	
	Art. 9	FOGLI FIDEURAM	1	71	1	98	1	121	
		TOTALE GESTIONI PATRIMONIALI	213	38.385	155	29.917	109	21.190	
Assicurazioni e fondi pensione	Art. 8	FIDEURAM VITA	21	3.343	21	3.222	20	3.021	
	Art. 8	INTESA SANPAOLO ASSICURAZIONI DUBLIN BRANCH	8	160	8	102	6	57	
	Art. 8	FONDO PENSIONE FIDEURAM	6	3.976	6	3.405	6	2.731	
	Art. 9	FIDEURAM VITA	1	54	1	65	1	53	
		INTESA SANPAOLO ASSICURAZIONI DUBLIN BRANCH	1	22	1	22	1	20	
	TOTALE ASSICURAZIONI E FONDI PENSIONE			37	7.555	37	6.816	34	5.882
Totale			353	92.755	307	82.760	240	60.415	
di cui art. 8			345	91.765	298	81.966	232	59.808	
di cui art. 9			8	990	9	794	8	607	

Fideuram, in quanto appartenente al Gruppo Intesa Sanpaolo, beneficia dei vantaggi derivanti dall’adesione e partecipazione attiva di Intesa Sanpaolo a network e associazioni internazionali sui temi di sviluppo sostenibile. Si segnala che sul sito web di Intesa Sanpaolo (<https://group.intesasanpaolo.com/it/>) è presente la Relazione sulla gestione consolidata, comprensiva della Rendicontazione consolidata sulla sostenibilità.

Intesa Sanpaolo aderisce a numerose iniziative, tra cui l’UN Global Compact, ai Principles for Responsible Banking del programma delle Nazioni Unite per l’Ambiente del Settore Finanziario (UNEP-FI) e agli Equator Principles. Inoltre, Intesa Sanpaolo è inclusa in numerosi indici e classifiche di sostenibilità, tra cui Dow Jones Best-in-Class Indices, Climate A List di CDP, MSCI ESG Indexes, FTSE4Good Index Series, Euronext ESG Indices tra cui MIB ESG Index, Morningstar ESG Indexes, e l’indice tematico 2025 FTSE Diversity & Inclusion Index dedicato all’uguaglianza di genere.

1. L’offerta in perimetro include fondi comuni di investimento à la carte, gestioni patrimoniali e prodotti di investimento assicurativi sottoscritti dai clienti delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking. Ai fini del calcolo sono escluse le linee GP personalizzate, polizze di private insurance, fondi interni dedicati (unit-linked) e gestioni separate (Ramo I).



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



2. Contesto esterno e strategie

- 2.1 Lo scenario economico
- 2.2 Le prospettive di crescita del mercato
- 2.3 Il posizionamento competitivo
- 2.4 Brand Equity e Customer Satisfaction
- 2.5 La strategia del Gruppo

Il valore dell'indice
MSCI ACWI (in dollari)
è stato di
1.014,62
a fine 2025
(841,33 a fine 2024)

Fonte: Bloomberg

I driver del mercato del risparmio gestito 2025-2027:

- **Espansione dei flussi e ottimizzazione dei canali di raccolta:** crescita degli AUM guidata da patrimonio globale e investitori HNWI/istituzionali, con diffusione di ETF, fondi passivi/ibridi e ottimizzazione dei canali fee-based per migliorare raccolta e fidelizzazione.
- **Innovazione tecnologica e orientamento tematico:** implementazione di piattaforme digitali avanzate, intelligenza artificiale e modelli data-driven per l'asset allocation e la gestione del rischio, con integrazione di strategie alternative e private markets.
- **Demografia e longevità:** aumento della domanda di soluzioni previdenziali e assicurative di lungo periodo in risposta all'invecchiamento della popolazione, con conseguente incremento della raccolta e della diversificazione dei prodotti.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

**2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE**

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

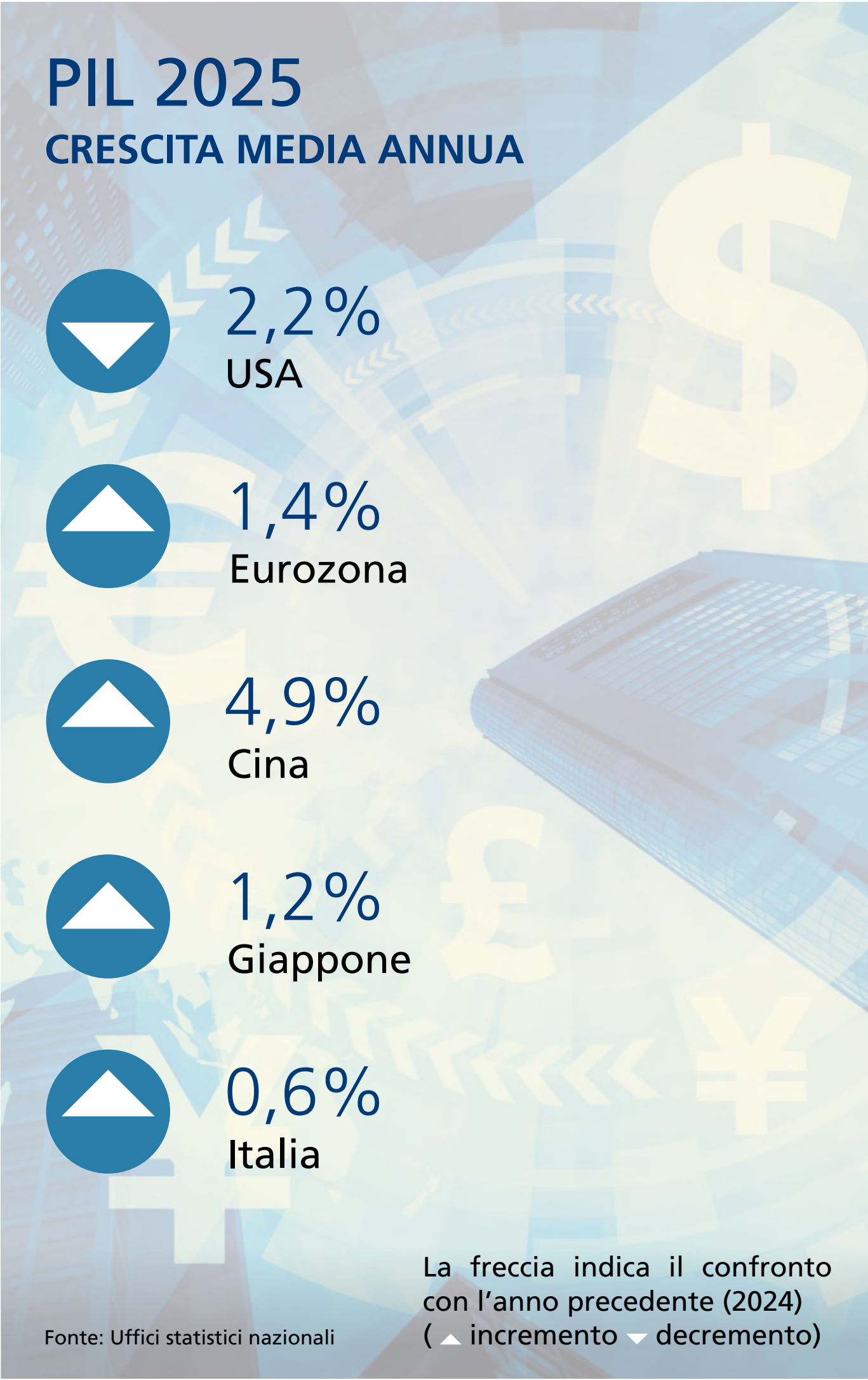
6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

2.1 Lo scenario economico



Nel 2025 la crescita economica a livello globale è rimasta abbastanza robusta, nonostante lo shock determinato dalle politiche dell'Amministrazione USA, che sono risultate più aggressive delle attese. L'Amministrazione Trump, dopo la decisione di aumentare del 20% i dazi sui beni cinesi, a inizio aprile ha proceduto, con il cosiddetto "Liberation Day", a imporre un dazio universale del 10% su tutte le importazioni negli USA e, in aggiunta, tariffe reciproche sostanzialmente dipendenti dall'entità del disavanzo commerciale con il partner in questione, che sono risultate molto pesanti, in particolare per le principali economie del Sud Est Asiatico. La Cina ha immediatamente risposto ai dazi con una ritorsione di pari entità, che ha però determinato una rapida escalation con gli USA e spinto i dazi sulle importazioni dalla Cina a raggiungere livelli assolutamente impensabili (il 145%). Le notevoli tensioni sui mercati successive al Liberation Day hanno indotto l'Amministrazione Trump, solo poche ore dopo l'entrata in vigore dei dazi, a congelare per 90 giorni la componente reciproca dei dazi (mantenendo però quella universale), al fine di negoziare accordi bilaterali almeno con i principali partner commerciali. A inizio luglio l'Amministrazione ha deciso di sospendere ulteriormente, fino a inizio agosto, l'applicazione delle tariffe reciproche e nelle settimane successive sono stati raggiunti accordi con i principali partner commerciali (tra cui Unione Europea, Giappone e Corea del Sud) con tariffe inferiori rispetto a quelle decise nel Liberation Day, ma significativamente più elevate rispetto alle attese di inizio anno. Il livello delle tariffe tra USA e Cina, equiparabile a un embargo reciproco dopo l'escalation di inizio aprile, è stato invece significativamente rivisto a inizio maggio con un accordo (anche questo temporaneo) che ha portato alla riduzione del 110% dei dazi rispetto al livello raggiunto in aprile. Questo accordo è stato poi ulteriormente esteso di tre mesi in agosto e a fine ottobre in un incontro tra i Presidenti Trump e Xi, ed è stata raggiunta una tregua tra le parti, con una riduzione dei dazi sulle importazioni cinesi del 10%, anche grazie al fatto che la Cina ha potuto far valere nei negoziati il proprio controllo sulle terre rare. L'emergere di evidenti tensioni, non solo commerciali ma anche politiche tra USA ed Europa, ha inaspettatamente indotto i principali partiti moderati in Germania a inizio marzo a varare un ampio programma di stimolo fiscale, con un forte aumento sia della spesa infrastrutturale sia della spesa militare. Anche l'Unione Europea ha deciso di adottare un piano per incentivare le spese militari. Il breve conflitto tra Israele e Iran in giugno ha invece avuto un impatto molto modesto sui mercati, a parte un temporaneo aumento del prezzo del petrolio.

Il processo di disinflazione è proseguito nell'Area Euro, mentre negli USA si è arrestato nella primavera del 2025, anche per effetto dell'aumento dei dazi sui prezzi dei beni, che però è risultato nel complesso inferiore alle attese. In Cina, invece, la dinamica robusta dell'offerta a fronte di una crescita anemica della domanda interna ha continuato a riflettersi in un andamento molto dimesso

della dinamica dei prezzi. Nel corso del 2025 è proseguito (negli USA) o è stato completato (nell'Area Euro) il rientro verso la neutralità delle politiche monetarie.

Negli **USA** l'anticipo delle importazioni, dovuto ai timori dei dazi, ha determinato un enorme contributo negativo del canale estero nel primo trimestre dell'anno, che si è riflesso in un lieve calo del PIL. Nel secondo trimestre questo effetto si è esaurito e le esportazioni nette hanno fornito un contributo molto elevato alla crescita del PIL, che è tornata decisamente vivace ed è rimasta molto robusta anche nel terzo trimestre. La crescita ha poi rallentato nella parte finale dell'anno, anche per l'impatto dello shutdown del settore pubblico federale, durato da inizio ottobre fino a quasi metà novembre. Nella prima parte dell'anno la crescita dei consumi ha comunque rallentato sensibilmente rispetto ai ritmi prevalenti nel 2024 e si è registrato un notevole deterioramento della fiducia dei consumatori e, in misura minore, anche delle imprese, in risposta alle scelte della nuova Amministrazione Trump in materia di dazi e di riduzione dell'occupazione nel settore pubblico. Un contributo significativo alla crescita è invece venuto dal forte aumento degli investimenti legati all'Intelligenza Artificiale. Le condizioni del mercato del lavoro sono rimaste piuttosto robuste fino all'inizio della primavera, per poi registrare un netto e inatteso deterioramento durante l'estate, probabilmente anche in risposta alle mutate condizioni dell'offerta di lavoro, che è stata influenzata dalle politiche di controllo dell'immigrazione della nuova Amministrazione. L'impatto degli aumenti dei dazi sui prezzi dei beni è stato invece inferiore alle attese. Pertanto, il deflatore dei prezzi core (ovvero al netto di energia e alimentari), la misura d'inflazione preferita dalla Fed, dopo una fase di sostanziale stabilità, ha accelerato solo lievemente nei mesi centrali dell'anno. La Federal Reserve ha mantenuto i tassi invariati fino a fine estate, con l'obiettivo di valutare l'impatto sull'economia delle politiche della nuova Amministrazione, non solo sul versante dei dazi, ma anche su quello fiscale e dell'immigrazione. Il marcato indebolimento nei dati dell'occupazione diffusi a inizio agosto ha però indotto la Fed a tagliare i tassi di 25 punti base nella riunione di settembre. Due altri tagli, sempre di 25 punti base, sono stati poi decisi nelle successive riunioni di ottobre e dicembre.

Nel 2025 la ripresa nell'**Area Euro** si è rafforzata a dispetto dell'incertezza geopolitica e dell'imposizione delle tariffe sulle esportazioni dell'Area Euro verso gli Stati Uniti, decise dall'Amministrazione USA. La crescita del PIL nella prima metà dell'anno, soprattutto nel primo trimestre, ha infatti beneficiato dell'accelerazione delle esportazioni verso gli USA in anticipazione dell'aumento delle tariffe, che si è poi materializzato in un accordo tra USA ed Europa a fine luglio: i dazi sono stati fissati a un livello del 15%, decisamente inferiore al 30%-50% minacciato inizialmente dal Presidente Trump e non vi sono state ritorsioni da parte dell'Unione Europea.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

**2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE**

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Già a partire dal secondo trimestre l'andamento dell'attività economica è tornato piuttosto dimesso. La fiducia delle imprese del settore manifatturiero ha registrato un costante miglioramento, ma da livelli decisamente depressi e grazie all'anticipo degli ordini per i dazi, mentre più altalenante è stata la dinamica nel settore dei servizi, a causa di una domanda interna ancora deludente, nonostante condizioni del mercato del lavoro abbastanza robuste. Peraltro, l'incertezza geopolitica, le difficoltà strutturali del settore manifatturiero europeo (alle prese con la sempre più intensa competizione della Cina) e le preoccupazioni legate ai dazi hanno pesato negativamente sulla fiducia dei consumatori e il tasso di risparmio è rimasto elevato. La novità più rilevante nel corso del 2025 è emersa dalla politica fiscale, in quanto la percezione di una frattura nei rapporti tra USA ed Europa ha indotto i partiti centristi in Germania ad approvare, dopo le elezioni del 23 febbraio, ma prima dell'insediamento del nuovo Parlamento, un programma di espansione fiscale di entità molto superiore alle attese (con un fondo di €500 miliardi per investimenti infrastrutturali e con l'esenzione dai vincoli di bilancio per le spese per la difesa in eccesso all'1% del PIL). Anche la Commissione Europea ha presentato un piano per supportare l'aumento delle spese militari per i Governi dell'UE e ha avviato iniziative di rafforzamento della politica di difesa comune. Si è però riacutizzata la crisi politica in Francia a inizio settembre con un ennesimo cambio di Primo Ministro e un faticoso processo di approvazione della legge di bilancio. Nel corso dell'intero anno l'inflazione è rimasta vicino all'obiettivo del 2% della BCE, mentre l'inflazione core ha rallentato più lentamente a causa di prezzi dei servizi ancora elevati: l'inflazione complessiva ha comunque concluso l'anno rientrando al 2%, con l'inflazione core solo lievemente sopra, al 2,3%. Nella prima metà dell'anno l'evidente processo di disinflazione e le indicazioni ancora dimesse riguardo alla crescita hanno indotto la BCE a proseguire nei tagli dei tassi nel corso del primo semestre del 2025, portando il tasso sui depositi al 2% a giugno, per poi entrare in pausa nelle restanti riunioni, anche grazie alla resilienza mostrata dalla crescita del PIL che, pur dimessa, ha reagito meglio delle attese all'imposizione dei dazi nella seconda metà dell'anno.

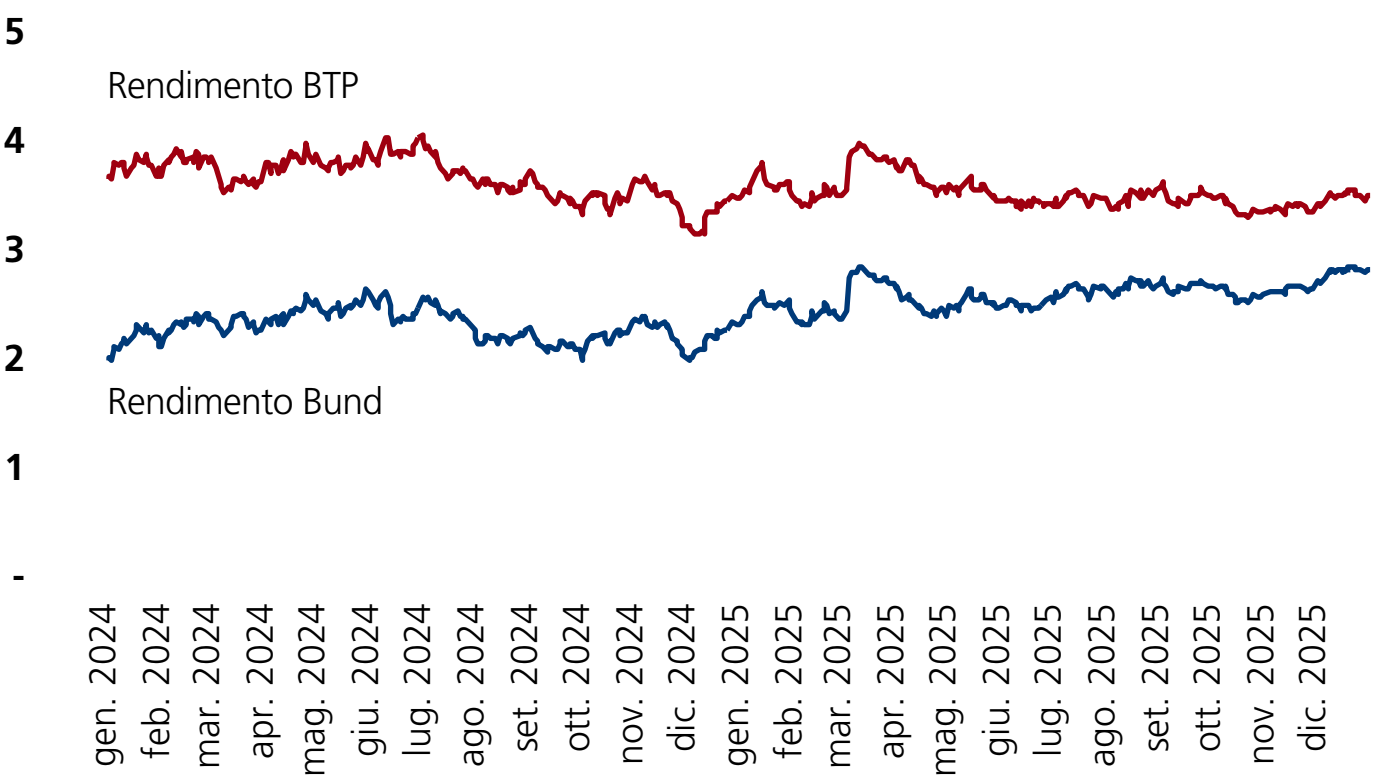
La crescita in **Asia** ha complessivamente rallentato e le pressioni inflazionistiche sono diminuite e pertanto la maggior parte delle banche centrali ha deciso di tagliare i tassi di interesse. In Cina, l'attività economica ha accelerato significativamente nel primo trimestre, favorita sia dagli interventi del Governo a sostegno dei consumi e degli investimenti sia dall'accelerazione delle esportazioni in vista degli aumenti dei dazi da parte dell'Amministrazione USA. Dopo un inizio d'anno caratterizzato da un'escalation senza precedenti della guerra commerciale tra USA e Cina, intorno a metà maggio si è giunti a un accordo che ha permesso di ridurre l'incertezza sulle prospettive di crescita. Nonostante il persistere della crisi nel settore immobiliare e gli aumenti dei dazi da parte degli USA, la crescita è rimasta sostenuta anche dopo il primo trimestre, con le esportazioni che, grazie alla capacità di trovare mercati alternativi a quello USA, sono rimaste solide, permettendo di raggiungere l'obiettivo di crescita del Governo intorno al 5%. Tuttavia, la presenza di numerosi fattori di rischio ha indotto il Gover-

no all'approvazione di misure espansive di politica fiscale nel corso del mese di settembre. In Giappone, la crescita del PIL ha accelerato significativamente e anche l'inflazione si è portata sui massimi, permettendo alla BoJ di proseguire la normalizzazione della politica monetaria con due rialzi dei tassi a gennaio e dicembre. Verso la fine dell'estate le dimissioni del Primo Ministro Ishiba hanno portato all'inattesa nomina a capo del Governo di Takaichi, sostenitrice di politiche economiche espansive.

Nonostante il pesante calo in risposta al Liberation Day, i mercati azionari hanno registrato nel 2025 performance decisamente notevoli, con un progresso per l'indice S&P 500 negli USA del 16,4% (ancora supportato in particolare dal settore tecnologico) e per l'indice Stoxx 600 in Europa del 16,6% (con una notevole sovraperformance del mercato italiano, +31,5% per l'indice FTSE-MIB). Ancora più vivaci sono risultati il mercato giapponese (+22,4% per l'indice Topix) e i mercati emergenti (+30,6% per il relativo indice MSCI in dollari). I mercati obbligazionari si sono mossi in direzione diversa tra USA ed Europa: il rendimento dei Treasuries decennali ha chiuso l'anno in calo di circa 40 punti base, poco sopra il 4,15%, mentre il rendimento dei Bund decennali è aumentato di quasi 50 punti base al 2,85% e lo spread dei titoli italiani sui Bund si è ulteriormente ridotto. Nella prima parte dell'anno, in particolare in corrispondenza della fase di maggiore attivismo dell'Amministrazione USA sui dazi, si è inoltre registrato un significativo deprezzamento del dollaro, che si è poi stabilizzato nel corso del secondo semestre; l'euro ha guadagnato quasi il 14% sul dollaro nel periodo.

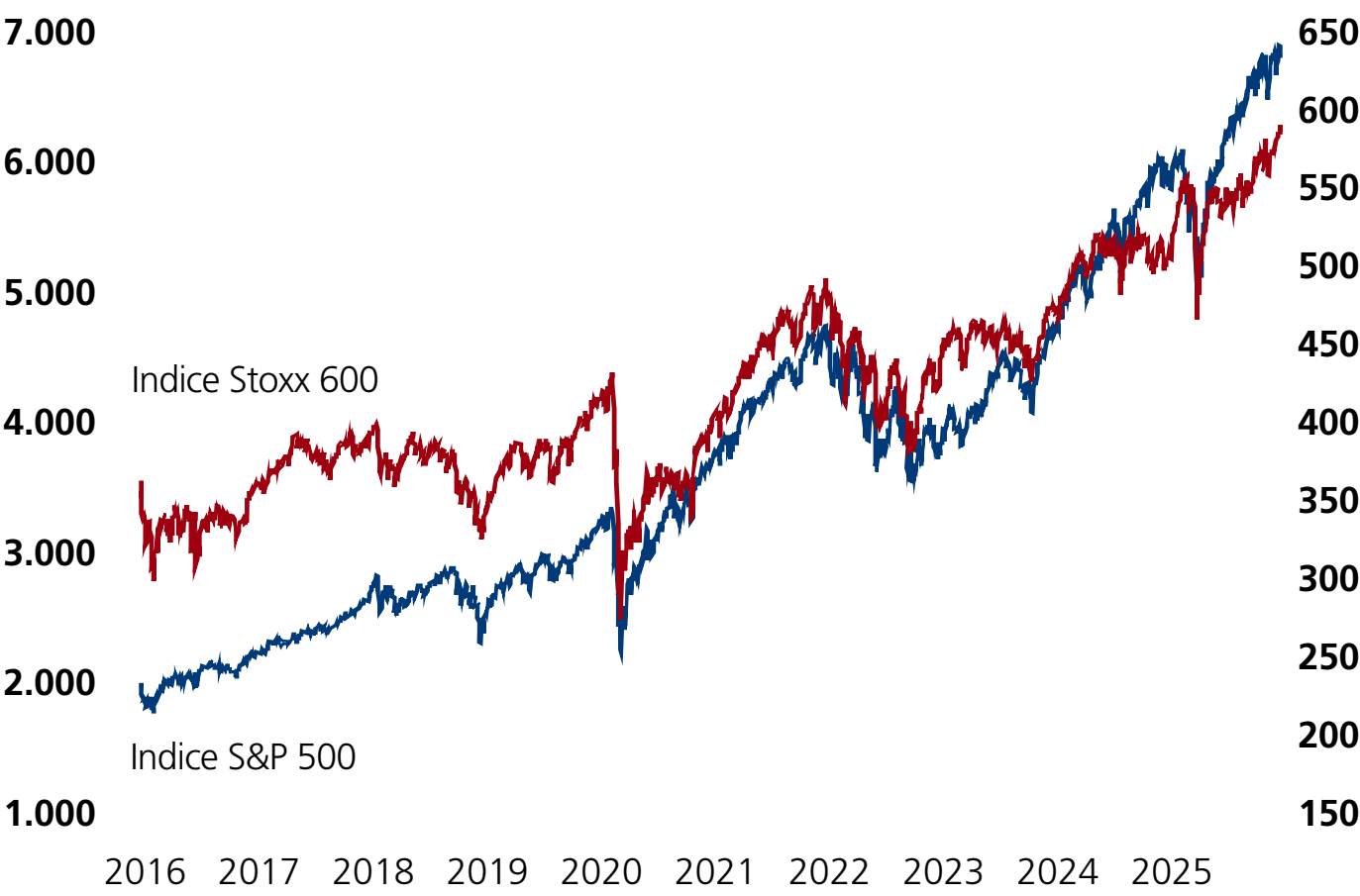
Rendimento Bund e BTP a 10 anni

(%)



Fonte: Bloomberg

Andamento dei mercati azionari

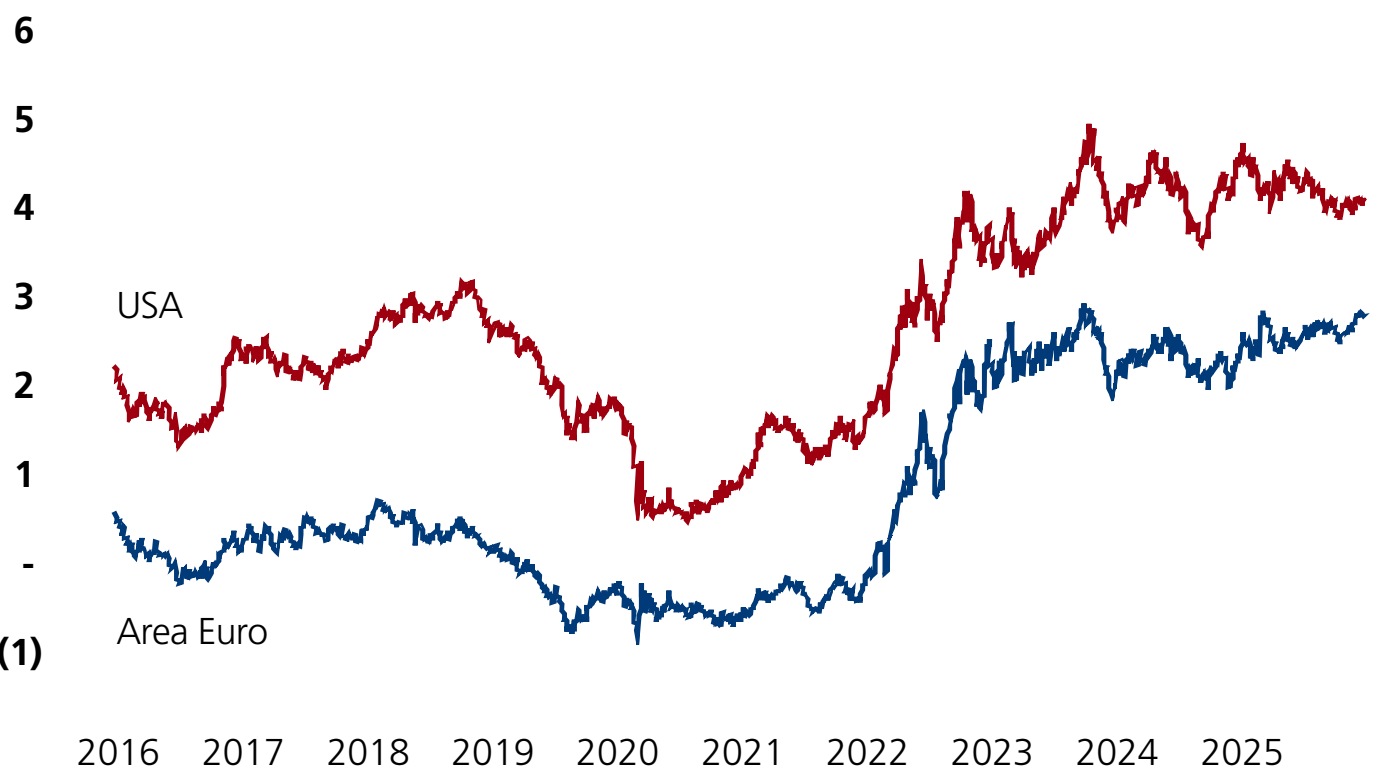


Fonte: Bloomberg

Andamento dei mercati obbligazionari

(rendimenti dei titoli governativi a 10 anni)

(%)



Fonte: Bloomberg



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Rendimento storico dei mercati 2016-2025

La tabella seguente riporta il risultato storico dei mercati suddiviso per fasce di rendimento.

2016	RANGE	2017	RANGE	2018	RANGE	2019	RANGE	2020	RANGE	2021	RANGE	2022	RANGE	2023	RANGE	2024	RANGE	2025
Petrolio		Azioni EM		Monetario USA		Azioni USA		ORO		Petrolio		Commodity		Azioni ITALIA		ORO		ORO
Azioni USA		Azioni ITALIA		Governativo USA		Azioni ITALIA		Convertibili		Azioni USA		Petrolio		Azioni USA		Azioni USA		Azioni ITALIA
Azioni EM		ORO		Governativo GERMANIA	1	Petrolio		Azioni USA		Commodity		Monetario USA	1	Azioni GIAPPONE		Azioni ITALIA		Azioni EUROPA
Commodities		Azioni EUROPA		Governativo Euro		Azioni EUROPA		Azioni EM		Azioni ITALIA		ORO		Azioni EUROPA		Azioni GIAPPONE		Azioni EM
GLOBAL HY hdg Eur		Azioni Pac ex GIAPPONE		Azioni USA		Azioni EM		Global Inflation Linked		Azioni EUROPA		Monetario EMU	3	Euro HY		Azioni EM		Convertibili
EM debito locale		EM debito esterno hdg		Governativo Globale Eur hdg	2	Azioni Pac ex GIAPPONE		Governativo ITALIA		Azioni GIAPPONE		Global Hedge Fund Eur		GLOBAL HY hdg Eur		Monetario USA		Azioni GIAPPONE
Azioni Pac ex GIAPPONE		Financial Euro sub		Monetario EMU		ORO		Global Corp Hdg Eur		Monetario USA	1	Governativo USA		ORO		Azioni EUROPA		Global HY hdg Eur
Euro HY		Azioni USA	1	Corporate Euro		EM debito locale		Governativo Euro	1	Euro Inflation Linked		Azioni EUROPA		Governativo ITALIA		Euro HY		EM debito esterno hdg
EM debito esterno hdg		Euro HY		Governativo ITALIA		EM debito esterno hdg		Governativo Globale Eur hdg		Azioni EM		Azioni ITALIA		Subordinati finanziari Euro		GLOBAL HY hdg Eur		EM debito locale
ORO		GLOBAL HY hdg Eur		Euro Inflation Linked	3	Euro HY		GLOBAL HY hdg Eur		Governativo USA		Euro Inflation Linked		EM debito locale		Governativo USA		Euro HY
Global Inflation Linked		Petrolio		EM debito locale		GLOBAL HY hdg Eur		EM debito esterno hdg		Global Inflation Linked		Azioni GIAPPONE		Corporate Euro		Commodity	1	Global Hedge Fund Eur
Financial Euro sub	1	Convertibili		ORO		Governativo ITALIA		Global Hedge Fund Eur		ORO		EM debito esterno hdg		Convertibili	1	Subordinati finanziari Euro		Global Corp hdg Eur
EU Corporate		Global Corp Hdg Eur		Global Inflation Linked		Subordinati finanziari Euro		EM debito locale		Euro HY		Euro HY		Governativo Euro		Convertibili		Subordinati finanziari Euro
Global Corp Hdg Eur		Global Hedge Fund Eur		Subordinati finanziari Euro		Convertibili	1	Euro Inflation Linked		Global Hedge Fund Eur		Subordinati finanziari Euro		Azioni EM		Governativo ITALIA		Azioni USA
Governativo USA		EU Corporate		Global Corp Hdg Eur		Global Corp Hdg Eur		Governativo GERMANIA		GLOBAL HY hdg Eur	2	GLOBAL HY hdg Eur		Global Corp Hdg Eur		EM debito locale		Governativo ITALIA
Governativo GERMANIA		Euro Inflation Linked		Euro HY		Governativo USA		Subordinati finanziari Euro		Subordinati finanziari Euro		Corporate Euro	4	Euro Inflation Linked		Corporate Euro		Corporate Euro
Euro Inflation Linked		EM debito locale	2	GLOBAL HY hdg Eur		Commodity		Euro HY	2	Monetario EMU		Azioni USA		Governativo GERMANIA		Monetario EMU		Global Inflation Linked
Monetario USA		Governativo ITALIA		Convertibili		Governativo Euro		Corporate Euro		Corporate Euro		Azioni EM		EM debito esterno hdg		Global Hedge Fund Eur		Monetario EMU
Azioni EUROPA		Governativo Globale Eur hdg		Azioni Pac ex GIAPPONE	4	Euro Inflation Linked		Monetario EMU		Global Corp Hdg Eur	3	Governativo Globale Eur hdg		Governativo Globale Eur hdg		Global Corp Hdg Eur		Governativo globale Eur hdg
Governativo EMU		Governativo EMU		EM debito esterno hdg		Corporate Euro		Governativo USA		Convertibili		Global Corp Hdg Eur		Monetario EMU		EM debito esterno hdg		Euro Inflation Linked
Governativo Globale Eur hdg		Monetario EMU	3	Commodity		Global Inflation Linked		Azioni Pac ex GIAPPONE	3	Governativo GERMANIA		Governativo ITALIA		Global Inflation Linked		Petrolio		Governativo Euro
Governativo ITALIA	2	Governativo GERMANIA		Azioni EM		Governativo Globale Eur hdg		Azioni EUROPA		EM debito locale		Convertibili		Monetario USA	2	Governativo Euro	2	Governativo GERMANIA
Global Hedge Fund Eur		Global Inflation Linked		Azioni EUROPA		Monetario USA		Azioni ITALIA		Governativo Globale Eur hdg	4	Governativo GERMANIA		Global Hedge Fund Eur		Governativo GERMANIA		Commodity
Convertibili		Governativo USA		Global Hedge Fund Eur		Global Hedge Fund Eur		Monetario USA	4	Governativo ITALIA		Governativo Euro		Governativo USA		Euro Inflation Linked		Governativo USA
Monetario EMU	3	Monetario USA	4	Azioni ITALIA		Governativo GERMANIA		Commodity		Governativo Euro		Global Inflation Linked		Petrolio	4	Governativo globale Eur hdg	3	Monetario USA
Azioni ITALIA	4	Commodities		Petrolio		Monetario EMU	3	Petrolio		EM debito esterno hdg		EM debito locale		Commodity		Global Inflation Linked		Petrolio

1 ■ > 3% 2 ■ 0% / 3% 3 ■ -3% / 0% 4 ■ < -3%

Le informazioni, le opinioni e i dati contenuti in questa tabella non costituiscono in alcun modo ricerca, raccomandazione, consiglio di investimento, consulenza all’investimento o altra forma di consulenza e sono soggetti a modifiche.

I dati esposti si riferiscono al passato. I risultati passati non costituiscono in ogni caso un indicatore affidabile dei risultati futuri.

Fonte: Elaborazione a cura di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

2.2 Le prospettive di crescita del mercato

IL MERCATO MONDIALE

Le analisi più recenti confermano un andamento rassicurante: la ricchezza globale continua a crescere, consolidando i segnali di ripresa emersi dopo i periodi di rallentamento. Tuttavia, osservando più da vicino i 56 mercati presi in esame, emerge un quadro caratterizzato da velocità profondamente diverse. Se negli anni passati il motore della ripresa era stato identificato nell'area EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa), i periodi più recenti hanno visto il baricentro spostarsi con decisione verso il Nord America, favorito dalla resilienza del dollaro statunitense e dalla performance brillante dei mercati finanziari. La concentrazione della ricchezza rimane polarizzata: Stati Uniti e Cina continentale rappresentano, insieme, oltre la metà del patrimonio personale globale. Questo dato sottolinea come persista un divario strutturale tra il Nord America e l'Oceania rispetto alle restanti macroaree geografiche, nonostante i progressi compiuti a livello globale.

Guardando ai dati storici, il nuovo millennio ha segnato l'inizio di un'era di crescita costante. Al di là di singole e fisiologiche fluttuazioni annuali, l'incremento del patrimonio mondiale è stato marcato in ogni regione. Un indicatore particolarmente significativo di questo progresso è la progressiva e costante contrazione della fascia di popolazione più povera, ovvero quella con asset inferiori ai 10 mila dollari. Anche depurando il dato dall'inflazione, la crescita appare solida: a partire dal 2000, la ricchezza totale al netto del debito è cresciuta a un tasso annuo composto del 3,4% in termini reali. Le proiezioni suggeriscono che questa dinamica positiva continuerà a caratterizzare anche la seconda metà del decennio.

In questo scenario, cresce l'attenzione su una categoria di investitori emergente e sempre più rilevante: gli Everyday Millionaires. Si tratta di individui con un patrimonio compreso tra 1 e 5 milioni di dollari, una classe di investitori che è più che quadruplicata dall'inizio del secolo, raggiungendo quota 52 milioni. Il loro peso economico è diventato sistemico. Alla fine dello scorso anno, questa categoria gestiva circa 107 trilioni di dollari, un valore che ha superato di quattro volte quello registrato nel 2000 e che ormai tallona da vicino i 119 trilioni detenuti dai segmenti di ricchezza superiore (oltre i 5 milioni di dollari). Sebbene il ritmo di crescita di questa fascia vari sensibilmente a seconda dei mercati locali, la tendenza al rialzo appare ormai come un fenomeno globale e irreversibile, ridefinendo le strategie di gestione patrimoniale per il prossimo futuro.

Le informazioni contenute nel paragrafo "Il Mercato mondiale" sono tratte dalla ricerca "Global Wealth Report 2025" pubblicata da UBS.

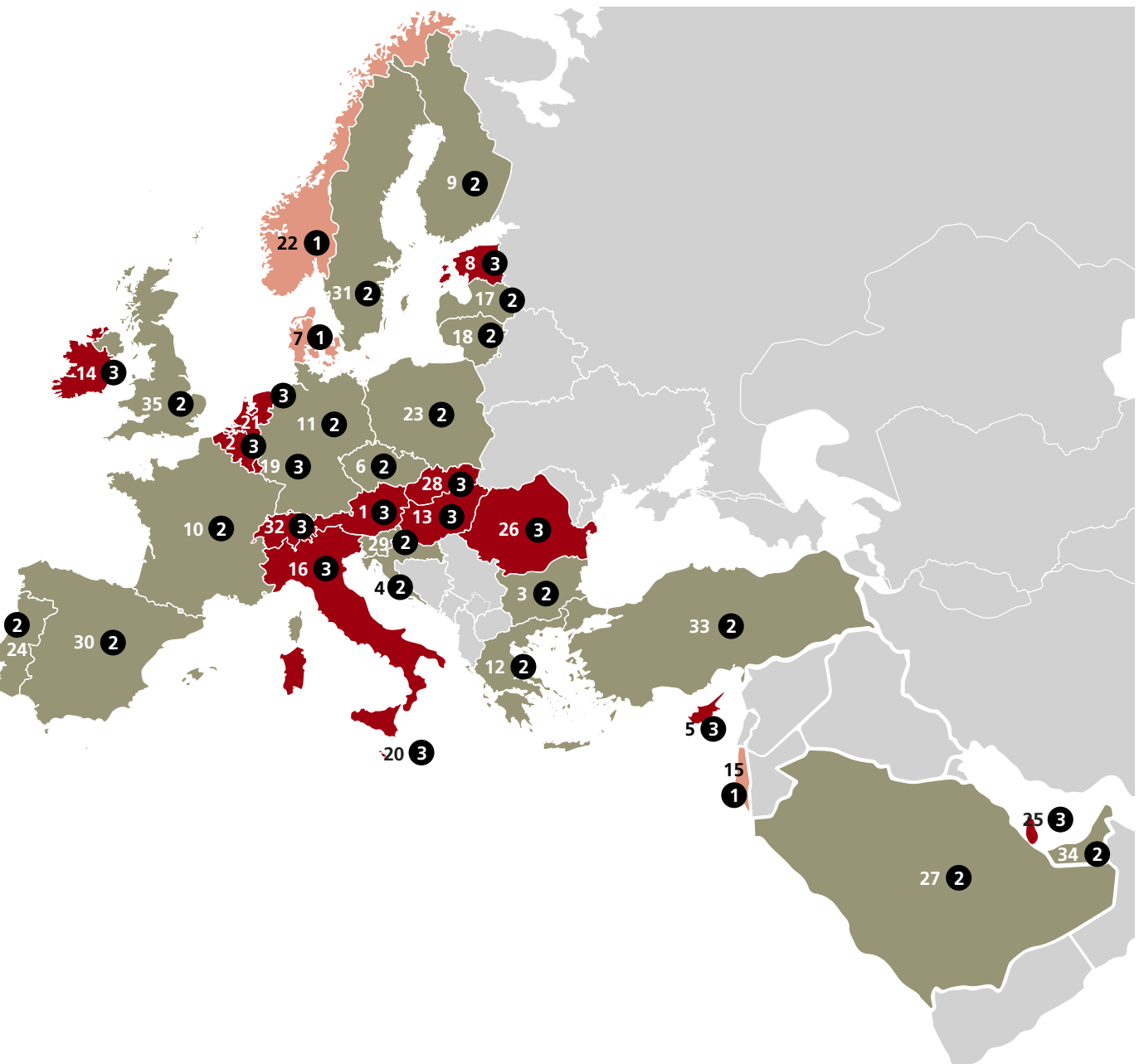
Il panorama dei grandi patrimoni continua a espandersi, confermando una vitalità che non accenna a diminuire. Il mondo ha accolto oltre 680 mila nuovi milionari (espressi in dollari statunitensi), segnando un incremento dell'1,2%. Sebbene la crescita sia diffusa, alcuni mercati emergenti hanno mostrato performance eccezionali: la Turchia ha guidato la classifica con un balzo superiore all'8%, seguita dagli Emirati Arabi Uniti che hanno registrato un solido incremento del 5,8%.

Le prospettive a medio termine rimangono altrettanto ottimistiche. In proiezione, entro il 2029 la platea globale dei milionari si arricchirà di ulteriori 5,4 milioni di individui, un incremento di quasi il 9% rispetto ai livelli attuali, a testimonianza di una capacità di generazione della ricchezza che resta solida nella quasi totalità dei 56 mercati monitorati.

Sotto il profilo geografico, gli Stati Uniti consolidano la loro posizione di assoluta supremazia, infatti il numero di milionari residenti negli USA supera la somma totale di quelli presenti in Europa occidentale e nella "Greater China" messi insieme. Spostando lo sguardo sulla densità pro-capite, l'Europa si conferma terra di eccellenze patrimoniali. Svizzera e Lussemburgo continuano a contendersi il primato per la più alta concentrazione di milionari rispetto alla popolazione adulta, entrambi i mercati infatti mantengono una stabilità strutturale che li pone ai vertici mondiali per ricchezza media per adulto.

L'analisi dei flussi di ricchezza totale evidenzia dinamiche regionali contrastanti. L'Europa dell'Est ha sorpreso con una crescita del patrimonio personale superiore al 12%, tallonata da vicino dagli Stati Uniti. Al contrario, mentre l'Asia sud-orientale e la Greater China hanno registrato progressi moderati, aree come l'Europa occidentale, l'Oceania e l'America Latina hanno subito una lieve flessione rispetto ai massimi registrati negli anni precedenti. Un dato interessante emerge dal confronto tra ricchezza media e ricchezza mediana: se Svizzera e Stati Uniti guidano per ricchezza media, il Lussemburgo conquista il primo posto per ricchezza mediana (un indicatore più rappresentativo della distribuzione patrimoniale), seguito da Australia e Belgio. Guardando al prossimo quinquennio, si prevede che il Nord America e la Greater China continueranno a essere i principali motori propulsori della ricchezza globale, guidando il ritmo dell'economia mondiale.

Crescita della ricchezza media per adulto in valuta locale, dal 1° gennaio 2020 al 31 dicembre 2024, al netto dell'inflazione



1 Austria	10 France	19 Luxembourg	28 Slovakia
2 Belgium	11 Germany	20 Malta	29 Slovenia
3 Bulgaria	12 Greece	21 Netherlands	30 Spain
4 Croatia	13 Hungary	22 Norway	31 Sweden
5 Cyprus	14 Ireland	23 Poland	32 Switzerland
6 Czechia	15 Israel	24 Portugal	33 Türkiye
7 Denmark	16 Italy	25 Qatar	34 United Arab Emirates
8 Estonia	17 Latvia	26 Romania	35 United Kingdom
9 Finland	18 Lithuania	27 Saudi Arabia	

1 20% to 45% 2 1% to 20% 3 0% to -25%



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

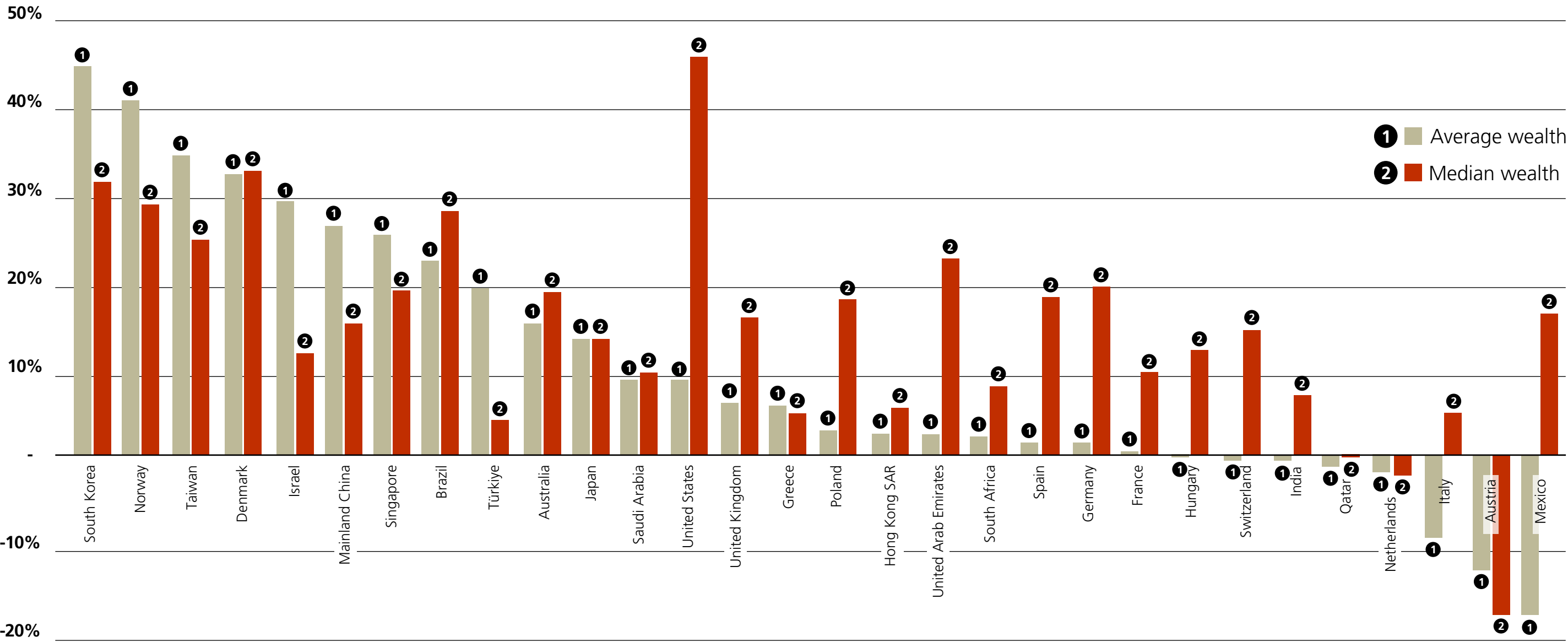
9. CONTATTACI

Quando si analizzano le dinamiche della ricchezza nell’ultimo quinquennio, emerge una distinzione metodologica cruciale: la scelta tra ricchezza media e ricchezza mediana. Mentre la media tende a essere influenzata verso l’alto dai grandi patrimoni dei segmenti più elevati, la mediana offre una visione più autentica dei livelli di benessere del ceto medio, rappresentando il punto esatto in cui la popolazione si divide a metà. I dati degli ultimi cinque anni rivelano scenari profondamente divergenti a seconda delle aree geografiche. In mercati come il Messico, la Svizzera e l’Italia, si è assistito a un fenomeno interessante: in termini reali e in valuta locale, la ricchezza pro-capite nei segmenti più alti ha subito una lieve flessione, mentre è aumentata nelle fasce basse e medie. Un caso emblematico è quello degli Stati Uniti, dove la crescita patrimoniale è stata trasversale a tutto lo spettro sociale, ma si è mossa a ritmi più sostenuti proprio nei segmenti inferiori e mediani. All’estremo opposto troviamo mercati come Singapore, Corea del Sud e Taiwan, dove la ricchezza media è cresciuta molto più velocemente di quella mediana. La disparità diventa ancora più marcata in Israele e in Turchia: in quest’ultima, la crescita della ricchezza mediana è stata inferiore a un quarto di quel-

la media, suggerendo una forte concentrazione del nuovo benessere nelle mani di pochi. Al contrario, nazioni come l’Arabia Saudita (con una crescita uniforme intorno al 10%) e la Grecia (tra il 5% e il 6%) mostrano un’evoluzione estremamente equilibrata, dove i due indicatori tendono a convergere.

L’Europa occidentale si conferma un mosaico complesso piuttosto che un blocco unitario. Nonostante molti Paesi condividano la stessa valuta l’aumento della ricchezza media corretto per l’inflazione varia sensibilmente tra Stato e Stato, riflettendo dinamiche economiche e fiscali nazionali molto diverse tra loro. Un’analisi della classifica dei primi 25 Paesi rivela due conclusioni degne di nota. In primo luogo, la ricchezza media supera sistematicamente quella mediana in tutto il campione analizzato, spesso con un fattore di due a uno. In secondo luogo, è proprio la classifica basata sulla mediana a riservare le maggiori sorprese: la “top ten” include mercati meno appariscenti, che godono di un benessere diffuso, ma non straordinario in termini assoluti, riuscendo a scalare le gerarchie mondiali grazie a una distribuzione del capitale più equa ed efficiente rispetto alle grandi potenze globali.

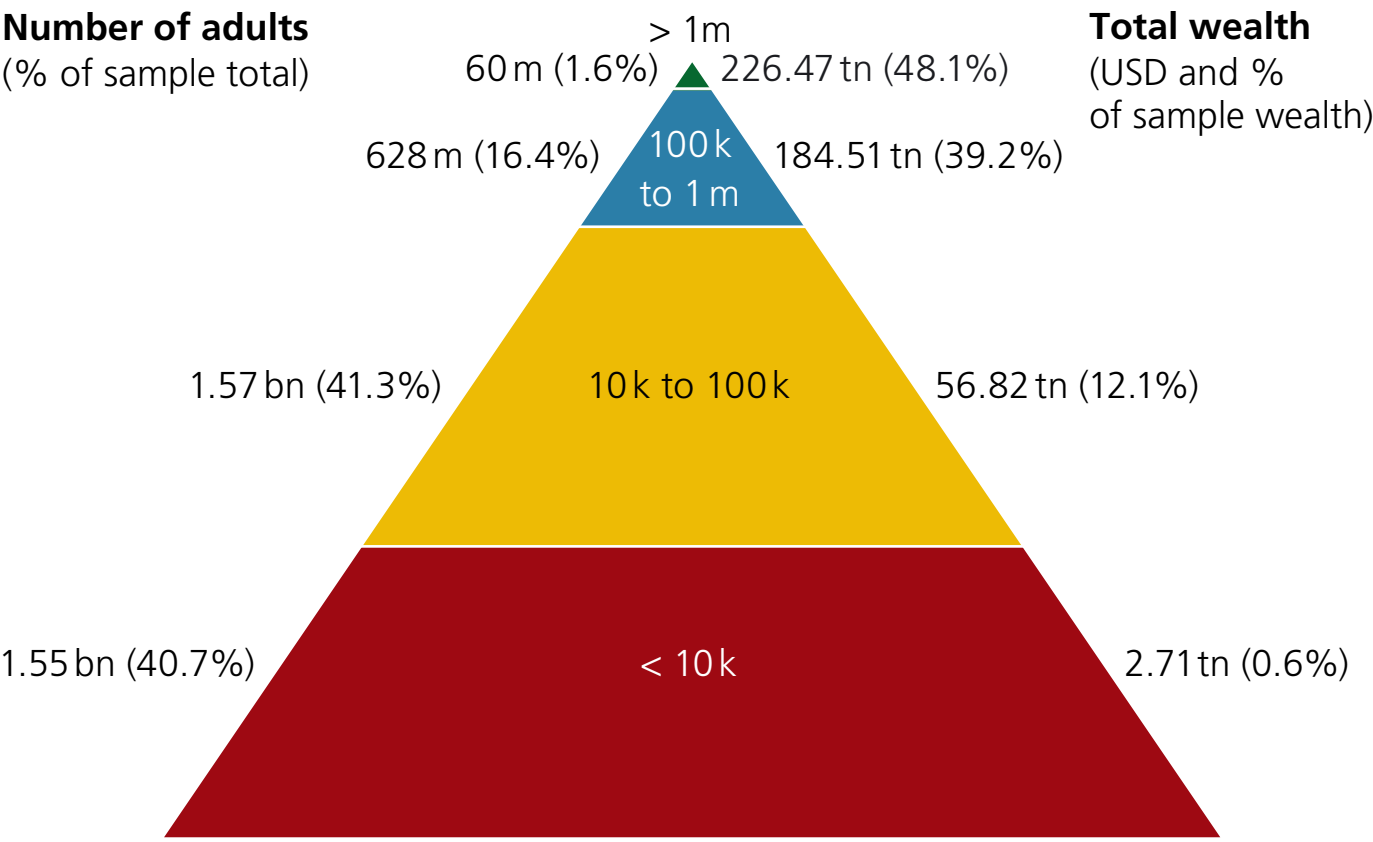
Crescita della ricchezza media e mediana per adulto in valuta locale, dal 1° gennaio 2020 al 31 dicembre 2024, al netto dell’inflazione



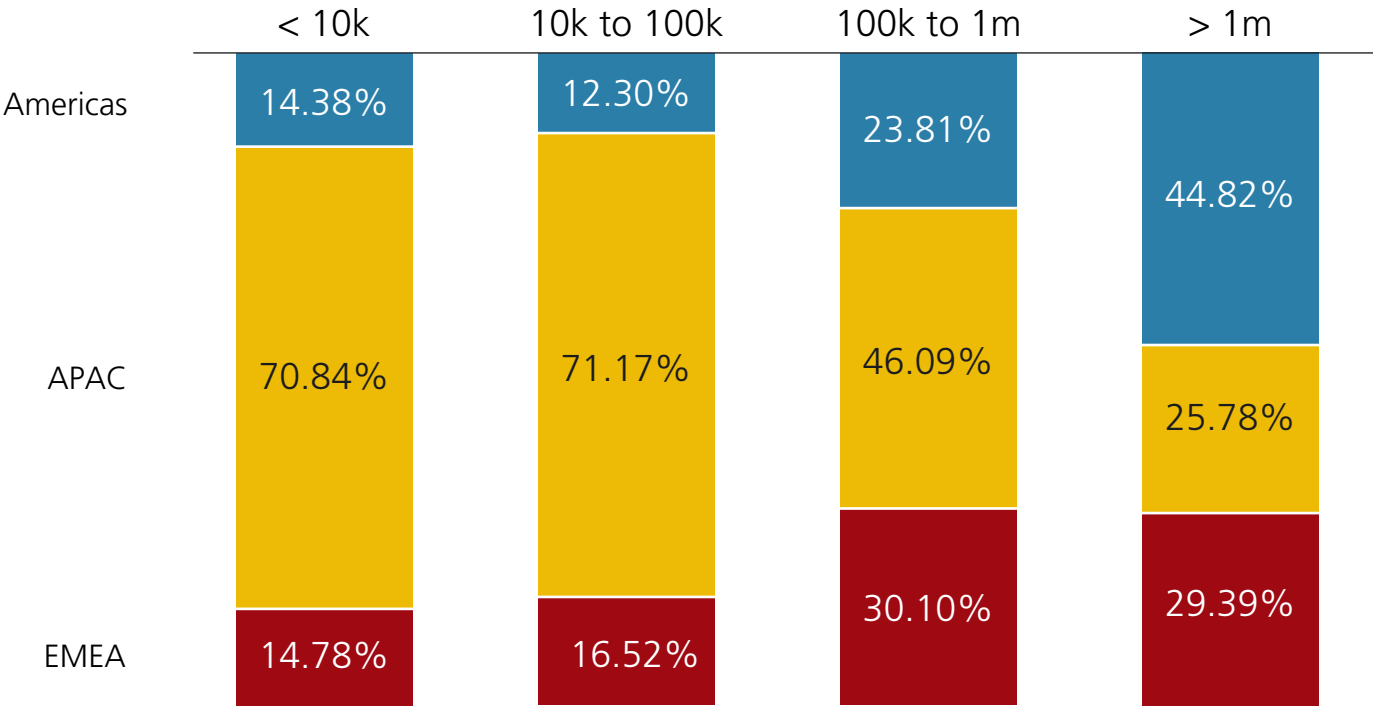
CONCENTRAZIONE DELLA RICCHEZZA

La piramide della ricchezza

Split by wealth band in USD



Split per region in USD



La piramide della ricchezza è una sintesi visiva della distribuzione della ricchezza nei diversi livelli della società:

- al vertice della piramide è rappresentata una piccola porzione di individui che posseggono una frazione significativa della ricchezza globale;
- all’opposto, la base della piramide racchiude la frazione di soggetti (rappresentanti di una parte significativa della popolazione mondiale) che posseggono una ricchezza netta bassa o nulla.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A livello globale, la concentrazione di patrimoni elevati presenta dinamiche geografiche estremamente diversificate. In Svizzera e Lussemburgo, oltre un adulto su sette detiene un patrimonio superiore al milione di dollari. Seguono, con un rapporto di uno a dieci, Hong Kong, Australia, Stati Uniti e Paesi Bassi. Complessivamente, si annoverano 14 nazioni in cui i milionari rappresentano almeno il 5% della popolazione adulta. Il Regno Unito si colloca appena al di sotto di questa soglia, con un’incidenza del 4,9%. Si segnala che il Principato di Monaco non è incluso nel campione analizzato.

In linea con l’analisi degli scorsi anni, la distribuzione della ricchezza si conferma un fenomeno dinamico e tutt’altro che statico. I dati confermano una marcata volatilità nel numero di milionari in diverse aree geografiche, con variazioni significative sia in aumento, sia in diminuzione. La Turchia si distingue con un incremento dell’8,4%, seguono gli Emirati Arabi Uniti, con un aumento del 5,8% e l’India, che registra una crescita del 4,4%.

Sebbene il tasso di crescita percentuale degli Stati Uniti possa apparire contenuto (+1,5%), in termini assoluti l’espansione è imponente: 379 mila nuovi milionari in un solo anno, ovvero oltre mille al giorno.

La Cina continentale mantiene un ritmo sostenuto con oltre 386 nuovi milionari al giorno (+2,3%). Anche l’area Medio Oriente e Africa mostra una resilienza notevole, con una crescita del 3,6%. Il Giappone ha registrato una flessione dell’1,2%. Segnali negativi emergono anche in mercati solitamente dinamici come Estonia e Repubblica Ceca (entrambe a -1,5%). Infine, flessioni più lievi, comprese tra lo 0,3% e lo 0,5%, si sono verificate in Germania, Grecia e Messico.

IL MERCATO UE I CONSUMI

Il panorama economico europeo restituisce un’immagine dell’Area Euro caratterizzata da una resilienza inattesa, pur in un contesto di profonda trasformazione strutturale. Il terzo trimestre del 2025 ha superato le stime prudenziali di inizio anno, mostrando una crescita del PIL che, sebbene moderata, ha beneficiato di una domanda interna capace di assorbire gli shock derivanti dalle tensioni geopolitiche globali. Questa fase di tenuta è stata sostenuta in modo determinante da un mercato del lavoro che ha mostrato una solidità senza precedenti, con tassi di disoccupazione che nell’intera Unione Europea sono rimasti vicini ai minimi storici, garantendo una base di stabilità per il reddito delle famiglie.

L’analisi dei consumi rivela una realtà europea a più velocità, dove le dinamiche nazionali riflettono diverse capacità di adattamento allo scenario post-inflattivo. La Spagna si è distinta come il principale motore della spesa nell’Area Euro, mantenendo una crescita superiore al 3% grazie a un mix virtuoso tra ripresa del turismo e politiche attive per l’occupazione. Al contrario, la Germania ha manifestato segnali di affaticamento, con una spesa privata che ha risentito della crisi di fiducia nel settore manifatturiero e dell’incertezza legata alla transizione industriale. In questo quadro, la Francia e l’Italia hanno mostrato una tenuta intermedia, con quest’ultima che ha saputo stabilizzare i consumi grazie a un clima di fiducia che è andato rafforzandosi nella seconda metà del 2025, nonostante una composizione della spesa che vede una netta preferenza per i beni durevoli rispetto ai servizi e ai beni non durevoli.

Un elemento centrale della dinamica europea è il recupero del potere d’acquisto, favorito da un’inflazione che è finalmente rientrata verso il target del 2% fissato dalla Banca Centrale Europea, attestandosi mediamente intorno all’1,5% negli ultimi mesi dell’anno. Questo calo della pressione sui prezzi, unito a rinnovi contrattuali che hanno portato a una crescita dei salari reali superiore all’1%, ha messo le famiglie nelle condizioni di aumentare la spesa. Tuttavia, si osserva una persistente propensione al risparmio che rimane superiore ai livelli storici pre-pandemici. Tale fenomeno riflette un atteggiamento prudentiale: le famiglie europee, pur disponendo di maggiori risorse finanziarie, preferiscono ricostituire una riserva di liquidità o investire in strumenti finanziari più remunerativi, complice un orientamento della politica monetaria che, pur avviandosi verso un allentamento, mantiene i rendimenti del risparmio gestito ancora attraenti.

La ricchezza delle famiglie nell’Unione Europea ha tratto beneficio anche dall’andamento positivo dei mercati finanziari e da una gestione dei portafogli sempre più orientata alla diversificazione. Nel 2025, la crescita dello stock di ricchezza a prezzi correnti ha raggiunto il 4,3%, un valore che ha superato le aspettative iniziali. Si è assistito a una progressiva migrazione dai titoli di Stato diretti verso prodotti più complessi come i fondi comuni e le polizze assicurative multi-ramo, segno di una rinnovata fiducia negli intermediari finanziari e nella ricerca di rendimenti reali in uno scenario di tassi in calo. Parallelamente, il mercato immobiliare europeo ha iniziato a dare segnali di ripresa, con una stabilizzazione delle quotazioni che ha integrato positivamente la componente finanziaria della ricchezza netta.

Guardando al 2026, la sfida principale per i consumi europei risiede nella capacità di trasformare l’aumento dei redditi reali in una crescita economica sostenuta, superando le incertezze legate alle politiche commerciali internazionali e alla saturazione di alcuni comparti merceologici. Se da un lato il sostegno dell’attività economica deriva da una parziale distensione sul fronte delle relazioni doganali, dall’altro la necessità per i governi UE di dirottare risorse verso la difesa e le infrastrutture digitali limita i margini per politiche fiscali espansive a diretto supporto del consumo. La crescita europea si trova quindi in una fase di stabilizzazione, in cui la disciplina di bilancio e la capacità di spesa dei privati rappresentano i due pilastri su cui poggia la tenuta del sistema economico di fronte alle turbolenze globali.

IL MERCATO DEL RISPARMIO

In stretta correlazione con l’andamento dei consumi, la gestione dei flussi finanziari nel 2025 ha mostrato una vitalità rinvigorita sia per le famiglie sia per le imprese. Il saldo finanziario delle famiglie nel secondo trimestre dell’anno testimonia una capacità di accumulo che va oltre la semplice gestione corrente e ha superato €20 miliardi, segnando un incremento rispetto all’esercizio precedente. In un contesto caratterizzato dalla progressiva riduzione dei tassi d’interesse, questo surplus di liquidità è stato indirizzato verso un accumulo strategico di titoli di Stato a medio e lungo termine, sostenuto dal successo dei collocamenti retail di inizio anno. Parallelamente, si è osservata una decisa ripresa del risparmio gestito e delle componenti azionarie.

Un segnale di mutamento rilevante riguarda la gestione della liquidità immediata: per la prima volta dopo un triennio di contrazione, i depositi a vista sono tornati a crescere, alimentati dalla riduzione del costo opportunità di detenere attività liquide. I dati aggiornati all’autunno confermano questa tendenza, con un aumento dei depositi overnight che riflette una preferenza per la flessibilità, a fronte di un contestuale ridimensionamento dei depositi vincolati, in linea con le dinamiche osservate nelle principali economie europee. Anche il comparto aziendale ha mostrato una dinamica simile, con un rafforzamento dei saldi finanziari che ha permesso maggiori investimenti in titoli e strumenti gestiti, stabilizzando al contempo la componente dei depositi dopo la flessione registrata nella prima parte dell’anno.

Le informazioni contenute nel paragrafo “Il mercato UE” sono tratte dalla Pubblicazione “Rapporto di previsione - dicembre 2025” redatta da Prometeia.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

**2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE**

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

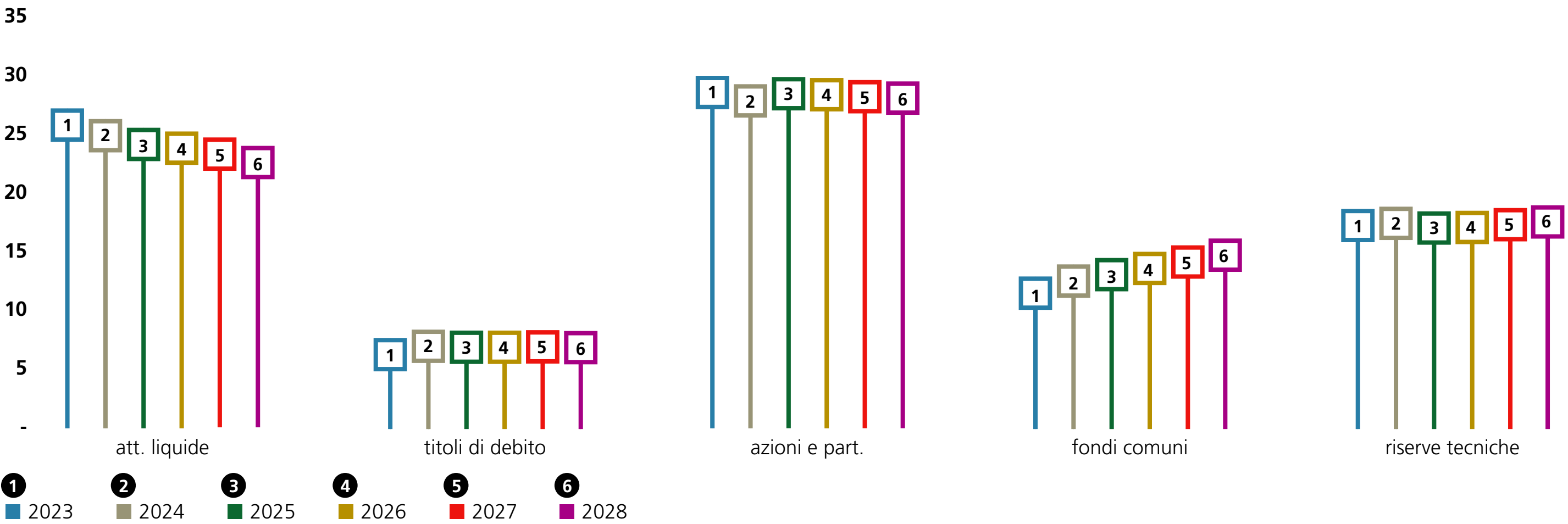
Dal punto di vista del sistema bancario, le politiche di raccolta si confermano equilibrate e prive di tensioni strutturali. Il mantenimento di un *funding gap* negativo e l'ampia disponibilità di depositi presso la banca centrale assicurano una gestione della liquidità coerente con le necessità degli impieghi. In questa cornice, l'azione degli istituti continuerà a privilegiare il collocamento di prodotti di risparmio gestito e fondi comuni, mentre le emissioni obbligazionarie proprie resteranno focalizzate prevalentemente sul segmento della clientela istituzionale e *wholesale*.

Guardando all'orizzonte del prossimo triennio, si prospetta una differenziazione tra i settori istituzionali. Mentre le famiglie manterranno saldi finanziari positivi, le imprese potrebbero vedere ridursi la propria capacità di risparmio finanziario a partire dal 2027, con il progressivo esaurirsi dei finanziamenti legati al PNRR che imporrà un maggiore ricorso all'autofinanziamento per gli investimenti reali.

Le scelte allocative del settore privato subiranno una nuova evoluzione verso la fine del 2027: l'attesa risalita dei tassi di policy e un potenziale aumento dello spread sui titoli governativi riorienteranno le preferenze verso strumenti di medio-lungo termine più remunerativi. Si stima che il peso dei depositi sul totale delle attività finanziarie delle famiglie possa ridursi di circa tre punti percentuali, a favore di una ricomposizione della ricchezza verso i titoli di Stato e, in misura più contenuta, verso le obbligazioni bancarie, consolidando un modello di portafoglio sempre più orientato al rendimento di lungo periodo.

Famiglie: composizione delle attività finanziarie in Italia

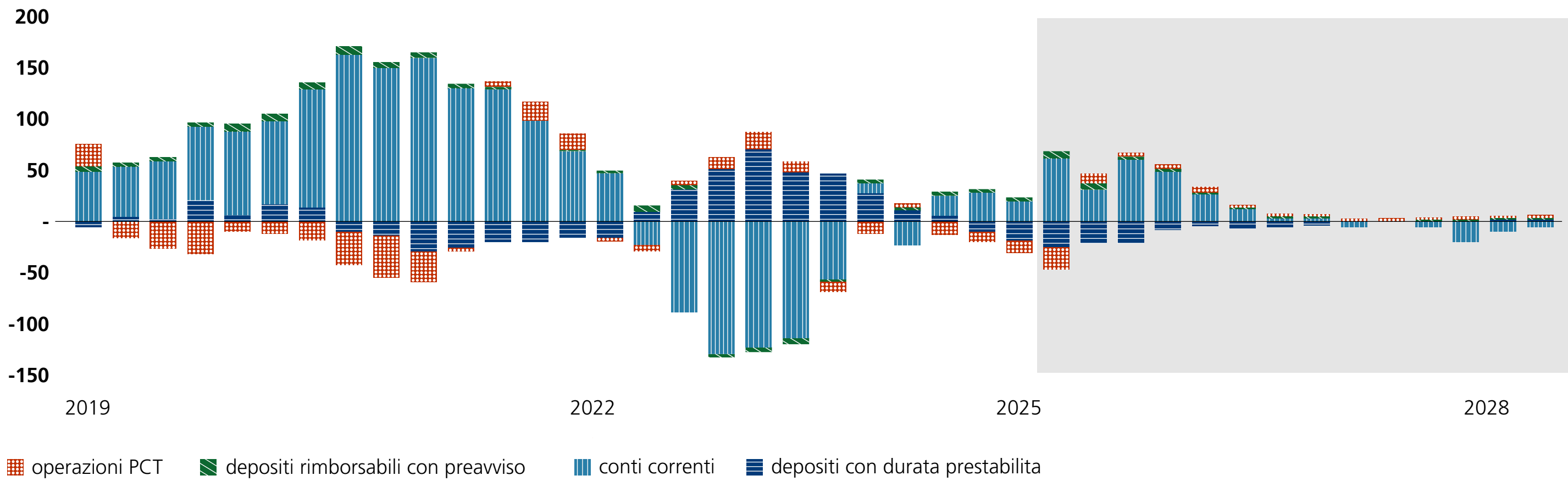
(valori percentuali)



Fonte: previsioni Prometeia su dati Banca d'Italia

Composizione dei depositi

(variazioni annue in miliardi di euro)



Fonte: previsioni Prometeia su dati Banca d'Italia



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

IL MERCATO PRIVATE

Nel 2024 le condizioni economiche delle famiglie sono migliorate rispetto al biennio precedente, grazie al progressivo rientro dell’inflazione e al consolidamento del mercato del lavoro. Il potere d’acquisto (reddito disponibile reale) è tornato a crescere (+2,4%), mentre il calo dei prezzi energetici ha contribuito a ridurre parte delle pressioni sul bilancio familiare. Nonostante questo contesto più favorevole, il clima di fiducia ha continuato a risentire dell’incertezza geopolitica e delle tensioni politiche interne all’Europa, elementi che hanno alimentato un atteggiamento prudente nelle scelte di spesa. I consumi delle famiglie hanno pertanto registrato un incremento ancora modesto (+0,4%) e il tasso di risparmio si è attestato al 9,4%, un valore superiore ai livelli pre-pandemici. Complessivamente, il 2024 ha rappresentato un anno di transizione verso un contesto più stabile, ma ancora segnato da una forte attenzione alla gestione delle risorse da parte delle famiglie.

La propensione al risparmio è dunque rimasta sostenuta, portando la ricchezza finanziaria complessiva delle famiglie italiane a superare la soglia dei €3.700 miliardi. È in questo bacino che si innesta la rilevanza del comparto Private, che intercetta oltre un terzo della ricchezza investibile totale, confermandosi pilastro fondamentale per la stabilità del sistema finanziario nazionale.

All’interno del panorama del risparmio italiano, il segmento dei clienti benestanti ha mostrato nel 2024 una dinamica di crescita eccezionale: la ricchezza complessiva di questi nuclei ha raggiunto €1.451 miliardi (+9%), superando nettamente il ritmo del resto della popolazione (+5,6%). Tale espansione è stata sostenuta sia dai nuovi flussi di risparmio (€50 miliardi di raccolta netta), sia dall’esposizione ai mercati finanziari, che ha consentito di beneficiare appieno della rivalutazione degli asset. Le famiglie in target Private (con patrimoni superiori a 500 mila euro) sono salite a 715.592, con un incremento di quasi 24 mila unità nell’ultimo anno.

Il profilo di questa clientela è sempre più sofisticato: il 47% possiede una laurea, il 60% ha più di 55 anni e la ricchezza rimane concentrata nel Nord Italia (77%), ma con una presenza capillare che raggiunge anche i centri con meno di 30 mila abitanti. In crescita la presenza femminile, raddoppiata negli ultimi dieci anni (dal 13% al 26%), mentre il 78% ha figli, con una conseguente centralità delle tematiche successorie. Accanto alla tutela del potere d’acquisto (preoccupazione per il 39% dei clienti), assumono peso crescente i temi legati alla salute (54%) e alle tensioni geopolitiche (45%).

Le informazioni contenute nel paragrafo “Il Mercato Private” sono tratte dalla pubblicazione “Rapporto sul Private Banking in Italia (2025)”, AIPB in collaborazione con Prometeia.

In questo scenario, il Private Banking ha dimostrato una capacità di attrazione superiore rispetto agli operatori tradizionali, raggiungendo una quota di mercato sulla ricchezza investibile del 33,8% e una penetrazione del 68% sul mercato potenziale. Gli asset gestiti ammontano a €1.257 miliardi, con portafogli caratterizzati da ampia diversificazione: il risparmio amministrato (titoli di Stato, obbligazioni e certificati) pesa per il 30,7%, il gestito (fondi e gestioni patrimoniali) per il 34,7%, mentre la componente assicurativa mostra segnali di recupero.

Il vero motore di crescita è la consulenza evoluta, che rappresenta il 18% delle masse, che amplia il ruolo del consulente includendo l’analisi del patrimonio immobiliare, la protezione dai rischi di longevità e la pianificazione intergenerazionale. I clienti seguiti con questo modello detengono portafogli più articolati (in media 5,4 tipologie di prodotti) e registrano livelli di fiducia (91%) e soddisfazione (97%) prossimi alla totalità.

La crescita del patrimonio finanziario è stata favorita anche da un importante effetto mercato e da flussi netti positivi: il risparmio amministrato ha continuato a espandersi grazie all’interesse per i titoli di Stato; il gestito ha segnato una forte ripresa, trainato dai fondi obbligazionari; la liquidità ha mostrato i primi segnali di stabilizzazione, dopo anni di erosione.

Nel complesso, la clientela Private rappresenta oltre un terzo della ricchezza investibile nazionale e continua a evolvere verso un profilo più consapevole e orientato alla pianificazione del futuro. Il modello Private è percepito come un presidio di stabilità in un contesto segnato da incertezze economiche e geopolitiche, grazie a portafogli più efficienti e meno sbilanciati sulla liquidità. L’industria continua a investire sul capitale umano, contando su oltre 17 mila professionisti con una raccolta pro-capite di €2,9 milioni, confermandosi un punto di riferimento essenziale per accompagnare i clienti nelle scelte finanziarie di lungo periodo.

LE PROSPETTIVE E IL RUOLO CENTRALE DEL PRIVATE BANKING

Nel triennio 2025-2027 si prevede che la ricchezza finanziaria delle famiglie italiane crescerà in modo moderato ma costante. A sostenerla saranno una propensione al risparmio strutturalmente superiore ai livelli pre-pandemici e una dinamica dei redditi reali che, pur in un contesto di

bassa crescita, si manterrà positiva. La quota di reddito risparmiata resterà intorno al 9% lungo tutto il periodo, su valori superiori al triennio 2022-2024, mentre i consumi torneranno a crescere più del reddito disponibile. Questa combinazione porterà a un aumento dei flussi investiti in attività finanziarie, stimati in circa €215 miliardi nel triennio, rispetto ai €200 miliardi accumulati nel 2022-2024.

La ricchezza finanziaria delle famiglie italiane è destinata a proseguire il proprio percorso di espansione, raggiungendo €4.087 miliardi entro la fine del 2027 grazie a una crescita media annua del 3,5%. In questo contesto, il comparto Private si conferma l’attore più dinamico: la ricchezza delle famiglie benestanti supererà €1.515 miliardi già entro la fine del 2025, beneficiando di una capacità di attrazione superiore agli altri operatori. Questo vantaggio competitivo permetterà al Private Banking di incrementare costantemente la propria quota di mercato, che si prevede possa salire dal 33,8% del 2024 fino al 36,5% alla fine del periodo di previsione.

Il prossimo triennio segnerà inoltre una fase cruciale per la ricomposizione dei portafogli, orientata al superamento dell’eccesso di liquidità in favore di una maggiore diversificazione. Il risparmio gestito e il comparto assicurativo torneranno a occupare un ruolo centrale, arrivando a pesare insieme per la metà della ricchezza totale entro il 2027. Il gestito è atteso in aumento di €158 miliardi, sostenuto in particolare dalle asset class obbligazionarie, mentre i prodotti assicurativi cresceranno di €127 miliardi, trainati dalle soluzioni multiramo e di protezione. Al contrario, la raccolta diretta nel perimetro Private scenderà al 13%, riflettendo un investitore più evoluto che, supportato dalla consulenza, abbandona le posizioni più prudenti per ricercare rendimenti reali in un contesto di inflazione moderata.

Lo scenario rimane esposto all’evoluzione delle tensioni commerciali globali. Un eventuale ripristino aggressivo dei dazi determinerebbe una brusca frenata dell’effetto mercato per l’industria Private, con un impatto negativo sugli asset stimabile in circa €46 miliardi nel solo 2025. In tale contesto di stress, l’aumento dell’incertezza favorirebbe un rafforzamento del risparmio precauzionale e un ritorno alla liquidità, a scapito dei comparti gestiti.

La stabilità degli scambi internazionali si conferma quindi condizione essenziale affinché le strategie di diversificazione e il valore della consulenza possano esprimersi pienamente, assicurando tutela e crescita dei patrimoni nel lungo periodo.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Fideuram - Filiale di Napoli Alvino

GLI INVESTIMENTI ESG

LA MATURAZIONE DELLA FINANZA SOSTENIBILE: UN BILANCIO SUL 2025

Il 2025 ha segnato una tappa fondamentale per gli investimenti ESG (Environmental, Social, Governance) passando da una fase di crescita impetuosa a una di profonda maturazione strutturale. Se negli anni precedenti la sostenibilità era spesso percepita come un'integrazione di portafoglio, oggi è divenuta una vera e propria infrastruttura del sistema finanziario, influenzando trasversalmente regole, dati e strategie industriali.

I principali trend che hanno caratterizzato l'anno sono stati:

- Normalizzazione e qualità: dopo la volatilità dei flussi di inizio anno, il mercato si è stabilizzato. Gli investitori hanno privilegiato la qualità e la trasparenza, portando il patrimonio globale dei fondi sostenibili a toccare il record storico di 3.920 miliardi di dollari a metà 2025.
- Regolamentazione e pacchetto Omnibus: l'Unione Europea ha compiuto passi decisivi con la revisione del Regolamento SFDR e l'introduzione del pacchetto Omnibus, volto a semplificare la classificazione dei prodotti e a rafforzare i presidi anti-greenwashing, rendendo le etichette ESG più affidabili per il risparmiatore.
- Il clima come KPI finanziario: il rischio fisico legato ai cambiamenti climatici è entrato ufficialmente nei principali indicatori di performance (KPI). La rendicontazione non è più solo un obbligo di compliance, ma uno strumento per valutare la resilienza operativa delle imprese di fronte a eventi estremi sempre più frequenti.
- Tecnologia al servizio della sostenibilità: l'Intelligenza Artificiale ha giocato un ruolo cruciale, venendo adottata dall'83% dei dirigenti per monitorare le metriche ESG, ottimizzare l'efficienza energetica e migliorare l'accuratezza dei dati non finanziari.

RENDIMENTI: LA PROVA DELLA RESILIENZA

Il dibattito sul binomio sostenibilità-redditività ha trovato risposte solide nei numeri del 2025. Nella prima metà dell'anno, i fondi sostenibili hanno sovraperformato i peers tradizionali, registrando un rendimento mediano del 12,5% contro il 9,2% dei fondi convenzionali. Questa dinamica è stata favorita da una maggiore esposizione verso i settori tecnologico e della transizione energetica, dimostrando che una selezione rigorosa basata su criteri di sostenibilità può agire come un efficace filtro di qualità, capace di mitigare i rischi e intercettare i driver di crescita del futuro.

SFIDE E ORIZZONTI FUTURI

Nonostante il consolidamento, il settore affronta nuove complessità. Il rischio di greenwashing rimane al centro dell'attenzione dei regolatori, spingendo verso una standardizzazione sempre più stringente delle metriche. Inoltre, l'attuale contesto geopolitico e le tensioni protezionistiche hanno imposto una riflessione sulla gestione delle supply chain e sulla sicurezza energetica, temi ora integrati stabilmente nelle analisi ESG.

GLI INVESTIMENTI ESG IN ITALIA

In Italia, il panorama della finanza sostenibile riflette una consapevolezza sempre più matura. La clientela Private mostra una propensione crescente verso prodotti che combinano rendimento e impatto sociale, con una quota significativa del risparmio gestito che integra ormai stabilmente i criteri ESG. L'adozione della CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) sta portando anche le medie imprese italiane verso standard di trasparenza elevati, facilitando l'afflusso di capitali verso le eccellenze del Made in Italy impegnate nella transizione ecologica. Il mercato nazionale beneficia di un'offerta sempre più diversificata, che spazia dai sustainable bond ai fondi specializzati in infrastrutture verdi, confermando l'ESG come una direttrice inarrestabile e centrale per il futuro del risparmio nel Paese.

Le informazioni contenute nel paragrafo "Gli investimenti ESG" sono tratte dalle pubblicazioni: Morgan Stanley Institute for Sustainable Investing: Sustainable Reality Report 1H 2025; Morningstar: Global Sustainable Fund Flows Report Q2 2025; AIPB (Associazione Italiana Private Banking): Rapporto sul Private Banking in Italia 2025; CONSOB: Rapporto sulla relazione consulente-cliente e sostenibilità 2025.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

**2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE**

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

2.3 Il posizionamento competitivo

Il Gruppo Fideuram è leader nel settore della consulenza e distribuzione di prodotti e servizi finanziari per la clientela di fascia alta. Il modello distributivo del Gruppo si avvale di quattro marchi noti, Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking, storicamente consolidati e riconosciuti nel mercato italiano sia dai clienti sia dai Private Banker, unitamente alla capacità delle Reti di proporsi costantemente come polo di aggregazione, non solo nei confronti di singoli professionisti del settore, ma anche di intere realtà aziendali.

Il Gruppo ha una posizione di leadership nel mercato di riferimento (Asset Gathering) posizionandosi al sesto posto in Europa e al terzo posto nell’A-rea Euro per masse in gestione.

Classifica dei primi dieci operatori del Private Banking in Europa (dati al 31.12.2025 - miliardi di euro)

	AUM
UBS ¹	4.045
Julius Bar	559
BNP Paribas	517
Deutsche Bank	508
HSBC ²	441
Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking	425
Santander ³	346
Pictet	307
Indosuez Private Banking ⁴	298
ABN-AMRO	283

1. Invested Assets (Global Wealth Management Division).
2. Dato stimato escludendo l’operazione di cessione HSBC Private Banking Germany a BNP.
3. Dato stimato.
4. Dati riferiti a LCL Private Banking and Indosuez Wealth Management. I dati non includono gli asset under custody della clientela istituzionale.

Per quanto riguarda invece il mercato italiano del risparmio gestito e della distribuzione di prodotti finanziari tramite le Reti di Private Banker iscritti all’Albo unico dei Consulenti Finanziari, il Gruppo Fideuram è leader indiscusso, posizionandosi saldamente al primo posto della classifica Assoreti con il 38,2% di quota di mercato al 31 dicembre 2025 (pari a €384,5 miliardi).

Nel 2025, inoltre, il Gruppo si è posizionato al primo posto per raccolta netta totale (€14,6 miliardi).

Le tabelle seguenti evidenziano la ripartizione di mercato degli AUM e della raccolta netta tra i principali Gruppi operanti in Italia.

Quote di mercato per AUM (miliardi di euro)

	31.12.2025		31.12.2024	
	AUM	% SUL TOTALE AUM	AUM	% SUL TOTALE AUM
Gruppo Fideuram (*)	384,5	38,2	353,8	38,9
Banca Mediolanum	137,6	13,7	123,3	13,6
Finecobank	137,3	13,6	121,7	13,4
Gruppo Banca Generali	111,9	11,1	102,7	11,3
Allianz Bank	86,0	8,5	76,9	8,5
Gruppo Credito Emiliano	61,4	6,1	52,4	5,8
Gruppo Mediobanca	38,7	3,8	34,6	3,8
Gruppo Zurich	20,9	2,1	18,4	2,0
Gruppo BNP Paribas	13,8	1,4	11,9	1,3
Gruppo Monte dei Paschi di Siena	10,0	1,0	9,1	1,0
Altri operatori	4,9	0,5	4,1	0,5

(*) Il dato include esclusivamente le masse delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking.
Fonte: Assoreti

Raccolta netta totale e gestita (miliardi di euro)

	2025		2024	
	RACCOLTA NETTA TOTALE	RACCOLTA NETTA GESTITA	RACCOLTA NETTA TOTALE	RACCOLTA NETTA GESTITA
Gruppo Fideuram (*)	14,6	10,6	13,4	5,7
Finecobank	10,0	3,9	7,8	2,2
Banca Mediolanum	9,5	7,5	8,9	5,9
Allianz Bank	6,7	5,1	5,4	4,1
Gruppo Banca Generali	5,9	2,6	6,6	3,2
Gruppo Credito Emiliano	4,8	2,3	3,2	1,3
Gruppo Mediobanca	4,4	2,9	3,9	2,0
Gruppo Zurich	2,1	1,4	0,6	0,2
Gruppo BNP Paribas	1,6	0,8	0,9	0,6
Gruppo Banca Finanziaria Internazionale	0,6	0,1	0,5	-
Gruppo Monte dei Paschi di Siena	0,6	0,3	0,5	0,2

(*) Il dato include esclusivamente la raccolta delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking.
Fonte: Assoreti



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

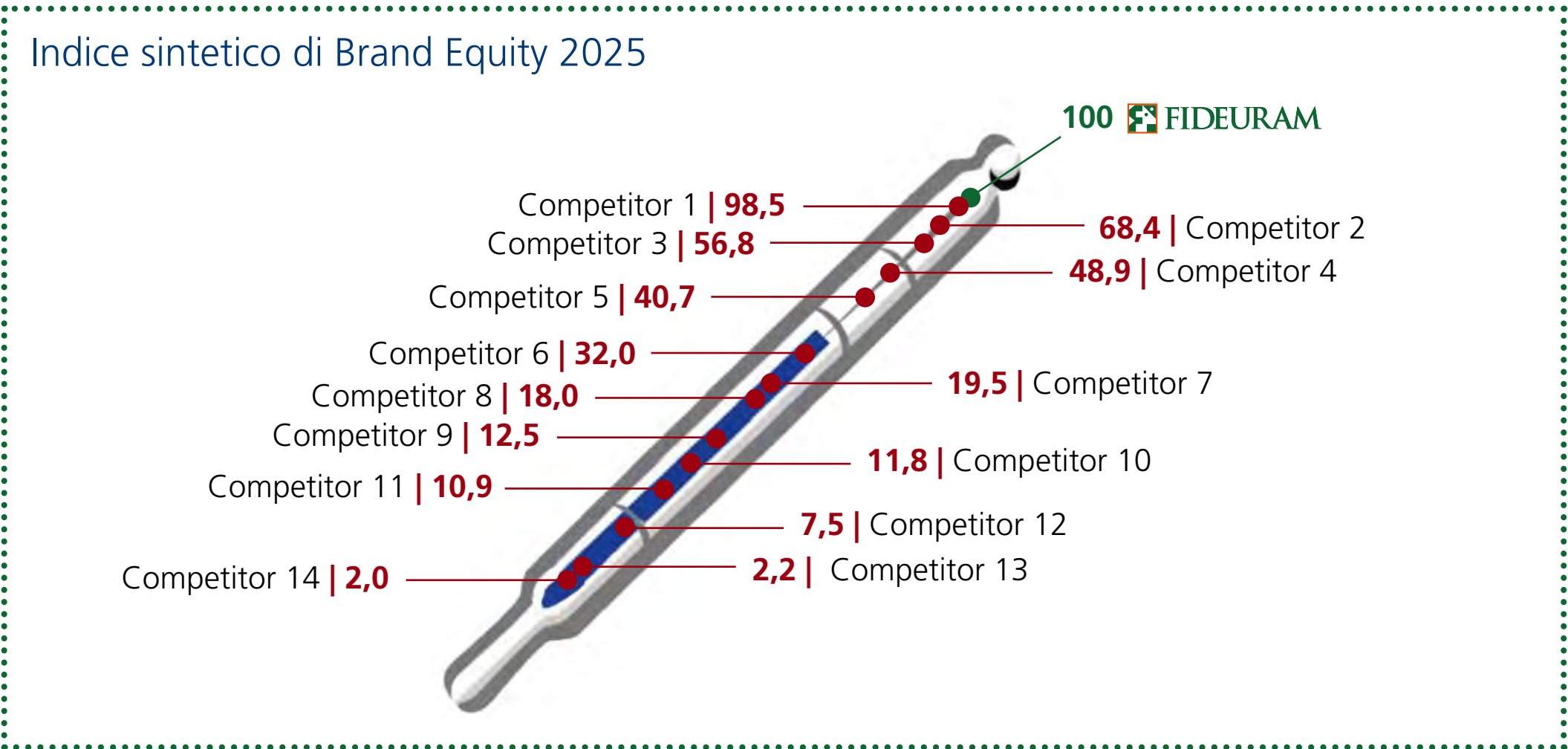
2.4 Brand Equity e Customer Satisfaction

Il Gruppo Fideuram monitora costantemente la percezione dei consulenti finanziari italiani sulle Reti Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking, valutando l'indice di soddisfazione e la notorietà del Brand.

INDAGINE BRAND EQUITY

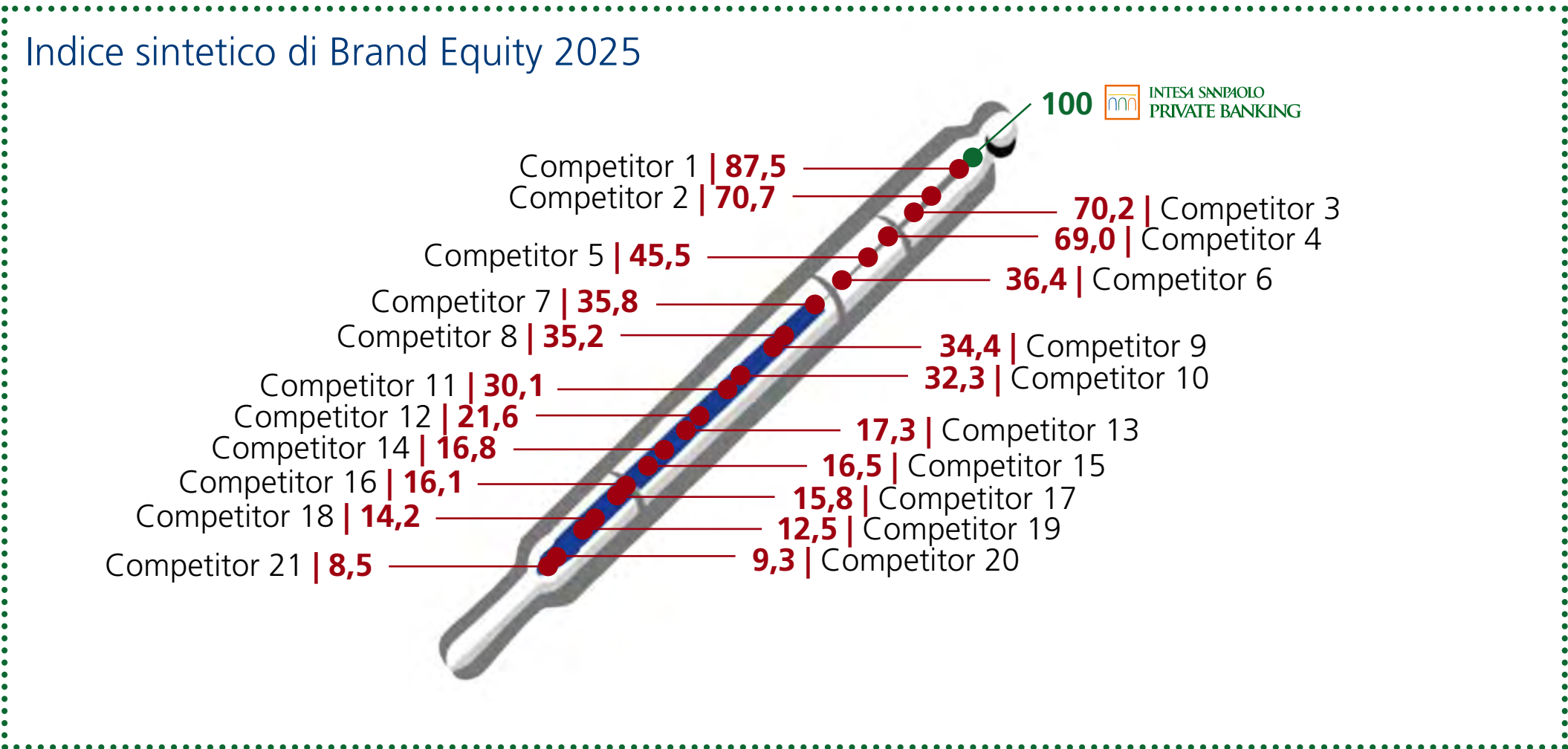
Nella ricerca **FINER CF EXPLORER 2025**, la Rete Fideuram è risultata ancora una volta al primo posto nella considerazione dei consulenti finanziari italiani per notorietà e immagine del brand; inoltre, può vantare quasi il 100% di consulenti finanziari soddisfatti.

L'indagine è stata svolta realizzando 3.950 interviste telefoniche ai consulenti finanziari delle 16 principali Reti in Italia. Dalla ricerca è emerso che Fideuram, anche nel 2025, è riconosciuta prima per serietà e affidabilità, opportunità di crescita e carriera, competenza del management, offerta di consulenza e formazione, disponibilità e preparazione del personale di sede, oltre che per i migliori livelli retributivi. Fideuram è inoltre risultata al primo posto tra le reti che i consulenti finanziari delle altre reti sceglierebbero se dovessero cambiare.



L'indagine **FINER PB EXPLORER 2025**, con il monitoraggio annuale sul mondo dei Private Banker e Wealth Manager italiani, ha ancora una volta confermato Intesa Sanpaolo Private Banking quale realtà leader per considerazione, gradimento e livello di apprezzamento da parte dei professionisti del settore.

L'indagine è stata svolta attraverso 2.015 interviste telefoniche a Private Banker delle 34 principali e più significative realtà di Private Banking e Wealth Management in Italia. Intesa Sanpaolo Private Banking è stata valutata migliore banca private in Italia, con i migliori servizi di wealth management, le migliori operation e i migliori servizi bancari tradizionali; è risultata molto attenta alla qualità del servizio clienti, seria e affidabile, con un management competente e capace. I competitor riconoscono che Intesa Sanpaolo Private Banking offre opportunità di crescita e di carriera ed è caratterizzata da un ottimo clima interno, mettendo i Private Banker al centro delle proprie strategie, risultando la banca che i Private Banker delle altre banche sceglierebbero se dovessero cambiare realtà.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

INDAGINE DI CUSTOMER SATISFACTION

Nel 2025 il Gruppo ha condotto l’indagine di Customer Satisfaction sui propri clienti, confermando un elevato livello di disponibilità da parte degli stessi a interagire in maniera attiva e partecipativa con la banca di riferimento. Al sondaggio, strutturato tenendo conto delle specificità dei modelli di servizio, hanno risposto circa 70 mila clienti, confermando l’elevata partecipazione già registrata lo scorso anno. La rilevanza della partecipazione è risultata significativa in tutte le Reti, in misura proporzionale alla dimensione della clientela di ciascuna di esse. In particolare, hanno risposto 46.157 clienti della Rete Fideuram, 13.123 della Rete Sanpaolo Invest, 3.812 della Rete IW Private Investments, 2.325 di Fideuram Direct e 3.983 di Intesa Sanpaolo Private Banking.

Dall’indagine sono emersi i seguenti aspetti:

- Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Fideuram Direct: il dato complessivo della soddisfazione dei clienti permane sui livelli di eccellenza assoluta già registrati nel 2024. Il Customer Satisfaction Index (CSI) è risultato infatti pari a 8,6 su una scala da 1 a 10, in lieve crescita rispetto al 2024 (8,57). Anche il Net Promoter Score (NPS), pari a 65, si mantiene su livelli molto elevati, sebbene registri una diminuzione di 3 punti rispetto al 2024, principalmente imputabile alla modifica della scala di rilevazione del parametro, passata da 1-10 a 0-10. Il ruolo del consulente finanziario si conferma un elemento strategico e centrale nella valorizzazione dell’immagine delle Reti e della banca sul mercato. Dall’indagine emerge che ben il 72% dei clienti può essere considerato un “promotore”, ossia un cliente con una propensione molto elevata (9-10 su scala 0-10) a raccomandare il proprio consulente finanziario a familiari, amici o conoscenti. In particolare, nella relazione con il consulente finanziario i clienti apprezzano sempre più tre fattori chiave: la competenza tecnica, la capacità di proporre soluzioni in linea con le esigenze individuali e le competenze relazionali, che comprendono cortesia, chiarezza e attenzione dedicata al cliente. Tra gli elementi distintivi si confermano ai primi posti la solidità e l’affidabilità, in ulteriore crescita rispetto al 2024, unitamente all’appartenenza a un grande gruppo bancario con una lunga tradizione, all’attenzione al cliente e alla multicanalità. Per quanto riguarda le tematiche e i prodotti ESG, non si riscontrano variazioni significative né in termini di conoscenza né di propensione dei clienti a integrarli nelle proprie scelte di investimento. La familiarità e l’interesse verso questo tipo di soluzioni restano più elevati tra le fasce di clientela con maggiore disponibilità finanziaria.
- Intesa Sanpaolo Private Banking: la soddisfazione complessiva dei clienti cresce ulteriormente nel 2025, il Customer Satisfaction Index è pari a 8,9 (8,8 nel 2024) e il Net Promoter Score è risultato pari a 78 (75 nel 2024). I fattori maggiormente apprezzati restano la professionalità dei banker e del personale di filiale, la capacità di comprendere le esigenze dei clienti, la flessibilità nella scelta del canale di contatto con la banca (in presenza o da remoto) e la rapidità del servizio offerto. I clienti esprimono valutazioni molto positive riguardo alla disponibilità di un team articolato di specialisti, al tempo dedicato ai colloqui, alla chiarezza e alla semplicità con cui vengono illustrate le caratteristiche degli investimenti e alla capacità di farli sentire privilegiati, oltre a riconoscere la solidità e l’affidabilità del Gruppo Intesa Sanpaolo. Per quanto riguarda le tematiche legate agli investimenti, rimane stabile l’interesse per i prodotti ESG e per i mercati privati.

Net Promoter Score (NPS)

Reti Fideuram / Sanpaolo Invest / IW Private Investments / Fideuram Direct:

65

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking:

78

Customer Satisfaction Index (CSI)

Reti Fideuram / Sanpaolo Invest / IW Private Investments / Fideuram Direct:

8,6

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking:

8,9



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

2.5 La strategia del Gruppo

IL PIANO DI IMPRESA 2026-2029

Negli ultimi anni, il Gruppo Fideuram ha consolidato la propria posizione di leadership nel Private Banking, distinguendosi per la capacità di servire una clientela sofisticata e in costante crescita. Oggi, oltre 1,2 milioni di clienti si affidano a una rete di circa 7.000 consulenti finanziari, che gestiscono patrimoni complessivi per €425 miliardi, di cui ben €249 miliardi sono investiti in soluzioni di risparmio gestito. La crescita registrata negli ultimi anni non è solo quantitativa, ma riflette una strategia di sviluppo mirata e articolata su più direttrici grazie alla quale il Private Banking del Gruppo Fideuram si presenta oggi come un ecosistema integrato, capace di coniugare tradizione e innovazione, attenzione al cliente e visione internazionale.

La strategia delineata nel Piano di Impresa 2026-2029 punta a rafforzare ulteriormente questa leadership, sostenendo la crescita dei ricavi e delle masse gestite attraverso investimenti mirati, sviluppo di nuove competenze e una costante evoluzione dell’offerta. Il risultato è un modello di servizio che mette al centro le persone, valorizza la consulenza e si propone come punto di riferimento per la gestione patrimoniale in Italia e in Europa.

In particolare, tre sono le principali direttrici strategiche del piano industriale 2026-2029:

1. Rafforzamento dell’offerta commerciale domestica

Il rafforzamento dell’offerta commerciale domestica rappresenta uno dei pilastri fondamentali del piano. Il Gruppo continuerà a investire nella selezione e formazione di nuovi talenti, con attenzione sia ai giovani banker sia ai professionisti con grandi portafogli, offrendo un servizio sempre più personalizzato e di alta qualità. L’offerta verrà ulteriormente arricchita con nuovi prodotti dedicati ai clienti HNW e UHNW, con soluzioni pensate anche per family office e imprenditori e si amplierà la gamma dei servizi con prodotti pensionistici e di protezione all’interno della consulenza a 360 gradi e lo sviluppo degli strumenti digitali come Robo4Advisory consentirà di rispondere in modo sempre più puntuale alle esigenze di ogni cliente.

Le principali iniziative riguardano:

- Reclutamento e formazione: focus su grandi portafogli e giovani banker, con formazione dedicata ai manager per facilitare l’integrazione dei talenti.
- Sinergie tra reti: sfruttamento delle sinergie tra Intesa Sanpaolo Private Banking e Fideuram, inclusi team di coverage congiunti per servire segmenti selezionati e migliorare il coaching dei banker più giovani.
- Sviluppo dei segmenti HNW e UHNW: rafforzamento del modello di servizio, offerta dedicata per family office e imprenditori, potenziamento dei servizi di alta qualità e completamento dell’offerta in ambito private market.
- Espansione dei prodotti di credito: focus sui prestiti Lombard tramite strumenti di targeting avanzato.
- Consulenza a 360 gradi: inclusione di prodotti pensionistici e di protezione, estensione di Robo4Advisory per un’offerta personalizzata.
- Investment Center: rafforzamento dell’interazione tra team di investimento, consulenti e Private Banker per una maggiore prossimità alla clientela.

2. Potenziamento dell’offerta lifecycle e longevity

Un altro aspetto centrale è lo sviluppo di un ecosistema di consulenza che accompagna il cliente lungo tutto il ciclo di vita, con particolare attenzione ai temi della protezione e della longevità. Il Gruppo intende introdurre modelli di servizio innovativi, basati sulla segmentazione della clientela e sulla pianificazione patrimoniale lifecycle, offrendo soluzioni assicurative e di investimento di lungo periodo, pensate per tutelare la famiglia, la salute e il patrimonio anche nelle fasi di passaggio generazionale. L’utilizzo di strumenti avanzati di CRM e analytics permetterà di anticipare i bisogni emergenti e di proporre raccomandazioni sempre più personalizzate, mentre programmi di formazione e comunicazione rafforzano le competenze delle reti commerciali.

Le principali iniziative riguardano:

- Protezione e risparmio: offerta potenziata di prodotti assicurativi (Casa, Famiglia, Salute, Infortuni), prodotti di investimento di lungo periodo e pensionistici.
- Consulenza personalizzata: servizi di consulenza a 360 gradi durante il passaggio generazionale, con l’obiettivo di acquisire e fidelizzare gli eredi.
- Strumenti e competenze: utilizzo di CRM abilitato da advanced analytics per identificare le esigenze emergenti e sviluppare raccomandazioni personalizzate.
- Formazione e comunicazione: programmi dedicati per potenziare le reti commerciali sull’offerta lifecycle e longevity.

3. Sviluppo della presenza internazionale

Sul fronte internazionale, Fideuram ha puntato su una presenza sempre più solida in mercati ad alto potenziale come Svizzera, Lussemburgo e Belgio. La crescita delle attività finanziarie della clientela internazionale è sostenuta da iniziative di marketing mirate, dall’assunzione di nuovi professionisti e dalla valorizzazione delle sinergie con le altre Divisioni del Gruppo Intesa Sanpaolo, anche sui clienti istituzionali. L’offerta di Digital Wealth Management, sviluppata anche in partnership con operatori globali come BlackRock, rappresenta un ulteriore elemento distintivo, consentendo di gestire patrimoni complessi con strumenti tecnologici all’avanguardia.

Le principali iniziative riguardano:

- Espansione geografica: rafforzamento della rete commerciale con assunzioni selezionate, iniziative di marketing e comunicazione per potenziare la brand awareness.
- Sinergie di Gruppo: valorizzazione delle sinergie anche con altre Divisioni del Gruppo Intesa Sanpaolo, anche con focus sui clienti istituzionali.
- Digital Wealth Management: estensione dell’offerta digitale in partnership con BlackRock e pieno utilizzo della piattaforma avanzata di gestione degli investimenti.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

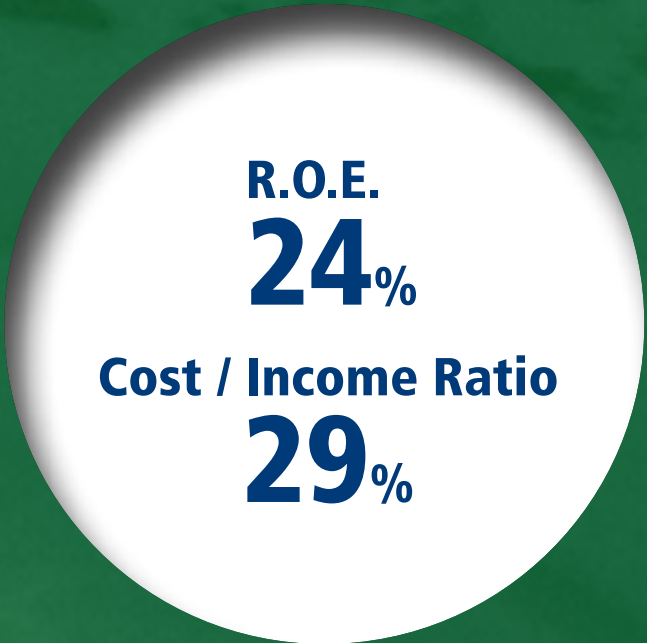
9. CONTATTACI



3. Performance

- 3.1 Il 2025 in sintesi
- 3.2 Prospetti contabili riclassificati
- 3.3 Le attività finanziarie dei clienti
- 3.4 La raccolta di risparmio
- 3.5 La segmentazione dei clienti
- 3.6 La consulenza evoluta
- 3.7 I rischi finanziari
- 3.8 I risultati finanziari e non finanziari
- 3.9 I fatti di rilievo avvenuti dopo il 31.12.2025 e la prevedibile evoluzione della gestione

Raccolta netta totale € **13,2** miliardi



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.1 Il 2025 in sintesi

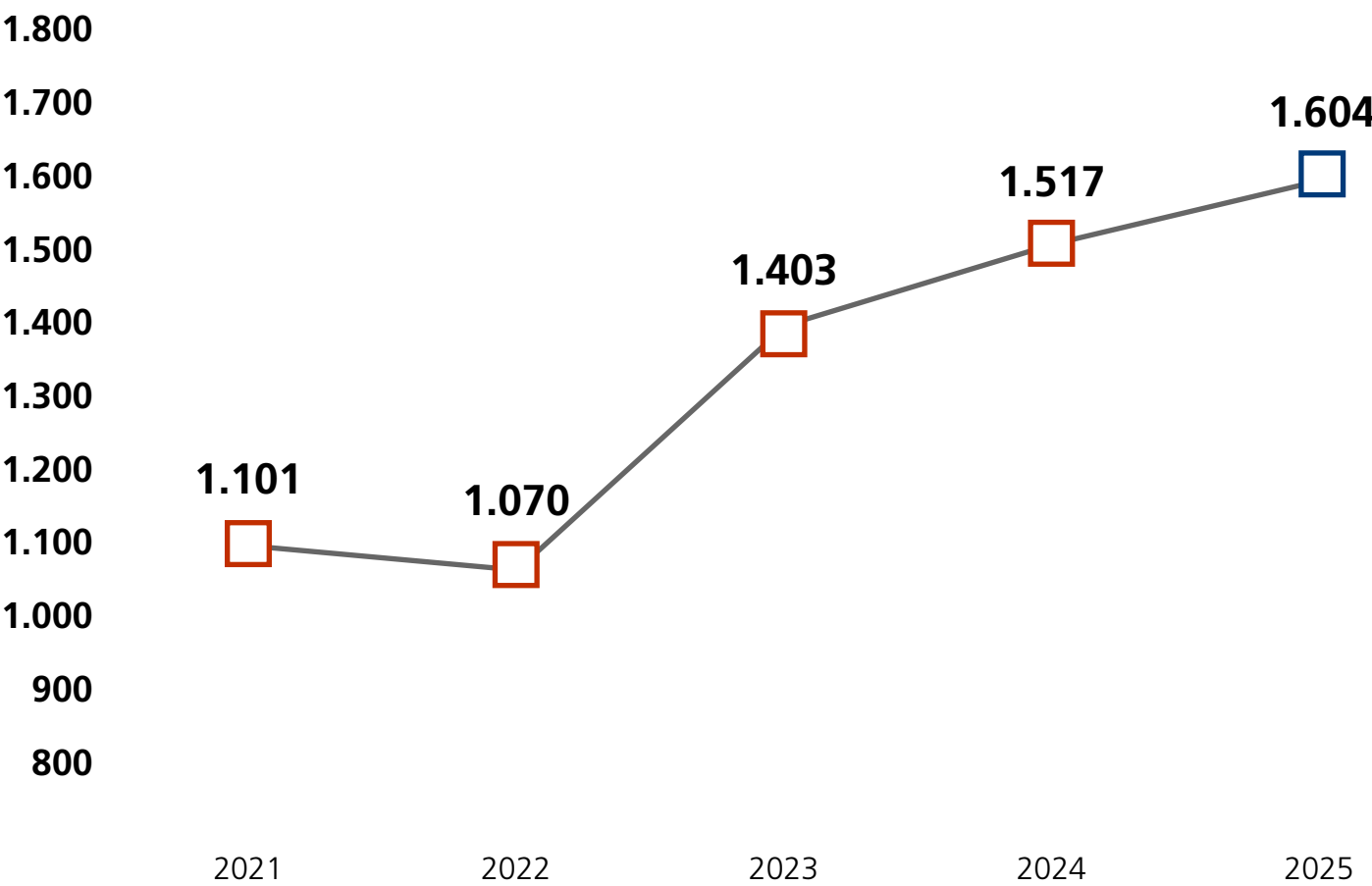
In uno scenario caratterizzato da una persistente instabilità geopolitica che continua a incidere sull'andamento dell'economia globale, il Gruppo Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking ha chiuso l'esercizio 2025 con un utile netto consolidato di €1,6 miliardi, in crescita di €87 milioni rispetto al 2024 (+6%), confermando la solidità del modello di business e la capacità di generare risultati sostenibili. Il Cost / Income Ratio è risultato pari al 29%, in linea con lo scorso anno. Il R.O.E. si è attestato al 24% (34% a fine 2024).

L'analisi dei principali aggregati economici evidenzia un aumento dei proventi operativi di €84 milioni rispetto allo scorso anno (+3%). Tale risultato riflette principalmente la crescita delle commissioni nette (+€153 milioni) e del risultato delle attività finanziarie (+€19 milioni), solo parzialmente compensata dalla riduzione del margine di interesse (-€81 milioni) e del risultato delle partecipazioni e altri proventi di gestione (-€7 milioni). Le rettifiche di valore su crediti (-€6 milioni) e gli accantonamenti per rischi e oneri (-€13 milioni) hanno evidenziato un'evoluzione favorevole rispetto allo scorso esercizio. In senso opposto si sono mossi i costi operativi (+€15 milioni) e i proventi non ricorrenti (-€20 milioni).

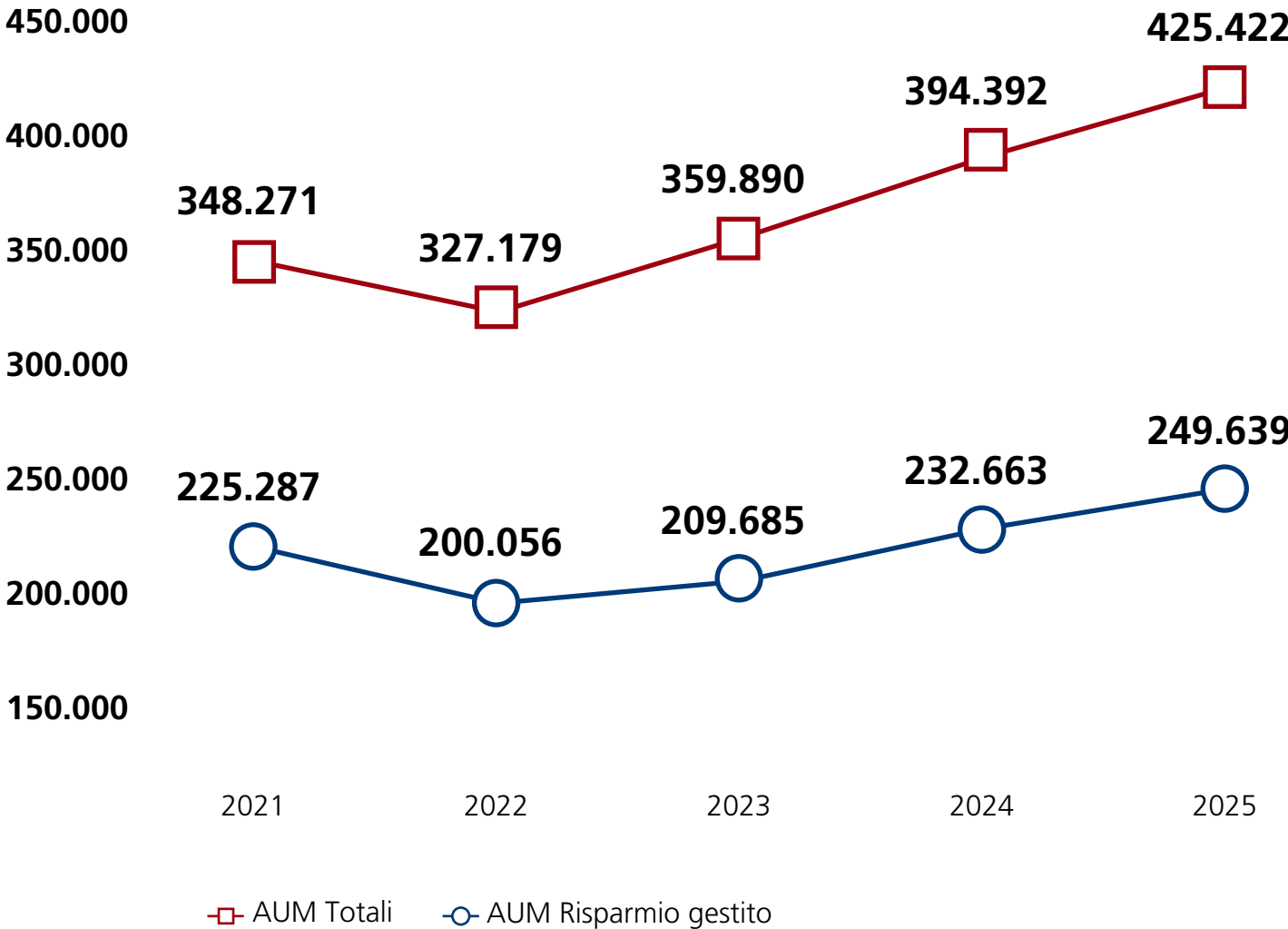
Il risultato corrente lordo si è attestato a €2,4 miliardi, in aumento del 3% rispetto al 2024.

Al 31 dicembre 2025 il numero dei Private Banker si è attestato a 7.000, in aumento rispetto a 6.814 professionisti al 31 dicembre 2024. Le masse per Private Banker al 31 dicembre 2025 sono risultate pari a circa €61 milioni, in crescita rispetto a €58 milioni di fine 2024. L'organico del Gruppo è composto da 4.301 risorse, in diminuzione rispetto alle 4.367 unità al 31 dicembre 2024. Gli sportelli bancari sono risultati pari a 243 e gli uffici dei Private Banker si sono attestati a 395.

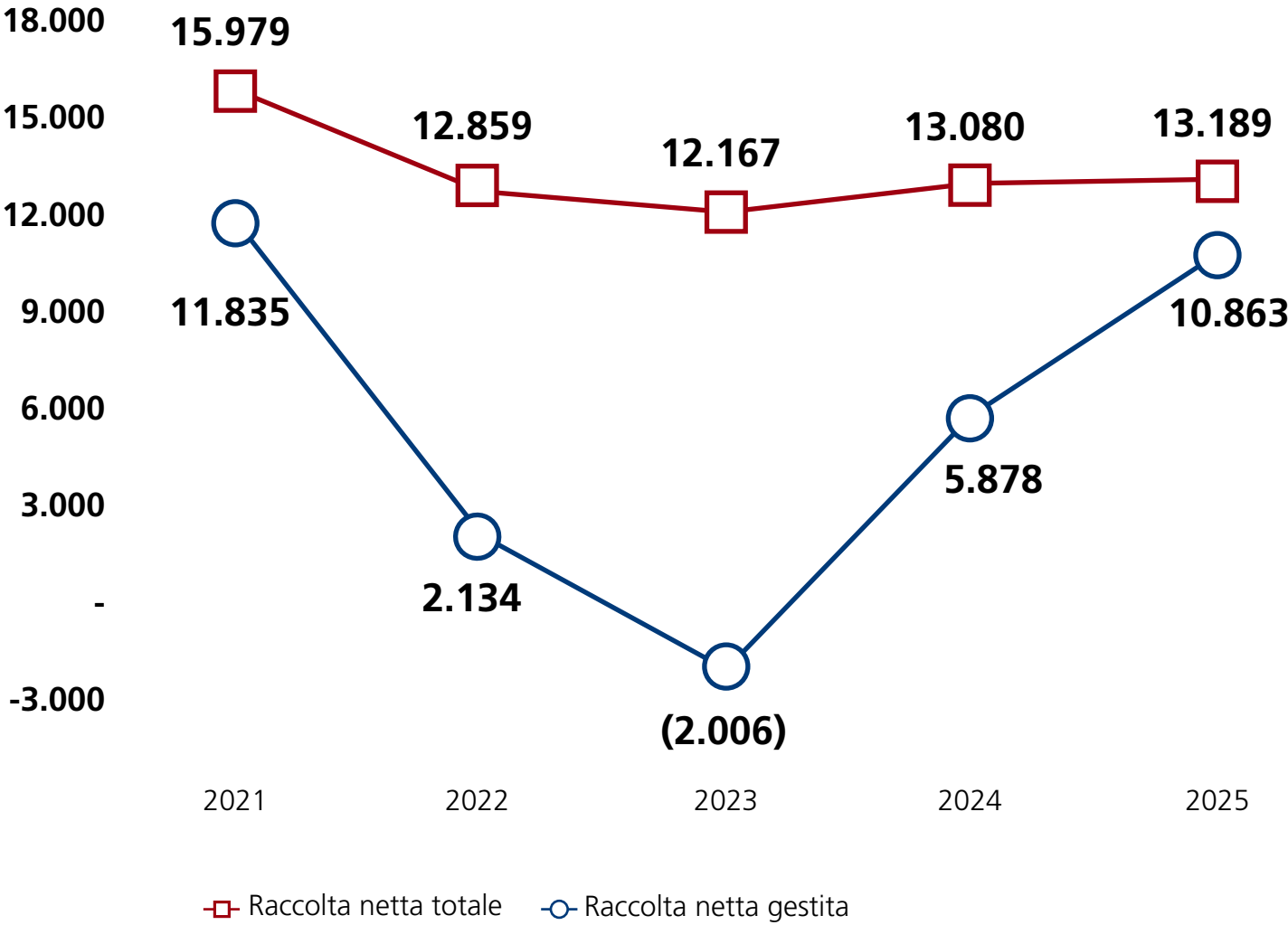
Andamento utile netto consolidato
(milioni di euro)



Andamento Assets Under Management (*)
(milioni di euro)



Andamento Raccolta Netta (*)
(milioni di euro)



(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.2 Prospetti contabili riclassificati

Stato patrimoniale consolidato
(riclassificato e in milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
ATTIVO				
Cassa e disponibilità liquide	5.654	6.498	(844)	-13
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	1.120	941	179	19
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	3.406	3.338	68	2
Titoli di debito valutati al costo ammortizzato	21.689	20.976	713	3
Finanziamenti verso banche	10.137	11.966	(1.829)	-15
Finanziamenti verso clientela	14.685	14.022	663	5
Derivati di copertura	224	303	(79)	-26
Partecipazioni	270	229	41	18
Attività materiali e immateriali	1.126	1.223	(97)	-8
Attività fiscali	244	186	58	31
Altre voci dell'attivo	2.443	2.066	377	18
TOTALE ATTIVO	60.998	61.748	(750)	-1
PASSIVO				
Debiti verso banche	4.123	4.719	(596)	-13
Debiti verso clientela	45.901	48.198	(2.297)	-5
Passività finanziarie di negoziazione	16	32	(16)	-50
Derivati di copertura	223	288	(65)	-23
Passività fiscali	122	112	10	9
Altre voci del passivo	2.325	1.889	436	23
Fondi per rischi e oneri	746	710	36	5
Capitale sociale, riserve e strumenti di capitale	5.921	4.264	1.657	39
Patrimonio di pertinenza di terzi	17	19	(2)	-11
Utile netto	1.604	1.517	87	6
TOTALE PASSIVO	60.998	61.748	(750)	-1

Conto economico consolidato
(riclassificato e in milioni di euro)

	2025	2024 (*)	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Margine di interesse	1.100	1.181	(81)	-7
Risultato netto delle attività e passività finanziarie	80	61	19	31
Commissioni nette	2.247	2.094	153	7
MARGINE DI INTERMEDIAZIONE	3.427	3.336	91	3
Risultato delle partecipazioni e altri proventi (oneri) di gestione	13	20	(7)	-35
PROVENTI OPERATIVI NETTI	3.440	3.356	84	3
Spese per il personale	(548)	(543)	(5)	1
Altre spese amministrative	(343)	(335)	(8)	2
Rettifiche di valore nette su attività materiali e immateriali	(109)	(107)	(2)	2
COSTI OPERATIVI NETTI	(1.000)	(985)	(15)	2
RISULTATO DELLA GESTIONE OPERATIVA	2.440	2.371	69	3
Rettifiche di valore nette su crediti	(17)	(23)	6	-26
Accantonamenti netti ai fondi rischi e rettifiche di valore nette su altre attività	(32)	(45)	13	-29
Proventi (oneri) non ricorrenti netti	-	20	(20)	-100
RISULTATO CORRENTE LORDO	2.391	2.323	68	3
Imposte sul reddito per l'operatività corrente	(670)	(745)	75	-10
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(32)	(39)	7	-18
Effetti economici dei costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(19)	(20)	1	-5
Oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(6)	(25)	19	-76
Rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte)	(78)	-	(78)	n.s.
Utile (perdita) di pertinenza di terzi	18	23	(5)	-22
UTILE NETTO	1.604	1.517	87	6

(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.
n.s.: non significativo



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

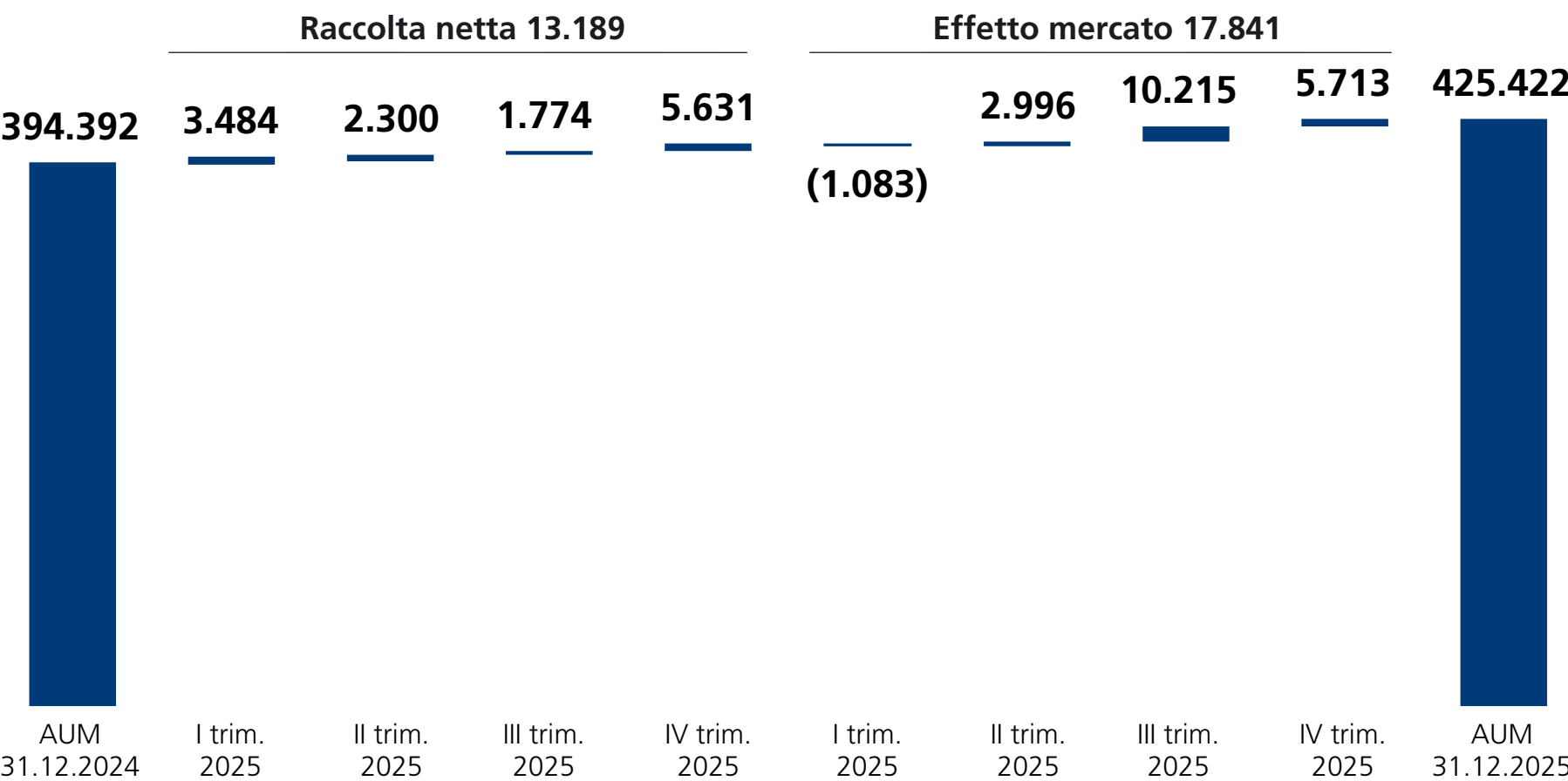
3.3 Le attività finanziarie dei clienti

€425,4
miliardi

Assets Under
Management

Le **masse in amministrazione** (Assets Under Management) al 31 dicembre 2025 si sono attestate a **€425,4 miliardi**, in aumento di €31 miliardi rispetto al 31 dicembre 2024. Tale andamento è attribuibile sia alla performance di mercato, che ha inciso in misura favorevole sui patrimoni per €17,8 miliardi, sia alla raccolta netta positiva per €13,2 miliardi.

Evoluzione Assets Under Management 2025
(milioni di euro)



L’analisi per aggregati evidenzia come la componente di **risparmio gestito** (59% delle masse totali) è risultata pari a **€249,6 miliardi**, in crescita di €17 miliardi rispetto alla consistenza di fine 2024. L’aumento è attribuibile principalmente ai fondi comuni (+€8,4 miliardi), alle gestioni patrimoniali (+€4,7 miliardi) e alle assicurazioni vita (+€3,3 miliardi). La componente di **risparmio amministrato**, pari a **€175,8 miliardi**, ha registrato un incremento di €14 miliardi rispetto al 31 dicembre 2024.

Assets Under Management
(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Fondi comuni	90.327	81.879	8.448	10
Gestioni patrimoniali	80.801	76.128	4.673	6
Assicurazioni vita	74.254	70.998	3.256	5
di cui: unit linked Fideuram Vita / Intesa Sanpaolo Assicurazioni	46.692	44.407	2.285	5
Fondi pensione	4.257	3.658	599	16
Totale risparmio gestito	249.639	232.663	16.976	7
Totale risparmio amministrato	175.783	161.729	14.054	9
di cui: Titoli	134.453	116.844	17.609	15
Totale AUM	425.422	394.392	31.030	8

(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

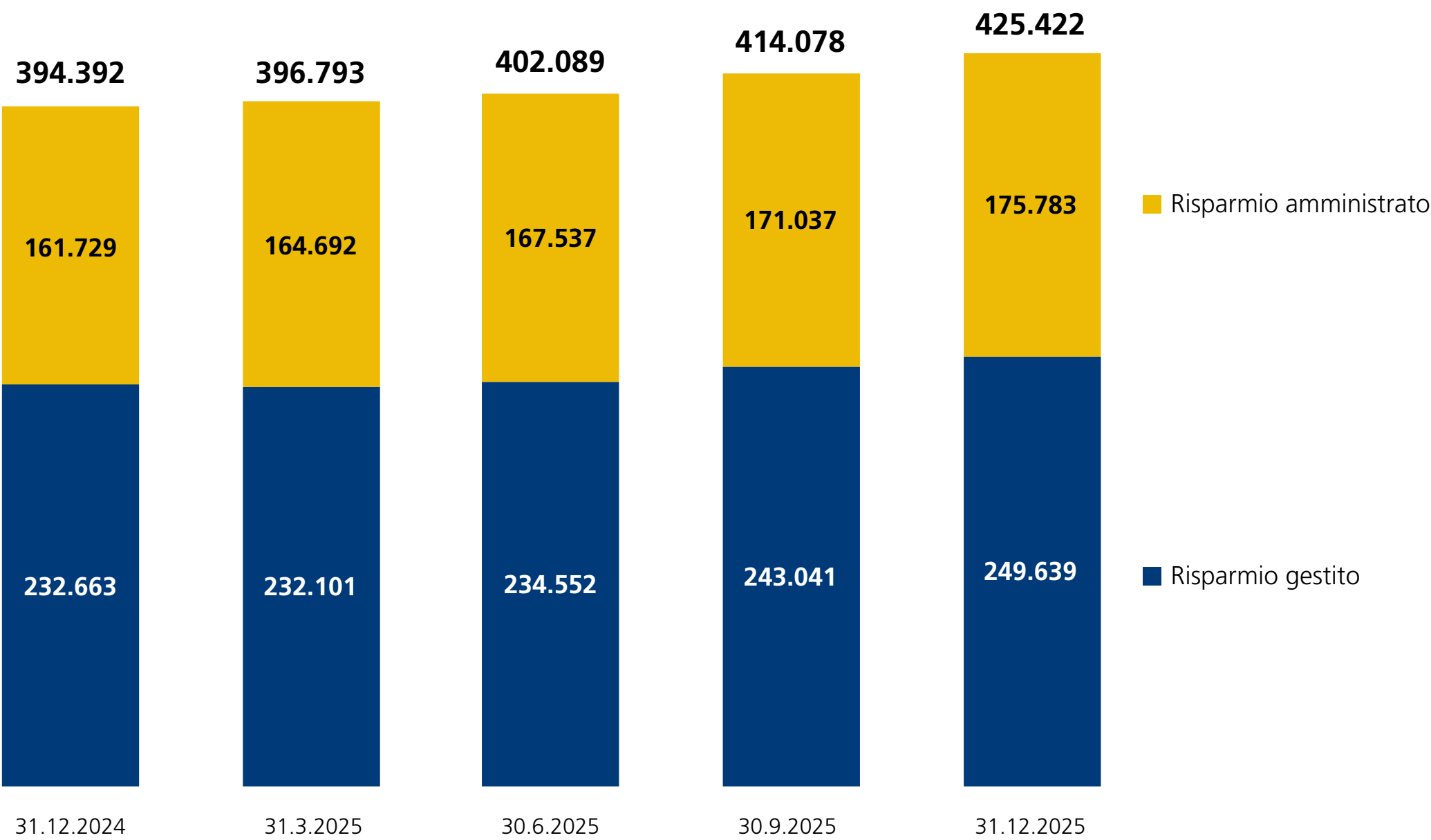
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

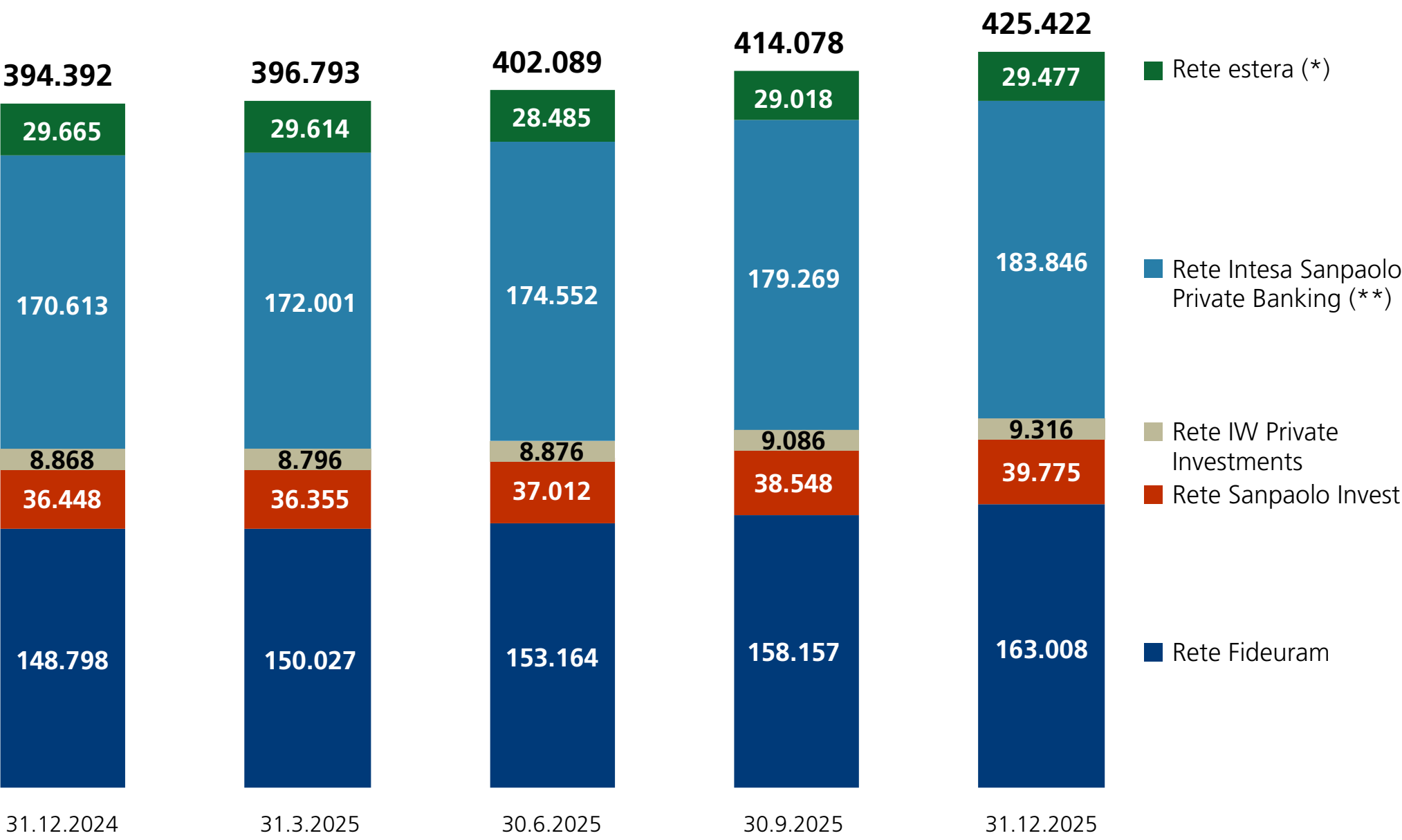
9. CONTATTACI

Nei grafici seguenti è indicata l’evoluzione su base trimestrale delle masse amministrate, distinte per tipologia di raccolta e per Rete di vendita.

Assets Under Management - per tipologia di raccolta
(milioni di euro)



Assets Under Management - per Rete di vendita
(milioni di euro)



(*) Nella Rete estera sono inclusi gli AUM di Reyl, Intesa Sanpaolo Wealth Management e Alpian.
(**) Nella Rete di Intesa Sanpaolo Private Banking sono inclusi anche gli AUM di Siref Fiduciaria.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.4 La raccolta di risparmio

€13,2
miliardi

Raccolta netta

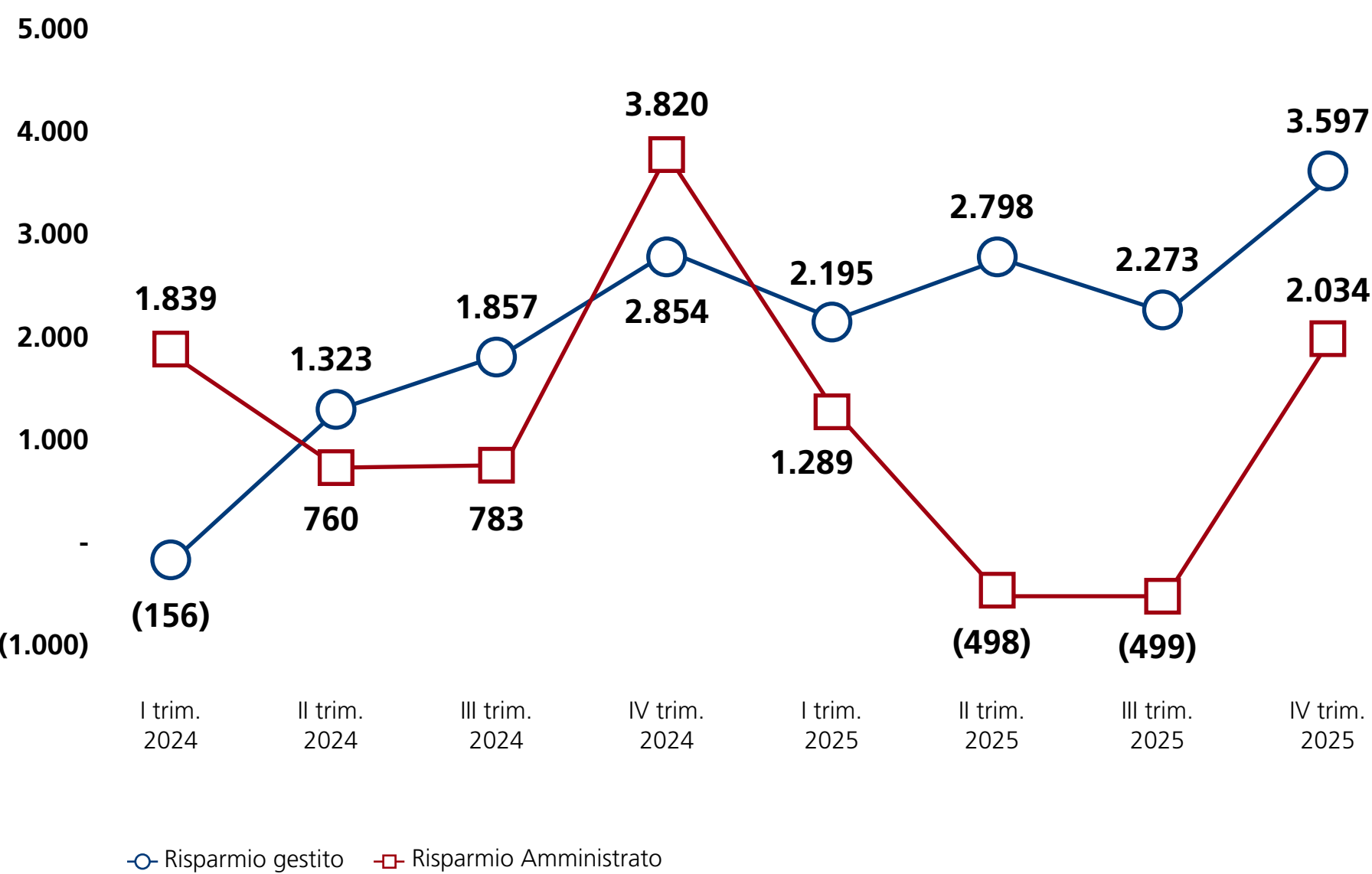
Nel 2025 le Reti distributive del Gruppo hanno acquisito una **raccolta netta** di **€13,2 miliardi**, in crescita di €109 milioni rispetto al 2024 (+1%). L’analisi per aggregati mostra che la raccolta di risparmio gestito, pari a €10,9 miliardi, ha evidenziato un aumento di €5 miliardi rispetto allo scorso anno. La componente di risparmio amministrato, pari a €2,3 miliardi, ha registrato una flessione di €4,9 miliardi rispetto al 2024.

Raccolta netta (*)
(milioni di euro)

	2025	2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Fondi comuni	6.711	3.092	3.619	117
Gestioni patrimoniali	2.573	2.410	163	7
Assicurazioni vita	1.182	34	1.148	n.s.
di cui: unit linked Fideuram Vita / Intesa Sanpaolo Assicurazioni	(455)	(835)	380	-46
Fondi pensione	397	342	55	16
Totale risparmio gestito	10.863	5.878	4.985	85
Totale risparmio amministrato	2.326	7.202	(4.876)	-68
di cui: Titoli	5.349	5.134	215	4
Totale Raccolta netta	13.189	13.080	109	1

n.s.: non significativo

Trend Raccolta netta (*)
(milioni di euro)



(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.5 La segmentazione dei clienti

AUM AL 31 DICEMBRE 2025

- Fideuram: €163 miliardi
- Sanpaolo Invest: €39,8 miliardi
- IW Private Investments: €9,3 miliardi
- Intesa Sanpaolo Private Banking: €179,2 miliardi
- Siref Fiduciaria: €4,6 miliardi (*)
- Rete estera: €29,5 miliardi

(*) Il dato non include i mandati fiduciari relativi ad AUM del Gruppo. I mandati fiduciari totali risultano pari a n. 99.273 con masse complessive pari a €12,7 miliardi.

CLIENTI AL 31 DICEMBRE 2025

- Fideuram: n. 837.041
- Sanpaolo Invest: n. 193.974
- IW Private Investments: n. 59.355
- Intesa Sanpaolo Private Banking: n. 47.607 (**)
- Siref Fiduciaria: n. mandati 1.682 (*)
- Rete estera: n. 31.596

(**) Numero di Gruppi familiari con AUM superiori a €250 mila.

L’analisi della composizione della clientela evidenzia una forte concentrazione sui segmenti Private e HNWI. Il focus sulla clientela di alto profilo (il 79% degli AUM, corrispondente a circa il 16% dei clienti, è riconducibile ai segmenti Private e HNWI) consente infatti ai Private Banker di indirizzare l’offerta su un segmento che presenta elevate prospettive di sviluppo nel mercato italiano. Il Gruppo prevede un modello di servizio dedicato, attraverso un presidio organizzativo ad hoc e un’offerta di prodotti e servizi personalizzati.

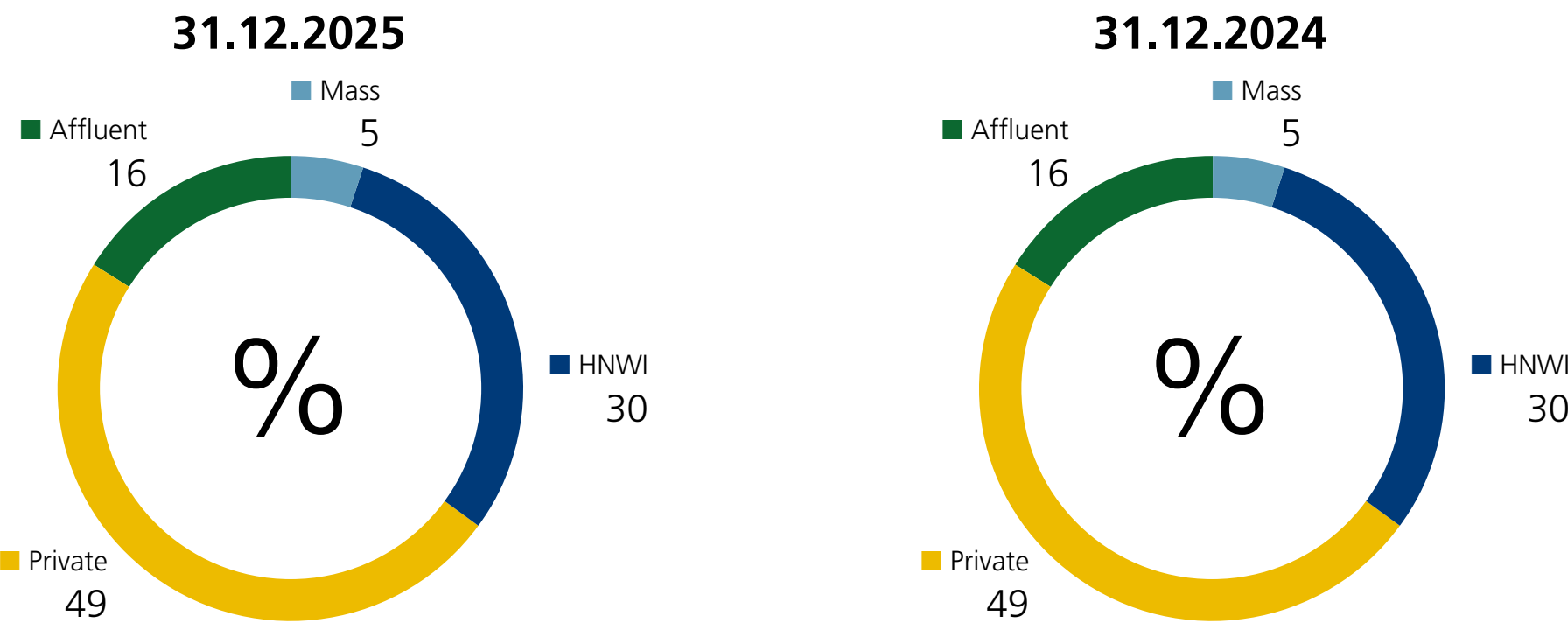
La tabella e i grafici seguenti evidenziano la ripartizione delle masse in amministrazione per tipologia di clientela.

AUM per tipologia di clientela (***)

(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
HNWI	128.536	116.882	11.654	10
Private	208.552	193.335	15.217	8
Affluent	67.411	63.834	3.577	6
Mass	20.923	20.341	582	3
Totale	425.422	394.392	31.030	8

Incidenza percentuale AUM per tipologia di clientela



(***) La clientela del Gruppo Fideuram è ripartita nei seguenti segmenti:
High Net Worth Individuals: clientela con ricchezza finanziaria amministrata con potenziale superiore a €10.000.000.
Private: clientela con ricchezza finanziaria amministrata compresa fra €500.000 e €10.000.000.
Affluent: clientela con ricchezza finanziaria amministrata compresa fra €100.000 e €500.000.
Mass: clientela con ricchezza finanziaria amministrata inferiore a €100.000.



3.6 La consulenza evoluta

€68,9
miliardi

di masse di
Consulenza evoluta

74 mila

Clienti aderenti
al servizio
di Consulenza evoluta

Il Gruppo Fideuram è leader in Italia nella consulenza finanziaria e nella distribuzione, produzione e gestione di servizi e prodotti finanziari alla clientela individuale. I principali elementi distintivi del Gruppo, che ne caratterizzano la leadership di mercato, si fondano su un modello di business in cui la distribuzione è realizzata attraverso la relazione professionale tra Private Banker e cliente ed è sostenuta dalla forza di un Gruppo con quattro marchi riconosciuti: Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking che contribuiscono in modo determinante alla fidelizzazione della clientela a cui si aggiunge all'estero la Rete di Intesa Sanpaolo Wealth Management.

Il modello di architettura aperta prevede l'offerta di prodotti di terzi a integrazione dell'offerta di prodotti del Gruppo. La relazione professionale tra Private Banker e cliente si declina in un modello di servizio di consulenza finanziaria regolato da uno specifico contratto. Tale servizio è articolato su due modalità di erogazione:

- Consulenza base: prestata gratuitamente a tutti i clienti, consiste in un servizio di consulenza personalizzata sugli investimenti del cliente con una forte attenzione al presidio del rischio e all'adeguatezza del portafoglio complessivo.
- Consulenza evoluta: fornita a fronte della sottoscrizione di un contratto dedicato e soggetta al pagamento di commissioni.

In particolare, il Gruppo offre alla clientela i seguenti servizi di consulenza evoluta a pagamento:

- **Consulenza evoluta Sei:** servizio di consulenza evoluta a pagamento offerto da Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, per rispondere in maniera sempre più completa e adeguata alle esigenze e alle caratteristiche della clientela. Attraverso un processo e un metodo strutturato in quattro fasi principali, diagnosi, pianificazione, proposta e monitoraggio, Sei consente di fornire ai clienti un servizio di consulenza personalizzato e di alto livello, in grado di supportarli nel raggiungimento dei loro obiettivi di investimento e nella realizzazione dei loro progetti di vita. Anche grazie a servizi accessori a valore aggiunto, il Private Banker è in grado di offrire un'analisi patrimoniale complessiva, rispondendo alle particolari esigenze finanziarie, immobiliari e successorie, del cliente e del suo nucleo familiare. Sei pone al centro il cliente con i suoi bisogni e supporta il Private Banker nell'individuazione di soluzioni personalizzate ottimali per il loro soddisfacimento e nel monitorarne l'andamento nel tempo. Il tutto tenendo sotto costante controllo la rischiosità e la diversificazione del patrimonio complessivo del cliente. Nell'erogazione del servizio il Private Banker è supportato, in tutte le fasi del processo, dalla Piattaforma di Consulenza: un applicativo tecnologicamente all'avanguardia che mette a disposizione del Private Banker tutte le funzionalità e la reportistica personalizzabile necessarie per erogare al cliente il servizio di consulenza evoluta. I clienti persone fisiche, inoltre, hanno la possibilità di aderire al servizio Sei, e di gestire le variazioni in corso di contratto, firmando tutta la modulistica generata e precompilata in automatico dai sistemi della Banca, in modalità grafometrica ed elettronica a distanza, oltre che in modalità olografa.

- **Consulenza evoluta WE ADD:** servizio di consulenza evoluta a pagamento offerto da Intesa Sanpaolo Private Banking. WE ADD nasce con l'obiettivo di arricchire e rafforzare il servizio di consulenza evoluta grazie a competenza, metodo e visione. Il Private Banker, quale professionista qualificato, è l'interlocutore unico nella relazione con il cliente: nell'erogazione del servizio è supportato e assistito dalle strategie di investimento definite dal Comitato Investimenti e dalla struttura "Analisi e Strategie" di Intesa Sanpaolo Private Banking. Una piattaforma digitale e innovativa, inoltre, gli consente di massimizzare e razionalizzare l'impianto informativo a supporto delle scelte di investimento. Grazie ad un processo strutturato, è in grado di conoscere il cliente, le sue esigenze e i suoi obiettivi di investimento, di analizzare e monitorare nel tempo il singolo strumento finanziario e il portafoglio nel suo complesso. Molteplici e professionali viste di dettaglio consentono al Private Banker di identificare soluzioni concrete in grado di rispondere alle specifiche esigenze del cliente. Inoltre, nel 2025 è stato avviato il rilascio progressivo di un nuovo customer journey che consente ai Private Banker di far aderire i clienti persone fisiche al servizio WE ADD e di gestire le variazioni contrattuali, in modalità completamente digitale: la modulistica, precompilata dai sistemi della Banca, può essere firmata dai clienti in modalità grafometrica ed elettronica a distanza, oltre che olografa.
- **Consulenza evoluta Private Advisory:** servizio di consulenza evoluta a pagamento offerto da Intesa Sanpaolo Private Banking, ad alto valore aggiunto ed elevata personalizzazione, dedicato ai clienti con almeno €2,5 milioni di attività finanziarie che desiderano un supporto costante, nelle scelte di investimento, da parte di un team di specialisti. Tale servizio, supportato dalla piattaforma Wealth Shaper, consiste in un'attività di analisi del portafoglio del cliente, a cui segue la formulazione di proposte di allocazione personalizzate e consigli mirati di acquisto e vendita su singoli strumenti finanziari. L'analisi di portafoglio e le proposte di allocazione sono curate direttamente dal team centrale della struttura "Advisory", con l'obiettivo di guidare il cliente verso un portafoglio più efficiente, diversificato e con un migliore controllo del rischio. Il servizio di consulenza evoluta Private Advisory offre al cliente la possibilità di ricevere raccomandazioni personalizzate sull'intero patrimonio, comprendendo quindi, oltre a OICR e titoli, anche i mandati di gestione patrimoniale e i prodotti finanziari assicurativi.
- **Consulenza evoluta ISWM:** servizio di consulenza personalizzato e continuativo offerto da Intesa Sanpaolo Wealth Management, che si avvale delle competenze specialistiche di professionisti dedicati, altamente formati e di un'evoluta piattaforma tecnologica per controllare costantemente l'equilibrio tra rischio e rendimento del portafoglio del cliente.

A fine dicembre 2025 i clienti aderenti al servizio di consulenza evoluta ammontavano a oltre 74 mila unità, corrispondenti a €68,9 miliardi di masse amministrate.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Fideuram, Intesa Sanpaolo Private Banking e Sanpaolo Invest - Filiale di Bergamo

Le tabelle seguenti mostrano il trend registrato dal servizio di consulenza evoluta.

Clienti aderenti al servizio di consulenza evoluta

(numero)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
HNWI	1.863	1.515	348	23
Private	25.668	22.134	3.534	16
Affluent	32.939	30.099	2.840	9
Mass	14.068	13.453	615	5
Totale	74.538	67.201	7.337	11

AUM consulenza evoluta

(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
HNWI	18.673	15.116	3.557	24
Private	40.869	34.793	6.076	17
Affluent	8.623	7.861	762	10
Mass	759	747	12	2
Totale	68.924	58.517	10.407	18

Commissioni per consulenza evoluta

(milioni di euro)

	2025	2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Commissioni attive	164	135	29	21
Commissioni passive	(55)	(41)	(14)	34
Commissioni nette	109	94	15	16



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.7 I rischi finanziari

Di seguito si riporta un quadro di sintesi nel quale sono rappresentati i principali rischi e incertezze che il Gruppo si trova a dover fronteggiare nella gestione del business, nell’attuale scenario macroeconomico e di mercato.

CONTINUITÀ AZIENDALE

Il Gruppo ha chiuso l’esercizio con un utile netto di €1,6 miliardi e un R.O.E. del 24%. Le risorse finanziarie acquisite dalla clientela tramite la raccolta diretta in conti correnti, depositi e pronti contro termine si sono attestate a €45,9 miliardi, in flessione del 5% rispetto a fine 2024. Il patrimonio netto consolidato è risultato pari a €7,5 miliardi. I Fondi propri di Fideuram si sono attestati a €3,6 miliardi e il Total Capital Ratio è risultato pari al 31,7%. Il Gruppo Fideuram effettua volontariamente una stima del calcolo su base consolidata dei requisiti patrimoniali, che tiene conto dell’appartenenza al Gruppo bancario Intesa Sanpaolo. Al 31 dicembre 2025 tale calcolo mostrava un Common Equity Tier 1 ratio pari al 29% e un Total Capital Ratio pari al 29,1%.

La stabilità del Gruppo è incentrata su cinque cardini fondamentali:

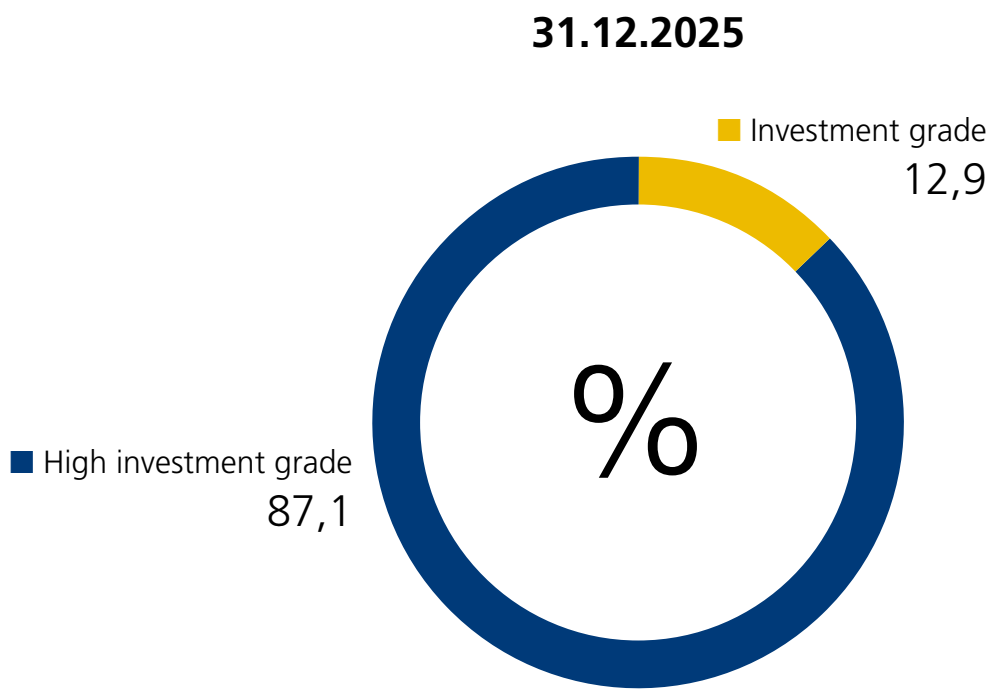
- un modello di business integrato tra produzione e distribuzione;
- ricavi sostenibili derivanti in larga parte da commissioni ricorrenti collegate a una base solida di masse di risparmio gestito;
- un corretto dimensionamento degli organici tra risorse di sede e di rete distributiva, con un buon equilibrio tra costi fissi e variabili;
- un sistema di monitoraggio dei rischi strutturato su diversi livelli di controllo;
- un efficace presidio dei contenziosi legali e fiscali con accantonamenti adeguati.

IL PORTAFOGLIO TITOLI E I RISCHI FINANZIARI CONNESSI

Per quanto riguarda la metodologia di determinazione del fair value dei titoli obbligazionari di proprietà, il Gruppo ha mantenuto il riferimento diretto ai valori di mercato e solo marginalmente è ricorso a modelli finanziari per il pricing di asset non quotati o illiquidi. Il portafoglio bancario, pari a €52,2 miliardi al 31 dicembre 2025 (€53,4 miliardi al 31 dicembre 2024), è costituito per €26,9 miliardi da conti correnti e finanziamenti a banche e clientela e, per la parte rimanente, da titoli obbligazionari e derivati di copertura. La componente titoli risulta composta per l’11% da titoli governativi italiani e per il 79% da titoli emessi da Intesa Sanpaolo.

La composizione del portafoglio ha conservato una buona qualità creditizia: l’87,1% degli investimenti ha un rating high investment grade e il 12,9% ha un rating investment grade. L’esposizione complessiva al rischio di tasso di interesse (shift sensitivity) è in parte mitigata mediante la sottoscrizione di contratti di asset swap collegati ai singoli titoli obbligazionari a tasso fisso presenti in portafoglio.

Composizione del portafoglio



IL RISCHIO DI LIQUIDITÀ

La composizione della struttura patrimoniale del Gruppo evidenzia il ruolo preminente della raccolta dalla clientela che a fine anno ammonta a €45,9 miliardi ed è principalmente costituita da conti correnti e depositi con caratteristiche di elevata stabilità nel tempo. Il ricorso ai mercati più volatili ed esposti a situazioni di crisi di fiducia, come il mercato monetario (tramite la raccolta interbancaria) ha invece un ruolo limitato nell’assicurare il funding delle attività.

La liquidità originata dal passivo è in larga parte investita in un portafoglio titoli con scadenze medio-lunghe ma che prevede una forte presenza di titoli stanziabili. Il Gruppo ha predisposto un sistema di monitoraggio della liquidità basato sulla quantificazione dei flussi in entrata e in uscita e ha incentrato i controlli sia su indicatori che evidenziano la misura di rischio nel breve termine sia su indicatori relativi alla liquidità strutturale, finalizzati a controllare e gestire i rischi derivanti dal mismatching di scadenze a medio-lungo termine dell’attivo e del passivo.

CONCLUSIONI

Il modello di business e le strategie adottate dal Gruppo per la realizzazione dei futuri piani di sviluppo consentiranno di fronteggiare la volatilità dei mercati finanziari senza impatti sulla continuità aziendale.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Di seguito si riportano, per le principali attività del Gruppo, le tipologie di rischio, le misure di mitigazione adottate e gli stakeholder coinvolti. Vengono anche illustrati gli effetti che ciascuna attività genera sul conto economico.

	ATTIVITÀ	TIPOLOGIA DI RISCHIO	MISURE PER MITIGARE IL RISCHIO	EFFETTI ECONOMICI	STAKEHOLDER INTERESSATI
RICAVI	Il Gruppo è attivo nell'offerta di servizi di consulenza finanziaria e nella produzione, gestione e distribuzione di prodotti bancari, assicurativi, previdenziali e di investimento tramite le proprie Reti di Private Banker e attraverso il servizio di Banca Diretta	Rischi operativi Rischi reputazionali Rischi di performance Rischi sociali	- applicazione delle direttive di Intesa Sanpaolo per la misurazione, gestione e controllo dei rischi operativi; - costituzione di un fondo contenzioso legale per fronteggiare eventuali procedimenti giudiziari; - stipula di una polizza assicurativa a copertura di eventuali illeciti dei Private Banker; - gestione dinamica personalizzata della ricchezza finanziaria dei clienti; - due diligence commerciale per la clientela Private; - approfondita conoscenza della clientela e delle controparti e rispetto della normativa in tema di contrasto al riciclaggio e al finanziamento del terrorismo.	- Commissioni attive - Altri proventi di gestione	CLIENTI PRIVATE BANKER AZIONISTA COMUNITÀ
	Il Gruppo svolge un' operatività sui mercati finanziari per proprio conto: acquista e vende strumenti finanziari e pone in essere strumenti di mitigazione dei rischi ad essi connessi	Rischio di credito Rischio di liquidità Rischio di mercato Rischi operativi	- applicazione dell'Investment Policy che sottopone il portafoglio titoli a limiti in termini di asset allocation, di rating, di area valutaria, di area geografica, di concentrazione settoriale e di controparte; - monitoraggio delle esposizioni in essere e verifica dell'efficacia degli strumenti di copertura.	- Margine di interesse - Risultato netto delle attività e passività finanziarie	AZIONISTA
	Il Gruppo eroga finanziamenti alla propria clientela e opera sul mercato interbancario	Rischio di credito Rischio di liquidità Rischio di mercato Rischi operativi Rischi ambientali	- acquisizione di garanzie reali e personali o mandati irrevocabili a vendere strumenti finanziari; - analisi del merito di credito della controparte, monitoraggio del deterioramento delle garanzie e revisione periodica di ogni posizione; - considerazione del rischio ambientale nella valutazione del merito creditizio, acquisendo per i clienti appartenenti ai settori più a rischio specifiche informazioni a supporto.	- Interessi attivi	AZIONISTA CLIENTI COMUNITÀ
COSTI	Le principali fonti di raccolta per il Gruppo sono costituite da depositi e conti correnti (banche e clientela)	Rischio di liquidità Rischio di mercato Rischi operativi	- controllo della posizione di liquidità mantenendo un equilibrato rapporto tra flussi in entrata e in uscita sia nel breve sia nel medio-lungo termine.	- Interessi passivi	AZIONISTA CLIENTI
	Il Gruppo investe sulle proprie persone : Dipendenti Private Banker	Rischi operativi Rischi reputazionali Rischi sociali	- svolgimento di attività di formazione; - elaborazione di procedure scritte, circolari e regolamenti interni; - politiche di selezione del personale in linea con il rispetto dei diritti umani.	- Spese per il personale - Commissioni passive - Accantonamenti netti a fondi rischi e oneri - Altri oneri di gestione	DIPENDENTI PRIVATE BANKER AZIONISTA COMUNITÀ
	Il Gruppo investe sulle proprie strutture operative	Rischi operativi Rischi reputazionali Rischi ambientali	- applicazione di normative interne in materia di spesa volte a garantire un miglioramento continuo degli standard qualitativi e un attento processo di selezione dei fornitori; - riqualificazione energetica ed eliminazione delle barriere architettoniche negli stabili e nelle filiali.	- Altre spese amministrative - Rettifiche di valore nette su attività materiali e immateriali	CLIENTI DIPENDENTI PRIVATE BANKER FORNITORI AZIONISTA
	Il Gruppo acquista beni e servizi per lo svolgimento dell'operatività quotidiana	Rischi sociali Rischi ambientali	- selezione dei fornitori in base a criteri di sostenibilità, rispetto dei diritti umani, salute e sicurezza ed etica del business; - selezione dei fornitori in base all'analisi di conformità ambientale (es. certificazioni e adozione tecnologie rispettose dell'ambiente).	- Altre spese amministrative	FORNITORI AZIONISTA



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

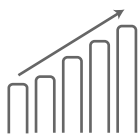
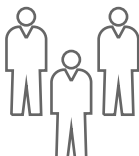
8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.8 I risultati finanziari e non finanziari

Nel processo di creazione di valore il Gruppo Fideuram, nell'ambito del modello di business, utilizza le risorse disponibili in coerenza con le strategie. Il Gruppo persegue tre obiettivi strategici che, in modo congiunto tra loro, consentono la creazione di valore sostenibile nel tempo.

La matrice seguente evidenzia le modalità con cui il Gruppo, nell'ambito del modello di business, crea valore tramite la combinazione dei capitali disponibili (finanziario, produttivo, intellettuale, umano, relazionale e naturale).

		OBIETTIVI STRATEGICI DEL PIANO D'IMPRESA 2026-2029		
		RAFFORZAMENTO DELL'OFFERTA COMMERCIALE DOMESTICA	POTENZIAMENTO DELL'OFFERTA LIFECYCLE E LONGEVITY	SVILUPPO DELLA PRESENZA INTERNAZIONALE
 Capitale finanziario	Fondi nella disponibilità del Gruppo, ottenuti attraverso diverse fonti di finanziamento interne ed esterne, da utilizzare per lo svolgimento dell'attività.	- Utile Netto - Commissioni Nette - Assets Under Management - AUM per fasce di clientela - Valore economico generato - Numero dei clienti aderenti al servizio di consulenza evoluta - AUM per consulenza evoluta	- Utile Netto - Commissioni Nette - Assets Under Management - Valore economico generato	- Utile Netto - Commissioni Nette - Assets Under Management - AUM per fasce di clientela - Valore economico generato
 Capitale produttivo	Immobili di proprietà, filiali, uffici dei Private Banker e beni mobili necessari per lo svolgimento dell'attività.	- Presenza territoriale della struttura logistica del Gruppo - Potenziamento dell'operatività nei Centri Private e HNWI in aree geografiche chiave - Private Banker per area geografica e commerciale	- Realizzazione di interventi su filiali e uffici volti a ridurre l'impatto ambientale sul territorio con agevolazioni strutturali in favore del cliente	- Sviluppo di presidi in sedi internazionali strategiche - Presenza territoriale della struttura logistica del Gruppo - Private Banker per area geografica
 Capitale intellettuale	Beni immateriali e conoscenze che apportano un vantaggio competitivo per il Gruppo. Includono i processi, le procedure e le proprietà intellettuali.	- Rafforzamento degli strumenti digitali a supporto della consulenza - Potenziamento del presidio organizzativo dedicato alla formazione - Investimenti in sistemi informativi e numero di progettualità - Integrazione dei criteri di sostenibilità nella consulenza - Fideuram Direct	- Potenziamento dell'offerta dedicata ai prodotti di protezione e risparmio - Personalizzazione della consulenza offerta	- Crescita in mercati esteri ad alto potenziale di sviluppo - Fideuram Direct Belgio e Lussemburgo
 Capitale umano	Patrimonio di competenze, capacità e conoscenze delle persone che prestano la loro opera all'interno del Gruppo. Include i Private Banker e i dipendenti.	- Reclutamento di Private Banker di standing elevato - Turnover per genere ed età - Valutazione del grado di soddisfazione dei Private Banker - Ore di formazione per dipendenti e Private Banker - Formazione altamente specialistica - Indice Brand Equity	- Ore di formazione per dipendenti e Private Banker - Formazione altamente specialistica - Formazione online - Digital Specialist	- Reclutamento di Private Banker di standing elevato ed esperienza internazionale - Dipendenti per area geografica
 Capitale relazionale	Risorse intangibili riconducibili alle relazioni del Gruppo con gli stakeholder chiave, necessarie per valorizzarne il marchio, l'immagine e la reputazione.	- Numero clienti per Private Banker - Assets Under Management / numero Private Banker - Raccolta netta / numero Private Banker - Net Promoter Score e Customer Satisfaction Index - I nostri premi - Realizzazione di eventi online per la clientela - Comunicazione di immagine e di prodotto su stampa e web - Tempi di risposta ai reclami	- Estensione delle funzionalità di interazione digitale con i clienti - Numero contatti clienti ricevuti dal Servizio di Assistenza alla clientela - Numero clienti - Numero clienti per Private Banker - AUM Prodotti sostenibili	- Numero clienti Rete estera - Numero clienti per Private Banker per la Rete estera
 Capitale naturale	Insieme dei processi e delle risorse ambientali, rinnovabili e non, che contribuiscono alla generazione di beni o servizi per l'attività del Gruppo.	- Riduzione delle emissioni - Riduzione del consumo della carta grazie alla digitalizzazione dei moduli e all'uso della firma grafometrica e della firma digitale remota - Miglioramento dei KPI ambientali, con particolare attenzione alle emissioni di gas a effetto serra (scope1, scope2 e scope3)		



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.8.1 Capitale finanziario

Il Capitale finanziario include l’insieme dei fondi a disposizione del Gruppo nonché le performance derivanti dall’impiego di tali fondi.

TEMI MATERIALI
Tutela della solidità e redditività del Gruppo
Adeguatezza patrimoniale
Governance fiscale
Competitività sul mercato
Contributo all’economia reale
Contributo all’occupazione

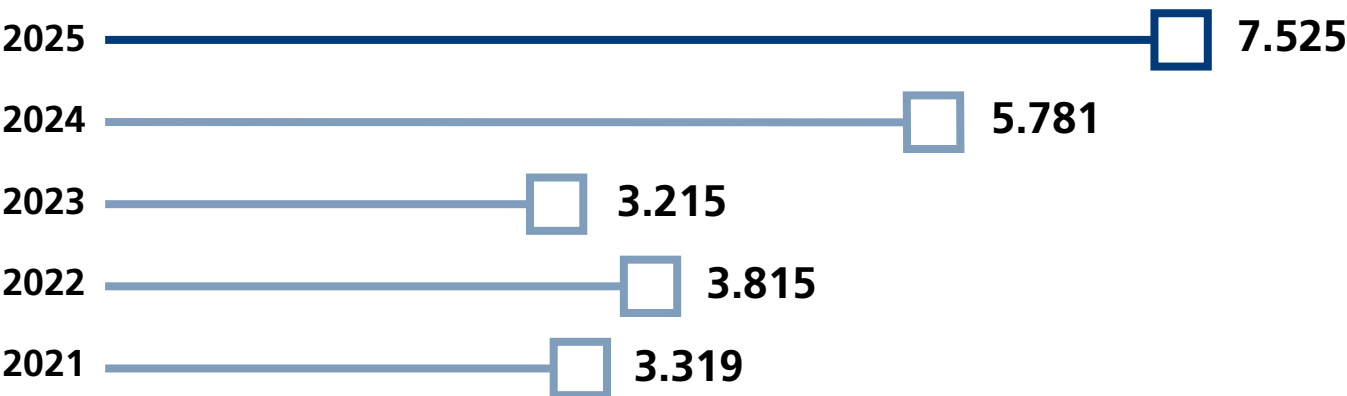
Perché i temi sono materiali
Il Gruppo fornisce prodotti e servizi di eccellenza personalizzati in base alle esigenze dei clienti attraverso un’accurata consulenza da parte di professionisti altamente qualificati con un’attenzione particolare alla trasparenza e al rispetto delle regole.

Policy aziendali
Il Codice Etico è uno strumento di autoregolamentazione volontaria, parte integrante del modello di gestione della Corporate Social Responsibility. Contiene la mission, i valori aziendali e i principi che regolano le relazioni con gli stakeholder, a partire dall’identità aziendale. In alcuni ambiti di particolare rilevanza (es. diritti umani, tutela del lavoro, salvaguardia dell’ambiente, lotta alla corruzione) richiama regole e principi coerenti con i migliori standard internazionali.

INDICATORI CHIAVE (*)

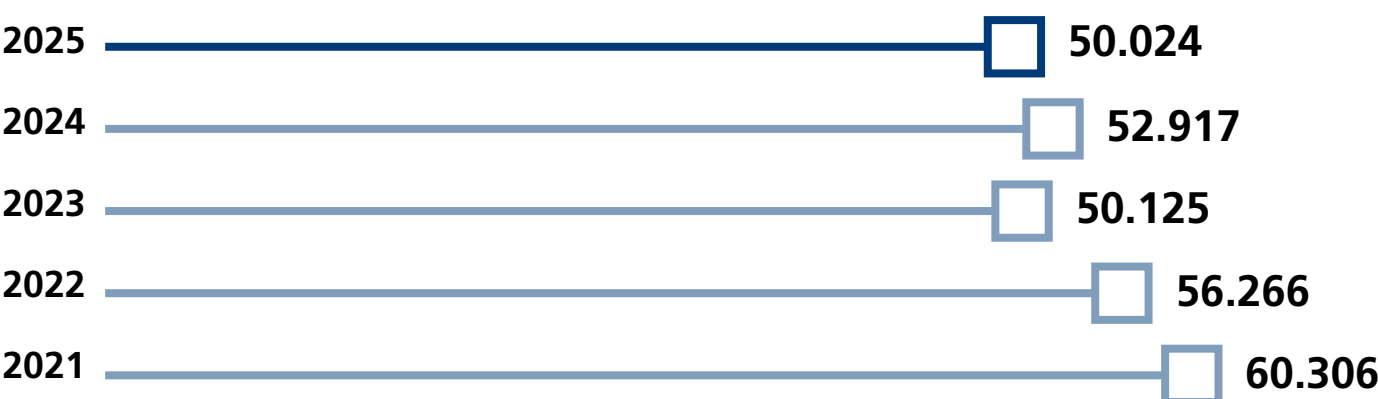
Patrimonio Netto di Gruppo

(milioni di euro)



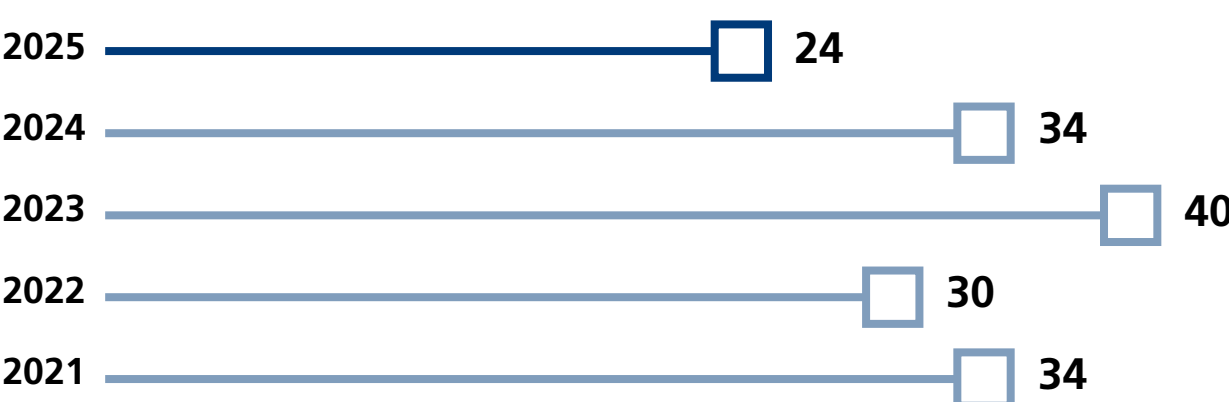
Raccolta da Banche e Clientela

(milioni di euro)



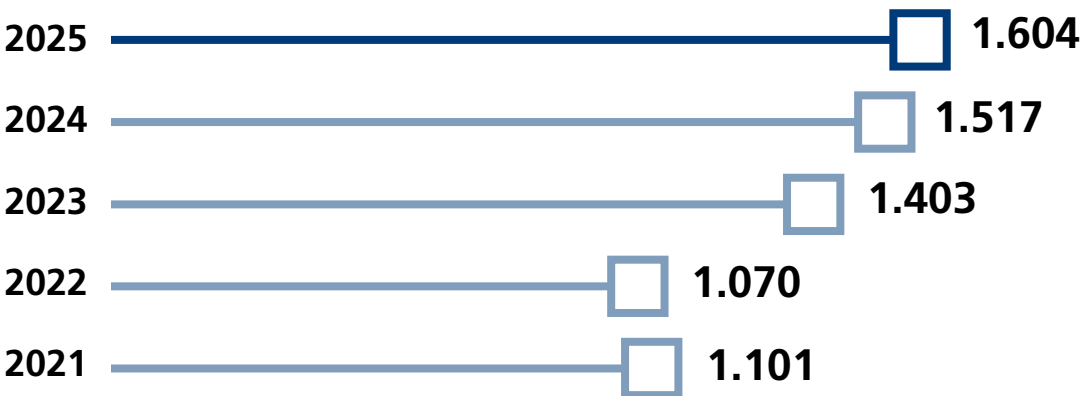
R.O.E.

(%)



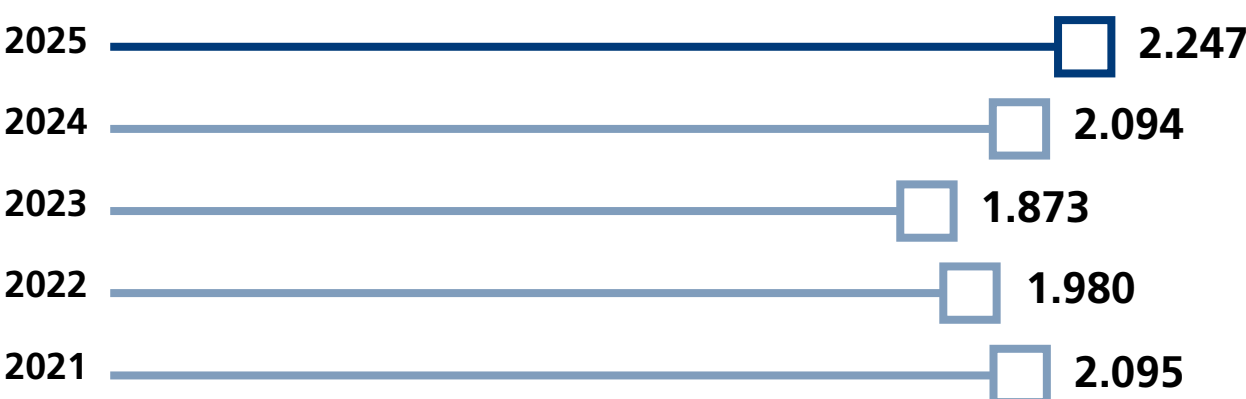
Utile netto consolidato

(milioni di euro)



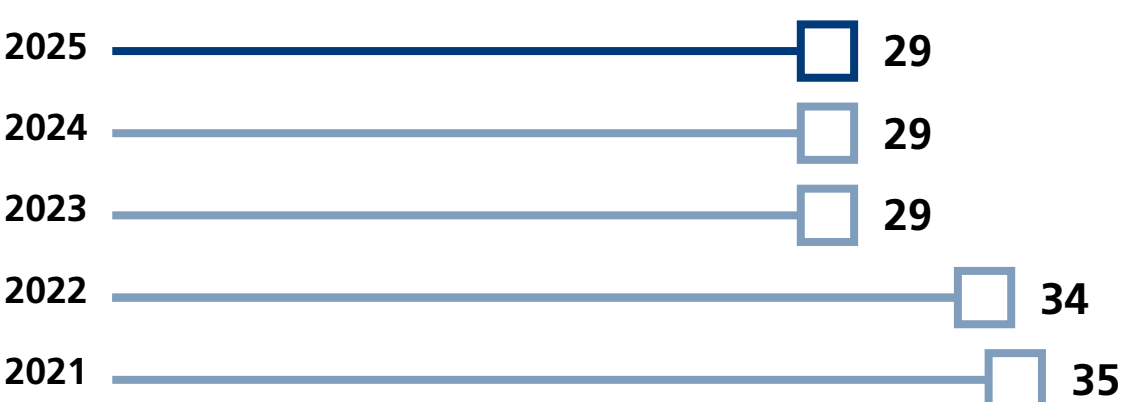
Commissioni nette consolidate

(milioni di euro)



Cost / Income Ratio

(%)



(*) Dati riesposti, ove necessario, per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

L'ANALISI DEL CONTO ECONOMICO

Il Gruppo Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking ha chiuso l'esercizio 2025 con un utile netto consolidato di €1,6 miliardi, in aumento di €87 milioni rispetto al 2024 (+6%).

Conto economico consolidato

(riclassificato e in milioni di euro)

	2025	2024 (*)	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Margine di interesse	1.100	1.181	(81)	-7
Risultato netto delle attività e passività finanziarie	80	61	19	31
Commissioni nette	2.247	2.094	153	7
MARGINE DI INTERMEDIAZIONE	3.427	3.336	91	3
Risultato delle partecipazioni e altri proventi (oneri) di gestione	13	20	(7)	-35
PROVENTI OPERATIVI NETTI	3.440	3.356	84	3
Spese per il personale	(548)	(543)	(5)	1
Altre spese amministrative	(343)	(335)	(8)	2
Rettifiche di valore nette su attività materiali e immateriali	(109)	(107)	(2)	2
COSTI OPERATIVI NETTI	(1.000)	(985)	(15)	2
RISULTATO DELLA GESTIONE OPERATIVA	2.440	2.371	69	3
Rettifiche di valore nette su crediti	(17)	(23)	6	-26
Accantonamenti netti ai fondi rischi e rettifiche di valore nette su altre attività	(32)	(45)	13	-29
Proventi (oneri) non ricorrenti netti	-	20	(20)	-100
RISULTATO CORRENTE LORDO	2.391	2.323	68	3
Imposte sul reddito per l'operatività corrente	(670)	(745)	75	-10
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(32)	(39)	7	-18
Effetti economici dei costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(19)	(20)	1	-5
Oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(6)	(25)	19	-76
Rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte)	(78)	-	(78)	n.s.
Utile (perdita) di pertinenza di terzi	18	23	(5)	-22
UTILE NETTO	1.604	1.517	87	6

(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.
n.s.: non significativo

Evoluzione trimestrale del conto economico consolidato

(riclassificato e in milioni di euro)

	2025				2024			
	IV TRIMESTRE	III TRIMESTRE	II TRIMESTRE	I TRIMESTRE	IV TRIMESTRE	III TRIMESTRE	II TRIMESTRE (*)	I TRIMESTRE (*)
Margine di interesse	283	279	278	260	269	290	309	313
Risultato netto delle attività e passività finanziarie	22	16	22	20	20	17	17	7
Commissioni nette	559	556	570	562	536	503	521	534
MARGINE DI INTERMEDIAZIONE	864	851	870	842	825	810	847	854
Risultato delle partecipazioni e altri proventi (oneri) di gestione	(3)	6	5	5	(1)	9	5	7
PROVENTI OPERATIVI NETTI	861	857	875	847	824	819	852	861
Spese per il personale	(174)	(127)	(124)	(123)	(169)	(127)	(124)	(123)
Altre spese amministrative	(94)	(84)	(84)	(81)	(88)	(85)	(85)	(77)
Rettifiche di valore nette su attività materiali e immateriali	(28)	(27)	(27)	(27)	(29)	(26)	(26)	(26)
COSTI OPERATIVI NETTI	(296)	(238)	(235)	(231)	(286)	(238)	(235)	(226)
RISULTATO DELLA GESTIONE OPERATIVA	565	619	640	616	538	581	617	635
Rettifiche di valore nette su crediti	(10)	3	(7)	(3)	(3)	(2)	(20)	2
Accantonamenti netti ai fondi rischi e rettifiche di valore nette su altre attività	(5)	(6)	(17)	(4)	(12)	(16)	(10)	(7)
Proventi (oneri) non ricorrenti netti	-	-	-	-	-	-	-	20
RISULTATO CORRENTE LORDO	550	616	616	609	523	563	587	650
Imposte sul reddito per l'operatività corrente	(107)	(195)	(189)	(179)	(159)	(197)	(188)	(201)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)	(15)	(6)	(6)	(5)	(26)	(4)	(3)	(6)
Effetti economici dei costi di acquisizione (al netto delle imposte)	(5)	(4)	(5)	(5)	(6)	(5)	(4)	(5)
Oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)	(4)	-	(2)	-	(2)	-	(2)	(21)
Rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte)	(78)	-	-	-	-	-	-	-
Utile (perdita) di pertinenza di terzi	9	4	3	2	8	7	6	2
UTILE NETTO	350	415	417	422	338	364	396	419



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

€3,4 miliardi

Proventi operativi netti

I **proventi operativi netti** si sono attestati a €3,4 miliardi, in aumento di €84 milioni rispetto allo scorso anno (+3%). L'evoluzione dell'aggregato riflette dinamiche differenziate tra le principali componenti di ricavo: la crescita delle commissioni nette (+€153 milioni) e del risultato delle attività finanziarie (+€19 milioni) è stata in parte compensata dalla flessione del margine di interesse (-€81 milioni) e del risultato delle partecipazioni e altri proventi di gestione (-€7 milioni).

Margine di interesse

(milioni di euro)

	2025	2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Rapporti con clientela	58	(35)	93	n.s.
Rapporti con banche	258	376	(118)	-31
Interessi attivi su titoli di debito	765	889	(124)	-14
Interessi su derivati di copertura	19	(49)	68	n.s.
Totale	1.100	1.181	(81)	-7

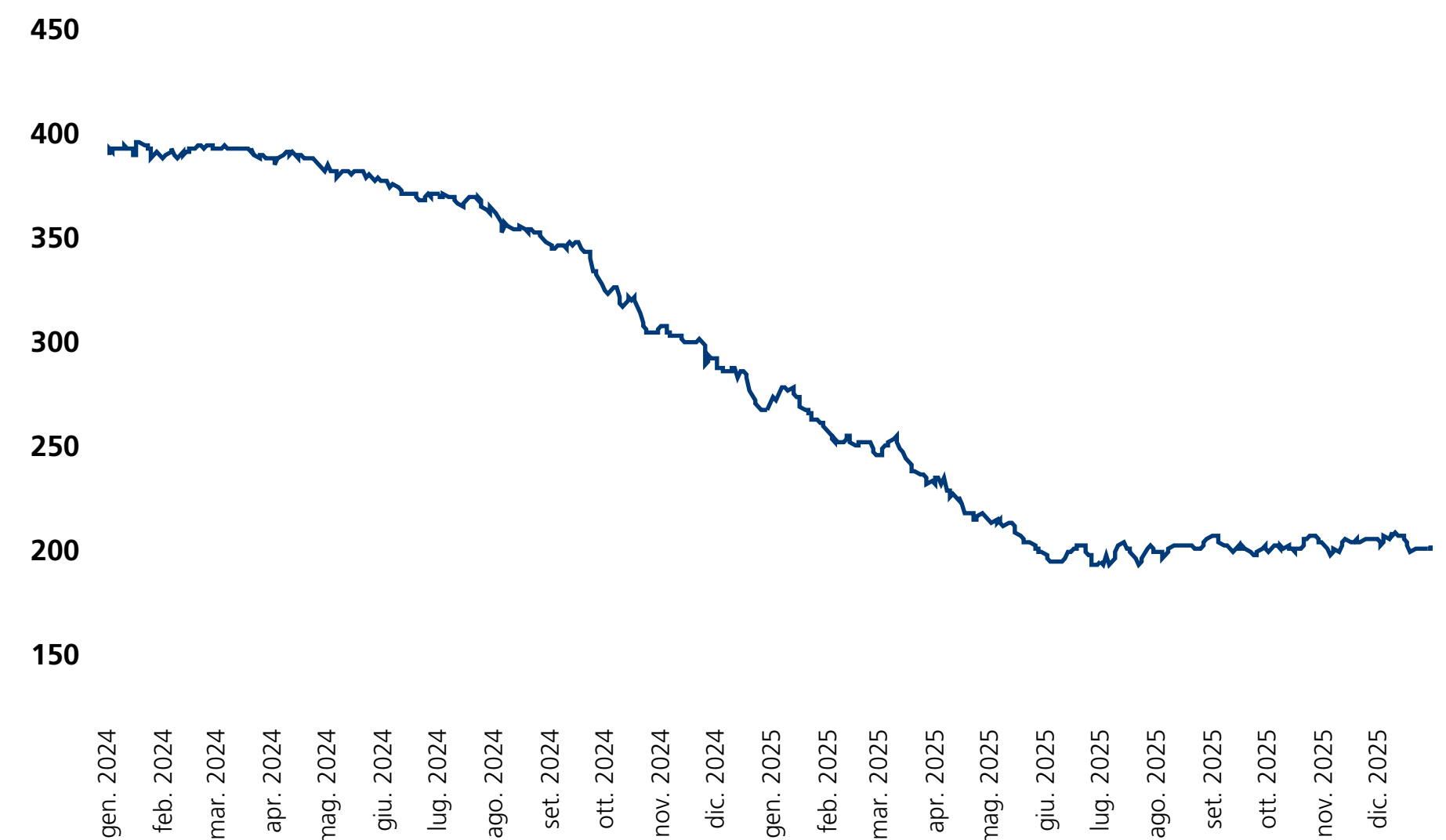
€1,1 miliardi

Margine di interesse

Il **margine di interesse**, pari a €1,1 miliardi, ha registrato una riduzione di €81 milioni rispetto allo scorso esercizio, riconducibile principalmente a minori interessi su titoli di debito e rapporti interbancari. Tale dinamica è stata parzialmente compensata dall'aumento degli interessi netti su raccolta da clientela e sull'operatività in derivati di copertura. L'analisi della dinamica trimestrale mostra, tuttavia, un progressivo recupero del margine nel corso dell'esercizio, evidenziando la resilienza della redditività in un contesto di graduale riduzione dei tassi di mercato.

Andamento indice Euribor 3 mesi

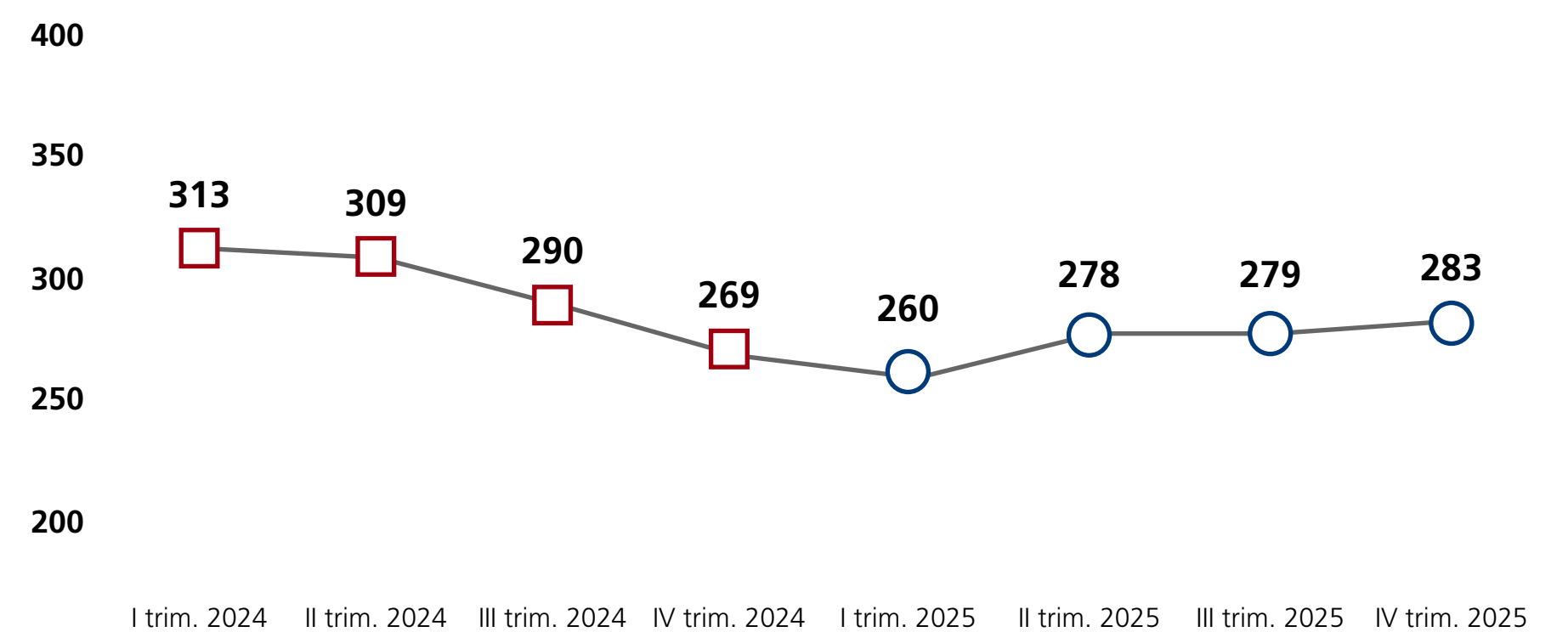
(punti base)



Fonte: Bloomberg

Evoluzione trimestrale del margine di interesse

(milioni di euro)



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

€80 milioni

Risultato netto delle attività e passività finanziarie

Risultato netto delle attività e passività finanziarie

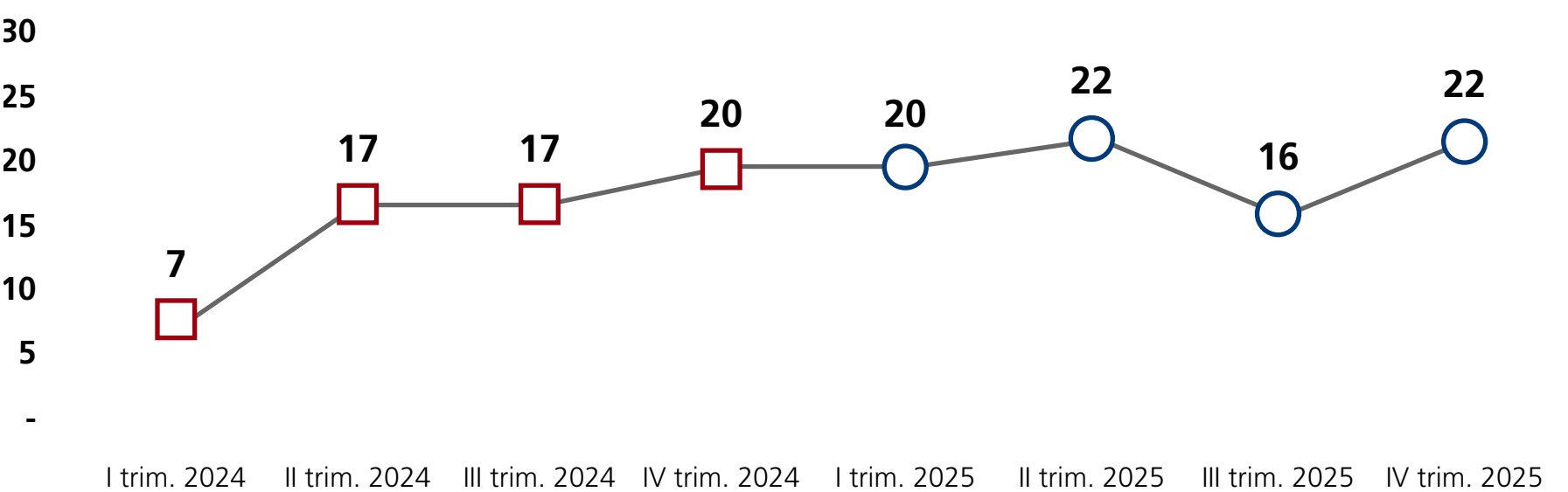
(milioni di euro)

	2025	2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Risultato netto da cessione di attività finanziarie	-	(1)	1	-100
Risultato netto delle attività valutate al fair value con impatto a conto economico	81	63	18	29
Risultato netto dell'attività di copertura	(1)	(1)	-	-
Totale	80	61	19	31

Il **risultato netto delle attività e passività finanziarie**, pari a €80 milioni, ha registrato un incremento di €19 milioni rispetto allo scorso anno, ascrivibile prevalentemente alla crescita del risultato netto delle attività valutate al fair value (+€18 milioni), sostenuto dalla dinamica favorevole dell’operatività in cambi. In misura più contenuta ha contribuito anche il miglioramento del risultato da cessione di attività finanziarie (+€1 milione), mentre il risultato netto dell’attività di copertura si è mantenuto sostanzialmente in linea con l’esercizio precedente.

Evoluzione trimestrale del risultato netto delle attività e passività finanziarie

(milioni di euro)



Commissioni nette

(milioni di euro)

	2025	2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Commissioni attive	3.605	3.334	271	8
Commissioni passive	(1.358)	(1.240)	(118)	10
Commissioni nette	2.247	2.094	153	7

Le **commissioni nette** si sono attestate a €2,2 miliardi, in aumento di €153 milioni rispetto al 2024 (+7%).

€2,2 miliardi

Commissioni nette

Commissioni nette ricorrenti

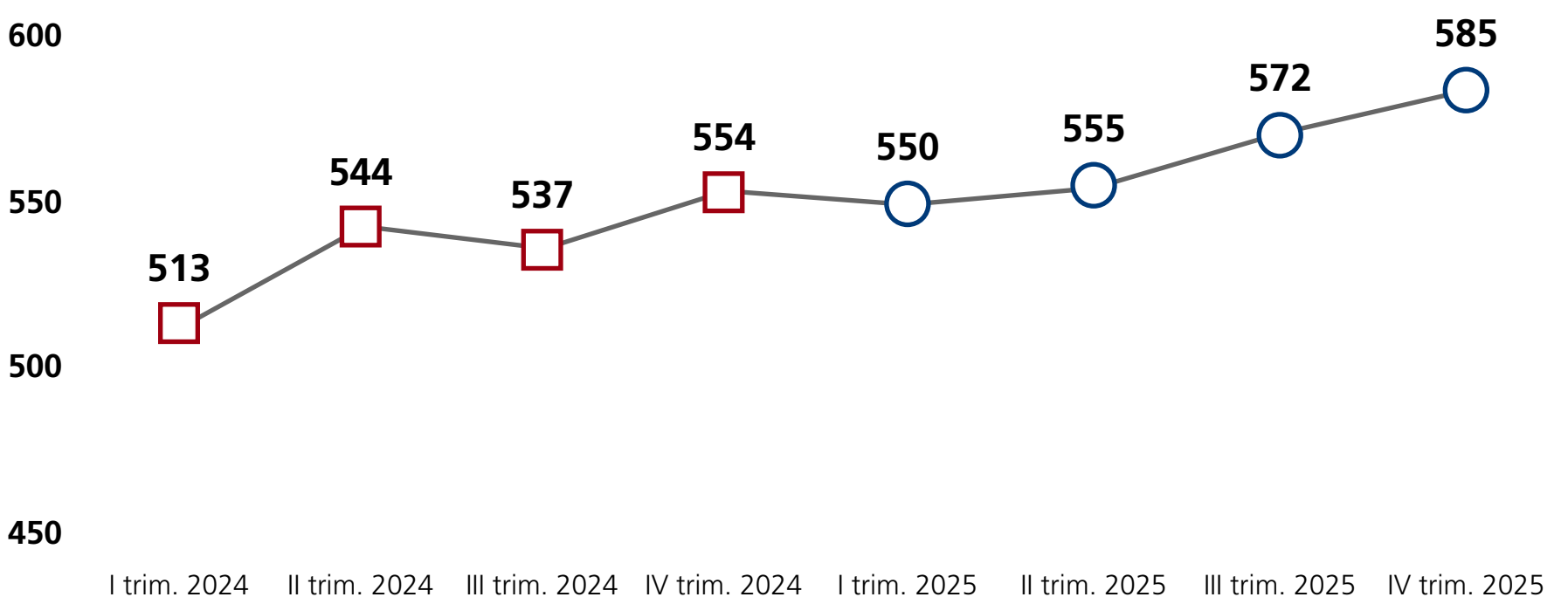
(milioni di euro)

	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE	TOTALE
2025	550	555	572	585	2.262
2024	513	544	537	554	2.148
Differenza	37	11	35	31	114

Le **commissioni nette ricorrenti**, pari a €2,3 miliardi, hanno registrato un incremento rispetto allo scorso anno (+€114 milioni, +5%) principalmente riconducibile alla crescita delle masse medie di risparmio gestito, che sono passate da €220,6 miliardi a fine 2024 a €238,2 miliardi a fine 2025 (+€17,6 miliardi, +8%). L’andamento trimestrale conferma una crescita progressiva delle commissioni ricorrenti nel corso dell’anno, coerente con l’evoluzione delle masse medie gestite.

Evoluzione trimestrale delle commissioni nette ricorrenti

(milioni di euro)



Le **commissioni di performance** sono risultate pari a €13 milioni, in diminuzione di €7 milioni rispetto allo scorso esercizio. Nel Gruppo Fideuram le commissioni di performance sulle gestioni patrimoniali individuali sono prelevate con frequenza annuale, salvo il caso in cui il cliente decida di chiudere il rapporto anticipatamente. Le commissioni di performance applicate ai fondi interni assicurativi maturano giornalmente sulla performance del fondo, ma esiste un High Water Mark assoluto (clausola che prevede l’addebito delle commissioni solo se il valore del fondo è superiore al massimo valore raggiunto nelle date precedenti nelle quali sono state addebitate performance fee). Per gli OICR istituiti dal Gruppo le commissioni di performance sono prelevate con frequenza annuale (ma è presente la clausola di High Water Mark).

- A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
- LA NOSTRA IDENTITÀ
- LA STRUTTURA DEL GRUPPO
- HIGHLIGHTS
- KEY PERFORMANCE INDICATORS
- NOTA INTRODUTTIVA
- LETTERA DEL PRESIDENTE
- LETTERA DELL'AD
- 1. MODELLO DI BUSINESS
- 2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
- 3. PERFORMANCE
- 4. GOVERNANCE
- 5. BILANCIO CONSOLIDATO
- 6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
- 7. ALLEGATI
- 8. GLOSSARIO
- 9. CONTATTACI

Commissioni nette di front end

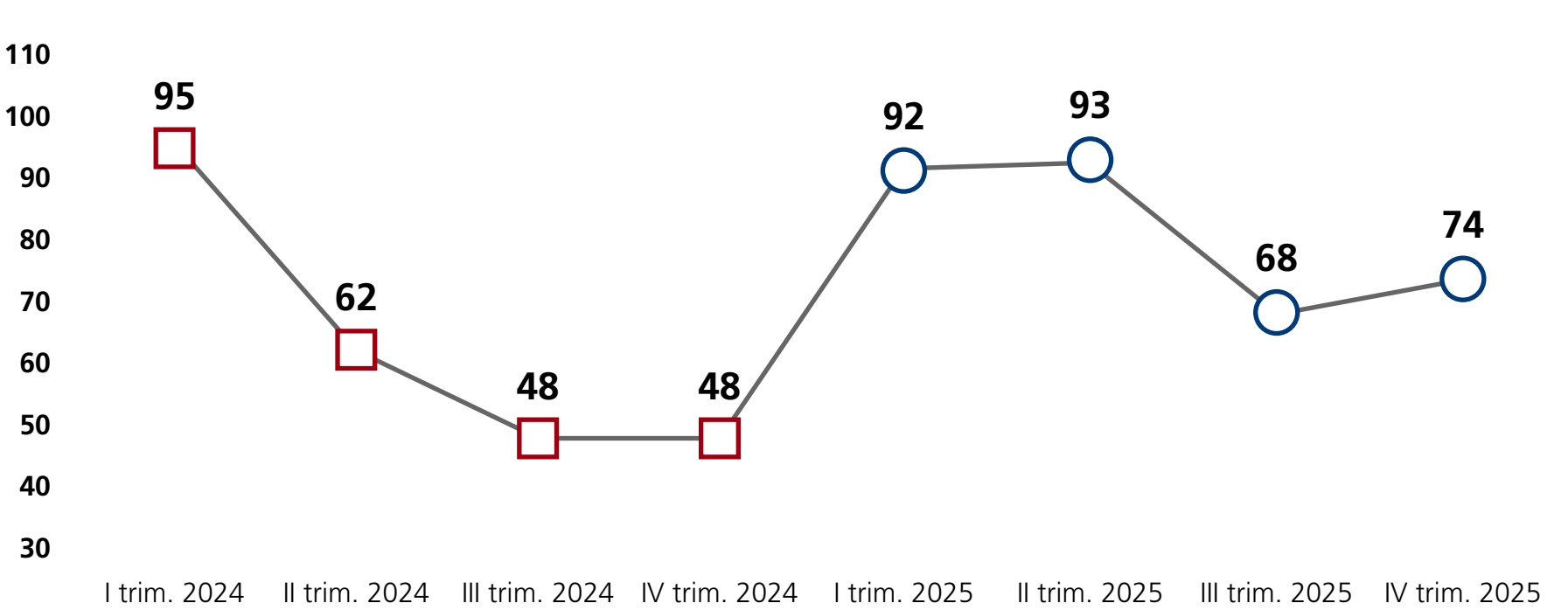
(milioni di euro)

	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE	TOTALE
2025	92	93	68	74	327
2024	95	62	48	48	253
Differenza	(3)	31	20	26	74

Le **commissioni nette di front end**, pari a €327 milioni, hanno registrato un significativo incremento rispetto al 2024 (+€74 milioni, +29%), trainato dalla maggiore contribuzione delle attività di raccolta ordini e collocamento di titoli obbligazionari, fondi comuni e certificati.

Evoluzione trimestrale delle commissioni nette di front end

(milioni di euro)



Altre commissioni passive

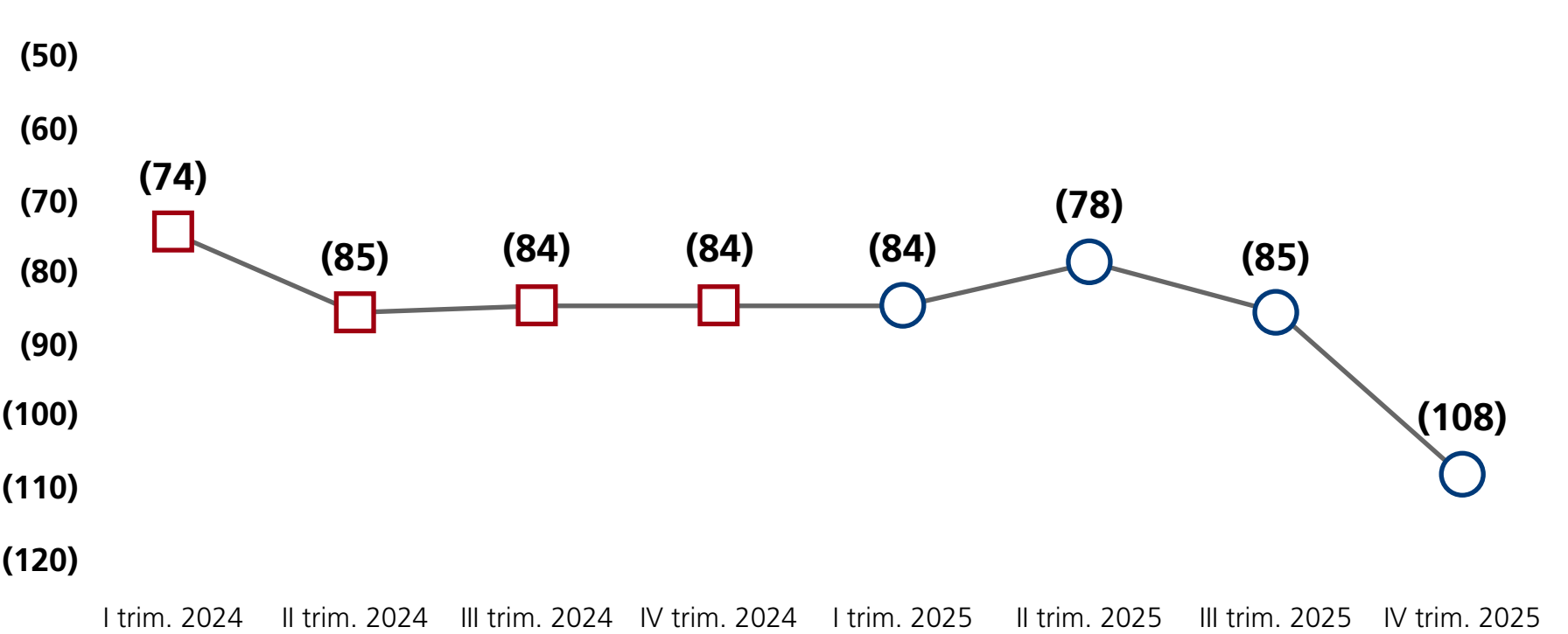
(milioni di euro)

	I TRIMESTRE	II TRIMESTRE	III TRIMESTRE	IV TRIMESTRE	TOTALE
2025	(84)	(78)	(85)	(108)	(355)
2024	(74)	(85)	(84)	(84)	(327)
Differenza	(10)	7	(1)	(24)	(28)

Le **altre commissioni passive**, pari a €355 milioni, hanno evidenziato un aumento di €28 milioni (+9%) rispetto allo scorso anno per effetto di maggiori oneri per incentivazioni e anticipi provvigionali a favore delle Reti distributive. Si segnala che, con decorrenza 30 giugno 2025, è stato riscontato il costo degli incentivi riconosciuti alla Rete di consulenti finanziari dipendenti di Intesa Sanpaolo Private Banking, al fine di garantire una maggiore coerenza nella rappresentazione della correlazione tra costi sostenuti e relativi ricavi attesi.

Evoluzione trimestrale delle altre commissioni passive

(milioni di euro)



Il **risultato delle partecipazioni e altri proventi (oneri) di gestione**, pari a €13 milioni, ha registrato una flessione di €7 milioni rispetto al 2024, ascrivibile principalmente a maggiori oneri connessi ai Private Banker.

Costi operativi netti

(milioni di euro)

	2025	2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Spese per il personale	548	543	5	1
Altre spese amministrative	343	335	8	2
Rettifiche di valore nette su attività materiali e immateriali	109	107	2	2
Totale	1.000	985	15	2

I **costi operativi netti** si sono attestati a €1 miliardo, in crescita di €15 milioni rispetto al 2024 (+2%). Le spese del personale, pari a €548 milioni, sono aumentate di €5 milioni prevalentemente per effetto degli aumenti contrattuali previsti dal rinnovo del contratto collettivo ABI. Le altre spese amministrative, pari a €343 milioni, hanno registrato un incremento di €8 milioni, principalmente ascrivibile a maggiori spese informatiche e per servizi resi da Intesa Sanpaolo. Le rettifiche di valore nette su attività materiali e immateriali, pari a €109 milioni, sono aumentate di €2 milioni per maggiori ammortamenti relativi a software e diritti d’uso su beni in leasing.

€1 miliardo

Costi operativi netti



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

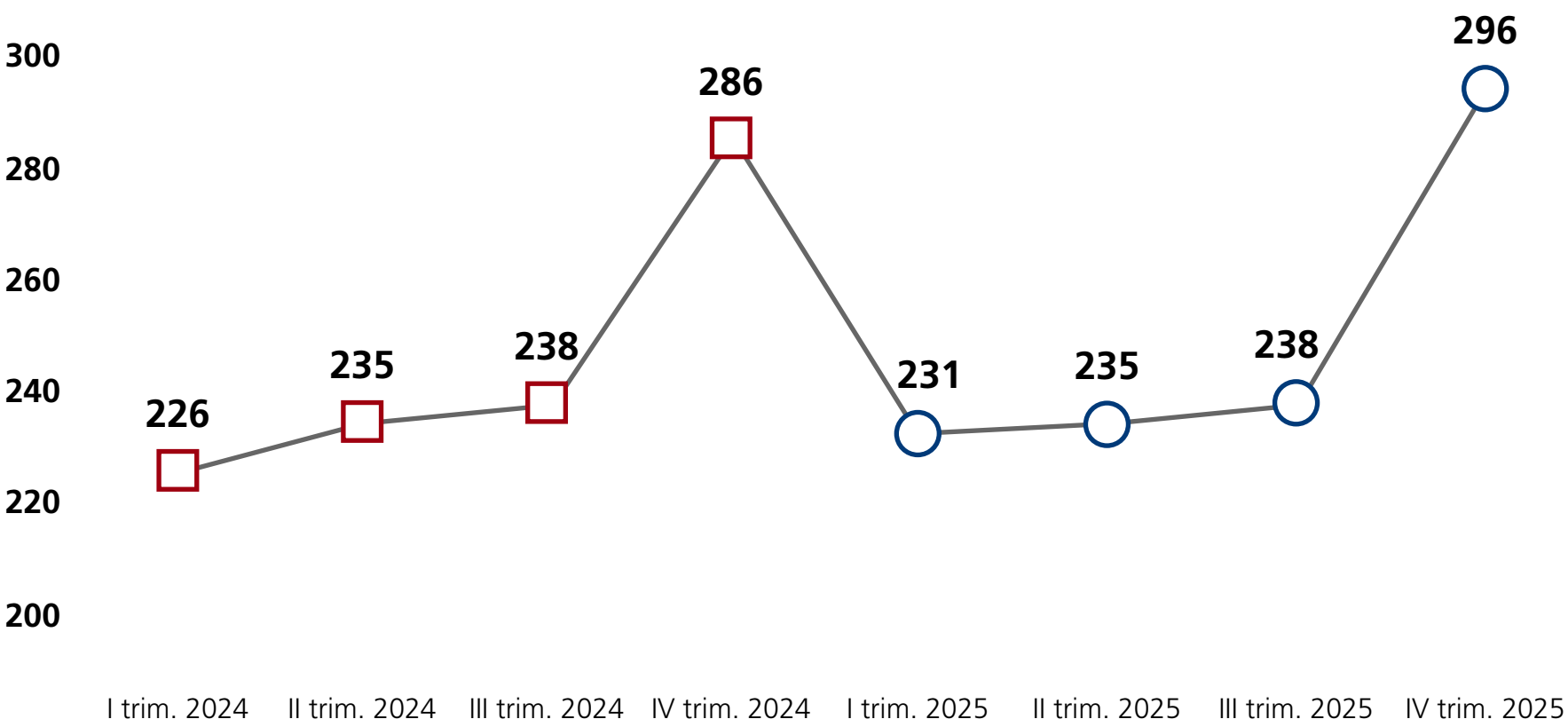
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Evoluzione trimestrale dei costi operativi netti

(milioni di euro)



Le **rettifiche di valore nette su crediti**, pari a €17 milioni, hanno registrato una riduzione di €6 milioni rispetto allo scorso anno, per effetto del corrispettivo riveniente dalle operazioni di acquisto da Intesa Sanpaolo dei crediti fiscali della clientela, previsti dal Decreto Rilancio (D.L. 34/2020), solo parzialmente compensato da maggiori rettifiche su finanziamenti alla clientela.

Accantonamenti netti ai fondi rischi e rettifiche di valore nette su altre attività

(milioni di euro)

	2025	2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Indennità contrattuali dovute ai Private Banker	(21)	(33)	12	-36
Cause passive, revocatorie, contenziosi e reclami	(12)	-	(12)	n.s.
Piani di fidelizzazione delle Reti	-	(12)	12	-100
Altri accantonamenti	(7)	-	(7)	n.s.
Rettifiche (riprese) di valore su altre attività	8	-	8	n.s.
Totale	(32)	(45)	13	-29

€32 milioni

Accantonamenti netti ai fondi rischi e rettifiche di valore nette su altre attività

Gli **accantonamenti netti ai fondi rischi e le rettifiche di valore nette su altre attività** sono risultati complessivamente pari a €32 milioni, in diminuzione di €13 milioni rispetto allo scorso anno. In particolare, gli accantonamenti per indennità contrattuali dovute ai Private Banker e per i piani di fidelizzazione delle Reti (entrambi in diminuzione di €12 milioni) si sono ridotti principalmente per effetto della dinamica dei tassi di attualizzazione, che ha determinato un minor

onere a conto economico rispetto al 2024. Gli accantonamenti per contenzioso legale e fiscale sono aumentati di €12 milioni, in larga parte per effetto dell'accantonamento cautelativo degli interessi maturati sul credito verso l'Erario per IRAP versata in eccesso su dividendi esteri. Le rettifiche di valore nette su altre attività hanno beneficiato di riprese di valore su titoli obbligazionari in portafoglio per €8 milioni. Infine, la voce include €7 milioni di accantonamenti riconducibili alla stima degli oneri connessi a iniziative commerciali in corso di realizzazione.

I **proventi (oneri) non ricorrenti netti** includono i ricavi e i costi non attribuibili alla gestione operativa. La voce presenta un saldo nullo, a fronte di un ricavo di €20 milioni rilevato nel 2024, relativo all'utile da cessione dell'attività di Soggetto Incaricato dei Pagamenti.

Le **imposte sul reddito**, pari a €670 milioni, sono diminuite di €75 milioni rispetto al 2024, principalmente per effetto della rilevazione da parte di Fideuram – in applicazione di quanto previsto dalla Legge di Bilancio 2026 – di un credito verso l'Erario relativo all'IRAP versata in eccesso in esercizi precedenti, sui dividendi incassati da società controllate residenti in altri Stati membri dell'Unione Europea e, in misura minore, per il rilascio di fondi imposte eccedenti. Il tax rate si è conseguentemente attestato al 28%, in riduzione rispetto al 32% registrato nel 2024.

Gli **oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)** hanno evidenziato un saldo di €32 milioni, in diminuzione di €7 milioni rispetto allo scorso esercizio principalmente per effetto di minori oneri di incentivazione all'esodo.

Gli **effetti economici dei costi di acquisizione (al netto delle imposte)**, pari a €19 milioni, si riferiscono agli importi riconducibili alle rivalutazioni di titoli e all'iscrizione di attività immateriali intangibili, rilevate in bilancio in seguito all'acquisizione del Gruppo Reyl, del Ramo UBI Top Private, di IW Private Investments, di Intesa Sanpaolo Wealth Management e di Alpiant.

Gli **oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)** accolgono i costi finalizzati a mantenere la stabilità del sistema bancario e assicurativo, rilevati a conto economico in ottemperanza a specifiche disposizioni normative. Nel 2025 sono risultati pari a €6 milioni, includendo la contribuzione al sistema di garanzia dei depositi (€2 milioni) e al Fondo di garanzia assicurativo dei rami vita (€4 milioni), a fronte di €25 milioni rilevati nel 2024 relativi agli oneri per la contribuzione al sistema di garanzia dei depositi (€20 milioni) e al Fondo di garanzia assicurativo dei rami vita (€5 milioni).

Le **rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte)**, pari a €78 milioni, si riferiscono alle svalutazioni per impairment degli avviamenti del Gruppo Reyl (€50 milioni) e di Alpiant (€28 milioni).

L'**utile (perdita) di pertinenza di terzi** si riferisce ai risultati netti delle società incluse nell'area di consolidamento integrale di spettanza di terzi. La voce è diminuita di €5 milioni rispetto allo scorso anno per effetto della variazione del risultato di pertinenza di terzi di Alpiant S.A.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LA DISTRIBUZIONE DEL VALORE

La creazione di valore per gli stakeholder è uno degli obiettivi strategici principali di Fideuram. Il Gruppo considera di vitale importanza perseguire tale obiettivo attraverso una interazione costante e strutturata con tutti gli stakeholder con cui interagisce nello svolgimento della propria attività.

Al fine di rappresentare in modo trasparente ed efficace la ripartizione del valore economico tra le diverse categorie di stakeholder, il Gruppo utilizza la tabella del Valore economico generato, elaborata in base alle voci del conto economico consolidato 2025, opportunamente riclassificate secondo le istruzioni dell’ABI (Associazione Bancaria Italiana), in coerenza con le linee guida del GRI-Global Reporting Initiative.

Il Valore economico generato esprime la ricchezza complessivamente prodotta nel corso dell’esercizio, che viene in larga parte distribuita agli stakeholder con cui il Gruppo intrattiene rapporti nell’ambito dell’operatività ordinaria. Il Valore economico trattenuto, determinato come differenza tra il Valore economico generato e quello distribuito, è destinato a sostenere gli investimenti produttivi, con l’obiettivo di favorire la crescita economica e la stabilità patrimoniale, nonché di assicurare la creazione di nuova ricchezza a vantaggio degli stakeholder. Nel 2025 il Valore economico generato dall’attività complessiva del Gruppo si è attestato a €5,2 miliardi, in aumento di €213 milioni rispetto all’esercizio precedente.

La ricchezza prodotta è stata distribuita tra gli stakeholder secondo le seguenti modalità:

- Collaboratori: hanno beneficiato del 35,9% del Valore economico generato, per un ammontare di €1,8 miliardi, comprensivo dei compensi riconosciuti alle Reti di Private Banker e delle retribuzioni del personale dipendente;
- Stato, enti e istituzioni, Comunità: hanno ricevuto risorse per €1,1 miliardi, corrispondenti al 21,7% del Valore economico generato, principalmente riconducibili alle imposte dirette e indirette; l’importo include anche gli oneri relativi ai sistemi di garanzia dei depositi e al Fondo di garanzia assicurativo dei rami vita;
- Fornitori: hanno beneficiato del 7,2% del Valore economico per complessivi €371 milioni, corrisposti a fronte dell’acquisto di beni e servizi;
- Azionista Intesa Sanpaolo: nel corso dell’esercizio non è stato attribuito Valore economico, in assenza di una previsione di distribuzione di dividendi a valere sull’utile 2025;
- Valore economico trattenuto: la quota residua del Valore economico generato, pari a €1,8 miliardi, è stata trattenuta dal Gruppo e comprende principalmente le voci di conto economico relative all’utile d’esercizio, alla fiscalità anticipata e differita, agli ammortamenti, agli accantonamenti ai fondi per rischi e oneri e alle rettifiche di valore dell’avviamento.

Il Valore economico (*)

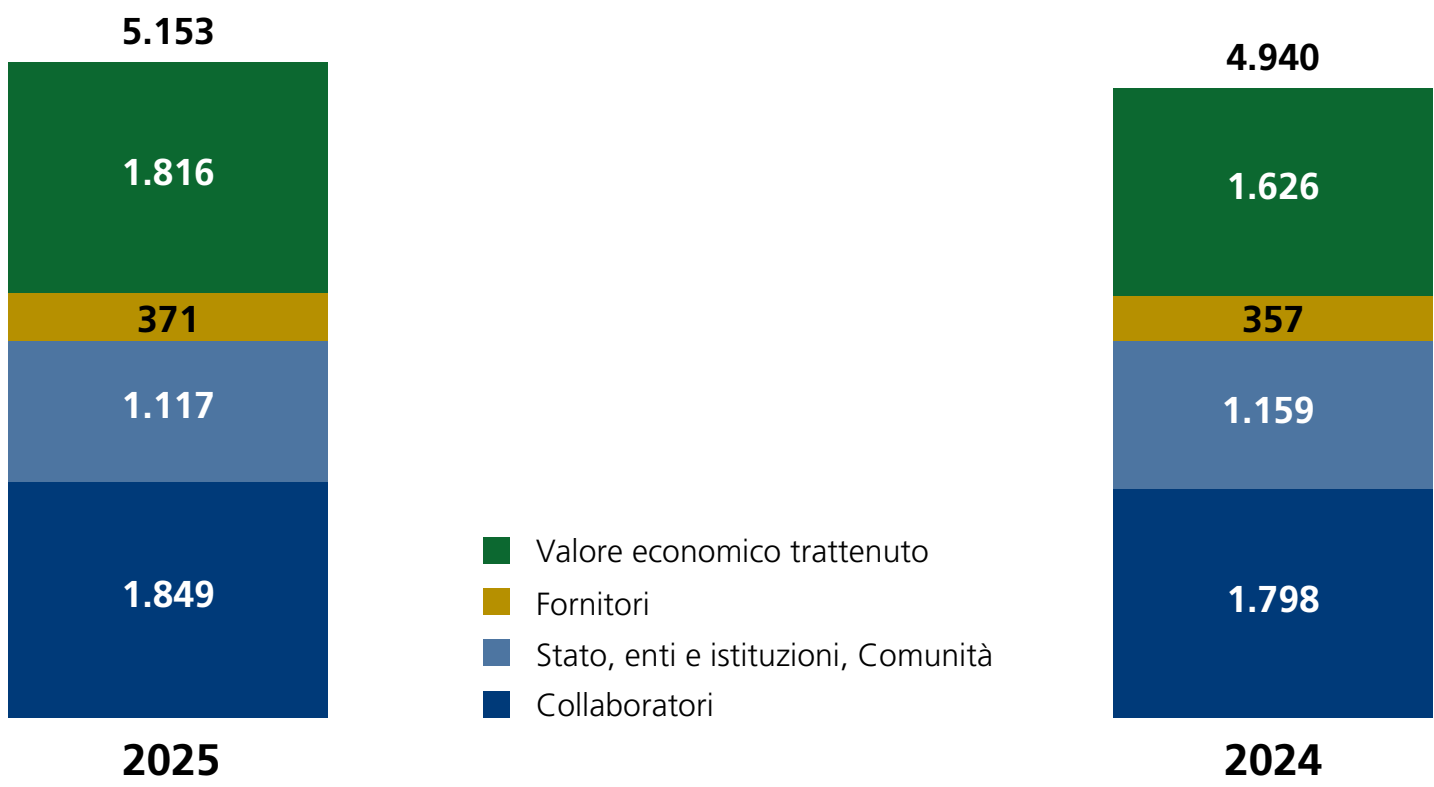
(milioni di euro)

	2025	2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Valore economico generato	5.153	4.940	213	4
Valore economico distribuito	(3.337)	(3.314)	(23)	1
Collaboratori	(1.849)	(1.798)	(51)	3
Stato, enti e istituzioni, Comunità	(1.117)	(1.159)	42	-4
Fornitori	(371)	(357)	(14)	4
Valore economico trattenuto	1.816	1.626	190	12

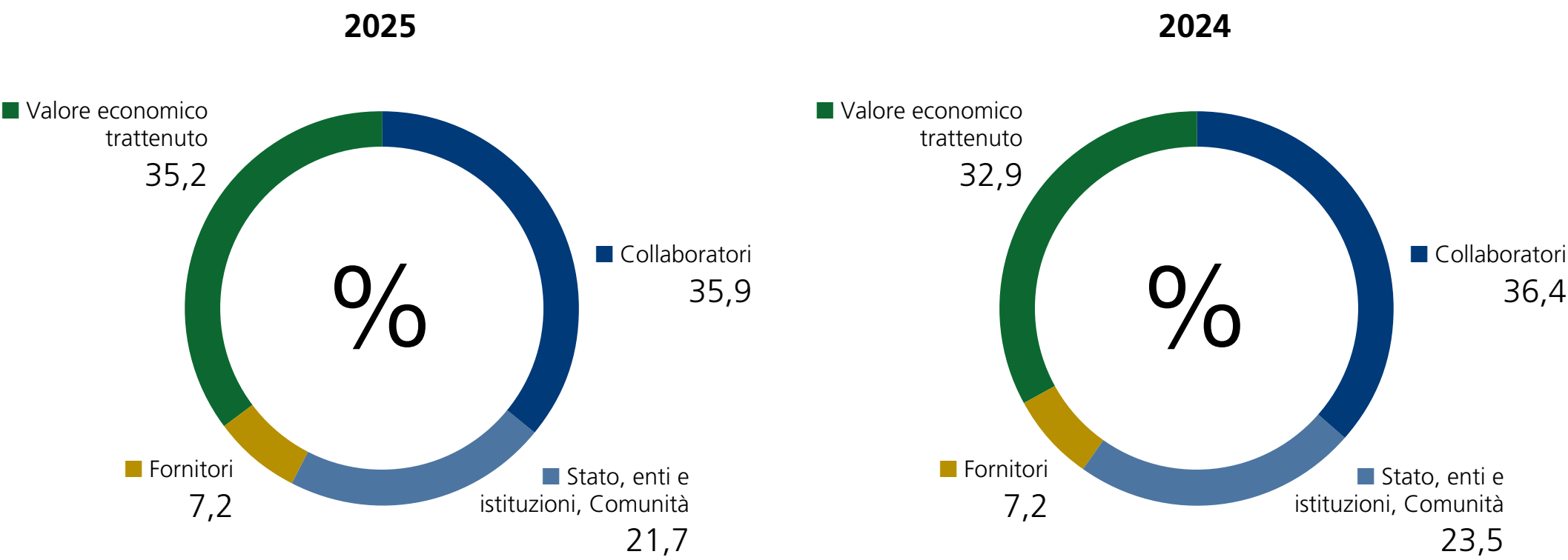
(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.

Valore economico generato (*)

(milioni di euro)



Incidenza percentuale del Valore economico generato (*)



- A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
- LA NOSTRA IDENTITÀ
- LA STRUTTURA DEL GRUPPO
- HIGHLIGHTS
- KEY PERFORMANCE INDICATORS
- NOTA INTRODUTTIVA
- LETTERA DEL PRESIDENTE
- LETTERA DELL'AD
- 1. MODELLO DI BUSINESS
- 2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
- 3. PERFORMANCE
- 4. GOVERNANCE
- 5. BILANCIO CONSOLIDATO
- 6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
- 7. ALLEGATI
- 8. GLOSSARIO
- 9. CONTATTACI

I RISULTATI PER SETTORE DI ATTIVITÀ

La struttura operativa del Gruppo si articola in tre Aree di business, che rappresentano i principali settori di attività con riferimento alle tipologie di prodotti finanziari offerti alla clientela:

- **Area risparmio gestito finanziario**, alla quale fanno capo le attività relative ai fondi comuni di investimento, alle SICAV, ai fondi di investimento alternativi (FIA) e alle gestioni patrimoniali individuali.
- **Area risparmio assicurativo**, che comprende le attività relative ai prodotti di risparmio assicurativo unit linked, multiramo e tradizionali, previdenziali e di protezione.
- **Area servizi bancari e risparmio amministrato**, alla quale fanno capo i servizi bancari – tra cui conti correnti, carte di pagamento, soluzioni di pagamento digitali e finanziamenti – e i prodotti finanziari del Gruppo, inclusi i prodotti di liquidità e le emissioni sul mercato primario.



Fideuram, Intesa Sanpaolo Private Banking e Sanpaolo Invest - Filiale di Bologna

L’analisi di dettaglio fornisce una descrizione dei prodotti e servizi offerti, delle iniziative realizzate nel corso dell’esercizio e dell’attività di ricerca e sviluppo; sono inoltre illustrati i risultati economici, i principali dati operativi e gli indicatori di redditività distinti per Aree di business (Business segments). Le informazioni sono presentate sulla base del contributo di ciascuna Area al risultato di Gruppo, ossia al netto delle scritture di consolidamento.

Segment reporting al 31 dicembre 2025

(milioni di euro)

	RISPARMIO GESTITO FINANZIARIO	RISPARMIO ASSICURATIVO	SERVIZI BANCARI E RISPARMIO AMMINISTRATO	TOTALE GRUPPO FIDEURAM
Margine di interesse	-	-	1.100	1.100
Risultato netto delle attività e passività finanziarie	-	-	80	80
Commissioni nette	1.559	559	129	2.247
Margine di intermediazione	1.559	559	1.309	3.427
Costi operativi netti	(407)	(100)	(493)	(1.000)
Altro	(31)	(11)	6	(36)
Risultato corrente lordo	1.121	448	822	2.391
AUM medi	162.602	75.642	168.414	406.658
AUM puntuali	171.128	78.511	175.783	425.422
Raccolta netta	9.284	1.579	2.326	13.189
Indicatori				
Cost / Income Ratio	26%	18%	37%	29%
Commissioni nette / AUM medi	1,0%	0,7%	0,1%	0,6%
Risultato lordo / AUM medi	0,7%	0,6%	0,5%	0,6%



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

€171,1
miliardi

AUM Risparmio gestito
finanziario
(40% del totale delle
masse amministrate)

AREA RISPARMIO GESTITO FINANZIARIO

All’area del Risparmio gestito finanziario fanno capo le attività relative alle gestioni patrimoniali e ai fondi comuni di investimento che, al 31 dicembre 2025, ammontavano a €171,1 miliardi (40% del totale delle masse amministrate), in aumento di €13,1 miliardi rispetto al 31 dicembre 2024. La raccolta netta, pari a €9,3 miliardi, ha registrato un forte incremento rispetto allo scorso anno (+€3,8 miliardi). Il contributo al risultato lordo si è attestato a €1,1 miliardi, in crescita di €115 milioni rispetto allo scorso anno principalmente per effetto dell’aumento delle commissioni nette. Il rapporto tra commissioni nette e masse in gestione (AUM) è risultato pari all’1%, mentre quello tra il risultato lordo e AUM medi è risultato pari allo 0,7%.

Risparmio gestito finanziario

(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024 (*)	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Margine di interesse	-	-	-	-
Risultato netto delle attività e passività finanziarie	-	-	-	-
Commissioni nette	1.559	1.448	111	8
Margine di intermediazione	1.559	1.448	111	8
Costi operativi netti	(407)	(409)	2	-
Altro	(31)	(33)	2	-6
Risultato corrente lordo	1.121	1.006	115	11
AUM medi	162.602	148.672	13.930	9
AUM puntuali	171.128	158.007	13.121	8
Raccolta netta	9.284	5.502	3.782	69
Indicatori				
Cost / Income Ratio	26%	28%		
Commissioni nette / AUM medi	1,0%	1,0%		
Risultato lordo / AUM medi	0,7%	0,7%		

(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.

Il 2025 è stato un anno positivo per i mercati finanziari, malgrado la volatilità collegata soprattutto alle politiche commerciali dell’amministrazione statunitense e all’intensificarsi delle tensioni geo-politiche. Nello sviluppare la propria offerta, il Gruppo ha confermato per il **risparmio gestito** la realizzazione di nuove soluzioni per fornire tutele alla valorizzazione del capitale, privilegiando strutture per assorbire la volatilità e rimanere investiti, sia in ambito obbligazionario sia azionario. Rispetto alle attività svolte, il primo focus è dedicato ai nuovi **fondi comuni** tradizionali.

Nel corso dell’anno gli Asset Manager del Gruppo hanno realizzato varie soluzioni, con l’obiettivo di fornire agli investitori nuovi strumenti per la diversificazione del portafoglio. Con riferimento agli strumenti di natura obbligazionaria, dalla collaborazione di Fideuram con Man Group sono stati realizzati i seguenti nuovi comparti obbligazionari di Asteria Funds:

- Asteria Funds - 2028 IG Corporate Bond e Asteria Funds - 2029 IG Corporate Bond, due nuove edizioni del comparto che investe prevalentemente in obbligazioni investment grade con approccio high conviction, su un orizzonte temporale di tre anni. La strategia si basa su un portafoglio concentrato di titoli attentamente selezionati dal gestore sulla base di un’approfondita analisi fondamentale e modelli proprietari, con particolare attenzione ai rischi. Il comparto promuove, tra le altre, caratteristiche ambientali e sociali ai sensi dell’articolo 8 del Regolamento UE 2088/2019 sulla finanza sostenibile.
- Asteria Global Investment Grade Opportunities, che ricerca opportunità di rendimento principalmente nelle obbligazioni di emittenti ritenuti tra i più affidabili (investment grade), puntando a un obiettivo di reddito e crescita del capitale nel medio-lungo termine.
- Asteria Financial Credit Opportunities, che ha l’obiettivo di conseguire rendimenti investendo principalmente, direttamente o indirettamente, in un portafoglio di titoli a reddito fisso di istituti finanziari quotati o scambiati su mercati riconosciuti a livello globale.

Con Eurizon Capital SGR, nell’ambito di prodotti dedicati all’investimento nel mondo del credito, sono stati collocati i seguenti fondi che investono in strumenti finanziari con durata media finanziaria decrescente, adottando una strategia (c.d. Buy & Watch) che permette di monitorare l’andamento e le caratteristiche dei titoli selezionati valutandone le eventuali sostituzioni:

- Eurizon Strategia Credito 3 anni, che investe in titoli corporate (obbligazioni societarie) dell’Area Euro e Stati Uniti, con tendenziale copertura del cambio, per beneficiare del livello dei tassi di interesse anche in strumenti di credito strutturato come i titoli subordinati bancari AT1.
- Eurizon Credit Opportunities, che investe in obbligazioni societarie e governative ad alto rendimento prevalentemente dell’Area Euro, con la possibilità di diversificare a livello internazionale e in strumenti di credito strutturato.

Infine, in esclusiva per Intesa Sanpaolo Private Banking, Fideuram Asset Management (Ireland) ha realizzato due nuovi comparti obbligazionari di Willerfunds Private Suite. In linea con la filosofia della Sicav, anche i nuovi fondi sono stati sviluppati con un approccio attento alle tematiche della sostenibilità. Si tratta di:

- Willerfunds Private Suite - PIMCO European Income Bond, che mira a conseguire una distribuzione stabile dei proventi, ottenuti tramite un portafoglio gestito attivamente di obbligazioni denominate principalmente in euro con duration media tra zero e otto anni. Il comparto è stato classificato come “ESG Promotion Strategy” in quanto, tra le altre, promuove caratteristiche ambientali e sociali che sono una componente vincolante per la selezione degli investimenti.
- Willerfunds Private Suite - JPM Global Aggregate Bond, che combina una visione macroeconomica top-down e un’analisi bottom-up dei fondamentali dei singoli settori obbligazionari. Il processo di investimento è globalmente integrato, basato sulla ricerca e imperniato sull’analisi dei fondamentali di fattori quantitativi e tecnici di vari Paesi, settori ed emittenti.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Con riferimento agli strumenti di natura azionaria, Eurizon Capital SGR ha creato per il Gruppo Fideuram tre soluzioni per investire in modo progressivo sui mercati azionari:

- Eurizon Step to Global Trends: fondo caratterizzato da uno stile di gestione flessibile che permette di investire in maniera graduale sui mercati azionari globali per coglierne le opportunità. L’investimento progressivo azionario (step in) riduce la volatilità e permette di gestire meglio il market timing, ovvero la scelta del momento di ingresso o uscita dai mercati.
- Eurizon Dynamic Step to Global Trends: il fondo, partendo da un portafoglio inizialmente investito in titoli di Stato (BTP), permette di accrescere progressivamente l’esposizione ai mercati azionari globali con la possibilità di accelerarne l’investimento in caso di una significativa riduzione del valore dei mercati azionari.
- Eurizon Step Emerging Markets Top Brands: soluzione di investimento “step in” progettata per favorire il riposizionamento di portafoglio verso asset class a elevato potenziale di crescita come l’azionario emergente, poco presenti nell’asset mix tradizionale. Elemento distintivo della nuova soluzione è rappresentato dalla selezione azionaria, concentrata su società a elevata capitalizzazione dei mercati emergenti, con un solido profilo patrimoniale e significativa crescita degli utili. La soluzione prevede un incremento progressivo sul mercato azionario emergente.

È inoltre proseguita la consueta attività sui prodotti degli asset manager terzi, con l’aggiornamento delle soluzioni di investimento e la manutenzione dei prodotti già in distribuzione.

Nell’ambito dei **fondi alternativi**, si è rafforzata la collaborazione con Eurizon Capital SGR che, a seguito dell’acquisizione del ramo di azienda di Fideuram Asset Management SGR dedicato alle gestioni collettive, ha assunto la gestione e le attività post-vendita dei fondi della piattaforma FAI - Fideuram Alternative Investments. In continuità con gli anni precedenti, Eurizon Capital SGR ha realizzato, in esclusiva per il Gruppo Fideuram, il nuovo programma Eurizon FIA Futuro Italia, fondo di diritto italiano non riservato di tipo chiuso. La partecipazione al fondo può consentire, ricorrendone le condizioni, di beneficiare della disciplina di cui ai piani individuali di risparmio a lungo termine alternativi. Il collocamento, avviato nel corso dell’ultimo trimestre, si concluderà nei primi mesi del 2026.

Con riferimento ai Fondi Alternativi chiusi riservati alla clientela professionale e caratterizzati da meccanismo di investimento a Capital Call, è proseguita la collaborazione con la Sicav iCapital con la realizzazione del nuovo comparto iCapital - Neva II Lux Access Fund, che consente di accedere alla strategia di Venture Capital Neva II di Neva SGR che investe in start-up multi-stage (dalla fase “seed” a quella “growth”) ad alto potenziale di crescita. Il collocamento, avviato a fine settembre, si concluderà nel 2026.

Infine, per la componente di fondi alternativi semi liquidi, nel 2025 è proseguito il collocamento di Eurizon High Income Credit, Fondo di Investimento Alternativo di diritto italiano aperto non riservato, che consente agli investitori di accedere ad una selezione di asset class del credito high income, che includono anche obbligazioni non tradizionali e tipicamente riservate alla clientela istituzionale.

Per quanto concerne le **gestioni patrimoniali** individuali, il 2025 è stato caratterizzato dal perfezionamento delle operazioni di scissione totale di Fideuram Asset Management SGR a beneficio di Fideuram con trasferimento a quest’ultima, con effetto dal 1° luglio 2025, del compendio

delle attività di Gestioni di Portafogli, e di scissione parziale da Eurizon Capital SGR a Fideuram, con effetto dal 1° ottobre 2025, del Ramo GP Private, che include selezionate gestioni patrimoniali distribuite dal Gruppo Fideuram.

I principali interventi del 2025 sulle gestioni patrimoniali hanno interessato tutto il perimetro dei servizi di investimento in gamma. In particolare, si segnalano:

- per i servizi dedicati alle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments:
 - su Fogli Fideuram, il rinnovo dell’offerta di linee Step-in Dynamic e Dynamic Plus a ingresso progressivo sulle strategie Equity World ETF, Equity Strategies ed Equity Mix della piattaforma Fogli, per consentire un investimento graduale nel mercato azionario partendo da un portafoglio iniziale conservativo caratterizzato da investimenti di natura monetaria e obbligazionaria (tutte le suddette soluzioni in logica step-in sono classificate ex art. 8 SFDR); il rinnovo dell’offerta di linee obbligazionarie target date con due edizioni della linea Cedola e Protezione 2030 (focalizzata sul mercato europeo e caratterizzata da un obiettivo di protezione del capitale a scadenza e dalla distribuzione nel corso del periodo di investimento di cedole periodiche annuali) e un’edizione della Linea Credito Protetto 2032 (che si propone di cogliere le opportunità di rendimento offerte dal mercato obbligazionario con scadenza entro il 2032, unitamente all’obiettivo di protezione del 100% del capitale investito). Sono inoltre stati inseriti in gamma i Fogli Global Equity Hedged e Equity Strategies Hedged, che prevedono una sostanziale copertura dagli effetti dell’oscillazione dei cambi delle divise dei Paesi sviluppati;
 - su Fideuram Omnia, il rinnovo dell’offerta a finestre di collocamento di linee in logica Step-in Dynamic, per l’investimento progressivo sulla strategia azionaria Active Beta 100 con classificazione ex art. 8 SFDR; la realizzazione della nuova linea obbligazionaria target date Ego Personal Bond 2030, che investe prevalentemente in titoli di debito corporate e titoli di Stato di emittenti appartenenti all’OCSE con scadenza non superiore a fine 2030;
- per i servizi dedicati alla Rete Intesa Sanpaolo Private Banking, il rinnovo dell’offerta ha interessato unicamente il perimetro della gestione multilinea Wealth Collection, con l’integrazione nel contratto delle seguenti soluzioni:
 - linea Private Liquidità, che si pone l’obiettivo di fornire una soluzione per la gestione della liquidità attraverso l’investimento in titoli obbligazionari governativi e corporate investment-grade con un posizionamento breve/medio in termini di duration e con una gestione diversificata sia per tipologia di emittente sia per ripartizione geografica;
 - nel primo semestre la linea obbligazionaria Private Bond 2029, nel secondo semestre la linea obbligazionaria Private Bond 2030, caratterizzate da un portafoglio composto da strumenti finanziari del mercato monetario e/o obbligazionario denominati in euro e con scadenza non superiore rispettivamente al 2029-2030;
 - linea obbligazionaria Credito Protetto 2030, che punta a cogliere le opportunità del mercato delle obbligazioni societarie dell’Area Euro, con l’obiettivo di protezione del capitale investito a scadenza al netto di oneri fiscali ed eventuali prelievi.

Infine, per Intesa Sanpaolo Private Banking, il contratto “Linee Private” è stato interessato dalla consueta attività di manutenzione della gamma.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

€78,5
miliardi

AUM Risparmio
assicurativo
(19% del totale delle
masse amministrate)

AREA RISPARMIO ASSICURATIVO

In tale area sono comprese le attività relative al comparto delle assicurazioni vita e dei fondi pensione che, al 31 dicembre 2025, ammontavano complessivamente a €78,5 miliardi, corrispondenti al 19% del totale delle masse amministrate del Gruppo, in aumento di €3,9 miliardi rispetto al 31 dicembre 2024. La raccolta netta, positiva per €1,6 miliardi, ha evidenziato un significativo incremento rispetto allo scorso anno (+€1,2 miliardi). Il contributo al risultato lordo si è attestato a €448 milioni, in crescita di €19 milioni rispetto allo scorso anno principalmente per effetto dell’aumento delle commissioni nette. Il rapporto tra commissioni nette e masse in gestione (AUM) è risultato pari allo 0,7%, mentre l’incidenza del risultato lordo sugli AUM medi è risultato pari allo 0,6%.

Risparmio assicurativo

(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024 (*)	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Margine di interesse	-	-	-	-
Risultato netto delle attività e passività finanziarie	-	-	-	-
Commissioni nette	559	540	19	4
Margine di intermediazione	559	540	19	4
Costi operativi netti	(100)	(99)	(1)	1
Altro	(11)	(12)	1	-8
Risultato corrente lordo	448	429	19	4
AUM medi	75.642	71.894	3.748	5
AUM puntuali	78.511	74.656	3.855	5
Raccolta netta	1.579	376	1.203	n.s.
Indicatori				
Cost / Income Ratio	18%	18%		
Commissioni nette / AUM medi	0,7%	0,8%		
Risultato lordo / AUM medi	0,6%	0,6%		

(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.
n.s.: non significativo

Nell’ambito dei **prodotti assicurativi** rivolti alle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, il 2025 è stato caratterizzato dal lancio di nuove soluzioni assicurative e da concomitanti azioni di restyling e ampliamento dell’offerta. Con riferimento ai prodotti assicurativi della compagnia Fideuram Vita, è continuato l’arricchimento della gamma di soluzioni disponibili nel prodotto unit-linked Fideuram Vita Futura, con la realizzazione dei seguenti nuovi fondi interni:

- FV Equity World Step-In Smart Dynamic 7, una soluzione che consente la costruzione progressiva di un portafoglio azionario globale nell’arco di 24 mesi.
- FV Life Income Road che ha l’obiettivo di massimizzare la generazione di reddito investendo in modo prevalente in strumenti di natura azionaria, attraverso la selezione di società di medie e grandi dimensioni che mediamente distribuiscono importanti flussi di dividendi.

Inoltre, è proseguito il completamento delle funzionalità in post-vendita della versione a premi ricorrenti di FV Futura. Con riferimento ai prodotti tradizionali, è proseguito il collocamento del prodotto di Ramo I Fideuram Vita - Garanzia e Valore 2.

Per Intesa Sanpaolo Private Banking, nel 2025 è stata ampliata l’offerta, con l’inserimento della polizza Progetto Garanzia Private III, prodotto di investimento assicurativo di Ramo I di Intesa Sanpaolo Assicurazioni a vita intera e premio unico, dedicato in esclusiva alle persone fisiche che per caratteristiche e qualità della gestione separata ha consentito di rilanciare l’interesse collocandosi tra le migliori soluzioni del mercato.

Infine, è proseguita l’offerta di soluzioni di private insurance di compagnie terze in co-intermediazione con Firstance, primario broker assicurativo. Oltre all’introduzione della nuova polizza CNP Excellence, prodotto di Ramo I legato alla Gestione Separata Gefin promosso dalla compagnia CNP Vita Assicura e destinato alle persone giuridiche e alle fiduciarie, nella seconda parte dell’anno sono state effettuate delle azioni di restyling di alcune polizze multiramo di diritto estero, caratterizzate dall’inserimento di alcuni fondi esterni.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

€175,8
miliardi

AUM Risparmio
amministrato
(41% del totale delle
masse amministrate)

AREA SERVIZI BANCARI E RISPARMIO AMMINISTRATO

L'area Servizi bancari e risparmio amministrato comprende i servizi bancari e finanziari, le strutture centrali del Gruppo, le attività di holding, la finanza nonché l'attività di coordinamento e controllo delle altre aree operative. In tale ambito confluisce anche il risparmio amministrato, costituito prevalentemente da titoli e conti correnti, che al 31 dicembre 2025 ammontava complessivamente a €175,8 miliardi, pari al 41% del totale delle masse amministrate del Gruppo, in aumento di €14,1 miliardi rispetto al 31 dicembre 2024. La raccolta netta, pari a €2,3 miliardi, ha evidenziato una flessione di €4,9 miliardi rispetto all'esercizio precedente. Il contributo dell'area al risultato lordo è risultato pari a €822 milioni, in diminuzione di €66 milioni rispetto allo scorso esercizio. Il rapporto tra commissioni nette e masse in gestione (AUM) è risultato pari allo 0,1%, mentre l'incidenza del risultato lordo sugli AUM medi è risultato pari allo 0,5%.

Servizi bancari e risparmio amministrato

(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024 (*)	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Margine di interesse	1.100	1.181	(81)	-7
Risultato netto delle attività e passività finanziarie	80	61	19	31
Commissioni nette	129	106	23	22
Margine di intermediazione	1.309	1.348	(39)	-3
Costi operativi netti	(493)	(477)	(16)	3
Altro	6	17	(11)	-65
Risultato corrente lordo	822	888	(66)	-7
AUM medi	168.414	156.858	11.556	7
AUM puntuali	175.783	161.729	14.054	9
Raccolta netta	2.326	7.202	(4.876)	-68
Indicatori				
Cost / Income Ratio	37%	35%		
Commissioni nette / AUM medi	0,1%	0,1%		
Risultato lordo / AUM medi	0,5%	0,6%		

(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.

Nel corso del 2025, relativamente ai **servizi bancari** sono proseguite le iniziative a supporto dell'acquisizione di nuovi clienti e allo sviluppo dei clienti esistenti. Oltre all'offerta di conti correnti a tassi agevolati, sono proseguite le iniziative commerciali con prodotti di liquidità (cash deposit e buoni di risparmio con tassi agevolati per le persone fisiche e time deposit vincolati sia per le persone fisiche sia per le persone giuridiche), anche abbinati alla sottoscrizione di prodotti di risparmio; le medesime iniziative hanno riguardato anche la linea commerciale di Fideuram Direct per i clienti che hanno aderito a un modello di servizio a distanza.

Nel primo semestre 2025, nell'ambito dei pagamenti digitali sono state rilasciate le seguenti novità:

- PagoBANCOMAT® su Google Pay: le carte di debito emesse su circuito nazionale PagoBANCOMAT® possono essere associate al wallet digitale Google Pay consentendo ai clienti di effettuare pagamenti tramite dispositivi Android abilitati;
- Payment Bracelet Tapster: le carte di pagamento abilitate al circuito Visa o Mastercard possono essere associate al nuovo device wearable Bracelet Tapster per effettuare pagamenti contactless.

Nel secondo semestre 2025 per Intesa Sanpaolo Private Banking è stata avviata la commercializzazione del nuovo prodotto carta di debito "XME Debit Card" tramite il nuovo Customer Journey omnicanale sviluppato nell'ambito del progetto di trasformazione tecnologica di Gruppo. La nuova card è destinata ai clienti maggiorenni titolari di conto corrente in euro e introduce alcuni elementi innovativi come la possibilità di richiedere la carta in formato digitale con supporto fisico opzionale e la possibilità di personalizzare il layout in fase di acquisto dai canali Internet Banking e App.

Infine, in linea con quanto previsto dal Regolamento Europeo (UE) 2024/886, sono state introdotte importanti novità sui bonifici SEPA. In particolare, per favorire la diffusione e l'utilizzo dei bonifici istantanei, le principali misure adottate riguardano:

- l'equiparazione delle commissioni tra bonifici istantanei e ordinari;
- l'obbligo di rendere disponibili i bonifici istantanei su tutti i canali e per tutte le tipologie;
- la gestione dei limiti di importo dei bonifici istantanei;
- l'attivazione della Verifica del Beneficiario (VoP) su tutti i bonifici SEPA in euro, sia ordinari sia istantanei, disposti tramite canali digitali o allo sportello.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Con riferimento al **risparmio amministrato**, l’offerta di titoli sul mercato primario è stata caratterizzata dalle emissioni realizzate da Intesa Sanpaolo in esclusiva per il Gruppo Fideuram. L’offerta in certificates è proseguita in continuità con l’anno precedente, con il collocamento di una serie di investment certificates su indici azionari e tassi, con protezione totale del capitale a scadenza, partecipazione alla performance dei sottostanti e talvolta premi digitali annuali. Inoltre, per la clientela professionale, sono stati proposti dei credit linked certificates e, per i clienti di Intesa Sanpaolo Private Banking, degli investment certificates su singoli titoli azionari e con protezione condizionata del capitale. Per la componente obbligazionaria, sono stati distribuiti tre prestiti obbligazionari Intesa Sanpaolo: un’obbligazione senior non preferred tasso fisso 3,37% annuo con scadenza sette anni e due obbligazioni subordinate T2 a tasso fisso con scadenza 10 anni. Infine, sempre con emittente Intesa Sanpaolo, sono stati realizzati anche dei private placement sia in forma obbligazionaria sia di certificate.

Per quanto riguarda i collocamenti di terzi, sono state collocate tre obbligazioni a tasso misto e scadenza a sette anni degli emittenti Goldman Sachs Group, Citigroup e Mediobanca. Si segnala inoltre la partecipazione all’offerta pubblica di sottoscrizione di Cassa Depositi e Prestiti dell’emissione denominata CDP Obbligazioni a Tasso Misto 2025-2032. Per la componente di titoli governativi, il Gruppo ha partecipato anche ai collocamenti della prima emissione del BTP Più, della quinta e sesta emissione del BTP Valore e della ventesima emissione del BTP Italia. Infine, si segnala la partecipazione all’offerta riservata a investitori professionali delle azioni della società Tecno S.p.A. società benefit, operatore di riferimento nel mercato italiano per le PMI nel percorso di trasformazione digitale e sostenibile (twin transition) che offre servizi di consulenza strategica, energy management, carbon management e lifecycle management.



Fideuram e Sanpaolo Invest - Filiale di Roma, Via Romagna



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LE ATTIVITÀ ESTERE

Nel 2025, con riferimento all’attività ordinaria, **Fideuram Asset Management (Ireland)** ha proseguito nella funzione di gestore di prodotti collettivi del risparmio (organismi di investimento collettivo lussemburghesi e italiani) e di prodotti istituiti dalle compagnie di assicurazione del Gruppo (fondo pensione di diritto italiano). Le masse sui prodotti di diritto lussemburghese istituiti da Fideuram Asset Management (Ireland) al 31 dicembre 2025 si sono attestate a €52,4 miliardi, in crescita di €2,7 miliardi rispetto al 31 dicembre 2024. Tale andamento risente dell’incidenza positiva dei mercati per €2,8 miliardi sulle masse in gestione durante il periodo di osservazione e dell’effetto negativo della raccolta netta di €0,1 miliardi.

Nel corso del 2025 sono stati lanciati due comparti aggiuntivi della linea di ETF passivi Ailis SICAV D-X, con l’obiettivo di arricchire le asset classes disponibili in tale gamma di prodotti, aggiungendo un ETF azionario EMU e uno con esposizione alle commodities. A fine 2025, la gamma degli Exchange Traded Fund (ETF) passivi proposti includeva quattro ETF azionari che replicano l’andamento degli indici rappresentativi della performance di azioni di società a larga e media capitalizzazione, diversificati per aree geografiche (Globale, Stati Uniti, Europa ed area EMU), tre ETF obbligazionari che replicano l’andamento dei rispettivi indici, declinati su diverse scadenze, rappresentativi della performance dei titoli di Stato emessi nell’Eurozona e che attribuiscono maggiore peso ai Paesi con rating ESG pari o superiore ad AA e un ETF con esposizione diversificata alle commodities, tramite un indice unico la cui composizione mira a ridurre l’esposizione a materie prime che incidono su emissioni di gas con impatto sull’effetto serra e a privilegiare al contempo l’allocazione ai “metalli di transizione” come argento, rame e zinco, oltre che oro. Tutti gli ETF con esposizione azionaria e obbligazionaria sono classificati come art. 8 in base al Regolamento SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation), mentre l’ETF D-X Commodities è classificato come art. 6 del Regolamento SFDR. Le masse al 31 dicembre 2025 ammontano a €5,6 miliardi (€3,5 miliardi al 31 dicembre 2024).

A decorrere dal 17 novembre 2025, nel contesto della razionalizzazione del Gruppo Intesa Sanpaolo, le attività di **Fideuram Asset Management UK** sono state trasferite a Eurizon SLJ Capital, società della Divisione Asset Management di Intesa Sanpaolo.



Fideuram Asset Management (Ireland) dac



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Reyl & Cie è una banca di diritto svizzero con sede a Ginevra e controllate estere in Europa, Medio Oriente, Asia e Sudamerica. Reyl persegue una strategia di sviluppo innovativa, incentrata su soluzioni integrate attraverso tre linee di business: Wealth Management, Asset Services e Asset Management. Al 31 dicembre 2025, gli Assets Under Management consolidati di Reyl ammontavano a CHF14 miliardi, di cui CHF13,1 miliardi riferiti alla linea di business Wealth Management, CHF0,8 miliardi alla linea Asset Services e CHF0,1 miliardi alla linea Asset Management.

Intesa Sanpaolo Wealth Management è un istituto di credito di diritto lussemburghese, con filiali in Belgio, che fornisce principalmente servizi di private banking a clienti HNW e UHNW. La banca detiene il 100% del capitale sociale di CBP Quilvest PE Fund GP, che è il partner di un fondo di investimento di private equity. Al 31 dicembre 2025 Intesa Sanpaolo Wealth Management gestisce un patrimonio di circa €10,8 miliardi (€9,5 miliardi al 31 dicembre 2024) nel private banking e €3,4 miliardi nei servizi patrimoniali (€3 miliardi al 31 dicembre 2024). Nel 2025, oltre all’implementazione di nuove normative (ad esempio DORA, Instant Payment, ISO20022) e all’introduzione di nuovi strumenti volti a migliorare l’efficienza operativa, la banca ha investito nello sviluppo di una nuova piattaforma digitale di gestione patrimoniale, lanciata in collaborazione con BlackRock sui mercati belga e lussemburghese, dove Intesa Sanpaolo Wealth Management opera già con il marchio Fideuram Direct.



Reyl & Cie S.A. - Sede Sociale - Ginevra

Alpian è una banca digitale svizzera con sede a Ginevra. La sua attività consiste nell’offrire servizi di gestione patrimoniale e servizi bancari quotidiani (pagamenti, conto multivaluta, carte di debito) accessibili tramite applicazione mobile. Da agosto 2024, la banca è consolidata integralmente nel Gruppo Intesa Sanpaolo. Al 31 dicembre 2025, gli Assets Under Management di Alpian ammontano a CHF234 milioni (CHF150 milioni al 31 dicembre 2024).

Alpian Technologies, con sede a Londra, svolge un ruolo strategico nella supervisione tecnologica e nell’adozione delle best practice del settore. Fondata nel 2021, condivide un team manageriale unificato e persegue una strategia integrata per ottimizzare le infrastrutture digitali e i servizi IT. La società supporta gli sviluppi IT in ambito internazionale, in collaborazione con la banca lussemburghese Intesa Sanpaolo Wealth Management.



ISP House - Sede delle Società del Gruppo Intesa Sanpaolo presenti in Lussemburgo



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LA GESTIONE DELL’ATTIVO E DEL PASSIVO

Nelle tabelle che seguono è riportata l’analisi delle principali voci di stato patrimoniale, poste a confronto con i corrispondenti saldi al 31 dicembre 2024.

Stato patrimoniale consolidato

(riclassificato e in milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
ATTIVO				
Cassa e disponibilità liquide	5.654	6.498	(844)	-13
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	1.120	941	179	19
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	3.406	3.338	68	2
Titoli di debito valutati al costo ammortizzato	21.689	20.976	713	3
Finanziamenti verso banche	10.137	11.966	(1.829)	-15
Finanziamenti verso clientela	14.685	14.022	663	5
Derivati di copertura	224	303	(79)	-26
Partecipazioni	270	229	41	18
Attività materiali e immateriali	1.126	1.223	(97)	-8
Attività fiscali	244	186	58	31
Altre voci dell'attivo	2.443	2.066	377	18
TOTALE ATTIVO	60.998	61.748	(750)	-1

PASSIVO

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
PASSIVO				
Debiti verso banche	4.123	4.719	(596)	-13
Debiti verso clientela	45.901	48.198	(2.297)	-5
Passività finanziarie di negoziazione	16	32	(16)	-50
Derivati di copertura	223	288	(65)	-23
Passività fiscali	122	112	10	9
Altre voci del passivo	2.325	1.889	436	23
Fondi per rischi e oneri	746	710	36	5
Capitale sociale, riserve e strumenti di capitale	5.921	4.264	1.657	39
Patrimonio di pertinenza di terzi	17	19	(2)	-11
Utile netto	1.604	1.517	87	6
TOTALE PASSIVO	60.998	61.748	(750)	-1



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Evoluzione trimestrale dello stato patrimoniale consolidato

(riclassificato e in milioni di euro)

	31.12.2025	30.9.2025	30.6.2025	31.3.2025	31.12.2024	30.9.2024	30.6.2024 (*)	31.3.2024 (*)
ATTIVO								
Cassa e disponibilità liquide	5.654	5.714	4.556	5.715	6.498	6.693	5.721	7.156
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	1.120	1.003	963	926	941	897	736	765
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	3.406	3.392	3.404	3.457	3.338	3.105	3.065	3.126
Titoli di debito valutati al costo ammortizzato	21.689	21.644	21.530	20.493	20.976	19.898	19.437	19.104
Finanziamenti verso banche	10.137	10.756	10.280	11.100	11.966	10.688	10.685	9.572
Finanziamenti verso clientela	14.685	14.012	13.963	13.834	14.022	13.709	13.683	13.559
Derivati di copertura	224	263	303	327	303	314	251	258
Partecipazioni	270	246	240	235	229	225	238	237
Attività materiali e immateriali	1.126	1.175	1.197	1.204	1.223	1.217	1.195	1.212
Attività fiscali	244	150	152	174	186	173	200	214
Altre voci dell'attivo	2.443	2.203	2.283	2.227	2.066	1.877	1.971	1.903
TOTALE ATTIVO	60.998	60.558	58.871	59.692	61.748	58.796	57.182	57.106
PASSIVO								
Debiti verso banche	4.123	5.596	5.301	3.838	4.719	5.221	4.634	4.745
Debiti verso clientela	45.901	44.420	43.593	46.195	48.198	44.997	43.774	44.217
Passività finanziarie di negoziazione	16	18	42	31	32	37	19	32
Derivati di copertura	223	260	260	267	288	323	268	318
Passività fiscali	122	170	119	157	112	190	234	199
Altre voci del passivo	2.325	2.263	2.244	2.306	1.889	1.943	2.655	2.354
Fondi per rischi e oneri	746	691	659	688	710	619	590	622
Capitale sociale, riserve e strumenti di capitale	5.921	5.869	5.794	5.772	4.264	4.268	4.183	5.386
Acconti su dividendi	-	-	-	-	-	-	-	(1.200)
Patrimonio di pertinenza di terzi	17	17	20	16	19	19	10	14
Utile netto	1.604	1.254	839	422	1.517	1.179	815	419
TOTALE PASSIVO	60.998	60.558	58.871	59.692	61.748	58.796	57.182	57.106

(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

€26,4 miliardi

Attività finanziarie

€239 milioni

Passività finanziarie

Cassa e disponibilità liquide
(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Cassa	64	53	11	21
Depositi a vista presso Banche Centrali	3.516	3.673	(157)	-4
Conti correnti a vista verso banche	2.074	2.772	(698)	-25
Totale	5.654	6.498	(844)	-13

La voce **cassa e disponibilità liquide** comprende la cassa e tutti i crediti a vista verso banche. Al 31 dicembre 2025 la voce ha registrato un saldo di €5,7 miliardi, in diminuzione di €844 milioni rispetto a fine 2024, principalmente per effetto della riduzione della liquidità detenuta sui conti correnti bancari (-€698 milioni) e sui depositi a vista presso Banche Centrali (-€157 milioni).

Attività finanziarie
(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	1.120	941	179	19
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	3.406	3.338	68	2
Titoli di debito valutati al costo ammortizzato	21.689	20.976	713	3
Derivati di copertura	224	303	(79)	-26
Totale	26.439	25.558	881	3

Le **attività finanziarie** del Gruppo, pari a €26,4 miliardi, hanno evidenziato un aumento di €881 milioni rispetto alla consistenza di fine 2024, riconducibile prevalentemente all’incremento dei titoli di debito classificati nel portafoglio al costo ammortizzato (+€713 milioni) e delle attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico (+€179 milioni), per effetto dei nuovi acquisti effettuati nel corso dell’esercizio.

Nella tabella seguente è riportato il valore di bilancio delle esposizioni del Gruppo al rischio di credito sovrano.

(milioni di euro)

	ATTIVITÀ FINANZIARIE AL COSTO AMMORTIZZATO	ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO SULLA REDDITIVITÀ COMPLESSIVA	TOTALE
Italia	1.776	177	1.953
Spagna	-	401	401
Belgio	-	228	228
Paesi Bassi	-	30	30
Lussemburgo	-	30	30
Svizzera	30	-	30
Portogallo	-	19	19
Francia	-	9	9
Islanda	-	9	9
Stati Uniti	5	-	5
Totale	1.811	903	2.714

Passività finanziarie
(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Passività finanziarie di negoziazione	16	32	(16)	-50
Derivati di copertura	223	288	(65)	-23
Totale	239	320	(81)	-25

Le **passività finanziarie**, pari a €239 milioni, sono costituite da strumenti finanziari derivati. Rispetto al 31 dicembre 2024 la voce ha registrato una riduzione di €81 milioni, attribuibile principalmente alle variazioni di fair value dei derivati in portafoglio.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

€10,1 miliardi

Finanziamenti verso banche

€14,7 miliardi

Finanziamenti verso clientela

€4,1 miliardi

Debiti verso banche

€45,9 miliardi

Debiti verso clientela

Finanziamenti verso banche
(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Crediti verso Banche Centrali	64	69	(5)	-7
Depositi a scadenza	9.355	10.705	(1.350)	-13
Altri finanziamenti	718	1.192	(474)	-40
Totale	10.137	11.966	(1.829)	-15

I **finanziamenti verso banche**, pari a €10,1 miliardi, hanno evidenziato una flessione di €1,8 miliardi rispetto alla consistenza di fine 2024, attribuibile alla riduzione dei depositi a scadenza (-€1,3 miliardi) e degli altri finanziamenti con Intesa Sanpaolo (-€474 milioni).

Debiti verso banche
(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Conti correnti	1.038	902	136	15
Depositi a scadenza	817	1.306	(489)	-37
Pronti contro termine	370	584	(214)	-37
Debiti per leasing	85	95	(10)	-11
Altri debiti	1.813	1.832	(19)	-1
Totale	4.123	4.719	(596)	-13

I **debiti verso banche**, pari a €4,1 miliardi, hanno registrato una diminuzione di €596 milioni rispetto al 31 dicembre 2024, per effetto della riduzione dei depositi a scadenza (-€489 milioni) e dei pronti contro termine (-€214 milioni), parzialmente compensata dall’aumento dei conti correnti (+€136 milioni).

La **posizione interbancaria netta** conferma da sempre il Gruppo nel ruolo strutturale di datore di fondi, evidenziando uno sbilancio attivo sul mercato interbancario pari a €8,1 miliardi (inclusi i conti correnti a vista). Tale posizione deriva da €12,2 miliardi di crediti (di cui €11,1 miliardi verso società del Gruppo Intesa Sanpaolo) e da €4,1 miliardi di debiti (di cui €3,1 miliardi verso società del medesimo Gruppo).

Finanziamenti verso clientela
(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Conti correnti	10.756	10.321	435	4
Mutui	1.518	1.540	(22)	-1
Altri finanziamenti	2.293	2.057	236	11
Attività deteriorate	118	104	14	13
Totale	14.685	14.022	663	5

I **finanziamenti verso clientela**, pari a €14,7 miliardi, sono costituiti prevalentemente da affidamenti a breve termine (con rimborso entro 12 mesi ovvero forme tecniche revocabili senza scadenza prefissata). L’aumento di €663 milioni rispetto al 31 dicembre 2024 è attribuibile principalmente alla crescita dei conti correnti (+€435 milioni) e degli altri finanziamenti (+€236 milioni). I crediti problematici netti, che rappresentano una quota marginale del portafoglio, si sono attestati a €118 milioni, in aumento di €14 milioni rispetto al 31 dicembre 2024. In particolare, i crediti in sofferenza sono risultati pari a €69 milioni, in crescita di €27 milioni rispetto al saldo di fine 2024; le inadempienze probabili sono risultate pari a €40 milioni, in diminuzione di €15 milioni rispetto al 31 dicembre 2024; i finanziamenti scaduti o sconfinanti sono risultati pari a €9 milioni, in aumento di €2 milioni rispetto a fine 2024.

Debiti verso clientela
(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Conti correnti	40.966	38.662	2.304	6
Depositi a scadenza	4.597	9.195	(4.598)	-50
Pronti contro termine	5	5	-	-
Debiti per leasing	181	171	10	6
Altri debiti	152	165	(13)	-8
Totale	45.901	48.198	(2.297)	-5

I **debiti verso clientela**, pari a €45,9 miliardi, hanno registrato una diminuzione di €2,3 miliardi rispetto al 31 dicembre 2024 per effetto della significativa flessione dei depositi a scadenza (-€4,6 miliardi), solo in parte compensata dalla crescita della raccolta in conto corrente (+€2,3 miliardi).



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

€1,1 miliardi

Attività materiali e immateriali

Attività materiali e immateriali
(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Diritti d'uso su beni in leasing	266	268	(2)	-1
Immobili di proprietà	55	51	4	8
Altre attività materiali	23	22	1	5
Attività materiali	344	341	3	1
Avviamento	372	447	(75)	-17
Intangibili Assets Under Management	250	270	(20)	-7
Software	160	165	(5)	-3
Attività immateriali	782	882	(100)	-11
Totale attività materiali e immateriali	1.126	1.223	(97)	-8

Le **attività materiali e immateriali**, pari complessivamente a €1,1 miliardi, hanno evidenziato una riduzione di €97 milioni rispetto al 31 dicembre 2024, principalmente riconducibile alle svalutazioni per impairment degli avviamenti riferiti al Gruppo Reyl e ad Alpian e, in misura minore, agli ammortamenti dell’esercizio.

Le attività immateriali intangibili, pari a €250 milioni, si riferiscono alla valorizzazione degli Assets Under Management riconducibili alle acquisizioni del Gruppo Reyl (€78 milioni), del Ramo UBI Top Private (€65 milioni), di Intesa Sanpaolo Wealth Management (€56 milioni) e di IW Private Investments (€51 milioni).

L’avviamento, pari a €372 milioni, è attribuibile per €190 milioni al Gruppo Reyl, per €140 milioni ai rami Private acquisiti da Intesa Sanpaolo Private Banking e per €42 milioni a Intesa Sanpaolo Wealth Management. La riduzione di €75 milioni rispetto all’esercizio precedente è riconducibile alle svalutazioni per impairment rilevate sugli avviamenti del Gruppo Reyl e di Alpian.

Si riporta di seguito la composizione dei **fondi per rischi e oneri** al 31 dicembre 2025, che ha evidenziato un aumento di €36 milioni rispetto alla consistenza di fine 2024.

Fondi per rischi e oneri
(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Indennità contrattuali dovute ai Private Banker	298	284	14	5
Piani di fidelizzazione delle Reti	199	167	32	19
Oneri per il personale	154	182	(28)	-15
Cause passive, contenzioso e reclami	82	73	9	12
Altri fondi	13	4	9	n.s.
Totale	746	710	36	5

n.s.: non significativo

Il fondo per indennità contrattuali dovute ai Private Banker è aumentato di €14 milioni per effetto degli accantonamenti dell’esercizio. Il fondo per i Piani di fidelizzazione delle Reti ha registrato un incremento di €32 milioni, principalmente riconducibile all’aumento del fair value delle polizze assicurative stipulate a beneficio dei Private Banker. Il fondo per oneri del personale è diminuito di €28 milioni a seguito degli utilizzi intervenuti nel corso dell’anno. Il fondo per cause passive, contenzioso e reclami è aumentato di €9 milioni, principalmente per effetto dell’accantonamento cautelativo degli interessi maturati sul credito verso l’Erario per IRAP versata in eccesso su dividendi esteri e, in misura minore, per nuovi accantonamenti per contenzioso legale intervenuti nell’esercizio. Gli altri fondi hanno mostrato un incremento di €9 milioni, ascrivibile principalmente agli accantonamenti per iniziative commerciali e, in misura minore, agli accantonamenti al fondo garanzie e impegni.


A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL'AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI

€7,5 miliardi

Patrimonio netto

IL PATRIMONIO NETTO

Il patrimonio netto del Gruppo al 31 dicembre 2025, con inclusione dell’utile dell’esercizio, è risultato pari a €7,5 miliardi e ha presentato la seguente evoluzione:

Evoluzione del Patrimonio di Gruppo

(milioni di euro)

Patrimonio netto al 31 dicembre 2024	5.781
Variazione delle riserve da valutazione	(9)
Variazione degli strumenti di capitale	(1)
Operazioni straordinarie	171
Contributo straordinario Legge di Bilancio 2026	(21)
Utile netto	1.604
Patrimonio netto al 31 dicembre 2025	7.525

Le riserve da valutazione al 31 dicembre 2025, pari a €119 milioni, hanno registrato una flessione di €9 milioni rispetto al 31 dicembre 2024, attribuibile principalmente alla riduzione della riserva di copertura dei flussi finanziari. L’impatto delle operazioni straordinarie è principalmente riconducibile alla plusvalenza realizzata a seguito della cessione a Intesa Sanpaolo delle azioni Eurizon Capital SGR emesse al servizio dell’acquisizione del Ramo fondi di Fideuram Asset Management SGR e, in misura minore, alla riduzione del debito per acquisto di azioni della controllata Reyl & Cie, rilevata a patrimonio netto in seguito alla rideterminazione del valore della put option sulle azioni detenute da terzi.

Infine, il contributo straordinario previsto dalla Legge di Bilancio 2026 si riferisce all’onere rilevato in bilancio in seguito alle modifiche alla disciplina dell’imposta straordinaria sull’incremento del margine di interesse, istituita a carico delle banche dall’art. 26 del Decreto-legge 10 agosto 2023, n. 104 (convertito, con modificazioni, dalla Legge 9 ottobre 2023, n. 136). Tale norma prevedeva l’applicazione di un’imposta, con aliquota pari al 40% e con limite massimo pari allo 0,26% degli attivi ponderati per il rischio, sull’incremento del margine di interesse registrato nel 2023 rispetto al 2021, riconoscendo alle banche la facoltà, in alternativa al versamento dell’imposta, di destinare a una specifica riserva non distribuibile un importo almeno pari a due volte e mezza l’imposta dovuta. Avvalendosi di tale opzione, Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking, in sede di approvazione del bilancio 2023 e di destinazione dell’utile d’esercizio, avevano deliberato la destinazione alla suddetta riserva di un ammontare complessivo pari a €75,9 milioni, corrispondente a 2,5 volte l’ammontare dell’imposta altrimenti dovuta di circa €30,4 milioni. La Legge n. 136 del 2023 sopra citata stabiliva inoltre che, qualora la Riserva 2023 fosse stata successivamente utilizzata per la distribuzione di utili, l’imposta del 40% sarebbe divenuta dovuta, maggiorata – a decorrere dal 30 giugno 2024 – degli interessi calcolati al tasso sui depositi presso la BCE.

La Legge di Bilancio 2026 ha modificato tale norma prevedendo in sintesi:

- che le distribuzioni di dividendi o di riserve effettuate dalle banche italiane a partire dal 1° gennaio 2029 si presumono effettuate utilizzando in via prioritaria la suddetta riserva, con conseguente obbligo di versamento dell’imposta nella misura del 40%, oltre agli interessi calcolati dal 30 giugno 2024;
- la possibilità, entro il 31 dicembre 2028, di assoggettare la riserva a un contributo straordinario con le seguenti aliquote:
 - 27,5% per la riserva risultante nel bilancio chiuso al 31 dicembre 2025;
 - 33% per la riserva risultante nel bilancio chiuso al 31 dicembre 2026.

La normativa dispone espressamente che il pagamento del contributo straordinario nei termini sopra indicati comporti la non applicazione dell’imposta del 40%, né dei relativi interessi. Poiché le previsioni introdotte dalla Legge di Bilancio 2026 configurano una nuova obbligazione, distinta da quella precedente che è stata estinta mediante la costituzione della riserva, per la rilevazione contabile del contributo straordinario il Gruppo ha ritenuto di far riferimento allo IAS 12 che, al paragrafo 61A, richiede di rilevare la fiscalità in coerenza con la posta di riferimento su cui è computata l’imposta. Nel caso specifico, poiché l’obbligazione di pagare un contributo straordinario ha origine dalla scelta del Gruppo di costituire una riserva patrimoniale in luogo del pagamento dell’imposta prevista dal Decreto-legge n. 104/2023 e tale obbligazione è disgiunta rispetto a quella precedente, il contributo straordinario, pari a €21 milioni per le banche del Gruppo Fideuram, è stato imputato in riduzione di una riserva disponibile del patrimonio netto, in contropartita all’iscrizione di passività fiscali correnti.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Fideuram e Sanpaolo Invest - Filiale di Genova

Raccordo tra patrimonio netto e risultato della Capogruppo Fideuram S.p.A. e patrimonio netto e risultato di Gruppo

(milioni di euro)

	31.12.2025	
	PATRIMONIO NETTO	DI CUI: UTILE DELL'ESERCIZIO
Saldi di Fideuram S.p.A.	5.212	670
Risultati delle società consolidate integralmente	865	865
Effetto del consolidamento delle società controllate e collegate	1.187	27
Storno rettifiche di valore su partecipazioni e rilevazione impairment avviamento	161	46
Riserve da valutazione delle società consolidate integralmente	83	-
Strumenti di capitale delle società consolidate integralmente	17	-
Dividendi incassati	-	(4)
Saldi di bilancio consolidato	7.525	1.604

La tabella seguente riporta i fondi propri di Fideuram S.p.A. e i principali ratio al 31 dicembre 2025.

Ratio patrimoniali di Fideuram S.p.A.

(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024
CET1	3.637	2.204
Tier 1	3.637	2.204
Fondi propri	3.637	2.204
Totale attività ponderate per il rischio	11.468	8.170
CET1 Ratio	31,7%	27,0%
Tier 1 Ratio	31,7%	27,0%
Total Capital Ratio	31,7%	27,0%

Fideuram, in quanto appartenente al Gruppo bancario Intesa Sanpaolo, è soggetta alla normativa sui requisiti patrimoniali su base individuale e non è tenuta alla presentazione di tali informazioni su base consolidata. Ai fini informativi, il Gruppo redige volontariamente una stima dei requisiti patrimoniali su base consolidata, elaborata tenendo conto dell’appartenenza al Gruppo bancario Intesa Sanpaolo. Al 31 dicembre 2025 tale calcolo mostrava un Common Equity Tier 1 ratio pari al 29% (27,5% al 31 dicembre 2024) e un Total Capital Ratio pari al 29,1% (27,7% al 31 dicembre 2024).



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.8.2 Capitale produttivo

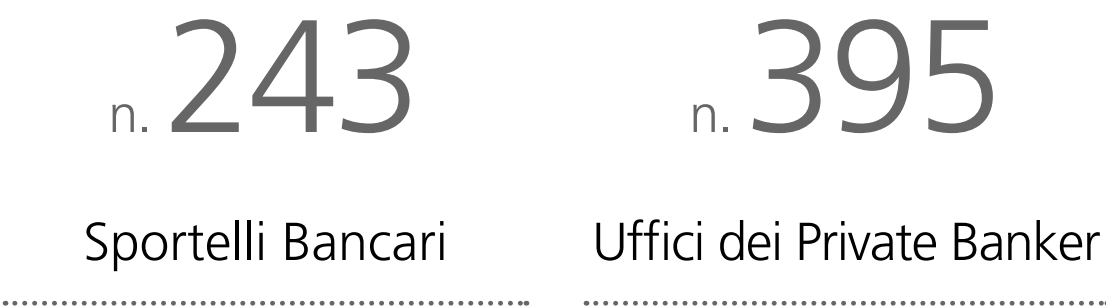
Il capitale produttivo include gli immobili di proprietà, l’organizzazione territoriale degli sportelli bancari e degli uffici dei Private Banker, nonché tutti i beni mobili necessari per lo svolgimento dell’attività del Gruppo.

TEMI MATERIALI
Customer Satisfaction
Accessibilità ai servizi per clienti diversamente abili

Perché i temi sono materiali
Il modello di business del Gruppo pone al centro il Private Banker quale figura che diffonde e promuove i prodotti e i servizi bancari tramite l’offerta fuori sede. L’incontro tra cliente e Private Banker è centrale nella relazione di fiducia che si instaura; pertanto, il Gruppo mette a disposizione dei Private Banker una presenza capillare di filiali e uffici.

Riveste particolare importanza per il Gruppo la capacità di accogliere tutti i clienti nelle proprie strutture, eliminando le barriere architettoniche e dotando di interfacce speciali gli ATM.

Policy aziendali
Il Gruppo applica integralmente il documento di governance “Principi di sicurezza” che contiene le norme e i comportamenti necessari per ottimizzare le misure di sicurezza e, di conseguenza, minimizzare i rischi per le persone e per i beni.



Sportelli bancari e uffici dei Private Banker del Gruppo (n.)

	2025	2024	2023
Sportelli bancari - Rete Fideuram	102	105	112
Sportelli bancari - Rete Intesa Sanpaolo Private Banking	135	139	145
- di cui Centri High e Ultra High Net Worth Individuals	10	10	10
Sportelli bancari all'estero	6	6	6
Totale Sportelli bancari	243	250	263
Uffici dei Private Banker - Rete Fideuram	206	208	206
Uffici dei Private Banker - Rete Sanpaolo Invest	113	110	119
Uffici dei Private Banker - Rete IW Private Investments	65	63	65
- di cui Wealth Management Unit	6	6	6
Uffici dei Private Banker - Rete Intesa Sanpaolo Private Banking	4	4	4
Uffici dei Private Banker all'estero	7	7	8
Totale Uffici dei Private Banker	395	392	402

STRUTTURA LOGISTICA A SUPPORTO DELLE RETI

Per lo svolgimento della propria attività, i Private Banker si avvalgono di una struttura logistica articolata in 237 sportelli bancari distribuiti sul territorio nazionale (102 per la Rete Fideuram e 135 per la Rete Intesa Sanpaolo Private Banking), a cui si aggiungono 6 sportelli presenti all’estero (Bruxelles, Gand, Ginevra, Lugano, Lussemburgo e Zurigo), oltre a 395 uffici dei Private Banker (206 riferibili alla Rete Fideuram, 113 alla Rete Sanpaolo Invest, 65 alla Rete IW Private Investments, 4 alla Rete Intesa Sanpaolo Private Banking e 7 alla Rete estera). Nel corso del 2025 è proseguito il rafforzamento delle sinergie operative tra le Reti, aumentando il numero di uffici condivisi in cui operano fianco a fianco Private Banker delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments. Nel 2026 l’obiettivo è quello di consolidare ulteriormente l’integrazione e la condivisione degli spazi tra le Reti, in linea con le comuni strategie commerciali.

A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

ORGANIZZAZIONE TERRITORIALE DELLE RETI

Per la prestazione dei servizi di investimento il Gruppo si avvale delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking, dislocate e operanti sull’intero territorio nazionale; all’estero si avvale della Rete composta da Reyl & Cie e Intesa Sanpaolo Wealth Management, operante in Svizzera, Lussemburgo e Belgio.

Le quattro Reti italiane sono organizzate in Aree. Ciascuna Area è dimensionata in base alle potenzialità commerciali del territorio di riferimento e può comprendere più regioni o solo alcune province.

A decorrere dal 1° gennaio 2026, è entrato in vigore il nuovo assetto delle aree commerciali in cui sono articolate territorialmente le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking. Tale riorganizzazione, in un’ottica di ottimizzazione ed efficientamento delle strutture di Rete, prevede una razionalizzazione della struttura della Rete IW Private Investments con la riduzione delle aree commerciali da 7 a 4, mentre le Reti Fideuram e Sanpaolo Invest manterranno la loro struttura attuale (rispettivamente 12 aree per la Rete Fideuram, con un unico spostamento della provincia di Vercelli che passa dall’Area 1 all’Area 6 e 6 aree per la Rete Sanpaolo Invest), così come la Rete Intesa Sanpaolo Private Banking, per la quale sono state confermate le 9 aree commerciali.

L’organizzazione delle Reti, in continuità con le iniziative avviate negli anni precedenti, prevede sia una maggiore valorizzazione dei talenti femminili, sia il rinnovamento delle strutture attraverso la nomina di manager giovani, in sostituzione di coloro che si avviano progressivamente alla fase conclusiva del proprio percorso lavorativo. Il rinnovamento delle strutture manageriali di Rete è finalizzato al raggiungimento degli obiettivi di sviluppo del business in termini di crescita dimensionale e reclutamento, per una gestione più efficace del processo di cambiamento con particolare riferimento all’inclusione, all’innovazione e alla diffusione della cultura digitale, in coerenza con il Piano d’Impresa 2026-2029.

Il nuovo assetto è legato alle diverse esigenze che il contesto di riferimento impone in termini di:

- miglioramento dell’attività manageriale di coordinamento dei consulenti finanziari delle Reti;
- presidio capillare del territorio per una sempre più dedicata e adeguata qualità del servizio offerto alla clientela;
- raggiungimento degli sfidanti obiettivi di crescita, innovazione e diffusione della cultura digitale;
- focalizzazione sulla gestione differenziata e dedicata dei consulenti finanziari, con presidi diffusi e focus su formazione e crescita professionale.

RAZIONALIZZAZIONE DELLE SEDI

Nel 2025 sono proseguite le attività di razionalizzazione e ottimizzazione del patrimonio immobiliare, con il duplice obiettivo del miglioramento qualitativo delle agenzie e del contenimento dei costi. Dall’inizio dell’anno sono continuati gli interventi di efficientamento sul territorio nazionale che hanno riguardato le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments. Numerosi sono stati i trasferimenti in nuove sedi all’interno dello stesso comune tra cui Massa, Civitanova Marche, Milano, Lecce, Torino, Napoli, Fabriano, Caserta, Senigallia, San Benedetto del Tronto e Lugo di Romagna, ai quali si è aggiunta anche la nuova apertura di Roma in Via delle Muratte angolo Via del Corso.

Per la Rete Intesa Sanpaolo Private Banking, nel 2025 sono stati chiusi gli uffici di Roma - Condotti, Napoli - Riviera di Chiaia, Milano - Corso Venezia e San Benedetto del Tronto ed è stato rilocalizzato lo sportello private di Civitanova Marche.

Le tabelle seguenti mostrano la composizione delle Aree territoriali delle cinque Reti.

Struttura territoriale della Rete Fideuram

1.1.2026		31.12.2025	31.12.2024
AREA	REGIONI	REGIONI	REGIONI
1	Piemonte (province di Biella, Torino e Verbano-Cusio-Ossola), Sardegna e Valle d'Aosta	Piemonte (province di Biella, Torino, Verbano-Cusio-Ossola e Vercelli), Sardegna e Valle d'Aosta	Piemonte (province di Biella, Torino, Verbano-Cusio-Ossola e Vercelli), Sardegna e Valle d'Aosta
2	Lombardia (province di Como, parte della provincia di Milano e Varese)	Lombardia (province di Como, parte della provincia di Milano e Varese)	Lombardia (province di Como, parte della provincia di Milano e Varese)
3	Lombardia (province di Bergamo, Lecco, parte della provincia di Milano, Monza-Brianza e Sondrio)	Lombardia (province di Bergamo, Lecco, parte della provincia di Milano, Monza-Brianza e Sondrio)	Lombardia (province di Bergamo, Lecco, parte della provincia di Milano, Monza-Brianza e Sondrio)
4	Lombardia (province di Brescia, Cremona, Lodi e Mantova) e Veneto (provincia di Verona)	Lombardia (province di Brescia, Cremona, Lodi e Mantova) e Veneto (provincia di Verona)	Lombardia (province di Brescia, Cremona, Lodi e Mantova) e Veneto (provincia di Verona)
5	Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Veneto (esclusa la provincia di Verona)	Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Veneto (esclusa la provincia di Verona)	Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Veneto (esclusa la provincia di Verona)
6	Lombardia (provincia di Pavia) e Piemonte (province di Alessandria, Asti, Cuneo, Novara e Vercelli)	Lombardia (provincia di Pavia) e Piemonte (province di Alessandria, Asti, Cuneo e Novara)	Lombardia (provincia di Pavia) e Piemonte (province di Alessandria, Asti, Cuneo e Novara)
7	Liguria	Liguria	Liguria
8	Emilia Romagna	Emilia Romagna	Emilia Romagna
9	Toscana	Toscana	Toscana
10	Lazio	Lazio	Lazio
11	Abruzzo, Basilicata, Marche, Molise, Puglia e Umbria	Abruzzo, Basilicata, Marche, Molise, Puglia e Umbria	Abruzzo, Basilicata, Marche, Molise, Puglia e Umbria
12	Calabria, Campania e Sicilia	Calabria, Campania e Sicilia	Calabria, Campania e Sicilia



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Struttura territoriale della Rete Sanpaolo Invest

31.12.2025			31.12.2024		
AREA	REGIONI		AREA	REGIONI	
1	Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta e Veneto (provincia di Verona)		1	Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta e Veneto (provincia di Verona)	
2	Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Veneto (esclusa la provincia di Verona)		2	Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Veneto (esclusa la provincia di Verona)	
3	Abruzzo, Emilia Romagna, Marche, Molise, Toscana e Umbria		3	Abruzzo, Emilia Romagna, Marche, Molise, Toscana e Umbria	
4	Lazio		4	Lazio	
5	Basilicata e Puglia		5	Basilicata e Puglia	
6	Calabria, Campania e Sicilia		6	Calabria, Campania e Sicilia	



Fideuram - Filiale di Forlì

Struttura territoriale della Rete IW Private Investments

1.1.2026			31.12.2025			31.12.2024		
AREA	REGIONI		AREA	REGIONI		AREA	REGIONI	
1	Friuli Venezia Giulia, Lombardia, Piemonte (esclusa la provincia di Cuneo), Valle d’Aosta e Veneto		1	Friuli Venezia Giulia, Lombardia, Piemonte (esclusa la provincia di Cuneo), Valle d’Aosta e Veneto		1	Emilia Romagna (province di Bologna, Modena e Rimini), Lombardia (province di Como, Lodi, Milano, Monza-Brianza e Varese) e Marche	
2	Emilia Romagna, Lazio (provincia di Rieti), Liguria, Marche, Piemonte (provincia di Cuneo), Toscana e Umbria		2	Emilia Romagna, Lazio (provincia di Rieti), Liguria, Marche, Piemonte (provincia di Cuneo), Toscana e Umbria		2	Lazio (provincia di Rieti), Liguria, Marche, Piemonte (provincia di Cuneo), Toscana e Umbria	
3	Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Lazio, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia		3	Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Lazio, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia		3	Basilicata, Calabria, Campania, Puglia e Sicilia	
4 Wealth Management dall’1.1.2026	Abruzzo (provincia di Pescara), Lazio (provincia di Roma), Liguria (provincia di Genova), Lombardia (province di Milano e Monza-Brianza), Piemonte (provincia di Torino) e Toscana (provincia di Firenze)		4	Abruzzo (provincia di Pescara), Lazio (provincia di Roma), Liguria (provincia di Genova), Lombardia (province di Milano e Monza-Brianza), Piemonte (provincia di Torino) e Toscana (provincia di Firenze)		4	Abruzzo, Lazio (esclusa la provincia di Rieti), Molise e Sardegna	
5 Wealth Management fino al 31.12.2025			5	Abruzzo (provincia di Pescara), Lazio (provincia di Roma), Liguria (provincia di Genova), Lombardia (province di Milano e Monza-Brianza), Piemonte (provincia di Torino) e Toscana (provincia di Firenze)		5	Abruzzo (provincia di Pescara), Lazio (provincia di Roma), Liguria (provincia di Genova), Lombardia (province di Milano e Monza-Brianza), Piemonte (provincia di Torino) e Toscana (provincia di Firenze)	
6			6	Emilia Romagna (province di Parma e Piacenza), Friuli Venezia Giulia, Lombardia (province di Bergamo, Brescia, Como, Cremona, Lecco e Mantova) e Veneto		6	Emilia Romagna (province di Parma e Piacenza), Friuli Venezia Giulia, Lombardia (province di Bergamo, Brescia, Como, Cremona, Lecco, Mantova e Varese) e Veneto	
7			7	Piemonte (esclusa la provincia di Cuneo) e Valle d'Aosta		7	Liguria e Piemonte	



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Struttura territoriale della Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

31.12.2025		31.12.2024
AREA	REGIONI	REGIONI
Area Centro	Abruzzo, Lazio, Marche (esclusa la provincia di Pesaro Urbino), Sardegna e Umbria	Abruzzo, Lazio, Marche (esclusa la provincia di Pesaro Urbino), Sardegna e Umbria
Area Emilia e Romagna	Emilia Romagna e Marche (provincia di Pesaro Urbino)	Emilia Romagna e Marche (provincia di Pesaro Urbino)
Area Lombardia Nord	Lombardia (province di Bergamo, Como, Lecco, parte della provincia di Milano escluso il Comune di Milano e Varese)	Lombardia (province di Bergamo, Como, Lecco, parte della provincia di Milano escluso il Comune di Milano e Varese)
Area Lombardia Sud	Lombardia (province di Brescia, Cremona, Lodi, Mantova, parte della provincia di Milano escluso il Comune di Milano, Monza-Brianza e Pavia)	Lombardia (province di Brescia, Cremona, Lodi, Mantova, parte della provincia di Milano escluso il Comune di Milano, Monza-Brianza e Pavia)
Area Milano	Lombardia (Comune di Milano)	Lombardia (Comune di Milano)
Area Nord Est	Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Veneto	Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Veneto
Area Piemonte Sud, Liguria e Toscana	Liguria, Piemonte (province di Alessandria, Asti e Cuneo) e Toscana	Liguria, Piemonte (province di Alessandria, Asti e Cuneo) e Toscana
Area Sud	Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia e Sicilia	Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia e Sicilia
Area Valle d'Aosta, Piemonte Nord e Torino	Piemonte (province di Biella, Novara, Torino, Verbania e Vercelli) e Valle d'Aosta	Piemonte (province di Biella, Novara, Torino, Verbania e Vercelli) e Valle d'Aosta

Struttura territoriale della Rete estera (*)

31.12.2025		31.12.2024
	AREA TERRITORIALE	AREA TERRITORIALE
Rete estera	Belgio - Bruxelles e Gand Lussemburgo - Lussemburgo Svizzera - Ginevra, Lugano e Zurigo	Belgio - Bruxelles e Gand Lussemburgo - Lussemburgo Svizzera - Ginevra, Lugano e Zurigo

(*) La Rete estera comprende la struttura commerciale del Gruppo Reyl e di Intesa Sanpaolo Wealth Management.

ACCESSIBILITÀ DEI SERVIZI

Per garantire l’accesso alle filiali ai clienti diversamente abili, nelle nuove aperture sono installate le dotazioni atte a garantire il superamento delle barriere architettoniche, mentre continua, ove possibile, l’adeguamento delle strutture nelle filiali esistenti. La stessa attenzione riguarda l’accessibilità ai macchinari ATM, con l’adeguamento degli sportelli automatici con una specifica interfaccia rivolta alle esigenze dei clienti non-vedenti e ipovedenti nonché con l’installazione, ove possibile, dei macchinari ATM di tipologia più bassa dedicati a persone con mobilità ridotta.

Il Gruppo si avvale nello svolgimento delle proprie attività dei seguenti immobili di proprietà:

- Roma - Piazzale Giulio Douhet 31;
- Roma - Via Cicerone 44;
- Lugano - Riva Caccia 1a.



Intesa Sanpaolo Private Banking - Filiale di Mantova



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Presidio del territorio del Gruppo Fideuram: struttura logistica e distribuzione territoriale dei Private Banker (n.)

		SPORTELLI BANCARI			UFFICI DEI PRIVATE BANKER			PRIVATE BANKER		
		2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023
Italia	Piemonte	34	35	37	46	50	50	910	866	880
	Valle d’Aosta	1	1	1	2	2	2	9	11	11
	Liguria	10	10	11	28	28	28	295	293	296
	Lombardia	53	55	58	61	61	60	1.664	1.634	1.560
	Veneto	25	25	27	28	28	28	546	540	535
	Friuli Venezia Giulia	6	6	6	11	10	10	122	125	126
	Trentino Alto Adige	4	4	4	7	7	7	39	40	43
	Emilia Romagna	24	24	24	39	37	37	667	617	619
	Toscana	20	20	21	45	44	44	673	640	649
	Umbria	3	3	3	8	8	9	106	91	87
	Marche	5	6	6	16	16	16	159	151	147
	Lazio	13	14	16	36	33	35	830	862	812
	Abruzzo	4	4	4	13	13	13	107	99	97
	Molise	-	-	-	2	2	2	13	14	13
	Campania	13	15	17	18	18	21	367	356	344
	Basilicata	-	-	-	2	2	2	12	13	13
	Puglia	8	8	8	9	9	11	139	133	133
	Calabria	4	4	4	3	3	4	30	33	37
	Sicilia	7	7	7	10	10	11	148	146	148
	Sardegna	3	3	3	4	4	4	50	46	43
	Fideuram Direct	-	-	-	-	-	-	23	18	9
Estero	Gruppo Reyl	3	3	3	7	7	8	47	46	50
	Intesa Sanpaolo Wealth Management	3	3	3	-	-	-	44	40	44
Totale		243	250	263	395	392	402	7.000	6.814	6.696



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

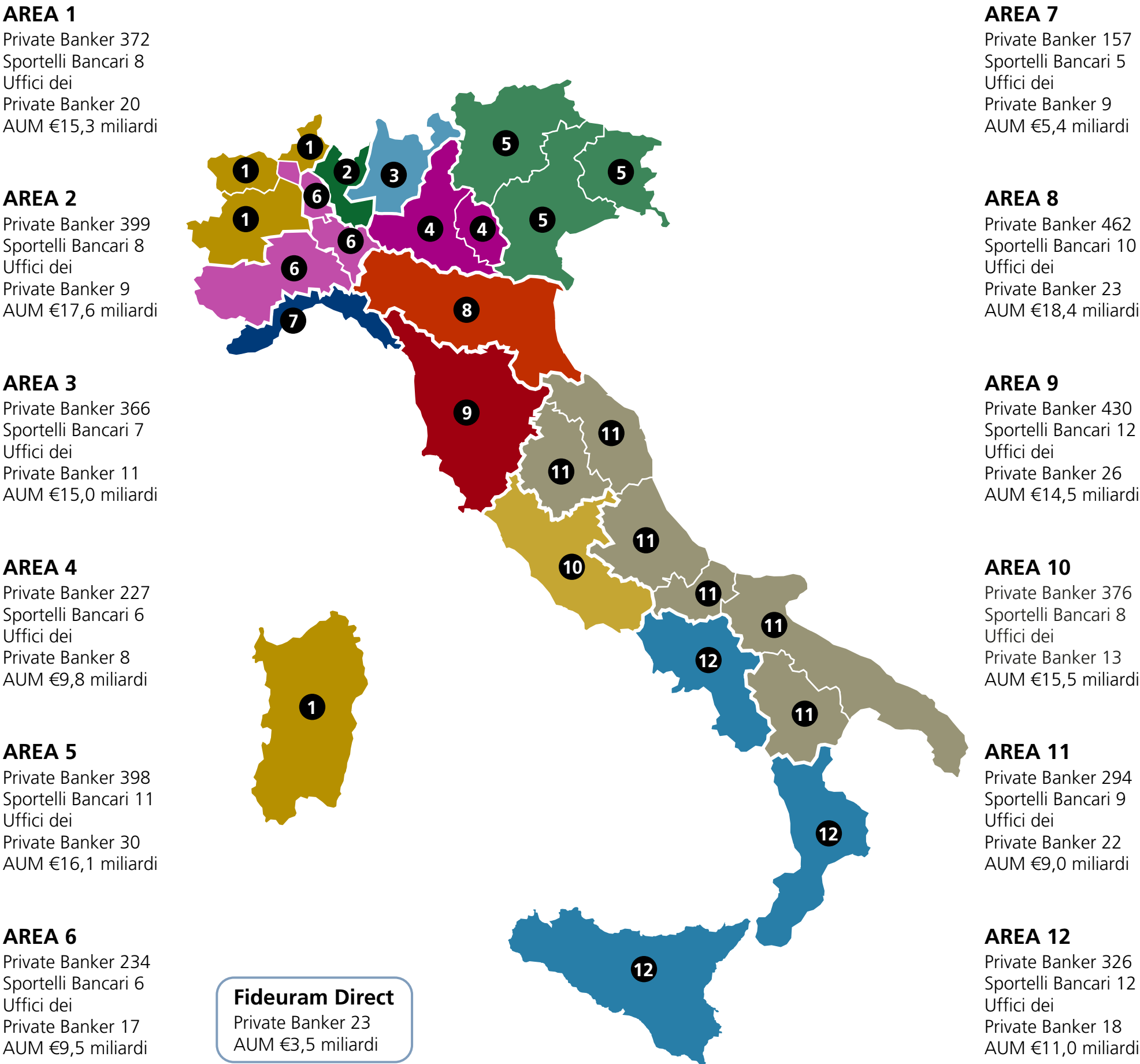
8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Distribuzione per Area Commerciale delle quattro Reti italiane del Gruppo

Di seguito si riporta la distribuzione commerciale delle Reti Sanpaolo Invest e Intesa Sanpaolo Private Banking al 31 dicembre 2025 e la nuova distribuzione commerciale delle Reti Fideuram e IW Private Investments operativa a partire dal 1° gennaio 2026.

Rete Fideuram: 12 Aree



Rete Sanpaolo Invest: 6 Aree



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Rete IW Private Investments: 4 Aree

AREA 1
Private Banker 169
Uffici dei
Private Banker 18
AUM €3,2 miliardi

AREA 2
Private Banker 149
Uffici dei
Private Banker 25
AUM €2,3 miliardi

AREA 3
Private Banker 164
Uffici dei
Private Banker 16
AUM €2,4 miliardi

AREA 4
Wealth Manager 29
Uffici dei Wealth Manager 6
AUM €1,5 miliardi



Rete Intesa Sanpaolo Private Banking: 9 Aree

**AREA 1
LOMBARDIA NORD**
Private Banker 99
Sportelli Bancari 10
Uffici dei Private Banker 1
AUM €16,3 miliardi

**AREA 2
MILANO**
Private Banker 168
Sportelli Bancari 9
AUM €40,7 miliardi

**AREA 3
VALLE D'AOSTA,
PIEMONTE NORD E TORINO**
Private Banker 140
Sportelli Bancari 15
AUM €19,4 miliardi

**AREA 4
PIEMONTE SUD,
LIGURIA E TOSCANA**
Private Banker 160
Sportelli Bancari 21
Uffici dei Private Banker 2
AUM €22,6 miliardi

**AREA 5
LOMBARDIA SUD**
Private Banker 103
Sportelli Bancari 13
Uffici dei Private Banker 1
AUM €15,1 miliardi

**AREA 6
NORD EST**
Private Banker 154
Sportelli Bancari 23
AUM €22,3 miliardi

**AREA 7
EMILIA E
ROMAGNA**
Private Banker 87
Sportelli Bancari 15
AUM €17,9 miliardi

**AREA 8
CENTRO**
Private Banker 114
Sportelli Bancari 12
AUM €14,0 miliardi

**AREA 9
SUD**
Private Banker 98
Sportelli Bancari 17
AUM €10,8 miliardi



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.8.3 Capitale intellettuale

Il capitale intellettuale include i beni immateriali basati sulle conoscenze quali la proprietà intellettuale (copyright, software, diritti e licenze) e il capitale organizzativo (sistemi e procedure).

TEMI MATERIALI Gestione del portafoglio clienti Gestione trasparente del portafoglio clienti Attenzione alla clientela High Net Worth Individuals Sviluppo delle reti commerciali e diffusione della cultura finanziaria e di sostenibilità Nuovi strumenti a disposizione della clientela Sviluppo dei servizi di consulenza anticipando le richieste del mercato Potenziamento degli strumenti a supporto della consulenza Privacy e Sicurezza dei Dati Protezione dei dati personali dei clienti (data security) Cybersecurity e protezione dei dati Prevenzione delle frodi informatiche e informativa alla clientela Adeguatezza dei controlli sulle Reti distributive Data management Innovazione e Digitalizzazione Impatto dell’Intelligenza Artificiale sui processi aziendali Adozione di tecnologie sostenibili allineate ai migliori standard di settore (es: banking online, firme digitali, archiviazione in cloud, Banca Diretta)	PERCHÉ I TEMI SONO MATERIALI Offrire una consulenza professionale e all’avanguardia è un fattore su cui si basa la competitività del Gruppo; una consulenza a 360 gradi che comprende anche le esigenze del cliente non prettamente di natura finanziaria. L’innovazione dei servizi aggiuntivi e dei prodotti di investimento è al centro delle attività aziendali e coinvolge anche gli strumenti a supporto della consulenza, tramite i quali il cliente accede ai servizi con modalità diverse dal canale tradizionale. Il focus è sulla clientela HNWI (High Net Worth Individuals), ovvero individui con una ricchezza finanziaria superiore a dieci milioni di euro. Tale focalizzazione consente di ottenere economie di scala e garantire una creazione di valore sostenibile nel tempo. Il Gruppo si pone l’obiettivo di rendere chiara e trasparente l’esposizione delle informazioni destinate alla clientela attraverso una documentazione dal linguaggio semplice, volta a facilitare la comprensione delle caratteristiche dei prodotti e dei servizi prestati e delle condizioni economiche applicate. L’offerta dei servizi e dei prodotti è effettuata considerando il livello di conoscenza del cliente e la sua propensione al rischio. Il Gruppo considera di importanza strategica la sicurezza informatica in relazione alla protezione delle informazioni in considerazione della maggiore propensione dei clienti a usufruire dei servizi online. L’introduzione dell’Intelligenza Artificiale sta trasformando i processi aziendali, rendendo più efficienti le operazioni quotidiane e ottimizzando la gestione delle risorse. L’adozione di tecnologie sostenibili, allineate ai migliori standard di settore, svolge un ruolo fondamentale in questo cambiamento.	POLICY AZIENDALI Il Gruppo, nella prestazione dei servizi di investimento, ha applicato le disposizioni previste dalla Direttiva Comunitaria MiFID 2 ed effettua il monitoraggio, tramite le funzioni di controllo, con un’attività di validazione preventiva e verifica costante dell’idoneità delle procedure interne, anche sotto il profilo della conformità. Il Gruppo attribuisce rilievo strategico alla protezione delle informazioni e dei processi trattati all’interno delle proprie strutture, tutelando gli interessi e i diritti dei collaboratori e dei clienti sia nello sviluppo di nuovi servizi e soluzioni, sia nella gestione operativa delle attività aziendali. L’evoluzione della tecnologia in uso, le modifiche nei processi operativi conseguenti alla loro automazione e la continua evoluzione del sistema economico, possono impattare sui livelli aziendali di rischio di sicurezza informatica, il cui efficace presidio concorre alla mitigazione del rischio informatico. Particolare attenzione viene posta al trattamento dei dati personali attraverso un processo che ha l’obiettivo di definire le logiche di protezione dei dati attraverso l’individuazione dei potenziali rischi di non conformità – considerati la natura, l’oggetto, il contesto e le finalità del trattamento – e di misure tecniche e organizzative idonee per mitigare tali rischi fin dalla fase di progettazione e lungo l’intero ciclo di vita del trattamento dei dati. La Privacy by Design (termine con cui si indica la protezione dei dati fin dalla progettazione) pertanto deve assicurare che i trattamenti siano conformi ai requisiti normativi e che i dati siano trattati con l’adozione delle necessarie garanzie in modo sicuro dal momento della raccolta fino a quello della cancellazione. Il Gruppo utilizza l’Intelligenza Artificiale in piena aderenza ai principi di tutela degli interessi pubblici dell’Unione Europea e con tale prospettiva ha elaborato le Linee Guida per l’utilizzo dell’Intelligenza Artificiale che, nel definire ruoli, responsabilità e macro-processi, servono da indirizzo nell’utilizzo della medesima e che saranno adeguate nel tempo sulla base dell’evoluzione normativa.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

	2025	2024	2023
Clienti aderenti al servizio di Consulenza evoluta (n.)	74.538	67.201	61.827
AUM Consulenza evoluta (milioni di euro)	68.924	58.517	48.340

LA CONSULENZA

PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025	AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI
Evoluzione e arricchimento del servizio di Consulenza evoluta Sei di Fideuram.	Nel corso del 2025 è stata avviata la definizione delle specifiche funzionali del servizio di Consulenza evoluta Sei, con l’obiettivo di: - integrare all’interno del servizio una nuova componente a valore aggiunto dedicata alla “Longevity”. A tal fine, a settembre 2025 è stato avviato un progetto pilota per valutarne la rilevanza commerciale; - valorizzare la componente di “Protezione” all’interno del servizio Sei, anche a seguito del collocamento, avviato il 15 dicembre 2025, del nuovo prodotto assicurativo “SFERA+” per la protezione della salute, dei beni e della famiglia; - aggiornare ed evolvere le principali funzionalità e i report dedicati al servizio Sei: monitoraggio, patrimonio presso terzi, patrimonio immobiliare, nucleo familiare e passaggio generazionale; - gestire lo spostamento dei fondi “à la carte” dagli attuali contratti ai depositi amministrati / rubriche fondi, secondo i più diffusi standard di mercato. Inoltre, a partire da marzo 2025, sono state integrate nella rendicontazione trimestrale dei servizi di consulenza base ed evoluta Sei, specifiche informazioni ESG. In particolare, la rendicontazione include: le risposte del cliente alle nuove domande sulla sostenibilità introdotte nello scorso anno nel questionario di profilatura, la valutazione della coerenza ESG del portafoglio rispetto alle preferenze di sostenibilità dichiarate e le nuove informazioni relative alle caratteristiche ESG dei prodotti detenuti dal cliente.
Evoluzione e arricchimento dei servizi di Consulenza evoluta WE ADD e Private Advisory di Intesa Sanpaolo Private Banking.	Nel corso del 2025 è stato: - avviato il rilascio progressivo di un nuovo <i>customer journey</i> che consente ai Private Banker di far aderire i clienti persone fisiche al servizio WE ADD, nonché di gestire le variazioni contrattuali in modalità completamente digitale; - rafforzato il sistema di presidi volto a preservare la qualità dei servizi WE ADD e Private Advisory, prevedendo la sospensione del pagamento della commissione periodica da parte del cliente nel caso in cui sussistano una o più delle seguenti condizioni: patrimonio inferiore a una soglia minima prevista, profilo finanziario scaduto, profilo di esperienza e conoscenza pari a “Minimo”, portafoglio non adeguato per tre trimestri consecutivi, mancato invio o consegna al cliente, con frequenza almeno trimestrale, della reportistica prevista dai servizi.

PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025	AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI
Valorizzazione e sviluppo delle competenze sul servizio di Consulenza evoluta Sei.	Nel 2025 è proseguito il percorso formativo dedicato sia alle figure manageriali sia ai Private Banker, con l’obiettivo di estendere le competenze tecniche e relazionali relative alla consulenza Sei a una platea sempre più ampia. Grazie a un metodo strutturato, a competenze specialistiche e a strumenti dedicati, la Consulenza evoluta riveste un’importanza sempre maggiore come elemento distintivo del modello di servizio di Fideuram.
Rendicontazione commerciale volta a supportare l’attività delle Reti e a ottimizzare il livello di servizio verso la clientela.	Sono state definite le specifiche funzionali per far evolvere ulteriormente la rendicontazione commerciale già disponibile alle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking ed estenderla anche al nucleo familiare per la clientela Fideuram. Nel corso del 2025 sono stati consolidati gli impatti della normativa sul modello di business delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking. Le novità introdotte hanno riguardato: - l’avvio del monitoraggio in ambito “Product Oversight and Governance (POG)” dei servizi di Consulenza evoluta Sei, WE ADD e Private Advisory; - l’aggiornamento del Target Market dei prodotti di investimento assicurativi che prevedono una molteplicità di opzioni di investimento, in linea con le raccomandazioni IVASS - Lettera al Mercato del 27 marzo 2024: in particolare, è stato innalzato il livello di “Conoscenza ed Esperienza” richiesto e sono state riviste alcune domande del questionario “Demands & Needs” necessario per la sottoscrizione di tali prodotti; - l’aggiornamento del rendiconto relativo ai costi, oneri e incentivi del portafoglio di investimenti, con nuove indicazioni volte a declinare in modo più preciso e puntuale alcune delle voci riferite ai costi, oneri e incentivi, così da facilitarne la lettura e la comprensione da parte della clientela. Per le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, sono state oggetto di revisione le regole di applicazione della sospensione di 30 giorni per l’attivazione del questionario MiFID in caso di riprofilatura della clientela, in linea con le prassi già in essere all’interno del Gruppo Intesa Sanpaolo. Tutti gli interventi relativi all’aggiornamento e al consolidamento del modello di valutazione dell’adeguatezza e del modello di servizio, in coerenza con la normativa, sono stati integrati nelle piattaforme e nella reportistica in uso alle Reti e messi a disposizione della clientela.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Il Gruppo Fideuram ha scelto di adottare il modello operativo della consulenza. Tale modello trova applicazione nella prestazione dei servizi di investimento nei confronti della clientela che abbia deciso di avvalersi delle raccomandazioni personalizzate del Gruppo e quindi abbia scelto la consulenza in abbinamento a ogni altro servizio di investimento, per qualsiasi operazione disposta presso le filiali, tramite i consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede, nonché tramite tecniche di comunicazione a distanza. Nella prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti vengono preventivamente raccolte dal cliente (o dal potenziale cliente) le informazioni, necessarie alla definizione del profilo finanziario, relative a:

- conoscenza ed esperienza in materia di prodotti finanziari o servizi di investimento;
- situazione finanziaria e capacità di sopportare le perdite;
- obiettivi di investimento;
- preferenze di sostenibilità in materia di investimenti.

Accanto al servizio di consulenza base fondato sulla profilatura della clientela in termini di rischiosità massima e sulla valutazione di adeguatezza tra profilo finanziario e rischiosità del patrimonio complessivo, sono proposti i servizi di Consulenza evoluta a pagamento:

- Consulenza evoluta Sei tramite le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments;
- Consulenza evoluta WE ADD e Private Advisory attraverso la Rete di Intesa Sanpaolo Private Banking.

CONSULENZA EVOLUTA SEI

Il servizio di Consulenza evoluta Sei, offerto dalle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments a fronte della sottoscrizione di un contratto dedicato, ha l’obiettivo di rispondere in maniera sempre più completa e adeguata alle esigenze e alle caratteristiche della clientela. Il “metodo Sei” pone al centro il cliente e i suoi bisogni, segmentati nelle sei aree di protezione, liquidità, riserva, previdenza, investimento ed extra-rendimento. Attraverso un processo e un metodo strutturato in quattro fasi principali, diagnosi, pianificazione, proposta e monitoraggio, Sei consente di fornire ai clienti un servizio di consulenza personalizzato e di alto livello, in grado di supportarli nel raggiungimento e nel monitoraggio nel tempo degli obiettivi di investimento e nella realizzazione dei loro progetti di vita. Anche grazie a servizi accessori a valore aggiunto (Monitoraggio Immobiliare, Passaggio Generazionale, Nucleo e Selezione Titoli), Sei consente di rispondere a particolari esigenze finanziarie, immobiliari e successorie, del cliente e del suo nucleo familiare, con la possibilità di estendere in modo sistematico l’analisi alla totalità degli asset, anche se detenuti presso altri intermediari finanziari, e di includere una rappresentazione dei beni di natura non finanziaria: patrimonio immobiliare, aziendale e altri beni di valore. Il tutto tenendo sotto costante controllo la rischiosità e la diversificazione del patrimonio complessivo del cliente. Grazie a rendiconti periodici chiari e dettagliati, il cliente ha la possibilità di verificare l’evoluzione del proprio patrimonio verso gli obiettivi prefissati e di monitorare l’adeguatezza della rischiosità del patrimonio rispetto al profilo finanziario.

In fase di adesione al servizio Sei, o in fase successiva, il cliente ha la possibilità di individuare la porzione del proprio patrimonio, il cosiddetto “Portafoglio Sei”, da considerare:

- ai fini del calcolo della commissione periodica annua prevista dal servizio a carico del cliente;
- ai fini della verifica della soglia minima di patrimonio necessaria ad attivare il servizio e a mantenerlo nel tempo: il mancato rispetto di tale soglia, insieme al profilo finanziario scaduto e al profilo di esperienza e conoscenza pari a “Minimo”, determinano l’impossibilità di attivare il servizio o, in caso di servizio già attivo, ne determinano la sospensione.

Sono stati introdotti ulteriori presidi per monitorare la qualità del servizio. In presenza di specifiche fattispecie, il pagamento della commissione periodica da parte del cliente viene sospeso, mentre il servizio Sei resta comunque attivo. Tali fattispecie si riferiscono alla non adeguatezza del patrimonio complessivo del cliente per tre trimestri consecutivi, al “Portafoglio Sei” non sufficientemente diversificato (in termini di numerosità di prodotti) per due trimestri consecutivi e alla mancata movimentazione del “Portafoglio Sei” per più di 12 mesi.

Nell’erogazione del servizio Sei il Private Banker è supportato, in tutte le fasi del processo, dalla Piattaforma di Consulenza: un applicativo tecnologicamente all’avanguardia che mette a disposizione del Private Banker tutte le funzionalità e la reportistica necessarie per fornire al cliente la Consulenza evoluta. I clienti persone fisiche, inoltre, hanno la possibilità di aderire al servizio Sei e di gestire le variazioni in corso di contratto, firmando tutta la modulistica generata e precompilata in automatico dai sistemi della Banca, in modalità grafometrica ed elettronica a distanza, oltre che in modalità olografa.

Nel 2025 si è ulteriormente rafforzato il ruolo della struttura Private Wealth Management nello sviluppo e nel supporto ai segmenti Private e High Net Worth Individuals della clientela, attraverso un approccio proattivo e un modello di business dedicato. Il modello considera in maniera globale e sinergica tutte le sfere patrimoniali del cliente e del suo nucleo familiare, utilizzando competenze intersettoriali che fanno leva sul lavoro di team e sulla condivisione di best practice. L’offerta integrata spazia negli ambiti relativi a prodotti finanziari e offerta lending, corporate advisory, servizi legali e fiscali, servizi immobiliari, arte & lusso e filantropia. Nel corso dell’anno sono state ulteriormente consolidate le sinergie con Intesa Sanpaolo al fine di potenziare l’offerta in ambito corporate e real estate, attraverso partner strategici che erogano servizi dedicati a operazioni di finanza straordinaria (M&A) e operazioni di compravendita immobiliare con destinazione prevalentemente residenziale, terziaria, alberghiera e logistica. L’erogazione dei servizi Private Wealth Management, in affiancamento al supporto offerto dal Private Banker, avviene attraverso una consulenza integrata sul patrimonio finanziario, immobiliare, sulle partecipazioni aziendali e sulle aziende di famiglia, sia in un’ottica di maggior efficientamento di gestione e allocazione, sia in termini di passaggio generazionale e tutela del patrimonio, sia di valorizzazione dello stesso. L’accesso al modello garantisce un monitoraggio continuativo del patrimonio sugli ambiti di maggior interesse del cliente, favorendo al tempo stesso un accesso privilegiato a un network selezionato di professionisti per specifiche esigenze.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Servizi accessori alla Consulenza evoluta Sei

La Consulenza evoluta Sei prevede la possibilità per il cliente di aderire a quattro servizi accessori a valore aggiunto che hanno l’obiettivo di rispondere a particolari esigenze finanziarie, immobiliari e successorie, del cliente e del suo nucleo familiare:

- **Monitoraggio Immobiliare**, fornisce un’analisi dettagliata della composizione e delle caratteristiche del patrimonio immobiliare del cliente e del suo nucleo familiare, con l’obiettivo di analizzarne e monitorarne nel tempo l’evoluzione, non solo in termini di valore, ma anche in termini di rischio e di diversificazione. Il servizio prevede l’invio semestrale al cliente del report “Monitoraggio Immobiliare”;
- **Passaggio Generazionale**, soddisfa l’esigenza della clientela relativa al passaggio del patrimonio alle generazioni future e supporta il Private Banker, anche attraverso una reportistica dedicata, nella costruzione di una pianificazione successoria consapevole;
- **Nucleo**, formalizza l’estensione del modello Sei al nucleo familiare e permette ai Private Banker di fornire ai clienti una rappresentazione aggregata del patrimonio finanziario, immobiliare e aziendale del loro nucleo familiare, nel totale rispetto della normativa sulla privacy;
- **Selezione Titoli**, valorizza la componente dei portafogli della clientela investita in strumenti di risparmio amministrato. Il servizio fornisce un supporto alle proposte di investimento grazie alla collaborazione con specialisti del Gruppo che mettono a disposizione la propria esperienza per predisporre e monitorare con frequenza mensile, liste di titoli (azioni, obbligazioni, ETF) e view dei mercati fornite ai Private Banker. Il servizio prevede l’invio mensile al cliente del report “Selezione Titoli”.

I servizi aggiuntivi, formalizzati da un addendum al contratto di Consulenza evoluta e ricompresi nella commissione periodica prevista dal servizio Sei, consentono al Private Banker di offrire ai clienti una consulenza patrimoniale a 360 gradi, anche grazie al supporto di una piattaforma informatica all’avanguardia, app dedicate e reportistica evoluta e personalizzabile.

CONSULENZA EVOLUTA WE ADD

WE ADD è il servizio di Consulenza evoluta a pagamento di Intesa Sanpaolo Private Banking destinato ai clienti interessati a un servizio di consulenza innovativo e professionale, diretto a conservare e sviluppare nel tempo il patrimonio e a soddisfare esigenze e obiettivi sempre più complessi e articolati. In WE ADD il metodo rappresenta un elemento fondante del servizio, la cui applicazione consente di costruire strategie di investimento personalizzate attraverso un processo strutturato di analisi, proposta e monitoraggio con le seguenti caratteristiche:

- **Analisi evoluta del portafoglio e delle esigenze del cliente:**
 - assegnazione al cliente, in base al suo profilo finanziario, di un portafoglio modello in asset class, garanzia di un asset allocation ottimale da mantenere nel tempo;
 - pluridimensionalità dell’analisi dei prodotti e del portafoglio in termini di asset allocation, esposizione valutaria, tipologia prodotto, rischio, diversificazione, sostenibilità e rendimento;
 - visione integrata del portafoglio e dei singoli strumenti finanziari.

- **Costruzione guidata della proposta di investimento:**
 - selezione di portafogli consigliati definiti dalla struttura Analisi e Strategie per ogni tipologia di prodotto: gestioni patrimoniali, polizze e amministrato (Fondi ed ETF);
 - selezione puntuale di fondi ed ETF suggeriti dalla struttura Analisi e Strategie;
 - ottimizzazione dell’aderenza al portafoglio modello in asset class;
 - confronti evoluti tra portafoglio attuale e portafoglio proposto in termini di asset allocation, esposizione valutaria, adeguatezza, rischio, diversificazione e sostenibilità.
- **Monitoraggio costante dei prodotti e del portafoglio:**
 - verifica periodica dell’evoluzione delle esigenze del cliente;
 - costante verifica dell’aderenza del portafoglio del cliente al portafoglio modello in asset class;
 - monitoraggio del portafoglio in termini di asset allocation, esposizione valutaria, adeguatezza, diversificazione, sostenibilità e rendimento;
 - sistema evoluto di alerting.

La professionalità del Private Banker, interlocutore unico del cliente, viene inoltre supportata e assistita da:

- le strategie di investimento definite dal Comitato Investimenti e dalla struttura Analisi e Strategie;
- una piattaforma digitale e innovativa per un’efficace erogazione del servizio di consulenza;
- una reportistica evoluta e personalizzabile di analisi del portafoglio e di proposta.

Nel corso del 2025 sono stati rafforzati i presidi volti a preservare la qualità del servizio WE ADD, prevedendo la sospensione del pagamento della commissione periodica da parte del cliente nel caso sussistano una o più delle seguenti fattispecie: patrimonio inferiore a una soglia minima, profilo finanziario scaduto, profilo di esperienza e conoscenza pari a “Minimo”, portafoglio non adeguato per tre trimestri consecutivi, mancato invio o consegna al cliente, con frequenza almeno trimestrale, della reportistica prevista dal servizio. È stato avviato, inoltre, il rilascio progressivo di un nuovo *customer journey* che consente ai Private Banker di far aderire i clienti persone fisiche al servizio WE ADD nonché di gestire le variazioni contrattuali in modalità completamente digitale: la modulistica, precompilata dai sistemi della Banca, può essere firmata dal cliente in modalità grafometrica ed elettronica a distanza, oltre che olografa.

CONSULENZA EVOLUTA PRIVATE ADVISORY

Il servizio di Private Advisory, erogato da Intesa Sanpaolo Private Banking tramite la piattaforma Wealth Shaper, si posiziona come un’offerta di consulenza personalizzata e a pagamento, ad alto valore aggiunto, dedicata alla clientela che non vuole delegare in toto le proprie scelte di investimento, ma che desidera partecipare attivamente alla gestione del portafoglio confrontandosi con i migliori professionisti. Il servizio di Consulenza evoluta a pagamento Private Advisory è dedicato ai clienti con almeno €2,5 milioni di attività finanziarie che desiderano un supporto costante da parte di un team di specialisti nelle scelte di investimento. Tale servizio consiste in un’attività di analisi del portafoglio del cliente, a cui segue la formulazione di proposte di allocazione personalizzate e consigli mirati di acquisto e vendita su singoli strumenti finanziari. L’analisi di portafoglio e le proposte di allocazione sono curate direttamente dal team centrale della struttura Advisory con l’obiettivo di guidare il cliente verso un portafoglio più efficiente, diversificato e con un migliore controllo del rischio.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Tale servizio offre al cliente la possibilità di ricevere raccomandazioni personalizzate sull’intero patrimonio comprendendo quindi, oltre a OICR e titoli, anche i mandati di gestione patrimoniale e i prodotti finanziari assicurativi. Le analisi del portafoglio e le proposte di allocazione sono veicolate al cliente tramite un report dedicato, stampabile “on demand” e personalizzabile dal team centrale della struttura Advisory in modo veloce e intuitivo. In fase di adesione al servizio Private Advisory, o in fase successiva, il cliente ha la possibilità di individuare la porzione del suo patrimonio, il cosiddetto “Portafoglio Private Advisory”, da considerare ai fini dell’erogazione del servizio di Consulenza evoluta e del calcolo della commissione periodica annua prevista dal servizio a carico del cliente. Nel corso del 2025 sono stati rafforzati i presidi volti a preservare la qualità del servizio Private Advisory, prevedendo la sospensione del pagamento della commissione periodica da parte del cliente nel caso in cui sussistano una o più delle seguenti fattispecie: “Portafoglio Private Advisory” inferiore a una soglia minima, profilo finanziario scaduto, profilo di esperienza e conoscenza pari a “Minimo”, patrimonio complessivo non adeguato per tre trimestri consecutivi, mancato invio o consegna al cliente, con frequenza almeno trimestrale, della reportistica prevista dal servizio.

SERVIZIO WM REPORT

WM Report è un servizio di reportistica integrata che consente al cliente di Intesa Sanpaolo Private Banking di visualizzare all’interno di un unico documento il patrimonio detenuto presso la Banca, con la possibilità di aggregare le posizioni di differenti tipologie di clientela (persone fisiche, persone giuridiche, società fiduciarie). WM Report fornisce una rappresentazione aggregata delle posizioni, sia a livello di patrimonio complessivo sia di singolo cliente. La Banca invia il report con cadenza semestrale e il cliente può richiedere, in qualsiasi momento, l’elaborazione del report on demand presso la sua filiale di riferimento.

SERVIZI SPECIALISTICI

Il Gruppo offre anche un set di servizi di consulenza specialistica che comprende:

- supporto fiscale, legale in ambito successorio e di passaggio generazionale per esigenze legate alla pianificazione patrimoniale;
- servizi fiduciari, grazie al supporto di Siref Fiduciaria;
- consulenza agli imprenditori nella gestione della liquidità generata in occasione di importanti discontinuità nell’attività aziendale (es. M&A, IPO);
- Lending Specialist e Concessione Crediti per supporto e sviluppo dell’attività di credito;
- Art Advisory per la valorizzazione del patrimonio artistico (servizio erogato con il supporto di consulenti esterni);
- Real Estate Advisory a supporto delle esigenze della clientela in merito alla gestione del patrimonio immobiliare, sia già detenuto sia di potenziale interesse. L’analisi del bisogno viene condotta internamente o con il supporto di consulenti esterni, anche di caratura internazionale, per gli aspetti di valutazione e di intermediazione;

- Philanthropy Advisory a supporto e coordinamento delle attività di set-up di veicoli filantropici (in particolare i c.d. fondi filantropici) e assistenza nell’individuazione di metriche funzionali a rendicontare l’impatto sociale generato.

Intesa Sanpaolo Private Banking, all’interno del servizio di Philanthropy Advisory della struttura Wealth Management, ha proseguito nella costituzione di fondi filantropici (DAF - Donor Advised Funds), supportando la clientela nella predisposizione e nella redazione dei regolamenti dei suddetti fondi, specie in collaborazione con Fondazione Compagnia di San Paolo, le fondazioni comunitarie di Fondazione Cariplo e con Fondo Filantropico Italiano ETS. I fondi filantropici rappresentano uno strumento giuridico che assicura al donatore la possibilità di mantenere i poteri di indirizzo e controllo e lo solleva da oneri gestionali e amministrativi. Tali fondi sono realizzabili per il tramite di fondazioni già esistenti che si pongono quali intermediari filantropici. La struttura Wealth Management, sempre nell’ambito del suddetto servizio, propone all’interno della propria offerta il supporto agli Enti non profit nella strutturazione di una Teoria del Cambiamento (ToC - Theory of Change): ossia modelli volti a guidare l’azione dell’Ente e a misurare l’impatto sociale generato.

PRINCIPALI OBIETTIVI DI MIGLIORAMENTO PER IL 2026

LA CONSULENZA

I principali obiettivi a supporto della Consulenza riguarderanno:

- la disponibilità operativa per i Private Banker delle attività relative:
 - allo spostamento dei fondi “à la carte”, presenti nei portafogli della clientela delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments;
 - al nuovo servizio accessorio all’interno della Consulenza evoluta Sei dedicato alla “Longevity” e la valorizzazione della componente di “Protezione”;
 - all’evoluzione delle principali funzionalità e report dedicati al servizio Sei.
- un nuovo impianto contrattuale per il servizio di consulenza base di Intesa Sanpaolo Private Banking e la digitalizzazione della relativa operatività grazie a un nuovo *customer journey* dedicato;
- il completamento del rilascio del nuovo *customer journey* volto a digitalizzare l’operatività del servizio di Consulenza evoluta WE ADD e l’estensione al servizio Private Advisory;
- l’arricchimento dei servizi di Consulenza evoluta WE ADD e Private Advisory grazie a nuovi contenuti informativi e nuove funzionalità a valore aggiunto;
- un’ulteriore evoluzione della rendicontazione commerciale a livello di singolo cliente e l’estensione al nucleo familiare, al fine di supportare l’attività dei Private Banker e ottimizzare il livello di servizio alla clientela;
- l’aggiornamento del modello di servizio in coerenza con la normativa, in particolare in termini di rafforzamento dei controlli di adeguatezza, e delle informazioni fornite alla clientela in relazione alle caratteristiche dei prodotti e dei servizi prestati.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

GLI STRUMENTI A SUPPORTO DELLA CONSULENZA

PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025	AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI
PIATTAFORMA DI CONSULENZA Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments Evoluzione e arricchimento delle funzionalità e della reportistica.	Nel corso del 2025 sono state avviate le attività di analisi e definizione funzionale necessarie per: • l’aggiornamento e il miglioramento, da un punto di vista grafico, funzionale e di usabilità delle principali funzionalità della Piattaforma, partendo da quelle più utilizzate dai Private Banker e da quelle tecnologicamente più obsolete; • la gestione, all’interno della Piattaforma (position keeping e proposta), dello spostamento dei fondi “à la carte” dagli attuali contratti ai depositi amministrati/rubriche fondi, secondo i più diffusi standard di mercato; • l’integrazione nella Piattaforma di Consulenza dell’applicativo “Acquisizione Decentrata Titoli”, riservato all’analisi e all’operatività dei prodotti di risparmio amministrato, e della “Piattaforma Operativa”, dedicata all’acquisizione delle proposte di investimento, delle variazioni contrattuali e anagrafiche della clientela. Nel 2025 sono stati definiti i requisiti funzionali per evolvere ulteriormente la rendicontazione commerciale già disponibile alle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, estendendola anche al nucleo familiare. Nel corso del 2025 sono stati effettuati i seguenti interventi: • a seguito del trasferimento delle attività da Fideuram Asset Management SGR a Fideuram, è stata resa disponibile la visualizzazione all’interno della funzionalità “Rendiconto Capital Gain” della Piattaforma di Consulenza, delle minusvalenze relative ai Fogli Fideuram e alle Gestioni patrimoniali Omnia in regime fiscale amministrato, insieme a quelle già presenti, derivanti da fondi e titoli; • è stato effettuato l’aggiornamento della funzionalità dedicata alla compilazione del questionario di profilatura MiFID a seguito della revisione delle regole di applicazione della sospensione di 30 giorni; • contestualmente all’avvio del collocamento del nuovo prodotto assicurativo “SFERA+”, è stata attivata una nuova sezione all’interno della Piattaforma di Consulenza che consente ai Private Banker di accedere ai <i>customer journey</i> di sottoscrizione e post-vendita del prodotto, messi a disposizione da Intesa Sanpaolo Protezione e ridisegnati per rispondere alle esigenze delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments; • sono stati gestiti, in fase di position keeping e di proposta commerciale, i nuovi prodotti e i nuovi servizi offerti.

Arricchimento della rendicontazione commerciale, a livello di singolo cliente e di nucleo familiare, volta a supportare l’attività delle Reti e a ottimizzare il livello di servizio verso la clientela.

Adeguamento dell’operatività in coerenza con l’evoluzione del modello di servizio, della normativa, del rafforzamento dei controlli di adeguatezza e del piano di sviluppo della gamma prodotti.

PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025	AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI
ABC PIATTAFORMA PRIVATE, WE ADD, WEALTH SHAPER, WM REPORT Rete Intesa Sanpaolo Private Banking Sviluppo e ampliamento delle funzionalità delle piattaforme e potenziamento della reportistica al fine di supportare in modo più completo l’attività di consulenza svolta dei Private Banker.	Nel corso del 2025 sono state effettuate le seguenti attività: • avvio del rilascio progressivo di un nuovo <i>customer journey</i>, richiamabile direttamente da ABC Piattaforma Private, che consente ai Private Banker di far aderire i clienti persone fisiche al servizio WE ADD, e di gestire le variazioni contrattuali, in modalità completamente digitale; • gestione dell’operatività sui prodotti riservati alla clientela professionale, all’interno delle funzionalità di proposta di ABC Piattaforma Private e Wealth Shaper; • integrazione dei controlli acquisitivi sui prodotti di investimento, già disponibili in ABC Piattaforma Private, all’interno della funzionalità di proposta delle piattaforme WE ADD e Wealth Shaper, con ulteriori semplificazioni a supporto dell’operatività dei Private Banker; • invio al cliente della reportistica di WE ADD e Private Advisory anche sull’app per smartphone, per una fruizione dinamica e in mobilità, oltre che sull’Internet Banking versione Web. Nel corso dell’anno sono state definite le caratteristiche necessarie per potenziare ulteriormente la rendicontazione commerciale già disponibile alla Rete di Intesa Sanpaolo Private Banking. Nel corso del 2025 sono stati effettuati i seguenti interventi: • in fase di sottoscrizione dei prodotti di investimento assicurativi che prevedono una molteplicità di opzioni di investimento, è stato incrementato il livello di Conoscenza ed Esperienza e revisionato il questionario “Demands & Needs”, secondo le raccomandazioni IVASS; • in fase di position keeping e di proposta commerciale, sono stati gestiti i nuovi prodotti e i nuovi servizi offerti.
FIDEURAM MOBILE SOLUTION Migliorare la digitalizzazione dei processi ridisegnando le applicazioni Fideuram Mobile Solution, con nuovi processi, funzionalità e grafica aggiornata.	Nel corso del 2025, le attività su Fideuram Mobile Solution - Piattaforma Operativa hanno incluso: • l’ampliamento del perimetro di operatività e dei processi digitalizzati; • il recepimento di interventi e aggiornamenti degli adempimenti normativi necessari per l’operatività; • il miglioramento della user experience, con particolare attenzione ai messaggi di errore, resi più chiari e immediati.
PORTALE PRIVATE BANKER Aggiornamento costante dei contenuti, mantenendo i livelli di efficacia ed efficienza già acquisiti, a supporto dei Private Banker come strumento info-formativo.	Il Portale Private Banker ha mantenuto, nel corso del 2025, la sua centralità come mezzo di diffusione dei contenuti info-formativi, grazie alla tempestività e puntualità nell’aggiornamento costante dei contenuti, l’implementazione di nuove aree e la creazione di nuove pagine, in sinergia con gli owner dei contenuti e le piattaforme informative, quali Marketing One e KeyTV.

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025	AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI
COMUNICAZIONE KEYTV Rafforzare il ruolo di KeyTV come punto di riferimento per le Reti, sviluppando nuovi format, diffondendo la strategia aziendale e adattando i servizi alle esigenze dei consulenti finanziari.	Nel 2025, KeyTV si è confermata come strumento strategico di comunicazione per l’azienda e le Reti. L’offerta editoriale ha mantenuto una forte continuità con i format più apprezzati, evolvendosi allo stesso tempo nei contenuti e nel linguaggio. Nel corso dell’anno sono aumentati gli interventi in diretta, le analisi sull’attualità economico-finanziaria, i contenuti social, le puntate speciali dedicate ai principali eventi aziendali e gli approfondimenti con le SGR partner.
WELCOME Estensione del perimetro clienti, potenziamento delle funzionalità e adeguamento alle evoluzioni normative, al fine di rendere Welcome l’unico entry point per l’acquisizione di nuovi clienti, l’apertura di conti correnti, il trasferimento dei fondi e la gestione delle richieste di affidamenti e prestiti.	Nel corso del 2025 le attività volte ad ampliare il perimetro di operatività e di clientela hanno incluso: - la prosecuzione della digitalizzazione del processo del credito, introducendo migliorie alla funzionalità esistente ed estendendo il perimetro ai finanziamenti con finalità immobiliare; - l’introduzione di una nuova funzionalità di My Key Business, dedicata alla sottoscrizione e alla gestione del post-vendita dei contratti di servizio a distanza per le Persone giuridiche; - numerosi interventi e aggiornamenti degli adempimenti normativi, tra cui FATCA e il Questionario di Adeguata Verifica.
OFFERTA FUORI SEDE E A DISTANZA PER LA RETE INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING Prosecuzione del percorso di “Digital Transformation” rafforzando l’offerta a distanza, l’utilizzo delle firme elettroniche e ampliando il perimetro dei clienti, dei prodotti e servizi digitalizzati, al fine di consentire un’operatività multicanale sempre più completa, integrata e innovativa.	Nel 2025 è proseguito il percorso di “Digital Transformation” con lo sviluppo di diverse progettualità su tutte le Reti distributive. In particolare: - sulla Rete Intesa Sanpaolo Private Banking, a luglio 2025 è stato rilasciato il nuovo processo per l’emissione digitale della nuova carta di debito che permette di operare in offerta a distanza, offerta fuori sede, offerta in sede e in self con la medesima user experience. Inoltre, a partire da novembre 2025 è stato avviato un progetto pilota che offre ai Private Banker un processo rivisitato e integrato per l’operatività con gli strumenti finanziari di investimento; - sulle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, a dicembre 2025 è stato avviato un progetto pilota per la vendita della polizza assicurativa danni “SFERA+” con un nuovo processo di firma grafometrica in Offerta Fuori Sede.

Nello svolgimento della propria attività le Reti distributive si avvalgono di una serie di strumenti che permettono loro di offrire servizi di consulenza a valore aggiunto.

PIATTAFORMA DI CONSULENZA - RETI FIDEURAM, SANPAOLO INVEST E IW PRIVATE INVESTMENTS

La Piattaforma di Consulenza guida e supporta il Private Banker delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments nell’erogazione del servizio di Consulenza base ed evoluta Sei, in tutte le fasi del processo, dall’analisi dei bisogni al costante monitoraggio del patrimonio. Sfruttando la tecnologia “responsive web design”, il Private Banker può utilizzare la Piattaforma sia da PC sia da iPad. Grazie a una navigazione semplice e intuitiva, le informazioni di interesse sono di facile accesso e differenziate in base alla tipologia di clientela.

In continuità con il modello di servizio, la Piattaforma di Consulenza identifica per tutti i clienti un processo operativo comune, valorizzando al tempo stesso il servizio di Consulenza evoluta Sei: tramite la Piattaforma, il Private Banker può infatti analizzare la situazione finanziaria (anche presso altri intermediari) e patrimoniale (immobili, aziende e altri beni) del cliente e del suo nucleo familiare, concordare obiettivi e strategie, individuare le soluzioni più adeguate alle esigenze espresse e assisterlo nel tempo tramite un monitoraggio continuo dei risultati, con un controllo costante del rischio e un sistema di alerting evoluto.

La Piattaforma mette inoltre a disposizione del Private Banker una reportistica evoluta e personalizzabile, stampabile “on demand” e sempre condivisibile con il cliente, che è stata arricchita nel corso degli anni con nuove informazioni e contenuti a supporto dell’erogazione del servizio di Consulenza base ed evoluta Sei.

La Piattaforma di Consulenza consente anche l’accesso alle principali funzionalità di Alfabeto PB, con l’obiettivo di offrire ai Private Banker un unico entry point da cui gestire le personalizzazioni previste dalla piattaforma di Internet Banking e di Digital Wealth Management Alfabeto.

La Piattaforma ha consentito di gestire, in tutte le fasi del processo operativo (position keeping, proposta e monitoraggio) i nuovi prodotti che nel corso dell’anno hanno arricchito l’offerta a disposizione delle Reti e della clientela.

ABC PIATTAFORMA PRIVATE, WE ADD, WEALTH SHAPER, WM REPORT - RETE INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING

I Private Banker di Intesa Sanpaolo Private Banking sono supportati nell’erogazione dei servizi di Consulenza, base ed evoluta, da piattaforme che consentono di analizzare il patrimonio finanziario del cliente in modo semplice e immediato, valorizzando contestualmente le peculiarità e gli elementi a valore aggiunto previsti dai singoli servizi:

- ABC Piattaforma Private** consente la gestione di tutta la clientela di Intesa Sanpaolo Private Banking nelle principali fasi del processo relazionale e operativo del cliente, dall’analisi delle principali caratteristiche dei prodotti e del portafoglio, alla gestione degli adempimenti normativi, alla definizione della proposta commerciale, comprensiva della valutazione dell’adeguatezza e dell’esecuzione degli ordini.
- WE ADD** è l’innovativa piattaforma che supporta l’omonimo servizio di Consulenza evoluta di Intesa Sanpaolo Private Banking. Il Private Banker ha la possibilità di assegnare al cliente che ha sottoscritto il servizio un asset allocation ottimale da mantenere nel tempo, sulla base delle strategie di investimento definite mensilmente dal Comi-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

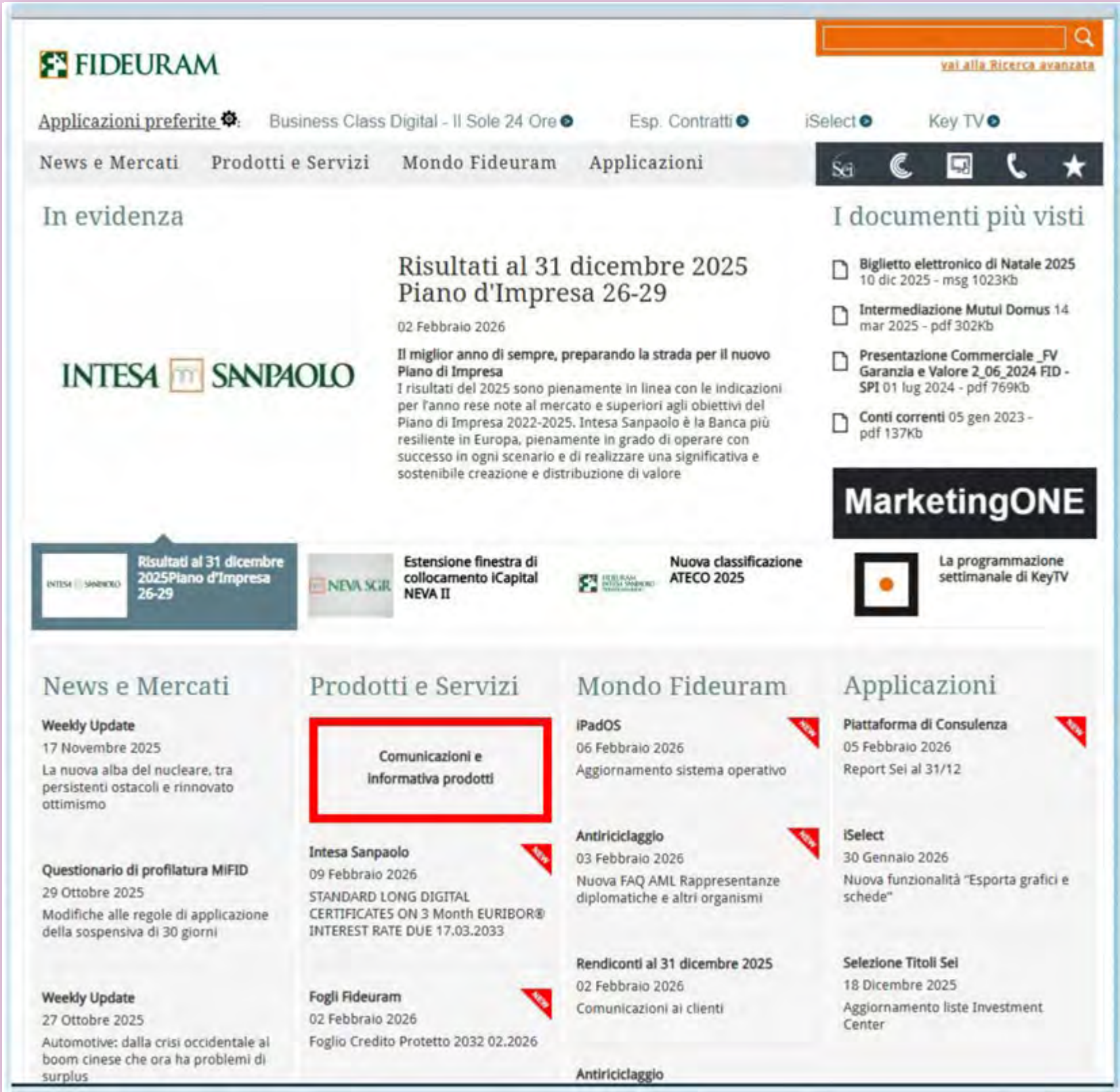
tato Investimenti e dalla struttura Analisi e Strategie. L’analisi dei prodotti e dei portafogli della clientela, sulla base di diverse variabili, consente una visione integrata ed evoluta della posizione finanziaria del cliente. La costruzione guidata della proposta di investimento consente di ribilanciare il portafoglio del cliente, nel rispetto dell’asset allocation ottimale, attraverso la selezione dei portafogli consigliati e delle watchlist definiti dal team centrale della struttura Analisi e Strategie. WE ADD mette a disposizione del Private Banker una reportistica evoluta e personalizzabile di analisi del portafoglio e di proposta, stampabile “on demand” e condivisibile con il cliente.

- **WEALTH SHAPER** è la piattaforma dedicata al servizio di Consulenza evoluta a pagamento offerto ai clienti con almeno €2,5 milioni di attività finanziarie che desiderano un supporto costante da parte di un team di specialisti nelle scelte di investimento. La piattaforma consente al team centrale della struttura Advisory di guidare il Private Banker e il cliente verso un portafoglio più efficiente, diversificato e con un migliore controllo del rischio. La piattaforma consente un’attività di analisi evoluta e multidimensionale del portafoglio del cliente, a cui segue la formulazione di proposte di allocazione personalizzate e consigli mirati di acquisto e vendita su singoli strumenti finanziari, anche sulla base delle risposte fornite dal cliente a uno specifico questionario aggiuntivo, che integra il questionario di profilatura MiFID, al fine di garantire il massimo livello di personalizzazione delle soluzioni di investimento individuate. Le analisi del portafoglio e le proposte di allocazione sono veicolate al cliente tramite un report dedicato, stampabile “on demand” e personalizzabile in modo veloce e intuitivo dal team centrale della struttura Advisory.
- **WM REPORT** è la piattaforma che consente ai Private Banker di Intesa Sanpaolo Private Banking di fornire al cliente che ha sottoscritto l’omonimo servizio una reportistica integrata, aggregando le posizioni di più soggetti e quindi di più numeri di schedario generale (NSG), con le seguenti rappresentazioni sia a livello di patrimonio complessivo sia di singolo cliente: distribuzione del patrimonio per asset allocation e per tipologia strumenti, flussi cedolari, dettaglio dei singoli strumenti finanziari, rendimenti su diversi orizzonti temporali e analisi evoluta del rischio di portafoglio.

PORTALE PRIVATE BANKER

Le attività sul Portale Private Banker mantengono un ruolo centrale nell’attività professionale dei consulenti finanziari, consolidato in questi anni grazie alla tempestività nella diffusione dei contenuti. Particolare attenzione è stata rivolta alla comunicazione delle novità, sia relative ai prodotti sia ai servizi, costantemente aggiornate per rispondere alle evoluzioni del mercato e alle esigenze della clientela.

Il Portale ha continuato a lavorare in sinergia con Marketing One e la KeyTV, evidenziando nella home page i video più interessanti per i consulenti finanziari, come le comunicazioni del Management e le interviste con esperti di diversi settori.



LA PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

KEYTV

KeyTV si è confermata come strumento strategico di comunicazione per la Banca e le Reti. I dati di utilizzo rilevati nell’anno evidenziano una piattaforma consolidata, con oltre 176 mila visualizzazioni, più di 6.300 utenti unici e una copertura complessiva superiore al 92%, con particolare rilevanza nei cluster Private Wealth Advisor, Top Advisor ed Executive. La piattaforma è entrata in una fase di piena maturità e continua a puntare a un rafforzamento qualitativo e quantitativo del proprio ruolo. Nel corso del 2025 l’attività editoriale ha sviluppato contenuti su temi chiave come il passaggio generazionale, la longevity, la finanza al femminile e la crescita professionale. Sono aumentati gli interventi in diretta, i contenuti social pensati per essere facilmente condivisi con la clientela e i contenuti di attualità economico-finanziaria (come il nuovo format POV, “Point of View”); è rimasta alta l’attenzione sui format storici (KeyTG, Focus Mercati, La Cina da Vicino, Il Mondo Tra Le Righe) e, allo stesso tempo, è stato rafforzato il supporto agli eventi sul territorio, con puntate speciali dedicate ai principali eventi aziendali, così come sono aumentati gli approfondimenti realizzati con le SGR partner, focalizzati su scenari di mercato e nuovi prodotti. Anche l’adozione di linguaggi di comunicazione più contemporanei ed efficaci ha favorito l’engagement e l’utilizzo della piattaforma. KeyTV continua a puntare all’incremento delle visualizzazioni, allo sviluppo di nuovi format e al rafforzamento di quelli esistenti, con maggiore attenzione a efficacia e fruibilità dei contenuti. Un asse strategico centrale sarà un coinvolgimento più strutturato del Top Management, per favorire la condivisione della strategia aziendale e il dialogo diretto con le Reti; è previsto inoltre il potenziamento di nuovi linguaggi e strumenti di engagement (podcast, live dedicati, survey e contest) e l’attivazione di nuovi canali di diffusione, in particolare su Intesa Sanpaolo Private Banking e Fideuram Direct. L’innovazione rimane un pilastro fondamentale per KeyTV, che intende continuare a cogliere le trasformazioni della professione e ad adattare sempre più l’offerta editoriale alle esigenze operative e professionali delle Reti, rafforzando il proprio posizionamento come strumento di anticipazione, informazione e supporto operativo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

RASSEGNA STAMPA E ALERT INTRADAY

I Private Banker e i dipendenti hanno a disposizione una Rassegna Stampa quotidiana dedicata, contenente una selezione di articoli con un focus sui temi più importanti per il Gruppo. La Rassegna Stampa viene pubblicata sia sul Portale YOUiverse sia sul Portale Private Banker. Inoltre, tutti i giorni, una struttura di Fideuram supporta il Top Management delle Reti e del Gruppo con un servizio che contempla una Rassegna Stampa Ristretta e l'inizio di Alert Intraday. La prima consiste in un subset di articoli della Rassegna Stampa con focus su temi di attualità riguardanti Fideuram, il Gruppo Intesa Sanpaolo, i competitor, il risparmio gestito, il private banking, il settore assicurativo e lo scenario economico-finanziario. Gli Alert Intraday vengono inviati giornalmente via e-mail e riportano principalmente le agenzie di stampa relative alle notizie più rilevanti, i comunicati stampa di Fideuram, delle sue controllate, del Gruppo Intesa Sanpaolo e altri comunicati di interesse specifico.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

FIDEURAM MOBILE SOLUTION



Fideuram Mobile Solution da oltre dieci anni supporta e semplifica l’operatività dei Private Banker delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments consentendo loro di dedicare più tempo alla relazione con il cliente.

Grazie all’utilizzo delle tecnologie più evolute, i Private Banker possono:

- accedere in qualsiasi momento e in mobilità alla documentazione sempre aggiornata e pronta per essere condivisa con il cliente;
- acquisire la documentazione anagrafica della clientela in formato elettronico, tramite l’app per smartphone Easy Doc 2.0 e tramite l’applicativo Cruscotto Compliance Clienti;
- preparare una proposta commerciale, utilizzando PC o iPad, verificarne l’adeguatezza, farla approvare dal cliente e mandare in esecuzione gli ordini. Il cliente può accettare la proposta attraverso la firma elettronica, senza la necessità di stampare alcun modulo, sottoscrivendo un modulo cartaceo precompilato, oppure utilizzando la firma grafometrica attraverso l’app EasySign, disponibile sull’iPad del Private Banker.

I Private Banker hanno a disposizione un Archivio Documentale che consente loro un accesso semplice e immediato alla modulistica relativa alle operazioni di investimento e agli adempimenti normativi, prodotta in digitale all’interno di Fideuram Mobile Solution e firmata dai clienti in modalità olografa, elettronica o grafometrica.

WELCOME

Welcome consente ai Private Banker delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments di acquisire nuovi clienti e aprire conti correnti, in modalità digitale, grazie a un percorso guidato, semplice e intuitivo, permettendo di:

- acquisire il documento di identità;
- censire le informazioni anagrafiche;
- sottoscrivere il contratto di Consulenza base o evoluta Sei;
- compilare il questionario di profilatura MiFID;
- aprire un conto corrente, singolo o cointestato, sia con nuovi clienti, sia con clienti già esistenti, a persone fisiche e persone giuridiche;

- sottoscrivere il contratto My Key che regola l’utilizzo dei servizi online e quello delle firme elettroniche (firma grafometrica e firma digitale remota) contestualmente all’apertura di un conto corrente o separatamente;
- trasferire fondi “à la carte” da altri intermediari;
- richiedere le carte di debito “Bancocard” multifunzione;
- effettuare la portabilità dei conti correnti detenuti dai clienti presso altri istituti;
- gestire le richieste di affidamenti e prestiti.

Tutta la documentazione contrattuale, precompilata da Welcome, può essere sottoscritta dai clienti utilizzando:

- la firma grafometrica, grazie all’app EasySign disponibile sull’iPad del Private Banker;
- la firma digitale, limitatamente all’apertura di conti correnti sia a nuovi clienti sia ai clienti esistenti e per il contratto My Key;
- la firma olografa, riservata esclusivamente alle casistiche residue.

MODALITÀ DI FIRMA

La dematerializzazione dei documenti è stata resa possibile grazie alle diverse modalità di firma disponibili per la sottoscrizione delle operazioni di investimento, l’acquisizione di nuova clientela e l’apertura di conti correnti. In particolare, l’esperienza di firma elettronica/digitale è sicura, semplice e immediata e con pari valore legale alla sottoscrizione cartacea. Il cliente ha la possibilità di scegliere tra le seguenti modalità di firma:

- la Firma Grafometrica: per le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments è disponibile sull’iPad del Private Banker tramite l’app EasySign, anche in modalità offline. Per Intesa Sanpaolo Private Banking è disponibile in filiale tramite tablet ISPAD;
- la Firma Elettronica: per le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments è disponibile nell’area riservata di Alfabeto, tramite Fingerprint, Face ID, O-Key Smart, O-Key SMS, per le operazioni di investimento;
- la Firma Digitale: per le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments per l’acquisizione di nuova clientela e l’apertura di conti correnti su un’area riservata del sito istituzionale, tramite PIN e la generazione di codici One Time Password (OTP) ricevuti via SMS dal cliente. Per Intesa

Sanpaolo Private Banking la firma digitale permette di sottoscrivere digitalmente con modalità di autenticazione sicura (O-Key Smart oppure O-Key SMS) documenti e contratti relativi a prodotti e servizi offerti dalla Banca o da altre società e disponibili per l’acquisto nella sezione dedicata all’interno dell’area protetta del sito della Banca;

- la Firma Olografa: firma tradizionale su modulistica cartacea precompilata dalle applicazioni.

OFFERTA FUORI SEDE E A DISTANZA

La disponibilità della modalità di firma elettronica ha reso possibile l’evoluzione in chiave digitale dell’Offerta Fuori Sede e del modello di Offerta a Distanza con vantaggi rilevanti sia per i Private Banker sia per i clienti, in quanto permette di ottimizzare la gestione, l’archiviazione e il controllo della documentazione contrattuale con la possibilità per i clienti di ricevere il proprio esemplare in formato elettronico, semplificandone anche la rintracciabilità nel tempo. Il Private Banker è in grado di effettuare la scelta del canale di comunicazione più congeniale alle esigenze del cliente, in un’ottica di miglioramento della relazione, indirizzando secondo processi guidati la generazione della documentazione e la formulazione della proposta commerciale. In particolare, nel caso dell’Offerta a Distanza:

- il Private Banker delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments può acquisire nuova clientela, aprire conti correnti e far sottoscrivere il contratto My Key. Il cliente può prendere visione della documentazione contrattuale in un’area riservata del sito istituzionale della Banca e firmarla mediante PIN e la generazione di codici One Time Password (OTP) ricevuti via SMS. La documentazione sottoscritta viene messa a disposizione all’interno di Alfabeto;
- il Private Banker può offrire consulenza a valore aggiunto inviando le proposte di investimento nell’area riservata di Alfabeto o Intesa Sanpaolo Private Banking, dove il cliente le può visualizzare e sottoscrivere grazie alla firma elettronica.

Inoltre, in Piattaforma Private è attiva la modalità di “Offerta Telefonica” che integra pienamente il processo dedicato all’acquisizione e alla trasmissione ordini con canale telefonico, sul mercato primario e secondario, per titoli e fondi dematerializzati, con l’invio della documentazione contrattuale via e-mail al cliente. Questa nuova modalità di offerta ha il vantaggio di consentire il conferimento di ordini a distanza anche da parte di clienti non propensi oppure non abilitati all’utilizzo di canali digitali.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PRINCIPALI OBIETTIVI DI MIGLIORAMENTO PER IL 2026

GLI STRUMENTI A SUPPORTO DELLA CONSULENZA

Piattaforma di Consulenza (Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments), ABC Piattaforma Private, WE ADD, Wealth Shaper, WM Report (Rete Intesa Sanpaolo Private Banking)

Con l’obiettivo di consolidarne le funzionalità coerentemente con le evoluzioni previste dal modello di servizio, per le piattaforme di consulenza si prevede:

- l’adeguamento e l’evoluzione della Piattaforma di Consulenza per:
 - lo spostamento dei fondi “à la carte” dagli attuali contratti ai depositi amministrati/rubriche fondi;
 - l’introduzione del nuovo servizio accessorio Sei dedicato alla “Longevity” e la valorizzazione della componente di “Protezione”;
 - la revisione grafica, funzionale e di usabilità delle principali funzionalità delle piattaforme;
 - l’integrazione degli applicativi “Acquisizione Decentrata Titoli” e “Piattaforma Operativa”;
- la revisione tecnologica e funzionale della piattaforma “Wealth Shaper” per il servizio di Consulenza evoluta Private Advisory;
- la digitalizzazione dell’operatività di Consulenza base di Intesa Sanpaolo Private Banking grazie a un nuovo *customer journey* dedicato;
- il completamento del rilascio del nuovo *customer journey* volto a digitalizzare l’operatività del servizio di Consulenza evoluta WE ADD e l’estensione al servizio Private Advisory;
- un’ulteriore evoluzione della rendicontazione commerciale a livello di singolo cliente e l’estensione al nucleo familiare;
- gli interventi necessari al recepimento delle novità legate all’aggiornamento del modello di servizio in coerenza con la normativa, in particolare in termini di rafforzamento dei controlli di adeguatezza e di informazioni fornite alla clientela in relazione alle caratteristiche dei prodotti e dei servizi prestati;
- la gestione in fase di position keeping e di proposta commerciale dei nuovi prodotti e dei nuovi servizi che andranno ad ampliare l’offerta a disposizione delle Reti e della clientela.

Fideuram Mobile Solution

Con l’obiettivo di migliorare ulteriormente la digitalizzazione dei processi proseguiranno le attività relative al programma “ISYTech” del Gruppo Intesa Sanpaolo che mira ad armonizzare i processi di vendita e di gestione della clientela; all’interno di tale programma è previsto il progetto di ridisegno delle applicazioni Fideuram Mobile Solution che vedrà la rivisitazione di alcuni processi, l’aggiunta di nuove funzionalità e la riprogettazione della veste grafica. Inoltre, proseguirà il percorso di digitalizzazione e di ampliamento del perimetro operativo su Piattaforma Operativa.

Nel corso del 2026 verrà ulteriormente ampliata l’offerta in ambito “protezione” estendendo a tutta la Rete la possibilità di collocare il prodotto SFERA+. Il prodotto stesso verrà arricchito con nuovi moduli e garanzie oltre a ulteriori funzionalità di post-vendita.

Portale Private Banker

Il Portale Private Banker continuerà a essere uno strumento cardine per i consulenti finanziari, mantenendo i livelli di efficacia ed efficienza acquisiti come veicolo info-formativo a servizio delle Reti. Con l’aggiornamento costante dei contenuti e la grande attenzione agli aspetti di comunicazione commerciale, permetterà ai Private Banker di focalizzare l’attenzione sul core business. Contribuirà, inoltre, a diffondere e supportare gli obiettivi del nuovo Piano industriale di Gruppo presso le Reti dei consulenti finanziari.

Comunicazione KeyTV

Accanto agli obiettivi di crescita in termini di visualizzazioni e penetrazione, la KeyTV manterrà il suo ruolo di strumento strategico di comunicazione. Continuerà a concentrare l’attenzione sullo sviluppo di nuovi format e linguaggi, intercettando le trasformazioni in atto nella professione e nella relazione con il cliente, adattando l’offerta dei suoi servizi e contenuti.

Digital Transformation

All’interno del percorso di “Digital Transformation”, il 2026 vedrà il consolidamento dell’operatività multicanale su tutte le Reti commerciali, in particolare:

- per le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, Welcome vedrà il suo ampliamento con l’introduzione del processo digitalizzato di vendita delle carte di debito e credito sia in Offerta Fuori Sede sia in Offerta a Distanza, oltre all’evoluzione del processo di acquisizione di nuovi clienti e di apertura di nuovi conti correnti in linea con la nuova offerta commerciale;
- per la Rete Intesa Sanpaolo Private Banking verrà introdotto un nuovo processo completamente digitalizzato per l’acquisizione della clientela, l’apertura dei rapporti oltre all’emissione delle carte di credito. Inoltre, verrà introdotta la possibilità di utilizzare la firma grafometrica su iPad. Proseguirà, infine, l’estensione sull’intera Rete del nuovo processo per l’operatività con gli strumenti finanziari di investimento.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

I SERVIZI SULLA RETE

PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025

SERVIZI ONLINE

Miglioramento della user experience su tutti i canali digitali, con la massima attenzione alla sicurezza delle modalità di autenticazione e alla fruibilità delle piattaforme sulla base delle esigenze dei clienti e offrendo nuove funzionalità digitali, con un focus particolare sul mondo banking e investimenti.

Adozione per la clientela persone giuridiche di nuova esperienza digitale con le nuove piattaforme di Internet Banking e app e con il nuovo contratto My Key Business.

SITI INTERNET

Aggiornamento e sviluppo coerente con l’evoluzione delle esigenze di comunicazione delle Reti di Private Banker e di Fideuram Direct e delle scelte strategiche del Gruppo, attraverso iniziative di comunicazione di awareness e acquisition.

SERVIZI ONLINE

Il 2025 si è confermato un anno di grande innovazione ed evoluzione per i canali digitali di Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking. In considerazione del crescente utilizzo dei servizi online, sono stati potenziati gli strumenti a supporto della clientela e dei Private Banker. Il fattore abilitante alla fruizione dei servizi online da parte della clientela è il contratto My Key, che regola l’utilizzo dei canali digitali e le firme elettroniche (grafometrica e digitale remota) ed è a disposizione dei clienti persone fisiche. Per i clienti persone giuridiche, è disponibile il contratto My Key Business.

My Key consente ai clienti di avere a disposizione un unico Servizio a Distanza per operare sui rapporti di tutte le banche del Gruppo Intesa Sanpaolo, sempre secondo elevati standard di affidabilità e sicurezza. Nel corso dell’anno le funzionalità dei canali digitali sono state migliorate e ampliate in modo sistematico, in alcuni casi anche grazie ai suggerimenti di clienti e Private Banker. Per quanto riguarda Fideuram, Alfabeto Fideuram è la piattaforma digitale che, da una parte, migliora la user experience del cliente nell’operatività bancaria quotidiana e, dall’altra, arricchisce il modello di relazione tra il Private Banker e i clienti.

Alfabeto Fideuram offre alla clientela in un’unica piattaforma web integrata:

- l’home banking, ricco di funzionalità come il bonifico istantaneo, la gestione delle spese, le operazioni ricorrenti e l’aggregazione di conti e carte detenuti presso banche terze;

AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI

Il 2025 ha visto concretizzarsi i primi passi del processo di trasformazione digitale delle piattaforme del Gruppo, che ha coinvolto in maniera importante anche i canali digitali. I principali risultati di questo percorso sono stati:

- il passaggio progressivo alla nuova architettura informatica di Gruppo, delle funzionalità dispositive e informative disponibili sui canali digitali, con un conseguente miglioramento della user experience per la clientela;
- il rafforzamento del percorso di adozione progressiva del servizio a distanza My Key Business da parte della clientela persone giuridiche;
- la prosecuzione del progetto Customer Security Enforcement.

Nel corso del 2025 i siti hanno continuato a operare come importanti canali di comunicazione verso il pubblico e la clientela e hanno supportato le campagne di comunicazione di awareness e acquisition attraverso contenuti dedicati e landing page ottimizzate. Inoltre, sono state valorizzate le iniziative culturali e sportive strategiche per il Gruppo.

- il trading online, con l’analisi dei mercati, l’informativa finanziaria, i portafogli virtuali e le watchlist, gli ordini condizionati, un processo di negoziazione semplice e veloce e piattaforme dedicate al trading evoluto;
- l’analisi del patrimonio, con viste su diversi orizzonti temporali, livelli di approfondimento e aggregazione (aree di bisogno, categorie prodotto, asset class, esposizione valutaria e rischio), oltre alla firma elettronica delle proposte di investimento.

Per operare in mobilità, i clienti hanno a disposizione quattro app, ciascuna distinta per area funzionale:

- Alfabeto Banking, dedicata all’operatività bancaria;
- Alfabeto Patrimonio, dedicata all’analisi di portafoglio e alla firma delle proposte commerciali inviate dai Private Banker;
- Alfabeto Trading, dedicata all’operatività di compravendita titoli;
- Trading Plus, dedicata ai trader evoluti.

Grazie all’integrazione tra le app, dopo essersi autenticato sull’app Alfabeto Banking, il cliente può passare da un’app all’altra in maniera sicura senza dover inserire nuovamente le proprie credenziali di accesso. Le quattro app Alfabeto Fideuram sono disponibili per smartphone iOS e Android. Il Private Banker ha a disposizione l’applicazione Alfabeto Fideuram PB, che permette di visualizzare il patrimonio del cliente, gli eventuali conti e carte aggregati detenuti presso intermediari terzi e di personalizzare le viste patrimoniali in base alle esigenze del cliente.

Il Private Banker dispone inoltre di un proprio sito pubblico, con sezioni e contenuti sull’offerta di prodotti e servizi costantemente aggiornati, che comprende anche l’area di accesso per i clienti alla piattaforma Alfabeto Fideuram. Visitando il sito pubblico del Private Banker, un potenziale cliente può iniziare a conoscere il consulente ed eventualmente entrare in contatto con quest’ultimo all’interno della piattaforma stessa. Il costante aggiornamento dei canali digitali beneficia della partecipazione dei Digital Specialist, sistematicamente coinvolti nel processo di evoluzione e diffusione dei canali online.

I clienti di Intesa Sanpaolo Private Banking hanno a disposizione un’esperienza digitale analoga a quella offerta dalla piattaforma digitale Alfabeto Fideuram, sia sul web, con la piattaforma di Internet Banking che offre le principali funzionalità informative e dispositive, sia tramite app. In particolare, l’app Intesa Sanpaolo Mobile consente di visualizzare i movimenti sui conti correnti, sui depositi amministrati e sugli altri rapporti bancari, nonché di effettuare le principali operazioni bancarie a valere su conti e carte in essere presso Intesa Sanpaolo Private Banking. Tramite l’app il cliente può inoltre effettuare pagamenti digitali sia online sia presso gli esercenti convenzionati. Inoltre, l’app Intesa Sanpaolo Mobile permette di operare sia sui rapporti su Intesa Sanpaolo Private Banking, sia su quelli eventualmente aperti presso Intesa Sanpaolo. L’app Intesa Sanpaolo Investo, invece, permette di operare nel mondo investimenti sia in ottica di analisi di portafoglio, sia in termini di compravendita titoli e sottoscrizione di fondi e Sicav. Nel corso dell’anno, in allineamento con Intesa Sanpaolo, è iniziato il percorso di sviluppo che porterà, nel 2026, all’integrazione delle funzionalità dell’app Intesa Sanpaolo Investo all’interno dell’app Intesa Sanpaolo Mobile, nonché ad una semplificazione della user experience anche nella sezione Investimenti di Internet Banking.

In particolare, nel corso del 2025 sono stati effettuati interventi volti a:

- migliorare ulteriormente la user experience del cliente, con il passaggio progressivo alla nuova architettura informatica di Gruppo delle funzionalità dispositive e informative disponibili sui canali digitali. Questa importante evoluzione tecnologica consente, tra l’altro, di sviluppare nuovi *customer journey* fruibili in ottica omnicanale per l’acquisto di una nuova gamma di prodotti, rivisti e innovati. *Il customer journey* di acquisto della carta di debito XME Debit Card, lanciato proprio nel corso del 2025 per Intesa Sanpaolo Private Banking e in rilascio nel corso del 2026 anche per Fideuram, ne è un esempio: il cliente ha la possibilità di avviare il processo ed eventualmente riprenderlo e completarlo, sia da Internet Banking, sia da app e sia tramite il supporto del Private Banker;



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

- completare il percorso di adozione del servizio a distanza My Key Business con una nuova esperienza digitale per la clientela persone giuridiche;
- proseguire il progetto Customer Security Enforcement che, nell’ambito della continua ricerca di soluzioni per incrementare la sicurezza delle transazioni online, si concentra sulla sperimentazione e l’implementazione di nuovi strumenti in grado di mitigare sensibilmente le frodi sui canali digitali. Tra le soluzioni adottate rientrano controlli anti-malware, controlli dell’operatività risk-based, controlli dei comportamenti e della gestualità. In tale contesto:
 - il progetto Customer Security Enforcement ha sviluppato funzionalità per le quali ogni singolo dispositivo utilizzato dalla clientela risulta riconoscibile (e quindi verificato) mediante un codice univoco (dettato da caratteristiche hardware dello stesso, non modificabili, non riproducibili e che non variano nel tempo);
 - sono state realizzate nuove infrastrutture dedicate alla clientela persone giuridiche, permettendo a questo segmento di beneficiare delle evolutive di Customer Security Enforcement già attive per la clientela persone fisiche;
 - sono stati progressivamente estesi a diverse operazioni alcuni importanti elementi d’innovazione nei processi di sicurezza dell’utente nella fruizione dei canali digitali, quali il logo dinamico, un codice univocamente associato alla singola operazione e allo specifico utente in sessione, nonché il censimento e utilizzo del volto in tali processi.

Grazie anche a queste importanti evoluzioni, si conferma il trend di crescita della clientela che utilizza i servizi multicanale di Fideuram e di Intesa Sanpaolo Private Banking.

FIDEURAM DIRECT

Nel corso del 2025 sono proseguite le attività di sviluppo di Fideuram Direct, modello di servizio dedicato ai risparmiatori e trader che vogliono investire da remoto sui mercati finanziari, con la realizzazione di diverse progettualità volte ad arricchire la gamma di prodotti e le soluzioni digitali disponibili. In particolare, nel corso dell’anno sono stati progressivamente rilasciati nuovi prodotti e servizi dedicati alla clientela di Fideuram Direct e nuovi strumenti di supporto ai processi di assistenza sui canali diretti per i seguenti ambiti:

- **Consulenza Finanziaria:** erogata a distanza dai Direct Banker, consulenti finanziari iscritti all’OCF (Organismo di vigilanza e tenuta dell’Albo

unico dei Consulenti Finanziari)), che forniscono assistenza sui prodotti di investimento tramite soluzioni digitali che consentono ai clienti di prendere appuntamenti e essere guidati nella configurazione del proprio portafoglio. Nell’erogazione del servizio di Consulenza Finanziaria e, in particolare, nella costruzione guidata dei portafogli e nella gestione del rischio, i Direct Banker possono contare sui portafogli dinamici suggeriti da Aladdin, la sofisticata piattaforma di Robo4Advisory di BlackRock. Nel corso dell’anno, per i clienti titolari del Servizio Direct Advisory (servizio di Consulenza Finanziaria a pagamento) l’offerta è stata arricchita con l’aggiunta di soluzioni assicurative di Ramo I (nuova polizza Fideuram Vita Garanzia e Valore 2) e collocamenti a finestra di target funds e certificates. Inoltre, è proseguita l’estensione della possibilità di essere assistiti dai Direct Banker, attraverso strumenti e procedure che consentono di erogare il servizio di consulenza base a distanza (Start Advisory) ai clienti di Fideuram maggiormente propensi all’utilizzo della consulenza digitale: l’iniziativa ha coinvolto nel corso del 2025 circa 6 mila clienti con circa €60 milioni di portafoglio, in aggiunta a quelli già considerati negli anni precedenti. Infine, sono stati realizzati interventi volti a digitalizzare i processi di interazione tra clienti e Direct Banker con l’evoluzione delle funzionalità di booking tramite l’app dedicata Welcome+.

- **Trading Evoluto:** sono stati realizzati nuovi servizi specialistici con ampliamento dell’offerta (tra cui ulteriori scadenze opzioni con sottostante S&P e Nasdaq e nuove OCC) e interventi finalizzati alla continua evoluzione tecnologica delle app e delle piattaforme di negoziazione (upgrade del selector Quick Options della piattaforma QuickTrade, upgrade gestione opzioni, fine tuning e upgrade dell’app Trading+). Inoltre, nel corso del 2025 sono stati completati gli sviluppi relativi all’operatività in delega su strumenti derivati, anche tramite piattaforma 4Trader+ e QuickTrade; inoltre, sono stati introdotti gli ordini condizionati di tipologia stop di mercato sulle piattaforme 4Trader+ e app Trading+, in linea con quanto già presente su QuickTrade. Infine, è stato finalizzato il progetto Quick Data Solution per il rifacimento integrale dell’infrastruttura a supporto della creazione dei grafici della piattaforma QuickTrade.
- **Servizi dedicati agli investitori “In self”:** si è proceduto ad un arricchimento dell’offerta tramite l’evoluzione del servizio DirectPlanETF, piano di accumulo che consente l’acquisto in maniera ricorrente di una selezione di ETF quotati su Borsa Italiana, con interventi finalizzati al miglioramento della user experience, tramite la digitalizzazione del processo di onboarding, l’eliminazione dell’obbligo di acquisto preventivo della prima quota di ETF, l’introduzione dell’opzione di adesione per importo

e del meccanismo di assegnazione gratuita di quote a carico della banca e l’esposizione della quotazione dei singoli ISIN in fase di attivazione del piano. Inoltre, sono state sviluppate nuove soluzioni di Lead Management a supporto delle campagne di Marketing Digitale finalizzate all’acquisizione di nuovi clienti.

Parallelamente alle iniziative progettuali, nel corso dell’anno sono state realizzate attività volte a:

- supportare il posizionamento di mercato di Fideuram Direct, tramite l’ideazione e la realizzazione di nuove promozioni e campagne di Marketing Digitale volte a valorizzare i servizi peculiari offerti da Fideuram Direct (campagne di awareness e consideration) e l’acquisizione di nuovi potenziali clienti (campagne di performance), a integrazione della clientela esistente;
- sviluppare la relazione commerciale con i clienti in essere, tramite iniziative commerciali finalizzate ad incentivare l’apporto di nuova liquidità, l’attivazione del servizio DirectPlanETF, la sottoscrizione di prodotti di risparmio gestito e l’attivazione del servizio Direct Advisory;
- migliorare ulteriormente i livelli di servizio erogati ai clienti investitori “In self” a maggior valore attuale e/o prospettico con la previsione di un gestore di relazione dedicato al loro supporto operativo e commerciale.

In tale contesto, i clienti titolari di rapporti riconducibili al modello di servizio di Fideuram Direct si attestano complessivamente a fine anno a circa 81 mila (inclusi circa 3 mila prospect in sviluppo), che detengono una Ricchezza Finanziaria Amministrata (RFA) pari a €3,5 miliardi. Si registrano inoltre i seguenti risultati commerciali e operativi per i diversi ambiti:

Consulenza Finanziaria

A 30 mesi dal lancio del nuovo servizio, 23 Direct Banker sono già inseriti e pienamente operativi. Oltre 1.800 clienti hanno sottoscritto il servizio di Consulenza evoluta a distanza Direct Advisory di cui circa 800 da inizio anno, con una RFA di oltre €230 milioni, di cui circa €70 milioni in masse di risparmio gestito. Nel corso del 2025, circa 6 mila clienti sono stati riportafogliati dalle Reti a Fideuram Direct. Complessivamente, le masse in consulenza di Fideuram Direct ammontano a circa €350 milioni, includendo il servizio di consulenza base Start Advisory, afferente a circa 15 mila clienti.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Trading Evoluto

Circa 9.500 clienti trader evoluti, di cui 2.500 operativi ogni mese, hanno contribuito alla crescita del servizio. Nel corso dell’anno, circa 900 nuovi clienti trader evoluti hanno generato un apporto di circa €140 milioni in nuove masse. Le piattaforme specialistiche di trading hanno registrato circa 3,5 milioni di compravendite in titoli amministrati e prodotti derivati listati, con una media di 14 mila operazioni al giorno.

Investimenti “In self”

Circa 51 mila clienti sono titolari di rapporti banking (conti correnti e deposito titoli non riconducibili a clientela esclusiva in ambito Direct Advisory e Trading Evoluto). Di questi, circa 11 mila sono investitori “In self” e 1.600 risultano condivisi con i servizi di Trading Evoluto. I clienti “In self” hanno registrato una gestione positiva per oltre €30 milioni, con un tasso di abbandono inferiore al benchmark di mercato stimato al 2%.

Sviluppo relazione commerciale

Nel corso del 2025 sono stati organizzati oltre 130 incontri info-formativi sul territorio in ambito trading, coinvolgendo i Private Banker delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking, oltre a incontri con circa 300 clienti trader evoluti. Il servizio clienti (direttamente e tramite i fornitori esterni di filiale digitale e numero blu) ha gestito quasi 120 mila telefonate, di cui 60 mila in ingresso e 60 mila in uscita, oltre a 28 mila e-mail (18 mila in entrata e 10 mila in uscita) e 45 mila ticket, di cui 24 mila chiusi e 21 mila aperti. L’efficienza del servizio è stata garantita da un livello di servizio (SLA) pari al 99%, con tempi di attesa intorno ai 20 secondi. Sono state inviate più di 150 comunicazioni massive a carattere commerciale e operativo, attraverso direct mail, SMS e pop-up nei servizi di home banking. Inoltre, sono stati effettuati oltre due mila contatti telefonici mensili in uscita nell’ambito delle attività di Campaign Management.

Le iniziative commerciali per lo sviluppo e il mantenimento della clientela sono a pieno regime e supportate da sistemi di monitoraggio per la misurazione delle performance. Tra queste si segnalano le campagne di adesione al servizio Direct Advisory, che hanno coinvolto circa 15 mila clienti, iniziative di up/cross selling per l’apporto di nuove masse e la fidelizzazione della clientela, nonché attività di retention finalizzate al mantenimento degli asset in uscita.

FIDEURAM DIRECT BELGIO E LUSSEMBURGO

Contesto e rationale strategico

Alla luce dei risultati conseguiti nel 2025 da Fideuram Direct Italia, che ha confermato la solidità del modello di servizio digitale rivolto a risparmiatori e investitori operanti da remoto, è stato avviato un progetto volto a estendere progressivamente il modello Fideuram Direct ai mercati di Belgio e Lussemburgo. Il progetto Fideuram Direct Belgio e Lussemburgo si configura quindi come un’iniziativa strategica volta a estendere il modello digitale del Gruppo in due mercati chiave, facendo leva sulle competenze, sulle soluzioni e sulle best practice già consolidate in Italia. L’approccio graduale, modulare e orientato alla scalabilità consente di combinare rapidità di esecuzione, controllo dei rischi e creazione di valore nel medio-lungo periodo, ponendo le basi per uno sviluppo sostenibile del modello di servizio. L’esperienza maturata in Italia ha dimostrato l’efficacia di un modello fondato su:

- una piattaforma digitale evoluta;
- un’offerta modulare e scalabile nel tempo;
- una forte attenzione alla user experience;
- l’integrazione tra servizi self-directed e servizi di consulenza;
- elevati livelli di servizio e assistenza sui canali diretti.

Tali elementi costituiscono il punto di partenza per l’adattamento del modello ai contesti regolamentari e di mercato di Belgio e Lussemburgo.

Obiettivi dell’iniziativa

L’iniziativa Fideuram Direct Belgio e Lussemburgo si pone l’obiettivo di:

- ampliare il presidio digitale del Gruppo nei due Paesi;
- intercettare una clientela orientata all’autonomia operativa, al risparmio e all’investimento digitale;
- creare una piattaforma scalabile, in grado di evolvere nel tempo verso modelli di consulenza a maggiore valore aggiunto.

Modello di avvio: piattaforma digitale core

Il progetto prevede una fase iniziale di lancio basata su una piattaforma digitale unica, concepita come punto di accesso principale per la clientela di Belgio e Lussemburgo. In questa prima fase, l’offerta sarà focalizzata su servizi bancari e di investimento a elevato grado di standardizzazione e fruibilità digitale, in particolare:

- servizi di pagamento, a supporto dell’operatività bancaria di base;
- saving accounts, orientati alla gestione della liquidità e al risparmio;
- ETF Saving Plans, ispirati all’esperienza del servizio DirectPlanETF in Italia, con l’obiettivo di favorire investimenti ricorrenti, semplici e trasparenti sui mercati finanziari.

Questa configurazione iniziale consente di:

- accelerare il time-to-market;
- semplificare i processi di onboarding;
- costruire una base clienti digitalmente attiva;
- raccogliere dati comportamentali utili all’evoluzione successiva dell’offerta.

Evoluzione dell’offerta: gestione e advisory

Il progetto prevede una progressiva estensione dell’offerta verso servizi a maggiore contenuto consulenziale, secondo un approccio graduale e modulare. In una fase successiva, l’offerta sarà ampliata includendo:

- Gestioni Patrimoniali, con soluzioni di investimento guidato e delegato, coerenti con il profilo di rischio e gli obiettivi del cliente;
- Advisory ibrido, che integri strumenti digitali di supporto alle decisioni di investimento con l’intervento di consulenti specializzati, secondo modalità coerenti con i framework regolamentari locali.

Questo approccio consente di accompagnare il cliente lungo un percorso di crescita, dalla piena autonomia operativa verso forme di consulenza evoluta, aumentando progressivamente il valore della relazione e la profondità del servizio.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

I SITI INTERNET

Nel corso dell’anno, il lavoro sui siti internet è stato costantemente orientato alla valorizzazione e al supporto degli obiettivi commerciali, affiancando le iniziative di comunicazione, promozione e partnership attraverso soluzioni digitali efficaci, coerenti e facilmente fruibili.

I siti rappresentano un asset centrale per intercettare gli utenti interessati ai nostri prodotti e servizi, accompagnare il cliente lungo il percorso di conoscenza e scelta e supportare le campagne e le iniziative strategiche del Gruppo.

In questo contesto, la presenza digitale contribuisce in modo concreto alla generazione di opportunità commerciali e al rafforzamento del posizionamento del brand.

Ottimizzazione

In continuità con gli anni precedenti, le attività di ottimizzazione dei siti internet hanno avuto come obiettivo principale il rafforzamento dell’efficacia commerciale e informativa della presenza digitale del Gruppo.

L’ottimizzazione per i motori di ricerca e dei contenuti editoriali è stata guidata dall’analisi delle parole chiave strategiche e dal monitoraggio costante delle performance dei contenuti.

In particolare, sul sito di Fideuram Direct la revisione della sezione Consulenza ha consentito di valorizzare in modo più chiaro la figura del Private Banker e il ruolo della consulenza nella relazione con il cliente, migliorando l’allineamento dei contenuti con le ricerche e le aspettative degli utenti interessati al servizio.

Questa attività contribuisce ad aumentare la visibilità organica delle pagine a più alto valore commerciale, favorendo l’acquisizione di contatti rilevanti.



Il miglioramento della user experience ha riguardato interventi mirati alla semplificazione dei flussi di navigazione e alla rimozione degli ostacoli lungo il percorso dell’utente.

In particolare, le pagine Conto Direct Start e Conto Direct Trader sono state ottimizzate per migliorarne l’usabilità, rendendole più intuitive e progettate per facilitare il percorso dell’utente verso l’apertura del conto.

All’interno degli interventi sulla user experience è stata valorizzata anche la pagina dedicata all’app Welcome+, attraverso l’aggiornamento dei contenuti e l’inserimento nel menu di navigazione per supportare l’onboarding digitale e promuovere l’utilizzo dei servizi di assistenza, consulenza e operatività a disposizione dei clienti.

Sul sito Fideuram Direct è stato infine avviato un progetto di ampliamento editoriale dedicato all’educazione finanziaria, pensato per agevolare la comprensione dei principali temi di investimento e risparmio.

L’iniziativa contribuisce a intercettare gli utenti nelle fasi esplorative del percorso decisionale (awareness e consideration) e a consolidare nel tempo l’autorevolezza del marchio sul piano informativo e divulgativo.

Gli interventi di remediation contribuiscono a rafforzare la conformità agli standard normativi e di accessibilità, assicurando una fruizione sempre più inclusiva dei contenuti e consolidando l’attenzione del brand verso questi ambiti.



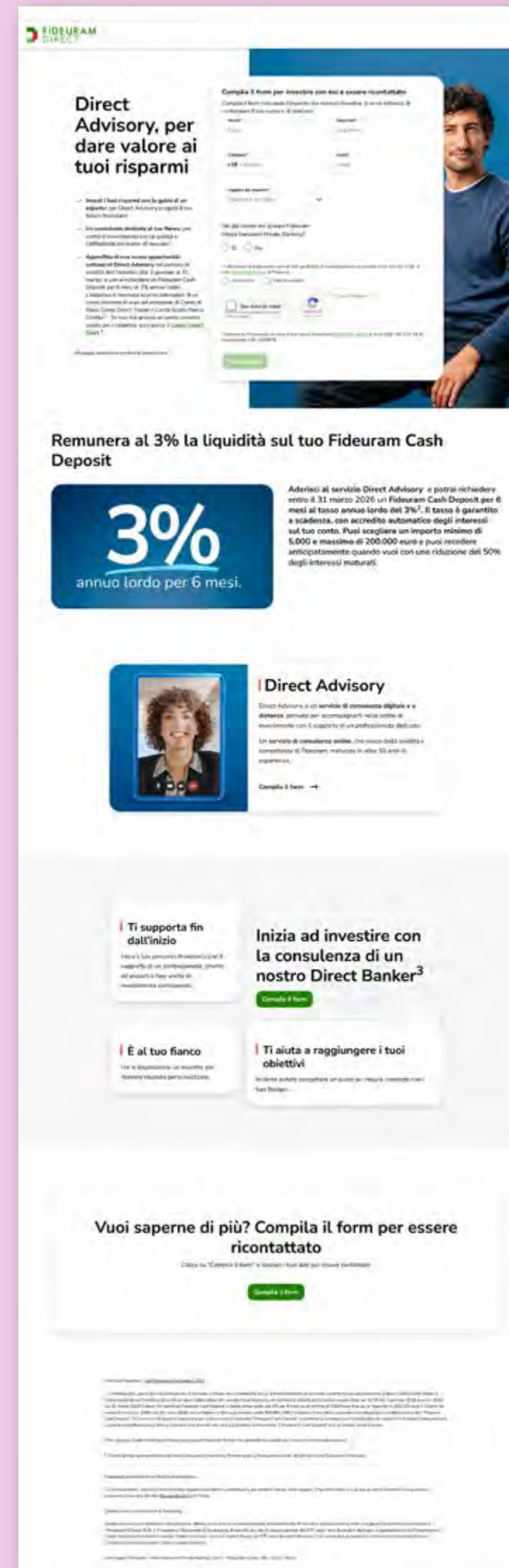
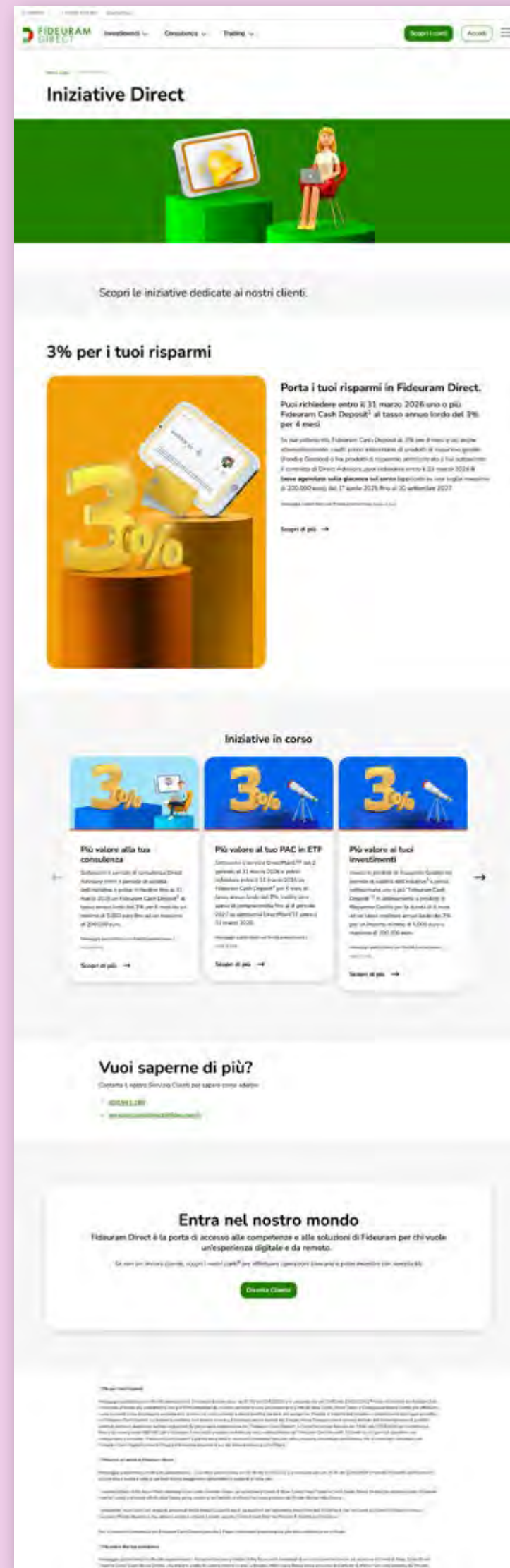
Continua a pagina successiva >>

Supporto alle principali iniziative del Gruppo

I siti internet hanno svolto un ruolo centrale nel supporto alle principali iniziative commerciali e di comunicazione, agendo come hub digitale per il posizionamento, l'approfondimento e l'accesso alle promozioni attive.

Per Fideuram Direct, tutte le iniziative promozionali dell'anno sono state valorizzate tramite landing page dedicate, accompagnate da visibilità costante in home page e dall'inserimento nel menu di navigazione della pagina "Iniziativa Direct", con l'obiettivo di migliorarne l'accesso e la fruizione da parte degli utenti. Nel periodo di riferimento, il sito ha ospitato diverse iniziative promozionali pensate per valorizzare il risparmio e i servizi dedicati ai clienti Fideuram Direct. Una delle proposte principali è stata "3% per i tuoi risparmi", che ha offerto ai clienti una modalità semplice e immediata per remunerare la liquidità presente sul conto corrente. Parallelamente, l'iniziativa "Più valore alla tua consulenza" è stata introdotta per valorizzare il rapporto consulenziale personalizzato con il cliente. Per chi preferisce costruire il proprio investimento nel tempo, è stata proposta l'iniziativa "Più valore al tuo PAC in ETF", mentre per i clienti interessati a soluzioni di risparmio gestito è stata proposta l'iniziativa "Più valore ai tuoi investimenti". Infine, è stata attiva la promozione "Presenta un amico in Fideuram Direct", pensata per i clienti già attivi sulla piattaforma.

In parallelo, è proseguita l'attività di ottimizzazione dei form di ricontatto, strumento chiave per favorire l'acquisizione di nuovi clienti attraverso un'interazione diretta e qualificata. I siti hanno inoltre accompagnato la campagna TV di Fideuram, garantendo coerenza e continuità del messaggio sul digitale attraverso contenuti dedicati, a supporto della visibilità dello spot, oltre alle principali iniziative istituzionali di rilievo del Gruppo.

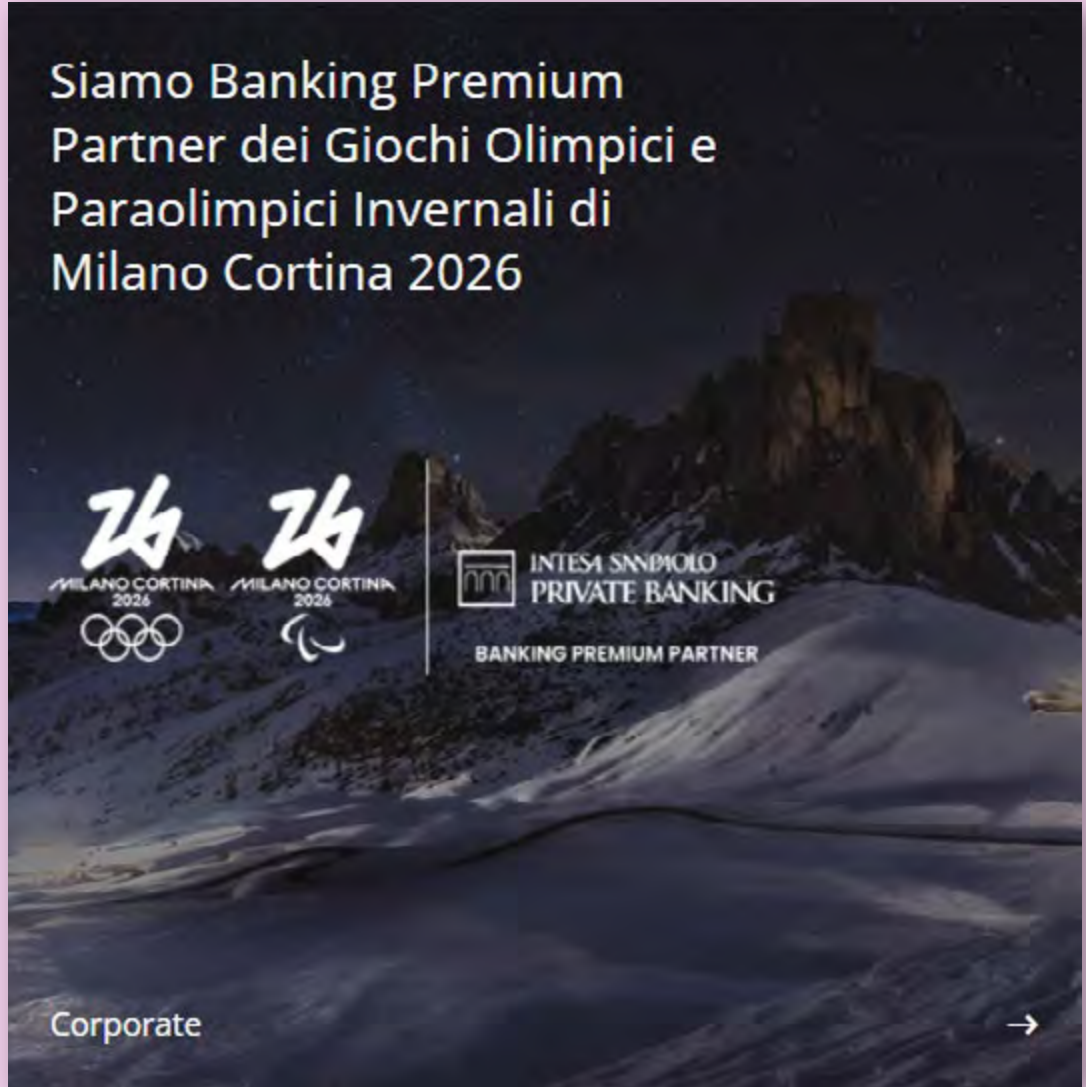
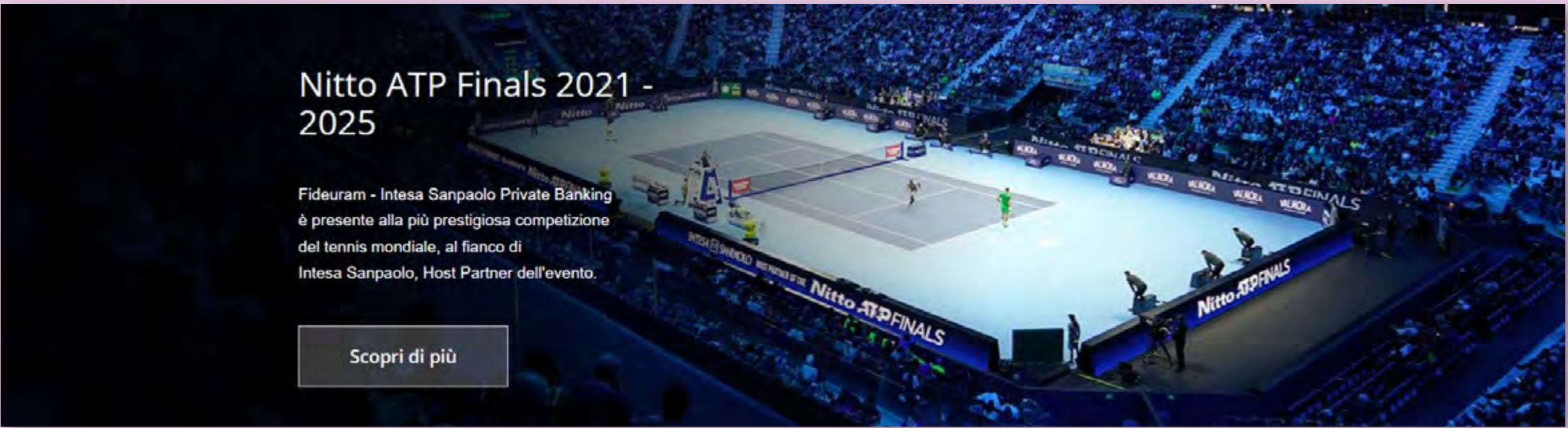


Continua a pagina successiva >>

	A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
	LA NOSTRA IDENTITÀ
	LA STRUTTURA DEL GRUPPO
	HIGHLIGHTS
	KEY PERFORMANCE INDICATORS
	NOTA INTRODUTTIVA
	LETTERA DEL PRESIDENTE
	LETTERA DELL'AD
	1. MODELLO DI BUSINESS
	2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
	3. PERFORMANCE
	4. GOVERNANCE
	5. BILANCIO CONSOLIDATO
	6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
	7. ALLEGATI
	8. GLOSSARIO
	9. CONTATTACI

Sponsorship e partnership

Nel corso dell'anno, i siti internet hanno valorizzato le principali sponsorship e partnership istituzionali, integrandole in modo coerente all'interno dell'esperienza digitale e assicurando una presenza visibile e riconoscibile sui canali proprietari. Le partnership strategiche attive includono le Nitto ATP Finals - Evento sportivo di rilevanza internazionale, associato a valori di eccellenza, performance e competizione di alto livello, la cui presenza sui siti internet ha contribuito a rafforzare l'associazione del brand a un contesto di prestigio e visibilità globale, la partecipazione di Fideuram all'82° Open d'Italia di Golf, in qualità di Official Bank dell'evento, valorizzando l'esperienza del brand nel contesto sportivo attraverso contenuti dedicati e rafforzando l'associazione a valori di eccellenza, relazione e qualità e Milano Cortina 2026 - Giochi Olimpici e Paralimpici Invernali, evento internazionale, di cui Intesa Sanpaolo è Banking Premium Partner, rafforzando il posizionamento del Gruppo in un contesto di rilievo istituzionale e territoriale.



Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Per tutte le partnership è stata garantita una visibilità dedicata tramite box in home page, assicurando coerenza comunicativa e continuità nel racconto digitale delle iniziative.

Il sito di Intesa Sanpaolo Private Banking continua, inoltre, a valorizzare:

- le mostre delle Gallerie d'Italia, rafforzando il legame tra il mondo dell'arte e i valori del Gruppo;
- la partnership storica con Miart, fiera internazionale di arte moderna e contemporanea, per promuovere le soluzioni di wealth management con particolare focalizzazione su art advisory.

Nel loro insieme, queste attività contribuiscono a consolidare il posizionamento istituzionale e reputazionale del brand, affiancando gli obiettivi commerciali con iniziative ad alto valore sportivo, culturale e di eccellenza, coerenti con l'identità e i valori del Gruppo.



PRINCIPALI OBIETTIVI DI MIGLIORAMENTO PER IL 2026

I SERVIZI SULLA RETE

Servizi Online

Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking continueranno a consolidare l'esperienza sui canali digitali dei clienti, con la massima attenzione alla sicurezza delle modalità di autenticazione e alla fruibilità delle piattaforme sulla base delle esigenze dei clienti e offrendo nuove funzionalità digitali, con un focus particolare sulla revisione della user experience sia del mondo banking sia investimenti. Proseguirà, in particolare, il processo di trasformazione digitale delle piattaforme del Gruppo, che ha coinvolto in maniera importante anche i canali digitali.

Siti internet

I siti continueranno a lavorare per supportare gli obiettivi commerciali e valorizzare le iniziative di comunicazione e partnership del Gruppo. In particolare, le attività riguarderanno:

- l'ottimizzazione dei contenuti per migliorare il posizionamento sui motori di ricerca e intercettare utenti interessati ai nostri prodotti e servizi;
- il perfezionamento della user experience per facilitare la fruibilità dei contenuti;
- il supporto alle campagne commerciali con landing page dedicate;
- il rafforzamento della visibilità delle iniziative del Gruppo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Nel 2025, il profilo LinkedIn del Gruppo Fideuram ha supportato e sviluppato l'awareness, la consideration e la reputation del brand e del management, contribuendo al rafforzamento del senso di appartenenza e alla visibilità del modello di business, favorendo l'acquisizione di nuovi clienti.

ti nella customer acquisition, veicolando le creatività della campagna istituzionale media "Lo abbiamo imparato da te".

Il profilo di Fideuram Direct ha confermato la sua crescita, consolidando una presenza qualitativa sul canale, grazie a un approccio commerciale focalizzato sulle novità e i vantaggi del modello di business, nonché sulle iniziative propedeutiche al recruiting di nuovi Direct Banker, e a un approccio istituzionale dedicato al

A PROPOSITO DI QUESTO REPORT	1
LA NOSTRA IDENTITÀ	2
LA STRUTTURA DEL GRUPPO	3
HIGHLIGHTS	4
KEY PERFORMANCE INDICATORS	5
NOTA INTRODUTTIVA	6
LETTERA DEL PRESIDENTE	7
LETTERA DELL'AD	8
1. MODELLO DI BUSINESS	9
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE	10
3. PERFORMANCE	11
4. GOVERNANCE	12
5. BILANCIO CONSOLIDATO	13
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE	14
7. ALLEGATI	15
8. GLOSSARIO	16
9. CONTATTACI	17



LA COMUNICAZIONE BELOW THE LINE

Nel 2025 l’attività di comunicazione below the line è proseguita nel segno dell’innovazione e della continuità, con l’aggiornamento e la realizzazione di materiali cartacei e digitali, in linea con un contesto in continua evoluzione.

In particolare, per quanto riguarda la comunicazione istituzionale, sono state mantenute le cartelline, “Invito in Fideuram”, “Invito in Sanpaolo Invest” e “Invito in IW Private Investments” aggiornando le schede di approfondimento sui numeri del Gruppo, sui prodotti e servizi, oltre alla landing page a cui si accede da QR code, da link o da banner per i social.

Inoltre, sono stati aggiornati i supporti digitali, brochure e landing page, dedicati a Fogli e Fideuram Vita Futura.



I NOSTRI VALORI.

In Fideuram la relazione è il cuore di un modello di consulenza che ha come obiettivo supportarti nella **gestione del tuo patrimonio** e nella **pianificazione dei tuoi investimenti**.

Una consulenza che costruisce le sue **qualità** sui nostri **valori distintivi**.

Solidità
per offrirti massima affidabilità in ogni contesto di mercato.

Italianità
per essere il tuo punto di riferimento con i nostri uffici di Private Banking dislocati su tutto il territorio nazionale.

Innovazione
costante, il tuo consulente è sempre presente, anche attraverso i nuovi servizi digitali.

COSTRUIRE IL FUTURO CON METODO

Piani di Accumulo del Capitale (PAC)

A misura di ogni progetto

Valorizzare il patrimonio con un piano che si adatti alla propria capacità di risparmio e ai propri progetti di vita.

«Vorrei risparmiare per un mio progetto futuro, ma non so come fare»

Un metodo di investimento programmato può aiutare ad accumulare un capitale nel medio-lungo periodo.

«Vorrei creare un salvadanaio, per il futuro di mia nipote»

È possibile iniziare a farlo investendo in modo graduale in base alla propria capacità di risparmio.

«Vorrei fare un investimento, ma non so quando è il momento migliore per farlo»

L'investimento graduale ridurrà l'incertezza e ti permetterà di cogliere le opportunità dei mercati finanziari.

«Vorrei far fruttare i miei risparmi, ma non so come»

Un piano di accumulo del capitale (PAC) ti offre un modo semplice e sicuro per far fruttare i tuoi risparmi.

Investire in modo progressivo

Il Piano di Accumulo del Capitale (PAC) permette di investire con metodo, scegliendo l'importo da investire periodicamente e la durata del piano. Un metodo di investimento programmato può favorire l'abitudine a mantenere l'impegno al risparmio, potrebbe mitigare i rischi delle oscillazioni di mercato e aiuta a cogliere le opportunità dei mercati finanziari.

Questa è una comunicazione di marketing.

Fogli Fideuram

Un nuovo modo di investire

Per te che vuoi partecipare attivamente alla definizione del tuo investimento, che vuoi poter scegliere fra le diverse opzioni che i mercati finanziari offrono o hai già un'idea specifica su cui investire, puoi realizzarlo con i Fogli Fideuram.

Cosa sono i Fogli Fideuram?

I Fogli Fideuram sono un servizio di gestione di portafogli in titoli, ETF e Fondi realizzato da Fideuram Asset Management SGR ed offerto in esclusiva ai propri clienti da IW Private Investments.

Quali sono i vantaggi?

Oggi più che mai la relazione è il nostro investimento più importante.

Leader da oltre 50 anni

PRIMO OPERATORE DEL PRIVATE BANKING

La classifica dei primi 10 operatori in Italia.

Gruppo	Assets in mil di Euro
1 FIDEURAM - INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING	222
2 UniCredit Wealth Management & Private Banking	132
3 Banca Generali Private Banking	55
4 Poste Italiane Private Banking - Poste Premium	55
5 Fininvest Wealth Management	45
6 Mediobanca Private Banking	38
7 Credem Euromobiliare Private Banking	38
8 BNL BNP Paribas Private Banking	27
9 Allianz Bank FA Private	23
10 BPER Banca Private Banking	22
TOTALE*	667

*Fonte: Morningstar, indagine 2023 Italia in mil di Euro al 31 dicembre 2022. *In base ai dati pubblicati dai gruppi di riferimento.

Phreebank Wealth Management: 3,7%
Poste Italiane Private Banking - Poste Premium: 4,5%
Banca Generali Private Banking: 4,5%
UniCredit Wealth Management & Private Banking: 10,7%
FIDEURAM - INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING: 18%
Altri: 58,6%

Scopri di più sui nostri valori



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

COMUNICAZIONE INTERNA

Nel 2025 le attività di comunicazione interna rivolte ai dipendenti del Gruppo Fideuram si sono concentrate sul rafforzamento del senso di appartenenza, sulla promozione dell’inclusione e sulla condivisione della conoscenza all’interno della comunità aziendale.

Nel corso dell’anno è stata data particolare rilevanza alla comunicazione delle principali novità organizzative, tra cui la presentazione del nuovo Investment Center, per favorire la comprensione dei cambiamenti in atto e mantenere un aggiornamento costante e tempestivo delle persone sugli obiettivi strategici del Gruppo.

Le attività di comunicazione interna hanno inoltre contribuito alla diffusione della cultura della sostenibilità e alla valorizzazione del ruolo del Gruppo quale soggetto attivo nel generare impatti positivi di natura sociale e ambientale.



sostegno da parte del Gruppo e il supporto all’organizzazione Medici con l’Africa – CUAMM impegnata nella promozione e tutela della salute delle popolazioni africane.

Strumenti di comunicazione interna

Il portale intranet YOUNiverse, piattaforma dedicata ai dipendenti del Gruppo Fideuram, costantemente aggiornata, offre una panoramica della struttura aziendale, delle strutture organizzative, dei principali progetti strategici e delle iniziative in corso, arricchita da una selezione di notizie, approfondimenti e contenuti multimediali.

Particolare attenzione è stata posta alla valorizzazione dei messaggi del Top Management, ai principali passaggi organizzativi e alle comunicazioni riguardanti eventi, programmi formativi, iniziative dedicate alle risorse umane e progetti strategici.

Nel corso del 2025 sono stati diffusi tramite la piattaforma contenuti video dedicati alle principali iniziative ed eventi, tra cui la Convention 2025, la ripresa lavori di Intesa Sanpaolo Private Banking e il Manager Meeting.



Iniziative di responsabilità sociale e sostenibilità

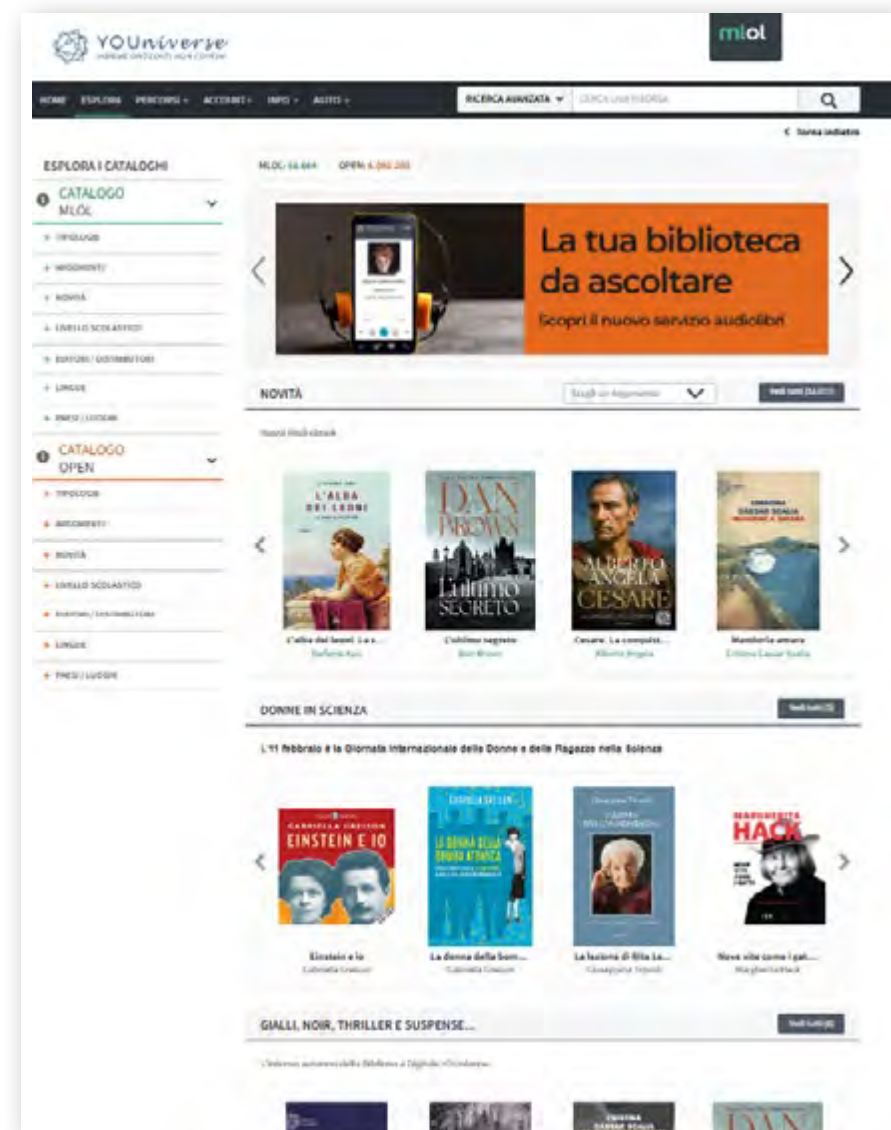
Nel 2025 è stata data ampia visibilità alle iniziative di impatto sociale realizzate, volte a promuovere l’impegno e la partecipazione attiva dei dipendenti, come “Insieme per il Sociale”, iniziativa di segnalazione di organizzazioni non profit da parte dei dipendenti per un

Biblioteca digitale YOUNiverse

Per tutti i dipendenti è attiva la Biblioteca Digitale YOUNiverse, una piattaforma dedicata al prestito di e-book. La Biblioteca nasce con l’obiettivo di contribuire all’ampliamento delle conoscenze e delle competenze all’interno della nostra comunità e, allo stesso tempo, aumentare il benessere individuale e disporre di uno strumento che promuova l’importanza della lettura.

Il servizio consente di scegliere gratuitamente tre ebook al mese fra oltre 50 mila titoli di libri digitali in catalogo (tra cui romanzi, biografie e saggi), editi dalle principali case editrici, fra cui Adelphi, Bompiani, Einaudi, Fandango, Giunti, Mondadori, con la possibilità di leggerli su tutti i dispositivi: e-reader, pc, tablet e smartphone. Nel catalogo sono stati inoltre inseriti 4.200 audiobook.

All’interno del portale YOUNiverse e nella home della Biblioteca sono di volta in volta messi in evidenza i libri suggeriti e le pubblicazioni recenti, per essere sempre informati sulle risorse disponibili. Nel corso del 2025 dalla Biblioteca Digitale YOUNiverse sono stati scaricati oltre 4 mila ebook e oltre mille audiolibri. Questi dati confermano quanto il servizio sia apprezzato e dimostrano l’importanza di condividere e rafforzare il sapere all’interno della nostra comunità.



L'ORGANIZZAZIONE E I SISTEMI INFORMATIVI

ORGANIZZAZIONE

Il presidio dell’evoluzione del modello organizzativo, con riferimento a strutture organizzative, dimensionamenti e governo di processi è assicurato da Organizzazione che collabora, tra l’altro, ad assicurare il rispetto dei piani progettuali, garantendo il monitoraggio e l’informativa ai vertici aziendali e alle strutture interessate, oltre al governo degli impatti trasversali tra progetti.

Di seguito vengono rappresentate le principali iniziative presidiate nel 2025.

PROGETTI NORMATIVI	PROGETTI SOCIETARI	
• Evoluzione normativa dei servizi e delle attività di investimento, di Product Governance e Segnalazioni di vigilanza. • Evoluzioni normative in ambito assicurativo. • Adeguamenti normativi nell’ambito di progetti in sinergia con Intesa Sanpaolo (tra cui “Legge Stanca”, Instant Payment, Credito al Consumo e OAD, Dora, RDARR, SRB, CSRD ed EMIR). • Rilascio del nuovo modello ENIF a Fideuram, per la gestione delle revisioni periodiche e a evento in ambito Antiriciclaggio.	• Rafforzamento patrimoniale di Alpiam per lo sviluppo del business wealth management full digital in Svizzera e consolidamento della società all’interno della Divisione Private Banking tramite l’adozione e l’implementazione del corpo normativo di Gruppo.	• Completamento del progetto di rafforzamento delle attività di investimento del Polo Wealth Management Divisions per ottimizzare le attività delle fabbriche prodotto, di gestione collettiva (fondi) e patrimoniale (GP) e rafforzare il modello di servizio sul fronte del risparmio gestito e sulla relazione con le Reti distributive.
PROGETTI GESTIONALI	PROGETTI COMMERCIALI	
• Prosecuzione delle progettualità per il potenziamento dei modelli operativi delle Reti e per i sistemi di Commissioning. • Rafforzamento delle azioni e dei processi per il presidio dell’operatività a tutela della clientela.	• Evoluzione del nuovo core banking avviato con il progetto Isytech, che prevede: - la modernizzazione delle diverse piattaforme al nuovo core banking, un percorso di unificazione delle app in uso alla clientela, l’adozione di <i>customer journey</i> per l’onboarding della clientela, garantendo un upgrade verso una soluzione digitale distintiva e mantenendo le soluzioni di offerta fuori sede in uso ai Private Banker; - il rinnovamento tecnologico delle piattaforme di consulenza di Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking; - l’adozione, in ambito investimenti, di processi digitali per il collocamento, anche tramite canale self, di strumenti finanziari su primario, secondario e di risparmio gestito, la razionalizzazione e/o l’introduzione di nuovi prodotti in ambito banking con processi digitalizzati end-to-end; - la rimodulazione della nuova offerta di conti correnti e la revisione del modello di servizio per il collocamento di mutui a clientela retail. • Potenziamento del modello di Consulenza evoluta con implementazioni tecnologiche e integrazione con i servizi di collocamento di strumenti finanziari in amministrato per la clientela. • Prosecuzione delle evolutive relative alle procedure e ai processi in ambito crediti, funzionale allo sviluppo dell’attività creditizia. • Prosecuzione delle attività evolutive di implementazione della piattaforma di onboarding della clientela Fideuram “Welcome Persone Giuridiche e Persone Fisiche”.	• Potenziamento delle attività di Banca Diretta con evoluzioni dell’impianto tecnologico delle piattaforme in uso per il servizio di trading evoluto. • Presidio dell’evoluzione del Piano prodotti. • Evoluzione delle piattaforme per l’erogazione del servizio di consulenza alla clientela. • Potenziamento del modello organizzativo e dell’offerta prodotti dedicato ai segmenti degli High Net Worth Individuals e Ultra High Net Worth Individuals. • Evoluzione del modello di assistenza alla clientela. • Adozione di Advanced Analytics in ambito CRM. • Lancio e sviluppo della nuova piattaforma di Digital Wealth Management mediante la costituzione di una nuova Business Unit in Intesa Sanpaolo Wealth Management al fine di supportare la crescita internazionale. • Avvio in Intesa Sanpaolo Wealth Management delle attività di sviluppo di una app dedicata alla clientela HNWl per i servizi bancari informativi e dispositivi e, a tendere, per i servizi di investimento. • Rilascio di nuovi prodotti in ambito assicurativo - ramo danni da collocare da parte delle Reti Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking tramite canali di offerta fuori sede e a distanza e con processi completamente digitalizzati.

Organizzazione presidia altresì l’evoluzione e la manutenzione dell’impianto normativo aziendale costituito da documenti di governance: Statuto, Codice Etico, Regolamento di Gruppo, Facoltà e Poteri, Linee Guida, Organigrammi e Funzionigrammi delle strutture organizzative e da norme più strettamente operative che regolamentano i processi aziendali: Regole, Guide Operative e Circolari. Nell’ambito dei processi di outsourcing, Organizzazione gestisce e coordina le attività di rinnovo dei contratti infragruppo e di monitoraggio dei livelli di servizio, attraverso controlli periodici dei KPI dei servizi erogati e la predisposizione di un report periodico all’Alta Direzione sull’andamento complessivo delle esternalizzazioni.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

CYBERSECURITY E BUSINESS CONTINUITY

Nel corso del 2025 è stato consolidato il presidio integrato di Architetture ICT, Cybersecurity e Continuità Operativa per sostenere l’affidabilità dei servizi, la protezione delle informazioni e la resilienza operativa, in coerenza con i modelli di governo applicabili e con l’evoluzione del quadro normativo.

Architetture ICT - governo dell’evoluzione tecnologica

Il presidio architeturale ha operato come funzione di indirizzo e controllo dell’evoluzione del landscape, assicurando coerenza tra iniziative progettuali, piattaforme applicative e servizi infrastrutturali. In particolare, sono stati mantenuti e rafforzati:

- i processi di valutazione architeturale delle iniziative (impatti, integrazioni, requisiti non funzionali e sostenibilità tecnologica);
- l’adozione di standard e pattern per favorire interoperabilità, riuso e riduzione della complessità;
- il raccordo con le iniziative di modernizzazione e convergenza verso soluzioni comuni, a supporto della qualità del servizio e della razionalizzazione complessiva.

Cybersecurity - prevenzione, rilevazione e risposta

Il presidio di cybersecurity ha proseguito lungo un’impostazione end-to-end sul rischio cyber, integrando componenti organizzative, tecnologiche e di controllo, in coordinamento con i presidi di Gruppo.

In particolare, le attività hanno incluso:

- l’integrazione di requisiti di security by design nelle iniziative ICT e nei principali processi di change;
- i presidi di monitoraggio e gestione degli eventi critici con processi strutturati di escalation e tracciabilità operativa;
- la continuità delle iniziative di awareness e formazione su frodi e tecniche di attacco, con iniziative rivolte anche alle reti commerciali;
- l’attenzione specifica ai profili di rischio connessi a fornitori e terze parti, in coerenza con i modelli di controllo.

Continuità Operativa - pianificazione, test e gestione delle crisi

Il sistema di continuità operativa è stato gestito secondo un ciclo strutturato di pianificazione, verifica e miglioramento, integrato con i processi di gestione incidenti e crisi e sono proseguite le attività di:

- aggiornamento e manutenzione dei presidi di Business Continuity e Disaster Recovery;
- esecuzione di test periodici ed esercitazioni, con gestione delle evidenze e azioni di miglioramento;
- coordinamento operativo dei flussi di escalation e della governance di crisi.

Per il 2026 le priorità riguardano:

- l’ulteriore rafforzamento della governance architeturale (standardizzazione, misurabilità e controllo delle dipendenze tra iniziative);
- l’incremento della maturità di cyber resilience e recovery, con ulteriore integrazione dei requisiti nei processi e nei servizi critici;
- l’evoluzione di test ed esercitazioni (scenari più rappresentativi e miglioramento continuo basato su evidenze);
- la riduzione della complessità tecnologica come leva strutturale di sicurezza, continuità ed efficienza operativa.

SISTEMI INFORMATIVI

Nel 2025 sono stati guidati importanti progetti volti a rendere il Gruppo Fideuram sempre più innovativo, sicuro ed efficiente. È stata inoltre assicurata un’attenta gestione del budget e degli investimenti ICT, garantendo trasparenza e piena conformità alle normative europee. Sono state introdotte soluzioni digitali e tecnologiche che hanno semplificato i processi, rafforzato la sicurezza informatica e migliorato l’esperienza dei clienti e dei consulenti finanziari. Il programma di convergenza tecnologica sta armonizzando i sistemi, portandoli sulle migliori tecnologie disponibili nel Gruppo, favorendo l’integrazione e la velocità di rilascio dei servizi. Inoltre, sono state potenziate le attività di governance dei dati, antiriciclaggio e operations, assicurando continuità operativa e qualità del servizio.

Coordinamento Budget e Progetti ICT

Il presidio degli investimenti e dei costi operativi ha garantito una governance solida e trasparente, monitorando costantemente i processi ICT e il capital budget. L’adozione di strumenti strutturati e processi condivisi

ha favorito la collaborazione tra le società del Gruppo, mentre la gestione attenta del budget ha permesso di finanziare iniziative strategiche e mantenere l’equilibrio economico. L’adeguamento alla normativa DORA (Digital Operational Resilience Act) e il perfezionamento dei processi di gestione delle richieste ICT hanno incrementato la qualità dei requisiti e la produttività progettuale. Il monitoraggio puntuale delle performance e la predisposizione di reportistica direzionale hanno supportato le decisioni del management, assicurando la trasparenza sull’avanzamento delle iniziative. È stata curata la predisposizione della reportistica per i principali momenti di governance, collaborando con le strutture interne e con Intesa Sanpaolo per assicurare una visione complessiva e condivisa dell’avanzamento dei programmi e, in parallelo, sono state supportate le funzioni operative nell’introduzione di soluzioni digitali volte a semplificare i processi, migliorare il servizio alla rete e ridurre i rischi operativi, contribuendo anche allo sviluppo di strumenti a supporto dell’operatività quotidiana degli utenti.

Cybersecurity

Nel corso dell’anno sono state introdotte nuove tecnologie per rafforzare la sicurezza delle interazioni tra banca e cliente, come la verifica dei dispositivi e il Logo Dinamico. Queste soluzioni hanno contribuito a mitigare i rischi di frode e a garantire un elevato livello di protezione nelle operazioni digitali. Sono stati inoltre implementati controlli avanzati per la gestione delle autorizzazioni e la prevenzione delle minacce informatiche, in linea con le direttive di Gruppo. Sono stati integrati i requisiti di sicurezza fin dalla progettazione delle iniziative ICT, rafforzando i presidi di monitoraggio e gestione degli eventi critici. La formazione continua sulle frodi e sulle tecniche di attacco ha coinvolto anche le reti commerciali, mentre la gestione del rischio connesso a fornitori e terze parti è stata ulteriormente affinata.

Interventi Regolamentari e Obbligator

Sono stati completati gli adeguamenti alle normative Basilea IV, PSD2 e Legge Stanca, garantendo la conformità dei sistemi e la sicurezza delle operazioni. La Data Governance è stata rafforzata attraverso il rilascio di nuove guide operative e l’aggiornamento dei sistemi di gestione della clientela.

Convergenza

Nel corso dell’anno il Gruppo ha dato forte impulso al programma di convergenza tecnologica, denominato “Forward Fit”, con l’obiettivo di uniformare i sistemi informativi ai più moderni standard di eccellenza. Questo processo riguarda sia la gestione dei servizi bancari quotidiani sia la mo-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

dernizzazione delle piattaforme di investimento e consulenza, garantendo la coerenza architettuale e la sicurezza dei dati. Il programma di convergenza sta permettendo di:

- migliorare l'integrazione tra le diverse piattaforme, favorendo la condivisione delle best practice e l'adozione di soluzioni tecnologiche comuni;
- ottimizzare i processi operativi, riducendo le duplicazioni e aumentando l'efficienza complessiva;
- preservare le specificità del modello di servizio, mantenendo centrale il ruolo del Private Banker e assicurando l'architettura aperta degli investimenti;
- facilitare la gestione unificata dei dati e delle procedure, semplificando le attività di compliance e controllo;
- ridurre i tempi di rilascio dei nuovi prodotti e servizi, grazie a una maggiore flessibilità e scalabilità delle infrastrutture IT.

Razionalizzazione Architetture

Nel corso dell'anno, è stata completata la migrazione verso la piattaforma documentale target di Gruppo, sostituendo il precedente sistema, con benefici in termini di tracciabilità e conformità normativa. L'estensione della nuova piattaforma di Internet banking alla clientela persone giuridiche ha ampliato la copertura dei servizi digitali. L'adozione del sistema target di ticketing ha migliorato la gestione delle richieste di supporto, incrementando la tempestività delle risposte. Il perimetro della firma digitale è stato ampliato per includere nuove funzionalità di verifica e gestione delle carte di pagamento, migliorando la sicurezza e la trasparenza delle operazioni.

Modelli di Servizio e Canali Diretti

Sono state portate avanti iniziative volte a rafforzare l'infrastruttura tecnologica, migliorare l'operatività per clienti e reti e digitalizzare i processi, in linea con le strategie di efficienza e semplificazione. In ambito trading, l'ottimizzazione delle deleghe e l'evoluzione delle piattaforme hanno reso più flessibile e personalizzata l'offerta, mentre gli interventi infrastrutturali hanno garantito continuità dei servizi e qualità delle informazioni. Sono state effettuate semplificazioni volte alla negoziazione di strumenti finanziari complessi, a supportare la compliance e a migliorare i processi operativi, anche attraverso iniziative coordinate con Intesa Sanpaolo. La digitalizzazione dei processi dispositivi ha ridotto l'uso della carta e reso più efficienti gli scambi tra banca, clientela e soggetti terzi, con ulteriori sviluppi previsti nel 2026.

Piano Prodotti

Nel corso dell'anno sono state realizzate numerose iniziative a supporto dell'ampliamento dell'offerta commerciale e del rafforzamento dei processi di collocamento e post-vendita. È stato avviato il programma per consentire alla Rete Fideuram il collocamento dei prodotti assicurativi ramo danni, in collaborazione con le società assicurative del Gruppo. La prima fase è stata completata a dicembre con l'introduzione del nuovo prodotto, mentre ulteriori funzionalità a supporto della gestione del cliente sono previste nel primo semestre 2026. Per Intesa Sanpaolo Private Banking sono state attivate nuove linee di gestione patrimoniale e avviati diversi collocamenti su prodotti di investimento e assicurativi, ampliando le opportunità di diversificazione per la clientela. Inoltre, sono stati rilasciati nuovi strumenti a supporto della comunicazione verso i clienti e per le attività di post-vendita. Nel corso dell'anno è stata introdotta una nuova piattaforma per la distribuzione diretta di strumenti quotati, sono state aggiornate le modalità operative per la gestione delle carte e completati importanti interventi sui processi assicurativi, inclusi adeguamenti regolamentari e migrazioni di portafoglio, contribuendo a una maggiore efficienza operativa e qualità del servizio.

Gestione Reti Italia

Sono proseguite le iniziative a supporto delle Reti Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking, con l'obiettivo di rendere più efficienti i sistemi di incentivazione, controllo e rendicontazione. È stato avviato un progetto articolato in più fasi per automatizzare e rafforzare gli strumenti a supporto del management. È stato inoltre rafforzato il presidio sui processi più critici, assicurando maggiore stabilità operativa soprattutto nei periodi di fine anno. In ambito incentivazione, sono stati gestiti i principali bonus e migliorati i meccanismi di alimentazione dei dati, aumentando l'affidabilità delle informazioni e la qualità della rendicontazione. Per il programma fedeltà di Intesa Sanpaolo Private Banking, sono state introdotte nuove funzionalità a supporto dei Private Banker, rendendo più chiaro il percorso di adesione al piano e migliorando la disponibilità delle informazioni necessarie al monitoraggio delle performance e delle consistenze patrimoniali dei clienti. È proseguita la revisione del sistema di gestione delle commissioni per le Reti, volta a ottimizzare l'efficienza e la trasparenza dei processi, nonché a potenziare l'automazione dei controlli di qualità. L'iniziativa rappresenta un progetto cardine per la Rete dei Consulenti Finanziari Fideuram, finalizzato a una profonda evoluzione del sistema sotto il profilo architettuale, funzionale e organizzativo.

Gestione società estere

Intesa Sanpaolo Wealth Management

È stata rafforzata l'offerta digitale rivolta ai clienti affluent con il rilascio della nuova piattaforma Fideuram Direct, che nella prima fase consente le principali operazioni bancarie e di investimento. È stata inoltre completata l'infrastruttura a supporto dei portafogli di investimento consigliati, garantendo i necessari controlli di adeguatezza. È stato avviato un progetto volto a sviluppare un nuovo canale digitale per i clienti private. La prima fase prevede funzionalità di base per la gestione del rapporto, la consultazione dei portafogli e i pagamenti. Inoltre, nel corso dell'anno sono stati realizzati interventi trasversali, tra cui l'introduzione dei bonifici istantanei in linea con le scadenze normative, nuovi strumenti a supporto delle attività di banca depositaria e il rafforzamento dei processi di gestione del credito.

Reyl & Cie

Prosegue il percorso di rafforzamento tecnologico con il rinnovo dei data center e l'introduzione di un ulteriore polo per migliorare la resilienza e la continuità operativa. È stato inoltre avviato l'allineamento alle nuove linee guida di governance ICT, con particolare attenzione alla gestione degli asset. Sono stati resi operativi i pagamenti istantanei in entrata sul circuito svizzero, con l'estensione ai pagamenti in uscita prevista nel 2026.

Alpian

È stata ampliata l'offerta digitale con l'introduzione di nuovi servizi legati alla previdenza e alla gestione delle utenze. Prosegue lo sviluppo dei pagamenti istantanei in entrata sul circuito svizzero ed è stata completata la verifica tecnica per l'aggiornamento del sistema core banking.

Integrazioni societarie

Nel corso dell'anno la gestione delle fabbriche prodotto è stata oggetto di ottimizzazione con la riallocazione delle attività di investimento all'interno del Gruppo Intesa Sanpaolo. Il trasferimento del ramo Gestioni Patrimoniali Private da Eurizon a Fideuram ha rafforzato il ruolo di Fideuram come centro di eccellenza per la gestione dei portafogli, favorendo sinergie operative e una maggiore specializzazione delle competenze.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Interventi immobiliari

Le attività sulle filiali di Fideuram e di Intesa Sanpaolo Private Banking hanno incluso accorpamenti, aperture di nuovi punti rete e interventi di dimensionamento per sostenere la crescita infrastrutturale.

Tecnologie e innovazione

Nel corso dell’anno sono state svolte attività di supporto alla gestione delle postazioni di lavoro e all’assistenza tecnologica, garantendo il corretto funzionamento di collegamenti e servizi di comunicazione di agenzie e filiali ed è stata presidiata la qualità dei servizi informatici forniti da Intesa Sanpaolo. Sul fronte dell’innovazione, è stata promossa l’adozione di nuove soluzioni digitali in linea con gli standard aziendali e completate importanti iniziative di ammodernamento tecnologico a favore dei consulenti finanziari, rafforzando la sicurezza dei dati e introducendo strumenti di Intelligenza Artificiale, come Microsoft Copilot, a supporto delle strutture centrali.

Assistenza Rete e Clienti

Il Contact Center dedicato ai consulenti finanziari ha confermato il proprio ruolo centrale nel modello di servizio aziendale, mantenendo volumi di contatto stabili e garantendo elevati standard di risposta. L’introduzione di nuovi strumenti digitali, come il portale di self-ticketing e la chat integrata, ha potenziato l’autonomia della rete e migliorato la gestione delle segnalazioni. Le rilevazioni periodiche sulla qualità percepita hanno confermato un elevato livello di soddisfazione, consolidando il Contact Center come punto di riferimento per i professionisti.

Operations

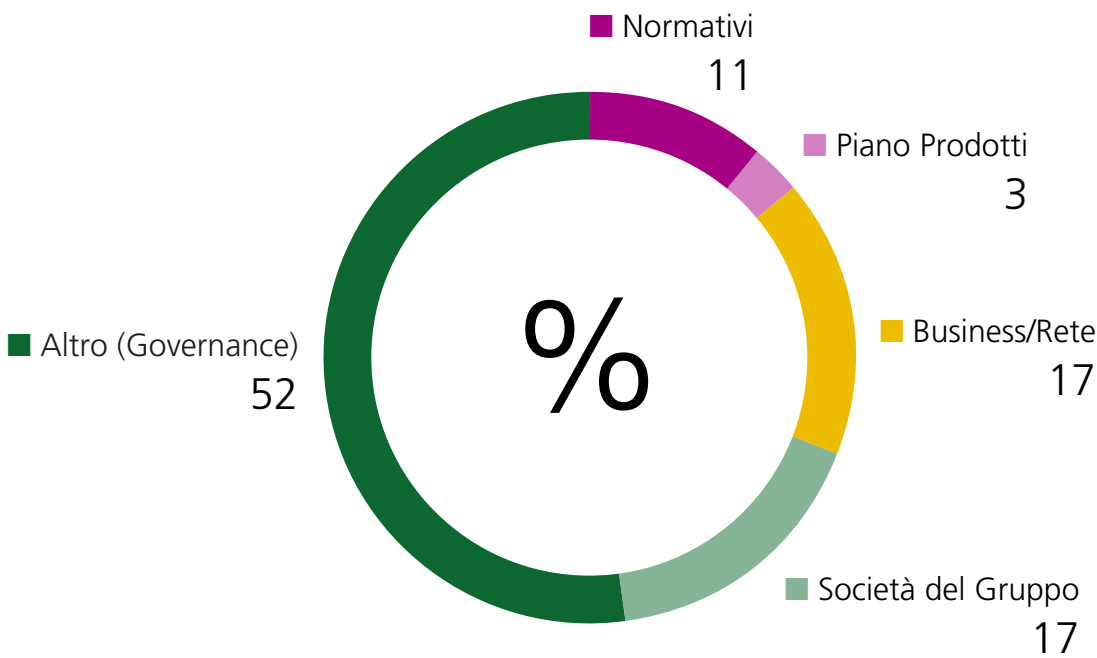
Nel corso dell’anno è stato gestito con successo l’aumento dei volumi operativi, garantendo livelli crescenti di qualità del servizio. L’elevato grado di digitalizzazione e l’automazione dei processi hanno consentito di rispondere tempestivamente alle esigenze del business, riducendo il rischio operativo e migliorando l’efficienza. L’accentramento delle attività operative ha favorito una gestione end-to-end del ciclo di vita del cliente, mentre la revisione continua dei processi ha permesso di implementare interventi prioritari di efficientamento. La partecipazione ai progetti del Gruppo e il supporto alle operazioni straordinarie hanno contribuito a rafforzare l’efficacia dei processi di innovazione e qualità.

AML

La convergenza al programma di revisione degli strumenti Antiriciclaggio ha portato alla costituzione di un Competence Center accentrato, specializzato nella gestione delle verifiche rafforzate e nella prevenzione del rischio. Il nuovo modello ha aumentato la specializzazione delle risorse e migliorato il presidio del rischio, consentendo una gestione più efficiente delle attività commerciali e di controllo. Nel corso dell’anno, il Competence Center ha completato l’adozione del modello target anche per Intesa Sanpaolo Private Banking, rispettando tutti i parametri quantitativi concordati con la Direzione Anti Financial Crime.

Nel corso dell’anno sono state portate a termine con successo circa 72 progettualità per un budget complessivo di circa €104 milioni.

Investimenti in sistemi informativi



L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

L’Intelligenza Artificiale (AI) sta rivoluzionando il settore finanziario, come del resto moltissime altre industry, trasformando il modo in cui operano le banche e i consulenti finanziari. L’integrazione dell’AI nei processi decisionali e operativi offre opportunità significative, ma al contempo solleva questioni cruciali in termini di etica, privacy e sicurezza.

L’adozione di strumenti basati sull’AI consente di migliorare l’efficienza, ridurre i costi e offrire strumenti efficaci ai consulenti finanziari per un servizio personalizzato ai clienti. Algoritmi avanzati di machine learning analizzano grandi volumi di dati per identificare trend e fenomeni di bu-

siness rilevanti, prevedere rischi e proporre strategie di comportamento su misura. Inoltre, i chatbot intelligenti e gli assistenti virtuali migliorano l’esperienza del cliente, offrendo supporto tempestivo e riducendo i tempi di risposta. L’AI facilita anche la compliance normativa, automatizzando la gestione dei documenti e il monitoraggio delle operazioni sospette, contribuendo alla lotta contro il riciclaggio di denaro e le frodi finanziarie. La capacità di analisi predittiva, inoltre, aiuta i consulenti a prendere decisioni più informate, aumentando il valore aggiunto del servizio offerto.

In generale, quando in una organizzazione si avvia il “viaggio nell’AI”, è fondamentale avere una chiara comprensione di cosa determina un’AI responsabile, allineata ai Valori e agli Obiettivi di business. Nonostante i benefici, l’adozione dell’AI pone infatti sfide importanti. La protezione dei dati personali è un aspetto cruciale: la gestione di informazioni sensibili deve essere conforme alle normative vigenti (come il GDPR) e garantire elevati standard di sicurezza per prevenire accessi non autorizzati. L’etica dell’AI è un tema centrale. Le decisioni basate su algoritmi devono essere trasparenti ed evitare bias discriminatori che potrebbero penalizzare determinate categorie di consulenti e di clienti. È essenziale che la tecnologia sia utilizzata come supporto al consulente finanziario, mantenendo sempre un ruolo umano nel processo decisionale.

La sicurezza informatica rappresenta una priorità assoluta. L’utilizzo dell’AI espone le istituzioni finanziarie a rischi di attacchi informatici e manipolazione dei dati. Investire in soluzioni di cybersecurity avanzate e in una formazione continua del personale è fondamentale per mitigare queste minacce.

Nel corso del 2025, il Gruppo Fideuram ha avviato alcune iniziative pilota di applicazione dell’AI sia tradizionale sia generativa, con l’obiettivo di mettere a disposizione dei Private Banker informazioni e strumenti in grado di supportarli in ogni fase della relazione con il cliente e della relativa attività consulenziale. La fase pilota ha consentito di configurare le soluzioni in modo che possano soddisfare le effettive esigenze, nel consueto approccio del Gruppo, in cui ogni innovazione viene progettata insieme, partendo dall’ascolto e confronto con i consulenti finanziari. Nel corso del 2026, gli strumenti di AI saranno progressivamente messi a disposizione dei consulenti finanziari e potranno costituire un concreto supporto all’attività quotidiana dei professionisti, contribuendo a rafforzare ulteriormente l’efficacia dell’azione consulenziale e la qualità del servizio offerto alla clientela.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

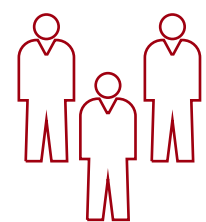
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.8.4 Capitale umano



Il capitale umano include il patrimonio di competenze, capacità e conoscenze del personale dipendente e dei consulenti finanziari che prestano la loro opera nel Gruppo.

TEMI MATERIALI Diritti Umani e Lavoro Politiche retributive Politiche per salute e sicurezza Libertà di associazione e contrattazione collettiva Condizioni di lavoro Conciliazione lavoro - famiglia Soddisfazione sul luogo di lavoro Politiche di inclusività Percorsi di formazione personalizzati Sistemi incentivanti e percorsi di carriera Impatto sociale Sviluppo dei talenti Diffusione della cultura del risparmio Sviluppo delle reti commerciali e diffusione della cultura finanziaria e di sostenibilità Tempestività ed efficacia della risposta alle esigenze della clientela	PERCHÉ I TEMI SONO MATERIALI La professionalità delle persone del Gruppo garantisce la qualità e l’eccellenza dei servizi offerti ai clienti. Una forte attenzione è riposta alla fase di reclutamento sia dei giovani Private Banker, ai quali il Gruppo dedica una formazione specifica, sia dei Private Banker con maggiore esperienza. Sistemi incentivanti monetari e non monetari sono elementi indispensabili su cui si fa leva per mantenere i migliori talenti nel Gruppo. Il personale dipendente supporta e orienta le attività dei Private Banker. Le risorse umane rappresentano quindi un fattore determinante per il raggiungimento degli obiettivi aziendali. A tale scopo il Gruppo investe sulla professionalità dei propri dipendenti tramite interventi di natura organizzativa e formativa, finalizzati a valorizzare le competenze personali e favorire la crescita professionale. Il Gruppo, inoltre, ha previsto nuove misure nate dal confronto con le Organizzazioni sindacali che possono essere adottate per migliorare l’equilibrio tra vita lavorativa e vita privata e un efficace sistema di welfare aziendale. In materia di salute e sicurezza sul lavoro, il Gruppo assicura la creazione e la gestione di ambienti di lavoro adeguati, nel rispetto della normativa e degli standard previsti in materia.	POLICY AZIENDALI Secondo il Codice Etico il rispetto della personalità e della dignità di ciascun collaboratore è il fondamento per lo sviluppo di un ambiente di lavoro permeato dalla reciproca fiducia e arricchito dall’apporto di ciascuno. Si adottano modalità di reclutamento e gestione dei collaboratori improntate a comportamenti equi e coerenti; sono garantite pari opportunità di sviluppo e di crescita professionale; si pone la massima attenzione alla valutazione, valorizzazione, motivazione e sviluppo di carriera; si promuovono politiche che agevolano l’equilibrio fra vita personale e professionale. Sulla base del Modello 231 adottato dal Gruppo, la fruizione delle varie iniziative di formazione è obbligatoria per tutto il personale, inclusi i Private Banker. Le iniziative sono dirette e monitorate dalla funzione competente per la formazione del personale dipendente e dalla funzione competente per la formazione dei Private Banker, con la collaborazione dei Responsabili ai vari livelli che devono farsi garanti, in particolare, della fruizione delle iniziative di formazione “a distanza” da parte dei loro collaboratori. Le funzioni competenti per la formazione del personale dipendente e dei Private Banker hanno cura di raccogliere i dati relativi alla partecipazione ai vari programmi e di archivarli, rendendoli disponibili alle funzioni interessate. Il Gruppo ha implementato un Sistema di Gestione della Salute e Sicurezza sul lavoro, definendo responsabilità, procedure, processi e risorse per tutelare i propri collaboratori. Il sistema è soggetto a certificazione annuale da parte di un ente terzo e indipendente, che ne verifica la conformità alle leggi e agli standard di settore. Le modalità di attuazione, mantenimento, monitoraggio e miglioramento sono riportate nelle Regole aziendali in materia di salute e sicurezza. I rischi per la salute e sicurezza dei collaboratori sono valutati con un approccio multidisciplinare, considerando ambiente, processi, attrezzature e condizioni individuali dei lavoratori.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

I PRIVATE BANKER

	2025	2024	2023
Rete Fideuram - Numero clienti per Private Banker	206:1	201:1	197:1
Rete Sanpaolo Invest - Numero clienti per Private Banker	160:1	153:1	149:1
Rete IW Private Investments - Numero clienti per Private Banker	116:1	114:1	113:1
Rete Intesa Sanpaolo Private Banking - Numero clienti per Private Banker	42:1	44:1	45:1
Rete estera - Numero clienti per Private Banker (*)	86:1	86:1	80:1
Assets Under Management (AUM) per Private Banker (milioni di euro)	61	58	54

(*) I clienti della Rete estera includono quelli delle Reti Reyl & Cie e Intesa Sanpaolo Wealth Management, con esclusione dei clienti di Al pian.

PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025

Sviluppo di sinergie tra le diverse Reti commerciali (reti dipendenti, reti consulenti finanziari e piattaforma Direct), con particolare attenzione al ricambio generazionale e all’incremento della presenza femminile tra i talenti.

AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI

Nel 2025 l’impegno nel reclutamento è stato determinante, confermandosi come il motore della crescita delle Reti. Dall’inizio dell’anno, con l’attività di attrazione e selezione, sono stati inseriti 541 Private Banker, a conferma della solidità e dell’efficacia del modello adottato.

La spinta verso il futuro è chiara: circa il 27% dei nuovi ingressi hanno meno di 30 anni (in particolare il 50% dei nuovi ingressi delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments proviene dalle iniziative Next Generation, dedicate ai giovani consulenti finanziari). Un segnale forte di rinnovamento e di fiducia nelle nuove generazioni, con una componente femminile che si attesta al 32%, confermando l’impegno verso la diversità e l’inclusione. L’innovazione è protagonista anche con Fideuram Direct, che ha accolto consulenti specializzati nella consulenza digitale da remoto, portando il team a 23 professionisti.

Il 2025 ha ancora una volta confermato la capacità di attrarre i migliori talenti: il 30% dei reclutamenti con profilo professionalizzato proviene dalla concorrenza. Le Reti sono un punto di riferimento per chi cerca eccellenza, opportunità e crescita.

CONSISTENZA DELLE RETI

Al 31 dicembre 2025 la struttura distributiva del Gruppo (Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments, Intesa Sanpaolo Private Banking e Rete estera) era costituita complessivamente da 7.000 Private Banker a fronte di 6.814 professionisti a fine 2024 e presentava il seguente andamento:

Private Banker del Gruppo
(n.)

	INIZIO PERIODO 1.1.2025	IN	OUT	NETTO	PASSAGGI INTERNI	FINE PERIODO 31.12.2025
Rete Fideuram	3.939	320	176	144	(19)	4.064
Rete Sanpaolo Invest	1.188	93	58	35	(12)	1.211
Rete IW Private Investments	522	41	55	(14)	3	511
Rete Intesa Sanpaolo Private Banking	1.079	68	52	16	28	1.123
Rete estera	86	19	14	5	-	91
Totale	6.814	541	355	186	-	7.000

Private Banker della Rete Fideuram
(n.)

	INIZIO PERIODO	IN	OUT	NETTO	PASSAGGI INTERNI	FINE PERIODO
1.1.2025 - 31.12.2025	3.939	320	176	144	(19)	4.064
1.1.2024 - 31.12.2024	3.808	302	216	86	45	3.939
1.1.2023 - 31.12.2023	3.746	263	202	61	1	3.808

Private Banker della Rete Sanpaolo Invest
(n.)

	INIZIO PERIODO	IN	OUT	NETTO	PASSAGGI INTERNI	FINE PERIODO
1.1.2025 - 31.12.2025	1.188	93	58	35	(12)	1.211
1.1.2024 - 31.12.2024	1.225	110	95	15	(52)	1.188
1.1.2023 - 31.12.2023	1.205	88	66	22	(2)	1.225

Private Banker della Rete IW Private Investments
(n.)

	INIZIO PERIODO	IN	OUT	NETTO	PASSAGGI INTERNI	FINE PERIODO
1.1.2025 - 31.12.2025	522	41	55	(14)	3	511
1.1.2024 - 31.12.2024	518	36	39	(3)	7	522
1.1.2023 - 31.12.2023	557	44	84	(40)	1	518



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Private Banker della Rete Intesa Sanpaolo Private Banking (*)
(n.)

	INIZIO PERIODO	IN	OUT	NETTO	PASSAGGI INTERNI	FINE PERIODO
1.1.2025 - 31.12.2025	1.079	68	52	16	28	1.123
1.1.2024 - 31.12.2024	1.051	75	47	28	-	1.079
1.1.2023 - 31.12.2023	1.047	57	53	4	-	1.051

(*) La Rete Intesa Sanpaolo Private Banking si compone a fine 2025 di 955 Private Banker assunti come lavoratori dipendenti iscritti all’Albo unico dei Consulenti finanziari, a cui si aggiungono 168 liberi professionisti con contratto di agenzia.

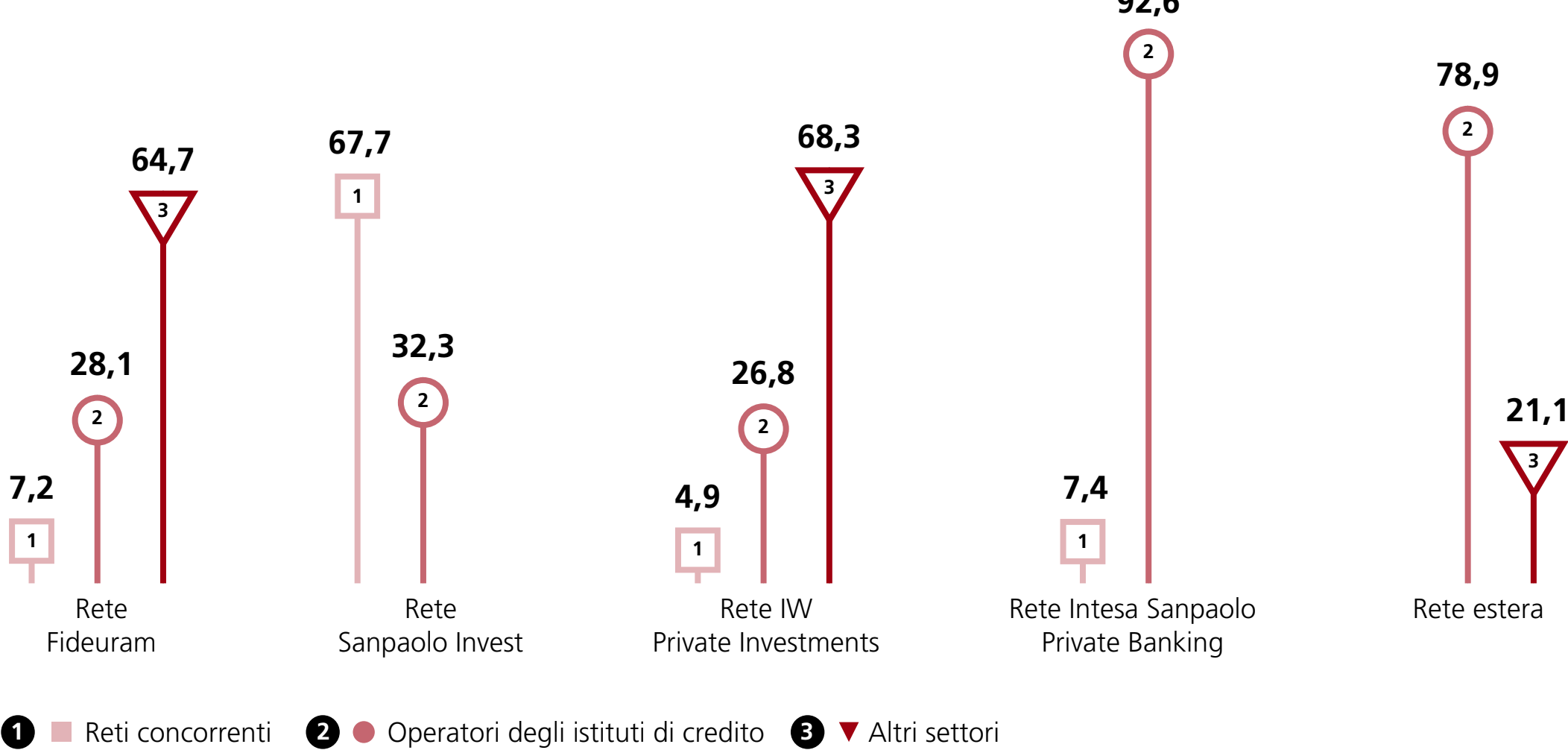
Private Banker della Rete estera (**)
(n.)

	INIZIO PERIODO	IN	OUT	NETTO	PASSAGGI INTERNI	FINE PERIODO
1.1.2025 - 31.12.2025	86	19	14	5	-	91
1.1.2024 - 31.12.2024	94	13	21	(8)	-	86
1.1.2023 - 31.12.2023	93	13	12	1	-	94

(**) La Rete estera include i Private Banker del Gruppo Reyl e di Intesa Sanpaolo Wealth Management.

Nel corso del 2025 l’attività di reclutamento ha prodotto l’inserimento di 541 professionisti nelle Reti del Gruppo di cui l’11% proveniente da reti concorrenti, rispetto ai 536 nuovi ingressi del 2024, con una contestuale crescita del contributo totale in termini di raccolta netta, a conferma della qualità della selezione. Nel corso dell’anno, 355 Private Banker hanno lasciato il Gruppo; di questi, circa il 33% è confluito in reti di società concorrenti. L’attività di reclutamento di nuovi professionisti è svolta con la massima attenzione e professionalità dalle strutture manageriali di Rete ed è finalizzata all’inserimento di Private Banker di standing elevato, coerente con il ruolo di leader di mercato che da sempre distingue il Gruppo. I progetti innovativi, i percorsi formativi di eccellenza erogati tramite il Campus Fideuram e gli strumenti a supporto della consulenza, costituiscono elementi di grande attrattività per i Private Banker del Gruppo.

Provenienza nuovi inserimenti, 2025
(%)



TURNOVER PER GENERE ED ETÀ, 2025

Rete Fideuram

GENERE	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%
Uomini	235	7,5	140	4,4
Donne	85	9,3	36	4,0
Totale	320	7,9	176	4,3

ETÀ	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%
minore di 30 anni	106	34,5	12	3,9
dai 30 ai 50 anni	159	11,6	37	2,7
oltre 50 anni	55	2,3	127	5,3
Totale	320	7,9	176	4,3

A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL'AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI

Rete Sanpaolo Invest

GENERE	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%
Uomini	28	3,1	42	4,7
Donne	65	21,0	16	5,2
Totale	93	7,7	58	4,8

ETÀ	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%
minore di 30 anni	22	28,9	9	11,8
dai 30 ai 50 anni	40	12,0	12	3,6
oltre 50 anni	31	3,9	37	4,6
Totale	93	7,7	58	4,8

Rete IWV Private Investments

GENERE	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%
Uomini	31	7,2	48	11,2
Donne	10	12,2	7	8,5
Totale	41	8,0	55	10,8

ETÀ	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%
minore di 30 anni	13	38,2	6	17,6
dai 30 ai 50 anni	18	20,7	8	9,2
oltre 50 anni	10	2,6	41	10,5
Totale	41	8,0	55	10,8

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

GENERE	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%
Uomini	57	7,4	40	5,2
Donne	11	3,1	12	3,4
Totale	68	6,1	52	4,6

ETÀ	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%
minore di 30 anni	4	16,7	1	4,2
dai 30 ai 50 anni	50	13,2	11	2,9
oltre 50 anni	14	1,9	40	5,6
Totale	68	6,1	52	4,6

Rete estera

GENERE	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%
Uomini	16	21,9	14	19,2
Donne	3	18,8	-	-
Totale	19	21,3	14	15,7

ETÀ	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%
minore di 30 anni	-	-	-	-
dai 30 ai 50 anni	12	31,6	5	13,2
oltre 50 anni	7	14,0	9	18,0
Totale	19	21,3	14	15,7



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA

Il Gruppo utilizza un modello organizzativo manageriale di rete consolidato nel tempo, che focalizza i ruoli, le responsabilità e le principali attività delle singole figure manageriali.

In questo contesto l’azione manageriale è sintetizzata in sei macroaree funzionali:



Di seguito sono riepilogate le principali responsabilità e attività dei singoli ruoli manageriali nelle **Reti Fideuram, Sanpaolo Invest** e **IW Private Investments**:

RUOLO RESPONSABILITÀ

AREA MANAGER	• Coordina gli indirizzi strategico/commerciali definiti, al fine di massimizzare la crescita sostenibile sul territorio nell’ambito dell’Area assegnata. • Trasmette le strategie e i target attesi nell’Area. • Condivide con i Manager coordinati le azioni commerciali sul territorio in termini di attività, tempi e priorità, trasmette le modalità organizzative aziendali da attuare in Area e ne verifica l’effettiva esecuzione. • Presidia e garantisce la diffusione delle best practice rilevate nell’Area relativamente a ciascun ambito di sviluppo. • Verifica periodicamente l’andamento dei vari ambiti di sviluppo commerciale, si confronta con i Manager sui risultati quali-quantitativi e sull’andamento delle iniziative, definisce e monitora eventuali azioni di riallineamento. • Garantisce sul territorio l’applicazione dei valori di professionalità, correttezza e adeguatezza nei comportamenti commerciali dei Private Banker. • Trasmette un ritorno sulle attività di natura commerciale svolte nell’Area assegnata.
DIVISIONAL MANAGER	• Attua gli indirizzi strategico/commerciali al fine di massimizzare lo sviluppo sostenibile e supporta la crescita professionale dei consulenti finanziari coordinati nell’Area assegnata. • Monitora la qualità del servizio alla clientela prestato dai Private Banker e si adopera per il suo miglioramento. • Svolge le attività manageriali finalizzate a indirizzare e supportare lo sviluppo delle masse, in termini sia qualitativi sia quantitativi. • Coordina le attività manageriali finalizzate all’acquisizione e al consolidamento delle competenze, nonché al miglioramento dei comportamenti distintivi dei Private Banker. • Coordina le attività manageriali finalizzate all’indirizzo e al monitoraggio del livello di servizio offerto alla clientela e dalla stessa percepito.
REGIONAL MANAGER	• Svolge attività di referente commerciale dei Private Banker, attuando le attività di supporto volte a massimizzare lo sviluppo e la crescita del gruppo dei Private Banker coordinati. • Svolge le attività relative all’indirizzo e al supporto del gruppo dei Private Banker supervisionati. • Si adopera per incrementare il gruppo dei Private Banker attraverso il reclutamento, con un’azione costante e attenta alla qualità professionale e personale dei candidati segnalati. • Coordina la crescita professionale dei Private Banker neo reclutati, che affianca nella fase successiva all’inserimento. • Coordina la qualità del gruppo dei Private Banker assegnati, svolgendo tutte le attività manageriali finalizzate all’indirizzo e al monitoraggio dei processi di cambiamento di Rete, verificandone gli impatti nel medio/lungo periodo.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL’AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI

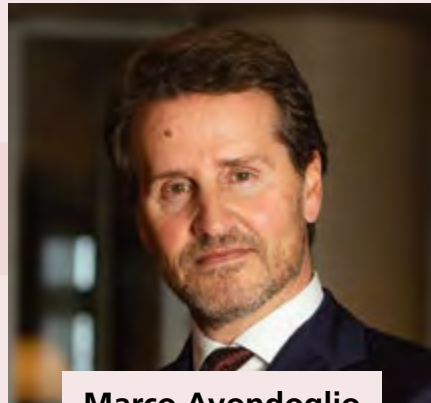
AREA MANAGER RETI FIDEURAM, SANPAOLO INVEST E IW PRIVATE INVESTMENTS



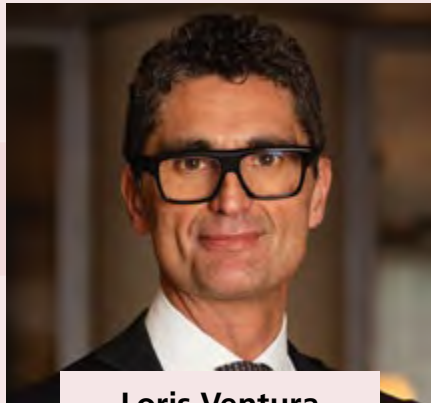
Fabio Cubelli
Condirettore Generale
Area di Coordinamento Affari



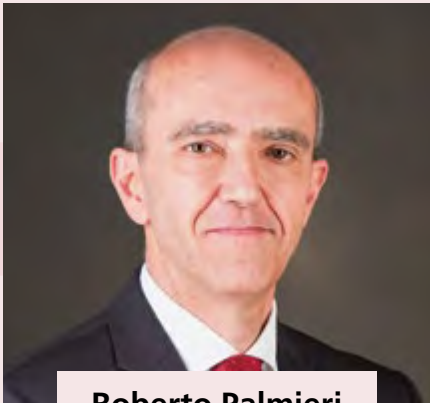
Andrea Ghidoni
Responsabile
Rete e Coordinamento
Commerciale Fideuram



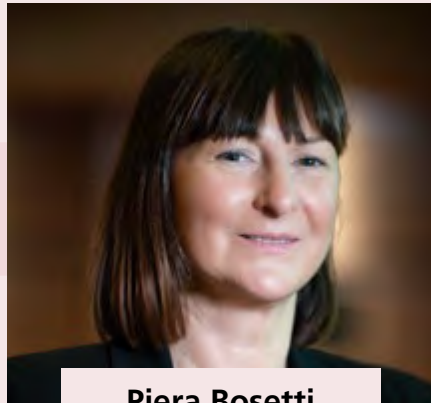
Marco Avondoglio
Area 1 Fideuram



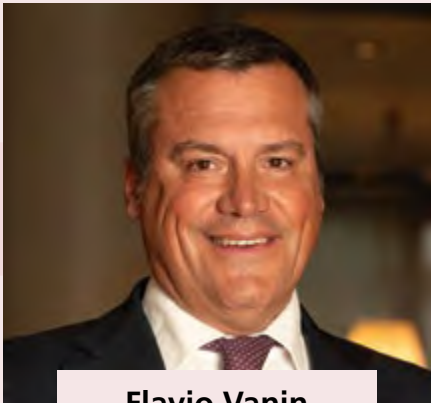
Loris Ventura
Area 2 Fideuram



Roberto Palmieri
Area 3 Fideuram



Piera Bosetti
Area 4 Fideuram



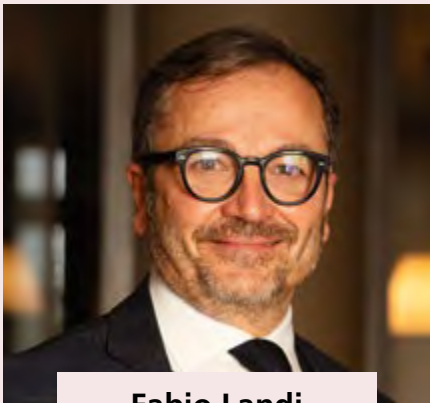
Flavio Vanin
Area 5 Fideuram
Area 2 Sanpaolo Invest



Vladimiro Bolis
Area 6 Fideuram



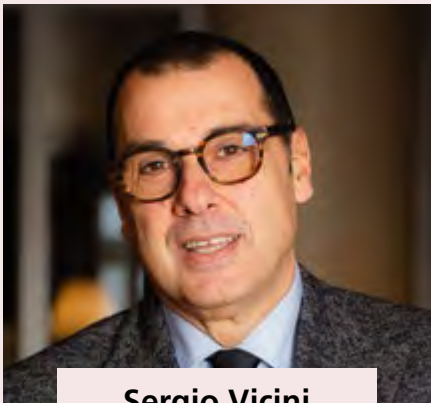
Alessandro Ferrari
Area 7 Fideuram



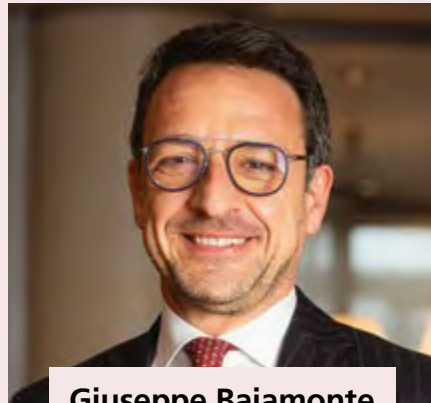
Fabio Landi
Area 8 Fideuram



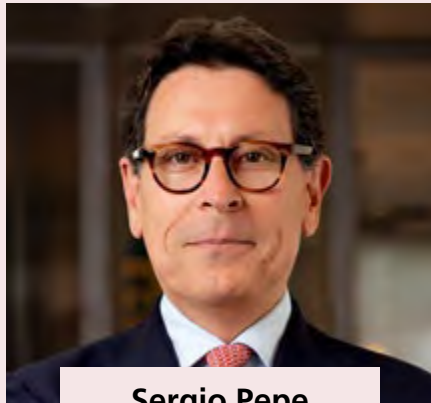
Giuseppe Michieli
Area 9 Fideuram



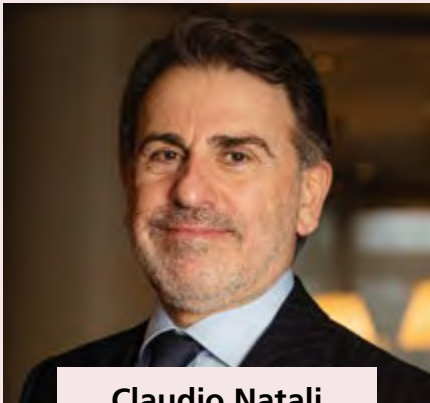
Sergio Vicini
Area 10 Fideuram



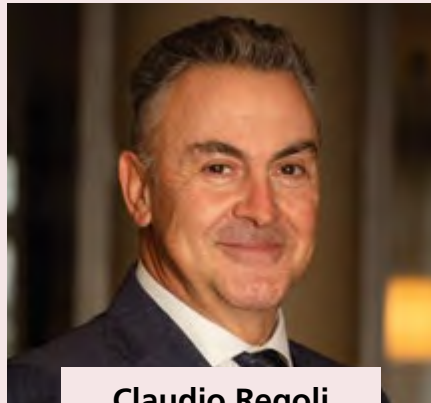
Giuseppe Baiamonte
Area 11 Fideuram
Area 5 Sanpaolo Invest



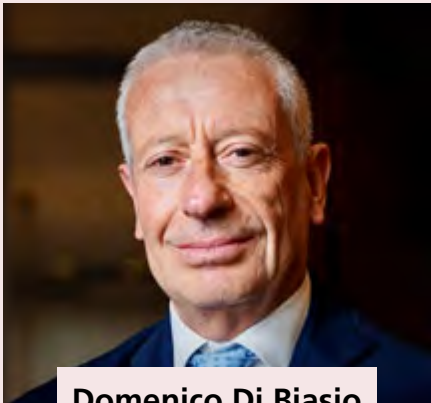
Sergio Pepe
Area 12 Fideuram
Area 6 Sanpaolo Invest



Claudio Natali
Area 1 Sanpaolo Invest



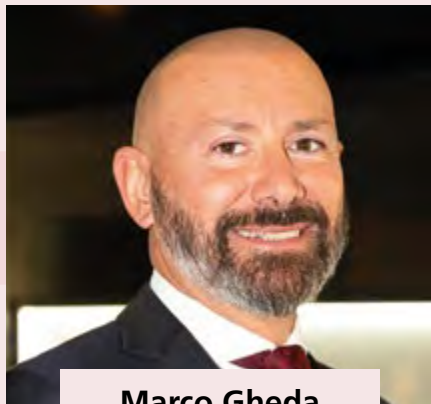
Claudio Regoli
Area 3 Sanpaolo Invest



Domenico Di Biasio
Area 4 Sanpaolo Invest



Giuseppe Magliulo
Coordinatore Area Manager
IW Private Investments



Marco Gheda
Area 1
IW Private Investments



Angelo Russo
Area 2
IW Private Investments



Raffaele Buonomo
Area 3
IW Private Investments



Andrea Di Salle
Area 4
IW Private Investments



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Le principali responsabilità e attività dei singoli ruoli manageriali nella **Rete Intesa Sanpaolo Private Banking** sono:

RUOLO RESPONSABILITÀ

AREA MANAGER	• Garantisce lo sviluppo commerciale e il raggiungimento degli obiettivi economici, commerciali e di presidio dei rischi per il territorio di competenza, attraverso il monitoraggio e il coordinamento delle attività dei Centri Private e HNWI, supportandone l’azione. • Assicura l’affermazione del marchio aziendale.
EXECUTIVE MANAGER	• Contribuisce al raggiungimento degli obiettivi economici e commerciali per il territorio di competenza, attraverso il coordinamento e il monitoraggio delle attività dei Centri Private inclusi nel perimetro supportandone, ove necessario, l’azione. • Contribuisce a garantire la qualità del servizio offerto alla clientela.
DIRETTORE CENTRO PRIVATE	• Rappresenta la Banca sul territorio di competenza e garantisce il raggiungimento degli obiettivi economici, commerciali e di presidio dei rischi del Centro Private. • Assicura la gestione manageriale del Centro Private, l’attuazione delle politiche commerciali, la corretta erogazione del credito e il coordinamento del personale assegnato. • Garantisce la qualità del servizio e della relazione di lungo periodo con i clienti e promuove le azioni necessarie allo sviluppo della clientela gestita e all’acquisizione di nuovi clienti.
EXECUTIVE MANAGER HNWI	• Rappresenta la Banca sul territorio di competenza e garantisce il raggiungimento degli obiettivi economici, commerciali e di presidio dei rischi del Centro HNWI in coerenza con le strategie di presidio e sviluppo del segmento definite dalla struttura Wealth Management. • Assicura la gestione manageriale del Centro HNWI, l’attuazione delle politiche commerciali, la corretta erogazione del credito e il coordinamento del personale assegnato. • Garantisce la qualità del servizio e della relazione di lungo periodo con i clienti, promuovendo le azioni necessarie allo sviluppo della clientela gestita e all’acquisizione di nuovi clienti.
EXECUTIVE MANAGER UHNWI	• Garantisce il raggiungimento degli obiettivi economici e commerciali del segmento UHNWI in coerenza con le strategie di presidio e sviluppo definite dalle competenti strutture della Banca. • Assicura la gestione manageriale del Centro UHNWI, l’attuazione delle politiche commerciali e il coordinamento del personale assegnato. • Garantisce la qualità del servizio e della relazione di lungo periodo con i clienti, promuovendo le azioni necessarie allo sviluppo della clientela gestita e all’acquisizione di nuovi clienti.

RUOLO RESPONSABILITÀ

TEAM LEADER	• Assicura la gestione manageriale del proprio Team, promuovendo la crescita delle masse/clienti dei Private Banker assegnati e garantendo un’elevata qualità del servizio.
GLOBAL RELATIONSHIP MANAGER	• Gestisce, sviluppa e acquisisce clienti del segmento HNWI, assicurando un livello di servizio eccellente e interfacciandosi con le competenti strutture della Banca e del Gruppo per soddisfare i bisogni più complessi della clientela. • Assicura la gestione manageriale del proprio Team, l’attuazione delle politiche commerciali e il coordinamento del personale assegnato.
GLOBAL WEALTH MANAGER	• Sviluppa strategicamente la relazione con i clienti assicurando un livello di servizio eccellente e il soddisfacimento delle esigenze complesse espresse dalla clientela del segmento UHNWI, in collaborazione con il Team e coordinando l’interazione con le competenti strutture della Banca e del Gruppo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

AREA MANAGER INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING



Fabio Cubelli
Condirettore Generale
Area di Coordinamento Affari



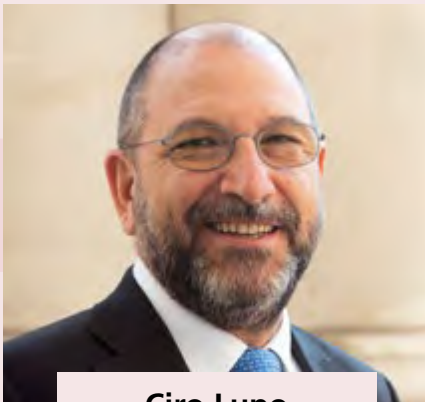
Cristiana Fiorini
Direttore Generale
Intesa Sanpaolo
Private Banking



Gianni Debernardi
Area Private Valle
d'Aosta, Piemonte Nord
e Torino



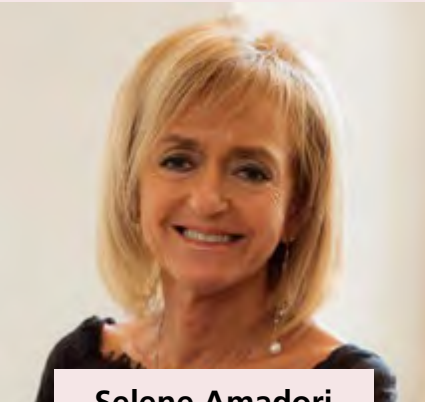
Luca Rebussi
Area Private Lombardia
Nord



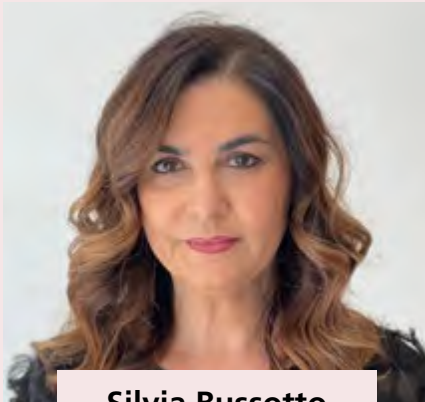
Ciro Lupo
Area Private
Emilia e Romagna



Cristiano Clagluna
Area Private Piemonte
Sud, Liguria e Toscana



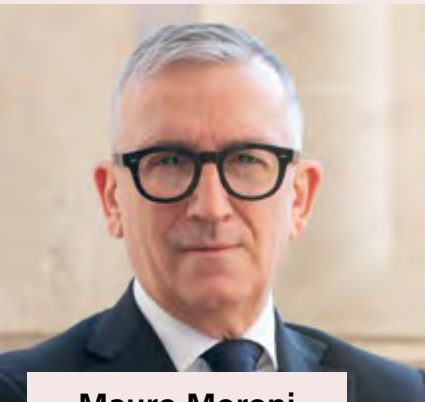
Selene Amadori
Area Private
Lombardia Sud



Silvia Bussotto
Area Private
Centro



Federica Spada
Area Private
Milano



Mauro Moroni
Area Private
Nord Est



Massimo Petirro
Area Private
Sud



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Le tabelle seguenti riportano i dati del 2025 relativi ai Private Banker, con il dettaglio per grado, genere, età media e anzianità media di servizio.

Rete Fideuram

	UOMINI	DONNE	TOTALE	ETÀ MEDIA	ANZIANITÀ MEDIA
Area Manager	11	1	12	61	31
Divisional Manager	31	3	34	59	25
Regional Manager	105	29	134	53	14
Group Manager	258	50	308	51	13
Private Banker	2.749	827	3.576	51	14
Totale	3.154	910	4.064	51	14

Rete Sanpaolo Invest

	UOMINI	DONNE	TOTALE	ETÀ MEDIA	ANZIANITÀ MEDIA
Area Manager	2	-	2	62	26
Divisional Manager	11	1	12	61	19
Regional Manager	31	10	41	53	13
Group Manager	109	21	130	53	16
Private Banker	749	277	1.026	51	13
Totale	902	309	1.211	52	13

Rete IW Private Investments

	UOMINI	DONNE	TOTALE	ETÀ MEDIA	ANZIANITÀ MEDIA
Area Manager	7	-	7	58	16
Divisional Manager	16	1	17	59	18
Regional Manager	33	4	37	59	13
Group Manager	9	1	10	60	12
Private Banker	364	76	440	55	12
Totale	429	82	511	55	13

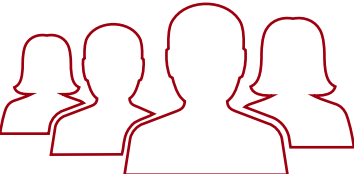
Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

	UOMINI	DONNE	TOTALE	ETÀ MEDIA	ANZIANITÀ MEDIA
Executive Manager UHNWI	1	-	1	55	30
Executive Manager HNWl	8	1	9	57	29
Direttore Centro Private	60	15	75	57	30
Global Wealth Manager	1	2	3	50	27
Global Relationship Manager	20	8	28	52	24
Team Leader	86	37	123	54	27
Private Banker Executive	82	32	114	53	24
Private Banker	378	219	597	50	19
Associate Private Banker	4	1	5	36	5
Agenti / Liberi professionisti	129	39	168	55	21
Totale	769	354	1.123	52	22

Rete estera (*)

	UOMINI	DONNE	TOTALE	ETÀ MEDIA	ANZIANITÀ MEDIA
Direttore / Area Manager	6	-	6	56	14
Private Banker	67	16	83	49	8
Totale	73	16	89	50	8

(*) I dati non includono gli agenti persone giuridiche.



15anni

Anzianità media di servizio



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

10.746

TEAM

accordi sottoscritti
dall'avvio di Team

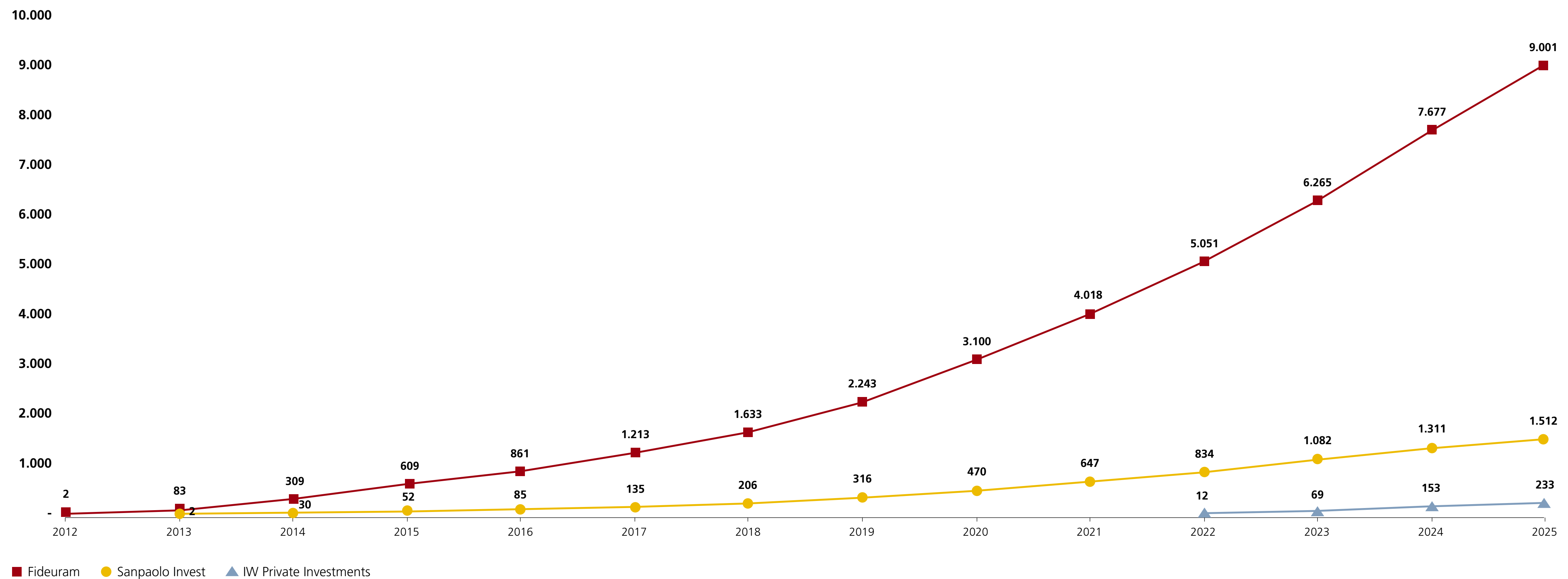
Team è un accordo tra più Private Banker, un Team Leader e uno o più Team Partner, che decidono di collaborare nello sviluppo e nell'assistenza ai clienti, ciascuno apportando le proprie competenze ed esperienze professionali.

A tredici anni dalla nascita, 3.065 Private Banker lavorano in Team (circa il 55% dei Private Banker delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments), collaborando nella gestione di circa €50,8 miliardi di patrimoni relativi a oltre 215 mila clienti.

La costante crescita di questi numeri, conferma che il Team risponde ad una reale esigenza delle Reti: perché lavorare in gruppo è il nuovo modello con cui interpretare la professione di Private Banker.

Andamento cumulato accordi

(n.)



3.200

posizioni da
Team Leader

3.588

posizioni da
Team Partner

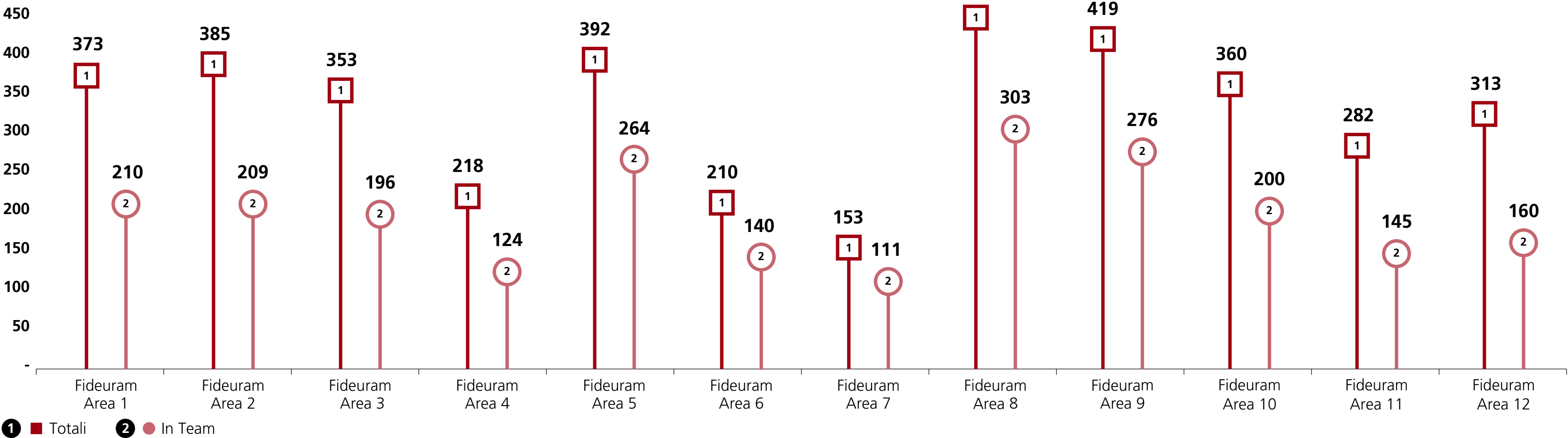
che coinvolgono
3.065

Private Banker

Possono essere
sottoscritti più accordi
tra Team Leader e
Team Partner

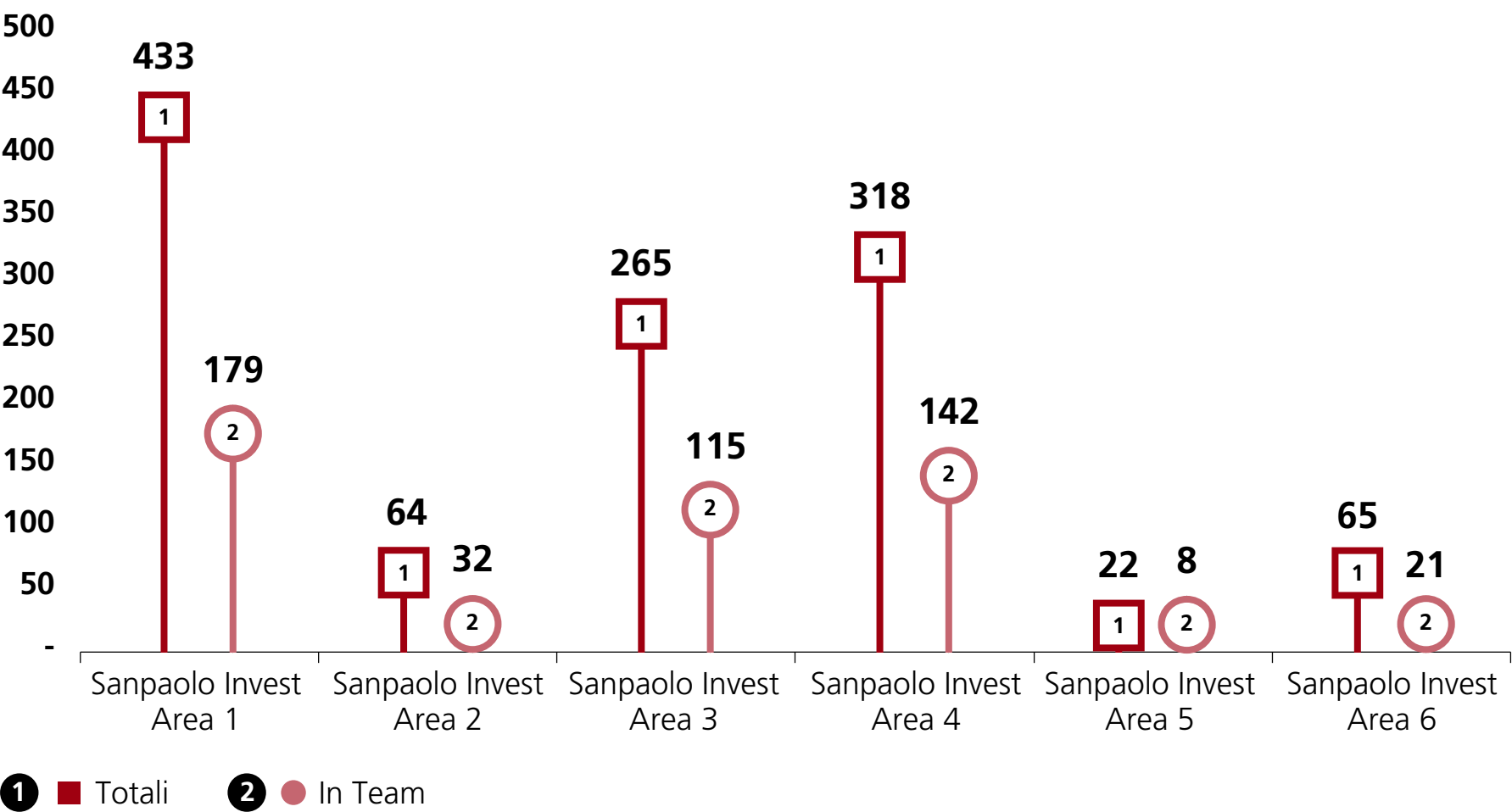
Rete Fideuram (*)

n. Private Banker



Rete Sanpaolo Invest (*)

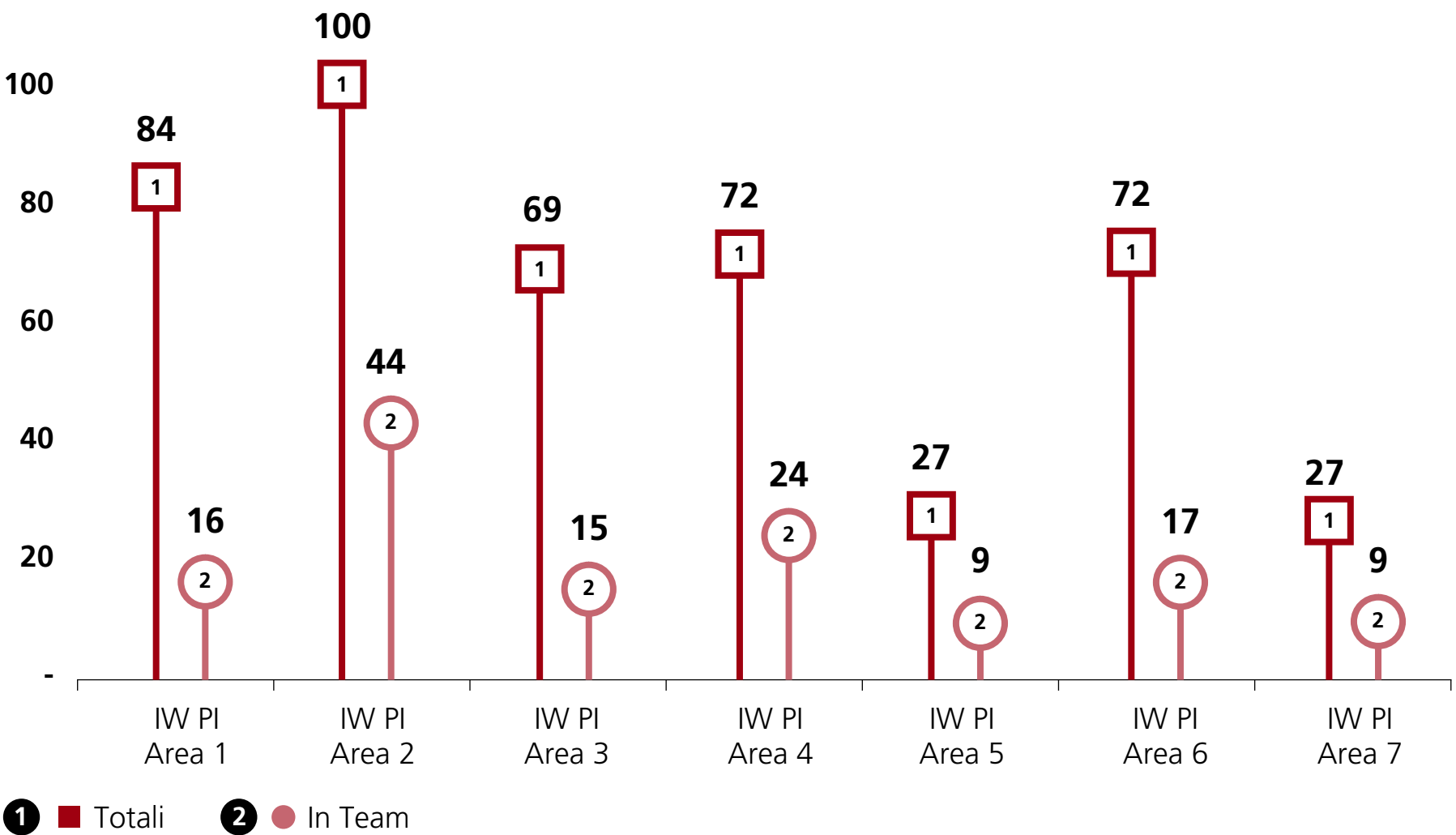
n. Private Banker



(*) Nei totali sono esclusi i Manager e i Trainee Financial Advisor.

Rete IW Private Investments (*)

n. Private Banker



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

CONTRATTUALISTICA

Il rapporto con i Private Banker delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments è regolato da un contratto di agenzia a tempo indeterminato, senza rappresentanza, derivato dall’Accordo Economico Collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia del settore del commercio.

Nel contratto sono presenti, oltre agli istituti collettivi di base, indennità ulteriori a favore dei Private Banker che integrano il loro trattamento economico, previdenziale e pensionistico principalmente legandolo agli obiettivi commerciali annualmente conseguiti.

Tale contratto intende rispondere principalmente alle seguenti finalità:

- uniformare la disciplina contrattuale che lega i Private Banker alle società;
- adeguare formalmente il testo contrattuale all’attuale contesto normativo/regolamentare, nel tempo mutato, nonché all’attuale modello di servizio che sovrintende all’attività delle Reti commerciali;
- adottare una struttura modulare che renda più agile la consultazione e più semplice l’aggiornamento degli allegati al contratto tempo per tempo necessari. A questo fine, la struttura del nuovo contratto è stata suddivisa in:
 - corpo centrale: contenuto esclusivamente normativo, che va a disciplinare il rapporto di agenzia tra le società e ciascun Private Banker;
 - allegati contrattuali: contenuti tecnico-economici e organizzativo-commerciali, oltreché normativi, che si sostanziano in regolamenti e codici aziendali, schede provvigionali, schede sistemi fidelizzanti, modello organizzativo di Rete e coperture assicurative di Rete.

Nell’ambito di Intesa Sanpaolo Private Banking, i Private Banker, come gli altri ruoli presenti in filiale, sono dipendenti diretti della Banca. Al 31 dicembre 2025, si contano anche 168 agenti: questi ultimi non sono dipendenti, ma collaborano attraverso un contratto di agenzia.

STRUTTURA RETRIBUTIVA E INCENTIVAZIONE

Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments

La remunerazione dei Private Banker, per la natura stessa del contratto di lavoro di libero professionista con mandato di agenzia, è interamente variabile ed è composta principalmente da provvigioni che sono costituite dalla retrocessione di una parte del ricavo della società mandante sui contratti sottoscritti sul portafoglio clienti a lui assegnato, oltre che da incentivi per il raggiungimento di determinati risultati commerciali.

La remunerazione dei Private Banker è distinta tra:

- una componente ricorrente, che è la parte più stabile e ordinaria della remunerazione;
- una componente non ricorrente, che rappresenta la parte della remunerazione che ha una valenza incentivante.

Le provvigioni, che hanno carattere ricorrente, essendo legate all’entità del portafoglio affidato a ciascun Private Banker, sono percentuali prefissate dei ricavi lordi (ricorrenti e una tantum) dalla società derivanti dalle commissioni percepite dai clienti sui diversi prodotti; tali percentuali sono differenti in funzione della tipologia di prodotti o servizi sottoscritti e sono regolate nel contratto di agenzia.

La remunerazione ricorrente dei Manager di Rete è costituita da:

- provvigioni di supervisione (definite “over di mantenimento”) per l’attività di coordinamento e supervisione di un gruppo di Private Banker che operano nell’area di competenza, determinate sulla base del ruolo svolto secondo specifiche aliquote applicate alle provvigioni maturate dai Private Banker supervisionati;
- provvigioni di sviluppo (definite “over di sviluppo”) per l’attività di sviluppo e crescita dimensionale del gruppo di Private Banker.

In aggiunta alla remunerazione ricorrente, in linea con le prassi di mercato, alle Reti distributive vengono riconosciute delle incentivazioni costruite con l’obiettivo di indirizzare l’attività commerciale al raggiungimento degli obiettivi specifici definiti, tenendo in debita considerazione le strategie e gli obiettivi aziendali di lungo periodo, in modo da premiare i risultati effettivamente conseguiti, corretti per i rischi (anche legali e reputazionali), privilegiando criteri di commisurazione capaci di favorire e promuovere il rispetto delle regole di condotta e l’interesse dei clienti serviti.

Tali incentivazioni sono sia di natura monetaria (c.d. bonus) sia non monetaria (ad es. contest annuali che assegnano un premio sotto forma di viaggi, partecipazioni a convention, ecc.). I meccanismi, tramite i quali si intende incentivare le Reti al conseguimento degli obiettivi commerciali, vengono comunicati ogni anno tramite un apposito regolamento interno.

Coerentemente con le disposizioni degli organi di vigilanza, i bonus sono:

- limitati alla raccolta derivante da operazioni conformi al profilo di adeguatezza del cliente;
- soggetti a controlli con orizzonte temporale pluriennale e sono basati pertanto sul mantenimento di risultati di medio periodo effettivi e duraturi.

La remunerazione non ricorrente dei nuovi Private Banker reclutati è specificamente stabilita al momento della selezione al fine di riconoscere lo sforzo necessario per l’acquisizione della clientela, sempre a condizione che la raccolta abbia caratteristiche di stabilità.

Si evidenzia che in relazione alla remunerazione dei Private Banker non ci sono disparità di genere a parità di ruolo e di risultati raggiunti.

Intesa Sanpaolo Private Banking

Intesa Sanpaolo Private Banking con l’intento di valorizzare la collaborazione sia del personale dipendente sia degli agenti, dispone, per il personale della Rete dedicato alla gestione della clientela Private, di un sistema di incentivazione legato al conseguimento di specifici obiettivi commerciali, qualitativi, di sostenibilità e di soddisfazione della clientela. Tali obiettivi si riferiscono alla crescita dimensionale, alla redditività, all’eccellenza del servizio e allo sviluppo delle attività finanziarie. L’entità del premio viene determinata sulla base della misurazione di indicatori specifici, stabiliti per ciascun obiettivo e associati a target di riferimento prestabiliti.

Il trattamento economico del Private Banker di nuova assunzione è rivolto a valorizzare innanzitutto la professionalità già acquisita sul mercato esterno, nell’ottica di poter finalizzare la propria competenza all’eccellenza del servizio reso al cliente Private e consentire lo sviluppo sostenibile delle attività finanziarie gestite.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

EVENTI 2025 PER LE RETI

L'organizzazione di eventi al di fuori del contesto lavorativo è un momento essenziale per lo sviluppo di una cultura unitaria all'interno del Gruppo, con il coinvolgimento simultaneo del maggior numero possibile di Private Banker, secondo una logica di aggregazione e condivisione, ma anche di approfondimento e studio.

MANAGER MEETING IW PRIVATE INVESTMENTS



L'evento, svoltosi il 9 e 10 gennaio presso Villa Torretta a Sesto San Giovanni, ha visto la partecipazione di oltre 50 manager della Rete. Durante le due giornate sono stati condivisi i risultati dell'anno appena concluso, insieme ai progetti e agli obiettivi futuri. Ospite dell'incontro è stato l'atleta Andrea Lucchetta, che ha condiviso la propria esperienza, portando esempi concreti di leadership, gestione dei gruppi e cultura della performance.

DIGITAL SPECIALIST

Il 19 giugno, presso il Vodafone Theatre di Milano, si sono riuniti i Digital Specialist delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, provenienti da tutta Italia. I Digital Specialist sono figure centrali nella strategia di innovazione delle Reti Fideuram, "ambasciatori" della cultura digital. Oltre 300 consulenti finanziari hanno partecipato a questa giornata di incontro e confronto, con interventi del top management e una tavola rotonda con le SGR partner, per scoprire le novità in tema di innovazione digitale, mettere a fattor comune le proprie idee e guidare insieme il cambiamento verso un'azienda sempre più digitale, innovativa e sostenibile. Durante la giornata due ospiti hanno parlato degli sviluppi dell'Intelligenza Artificiale: Cristiano De Mei, Head of Information Technology di Fideuram e Simone Pieranni, giornalista ed esperto di tecnologia nel mercato asiatico.



AMBASSADOR 2025



Il 12 maggio, presso l'Auditorium di Milano, sono stati celebrati i consulenti finanziari che hanno contribuito in modo significativo alla crescita e al successo di Fideuram e Sanpaolo Invest. Durante l'evento che ha visto la partecipazione di oltre 500 persone, circa 150 consulenti hanno ricevuto il titolo di "Ambasciatori di Fideuram", riconoscimento riservato ai professionisti che incarnano i valori fondanti della banca e ne accompagnano l'evoluzione nel tempo. La giornata ha visto l'intervento del top management, una tavola rotonda con la presenza di SGR partner e la partecipazione di un ospite d'eccezione, il conduttore Enrico Bertolino, che ha coinvolto la platea con il suo spettacolo di cabaret.

NEXT GENERATION

Il 9 luglio, presso il Teatro Arcimboldi di Milano, si è tenuto l'evento dedicato ai giovani professionisti delle Reti. Vi hanno partecipato oltre 700 giovani consulenti finanziari, provenienti da tutta Italia, per condividere obiettivi e scenari futuri. L'agenda della giornata ha visto l'alternarsi di vari momenti: l'intervento del top management, una tavola rotonda con la presenza delle SGR partner e gli interventi di due ospiti di rilievo, Tommaso Ghidini, Capo della Divisione Strutture, Meccanismi e Materiali dell'Agenzia Spaziale Europea, che ha raccontato in modo semplice i piccoli e grandi passi fatti verso il cielo, facendo riflettere sul futuro e sui prossimi traguardi che raggiungerà l'ingegneria aerospaziale e Fabio Zaffagnini, fondatore di Rockin'1000, il cui intervento è stato un vero e proprio inno alla passione.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

EVENTI SENIORITY



Si tratta di eventi dedicati ai consulenti finanziari che nel corso del 2025 hanno raggiunto l'importante traguardo di 25, 30, 40 e 50 anni di permanenza nelle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments. Durante questi incontri, oltre 350 consulenti finanziari sono stati premiati dal top management e dai manager di Rete. Nel mese di ottobre sono stati organizzati cinque meeting, con consulenti e manager provenienti da tutta Italia. Location esclusive e dimore storiche hanno fatto da cornice a questi eventi: Palazzo Clerici per le due tappe a Milano, Palazzo della Cancelleria a Roma, Palazzo Pucci a Firenze e la Palazzina di Caccia di Stupinigi a Torino. Come ospiti degli incontri si sono alternati professionisti d'eccellenza quali Chiara Montanari e Luigi Mazzola.

MANAGER MEETING

L'evento, svoltosi il 17 dicembre presso il Teatro Elfo Puccini di Milano ha visto la partecipazione di oltre 500 manager delle Reti Fideuram e Sanpaolo Invest. Nel corso della giornata sono stati condivisi i risultati dell'anno e illustrate le iniziative strategiche e le priorità per il futuro. Ospite d'eccezione è stato coach Julio Velasco, che ha trattato della sua esperienza sportiva condividendo riflessioni e testimonianze su leadership, spirito di squadra e mentalità orientata alla ricerca dell'eccellenza.



BUSINESS MEETING DEDICATI AI PRIVATE WEALTH ADVISOR



Il 20 maggio è stato dato il benvenuto ai nuovi Private Wealth Advisor del 2025, con un evento a cui hanno partecipato 70 ospiti e il top management, nell'area eventi al 23° piano della Torre Gioia 22. L'11 dicembre si è tenuto l'evento dedicato ai migliori Private Wealth Advisor delle Reti Fideuram e Sanpaolo Invest, presso il Lamborghini Factory di Sant'Agata Bolognese. Dopo il meeting col top management, nella sala Olimpo, gli ospiti hanno avuto l'opportunità di visitare in esclusiva il museo e alcune linee di produzione.

FESTA DELLA NEVE - BORMIO



Si è svolto a Bormio l'appuntamento con la Festa della neve che si rinnova da tredici stagioni, inaugurando la serie degli eventi dedicati ai contest di incentivazione annuali. La tradizionale gara sociale di sci, arrivata alla sua ventiquattresima edizione, ha visto confrontarsi nello slalom e nel parallelo gli atleti delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments e della sede centrale, abituati a raggiungere ambiziosi traguardi professionali e a registrare ottimi risultati sportivi anche sulle piste di Bormio. Le diverse categorie di partecipanti, dai veterani agli amatori, dai familiari ai più piccoli, contribuiscono al successo di un evento ormai storico. Il numero degli iscritti alle competizioni è cresciuto ulteriormente, contribuendo, insieme a familiari, amici e colleghi, a rendere l'iniziativa un vero evento corale. La manifestazione è stata caratterizzata da momenti di convivialità e divertimento, sia in quota sia durante la serata conclusiva, organizzata quest'anno in una tensostruttura dedicata, dove si sono svolte le premiazioni istituzionali e sportive.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SUPERVIAGGIO LAOS, CAMBOGIA E THAILANDIA



Un viaggio nel Sud-Est asiatico immersi nell'autenticità culturale e nella natura di tre Paesi straordinari. Un intreccio indissolubile di tradizioni, stili di vita e contrasti affascinanti: dai paesaggi dai colori intensi e selvaggi, popolati da una fauna che richiama le atmosfere delle grandi avventure, alle città ricche di sfide e contraddizioni. Laos, Cambogia e Thailandia hanno accolto i nostri ospiti con esperienze, immagini ed emozioni destinate a rimanere indelebili. Tre mete dal fascino profondo, scelte per celebrare i risultati più significativi dei vincitori che, con le loro performance, si sono aggiudicati il premio più ambito del principale contest annuale di incentivazione.



CONVENTION SARDEGNA, FORTE VILLAGE



Il Forte Village è stato confermato per l'edizione 2025 come sede della Convention di Fideuram, l'appuntamento fondamentale del programma annuale di incentivazione, per celebrare i successi dei Private Banker e condividere vision e strategie aziendali. Primo evento per numero di partecipanti tra i contest, organizzato in back to back con l'incontro annuale di Intesa Sanpaolo Private Banking, la Convention rappresenta un'occasione privilegiata di confronto e relazione tra i Private Banker e il management di sede. Un momento arricchito dai contenuti strategici della plenaria finale, dalle premiazioni istituzionali e dai workshop dedicati ai prodotti, agli strumenti commerciali e all'evoluzione digitale della professione. Non sono mancati gli elementi ludici e sportivi: i tornei di tennis e padel, il calcio e la Fideurun hanno animato le giornate dei partecipanti. Le cene a tema e gli spettacoli serali hanno accompagnato gli ospiti fino al Convention Day conclusivo e alla tradizionale cena di arrivederci.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

INCONTRI DI AREA - INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING



Nel mese di gennaio si è svolta la ripresa lavori per i Private Banker di Intesa Sanpaolo Private Banking con incontri su tutto il territorio, suddivisi in nove tappe. Per l'occasione sono state selezionate location come hotel di charme, dimore storiche e centri congressi delle città di Bergamo, Bologna, Brescia, Firenze, Milano, Napoli, Padova, Roma e Torino. È stata un'occasione di confronto e relazione tra i Private Banker e il management di sede per definire gli obiettivi e iniziare insieme le sfide del nuovo anno.

NUOVI ORIZZONTI - INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING



L'incontro annuale si è svolto nel mese di febbraio presso Palazzo Mezzanotte a Milano e ha visto la partecipazione degli agenti e contratti misti di Intesa Sanpaolo Private Banking. Insieme al top management sono stati approfonditi i principali temi dell'anno; a seguire, si è tenuta una tavola rotonda dedicata alle view di mercato delle case partner.

FIDEURAM CUP PORTO SANTO STEFANO



Appuntamento imperdibile tra sport e passione, l'evento velico più atteso dell'anno coinvolge l'intero Gruppo ed è ormai una tradizione consolidata. L'energia, l'entusiasmo e la cornice spettacolare dell'Argentario hanno accompagnato la XXIII edizione della Fideuram Cup, che ha visto come protagonisti, in mare e a terra, le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Intesa Sanpaolo Private Banking, insieme ai colleghi di sede. Momenti sportivi, conviviali e di condivisione hanno scandito le giornate, dalle prove libere del venerdì alle regate ufficiali del weekend.

MEETING DI TENNIS A SQUADRE FIDEURAM - MARE PINETA RESORT MILANO MARITTIMA

Il decennale del meeting di tennis a squadre Fideuram si è svolto a settembre al Mare Pineta Resort di Milano Marittima. Agonisticamente sempre più competitivo, il torneo ha impegnato otto squadre, rappresentanti le aree commerciali delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments. Il risultato finale ha premiato la squadra Fideuram Centro-Nord che si è aggiudicata il trofeo di eccellenza, mentre Sanpaolo Invest Centro-Sud si è imposta nel torneo di consolazione.



TORNEO DI CALCIO FIDEURAM - MILANO MARITTIMA

Il torneo di calcio si è svolto dal 21 al 24 maggio a Milano Marittima per la sua tredicesima edizione. Improntato alla competizione e al confronto agonistico, il torneo ha visto fronteggiarsi dodici squadre con oltre 300 partecipanti e la vittoria finale dell'Area Fideuram Emilia-Romagna e Veneto.



PRINCIPALI OBIETTIVI DI MIGLIORAMENTO PER IL 2026

Nel 2026 si punterà a rafforzare le sinergie tra le diverse Reti commerciali, facendo leva sulle opportunità dei vari modelli distributivi (Reti dipendenti, Reti consulenti professionisti e piattaforma Direct). La crescita continuerà a concentrarsi sia sul ricambio generazionale, attraverso i progetti Next Generation, sia sulla selezione di profili professionalizzati provenienti dal mondo bancario e dalla concorrenza. L'elevata maturità raggiunta consente oggi al Gruppo Fideuram di attrarre con convinzione anche professionisti altamente qualificati provenienti da player di livello internazionale, che lo riconoscono come una realtà di eccellenza.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

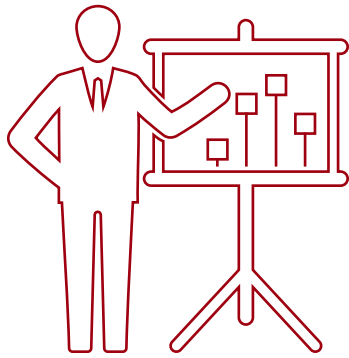
8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

FORMAZIONE DELLE RETI

539.088

Ore di formazione



PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025	AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI
Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments Digitalizzazione e Intelligenza Artificiale Prosecuzione delle attività a supporto dei consulenti finanziari nella gestione del cliente, nelle strategie di marketing e nella formazione professionale con strumenti di Intelligenza Artificiale, con ulteriore focus sulla digitalizzazione tramite i Digital Specialist.	In tema di IA sono stati erogati due corsi a 970 consulenti finanziari, per un totale di 15.600 ore: il primo sull'utilizzo dell'intelligenza artificiale a supporto dell'attività quotidiana del consulente; il secondo dedicato ai Digital Specialist con un approccio strategico come leva di crescita professionale.
ETF Ampliamento delle conoscenze dei consulenti finanziari sugli strumenti di investimento e di gestione del risparmio, in particolare sugli ETF, per comprendere il loro impatto nella costruzione del portafoglio clienti.	L'iniziativa, finalizzata a seguire le tendenze di mercato, ha coinvolto 230 consulenti finanziari per un totale di 3.650 ore, con l'obiettivo di supportare una gestione degli investimenti della clientela efficiente, consapevole e orientata al lungo periodo.
Metodi di ricerca, gestione empatica e acquisizione clienti Implementazione dei driver di sviluppo per supportare i consulenti finanziari nella crescita del business, con particolare attenzione alla sostenibilità della loro professione.	L'iniziativa ha contribuito a rafforzare la sostenibilità del ruolo professionale del consulente nel tempo e la qualità del servizio offerto alla clientela ed è stata erogata a 550 consulenti finanziari per un totale di 8.770 ore.
Next Generation Prosecuzione del percorso di consolidamento e aggiornamento dei temi previsti nel programma Next Generation.	Nel 2025 sono stati inseriti nel percorso Next Generation 200 giovani consulenti finanziari. In contemporanea 50 consulenti hanno portato a termine il medesimo percorso iniziato negli anni precedenti.
Certificazione Consulente Patrimoniale Prosecuzione del percorso di certificazione Consulente Patrimoniale, per i consulenti finanziari che hanno raggiunto i crediti necessari per accedere all'esame di certificazione in collaborazione con l'Università Cattolica.	Sono 143 consulenti finanziari certificati nel 2025, che si aggiungono ai 1.378 certificati negli anni precedenti.
Academy Fideuram Arricchimento dell'Academy con nuovi contributi da parte dei Partner e prosecuzione dei corsi di approfondimento per il mantenimento delle conoscenze dei consulenti finanziari sui temi ESG.	Sono stati resi disponibili due nuovi corsi su tematiche di approfondimento professionale e di attualità del settore finanziario.

PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025	AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI
Rete Intesa Sanpaolo Private Banking Sviluppo delle piattaforme di consulenza e dei servizi del credito.	Le evoluzioni delle piattaforme sono sempre accompagnate da iniziative di gestione del cambiamento, che possono includere anche il canale formativo. In base alla complessità della trasformazione realizzata, si passa dalla semplice produzione di linee digitali all'organizzazione di mix di format.
Consolidamento conoscenze Private Market.	Nel corso dell'anno si è convenuto di indirizzare questi contenuti tramite animazione commerciale, anziché riproporre le iniziative formative pregresse.
Approfondimento delle conoscenze utili a rappresentare con competenza i temi ESG nella prestazione dei servizi di investimento.	Anche nel 2025 è stato reso disponibile il corso ESG Advisor, che consente ai partecipanti di accedere all'esame per l'acquisizione della certificazione EFPA. I contenuti ESG rimangono parte integrante della formazione abilitante obbligatoria per chi presta servizi di investimento. Inoltre, questi temi vengono costantemente approfonditi durante le iniziative info-formative con le Case di Investimento.
Supporto al ricambio generazionale della Rete.	La formazione ha concretamente contribuito anche quest'anno all'arricchimento del Programma Z Private Generation, giunto alla V edizione, dedicato a neolaureati e giovani professionisti, motivati a intraprendere un percorso di crescita stimolante e fortemente professionalizzante come giovani consulenti finanziari.
Attivazione di un percorso di sviluppo manageriale anche per i ruoli intermedi di Rete, oltre che per i Direttori.	È stato realizzato un percorso articolato, in presenza e a distanza, che ha combinato contenuti comportamentali e di tecnica manageriale, rivolto ai team manager di Rete. Tutti i Direttori hanno preso parte a programmi di group coaching.
Mantenimento di un elevato livello di sensibilità e consapevolezza degli impatti delle normative di settore nelle attività commerciali, al fine di garantire un servizio alla clientela orientato a criteri di etica professionale e trasparenza nelle relazioni.	In continuità con gli obiettivi e i risultati degli anni precedenti, nel 2025 è proseguita, nell'ambito della formazione obbligatoria, la produzione di contenuti formativi volti al continuo potenziamento, alla sensibilizzazione e all'aggiornamento delle necessarie conoscenze normative.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LE INIZIATIVE E I PERCORSI FORMATIVI PER LE RETI FIDEURAM, SANPAOLO INVEST E IW PRIVATE INVESTMENTS

Formazione professionale

Nel 2025 è continuata la formazione per lo sviluppo delle competenze professionali articolata in quattro percorsi modulati progressivamente in funzione della seniority del Private Banker:

- specializzazione di alto livello (Consulenti Top & PWA) sull’ottimizzazione fiscale per le aziende, sull’importanza di una comunicazione efficace e sull’aggiornamento relativo alle nuove normative fiscali (ore erogate 6.940);
- formazione avanzata (Consulenti Professional & Executive) sul tax planning e strategie di risparmio fiscale, sulle innovazioni nelle strategie di Asset Allocation, geopolitica e investimenti finanziari e sulle peculiarità della consulenza agli imprenditori (ore erogate 13.690);
- percorso Fideuram (Consulenti Junior & Senior) sui principi fondamentali per costruire un rapporto di fiducia con il cliente, sui vantaggi dei piani di investimenti programmati con approfondimento delle basi della trattativa (ore erogate 5.920);
- percorso di avvio alla professione:
 - per i consulenti finanziari inseriti in Rete negli ultimi 12 mesi, strutturato in quattro moduli che illustrano la realtà e il modello di servizio in Fideuram;
 - per i consulenti finanziari del percorso Next Generation, dedicato a giovani che si affacciano per la prima volta alla professione della durata di 2 anni, suddiviso in 13 moduli formativi (ore erogate 23.930).

A completamento dei quattro percorsi di formazione, sono state erogate 90.420 ore di formazione, sia in modalità webinar sia in presenza presso il Campus Fideuram o presso le sedi territoriali, sulle aree tematiche relative al modello di servizio, prodotti e strumenti e alla formazione tecnica e professionale.

Nel 2025, 143 Private Banker hanno conseguito la certificazione Consulente Patrimoniale, in collaborazione con l’Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e 1.378 Private Banker, certificati negli anni precedenti, hanno sostenuto la formazione per il mantenimento triennale.

Nel 2025 sono state fruite da tutti i Private Banker circa 212.300 ore di formazione e-learning sui temi di aggiornamento normativo e professionale.

La formazione online Academy, realizzata in collaborazione con i Partner commerciali, è stata fruita dai consulenti finanziari su temi di approfondimento professionale e di attualità del settore finanziario per un totale di circa 4.000 ore di formazione.

Formazione e sviluppo professionale ESG

Nel 2025 è stato reso disponibile un nuovo corso online sulla piattaforma di formazione aziendale, dedicato a tutti i consulenti finanziari per il mantenimento delle competenze in tema ESG. Le ore di formazione erogate sono state pari a 10.690.

Una cultura digitale al passo con il futuro

Nel corso dell’anno, l’impegno formativo si è ulteriormente rafforzato attraverso l’introduzione di modalità comunicative innovative e l’approfondimento di tematiche strategiche per il settore finanziario. L’obiettivo è stato quello di promuovere una cultura digitale solida, inclusiva e costantemente aggiornata, in grado di rispondere in modo efficace e tempestivo alle sfide poste da un contesto tecnologico in continua e rapida evoluzione. Grazie a un presidio continuativo e strutturato, sono stati messi a disposizione della Rete strumenti, competenze e conoscenze finalizzati a supportare i consulenti finanziari nell’interpretare il cambiamento come un’opportunità di crescita. Questo approccio consente di rafforzare la qualità della consulenza, favorire un utilizzo responsabile delle tecnologie e garantire nel tempo un servizio sempre più qualificato e coerente con le aspettative dei clienti e con gli obiettivi di sviluppo sostenibile del Gruppo.

Formazione sugli applicativi

Un anno dedicato allo sviluppo delle competenze digitali, alla diffusione della cultura dell’innovazione e al rafforzamento della sicurezza informatica

Nel corso del 2025 è stato sviluppato e portato avanti un articolato programma di iniziative formative, realizzato in collaborazione con diverse strutture della Banca e con partner specializzati, con l’obiettivo di accompagnare le Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments nell’adozione delle novità applicative, contribuendo a valorizzare le nuove opportunità di prodotti e servizi offerti alla clientela.

Un Piano formativo di ampio respiro

Particolare attenzione è stata dedicata allo sviluppo della consapevolezza digitale, alla diffusione della cultura dell’Intelligenza Artificiale e al rafforzamento delle competenze in ambito Cybersecurity, elementi sempre più

centrali per l’operatività quotidiana dei consulenti finanziari e per la tutela della clientela. Nel complesso, l’attività formativa si è articolata in circa 120 sessioni, equamente distribuite tra webinar e incontri sul territorio, coinvolgendo complessivamente più di mille consulenti finanziari. Un focus specifico è stato erogato attraverso percorsi dedicati che hanno interessato 225 consulenti finanziari, tra neo inseriti e giovani Next Generation Manager, favorendo un rapido e strutturato allineamento sugli strumenti digitali e sui principali processi operativi. Inoltre, in continuità con gli anni precedenti, nel 2025 sono proseguiti gli approfondimenti sulla Consulenza evoluta Sei, con 23 interventi formativi che hanno coinvolto circa 400 consulenti finanziari, a supporto dell’evoluzione del modello di servizio.

Focus sull’innovazione e sul supporto alla Rete

Il 2025 ha segnato un punto di svolta grazie all’introduzione di strumenti innovativi quali il lancio del My Key Business e della nuova piattaforma online dedicata alla clientela persone giuridiche, che ha richiesto la definizione di un piano formativo strutturato e capillare, volto a garantire un’efficace adozione degli strumenti da parte delle reti commerciali. Un ruolo centrale è stato svolto dai 248 Digital Specialist, supportati in modo continuativo durante la fase pilota del My Key Business attraverso sessioni formative dedicate, sia online sia in presenza, e mediante la predisposizione e l’aggiornamento costante dei materiali di supporto (vademecum, manuali operativi e FAQ).

I Digital Specialist hanno inoltre partecipato a specifiche iniziative volte ad accrescere la consapevolezza sull’utilizzo dell’Intelligenza Artificiale, tramite sessioni formative gestite con il supporto di una società esterna, oltre a interventi mirati di aggiornamento sui temi della sicurezza digitale. In quest’ultimo ambito è stata avviata la progettazione di un canale dedicato ai Digital Specialist, con l’obiettivo di fornire aggiornamenti tempestivi e supporti operativi su tematiche ad elevata sensibilità e in continua evoluzione.

Nuovi Prodotti e Progetti Strategici

Il 2025 ha visto l’avvio della diffusione di un nuovo prodotto assicurativo di protezione, denominato Sfera+, caratterizzato da un elevato potenziale strategico, il cui rilascio è previsto in modo progressivo tra la fine del 2025 e il primo semestre del 2026. Il progetto ha richiesto l’attivazione di percorsi formativi dedicati, attraverso webinar, aule e corsi online, che hanno coinvolto cento consulenti finanziari appartenenti al gruppo pilota, nonché un supporto costante nella fase di avvio del prodotto, anche grazie al contributo dei Digital Specialist.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Consolidamento della Cultura Digitale

Innovazione, diffusione della cultura digitale, attenzione alla sicurezza e tutela della clientela continuano a rappresentare pilastri fondamentali dell’operatività. In questo contesto professionale, caratterizzato da un’e-
voluzione continua e accelerata e orientato alla promozione di una cultura aziendale fondata su un solido digital mindset, sono stati attivati percorsi di stage dedicati, supportati anche dall’inserimento pro tempore di due professionisti, con l’obiettivo di rafforzare ulteriormente le competenze e la capacità di presidio delle attività.

LE INIZIATIVE E I PERCORSI FORMATIVI PER LA RETE INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING

Nel 2025 è stata assicurata massima cura alla produzione e all’inserimento efficace in calendario di tutti i temi formativi utili a favorire il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo professionale della Rete Intesa Sanpaolo Private Banking. La formazione ha toccato aspetti abilitanti e obbligatori, unitamente ad argomenti tipici dei mestieri di Rete e a contenuti di natura comportamentale. Il tutto mantenendo un equilibrio coerente con le richieste della Banca, le risorse disponibili e il modello di governance del Gruppo Intesa Sanpaolo. Le iniziative hanno coinvolto anche i consulenti finanziari non dipendenti inseriti tempo per tempo in Rete, laddove richiesto dalla Compliance o dal Coordinamento Commerciale competente.

Formazione di mestiere: la cultura del coaching applicata allo sviluppo commerciale

Nel corso del 2025, le figure con il ruolo di Team Leader, Global Relationship Manager e Global Wealth Manager hanno partecipato al corso “La cultura del coaching applicata allo sviluppo commerciale”. Il percorso formativo, svolto in sessioni sia in presenza sia a distanza, ha stimolato i partecipanti all’adozione di un metodo manageriale riconoscibile, che si distingue per l’uso consapevole di tecniche di coaching nei confronti dei Private Banker delle rispettive squadre, con l’obiettivo di favorire lo sviluppo commerciale, attraverso l’acquisizione di nuovi clienti e l’incremento delle attività finanziarie intermedie. Il metodo è stato declinato in quattro aree: pianificazione, sensibilizzazione, facilitazione e monitoraggio. L’accento sul coaching, accompagnato da esercitazioni immediatamente attuabili, ha fatto lavorare i partecipanti sulle leve motivazionali e relazionali che influenzano la performance e l’interazione commerciale dei Private Banker con i clienti. I temi chiave hanno riguardato l’alleanza relazionale, l’arte di porre domande e la capacità di fornire feedback efficaci.

Formazione di mestiere: temi ESG

In continuità con gli anni precedenti, sul fronte ESG la Rete è stata coinvolta in iniziative sia elettive sia obbligatorie, integrando queste ultime nei programmi di aggiornamento professionale. Oltre il 20% dei contenuti della formazione abilitante obbligatoria è infatti progettata su tematiche ESG e la relativa fruizione rappresenta un cancello di accesso al sistema incentivante. Inoltre, anche quest’anno è stato reso disponibile il corso ESG Advisor, un percorso di approfondimento strutturato sul contesto e sulla normativa ESG in ambito finanziario, rilevante anche ai fini delle certificazioni di settore.

I moduli del corso sono:

- evoluzioni e fattori di sviluppo della finanza sostenibile;
- approccio sostenibile agli investimenti: analisi dei dati ESG e strategie di investimento;
- nuovo mondo dei prodotti di investimento sostenibili;
- evidenze, tendenza di mercato e impatti normativi connessi all’integrazione dei fattori ESG negli investimenti;
- impatto dei fattori ESG sull’analisi e la valutazione dei titoli e attribuzione del rating.

Infine, la partecipazione alle iniziative info-formative con i Partner commerciali ha assicurato un costante e solido aggiornamento, anche sui temi della sostenibilità.

Formazione di mestiere: Z Private Generation

La formazione accompagna stabilmente l’inserimento dei neoassunti del programma Z Private Generation con una serie di iniziative curriculari di varia natura: dalla prestazione commerciale dei servizi agli impieghi, passando per il sistema dei controlli e dalla finanza comportamentale. Quest’anno è stato aggiunto un nuovo tassello al percorso formativo già esistente, grazie all’introduzione di un corso di mentoring dedicato a tutte le nuove persone inserite in azienda, nel ruolo di mentee, insieme ai rispettivi mentor. La formazione a distanza è stata integrata da incontri dedicati con specialisti di direzione, introdotti dai rispettivi Responsabili di struttura. Si tratta di momenti particolarmente significativi: da un lato favoriscono un canale di comunicazione diretta tra Sede e Rete, molto apprezzato soprattutto da chi è in fase di orientamento e ha necessità di cogliere rapidamente cultura aziendale e priorità, e dall’altro consentono alle persone di Sede di approfondire la conoscenza delle nuove risorse.

Formazione di mestiere: corsi per assistenti e per assistenti in percorso per diventare Private Banker

Sono stati realizzati diversi corsi ai quali partecipano le persone di nuova nomina nel ruolo di assistente o inserite nel percorso di sviluppo per diventare consulenti finanziari. I contenuti affrontati, in alcuni casi condivisi con le platee del programma Z Private Generation, riguardano la qualità operativa, i controlli e il mondo del credito e le relative garanzie. Inoltre, come ogni anno, è stato attivato il corso che prepara a sostenere l’esame OCF, finalizzato al conseguimento dell’abilitazione e dell’iscrizione all’Albo unico dei consulenti finanziari.

Leadership Skill: Senior Mentoring

A fine 2025 è stato avviato un percorso di Senior Mentoring rivolto ai neoassunti Z Generation 2025 e ai loro mentor. Si tratta di un’iniziativa destinata a essere riproposta con cadenza annuale, in quanto considerata un investimento strategico per la crescita delle persone e per la diffusione del knowhow all’interno dell’organizzazione. Le finalità del Senior Mentoring si concentrano infatti sul trasferimento di competenze, esperienze e valori professionali da figure senior a colleghi più giovani o meno esperti, favorendo la crescita individuale e il consolidamento della cultura aziendale. Questo programma mira a costruire il senso di appartenenza e a promuovere la condivisione di best practice, creando un ambiente di apprendimento continuo. Attraverso il mentoring, si intende supportare i mentee nell’acquisizione di strumenti utili per affrontare sfide complesse, migliorare la capacità decisionale e accelerare il percorso di sviluppo professionale. Parallelamente, i mentor consolidano il proprio ruolo di guida, affinando competenze relazionali e di coaching.

Leadership Skill: Group Coaching per i Direttori dei Centri Private

I Direttori dei Centri Private di Intesa Sanpaolo Private Banking sono stati coinvolti in un percorso di formazione manageriale avviato a fine nel 2023 con i Distance Tutoring e concluso a giugno 2025 con il corso Group Coaching. Quest’ultimo, rivolto a gruppi di professionisti con lo stesso ruolo, viene personalizzato in fase di progettazione per adattarsi alle specifiche esigenze delle persone coinvolte. Nel caso dei Direttori, sono state messe a fuoco le capacità legate al potenziamento del networking, della comunicazione e dell’integrazione interfunzionale. Un obiettivo complementare di tipo di esperienza è l’accelerazione dei processi di apprendimento individuali all’interno di una dimensione di gruppo, grazie allo stimolo, alla riflessione e allo scambio di feedback in un contesto psicologicamente sicuro. L’attività gestionale che seguirà nel



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

tempo contribuirà inoltre a consolidare ulteriormente la consapevolezza del ruolo e l’adozione dei nuovi comportamenti manageriali, a supporto del raggiungimento degli obiettivi individuali di ciascun Direttore.

Formazione obbligatoria: professionale abilitante

Ogni anno la Banca mette a disposizione corsi di formazione, obbligatori abilitanti, necessari all’aggiornamento professionale in ambito Consob e IVASS.

Formazione obbligatoria: preventiva di prodotto

Sono stati sviluppati corsi digitali a supporto del collocamento di prodotti innovativi e/o complessi. Si tratta di contenuti resi disponibili per essere fruiti prima dell’avvio del collocamento, che restano comunque sempre accessibili anche successivamente per eventuali consultazioni.

Formazione obbligatoria: normativa e compliance

Le attività di formazione obbligatoria, promosse tipicamente con formule digitali a distanza e in presenza per alcuni corsi di Salute e Sicurezza, hanno riguardato i seguenti ambiti, spesso correlati alla Responsabilità Amministrativa degli enti (Modello 231):

- ICT e sicurezza informatica;
- antiriciclaggio, contrasto al finanziamento del terrorismo internazionale ed embarghi;
- fiscale;
- continuità operativa;
- Intelligenza Artificiale;
- bilancio e vigilanza;
- codice etico e responsabilità sociale;
- anticorruzione;
- ESG;
- market abuse;
- intermediazione assicurativa e previdenziale;
- outsourcing.

Formazione linguistica

È sempre disponibile la piattaforma dedicata all’aggiornamento delle competenze linguistiche, con percorsi in lingua e in altre lingue. Inoltre, sono state rese disponibili anche formule di conversazione con AI o in gruppo, oltre a corsi con tutor sia a distanza sia in presenza. L’accesso all’opzione tutor è condizionato al contesto professionale e al livello di competenza linguistica già raggiunto.

Altre iniziative

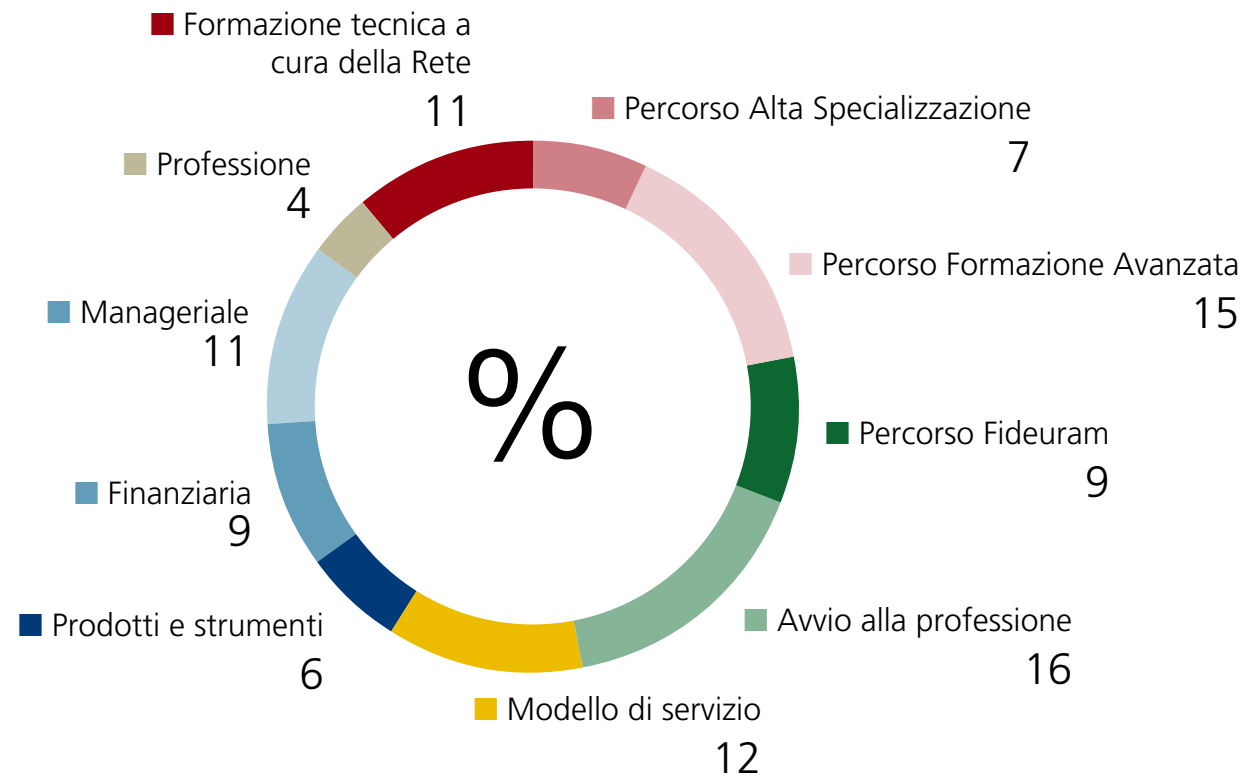
Piano di incontri info-formativi

Anche quest’anno è proseguita l’organizzazione degli incontri con i Partner commerciali, finalizzati a offrire una panoramica ampia e aggiornata sull’andamento dei mercati, sull’evoluzione delle tendenze dei prodotti finanziari e ad arricchire le proposte di investimento con elementi informativi di natura qualitativa.

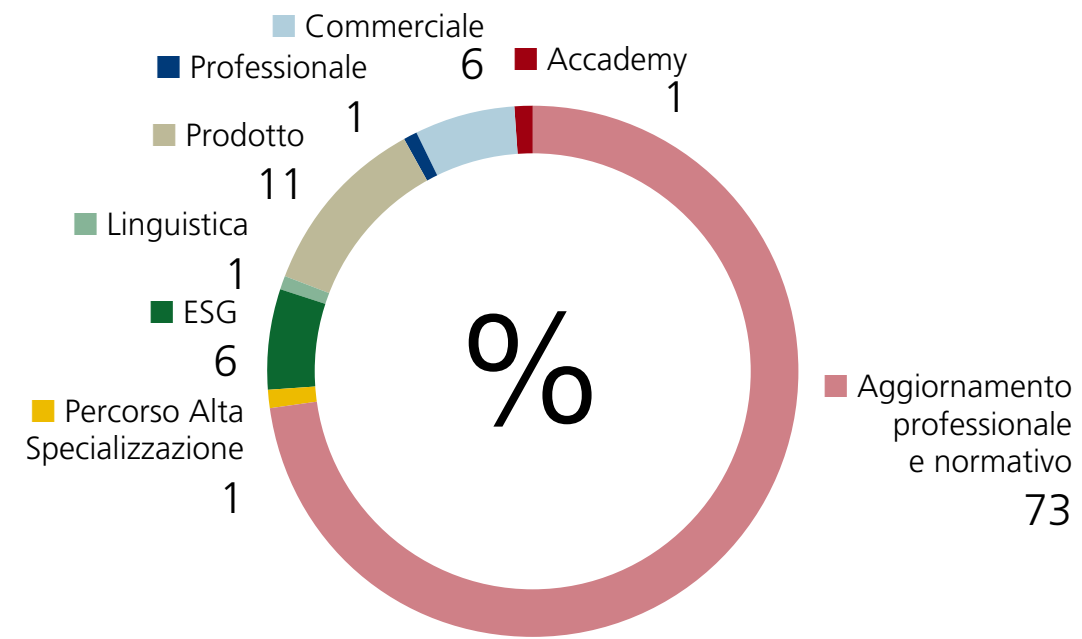
Nel 2025, il totale delle ore di formazione erogate dal Gruppo è stato pari a 539.088, di cui 238.819 in aula e 300.269 in modalità online.

Distribuzione % per Area Formativa delle ore di formazione per il Gruppo nel 2025

Formazione in aula



Formazione online



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Fideuram - Filiale di Padova

PRINCIPALI OBIETTIVI DI MIGLIORAMENTO PER IL 2026

Formazione Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments

Longevity

Verrà sviluppato un percorso strategico dedicato al tema della Longevity, con l’obiettivo di anticipare e rispondere in modo strutturato alle evoluzioni demografiche e ai nuovi bisogni della clientela, promuovendo soluzioni orientate alla pianificazione di lungo periodo e alla tutela del benessere finanziario nel corso dell’intero ciclo di vita.

Protezione

Verrà avviato un percorso di formazione dedicato ai temi della protezione della famiglia, della casa e della salute per una consulenza patrimoniale orientata anche alla prevenzione e alla gestione consapevole di tutti rischi del cliente.

Digitalizzazione e Intelligenza Artificiale

Proseguirà l’impegno nella promozione dell’innovazione responsabile, attraverso iniziative a supporto dei consulenti finanziari orientate al rafforzamento della relazione con la clientela e alla crescita continua delle competenze professionali, per favorire la diffusione della cultura digitale e contribuire all’innalzamento del livello di digitalizzazione delle Reti.

Next Generation

Continuerà il consolidamento e l’aggiornamento dei temi previsti nel percorso Next Generation, con l’obiettivo di accrescere la professionalità dei nuovi consulenti finanziari.

Certificazione Consulente Patrimoniale

Proseguirà il percorso di certificazione Consulente Patrimoniale per i consulenti finanziari che hanno raggiunto i crediti necessari per accedere all’esame di certificazione in collaborazione con l’Università Cattolica.

Academy Fideuram

Saranno previsti nuovi contributi di Partner sui temi di Longevity, scenari geopolitici e strategie di investimento.

ESG

Verrà dedicata particolare attenzione al presidio formativo sulle tematiche ESG, grazie alla disponibilità di un corso di aggiornamento online.

Formazione Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

Il Piano formativo 2026 insisterà su alcune delle direttrici impostate negli anni precedenti, ma con una maggiore focalizzazione sulla formazione di mestiere e, in particolare, sul sostegno di ruoli operativi. Proseguiranno i percorsi volti a supportare gli sviluppi trasformativi, ad approfondire le conoscenze e competenze funzionali alla sostenibilità nella prestazione dei servizi di investimento e ad accompagnare il ricambio generazionale della Rete.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

I DIPENDENTI

Le risorse umane rappresentano un fattore determinante per il raggiungimento degli obiettivi aziendali. A tale scopo il Gruppo investe costantemente sulla professionalità dei dipendenti tramite interventi sia di carattere organizzativo, sia formativo, finalizzati a valorizzarne le competenze individuali e promuove una cultura aziendale che favorisce l’aggiornamento delle competenze digitali e l’inclusività.

La composizione del personale dipendente per società è stata riesposta per tener conto dell’effetto delle operazioni straordinarie intervenute nel corso del 2025.

L’organico di Gruppo, che tiene conto dei distacchi da e verso altre società del Gruppo Intesa Sanpaolo, non ri-comprese nel perimetro del Gruppo Fideuram, nonché dei lavoratori atipici, è passato dalle 4.367 unità al 31 dicembre 2024 alle 4.301 unità al 31 dicembre 2025.

La ripartizione dei dipendenti tra uomini e donne evidenzia che il personale femminile rappresenta il 44% dell’organico complessivo del Gruppo, mentre quello maschile rappresenta il 56%. Il personale del Gruppo operante in Italia è pari all’83%, mentre quello operante all’estero è pari al 17%.

	2025	2024 (*)	2023 (*)
Private Banking	4.148	4.197	4.127
Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking	1.930	1.945	1.901
Intesa Sanpaolo Private Banking	1.523	1.527	1.521
Intesa Sanpaolo Wealth Management	246	228	216
Gruppo Reyl	342	396	388
Alpian	107	101	101
Asset Management	68	83	74
Fideuram Asset Management (Ireland)	68	68	61
Fideuram Asset Management SGR	-	15	13
Servizi fiduciari	85	87	88
Siref Fiduciaria	85	87	88
Totale	4.301	4.367	4.289

(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.

Il 2025, in un’ottica di evoluzione strategica delle Wealth Management Divisions, ha visto la scissione per incorporazione di Fideuram Asset Management SGR in favore di Fideuram ed Eurizon Capital SGR e una scissione parziale di Eurizon Capital SGR a favore di Fideuram. I dati di dettaglio riportati nelle tabelle successive non sono stati riesposti per il 2023 e il 2024.

I dipendenti del Gruppo Fideuram

	2025	2024	2023
Dirigenti	126	135	139
Quadri Direttivi	2.504	2.461	2.351
Aree Professionali	1.671	1.747	1.675
Somministrazione e Co.co.pro.	-	24	23
Totale	4.301	4.367	4.188

Uomini

	2025		2024		2023	
	ITALIA	ESTERO	ITALIA	ESTERO	ITALIA	ESTERO
Dirigenti	73	32	80	32	85	35
Quadri Direttivi	1.341	240	1.334	235	1.315	181
Aree Professionali	532	203	533	244	504	231
Somministrazione e Co.co.pro.	-	-	24	-	15	-
Totale	1.946	475	1.971	511	1.919	447

Donne

	2025		2024		2023	
	ITALIA	ESTERO	ITALIA	ESTERO	ITALIA	ESTERO
Dirigenti	19	2	19	4	17	2
Quadri Direttivi	829	94	812	80	798	57
Aree Professionali	771	165	785	185	768	172
Somministrazione e Co.co.pro.	-	-	-	-	8	-
Totale	1.619	261	1.616	269	1.591	231



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

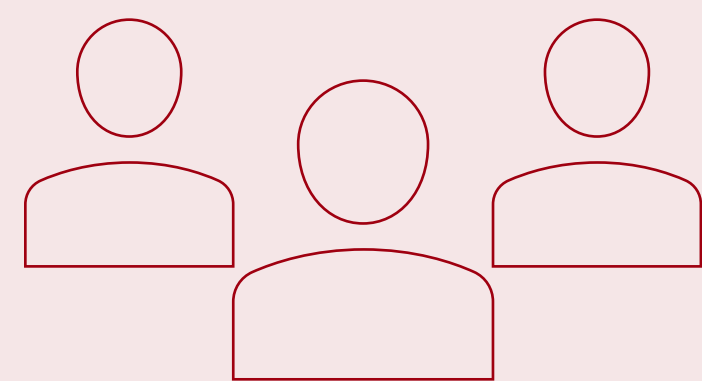
5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

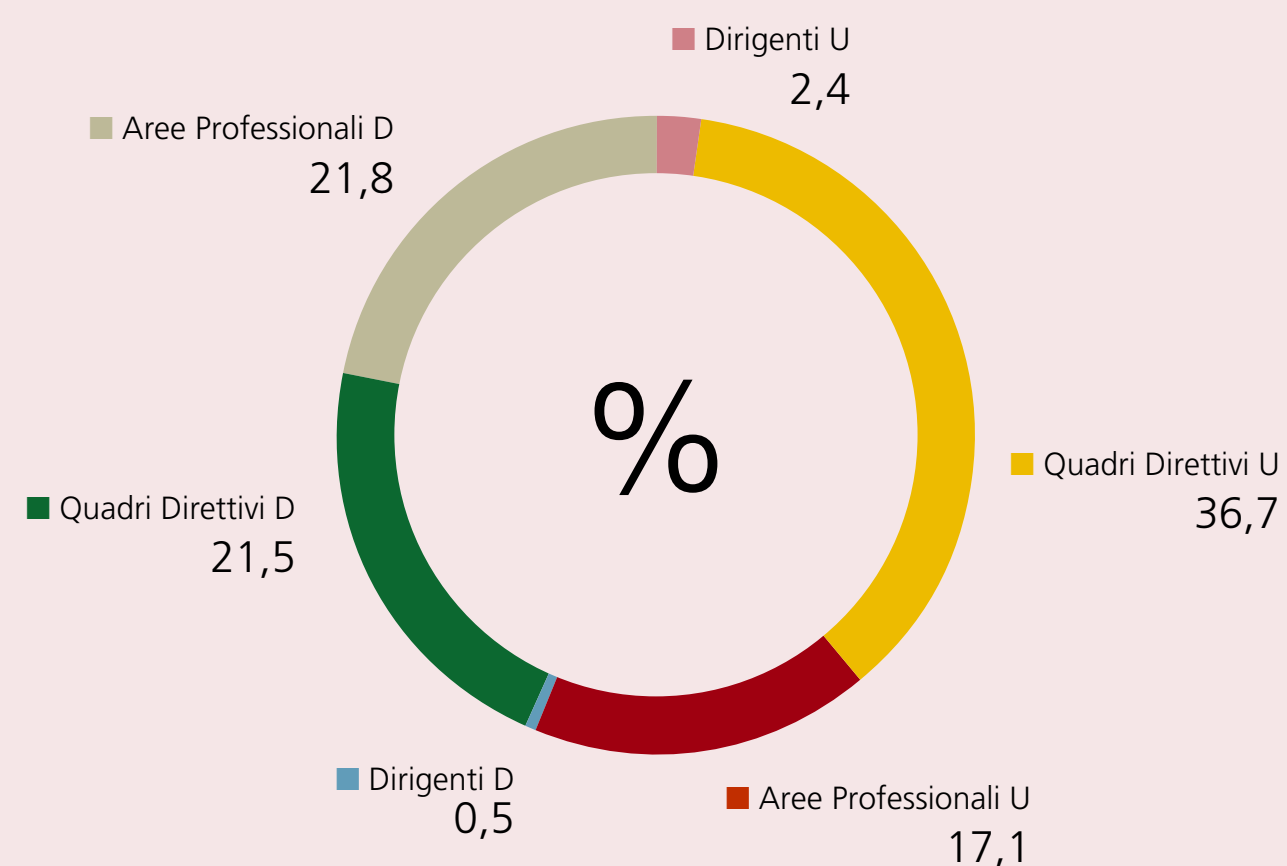
8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

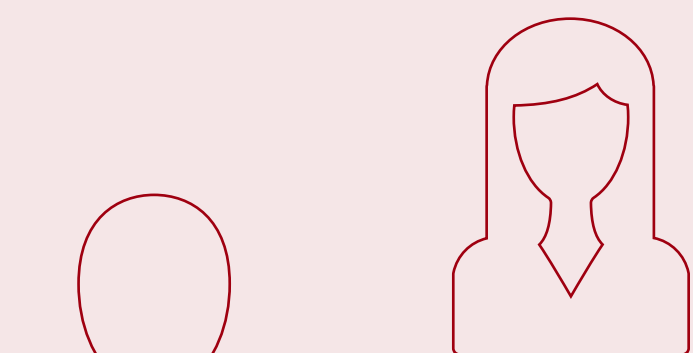


4.301
Dipendenti

INCIDENZA % DIPENDENTI PER CATEGORIA E GENERE



COMPOSIZIONE DIPENDENTI PER AREA GEOGRAFICA E GENERE

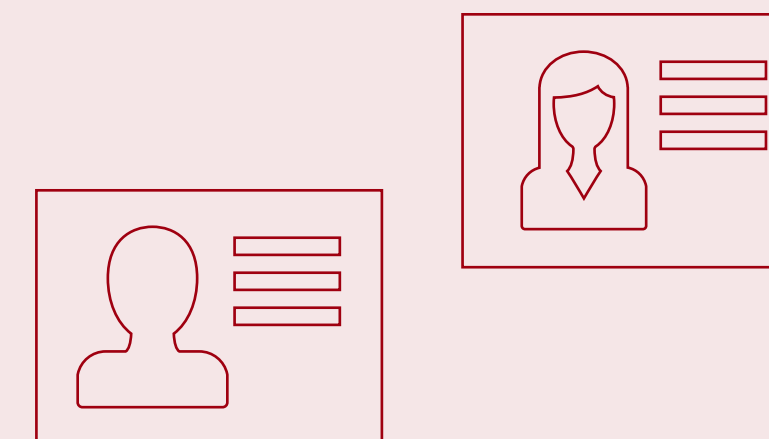


56%
Uomini

44%
Donne



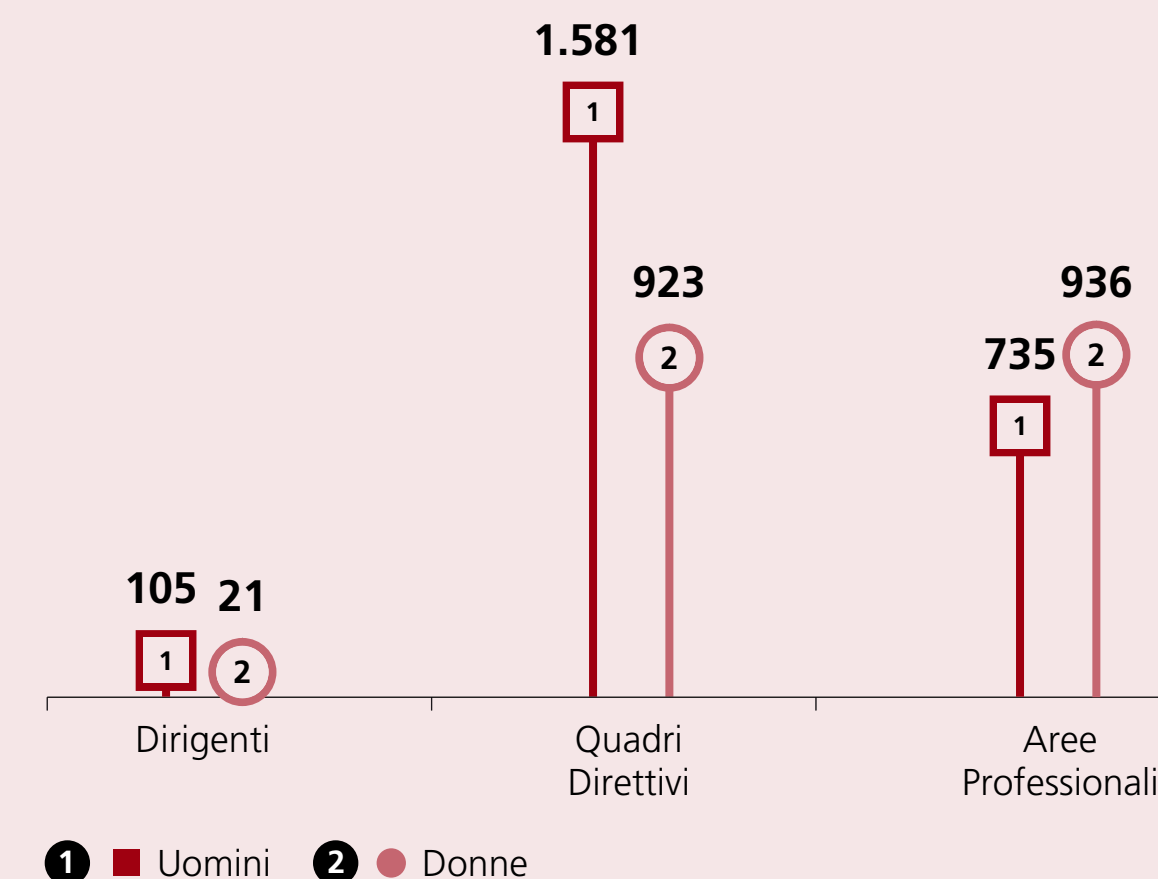
COMPOSIZIONE DIPENDENTI PER CATEGORIA E GENERE



3% Dirigenti

58% Quadri Direttivi

39% Aree Professionali



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Le tipologie contrattuali del personale

Il 99,8% dell’organico del Gruppo è stato assunto a tempo indeterminato.

	UOMINI			DONNE			TOTALE		
	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023
Tempo indeterminato	2.413	2.449	2.345	1.878	1.878	1.811	4.291	4.327	4.156
Tempo determinato	4	6	6	2	6	3	6	12	9
Contratto di apprendistato	4	3	-	-	1	-	4	4	-
Somministrazione e Co.co.pro.	-	24	15	-	-	8	-	24	23
Totale	2.421	2.482	2.366	1.880	1.885	1.822	4.301	4.367	4.188

	ITALIA			ESTERO			TOTALE		
	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023
Tempo indeterminato	3.563	3.560	3.486	728	767	670	4.291	4.327	4.156
Tempo determinato	-	-	1	6	12	8	6	12	9
Contratto di apprendistato	2	3	-	2	1	-	4	4	-
Somministrazione e Co.co.pro.	-	24	23	-	-	-	-	24	23
Totale	3.565	3.587	3.510	736	780	678	4.301	4.367	4.188

Ripartizione Full Time/Part Time

Il contratto di lavoro a tempo parziale riguarda 350 dipendenti, pari a circa l’8% del personale; il 76% è rappresentato da personale femminile.

	UOMINI			DONNE			TOTALE		
	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023
Full Time	2.336	2.406	2.296	1.615	1.615	1.558	3.951	4.021	3.854
Part Time	85	76	70	265	270	264	350	346	334
Totale	2.421	2.482	2.366	1.880	1.885	1.822	4.301	4.367	4.188

	ITALIA			ESTERO			TOTALE		
	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023
Full Time	3.279	3.302	3.226	672	719	628	3.951	4.021	3.854
Part Time	286	285	284	64	61	50	350	346	334
Totale	3.565	3.587	3.510	736	780	678	4.301	4.367	4.188

Distribuzione per fasce di età

A fine 2025 il personale con un’età inferiore o pari ai 50 anni rappresenta il 50% dell’organico. Il 45% del personale è concentrato nella fascia d’età compresa tra i 30 e i 50 anni.

	DIRIGENTI			QUADRI DIRETTIVI			AREE PROFESSIONALI			SOMMINISTRAZIONE E CO.CO.PRO.			TOTALE		
	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023
minore di 30 anni	-	-	-	7	8	5	206	203	150	-	19	12	213	230	167
da 30 a 50 anni	22	25	27	882	896	900	1.024	1.076	1.072	-	5	11	1.928	2.002	2.010
oltre 50 anni	104	110	112	1.615	1.557	1.446	441	468	453	-	-	-	2.160	2.135	2.011
Totale	126	135	139	2.504	2.461	2.351	1.671	1.747	1.675	-	24	23	4.301	4.367	4.188

Età media del personale

	2025	2024	2023
Uomini	49	49	49
Donne	48	48	48
Dirigenti	55	55	55
Quadri Direttivi	52	52	52
Aree Professionali	43	43	43



48 anni

Età media del personale



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Distribuzione per fasce di anzianità di servizio

La fascia di anzianità più numerosa è quella dei lavoratori aventi un’anzianità di servizio superiore ai 20 anni pari al 43% del personale. Il 21% ha un’anzianità compresa tra i 10 e i 20 anni di servizio e il restante 36% ha un’anzianità inferiore ai 10 anni di servizio.

	DIRIGENTI			QUADRI DIRETTIVI			AREE PROFESSIONALI			SOMMINISTRAZIONE E CO.CO.PRO.			TOTALE		
	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023
fino a 5 anni	23	25	22	335	316	256	613	622	577	-	24	23	971	987	878
da 5 a 10 anni	13	17	15	273	250	204	277	274	229	-	-	-	563	541	448
da 10 a 15 anni	7	7	14	127	138	199	119	175	250	-	-	-	253	320	463
da 15 a 20 anni	23	26	30	357	378	350	258	250	199	-	-	-	638	654	579
da 20 a 25 anni	31	29	28	480	497	465	180	188	180	-	-	-	691	714	673
oltre 25 anni	29	31	30	932	882	877	224	238	240	-	-	-	1.185	1.151	1.147
Totale	126	135	139	2.504	2.461	2.351	1.671	1.747	1.675	-	24	23	4.301	4.367	4.188

Anzianità media di servizio del personale

	2025	2024	2023
Uomini	18	17	18
Donne	18	18	18
Dirigenti	19	18	18
Quadri Direttivi	21	21	22
Aree Professionali	13	13	13

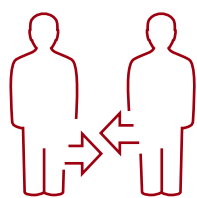


Scolarità

Il personale in possesso di titolo di studio universitario e/o master post-laurea è pari al 59% della totalità dei dipendenti.

	UOMINI			DONNE			TOTALE		
	2025	2024	2023	2025	2024	2023	2025	2024	2023
Lauree, Master e Diplomi di Laurea	1.439	1.437	1.374	1.098	1.073	1.006	2.537	2.510	2.380
Scuole Medie Superiori	877	918	923	691	720	761	1.568	1.638	1.684
Altro	105	127	69	91	92	55	196	219	124
Totale	2.421	2.482	2.366	1.880	1.885	1.822	4.301	4.367	4.188

IL TURNOVER



Nel corso del 2025 si riscontrano 276 movimentazioni in entrata; il 57% degli ingressi ha interessato il personale maschile e il 43% quello femminile.

Le movimentazioni in uscita hanno interessato 342 unità; di queste, 59 sono riferite al passaggio di risorse tra le società del Gruppo Intesa Sanpaolo e 283 alla cessazione dal servizio. Il 63% delle uscite ha interessato il personale maschile e il 37% quello femminile.

Turnover per area geografica

	2025				2024				2023			
	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA		TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA		TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%
Italia	182	5,1	202	5,6	250	7,1	172	4,9	163	4,6	173	4,9
Esteri	94	12,1	140	17,9	189	27,9	88	13,0	135	20,2	122	18,3
Totale	276	6,3	342	7,8	439	10,5	260	6,2	298	7,1	295	7,0

Turnover per genere ed età

GENERE	2025				2024				2023			
	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA		TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA		TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%
Uomini	156	6,3	217	8,7	268	11,3	152	6,4	166	7,0	172	7,3
Donne	120	6,4	125	6,6	171	9,4	108	5,9	132	7,3	123	6,8
Totale	276	6,3	342	7,8	439	10,5	260	6,2	298	7,1	295	7,0

ETÀ	2025				2024				2023			
	TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA		TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA		TURNOVER IN ENTRATA		TURNOVER IN USCITA	
	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%	NUMERO	%
minore di 30 anni	72	31,3	38	16,5	129	77,2	24	14,4	70	42,2	27	16,3
dai 30 ai 50 anni	157	7,8	121	6,0	250	12,4	104	5,2	181	8,7	127	6,1
oltre 50 anni	47	2,2	183	8,6	60	3,0	132	6,6	47	2,4	141	7,3
Totale	276	6,3	342	7,8	439	10,5	260	6,2	298	7,1	295	7,0

Il tasso di turnover positivo (entrate 2025 / organico a inizio anno) è stato pari al 6%, mentre il tasso di turnover negativo (uscite 2025 / organico a inizio anno) è stato pari all’8%. Il tasso di turnover complessivo (entrate + uscite / organico medio 2025) è stato pari al 15%.

Per le assunzioni presso le società estere non è prevista alcuna policy interna che dia indicazioni sulla nazionalità del personale da assumere e che privilegi le persone locali.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

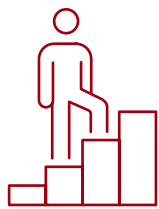
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

L'EVOLUZIONE DELLE CARRIERE



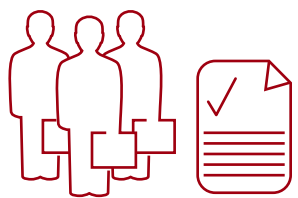
Lo sviluppo delle carriere è focalizzato su un modello meritocratico basato sulla valorizzazione dei risultati raggiunti, sul livello delle competenze possedute e delle capacità individuali, con particolare attenzione alla valorizzazione dei talenti. Per l’attribuzione di ruoli gerarchici più elevati vengono valutate le competenze manageriali possedute rispetto a quelle richieste, nonché le capacità e le attitudini in chiave prospettica.

L'evoluzione delle carriere

	2025					2024					2023				
	UOMINI	%	DONNE	%	TOTALE	UOMINI	%	DONNE	%	TOTALE	UOMINI	%	DONNE	%	TOTALE
Promozioni a Dirigente	4	2,0	2	1,1	6	4	2,1	3	1,6	7	6	3,8	2	1,0	8
Promozioni nell'ambito dei Quadri Direttivi	88	45,1	48	25,4	136	105	54,6	79	42,4	184	80	51,3	70	34,7	150
Promozioni a Quadro Direttivo	21	10,8	35	18,5	56	27	14,1	27	14,5	54	24	15,4	40	19,9	64
Promozioni nell'ambito delle Aree Professionali	82	42,1	104	55,0	186	56	29,2	77	41,5	133	46	29,5	89	44,4	135
Totale	195	100	189	100	384	192	100	186	100	378	156	100	201	100	357

Annualmente, per la totalità delle persone assunte con contratto a tempo indeterminato, viene effettuata la valutazione delle prestazioni, a condizione che le stesse siano risultate presenti per un periodo di tempo superiore a 110 giorni lavorativi nell’anno di riferimento. I sistemi di valutazione utilizzati, oltre alla rilevazione dei risultati concreti raggiunti, tengono conto delle competenze e delle attitudini dei dipendenti, promuovendo lo sviluppo professionale, la meritocrazia e l’allineamento agli obiettivi strategici del Gruppo prevedendo inoltre l’opportunità di ricevere feedback regolari e costruttivi dai propri responsabili nel corso dell’intero processo valutativo.

CONTRATTUALISTICA



Il Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro (CCNL) copre la totalità dei dipendenti in Italia che rappresentano l’83% dell’organico complessivo del Gruppo.

Nell’ambito del Gruppo le società italiane applicano i seguenti contratti collettivi:

- contratto per i dirigenti dipendenti delle imprese creditizie, finanziarie e strumentali (circa il 3% del personale dipendente);
- contratto per i quadri direttivi e per il personale delle aree professionali dipendenti delle imprese creditizie, finanziarie e strumentali (circa il 97% del personale dipendente).

Per salario minimo locale si intende il salario minimo previsto dalla contrattazione collettiva (ove applicabile) o dalle normative vigenti nei singoli Paesi ove il Gruppo Fideuram opera. In Italia, dove si rileva la presenza maggiore di dipendenti, le retribuzioni minime applicate ai neoassunti sono sempre in linea con quelle previste dal CCNL di settore per le diverse categorie di personale.

All’estero i contratti di lavoro e le retribuzioni sono correlate alle disposizioni normative, alle best practice e al costo della vita nel Paese di riferimento.

In Italia la contrattazione collettiva prevede, in caso di rilevanti ristrutturazioni, l’informazione e la consultazione preventiva dei rappresentanti dei lavoratori con una procedura sia nell’ambito aziendale sia in quello di Gruppo della durata complessiva di 50 giorni.

Le retribuzioni base previste dal CCNL erogate al personale femminile non differiscono, per inquadramento e anzianità, rispetto a quelle erogate al personale maschile.

Nel corso del 2025 è stata data piena applicazione agli accordi relativi alla contrattazione collettiva di secondo livello del Gruppo Intesa Sanpaolo che contengono una serie articolata di misure a sostegno delle persone del Gruppo e delle loro famiglie quali, ad esempio, nell’ambito della conciliazione dei tempi di vita e lavoro: la Banca del tempo, che costituisce un bacino di ore di assenza retribuita, alimentato in parte dall’azienda e in parte da donazioni volontarie dei dipendenti, a favore dei colleghi che necessitino di una dotazione di permessi suppletiva rispetto a quella già disponibile, per far fronte a gravi situazioni personali e/o familiari; misure per la tutela della genitorialità e delle necessità familiari attraverso la possibilità di fruire di permessi di paternità, di permessi per assistenza nelle attività scolastiche dei figli affetti da disturbi specifici dell’apprendimento, di fruire di giornate di sospensione volontaria dell’attività lavorativa, nel limite massimo di 20 giorni lavorativi, con riconoscimento di un trattamento economico pari al 35% della retribuzione; di permessi per visite specialistiche a favore del personale affetto da gravi patologie; l’istituzione del Pacchetto Giovani, contenente misure specifiche per il personale assunto a tempo indeterminato nell’ambito delle aree professionali, con età anagrafica al momento dell’assunzione non superiore a 30 anni. In materia di smart working, accanto alle normative già presenti, il Gruppo adotta e promuove un pacchetto di misure atte a favorire la conciliazione di tempi di vita e lavoro e la realizzazione di impatti favorevoli sull’ambiente e sulla mobilità delle persone.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Il pacchetto del “Nuovo Lavoro Flessibile” che amplia le opportunità previste dal CCNL, prevede la possibilità di lavorare volontariamente da casa per un massimo di 120 giorni l’anno, senza limiti mensili, preventivamente pianificati e autorizzati, con la necessità di rientro presso una sede aziendale dopo 30 giorni lavorativi continuativi; consente inoltre la possibilità di fruire della settimana corta: nove ore su quattro giorni, con una riduzione di orario da 37,5 a 36 ore, su base volontaria e a parità di retribuzione, secondo le esigenze tecnico-operative dell’azienda. Particolare attenzione viene posta per garantire una corretta e attenta gestione del personale con disabilità sin dall’inserimento in azienda, anche attraverso percorsi formativi specifici, nonché all’adozione di misure per garantirne il benessere organizzativo e personale.

Le misure di welfare aziendale introducono anche permessi retribuiti e congedi straordinari, con un ampliamento rispetto a quanto previsto dall’attuale normativa nazionale e dalla contrattazione collettiva.

Le normative aziendali, in linea con quelle di Gruppo, prevedono altresì agevolazioni migliorative rispetto alle previsioni contrattuali nazionali. In particolare, vi sono specifiche previsioni in materia di elasticità di orario, riduzione dell’intervallo per il pranzo, mobilità territoriale, permessi per motivi familiari/personali e di studio, prestazioni di lavoro a tempo parziale, previdenza e coperture assicurative.

Nel dicembre 2025 è stato sottoscritto un nuovo Contratto collettivo di secondo livello che disciplinerà il periodo 2026-2029. Nel corso del 2025 è stato inoltre sottoscritto un ulteriore accordo con le organizzazioni sindacali nell’ottica di favorire il ricambio generazionale attraverso un piano di uscite, su base esclusivamente volontaria, per pensionamento ed è stato applicato l’Accordo 2024 che ha consentito l’uscita volontaria sia per pensionamento sia per accesso al Fondo di solidarietà di settore dei dipendenti che avevano aderito.

I RAPPORTI CON LE ORGANIZZAZIONI SINDACALI

Il Gruppo pone grande attenzione nei confronti delle sue persone attraverso la piena tutela dei diritti dei lavoratori, garantita anche attraverso lo sviluppo di relazioni industriali forti con le Organizzazioni sindacali, promuovendo un puntuale e costruttivo confronto tra le parti al fine di individuare e proporre azioni, soluzioni e strumenti positivi in materia di pari opportunità, welfare, sicurezza e sviluppo sostenibile.

Nel 2025 si sono svolti incontri di informazione e di confronto con le Organizzazioni Sindacali, riferiti a situazioni di specifico interesse aziendale. Si sono tenuti gli incontri periodici (semestrali e annuali) previsti dal Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro e dall’Accordo di Gruppo, di illustrazione dei dati e della situazione aziendale e sono state affrontate, nell’ambito di riunioni in sede locale richieste ai sensi del contratto stesso, specifiche problematiche inerenti agli organici e all’organizzazione del lavoro.

L’attività sindacale dei lavoratori effettuata nel corso del 2025 è stata pari a 6.670 giornate lavorative.

DIVERSITY, EQUITY & INCLUSION

Il Gruppo promuove attivamente una cultura dell’inclusione e si impegna a intervenire per eliminare le discriminazioni e garantire pari opportunità sul lavoro e nei rapporti tra le persone in azienda e a sviluppare strumenti di condivisione delle informazioni, di scambio di esperienze, di supporto e di confronto e integrazione fra il personale, al fine di prevenire i favoritismi, gli abusi e le discriminazioni di genere, età, etnia, religione, appartenenza politica e sindacale, orientamento sessuale, lingua e diversa abilità.

Questo impegno si traduce in azioni concrete per eliminare le barriere professionali e sociali, favorendo un ambiente lavorativo basato sullo scambio di esperienze e sul supporto reciproco tra tutti i collaboratori.

Un pilastro centrale di questa strategia è l’adozione di politiche retributive rigorosamente neutrali, che assicurano una remunerazione equa e paritaria per lavori di pari valore. Tale approccio garantisce che ogni decisione riguardante lo stipendio o gli incentivi sia svincolata da qualsiasi caratteristica personale quale orientamento emotivo e sessuale, stato civile e familiare, età, origine etnica, credo religioso, appartenenza politica e sindacale, status socio-economico, nazionalità, lingua, background culturale, condizioni fisiche e mentali o qualsiasi altra caratteristica individuale della persona, per basarsi esclusivamente sul merito individuale e sulle competenze professionali espresse.

Provvedimenti disciplinari nei confronti dei collaboratori

	2025	2024	2023
Biasimo scritto e rimprovero verbale o scritto	9	8	15
Riduzione della retribuzione	-	1	-
Sospensione dal servizio con privazione della retribuzione (da 1 a 10 giorni)	4	4	6
Licenziamento per giusta causa o giustificato motivo	20	14	18
Sanzioni disciplinari per corruzione nei confronti dei collaboratori	-	-	-
Licenziamenti per corruzione	-	-	-

LE CATEGORIE PROTETTE

Il personale appartenente alle categorie protette, ai sensi della Legge n. 68/1999, è pari a 230 unità così ripartite:

	2025	2024	2023
Persone con disabilità	192	187	182
Altre categorie protette	38	39	40
Totale	230	226	222

La Legge n. 68/1999 si applica soltanto alle società italiane.

Nel corso dell’anno sono state complessivamente utilizzate circa 4.539 giornate di permesso da parte di dipendenti con grave infermità o per assistere familiari con gravi patologie.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Academy4Future

Academy4Future è la Corporate Academy del Gruppo, pensata come uno spazio di apprendimento e sviluppo delle competenze, in cui la formazione diventa una leva strategica per affrontare il cambiamento e costruire il futuro del lavoro. Dal giorno del suo debutto, avvenuto ad aprile con la faculty dedicata alla Cultura Manageriale, l’Academy si è caratterizzata per un forte orientamento verso la formazione trasformativa, coinvolgendo oltre 20 mila colleghi del Gruppo con le diverse iniziative proposte e progressivamente coinvolgerà un numero di persone sempre maggiore.

L’interesse suscitato da Academy4Future non si è espresso solo nei numeri significativi di partecipazione, ma anche nella ricchezza e varietà delle proposte formative offerte.

A chiusura dell’anno, l’Academy conta sei faculty e undici programmi formativi avviati, ciascuno progettato per rispondere a specifiche esigenze di crescita e innovazione professionale. La qualità dei partner formatori, selezionati tra le principali università italiane e le società di consulenza più rilevanti, ha rappresentato un ulteriore elemento distintivo.

Tra gli aspetti maggiormente apprezzati dai partecipanti emerge l’introduzione di nuovi format, capaci di integrare in modo equilibrato la formazione digitale con un utilizzo significativo di momenti in presenza: moduli in aula, sessioni a distanza e smart talk più immediati e dinamici. Un ulteriore passo rilevante è rappresentato dall’estensione di alcuni programmi a tutti i colleghi del Gruppo, superando i confini nazionali per coinvolgere anche le persone delle società controllate estere.

Nel 2026 l’Academy4Future si prepara a lanciare ulteriori programmi e ad ampliare la propria offerta formativa, con l’obiettivo di continuare a promuovere una formazione trasformativa, inclusiva e capace di anticipare le sfide del futuro.

Buon compleanno: Medici con l’Africa CUAMM

In occasione del compleanno di ogni dipendente, il Gruppo ha pensato a un modo speciale per festeggiare, trasformando l’augurio in un gesto concreto di solidarietà. Si è scelto di sostenere anche quest’anno Medici con l’Africa CUAMM la più grande organizzazione italiana impegnata nella promozione e nella tutela della salute delle popolazioni africane. Il sostegno sarà rivolto al progetto di formazione della Scuola di infermieri e ostetriche di Bossangoa in Repubblica Centrafricana, un’iniziativa che ogni giorno contribuisce concretamente a donare vita e speranza per l’intera comunità.

Book Crossing a Gioia 22

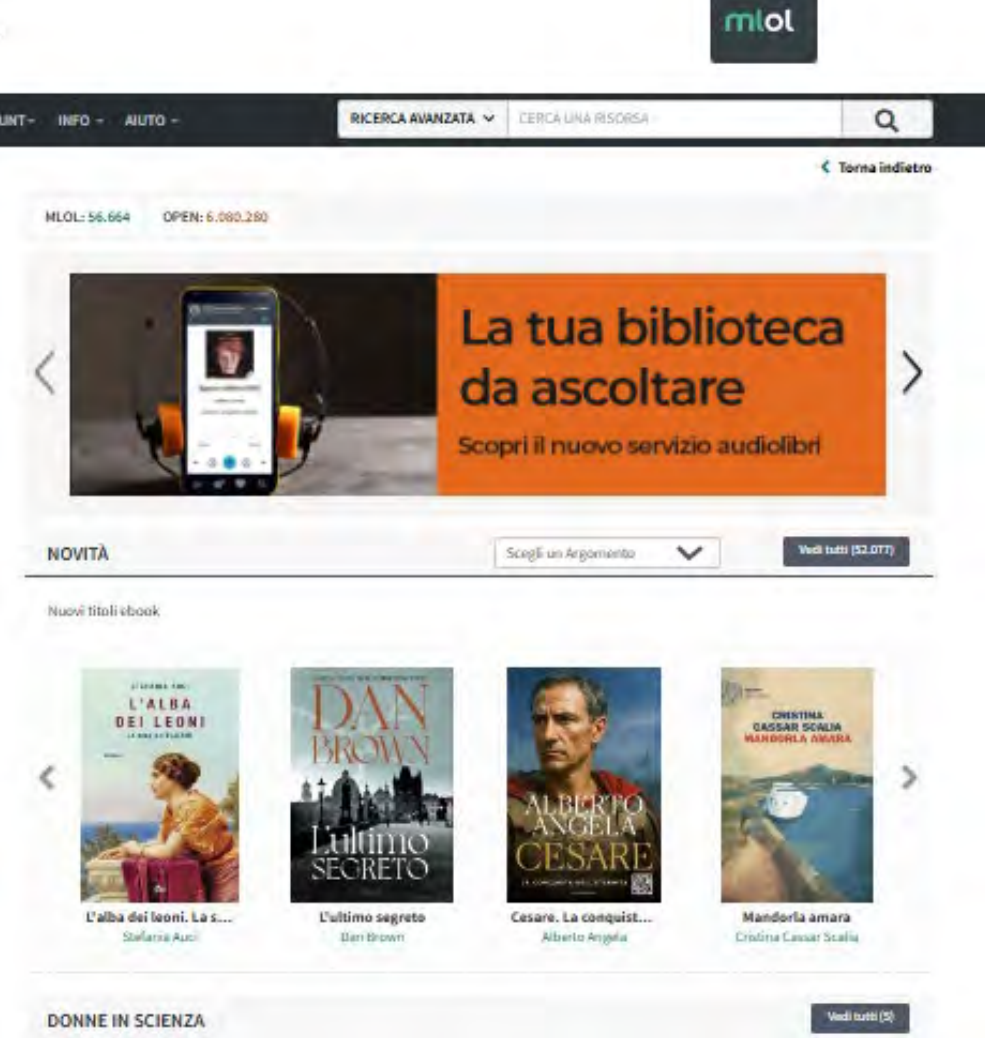
Prendi un libro, lascia un libro. Presso la sede di Gioia 22 a Milano è attiva un’iniziativa che trasforma la lettura in un’esperienza collettiva. Attraverso un’apposita libreria dedicata, è possibile donare e ricevere volumi in totale libertà, favorendo così una circolazione continua di storie e idee tra tutti i colleghi.

Il funzionamento del progetto si basa su una regola di reciprocità estremamente semplice: per prendere un libro in prestito è sufficiente donarne un altro in cambio. Questo meccanismo di scambio incarna perfettamente il concetto di Book Crossing, un termine che evoca l’immagine di un libro che “viaggia” e attraversa diverse mani, creando connessioni inaspettate tra i lettori.

Oltre a rappresentare un modo divertente, economico ed ecologico per coltivare la propria passione, la proposta riflette l’impegno del Gruppo nel promuovere il benessere individuale e una cultura aziendale fondata sulla civiltà e sulla condivisione delle risorse. Partecipare significa non solo scoprire nuovi autori, ma contribuire attivamente alla diffusione del sapere e alla cura di un bene comune.

Biblioteca Digitale YOUniverse

Per tutti i dipendenti è attiva la Biblioteca Digitale YOUniverse, una piattaforma dedicata per il prestito di e-book. La Biblioteca nasce con l’obiettivo di contribuire all’ampliamento delle conoscenze e delle competenze all’interno della nostra comunità, e allo stesso tempo aumentare il benessere individuale e disporre di uno strumento che promuova l’importanza della lettura. Il servizio consente di scegliere gratuitamente tre ebook al mese fra oltre 50 mila titoli di libri digitali in catalogo (romanzi, biografie, saggi, ecc..), editi dalle principali case editrici, fra cui Adelphi, Bompiani, Einaudi, Fandango, Giunti, Mondadori, con la possibilità di leggerli su tutti i dispositivi: e-reader, pc, tablet e smartphone. Nel catalogo sono stati inoltre inseriti 4.000 audiolibri. All’interno del portale YOUniverse e nella home della Biblioteca sono di volta in volta messi in evidenza il libro suggerito nel mese e le pubblicazioni recenti, per essere sempre informati sulle risorse disponibili.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

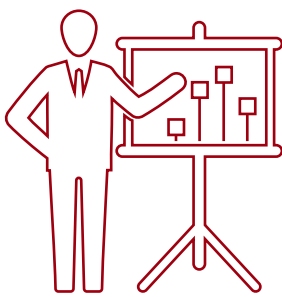
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LA VALORIZZAZIONE DELLE RISORSE

Anche nel 2025 l'attività formativa per i dipendenti del Gruppo si è sviluppata seguendo i principi di centralità della persona, aggiornamento digitale e sostegno alla consulenza, che hanno rappresentato i punti di riferimento fondamentali per la progettazione e la realizzazione delle principali iniziative formative.



229.857
Ore di formazione

La novità più significativa dell'anno è stata l'ampia riprogettazione del Modello Formativo, che ha richiesto una revisione del Piano Formativo di Divisione inizialmente redatto. La formazione è stata così articolata in tre ambiti distinti, ciascuno con obiettivi e competenze specifiche: obbligatoria, trasformativa e di mestiere. Quest'ultima è ormai allineata al Piano Formativo delle singole Divisioni e Aree di Governo del Gruppo Intesa Sanpaolo, rappresentandone i contenuti rilevanti per i rispettivi mestieri. In questo contesto, i bisogni formativi vengono definiti dalle Divisioni, quindi esaminati da Intesa Sanpaolo per evitare duplicazioni e favorire sinergie; se approvati, i bisogni vengono infine trasmessi al fornitore di Gruppo per le fasi di progettazione ed erogazione della formazione.

La formazione è stata erogata principalmente a distanza, riservando le sessioni in presenza alle attività che ne traggono il maggior valore aggiunto, come i percorsi di Team Building e Team Coaching.

Nel Piano di mestiere di Divisione, per il personale manageriale sono state completate, avviate ex novo o ulteriormente potenziate diverse iniziative volte a consolidare un'identità gestionale coerente e stili di leadership distintivi.

Anche nel 2025 si è confermato l'importante contributo dei numerosi colleghi formatori interni, che hanno svolto il ruolo con impegno e professionalità, dedicando tempo alla progettazione, alla produzione dei contenuti e, per i docenti on-live, anche alla conduzione delle sessioni da remoto.

Inoltre, un investimento significativo è stato realizzato per la creazione dell'ambito di formazione trasformativa, a cui è stata associata una vera e propria Academy di Gruppo, strutturata secondo modelli e principi tipicamente universitari. Questa realtà, gestita centralmente da Intesa Sanpaolo, ha raccolto tutti i contenuti trasversali e strategici di Gruppo, sia di natura comportamentale sia professionale. Di conseguenza, alcuni corsi originariamente previsti nel Piano di Divisione sono stati sospesi e trasferiti all'Academy. Tra questi rientrano, ad esempio: normativa DORA, formazione manageriale, corsi per Project e Program Management e formazione su strumenti quantitativi e tool di intelligenza artificiale.

Un'altra importante novità è stata l'introduzione di iniziative, curriculari e non, rivolte trasversalmente all'intera popolazione del Polo Wealth Management Divisions, di cui la Divisione Private Banking fa parte. Queste attività mirano a consolidare linee di comunicazione funzionali ai diversi ambiti di business e a creare un clima di cooperazione e condivisione che favorisca fiducia e benessere aziendale.

Le attività di formazione obbligatoria, svolte principalmente da remoto tramite piattaforma Apprendo e aule virtuali e in parte in presenza per i corsi su Salute e Sicurezza, hanno riguardato i seguenti ambiti:

- esternalizzazione;
- responsabilità amministrativa degli enti (Modello 231);
- sicurezza informatica e continuità operativa;
- tutela della privacy;
- antiriciclaggio e contrasto al finanziamento del terrorismo;
- servizi di investimento, intermediazione assicurativa e previdenziale;
- tematiche fiscali;
- anticorruzione;
- parti correlate e soggetti collegati;
- codice etico e responsabilità sociale;
- ESG;
- market abuse;
- sistemi di pagamento;
- salute e sicurezza sul lavoro;
- trasparenza e correttezza verso la clientela.

Infine, viene assicurato un contributo continuo alla produzione dei contenuti per la piattaforma Apprendo, attraverso il coinvolgimento di risorse interne selezionate in base alle competenze necessarie per la realizzazione e validazione dei materiali formativi.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

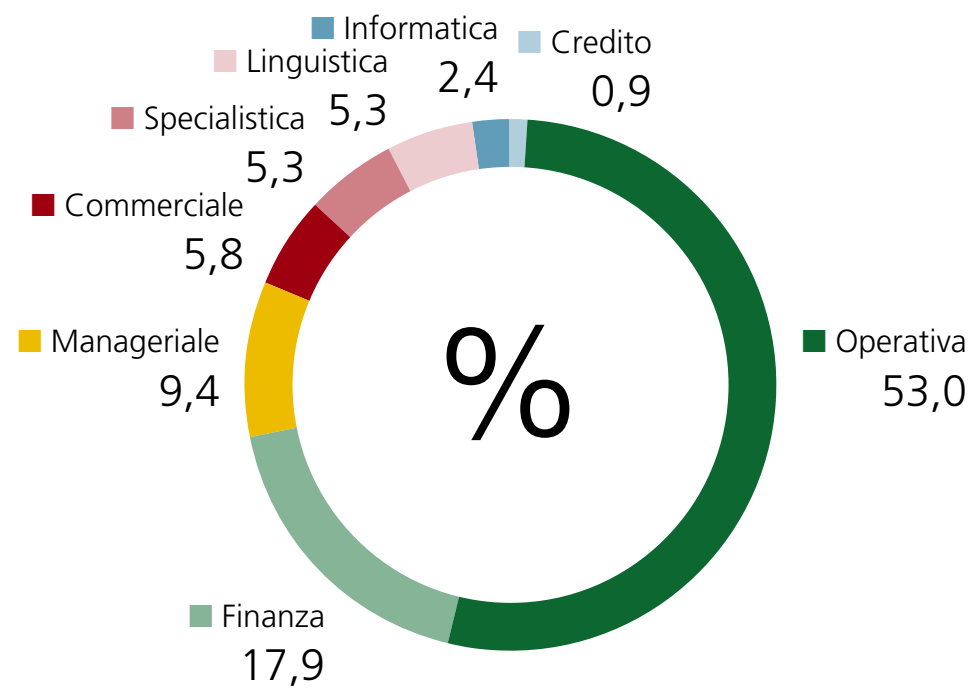
6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Formazione per contenuti



Formazione per modalità di erogazione

	2025	2024	2023
Formazione in aula	36.978	41.756	37.854
Formazione a distanza	192.879	180.794	153.520
Totale ore di formazione erogate	229.857	222.550	191.374
Partecipanti (n.)	4.233	4.070	4.093
Ore medie per partecipante (n.)	54	55	47

Formazione per categorie e genere

(ore medie pro capite)

	2025	2024	2023
Dirigenti			
Uomini	47	45	45
Donne	65	149	61
Quadri direttivi			
Uomini	62	62	53
Donne	57	58	51
Aree Professionali			
Uomini	43	45	40
Donne	47	46	38

Formazione in materia di salute e sicurezza

	2025	2024	2023
Ore di formazione (n.)	12.843	9.497	4.358
Partecipanti (n.)	3.498	2.896	2.114

Formazione specifica per la prevenzione della corruzione

	2025		2024		2023	
	N.	%	N.	%	N.	%
Dirigenti	111	88,1	100	74,1	107	77,0
Quadri Direttivi	2.449	97,8	2.259	91,8	2.224	94,6
Aree Professionali	1.620	96,9	1.609	92,1	1.543	92,1
Ore di formazione (n.)	3.235		4.209		2.010	
Partecipanti (n.)	4.180		3.968		3.874	

Le normative e le procedure anticorruzione del Gruppo sono accessibili a tutto il personale all’interno dei portali aziendali.

Formazione su D. Lgs. n. 231/2001

	2025	2024	2023
Ore di formazione (n.)	7.312	14.128	12.275
Partecipanti (n.)	3.482	3.518	3.531



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

ASSISTENZA, PREVIDENZA E SERVIZI PER I DIPENDENTI

In linea con quanto praticato da Intesa Sanpaolo in materia di politiche gestionali del personale e relativi strumenti, sono in atto un insieme di benefit e di facilitazioni volti ad accrescere la motivazione e la fidelizzazione delle risorse, tra i quali:

- previdenza complementare;
- assistenza sanitaria integrativa;
- coperture assicurative per infortuni professionali ed extra professionali;
- trattamenti economici in caso di morte in servizio o di inabilità totale permanente di dipendenti;
- condizioni agevolate in materia di operatività bancaria e creditizia;
- possibilità di accesso a iniziative sportive e culturali;
- agevolazioni per la diffusione della mobilità sostenibile.

La Società di Mutuo Soccorso, ente di Welfare di recente creazione, che persegue l’obiettivo di promuovere valori mutualistici e di solidarietà sociale e accrescere le iniziative di assistenza e sostegno alle persone e alle loro famiglie in caso di difficoltà ha istituito: “Sostengo il tuo futuro”, una polizza volontaria gratuita offerta ai colleghi del Gruppo, pensata per garantire un supporto concreto ai figli con disabilità, rispondendo così all’esigenza di prendersi cura del loro futuro.

Nel corso del 2025 è stata rinnovata la possibilità di sottoscrivere, per il tramite del Fondo Sanitario di Gruppo, un’estensione su base volontaria della Long Term Care che permette la copertura degli altri componenti del nucleo familiare, con particolare riguardo ai figli maggiorenni e di migliorare ulteriormente la protezione per sé stessi e il proprio coniuge.

Nell’ambito dell’assistenza sanitaria garantita dal Fondo Sanitario del Gruppo Intesa Sanpaolo proseguono le iniziative legate al Piano biennale di prevenzione 2024-2025 per incentivare gli screening di alcune patologie a cui conseguono quadri clinici gravi, che colpiscono indistintamente molte fasce della popolazione.

Il Gruppo prevede l’integrazione del welfare aziendale nell’impianto normativo, offrendo al personale dipendente soluzioni di flessibilità come permessi, congedi parentali, orario flessibile in ingresso e uscita, part-time, lavoro flessibile e banca del tempo. Sono previste anche agevolazioni e contributi economici, come provvidenze per famiglie con figli disabili e la possibilità di accedere ad attività organizzate dall’Associazione Lavoratori Intesa Sanpaolo al fine di promuovere sempre più la partecipazione, la formazione e l’aggregazione dei soci, con iniziative di carattere culturale, artistico, turistico e sportivo con numerosi servizi dedicati alle persone di tutto il Gruppo.

In coerenza con la sempre maggiore attenzione nei confronti della sostenibilità ambientale e al fine di migliorare la vivibilità e la sicurezza delle città e delle strade, l’Associazione Lavoratori Intesa Sanpaolo offre anche contributi economici per la mobilità sostenibile e per incentivare l’acquisto di abbonamenti al trasporto pubblico e convenzioni green per l’acquisto, lo sharing e il noleggio a lungo termine di scooter e vetture ibride ed elettriche. Tali benefit sono previsti allo stesso modo per i dipendenti full time e part-time.

Congedi Parentali

	2025	2024	2023
Numero dipendenti che hanno usufruito di congedo per maternità obbligatoria	36	41	44
Uomini	-	-	-
Donne	36	41	44
Numero dipendenti che sono rientrati al lavoro al termine del congedo per maternità obbligatoria	34	35	41
Uomini	-	-	-
Donne	34	35	41
Numero dipendenti rientrati da congedo per maternità obbligatoria che nei 12 mesi successivi non hanno lasciato volontariamente il lavoro	35	41	33
Uomini	-	-	-
Donne	35	41	33
Numero dipendenti che hanno terminato almeno un congedo per maternità obbligatoria	34	35	41
Uomini	-	-	-
Donne	34	35	41
Tasso di ritorno al lavoro dopo congedo maternità obbligatoria ¹	100%	100%	100%
Uomini	-	-	-
Donne	100%	100%	100%
Tasso di retention dei dipendenti rientrati da congedo maternità obbligatoria e ancora dipendenti ²	100%	100%	97%
Uomini	-	-	-
Donne	100%	100%	97%

1. Calcolato come n. dipendenti che sono rientrati al lavoro al termine del congedo per maternità obbligatoria su n. dipendenti che hanno terminato almeno un congedo per maternità obbligatoria.
2. Calcolato come n. dipendenti che hanno usufruito del congedo di maternità, rientrati a lavoro nei 12 mesi successivi e sono ancora dipendenti al 31.12.2025 su n. dipendenti che sono rientrati dal congedo per maternità obbligatoria nell’anno 2024.

I dati si riferiscono alla società italiane del Gruppo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

FONDI PENSIONE INTEGRATIVI

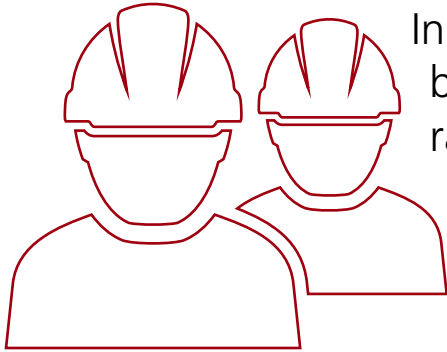


Il personale dipendente di Fideuram e delle società italiane del Gruppo è iscritto per la quasi totalità, su base volontaria, a Fondi Pensione Integrativi. Per il personale in servizio l'adesione alla previdenza complementare offre il vantaggio della contribuzione a carico dell'azienda, della possibilità di percepire anticipazioni, della deducibilità dei contributi con risparmio dell'aliquota marginale e della possibilità di sottoscrivere a condizioni fortemente agevolate polizze a copertura del rischio di morte, con possibilità di ampliare la copertura anche all'evento invalidità. Le agevolazioni sono estese ai familiari fiscalmente a carico dei dipendenti, per i quali può essere aperta su base volontaria una posizione di previdenza complementare. La valorizzazione del risparmio previdenziale gestito attraverso il Fondo Pensione a contribuzione definita è stata ulteriormente rafforzata con l'introduzione del versamento di un contributo aziendale di €120 alla posizione di previdenza complementare aperta per i figli a carico sino al compimento del 24° anno di età. Le società controllate estere hanno istituito a favore del proprio personale dipendente un piano pensionistico integrativo. Le relative convenzioni, conformi alle legislazioni locali in materia di regimi pensionistici integrativi, sono state concluse con compagnie di assicurazioni sulla vita autorizzate a operare in Irlanda, Lussemburgo e Svizzera.



Fideuram - Filiale di Torino Cairoli

SALUTE E SICUREZZA



In materia di salute e sicurezza sul lavoro, il Gruppo assicura la creazione e la gestione di ambienti di lavoro adeguati al rispetto della normativa e degli standard previsti in materia, garantendo la piena osservanza di quanto previsto dalle vigenti normative. La struttura Health And Safety di Intesa Sanpaolo sovrintende alle attività di presidio della salute e sicurezza anche per il Gruppo Fideuram e si occupa di assicurare la corretta applicazione delle normative in materia di sicurezza e salute negli ambienti di lavoro. L'attività di gestione dei rischi per la salute e sicurezza si articola nelle seguenti fasi:

- identificazione dei pericoli e loro classificazione;
- valutazione dei rischi;
- individuazione e predisposizione delle misure e delle procedure di prevenzione e di protezione;
- definizione di un piano di interventi nell'ambito di un programma per garantire il miglioramento nel tempo dei livelli di sicurezza, con l'identificazione delle strutture aziendali competenti alla loro attuazione;
- realizzazione degli interventi pianificati nell'ambito del programma;
- definizione dei programmi di informazione e formazione dei lavoratori;
- verifica dell'attuazione dei programmi e controllo sull'applicazione e sull'efficacia delle misure adottate;
- gestione dei rischi residui.

La struttura preposta di Intesa Sanpaolo, in maniera accentrata per tutto il Gruppo, affiancando il Datore di Lavoro, con la collaborazione del Responsabile del Servizio Prevenzione e Protezione e dei Medici Competenti, previa consultazione dei Rappresentanti dei Lavoratori per la Sicurezza, elabora e mantiene aggiornato il Documento di Valutazione dei Rischi. La valutazione e il relativo documento vengono aggiornati in relazione all'evoluzione tecnica nonché alle significative modifiche del processo produttivo e dell'assetto organizzativo dell'azienda tali da incidere sull'esposizione al rischio dei lavoratori. Questo impegno è stato assolto con la messa a disposizione di tutti i collaboratori del documento aggiornato.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

CERTIFICAZIONE DEL SISTEMA DI GESTIONE DELLA SALUTE E SICUREZZA SUL LAVORO

Nel corso del 2025 sono stati effettuati 116 sopralluoghi negli ambienti di lavoro finalizzati alla valutazione dei rischi per la salute e la sicurezza. Le assenze per infortunio del Gruppo Fideuram sono state pari a 578 giorni lavorativi e hanno interessato 33 dipendenti. Di tali eventi 10 sono avvenuti sul luogo di lavoro per la maggior parte dei casi a causa di cadute/scivolamenti/urti, mentre i restanti 23 sono riconducibili a eventi occorsi durante il tragitto casa/lavoro.

Nell’ambito del Gruppo non vi sono lavoratori coinvolti in attività professionali che presentano un’alta incidenza o un alto rischio di specifiche malattie. Nel 2025 non si sono registrati riconoscimenti di malattie professionali.

Nel 2025 le società del Gruppo non hanno subito alcuna rapina.

Salute e Sicurezza: Infortuni

	2025				
	ITALIA		ESTERO		TOTALE
	UOMINI	DONNE	UOMINI	DONNE	
N. infortuni sul lavoro registrabili	5	4	1	-	10
Tasso di infortuni sul lavoro registrabili (*)	0,31	0,30	0,26	-	0,28
N. infortuni sul lavoro con gravi conseguenze	1	1	-	-	-
Tasso di infortuni sul lavoro con gravi conseguenze	0,06	0,07	-	-	-
N. decessi per infortuni sul lavoro	-	-	-	-	-
Tasso di decessi per infortuni sul lavoro	-	-	-	-	-
N. ore lavorate	3.210.900	2.671.350	783.750	430.650	7.096.650

(*) I tassi sono stati calcolati su base di 200.000 ore lavorate. Il fattore di standardizzazione 200.000 è previsto dal Global Reporting Initiative ed è ottenuto considerando 50 settimane stimate lavorative per 40 ore per 100 dipendenti.

In merito all’attività degli Organi di Vigilanza (tra cui ASL, INAIL e VVF) a fine 2025 risultano censite nella procedura informatica dedicata:

- una visita ispettiva eseguita in aprile 2025 da parte dell’Azienda USL Toscana Nord Ovest presso il sito di Fideuram - Credit-Hub di Lucca, nell’ambito del Piano Mirato “Stress lavoro correlato nel settore bancario”. L’iniziativa, promossa dalla ASL territoriale, rientra nei Piani Mirati di Prevenzione (PMP), attivati dalle Regioni e coinvolge, oltre la banca, altri Istituti e l’ABI, con l’obiettivo di sensibilizzare sul tema dello stress lavoro-correlato e, più in generale, sui rischi psicosociali.
- un’ispezione dei Vigili del Fuoco a seguito di un incendio nel palazzo di Milano in Piazza Ercolea, con cantiere immobili non Fideuram.

	2024					2023				
	ITALIA		ESTERO		TOTALE	ITALIA		ESTERO		TOTALE
	UOMINI	DONNE	UOMINI	DONNE		UOMINI	DONNE	UOMINI	DONNE	
	4	4	2	2	12	4	8	1	2	15
	0,25	0,30	0,47	0,90	0,33	0,25	0,61	0,27	1,05	0,43
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3.252.150	2.666.400	843.150	443.850	7.205.550	3.166.350	2.625.150	737.550	381.150	6.910.200



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.8.5 Capitale relazionale



Il capitale relazionale include le risorse intangibili riconducibili alle relazioni del Gruppo con gli stakeholder chiave, necessarie per valorizzarne il marchio, l’immagine e la reputazione.

TEMI MATERIALI		PERCHÉ I TEMI SONO MATERIALI	POLICY AZIENDALI
Gestione del portafoglio clienti Gestione trasparente del portafoglio clienti Monitoraggio dei rapporti Private Banker-clienti Rafforzamento dei meccanismi di retention della clientela	Adeguatezza e innovazione dei prodotti finanziari offerti Promozione di strumenti finanziari sostenibili (es. green bond) Promozione di prodotti di risparmio gestito con caratteristiche di sostenibilità Diffusione della cultura ESG presso la clientela	La relazione con il cliente e la sua costante soddisfazione è uno dei principali obiettivi del Gruppo. In tale contesto il monitoraggio dei reclami assume un’importanza strategica in quanto consente di individuare le motivazioni di insoddisfazione e le azioni da attuare per salvaguardare la relazione con il cliente. L’adeguatezza e l’innovazione dei prodotti finanziari garantiscono soluzioni in linea con le esigenze di mercato, mentre la promozione di strumenti finanziari sostenibili, come i green bond e i prodotti di risparmio gestito ESG, risponde alla crescente domanda di investimenti responsabili. A rafforzare il dialogo tra Private Banker e cliente, contribuisce anche una maggiore consapevolezza delle competenze finanziarie dei clienti. Il Gruppo, infatti, crede nell’importanza di favorire la diffusione di una cultura finanziaria tra i clienti attuali e potenziali e, a tal fine, promuove manifestazioni istituzionali ed eventi personalizzati di intrattenimento, in cui sono veicolate conoscenze finanziarie specifiche.	Il Gruppo ritiene che una corretta relazione nei confronti dei clienti debba essere fondata sulla condivisione dei valori aziendali e sul rispetto dei diritti umani, in tutti i prodotti e servizi prestati alla clientela. Il Gruppo impronta la relazione con i clienti ai principi di equità e trasparenza ponendoli al centro dell’attenzione promuovendo un dialogo costante volto a coglierne le reali aspettative, con particolare riguardo all’inclusione finanziaria delle fasce sociali più vulnerabili. Il diritto alla Privacy dei dati personali e sensibili, alla non discriminazione per genere, età, etnia, religione, appartenenza politica e sindacale, orientamento sessuale e identità di genere, lingua o diversa abilità e il diritto alla salute e sicurezza dei clienti, scelti in base alla loro rilevanza e interpretati alla luce del contesto aziendale, sono integrati nel Codice Etico e nelle normative aziendali di riferimento. In conformità alle disposizioni relative ai reclami contenute nelle regolamentazioni emanate a livello comunitario e nazionale, è attivo l’Ufficio Reclami al quale la clientela si può rivolgere per informazioni ed eventuali contestazioni.
Customer Satisfaction Soddisfazione della clientela circa la qualità dei servizi offerti Gestione efficace delle segnalazioni della clientela per il miglioramento del servizio	Modello di Business Sostenibile Integrazione dei fattori ESG nelle decisioni di investimento Strategia aziendale con obiettivi di sviluppo sostenibile Gestione responsabile degli asset Riduzione dei finanziamenti a settori ad alto impatto ambientale		
Sviluppo delle reti commerciali e diffusione della cultura finanziaria e di sostenibilità Educazione finanziaria e diffusione della cultura della gestione responsabile del risparmio Diffusione dei temi legati alla sostenibilità	Impatto sociale Sostegno alle comunità locali Impegno aziendale per il sociale (Comitato iniziative benefiche) Catene di fornitura etiche (condizioni di lavoro, parità di genere e di retribuzione, formazione, inclusività)		

	2025	2024	2023
Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments - Anzianità media di rapporto con i clienti (anni)	11	12	12
Rete Intesa Sanpaolo Private Banking - Anzianità media di rapporto con i clienti (anni)	17	17	17
Istanze della clientela (n.) (*)	3.981	3.376	3.797
AUM prodotti sostenibili della casa (miliardi di euro) (**)	92,8	82,7	60,4

(*) Le istanze comprendono i reclami e la loro eventuale reiterazione, i ricorsi agli Organismi di risoluzione alternativa delle controversie e le richieste di chiarimento formulate a seguito di esposti della clientela alle Autorità di Vigilanza.
(**) AUM dei prodotti di risparmio gestito del Gruppo classificati art. 8 e art. 9 secondo il Regolamento SFDR.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

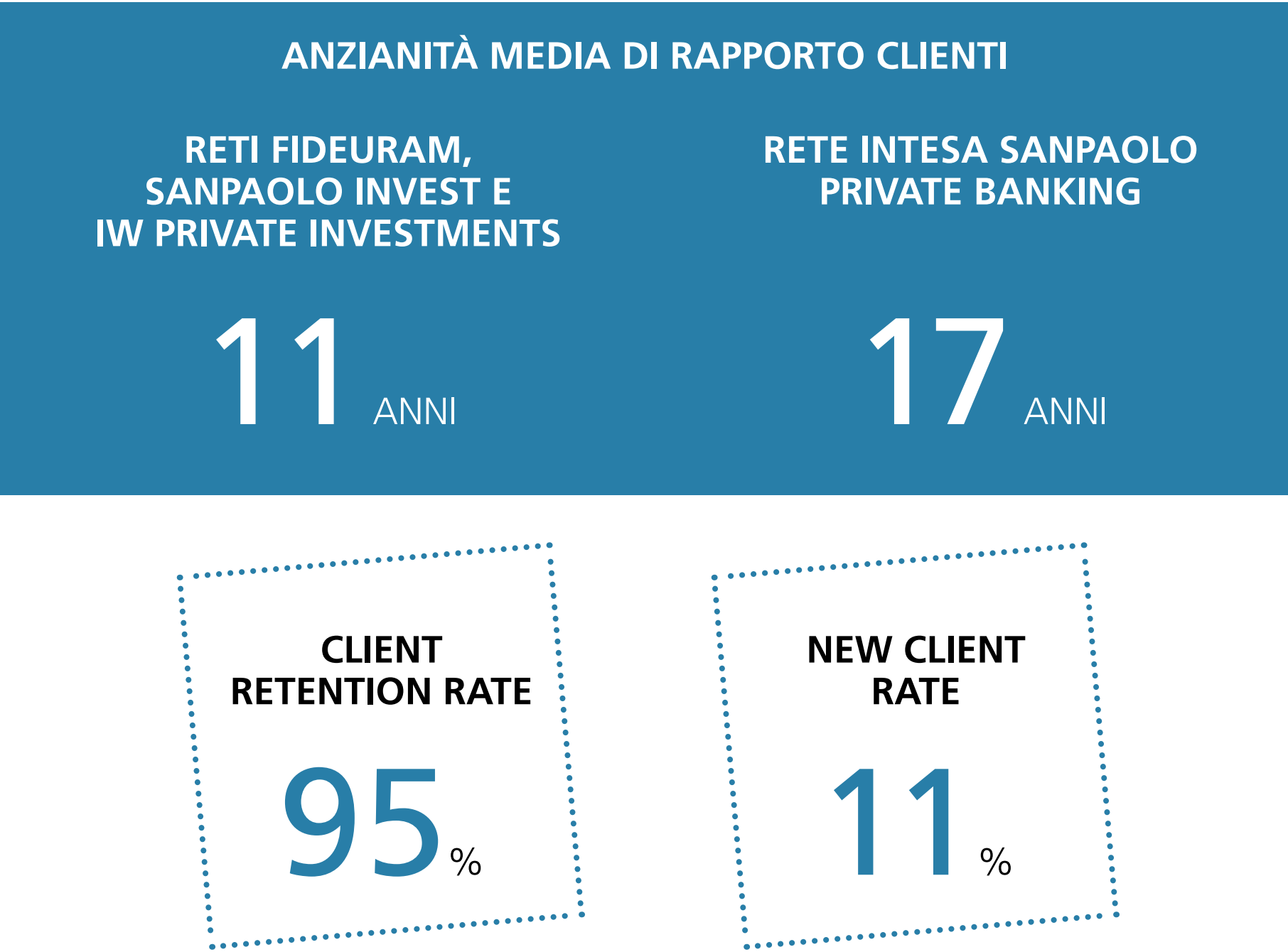
9. CONTATTACI

I CLIENTI

PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025	AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI
Prosecuzione del percorso di sviluppo della Consulenza evoluta per migliorare ulteriormente il livello di servizio alla clientela.	Nel 2025 è proseguito il rafforzamento della trasparenza e della tutela degli investitori mediante il miglioramento qualitativo e quantitativo delle informazioni rese alla clientela in merito ai prodotti e ai servizi offerti, nonché attraverso la formazione continua dei consulenti finanziari e l’aggiornamento del modello di servizio, in coerenza con la normativa vigente, con particolare riferimento al rafforzamento dei controlli di adeguatezza e dell’informativa destinata alla clientela.
Rafforzamento del percorso di caratterizzazione dell’offerta in coerenza con le tematiche ESG.	Nel 2025 è proseguita la crescita della componente di prodotti costruiti/selezionati connotati da caratteristiche di sostenibilità. Al 31 dicembre 2025 il numero di prodotti ex artt. 8 e 9 SFDR ammonta a 353 (307 a fine 2024). Oltre al rafforzamento dell’offerta legato alla consueta attività di sviluppo e selezione di prodotti con caratteristiche ESG, la variazione nel numero dei prodotti ESG è stata influenzata anche dall’operazione di riorganizzazione delle competenze del polo Wealth Management Divisions, che ha concentrato nel Gruppo Fideuram il servizio di gestione patrimoniale individuale destinato alla clientela del Gruppo e nella Divisione Asset Management la realizzazione dei fondi di diritto italiano. In particolare, sono stati ceduti da Fideuram Asset Management SGR a Eurizon Capital SGR 11 fondi classificati ex art. 8 SFDR e acquisite da Fideuram 15 gestioni patrimoniali classificate ex art. 8.
Ricerca di nuove soluzioni di investimento, sia sui mercati tradizionali sia privati, in grado di supportare la clientela nel perseguire gli obiettivi di risparmio, protezione e integrazione delle fonti di reddito.	Nel 2025 è proseguita l’attività di arricchimento della gamma di offerta a supporto delle aree di bisogno legate al modello di consulenza. In ottica di valorizzazione del capitale e generazione di flussi reddituali, per la parte tradizionale sono state realizzate nuove linee di gestione e fondi prevalentemente con un orizzonte temporale predefinito, con focus sui segmenti dei titoli governativi e del credito di alta qualità. Inoltre, si è puntato sull’azionario globale attraverso soluzioni con meccanismi di ingresso progressivo. Con riferimento al risparmio amministrato sono state proposte varie emissioni sul mercato primario attraverso alcuni titoli obbligazionari, ma soprattutto certificates. Con l’obiettivo di accompagnare gradualmente l’investimento su orizzonti temporali più lunghi, per l’offerta sui mercati privati sono state realizzate nuove proposte declinate per segmenti di clientela. Nel corso dell’anno sono stati avviati i collocamenti del nuovo programma di Eurizon Capital SGR, Eurizon FIA Futuro Italia, le cui caratteristiche consentono la costituzione di PIR Alternativi, e del nuovo comparto iCapital - Neva II Lux Access Fund, fondo alternativo riservato chiuso e a chiamata di capitale. Per la componente di fondi semi-liquidi, nel corso del 2025 è proseguito il collocamento di Eurizon High Income Credit, il fondo alternativo aperto non riservato di Eurizon Capital SGR di natura obbligatoria.

PRINCIPALI OBIETTIVI FISSATI PER IL 2025	AZIONI E RISULTATI RAGGIUNTI
Realizzazione di eventi sul territorio dedicati ai clienti attuali e potenziali, finalizzati allo sviluppo e all’educazione finanziaria.	Nel corso del 2025 sono stati realizzati 206 eventi clienti in presenza, per promuovere la cultura finanziaria, fidelizzare i clienti attuali e svilupparne di nuovi. Sono stati trattati argomenti di particolare rilievo per i clienti, quali la longevity, la protezione dei patrimoni, il valore della consulenza, il passaggio generazionale, la tutela fiscale, la finanza comportamentale e le soluzioni per investire nell’economia reale tramite i mercati privati. Sono stati inoltre approfonditi aspetti legati all’intelligenza artificiale, alla sostenibilità e ai grandi mutamenti in ambito geopolitico, sociale, economico, ambientale e tecnologico che stanno generando forti cambiamenti a livello globale.

Il Gruppo ha sviluppato negli anni un proprio modello di servizio alla clientela, caratterizzato dalla completezza e dalla qualità. Il Gruppo opera principalmente nei segmenti di clientela Private e High Net Worth Individuals offrendo un servizio a valore aggiunto, la consulenza, erogata tramite Private Banker di elevata professionalità. L’analisi e la conoscenza della clientela consentono al Gruppo di crescere e sviluppare i propri servizi in coerenza con l’evoluzione dei bisogni dei clienti.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

CARATTERISTICHE DELLA CLIENTELA

Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments

	2025	2024	2023
N. clienti (migliaia)	1.090	1.033	991
AUM (milioni di euro)	212.099	194.114	170.618

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

	2025	2024	2023
N. Gruppi familiari (migliaia)	48	47	48
AUM (milioni di euro)	179.260	165.809	155.084

DISTRIBUZIONE DEI CLIENTI PER FASCIA DI ETÀ

Nel corso degli ultimi anni, la composizione della clientela per fascia d’età evidenzia una netta prevalenza di clienti appartenenti alle fasce di età 53 - 67 anni (33% nelle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments e 27% nella Rete Intesa Sanpaolo Private Banking) e oltre 67 anni (29% nelle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e 56% nella Rete Intesa Sanpaolo Private Banking), segmenti di popolazione che affiancano un alto reddito prodotto a consistenti disponibilità patrimoniali mobiliari e immobiliari.

Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments (*)

(n. clienti in migliaia)

	2025	%	2024	%	2023	%
fino a 32 anni	124	12	110	11	100	11
33 - 42 anni	121	11	112	11	105	11
43 - 52 anni	157	15	157	16	159	16
53 - 67 anni	345	33	330	33	318	33
oltre 67 anni	309	29	293	29	281	29
Totale	1.056	100	1.002	100	963	100

(*) I dati non includono le persone giuridiche.

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

(n. gruppi familiari in migliaia)

	2025	%	2024	%	2023	%
fino a 32 anni	5	10	5	11	6	13
33 - 42 anni	1	2	1	2	1	2
43 - 52 anni	2	4	2	4	2	4
53 - 67 anni	13	27	13	28	13	27
oltre 67 anni	27	56	26	55	26	54
Totale	48	100	47	100	48	100

DISTRIBUZIONE DEI CLIENTI PER ANZIANITÀ DI RAPPORTO

Nel 2025 l’anzianità media di rapporto si è attestata a 11 anni nelle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments e a 17 anni nella Rete Intesa Sanpaolo Private Banking. Ciò indica un elevato livello di fidelizzazione del cliente che mantiene una relazione stabile con il proprio Private Banker.

Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments

(n. clienti in migliaia)

	2025	%	2024	%	2023	%
0 - 1 anni	149	14	128	12	168	17
2 - 4 anni	230	21	220	21	161	16
5 - 7 anni	136	12	136	13	130	13
8 - 10 anni	115	11	107	10	103	10
11 - 20 anni	262	24	239	24	224	23
oltre 20 anni	198	18	203	20	205	21
Totale	1.090	100	1.033	100	991	100

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

(n. gruppi familiari in migliaia)

	2025	%	2024	%	2023	%
0 - 1 anni	1	2	1	2	1	2
2 - 4 anni	5	10	5	11	5	10
5 - 7 anni	4	8	4	8	5	10
8 - 10 anni	5	11	5	11	5	10
11 - 20 anni	15	31	15	32	15	32
oltre 20 anni	18	38	17	36	17	36
Totale	48	100	47	100	47	100



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Fideuram - Filiale di Roma Boncompagni

DISTRIBUZIONE DEI CLIENTI PER AREA GEOGRAFICA

Si conferma anche per il 2025 l’elevata percentuale dei clienti che risiedono nelle aree del centro nord, ove è maggiormente concentrata la ricchezza del Paese (87% nelle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments e 92% nella Rete Intesa Sanpaolo Private Banking).

Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments

(n. clienti in migliaia)

	2025	%	2024	%	2023	%
Nord est	224	20	212	20	204	20
Nord ovest	423	39	400	39	384	39
Centro	309	28	293	28	281	28
Sud	95	9	91	9	86	9
Isole	39	4	37	4	36	4
Totale	1.090	100	1.033	100	991	100

Rete Intesa Sanpaolo Private Banking

(n. gruppi familiari in migliaia)

	2025	%	2024	%	2023	%
Nord est	10	21	10	21	10	21
Nord ovest	26	54	26	55	26	54
Centro	8	17	7	16	8	17
Sud	3	6	3	6	3	6
Isole	1	2	1	2	1	2
Totale	48	100	47	100	48	100



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

DISTRIBUZIONE TERRITORIALE DEI CLIENTI

Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments



Rete Intesa Sanpaolo Private Banking



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LA COMUNICAZIONE ESTERNA

I rapporti con i Media rivestono un ruolo fondamentale nelle attività di comunicazione esterna. La comunità degli stakeholder ha avuto modo di conoscere, anche nel 2025, i principali fatti che hanno riguardato il Gruppo, le Reti e le società controllate attraverso articoli dedicati, interviste, comunicati stampa e altri contributi, pubblicati sulle principali testate nazionali e di settore.

Le strutture preposte hanno dato visibilità ai risultati conseguiti e alle dinamiche che li hanno originati, ai progetti e alle novità in cantiere, ponendo sempre nella dovuta evidenza il ruolo di precursore che il Gruppo ha esercitato ed esercita nella consulenza finanziaria, nei servizi di private banking e nel supporto tecnologico alle Reti commerciali.

Tra i principali argomenti di quest’anno vanno ricordati:

- i risultati economico-finanziari che, per volume degli asset e redditività, dimostrano la forza di un modello vincente anche in condizioni di mercato complesse;
- le novità di struttura della Divisione Private Banking, con i nuovi incarichi;
- la conferenza stampa per la presentazione dell’Investment Center, la struttura che coordina le attività e i processi di investimento dell’intera Divisione Private Banking del Gruppo Intesa Sanpaolo;
- l’ampliamento di offerta nei private markets di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking;

- l’innovazione, la tecnologia e le piattaforme come elementi facilitanti del business, con l’obiettivo di contribuire alla definizione delle logiche del servizio di consulenza finanziaria;
- il mercato private, il modello di business e la segmentazione della clientela, con un focus sul Wealth Management, Wealth Planning con i servizi di Charity e Philanthropy Advisory, Real Estate Advisory e Art Advisory e la segmentazione della clientela con l’apertura del primo centro dedicato alla clientela Ultra High Net Individuals;
- Fideuram Direct, con focus sul servizio di consulenza finanziaria da remoto con cui il Gruppo punta a intercettare i bisogni in trasformazione dei clienti sempre più attenti a operare da remoto;
- l’espansione internazionale, con l’avvio dell’operatività di Fideuram Direct in Belgio e Lussemburgo, in collaborazione con BlackRock, mettendo a disposizione servizi bancari e di investimento per una clientela dinamica e patrimonialmente evoluta, tramite la nuova mobile app dedicata;
- la campagna pubblicitaria “Lo abbiamo imparato da te”, con la quale il Gruppo Fideuram rinnova il proprio impegno nel sottolineare l’importanza fondamentale della relazione personale che, da oltre 50 anni, è il cuore pulsante della sua leadership in Italia e in Europa;
- gli interventi a eventi esterni del Management di Divisione o dei colleghi di Rete, così come i premi di settore riconosciuti al Gruppo e alla realtà a esso collegate;
- le inaugurazioni delle nuove sedi e il focus sul mondo Reti, l’importanza della consulenza finanziaria, del ruolo del Private Banker e della relazione continuativa con il cliente, le modalità di contatto con il cliente e con le Reti;

- i principali eventi ricorrenti: Next Generation dedicato ai giovani Private Banker delle Reti; Ambassador 2025, l’appuntamento annuale dedicato alla celebrazione dei consulenti finanziari che hanno contribuito in modo significativo alla crescita e al successo di Fideuram; Digital Specialist Meeting, una giornata di confronto, ispirazione e aggiornamento sui grandi temi della trasformazione in atto nel settore, insieme agli oltre 240 Digital Specialist; gli eventi Seniority, con tappe nelle principali città italiane per riconoscere la professionalità e la dedizione di chi da decenni contribuisce alla crescita del Gruppo Fideuram; l’evento annuale Manager Meeting, che si è svolto a dicembre, dedicato ai 300 manager delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments; l’Open Financial Week giunto alla sua undicesima edizione;
- lo sviluppo professionale dei consulenti finanziari, i percorsi di formazione dedicati, i corsi erogati attraverso il Campus Fideuram e il focus sui giovani;
- i dati mensili del reclutamento delle Reti Fideuram;
- il focus su importanti sponsorizzazioni come miart, 82° Open d’Italia di golf, Maratona dles Dolomites e altri eventi di rilevanza internazionale;
- la partecipazione a eventi istituzionali di settore e di categoria, come Il Salone del Risparmio, il Forum AIPB, Consulentia e il Salone SRI, oltre a eventi sportivi e culturali;
- l’attività di social media (LinkedIn) dedicata a temi di particolare rilievo per il Gruppo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PUBBLICITÀ

Nel mese di marzo, con ripresa a settembre, è stata lanciata la campagna pubblicitaria "Lo abbiamo imparato da te", volta a valorizzare la centralità della relazione personale tra consulente finanziario e cliente, elemento fondante della leadership del Gruppo da oltre 50 anni in Italia e in Europa. La campagna celebra il rapporto di fiducia attraverso una narrazione autentica e distintiva, che racconta la vita e le passioni dei clienti dal punto di vista del consulente, evidenziando come la stessa cura dedicata alle passioni personali si rifletta nella gestione patrimoniale, sempre



più personalizzata e su misura. Per rafforzare il legame con la clientela, nei contenuti stampa, digital e DOOH sono stati coinvolti due clienti. Il claim "Lo abbiamo imparato da te" sottolinea il ruolo del consulente come professionista attento all'ascolto e all'osservazione, capace di accompagnare il cliente nel tempo, con uno sguardo rivolto anche alle generazioni future. Per Fideuram Direct sono state sviluppate iniziative mirate a rafforzare l'acquisizione di clienti attraverso un modello di marketing digitale integrato. La strategia media ha puntato a consolidare la brand awareness e a generare risultati misurabili in termini di lead generation e conversioni. Infine, anche nel 2025 Fideuram ha confermato il proprio ruolo di main partner di Sky Sport Golf, il canale dedicato agli appassionati di questa disciplina sportiva, con una presenza televisiva importante grazie alla rotazione di sedici spot, con protagonista Giorgio De Pieri, Head Coach del National Team Saudi Arabia.



PROMOZIONE DELLA CULTURA FINANZIARIA

In continuità con gli scorsi anni, anche nel 2025 sono stati organizzati molti eventi finalizzati a diffondere temi di grande rilevanza per i clienti: la longevità, la protezione dei patrimoni, il valore della consulenza, il passaggio generazionale, la tutela fiscale, la finanza comportamentale e le soluzioni per investire nell'economia reale attraverso i mercati privati. Inoltre, sono stati oggetto di approfondimento argomenti legati all'intelligenza artificiale, alla sostenibilità e ai cambiamenti sociali, economici, ambientali e tecnologici che stanno generando forti impatti a livello globale. L'obiettivo è quello di avvicinare il mondo della gestione a quello della distribuzione, con il contributo di professionisti interni ed esterni al Gruppo, accademici, gestori di Fideuram e dei suoi partner più prestigiosi. Nel 2025 sono stati inoltre organizzati diversi eventi sui temi ESG, sempre dedicati ai clienti, in collaborazione con alcune SGR partner.

Inoltre, sono in costante aumento i contenuti social appositamente prodotti dalla TV aziendale (KeyTV), progettati per essere facilmente condivisibili con i clienti e utilizzabili come strumento di educazione finanziaria oltre che di supporto alla relazione.

Per Intesa Sanpaolo Private Banking è proseguita la pubblicazione Private Top, riservata ai clienti che hanno aderito all'omonimo servizio. La newsletter mensile con contenuti finanziari, fra cui il contributo di Direzione Studi ed Eikonos Arte sul mercato dell'Arte, viene pubblicata anche sul sito pubblico della Banca e nella intranet aziendale dedicata al servizio di Art Advisory.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

RICONOSCIMENTI DEL GRUPPO

BANCAFINANZA



Per il terzo anno consecutivo, Fideuram conquista il primo posto nella super classifica “Banche Grandi”, pubblicata dalla rivista nazionale BancaFinanza, stilata sulla base di rigorosi parametri di solidità, redditività e produttività. Il prestigioso riconoscimento è stato ritirato da Gianni Debernardi, Responsabile Area Valle d’Aosta, Piemonte Nord e Torino di Intesa Sanpaolo Private Banking presso il Salone delle Feste dell’Hotel Principi di Piemonte di Torino.

BLUERATING AWARDS 2025



Presso il Duomo Space di BFC Media, si è svolta la nona edizione dei Bluerating Awards, iniziativa promossa da Bluerating - Advisory & Asset Management e dedicata alle eccellenze del settore della consulenza finanziaria. Nel corso dell’evento, Fabio Cubelli, Condirettore Generale di Fideuram, è stato insignito del

riconoscimento “Manager dell’anno”, per il ruolo di costante punto di riferimento all’interno del Gruppo e per la capacità di promuovere una strategia di crescita continua delle Reti, con particolare attenzione allo sviluppo dei giovani talenti e all’attrazione di Private Banker di elevato profilo, anche con esperienza internazionale. A Fideuram è stato inoltre conferito il premio “Innovazione”, ritirato da Raffaele Levi, Responsabile Modello di Business, per il contributo fornito dal Gruppo alla ridefinizione dei servizi di consulenza in Italia a partire dal 2015, attraverso lo sviluppo della Consulenza evoluta, delle piattaforme digitali e del percorso di espansione internazionale, in un’ottica di eccellenza e visione di lungo periodo. Il premio “Junior” nella categoria consulenti finanziari è stato assegnato a Giorgia Peracchio, Private Banker della Rete Sanpaolo Invest, a testimonianza dell’impegno del Gruppo nella valorizzazione e nello sviluppo dei giovani professionisti.

PRIVATE BANKING AWARDS 2025



Presso Palazzo Mezzanotte a Milano si è tenuta la cerimonia di premiazione della decima edizione dei Private Banking Awards, organizzati dal mensile PRIVATE di BFC Media, che attribuiscono i riconoscimenti ai migliori operatori del mercato italiano e internazionale del Private Banking e Wealth Management. A Fideuram è stato conferito il prestigioso “Special Award 10 Years - Best Italian Private Bank”, ritirato dall’Amministratore Delegato, Lino Mainolfi.

DIAMAN AWARDS 2025

Chiara Mauri, Head of Fund Research and Alternative Investments in Fideuram Asset Management SGR, è stata premiata come Miglior Fund Selector 2025 ai Diaman Awards, in occasione della cerimonia di premiazione dei professionisti del settore che si è tenuta a Lazise. Esaustiva e interessante la motivazione con cui le è stato conferito il riconoscimento, legata alla “capacità di trovare il giusto equilibrio tra la ricerca e l’analisi dei fondi, siano essi nuovi o già esistenti, rimanendo allo stesso tempo aggiornata sulle modifiche legate all’evoluzione normativa”.

Il contest, che premia i protagonisti della finanza si è svolto in occasione del Quantitative, Crypto & Asset Management Workshop, noto come “Quant Event”, organizzato da Diaman Partners.

MONDO INVESTOR AWARDS 2025



L’Hotel Excelsior Venice ha ospitato la seconda edizione del Forum Fund Selector, l’evento organizzato da Mondo Investor durante il quale vengono assegnati importanti riconoscimenti nel settore del risparmio gestito e della fund selection. Fideuram si è aggiudicata il premio come Miglior Team di Fund Selection 2025 e Chiara Mauri, Head of Multimanager di Fideuram, ha ricevuto il premio come Miglior Fund Selector Donna.

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

CONCORSO “CONTENT IS KING”



Anche quest’anno Fideuram ha partecipato a Il Salone del Risparmio in qualità di Main Partner e ha ottenuto due grandi successi con la sua conferenza.

“Oltre il futuro: le eccellenze italiane tra spazio, innovazione e capitale paziente”, la conferenza di Fideuram è infatti stata premiata sia come migliore conferenza del percorso tematico “Mercati privati ed economia reale” sia tra le prime tre migliori conferenze dell’edizione 2025 de Il Salone del Risparmio.

La conferenza ha visto la partecipazione di Luca Rossettini che ha condiviso l’esperienza di crescita di una PMI italiana leader nell’aerospaziale e nell’innovazione grazie al sostegno di “capitale paziente” e si è chiusa con una tavola rotonda con esperti di fama nazionale e internazionale nel mondo dei mercati privati e degli investimenti lungimiranti.

FUNDSPeople ITALY AWARDS 2025



Presso Palazzo Parigi a Milano, si è svolta la cerimonia di premiazione della seconda edizione dei FundsPeople Italy Awards, riconoscimenti istituiti da FundsPeople per i protagonisti dell’asset management, del wealth management e del private banking nel nostro Paese.

Davide Elli, Condirettore Generale e Responsabile Investment Center di Fideuram, è

stato premiato come Miglior CEO di Asset Manager di grandi dimensioni o di gruppi bancari italiani.

Chiara Mauri, Head of Multimanager di Fideuram, ha ritirato il premio assegnato come Miglior Team Fund Selection.

CITYWIRE SELECTOR AWARDS 2025

L’iniziativa annuale Citywire Selector dedicata alla prossima generazione di talenti della fund selection è ormai giunta alla settima edizione e nel 2025 ha incluso anche Enrico Piga, Fund Analyst di Fideuram, tra i migliori quaranta fund selector “under 40” in Europa.

CITYWIRE ITALIA - TOP 50

Citywire Italia - Top 50, l’annuario in edizione speciale per la testata del mese di novembre 2025, giunto ormai alla settima edizione, racchiude i profili più influenti del panorama italiano del risparmio gestito tra fund selector, consulenti finanziari e investitori istituzionali.

Nell’edizione 2025, tra i 10 fund selector, è stato incluso anche Andrea Perlini, Responsabile Fund Selection & Alternative Investments presso l’Investment Center di Fideuram.

Lo speciale mira a racchiudere e dare risalto ogni anno a un pool di esponenti del settore che oggi dettano lo standard di qualità in Italia, selezionati per track record, rigore nella gestione del rischio, capacità di asset allocation, trasparenza verso il cliente e contributo all’innovazione (prodotti, processi, tecnologia e sostenibilità misurabile).

WEALTHBRIEFING SWISS AWARDS 2025

Nel 2025 il Gruppo Reyl è stato insignito del premio “Best International Solution” ai WealthBriefing Swiss Awards, uno dei riconoscimenti più prestigiosi nel settore del private banking e della gestione patrimoniale a livello globale. I WealthBriefing Swiss Awards valorizzano i fornitori di servizi finanziari che, secondo una giuria di esperti indipendenti, si distinguono per innovazione, qualità delle soluzioni e impatto sul mercato. Il conferimento di questo premio sottolinea l’eccellenza delle soluzioni internazionali sviluppate dal Gruppo Reyl, rafforzando la sua posizione competitiva e la capacità di offrire servizi di alto livello alla clientela internazionale.

ICA - ITALIAN CERTIFICATE AWARDS 2025



Presso Palazzo Mezzanotte, si è svolta la cerimonia di premiazione degli Italian Certificate Awards 2025, un evento che ha celebrato i migliori certificati, emittenti e reti distributrici dell’anno. I riconoscimenti, attribuiti in 30 categorie, sono stati assegnati grazie ai voti del pubblico e di una giuria di esperti che hanno valutato l’impegno e la qualità del lavoro degli intermediari finanziari nel corso del biennio 2024-2025.

La serata, che ha visto la partecipazione di importanti figure istituzionali e professionisti del settore, ha offerto anche un’occasione di approfondimento sulle evoluzioni e le prospettive del mercato dei certificati. Durante l’evento, sono stati esplorati i modi in cui questi strumenti finanziari possono essere utilizzati per ottimizzare i portafogli d’investimento.

Fideuram ha vinto il Premio Speciale come “Migliore Rete Private”, con la seguente motivazione: “Le Reti Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking hanno collocato oltre 2,6 miliardi di euro nel 2025, diversificando l’offerta su 28 sottostanti e 5 differenti tipologie di payoff. Un supporto significativo è stato fornito ai private banker, attraverso sessioni di video call formative dedicate prima dell’avvio del collocamento”. Il premio è stato ritirato da Rossella Marras Responsabile Prodotti di Amministrato con il suo team.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

EVENTI CLIENTI

Nel corso del 2025 Fideuram ha organizzato e gestito numerosi eventi sul territorio nazionale dedicati ai clienti attuali e potenziali. Per i clienti delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments sono stati organizzati 206 eventi, che hanno coinvolto circa 28 mila partecipanti tra clienti, prospect e consulenti finanziari. Tali eventi, finalizzati al miglioramento della relazione commerciale, della continuità nell'approfondimento delle prospettive e delle opportunità nei mercati finanziari globali, con un'attenzione particolare alle tematiche ESG, hanno visto la partecipazione di relatori interni di sede, colleghi della struttura Private Wealth Management e Advisory, esperti di Fideuram Asset Management (Ireland) e relatori esterni, docenti universitari, professionisti, giornalisti e case terze Partner.

FIDEURAM Private Banker
SANPAOLO INVEST
Siamo lieti di invitarla all'esclusivo evento

La geopolitica: come comprendere il mondo contemporaneo
Dario Fabbri - Analista Geopolitico e direttore della rivista Domino

Martedì 21 ottobre 2025, ore 18.30
Seguirà cocktail dinner

Gallerie d'Italia
Contrà Santa Corona, 25 - Vicenza

Invito strettamente personale

FIDEURAM Private Banker
SANPAOLO INVEST
Siamo lieti di invitarla ad un evento esclusivo

Una 'irriverente' lectio magistralis su Napoli e sulla 'napoletanità'
Amedeo Colella - scrittore, storico ed umorista Napoletano

Giovedì 6 novembre 2025, ore 19.30
Seguirà Cena Placée

Palazzo Petrucci
Via Posillipo, 16/c - Napoli

Invito strettamente personale

FIDEURAM Private Banker
SANPAOLO INVEST
Siamo lieti di invitarla all'evento esclusivo

Il nuovo volto della Sostenibilità
Intervento: Giancarlo Fonseca, Country Head Italy - Lombard Odier
Giuseppe Riccardi, Amministratore Delegato - Fondi&Sicav

Lunedì 26 Maggio 2025, ore 18.15
A seguire cocktail dinner

Villa Montesi
Viale Felice Cavallotti, 4 - Padova

Invito strettamente personale

IW Private Private Banker
Investments
Siamo lieti di invitarla ad un evento esclusivo dedicato ad un tema di grande attualità

L'INVESTITORE DEMOGRAFICO
approfondimento a cura del Dott. Sergio Sargi, Fondatore di Progetica, Sociologo

Mercoledì 14 Maggio 2025, ore 18.00
seguirà cocktail dinner

Anlum Hotel
Via Principe di Napoli, 137 - Benevento

Invito strettamente personale

PRIVATE WEALTH MANAGEMENT

FIDEURAM Private Banker
Siamo lieti di invitarla ad un evento esclusivo

"Tempus fugit"
Gli Adeguati Assetti alla luce del 2086 c.c
Nicola Olivieri - Responsabile Private Wealth Management - Fideuram SPB
Paolo Fiacconi - FCA - Fiacconi Commercialisti Associati

Mercoledì 14 maggio 2025, ore 18.00
a seguire cocktail dinner

UNA HOTELS Decò Roma
Via Giovanni Amendola, 57 - Roma

Invito strettamente personale

IW Private Private Banker
Investments
Siamo lieti di invitarla all'evento esclusivo

Strategie di risparmio fiscale
Intervento: Alessandro Gallo, Consulente strategico - Value & Strategies

Martedì 24 Giugno 2025, ore 18.00
A seguire cocktail dinner

Belvedere di San Leucio
Via del seffificio S. San Leucio di Caserta (CE)

Invito strettamente personale

INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING **NEVA SGR**

Intesa Sanpaolo Private Banking e Neva SGR hanno il piacere di invitarla alla presentazione di

ICapital - NEVA II LUX ACCESS FUND
Investire in start up innovative ad alto contenuto tecnologico

Martedì 14 ottobre 2025, ore 17.30
Griffaciato Gioia22
Via Melchiorre Gioia, 22 - Milano

Seguirà cocktail dinner

Società del gruppo INTESA SANPAOLO

INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING **EURIZON ASSET MANAGEMENT**

Intesa Sanpaolo Private Banking ed Eurizon hanno il piacere di invitarla al Convegno Finanziario

Le nuove frontiere della sonorità:
strumenti innovativi e opportunità di investimento

Programma:
17.30 Accoglienza
18.00 Convegno
19.15 Cocktail

martedì 9 dicembre 2025 ore 17.30
Milano
EstilarLuxofica
Via Tortona, 35



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

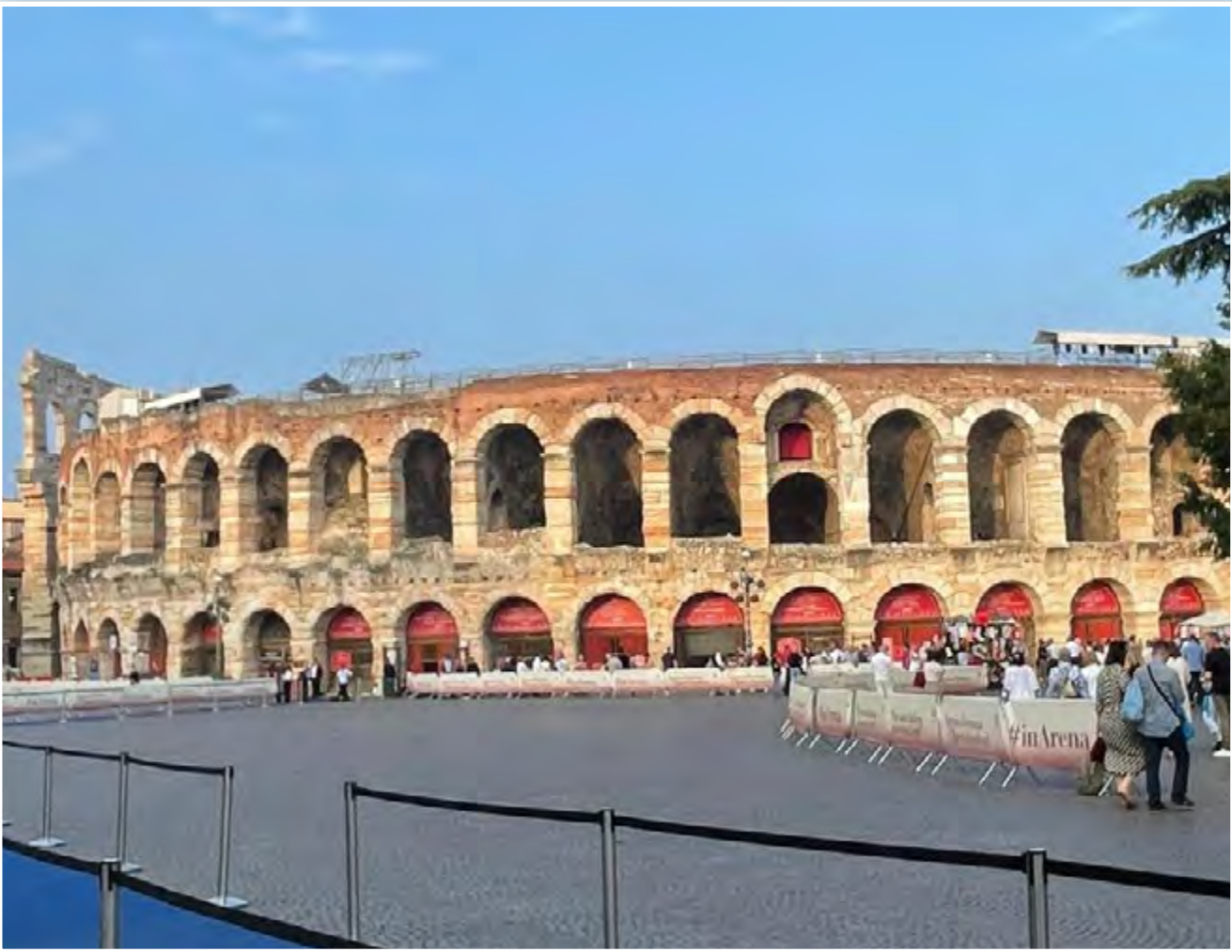
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

ARENA DI VERONA OPERA FESTIVAL

Il 102° Opera Festival 2025 all’Arena di Verona ha visto la sua inaugurazione con il “Nabucco” di Giuseppe Verdi. Intesa Sanpaolo Private Banking ha omaggiato cento clienti con inviti per la serata inaugurale. L’accoglienza per questo evento straordinario è stata organizzata con una cena presso lo storico Ristorante Vittorio Emanuele in piazza Bra, riservato in esclusiva per gli ospiti del Gruppo, per poi trasferirsi nell’anfiteatro.



GALLERIE D’ITALIA

Sono stati organizzati presso i quattro musei delle Gallerie d’Italia alcuni eventi esclusivi con visite guidate per clienti e ospiti (Milano, Torino, Vicenza e Napoli). L’obiettivo di tali eventi è quello di valorizzare il patrimonio museale del Gruppo Intesa Sanpaolo e offrire esperienze esclusive ai partecipanti.



Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

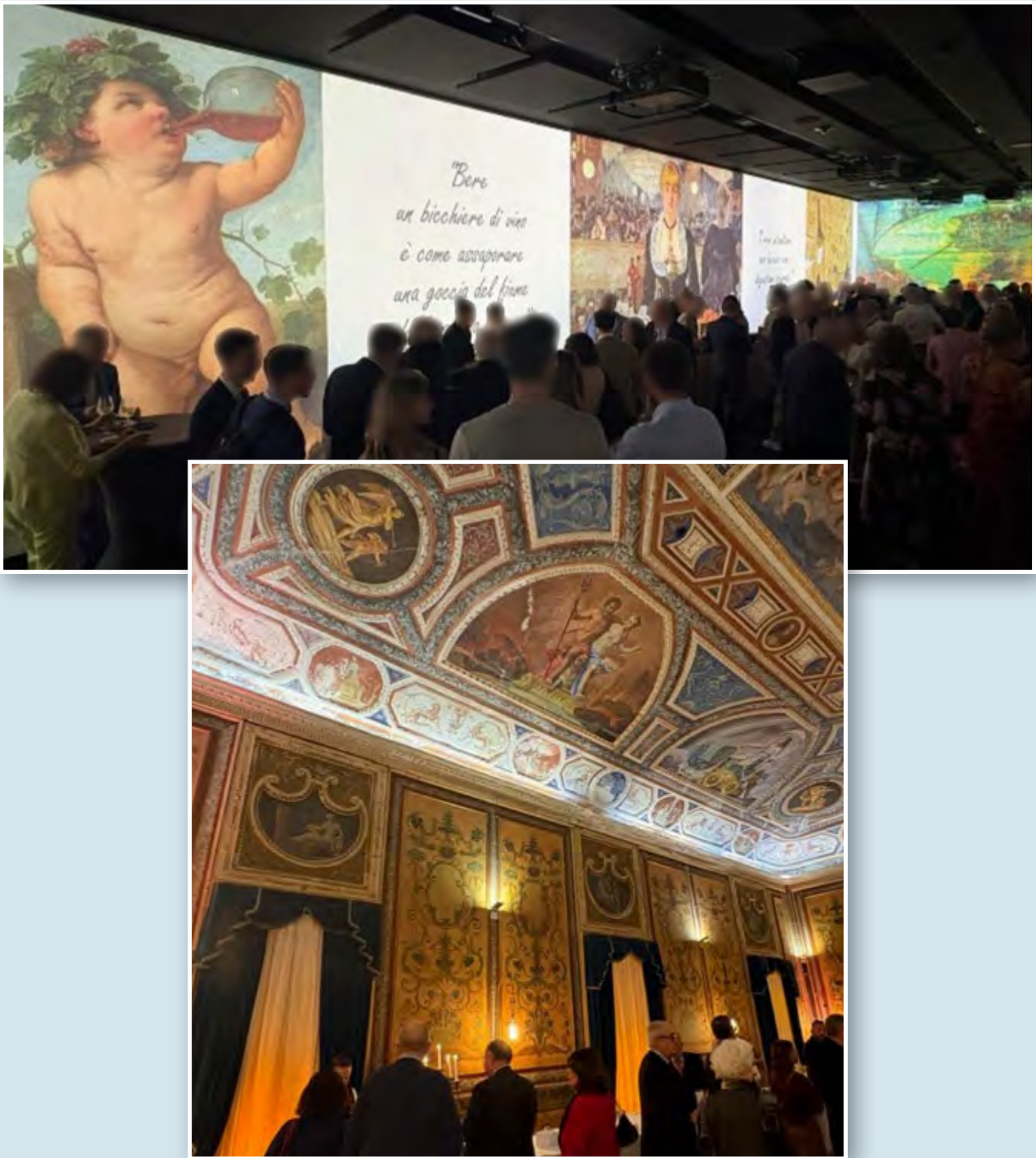
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

EVENTI RELAZIONALI

Grande partecipazione per i 50 eventi relazionali, con oltre 9 mila partecipanti, che hanno messo al centro i valori, le passioni e l’etica dei comportamenti umani. Sono proseguiti gli eventi di educazione finanziaria organizzati con Giuseppe Riccardi, Amministratore Delegato di Fondi&Sicav, sul tema “Vino e Finanza” nelle varie declinazioni legate al mondo dell’arte, a quello degli orologi e al valore del tempo, variabile fondamentale per ottenere risultati. Attraverso un divertente parallelismo, guidando gli ospiti da un mondo all’altro, si è evidenziato il ruolo decisivo della guida del Private Banker.



Diversi anche gli eventi con Giuseppe Bergomi, ex calciatore campione del mondo, intervistato da Giuseppe Riccardi, con l’obiettivo di comprendere come applicare i principi sani dello sport al mondo della finanza e degli investimenti, facendo emergere l’importanza della determinazione, del metodo, del valore della squadra e della fiducia.



Hanno riscontrato particolare interesse e successo gli eventi organizzati in collaborazione con Tommaso Ghidini, Capo della Divisione di Strutture, Meccanismi e Materiali dell’Agenzia Spaziale Europea, che ha sottolineato l’importanza di temi come la diversità, il lavoro in team, l’etica e l’innovazione tecnologica.

Svariate le serate con il coinvolgimento dell’attore Marco Falaguasta che, attraverso una satira divertente e impietosa della nostra società, ha evidenziato l’importanza di competenza, fiducia e relazione, che sono alla base del rapporto con il consulente finanziario.

Alcuni eventi hanno visto la partecipazione di artisti di grande rilievo, come il Maestro Giovanni Allevi, che ha dato vita a un incontro di forte impatto emotivo e culturale, e il duo comico Ale&Franz che, attraverso l’ironia e la leggerezza, ha saputo trasmettere al pubblico messaggi profondi e di grande valore.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

EVENTI VALU(H)ER

Si tratta di eventi legati al progetto di Empowerment Femminile “Valu(H)er”, che valorizza l’autonomia femminile e le consulenti ad alto potenziale: due sono stati gli eventi, con oltre 200 partecipanti donne. La prima tappa si è tenuta al MACRO di Roma sui temi “cinema, donne e denaro” con il coinvolgimento di Azzurra Rinaldi, economista e direttrice della School of Gender Economics e di Cristina Battocletti, scrittrice, critica cinematografica e giornalista del “Sole 24 Ore”. La seconda tappa si è tenuta al Teatro Gerolamo di Milano, con un dialogo tra mondi diversi, musica e finanza, attraverso racconti e note. Protagoniste della serata Paola Mungo, Adjunct Professor presso l’Università Cattolica e l’Università Bocconi, e Francesca Moncada, Fondatrice e Presidente de “Le Dimore del Quartetto”.

CLUB TALKS

Intesa Sanpaolo Private Banking propone da alcuni anni alla sua clientela un ciclo di eventi virtuali in collaborazione con The European House - Ambrosetti: partner di eccellenza specializzato nell’approfondimento di temi economici e nell’organizzazione di dibattiti di altissimo livello, conosciuto dal grande pubblico per “Il Forum The European House - Ambrosetti” che si tiene ogni anno a Villa d’Este di Cernobbio. L’iniziativa, denominata Club Talks, ha visto la realizzazione di 2 webinar, organizzati in modalità interattiva, che hanno riscontrato una partecipazione complessiva di circa 1.800 partecipanti. Con esperti di chiara autorevolezza sono stati affrontati temi di stringente attualità: “I nuovi equilibri del potere: scenari globali e prospettive per l’Italia” con Federico Rampini, giornalista e scrittore, editorialista del Corriere della Sera e “Il futuro dell’Europa e dell’Italia nella competizione globale: tra innovazione, integrazione e nuove sfide commerciali” con Ferruccio de Bortoli, Presidente dell’Associazione Vidas e della Fondazione Corriere della Sera ed editorialista del Corriere della Sera.

CONVEGNI FINANZIARI

Nel corso dell’anno sono stati organizzati su tutto il territorio nazionale undici convegni finanziari dal titolo “Economia e Mercati Finanziari: prospettive e opportunità”, che hanno coinvolto circa mille partecipanti, in collaborazione con le principali case di investimento Partner. Gli eventi hanno visto la partecipazione, oltre al management di Intesa Sanpaolo Private Banking, di rappresentanti della Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo e professionisti delle case d’investimento internazionali, con l’obiettivo di illustrare alla clientela prospettive e opportunità nei mercati finanziari globali, con un’attenzione particolare alle tematiche ESG e all’IA che impattano, sempre più, nelle strategie di investimento.



SIMPOSI FINANZIARI



Sono stati realizzati 30 “Simposi finanziari” in collaborazione con case terze Partner che hanno visto il coinvolgimento di circa mille ospiti. Il simposio finanziario rappresenta una modalità di relazione molto apprezzata dalla clientela di Intesa Sanpaolo Private Banking. In un’atmosfera conviviale, rappresentanti apicali della Direzione e della Rete di Intesa Sanpaolo Private Banking, rappresentanti dalla Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo, professionisti delle case terze partner illustrano e dibattono con gli ospiti, prospettive e opportunità dei mercati finanziari.

EVENTI LONGEVITY

Sono eventi organizzati sul tema della longevity in collaborazione con Fideuram Vita. Durante i tre eventi, con un totale di oltre 400 ospiti, l’ospite d’eccezione Filippo Ongaro, medico, autore e speaker di fama internazionale, ha presentato il suo metodo per vivere più a lungo.

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PRESENTAZIONE DI PRODOTTI E KEY INVESTMENT OPPORTUNITIES



Intesa Sanpaolo Private Banking ha presentato alla sua clientela i fondi di investimento alternativi (Fondo iCapital NEVA II, Fondo COIMA Opportunity Fund III ed Eurizon PIR) attraverso sette incontri virtuali e tre roadshow sul territorio nazionale articolati, complessivamente, in 18 tappe. Gli eventi hanno visto la partecipazione del management di Intesa Sanpaolo Private Banking, dei Responsabili della Struttura Sviluppo Offerta e della Struttura Fund Research & Alternative Investments di Fideuram, nonché del management dei fondi presentati. L'obiettivo delle iniziative è di illustrare alla clientela peculiarità e opportunità di prodotti finanziari alternativi.

GEOPOLITICA

Sono stati realizzati 14 eventi dedicati alla geopolitica e alle nuove sfide in atto, per fornire ai partecipanti chiavi di lettura del contesto in cui viviamo e degli scenari futuri, con oltre 1.800 partecipanti. Tra i relatori intervenuti Dario Fabbri, rinomato analista geopolitico, Aldo Pigoli, docente dell'Università Cattolica del Sacro Cuore e Simone Pieranni, giornalista e saggista italiano, esperto di Cina e mercati asiatici.

SOSTENIBILITÀ

Nel 2025 sono stati organizzati cinque eventi in presenza sui temi ESG, dedicati ai clienti delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, in collaborazione con alcune SGR partner. I partecipanti sono stati oltre 1.700, inclusi clienti e Private Banker. Nello specifico:

- sul tema dei cambiamenti climatici gli eventi sono stati quattro, in collaborazione con Raffaisen, e si sono tenuti in prestigiosi teatri; uno dei quattro eventi è stato dedicato agli studenti delle scuole superiori, con chiavi di lettura per aiutarli a prendere, nel loro futuro, decisioni finanziariamente sostenibili;
- sul tema degli investimenti nel settore dell'automotive elettrico e della profonda evoluzione che sta vivendo oggi il settore automobilistico, durante l'evento al Porsche Experience Center in Franciacorta, in collaborazione con BlackRock, relatori esperti del settore hanno trasferito al pubblico le loro competenze ed esperienze.

EDUCAZIONE FINANZIARIA E FINANZA COMPORTAMENTALE

Sono stati organizzati una serie di incontri finalizzati ad approfondire il ruolo centrale della consulenza, il valore della pianificazione finanziaria e l'importanza di avere un metodo, sia nella vita personale sia in quella professionale. Durante questi eventi si è anche approfondito il ruolo fondamentale della tecnologia nella crescita mondiale e l'importanza dei grandi cambiamenti in atto, anche demografici, per coglierne le opportunità. Sono stati 49 gli eventi organizzati, con oltre 6 mila partecipanti, in collaborazione con professori universitari, sociologi, economisti ed esperti di finanza, tra cui Ruggero Bertelli, professore di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università di Siena, Sergio Sorgi, sociologo e fondatore di Progetica, Fabrizio Crespi, Domenicantonio De Giorgio e Andrea Paltrinieri, docenti dell'Università Cattolica del Sacro Cuore e Luciano Scirè, fondatore di Goal Based Investing Italia.

STRATEGIE DI RISPARMIO FISCALE PER IMPRENDITORI E PROFESSIONISTI

Sono stati promossi 31 eventi dedicati alle strategie di ottimizzazione fiscale per imprenditori e professionisti, alla pianificazione del passaggio generazionale e alla tutela del patrimonio familiare e aziendale, che hanno coinvolto oltre 3.700 partecipanti, organizzati in collaborazione con Alessandro Gallo, consulente strategico esperto in pianificazione patrimoniale e amministratore di Value & Strategies e Massimo Doria, Presidente di Kleros Heritage Solutions.

I SERVIZI ESCLUSIVI DI WEALTH MANAGEMENT

In collaborazione con il Private Wealth Management di Fideuram, sono stati realizzati 13 eventi che hanno coinvolto studi associati e imprenditori, per un totale di circa 1.700 partecipanti. Durante questi incontri si è discusso di servizi dedicati a imprenditori e professionisti, di passaggio generazionale, delle diverse fasi del ciclo di vita delle PMI, nonché dei metodi e degli strumenti per rispondere alle esigenze di pianificazione e investimento.

WORKSHOP FINANZIARI

Con il coinvolgimento di professionisti delle SGR partner, moderati da un giornalista, sono stati realizzati 36 incontri che hanno coinvolto oltre 3.000 partecipanti. Durante queste iniziative si è discusso dei principali cambiamenti in atto nel contesto socioeconomico, tra cui la disruption digitale, l'intelligenza artificiale, l'impatto della tecnologia e la diffusione della cultura ESG in tutti i settori.

EVENTI MERCATI PRIVATI

Sono stati organizzati tre eventi a Milano, Roma e Torino, che hanno coinvolto oltre 400 partecipanti, tra consulenti finanziari e clienti, relativi all'avvio della distribuzione di Eurizon FIA Futuro Italia, un prodotto innovativo sviluppato dall'Investment Center di Fideuram in collaborazione con Eurizon Capital Real Asset.

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

HOSPITALITY

Intesa Sanpaolo Private Banking offre ai clienti l’opportunità di partecipare a esclusivi eventi sportivi e culturali, invitandoli in aree di ospitalità riservata di palazzetti, prestigiosi teatri e musei italiani.

Calcio di Serie A: Atalanta, Bologna, Inter, Juventus, Lazio, Milan, Monza, Napoli, Roma e Torino.

Basket: Olimpia Milano - EA7 Emporio Armani, Pallacanestro Cantù e Pallacanestro Varese - Openjobmetis.

Tennis: Nitto ATP Finals - Torino.

Teatri: Milano - Teatro alla Scala, Bari - Teatro Petruzzelli, Napoli - Teatro San Carlo, Venezia - Teatro alla Fenice e Vicenza - Vicenza Opera Festival.



SPORT

NITTO ATP FINALS

Per il quinto anno, le Nitto ATP Finals sono state disputate a Torino sul campo indoor dell’Inalpi Arena. È stato l’evento conclusivo dell’ATP Tour 2025, a cui hanno partecipato i primi otto giocatori della classifica ATP (Association of Tennis Professionals) di singolare e le prime otto coppie della classifica di doppio, e che ha visto trionfare il tennista italiano Jannik Sinner. Intesa Sanpaolo è stata Host Partner della manifestazione ed è stata presente, insieme alla Divisione Private Banking, con aree di hospitality dedicate. Fideuram, nella sua Suite hospitality, ha visto coinvolte circa 350 persone, tra clienti e prospect.



82° OPEN D’ITALIA DI GOLF

Per il nono anno consecutivo, Fideuram è stata Official Bank Partner dell’Open d’Italia di golf, giunto alla sua 82ª edizione, presso il percorso dell’Argentario Golf Club di Monte Argentario di Grosseto. Anche quest’anno, nei quattro giorni del torneo, Fideuram ha accolto i suoi ospiti in un’area hospitality dedicata, sul green della buca 18. L’iniziativa ha visto coinvolte circa 280 persone, tra clienti e prospect. Parallelamente al progetto dell’Open, si sono sviluppate altre attività: l’Italian Pro Tour e il “Golf in Piazza”. L’Italian Pro Tour è un circuito a tappe organizzato nei più importanti circoli di golf su tutto il territorio nazionale. Un progetto della Federazione Italiana Golf, nato nel 2006 con l’obiettivo di dare maggiori opportunità di gioco ai giovani professionisti italiani e stranieri. Fideuram ha avuto la possibilità di far partecipare alcuni clienti alle Pro-Am delle gare stesse. “Golf in Piazza” è invece una serie di eventi popolari, sostenuti dalla Federazione Italiana Golf, con l’obiettivo di diffondere la conoscenza del golf sul territorio rivolgendosi a un target più ampio, come bambini e famiglie.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

550 mila

contatti
con la clientela

IL SERVIZIO DI ASSISTENZA ALLA CLIENTELA

Il servizio di Customer Care si conferma centrale nella relazione con la clientela, offrendo supporto informativo su prodotti e servizi e una visione integrata della posizione finanziaria. L'efficienza del servizio è stata garantita dalla collaborazione con la Filiale Digitale di Intesa Sanpaolo, che ha permesso di mantenere standard di eccellenza e di offrire una copertura oraria estesa. L'ecosistema di assistenza è stato completato dal canale Phone Banking e dal supporto digitale via chat, potenziato dall'integrazione dell'agente virtuale nell'app Alfabeto Banking.

LE SEGNALAZIONI DELLA CLIENTELA

Nel 2025 le istanze ricevute dalla clientela sono state complessivamente pari a 3.981, indirizzate prevalentemente alle società italiane del Gruppo e hanno registrato un incremento rispetto al 2024 (+18%). In particolare, sono stati ricevuti 3.731 reclami e reiterazioni, 120 ricorsi a Organismi di risoluzione stragiudiziale e 130 esposti alle Autorità di Vigilanza. Nell'ambito delle istanze ricevute dalla clientela, 77 si riferiscono a illeciti commessi da consulenti finanziari (49 nel 2024).

Nel corso del 2025 è stato definito l'esito di 3.934 reclami e reiterazioni, di cui 1.113 sono stati accolti e, fra questi, 168 hanno comportato esborsi. I tempi di risposta¹, ad esclusione dei reclami per illeciti, continuano ad attestarsi al di sotto dei termini massimi previsti dalla normativa di riferimento: tempi medi di risposta di 17 giorni (su 60 previsti dalla normativa) per i reclami sui servizi bancari e di 18 giorni (su 60 previsti dalla normativa) per i reclami sui servizi di investimento.

Con riferimento ai ricorsi presentati dalla clientela agli organismi di risoluzione alternativa delle controversie, si registra una diminuzione rispetto allo scorso anno per quelli sottoposti alla valutazione dell'Arbitro Bancario Finanziario (84 contro 90 nel 2024) e un lieve aumento per quelli sottoposti all'Arbitro per le Controversie Finanziarie (36 contro 34 nel 2024).

1. I tempi medi si riferiscono alle società Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking.

Composizione dei reclami, esposti e ricorsi per tipologia
(n.)

	2025	2024	2023
Finanziamenti	63	69	64
Sistemi di pagamento	800	737	785
Sistemi organizzativi, sito internet, altro	971	794	881
Prodotti assicurativi	151	113	129
Conti correnti, depositi e dossier titoli	696	683	806
Investimenti	1.300	980	1.132
Totale	3.981	3.376	3.797

Nel corso dell'anno sono stati ricevuti 22 reclami per privacy (20 reclami nel 2024) e 1 reclamo per anatocismo (4 reclami nel 2024).

L'Ufficio Reclami gestisce le segnalazioni della clientela pervenute tramite compilazione del form online presente sul sito istituzionale, tramite mail o PEC, posta ordinaria o fax.

L'iter di lavorazione delle istanze prevede le seguenti fasi:

- censimento sul registro reclami di tutte le istanze ricevute;
- classificazione secondo la normativa vigente;
- istruttoria per valutare la fondatezza o meno del reclamo ricevuto, comunicando alle strutture interessate eventuali criticità operative rilevate, segnalando la problematica e chiedendo di intervenire sul processo se necessario;
- attivazione, nel più breve tempo possibile, della struttura coinvolta per risolvere la problematica segnalata, anche coinvolgendo altri owner se necessario, fornendo feedback alla struttura Reclami alla risoluzione della criticità;
- predisposizione di una nota per l'autorizzazione a sostenere il costo in caso di reclamo fondato;
- risposta per comunicare l'esito della richiesta al cliente e per conoscenza al Private Banker;
- chiusura del reclamo e archiviazione della documentazione sul registro reclami.

L'Ufficio Reclami effettua un monitoraggio periodico sullo stato di lavorazione dei reclami al fine di garantire il rispetto dei tempi di lavorazione previsti dalla normativa. Vengono inoltre effettuate, periodicamente, specifiche estrazioni e aggregazioni dei dati dal Registro Reclami per la produzione di Report destinati a strutture interne ed esterne.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

TRASPARENZA VERSO I CLIENTI

La normativa sulla trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari ha consentito di rendere più chiara e comprensibile l’esposizione delle informazioni destinate al cliente in tutte le fasi della relazione. I principi della semplicità del linguaggio e della trasparenza delle informazioni rappresentano il filo conduttore per un puntuale aggiornamento dei documenti di trasparenza a disposizione del cliente, in conformità con la normativa in costante mutamento, con lo scopo di analizzare tutti i prodotti a catalogo e migliorarne la comprensibilità. La formazione interna dedicata al personale di filiale affianca agli strumenti tradizionali alcune soluzioni innovative, quali comunicazioni intranet, integrazione dei corsi a catalogo, Web Tv e moduli di e-learning.

PRINCIPALI OBIETTIVI DI MIGLIORAMENTO PER IL 2026

Clienti

Per il 2026, il Gruppo si prefigge di:

- proseguire nel percorso di evoluzione dei servizi e degli strumenti dedicati alla Consulenza base ed evoluta, per elevare ulteriormente il livello di servizio alla clientela;
- continuare il percorso di caratterizzazione dell’offerta rispetto alle tematiche ESG;
- ricercare, nel mutevole contesto economico e finanziario, nuove soluzioni di investimento, combinando protezione e generazione di reddito;
- sviluppare l’offerta di protezione danni per accompagnare la consulenza e rafforzare la spinta sulla previdenza.

Eventi

Realizzazione di eventi sul territorio dedicati ai clienti attuali e potenziali, finalizzati allo sviluppo commerciale e all’educazione finanziaria, con focus su argomenti di particolare attualità quali protezione del patrimonio e longevity.

I FORNITORI

I fornitori rappresentano un importante elemento nella gestione operativa del Gruppo, contribuendo alla qualità e all’efficienza dei servizi offerti. La selezione e la gestione dei rapporti con i partner commerciali avvengono secondo principi di trasparenza, equità e sostenibilità, con particolare attenzione agli aspetti etici, sociali e ambientali. L’adozione di criteri rigorosi nelle procedure di approvvigionamento garantisce il rispetto delle normative vigenti e la promozione di pratiche responsabili lungo l’intera catena del valore.

IL PROFILO DEI FORNITORI

Nel 2025 il Gruppo ha intrattenuto rapporti commerciali con 935 fornitori, per un fatturato complessivo pari a circa €254 milioni. La distribuzione territoriale dei fornitori è concentrata quasi interamente in Italia (97%).

	2025	2024	2023
Fatturato Fornitori (milioni di euro)	254	260	211
N. Fornitori	935	958	1.052

I dati si riferiscono alle società italiane censite nel perimetro informativo aziendale INTESAP.

GESTIONE DELLA CATENA DI FORNITURA

Il Gruppo Fideuram attribuisce particolare attenzione alla responsabilità sociale e ambientale e alle implicazioni generate dalla gestione degli acquisti di beni e servizi, sulla società, sui diritti umani e sui lavoratori, sull’etica degli affari e sull’ambiente.

L’impegno è rivolto alla definizione di un rapporto di lungo periodo con i fornitori che garantisce fiducia e trasparenza e che si sostanzia in un insieme di azioni e misure in grado di uniformare gli stessi fornitori ai requisiti richiesti dal Gruppo e con lo scopo di:

- creare un rapporto di fiducia e dialogo per permettere la segnalazione e risoluzione proattiva di eventuali problematiche nel corso della relazione;
- orientare e sensibilizzare, attraverso il processo di selezione, sugli aspetti ambientali, sociali e di governance;
- comunicare all’esterno l’utilizzo di rigidi criteri di preferenza e di successiva scelta dei fornitori.

L’accentramento degli acquisti in Intesa Sanpaolo ha permesso l’unificazione di regole e processi attraverso l’attuazione delle “Regole in materia di Acquisti” e delle “Linee Guida” recepite dalle società del Gruppo. Tale processo ha determinato una maggiore omogeneità nell’individuazione del fornitore mediante la sottoscrizione di contratti e convenzioni e attraverso l’adesione agli accordi quadro con gli stessi fornitori di Intesa Sanpaolo. Il sistema applicativo di e-sourcing Supplier Gate di Intesa Sanpaolo, ha consentito alle società del Gruppo di poter scegliere i fornitori qualificati di Intesa Sanpaolo a partire dall’iscrizione nell’applicativo, tenendo conto non soltanto delle caratteristiche tecnico-economiche e finanziarie, ma anche dell’accertamento sull’etica del business, sul rispetto dei diritti umani e sull’ambiente. I fornitori abituali e quelli che si propongono per la prima volta sono stati sensibilizzati a eseguire le necessarie attività di accreditamento sul portale per poter essere coinvolti nel processo acquisitivo.

POLITICHE DI SELEZIONE

Il Gruppo persegue il miglioramento degli standard qualitativi mediante la selezione dei fornitori secondo requisiti di integrità etica e giuridica, idoneità tecnico-professionale, affidabilità in termini di riservatezza dei dati, tutela delle persone e competitività di mercato. In particolare, l’attenzione è riposta sul processo acquisitivo rivolto ai fornitori che garantiscono il miglior equilibrio tra prezzo e qualità della prestazione e che siano in grado di soddisfare le aspettative in materia di responsabilità sociale e ambientale. Fin dalla fase di registrazione nel Supplier Gate, i fornitori compilano questionari obbligatori dedicati ai temi di sostenibilità ambientale con il caricamento, anche in fase successiva, della documentazione e delle certificazioni attinenti all’adempimento degli impegni dichiarati.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Per poter individuare il fornitore si procede all’adozione di due pratiche distinte: il confronto di mercato o la trattativa diretta (solo nei casi in cui non è possibile il confronto). La trattativa diretta è indirizzata verso un unico interlocutore per acquisti di valore non superiore a €150 mila (iva inclusa). In presenza di “vincoli oggettivi” che non consentono l’attuazione del confronto di mercato in assenza di fornitori alternativi, il ricorso alla Trattativa Diretta è obbligato e non necessita di preventiva autorizzazione da parte dei soggetti facoltizzati. La lista dei fornitori da coinvolgere nell’evento acquisitivo in caso di confronto di mercato o l’individuazione del fornitore con cui avviare la trattativa diretta, è predisposta tenendo conto delle diverse esigenze del Gruppo. La lista fornitori di una richiesta di proposta deve essere preventivamente autorizzata dall’Ufficio Qualifica Fornitori, Coordinamento e Monitoraggio di Intesa Sanpaolo. L’autorizzazione preventiva del fornitore da parte di tale ufficio è richiesta per tutte le tipologie e le categorie merceologiche, indipendentemente dall’importo. Per acquisti di valore oltre €150 mila fino a €500 mila (iva inclusa), è richiesto il coinvolgimento di almeno 3 fornitori; per acquisti di valore superiore a €500 mila (iva inclusa) è richiesto il coinvolgimento di almeno 5 fornitori. In taluni casi (tra cui indisponibilità di fornitori alternativi ed esistenza di legami societari tra i fornitori invitati) si può derogare al numero di fornitori coinvolti.

Il confronto di mercato include diverse tipologie di sourcing tra cui richiesta di informazioni, richiesta di proposta e beauty contest:

- la richiesta di informazioni non è una strategia di sourcing in senso stretto, ma è preliminare alla scelta; essa permette il reperimento di informazioni, soluzioni e pricing basate su stime indicative;
- la richiesta di proposta, invece, presuppone una valutazione tecnica, una successiva valutazione economica e un’analisi congiunta delle due componenti di valutazione (miglior proposta che soddisfa la combinazione della valutazione tecnica e del prezzo). La valutazione tecnica deve sempre essere conclusa e formalmente documentata prima dell’apertura delle proposte economiche; laddove prevista, dovrà includere anche gli aspetti di responsabilità sociale e/o ambientale. Tale valutazione, salvo criteri diversi formalmente esplicitati in fase di avvio, viene espressa attraverso un giudizio di adeguatezza o inadeguatezza della soluzione;

- il beauty contest è una strategia di sourcing utilizzata specificamente per le consulenze e si sostanzia nell’ottenimento di proposte economiche da fornitori alternativi, basate sulla documentazione progettuale prodotta dal Gruppo. Tale processo serve sia per confrontare le offerte con quella del fornitore di riferimento (benchmarking) sia per fornire leve negoziali nella definizione dell’offerta finale.

L’individuazione del fornitore assegnatario della fornitura avviene dopo tutte le attività previste per la specifica strategia, secondo i criteri di assegnazione prestabiliti e quando si è giunti a un accordo sulle condizioni contrattuali. Nel 2025 la maggior parte delle forniture è stata eseguita dagli stessi fornitori di Intesa Sanpaolo, con cui sono stati sottoscritti accordi quadro o accordi quadro prezzi, consentendo il raggiungimento di maggiori saving con l’applicazione di tariffe economicamente vantaggiose per il Gruppo Fideuram.

RESPONSABILITÀ SOCIALE E AMBIENTALE

Il Gruppo segue l’applicazione delle indicazioni di Intesa Sanpaolo:

- nella valutazione complessiva dei fornitori, attraverso l’analisi della conformità alla normativa ambientale, internazionale e locale, nonché dell’impegno in attività volte a proteggere l’ambiente (come certificazioni e adozione di tecnologie rispettose dell’ambiente);
- nella definizione delle caratteristiche tecniche della carta per fotocopie, usufruendo dei servizi forniti dallo stesso fornitore che garantisce la stessa tipologia di fornitura e introducendo l’utilizzo della carta riciclata per alcune tipologie di documentazione;
- per la selezione dei fornitori, attraverso l’adozione di standard contrattuali che rispettino i requisiti minimi di sostenibilità e gli standard dell’Organizzazione Internazionale del Lavoro in materia di diritti umani fondamentali, del lavoro minorile, della libertà di associazione, salute e sicurezza e di etica del business.

LA COMUNITÀ

Le iniziative benefiche rappresentano un importante strumento di vicinanza al territorio, grazie al sostegno concreto a progetti meritevoli in coerenza con le regole del Gruppo Intesa Sanpaolo.

Nel 2025, lo stanziamento complessivo è stato di circa €800 mila ripartiti tra soggetti di comprovata reputazione operanti nei settori dei servizi sanitari, della ricerca scientifica, della cultura, dello sport e nel settore umanitario - assistenziale.



Iniziative a favore del servizio sanitario e della ricerca scientifica

Nell’ambito del Servizio Sanitario e della Ricerca Scientifica, il Gruppo Fideuram ha sostenuto varie iniziative:

- **Fondazione Luigi Donato**, intitolata al Professor Luigi Donato, fondatore dell’Istituto di Fisiologia Clinica del CNR e figura centrale nello sviluppo della Fondazione Toscana “Gabriele Monasterio”, persegue finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale. La Fondazione sostiene in modo esclusivo le attività di Monasterio, promuovendo la ricerca scientifica, l’assistenza clinica specializzata e la formazione dei professionisti, continuando così l’eredità scientifica e umana di Luigi Donato e contribuendo al progresso della medicina e al benessere della collettività.
- **Fondazione Giovanni Celegghin**, sostiene la ricerca sui tumori cerebrali, finanziando progetti scientifici in collaborazione con ospedali e università italiane. L’obiettivo della Fondazione è sviluppare nuove strategie terapeutiche che offrano ai pazienti maggiori possibilità di guarigione.
- **Fondazione SICO per la Formazione in Chirurgia Oncologica**, ente italiano no profit impegnato nella formazione specialistica in chirurgia oncologica. La sua missione è migliorare la qualità della vita dei pazienti oncologici attraverso la formazione avanzata di nuovi specialisti. In collaborazione con le principali università e istituzioni del settore, la Fondazione offre percorsi formativi di eccellenza, preparando i professionisti a sviluppare terapie innovative e personalizzate.
- **Fondazione per la Ricerca sulla Fibrosi Cistica**, diffonde informazioni sulla fibrosi cistica, una delle malattie genetiche gravi più comuni in Europa, e sostiene progetti di ricerca innovativi volti a migliorare la qualità e la durata della vita delle persone colpite.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

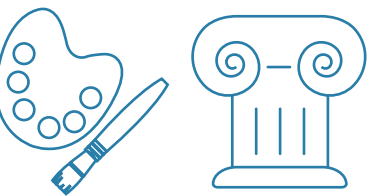
6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

- **Associazione il Germoglio Onlus**, nata con l’obiettivo di sostenere i bambini affetti da patologie oncoematologiche e le loro famiglie, promuovendo al contempo la ricerca medico-scientifica. Grazie alle donazioni offre supporto diretto a pazienti e caregiver, favorisce attività formative per il personale sanitario e contribuisce all’implementazione di strutture e apparecchiature all’avanguardia.



Iniziative a favore dell’arte e della cultura

Nell’ambito dell’arte e della cultura il Gruppo ha sostenuto varie iniziative:

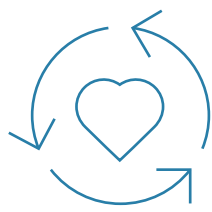
- **Accademia Marchigiani in Italia e nel Mondo**, promuove e tutela il patrimonio culturale, paesaggistico e imprenditoriale delle Marche, valorizzando e riconoscendo le eccellenze marchigiane, nazionali e internazionali nei settori delle istituzioni, dell’industria, dell’artigianato, del commercio, dell’agricoltura, delle libere professioni, delle arti, dello sport e dello spettacolo.
- **Associazione Società del Quartetto di Vicenza**, ente no profit che da oltre un secolo organizza e promuove stagioni concertistiche, festival musicali e singoli eventi di grande rilevanza artistica.
- **Associazione culturale “No’hma - in cammino”**, nata nel 2023 con l’obiettivo di organizzare e promuovere “In cammino”, iniziativa ideata in occasione del Giubileo 2025. L’esperienza accompagnerà i partecipanti dagli esordi fino alla tappa conclusiva prevista a Roma, in coincidenza con la chiusura dell’Anno Santo, offrendo un percorso unico e memorabile.



Iniziative a favore del sociale

Nell’ambito del sociale il Gruppo Fideuram ha sostenuto varie iniziative:

- **Monastero Adoratrici Perpetue del Santissimo Sacramento di Monza**, sostiene iniziative di solidarietà internazionale, tra cui un progetto volto alla realizzazione di un Centro di Accoglienza in Camerun per giovani vittime della difficile situazione sociopolitica del Paese.
- **Fondazione Casa Papa Francesco**, ente no profit dal 2023 nato per offrire sostegno concreto a persone e famiglie in condizioni di disagio sociale ed educativo, con un’attenzione particolare ai minori.



Comitato iniziative benefiche

Il Gruppo Fideuram ha istituito il Comitato Iniziative Benefiche per sostenere progetti sociali segnalati dai dipendenti, selezionandoli in base a coinvolgimento, impatto e rilevanza per il territorio. Ogni anno il Comitato assegna fondi entro un budget definito, scegliendo gli enti più meritevoli. Nel 2025 sono state sostenute anche realtà impegnate nella solidarietà internazionale, nell’assistenza ai bambini malati e nei servizi di accoglienza. Tra le erogazioni effettuate nel 2025, si segnalano in particolare le seguenti iniziative:

- **UnAltroMondo**, associazione di volontariato che realizza progetti di cooperazione allo sviluppo in Mali e Senegal nei settori della salute, educazione, formazione e miglioramento della qualità della vita. Collabora con le comunità locali per promuovere condizioni di vita dignitose e tutelare i diritti umani. Le sue attività includono sostegno a distanza, costruzione di scuole e centri di accoglienza, corsi di alfabetizzazione, spazi ricreativi e sistemi di microcredito. Organizza inoltre campi di volontariato estivi e, in Italia, promuove iniziative per diffondere i valori di integrazione, legalità, pace e nonviolenza.
- **IL VOLO - Associazione Malattie Reumatiche del Bambino**, associazione nata a Padova nel 2001 su iniziativa di genitori e medici dell’Unità di Reumatologia Pediatrica di Padova, si occupa di sensibilizzare sulle malattie reumatiche infantili e di fornire sostegno ai piccoli pazienti e alle loro famiglie con l’obiettivo di migliorare la loro qualità di vita. L’associazione promuove la conoscenza delle malattie reumatiche pediatriche e sostiene la ricerca scientifica nel settore, anche attraverso la formazione e l’aggiornamento di medici, fisioterapisti e psicologi. L’obiettivo è sviluppare terapie più efficaci, favorire la prevenzione, ridurre le cause di disabilità e promuovere l’autonomia e l’integrazione sociale dei bambini affetti da queste patologie.
- **Fondazione Casa di Marta**, promuove l’accoglienza, la solidarietà e la cultura dell’inclusione e dell’educazione civica attraverso servizi caritativi rivolti a persone e famiglie in situazione di povertà e fragilità. Offre mensa, distribuzione di indumenti e pacchi alimentari, docce, assistenza infermieristica, dormitorio per l’emergenza freddo, sportello povertà, orientamento legale, emporio solidale e supporto allo studio per studenti in difficoltà. Dispone anche di una biblioteca aperta alla città per favorire inclusione e crescita culturale. Inoltre, promuove la cultura della solidarietà tra i giovani e ospita al suo interno associazioni attive sul territorio, rafforzando la rete di supporto alla comunità.



SPONSORIZZAZIONI

Fideuram ha rinnovato il sostegno a iniziative legate al mondo finanziario, all’arte, alla cultura e allo sport.

- Il **Salone del Risparmio**, il più importante evento italiano dedicato al risparmio, agli investimenti e alla consulenza finanziaria, giunto alla XV edizione, si è svolto a Milano dal 15 al 17 aprile 2025, con Fideuram come Main Partner.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

- **38ª Maratona dles Dolomites**, la più prestigiosa gara ciclistica amatoriale di granfondo del mondo, si corre sulle Dolomiti dal 1987 e si è svolta il 6 luglio 2025. L'iscrizione avviene per estrazione: su oltre 32 mila richieste, i partecipanti selezionati sono circa 8 mila. Dal 2013 Intesa Sanpaolo Private Banking è Gold Partner dell'evento, riservando un limitato numero di pettorali per i suoi ospiti e offrendo loro un'assistenza completa per tutta la durata della manifestazione, con un'hospitality dedicata e supporto personalizzato a cura di ex ciclisti professionisti.



- **miart**, fiera di arte moderna e contemporanea giunta alla ventinovesima edizione, si è svolta a Milano dal 4 al 6 aprile 2025. L'evento ha offerto al pubblico un dialogo tra arte e design, presentando una selezione ampia e curata delle principali gallerie internazionali. Il titolo dell'edizione 2025 è "Among friends", scelto come omaggio alla figura e all'ultima retrospettiva del grande artista statunitense Robert Rauschenberg (1925-2008), nel centenario della sua nascita. Intesa Sanpaolo Private Banking ha proposto la partecipazione a iniziative esclusive: oltre al consueto stand che è stato il centro di conferenze e dibattiti aperti al pubblico con la presenza di relatori appartenenti al mondo della critica e del giornalismo, è stato offerto un esclusivo accesso VIP, una Preview riservata, il vernissage di inaugurazione della manifestazione e sono state organizzate visite guidate alle principali gallerie. La presenza costante degli Art Advisor di Intesa Sanpaolo Private Banking durante tutti i giorni della manifestazione ha permesso di offrire consulenze specialistiche a clienti e visitatori.

- **Olimpia Basket Milano**, EA7 Emporio Armani (stagione sportiva 2025-2026), con il Gruppo Armani come sponsor principale, beneficia da molti anni del sostegno di Intesa Sanpaolo Private Banking, che garantisce visibilità del brand anche a bordo campo e l'accoglienza dei propri clienti in aree esclusive.
- **Circuito Intesa Sanpaolo Private Banking Financial Golf Trophy**, svoltosi da giugno a ottobre, articolato in due gare semi-invitational e una Pro-Am, ospitate dai circoli La Mandria, Bogogno Golf & Resort e l'Albenza. Inoltre, è stata organizzata una gara riservata alla clientela Top presso il Golf Club Villa d'Este. Complessivamente il circuito ha visto la partecipazione di circa 300 golfisti, tra clienti e prospect.




A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL'AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI

- **Starting Finance**, punto di riferimento in Italia per l’informazione e l’educazione economico-finanziaria dedicata ai giovani, con la più ampia community online e territoriale composta da under 35. Il 3 e 4 novembre 2025 Fideuram ha partecipato come Platinum Sponsor all’evento SFIM - Starting Finance Investing Meeting svoltosi a Milano presso Superstudio Più. L’evento rappresenta per i giovani italiani, target in linea con Fideuram Direct, il principale appuntamento dedicato all’educazione finanziaria.
- **Forum AIPB - XXI Forum del Private Banking**, tenutosi il 5 novembre 2025, dal titolo “Savings & Investments Union: il ruolo del risparmio privato” si è svolto in presenza presso Palazzo Mezzanotte - Borsa Italiana e in contemporanea con un format digitale. Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking hanno partecipato come sponsor della manifestazione.



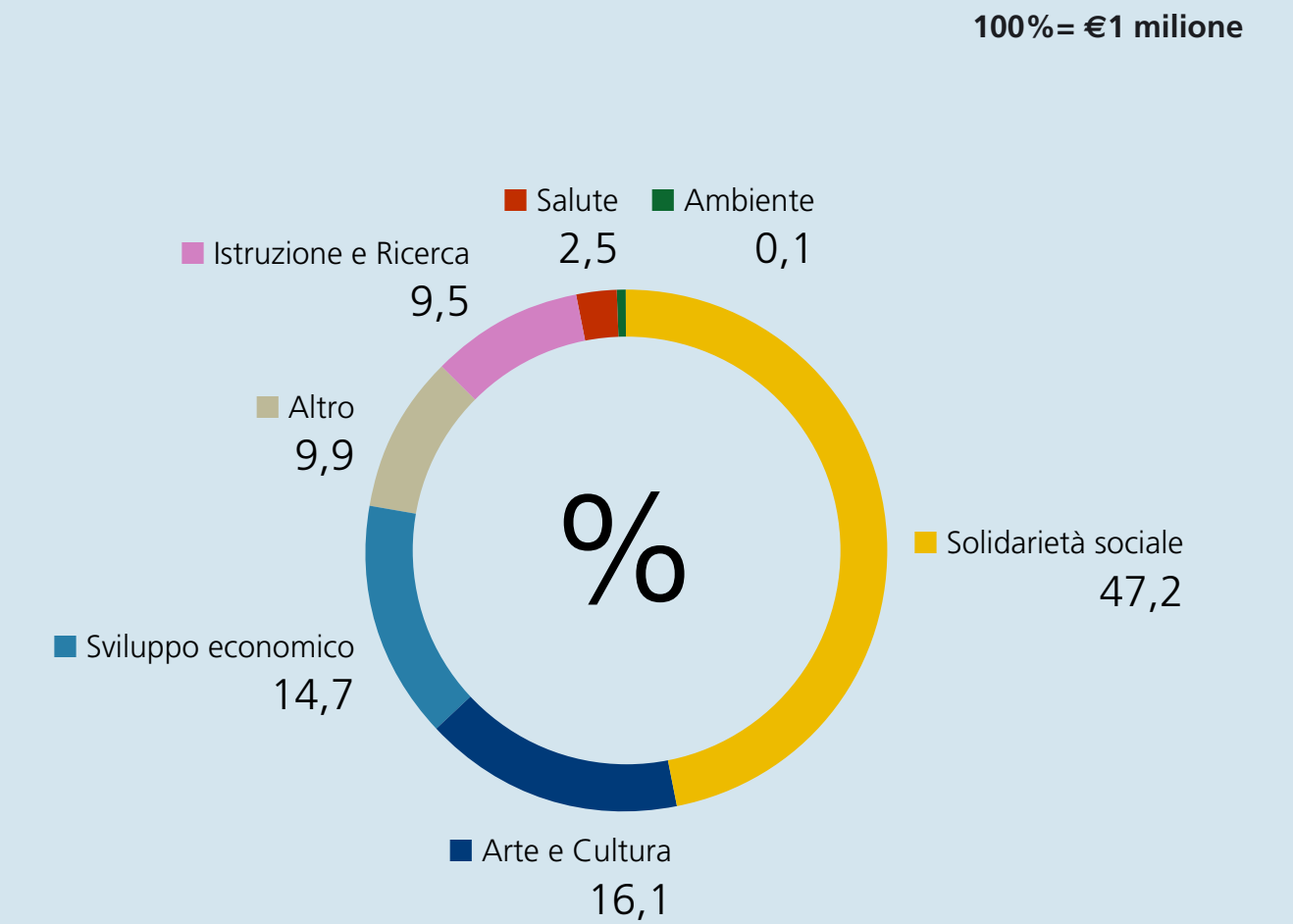
- **82° Open d’Italia di golf**, per il nono anno consecutivo, Fideuram ha ricoperto il ruolo di Official Bank Partner della manifestazione, svoltasi dal 26 al 29 giugno 2025 presso l’Argentario Golf Club di Monte Argentario. Anche quest’anno, Fideuram ha accolto i propri ospiti in un’area hospitality dedicata.



- **Consulentia 2025**, manifestazione dedicata ai consulenti finanziari organizzata da Anasf e giunta alla dodicesima edizione, si è tenuta a Roma dall’11 al 13 marzo 2025. In continuità con le precedenti edizioni, Fideuram ha partecipato in qualità di partner, con uno stand espositivo dedicato.
- **Efpa Italia Meeting 2025**, giunto alla sedicesima edizione, si è tenuto a Firenze il 2 e 3 ottobre 2025, presso il Teatro del Maggio Musicale Fiorentino e ha riunito oltre 900 professionisti del risparmio gestito. Fideuram ha partecipato in qualità di partner, con uno stand espositivo dedicato.

Nel 2025 i contributi complessivi a favore del territorio, tra atti di liberalità (€803 mila) e sponsorizzazioni (€222 mila), sono stati interamente effettuati in denaro. Il grafico mostra l’impegno del Gruppo, evidenziando il contributo alla comunità per tipologia di intervento.

Contributo al territorio per tema, 2025



Inoltre, riclassificando gli investimenti nella comunità secondo le linee guida del London Benchmarking Group (LBG) risultano:

- investimenti nel territorio per il 6,2%, che includono le partnership strategiche di lungo termine;
- donazioni per il 72,1%, che rispondono a specifiche esigenze e richieste da parte di associazioni ed enti no profit;
- iniziative commerciali per il 21,7%, a supporto di eventi che promuovono il brand e il business del Gruppo Fideuram.

- A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
- LA NOSTRA IDENTITÀ
- LA STRUTTURA DEL GRUPPO
- HIGHLIGHTS
- KEY PERFORMANCE INDICATORS
- NOTA INTRODUTTIVA
- LETTERA DEL PRESIDENTE
- LETTERA DELL'AD
- 1. MODELLO DI BUSINESS
- 2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
- 3. PERFORMANCE
- 4. GOVERNANCE
- 5. BILANCIO CONSOLIDATO
- 6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
- 7. ALLEGATI
- 8. GLOSSARIO
- 9. CONTATTACI

LA FINANZA SOSTENIBILE

Il Gruppo Fideuram è specializzato nell’offerta di servizi di consulenza per soddisfare le esigenze finanziarie, previdenziali e assicurative dei clienti Private e HNWI (High Net Worth Individuals). L’ascolto e il dialogo con il cliente, volti al miglioramento continuo della qualità del servizio offerto, sono coniugati con l’impegno a diffondere un’adeguata cultura finanziaria, per innalzare la conoscenza e la consapevolezza del cliente con riguardo alle scelte di investimento anche per gli aspetti di interesse sociale e ambientale. La progressiva integrazione dei criteri ESG ha interessato in modo trasversale l’intera gamma d’offerta (fondi propri e di terzi, gestioni patrimoniali, prodotti di investimento assicurativi e di risparmio amministrato) consentendo ai clienti con interessi di sostenibilità di disporre di una gamma completa di opportunità. Le informazioni pre-contrattuali e di rendicontazione periodica sulle caratteristiche di sostenibilità dei prodotti finanziari sono state arricchite secondo gli schemi indicati dagli standard tecnici di rendicontazione (RTS) per poter dare ai risparmiatori una chiara e completa visibilità a livello di prodotto, anche in merito all’allineamento alla tassonomia europea, agli investimenti sostenibili e alla considerazione o meno dei principali effetti negativi (Principal Adverse Impact - PAI) come previsto dal Regolamento (UE) 2019/2088 (SFDR).

Nel corso del 2025, a seguito della riorganizzazione che ha interessato le Divisioni del polo Wealth Management Divisions, la produzione delle gestioni patrimoniali individuali è stata attribuita al Gruppo Fideuram. In particolare, Fideuram ha acquisito da Fideuram Asset Management SGR con effetto dal 1° luglio 2025 e da Eurizon Capital SGR con effetto dal 1° ottobre 2025, i rami dedicati a questo servizio di investimento con un trasferimento complessivo di masse gestite di oltre €6 miliardi. La responsabilità dei servizi individuali di gestione patrimoniale è stata quindi assunta dall’Investment Center di Fideuram. La riorganizzazione ha inoltre comportato la riallocazione della responsabilità delle gestioni collettive tradizionali e alternative alla Divisione Asset Management del Gruppo Intesa Sanpaolo con la contestuale cessione da parte di Fideuram Asset Management SGR a Eurizon Capital SGR dell’intera gamma di fondi di investimento italiani.

Al 31 dicembre 2025, il patrimonio riconducibile ai prodotti del Gruppo Fideuram con caratteristiche ESG, classificati ai sensi degli articoli 8 e 9 del Regolamento SFDR, ammonta a €92,8 miliardi. L’inserimento di nuovi prodotti ha evidenziato un forte orientamento verso soluzioni pienamente coerenti con i criteri ESG e le novità hanno riguardato tutte le differenti famiglie di prodotto.

I FONDI DI INVESTIMENTO

Nel 2025 Fideuram Asset Management (Ireland), la società di asset management del Gruppo Fideuram, ha realizzato nuove soluzioni ex art. 8 del Regolamento SFDR.

Per Willerfunds Private Suite, la piattaforma dedicata a Intesa Sanpaolo Private Banking, sono stati realizzati due nuovi comparti in ambito obbligazionario:

- **Willerfunds Private Suite JPM Global Aggregate Bond**, espresso in euro, che mira a ottenere un rendimento superiore a quello dei mercati obbligazionari globali investendo principalmente in titoli di debito investment grade globali, utilizzando strumenti finanziari derivati ove opportuno.
- **Willerfunds Private Suite PIMCO European Income Bond**, che mira a fornire un rendimento positivo tramite una strategia diversificata del portafoglio. L’ampia gamma di opportunità a cui accede nel mercato obbligazionario potenzialmente offre agli investitori la possibilità di conseguire un reddito regolare e l’apprezzamento del capitale.

Per la piattaforma D-X di ETF è stato realizzato **D-X MSCI EMU Screened UCITS ETF**, il nuovo ETF che mira a replicare l’indice MSCI EMU Screened Index, che misura la performance di un sottoinsieme di titoli azionari che fanno parte dell’Indice MSCI Europe (Indice Principale) e che esclude le società dall’Indice Principale in base ai criteri di esclusione ESG dell’Amministratore dell’Indice.

Infine, per Fonditalia, con efficacia 8 settembre 2025, è stata rivista la politica di investimento del comparto FOI Constant Return, con la contestuale classificazione ex art. 8 del Regolamento SFDR del comparto risultante denominato **FOI Flexible Equity Strategy**. Il nuovo fondo a gestione attiva investe principalmente, direttamente o tramite derivati, in azioni dei mercati sviluppati e mira a conseguire un rendimento totale in linea con quello dei mercati azionari sviluppati.

FIDEURAM MULTIBRAND

Fideuram Multibrand, la piattaforma di distribuzione diretta di fondi in logica aperta, è stata ulteriormente rafforzata nel 2025 con un processo di arricchimento sistematico della gamma per migliorare la copertura delle differenti tipologie di investimento (azionario geografico e tematici, obbligazionario in particolare corporate e flessibile) con fondi di investimento tradizionali e a valenza etica e sociale, per consentire alla clientela una maggiore libertà nella composizione del proprio portafoglio nel rispetto dei criteri ESG. In particolare, nell’ambito della componente di offerta con caratteristiche di sostenibilità, il numero di prodotti ex artt. 8 e 9 del Regolamento SFDR ha raggiunto circa l’83% del totale in gamma, per effetto di nuove soluzioni di investimento proposte da partner con un provato orientamento agli investimenti sostenibili.

LE GESTIONI PATRIMONIALI

Nel 2025, con l’acquisizione da Eurizon Capital SGR, i servizi GP Investimento Private e GP Private Solution sono entrati a far parte della gamma di offerta dal Gruppo Fideuram. La **GP Investimento Private** ha una forte connotazione ESG. Tutte le linee di gestione del servizio promuovono caratteristiche ambientali e/o sociali e sono realizzate nel rispetto delle indicazioni normative per poter essere classificate ex art. 8 del Regolamento SFDR. La **GP Private Solution** è una gestione patrimoniale che consente di costruire un portafoglio personalizzato e di modificarlo nel tempo, grazie ad un’ampia disponibilità di componenti differenziate per mercato di riferimento, stile di gestione e tipologia di strumenti finanziari, di cui una parte classificate ex art. 8 del Regolamento SFDR.

Per quanto riguarda Fogli Fideuram e Fideuram Omnia, le due piattaforme rivolte alla clientela delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, oltre al rinnovato impegno nella selezione di ulteriori fondi ESG destinati ad arricchire l’universo investibile a disposizione dei gestori, è proseguita la realizzazione di nuove linee di gestione ex art. 8 SFDR con meccanismi di tipo step-in Dynamic e step-in Dynamic Plus per l’investimento progressivo sui mercati azionari.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Fideuram, Intesa Sanpaolo Private Banking e Sanpaolo Invest - Filiale di Monza

I PRODOTTI ASSICURATIVI

Anche per i prodotti assicurativi del Gruppo, il tema della sostenibilità rimane rilevante in coerenza con la Politica di Sostenibilità adottata dal Gruppo stesso.

Nel 2025 è continuata la crescita della componente sostenibile all’inter-no degli universi investibili delle polizze, sia attraverso una selezione mi-rata di fondi esterni, sia attraverso lo sviluppo di fondi interni conformi agli artt. 8 e 9 del Regolamento SFDR (tra cui FV Equity World Step-In Smart Dynamic 7).

Nell’offerta del Gruppo sono disponibili differenti soluzioni classificate art. 8 del Regolamento SFDR sia di tipo unit linked come Fideuram Vita Futura e Selezione Private Pro Dublin branch, della branch irlandese di Intesa San-paolo Assicurazioni, sia di tipo multiramo come Fideuram Vita Sintonia e le polizze Synthesis, Synthesis HNWI e Synthesis Business di Intesa Sanpa-olo Assicurazioni. Tutte le polizze sono caratterizzate da selezioni di fondi interni ed esterni fortemente orientati alla dimensione ESG.

IL RISPARMIO AMMINISTRATO

Anche per la componente di risparmio amministrato vengono ricercate opportunità di investimento sostenibile, sia nell’ambito delle obbligazioni e dei certificates emessi da Intesa Sanpaolo sia nell’ambito delle emissioni obbligazionarie di emittenti terzi. Inoltre, sono stati proposti collocamenti sul mercato primario in grado di rispondere alle esigenze di una clientela interessata a investire con un approccio coerente con i propri obiettivi in ambito ambientale, sociale e di buona governance.

PRINCIPALI OBIETTIVI DI MIGLIORAMENTO PER IL 2026

Fondi di investimento e Gestioni patrimoniali

Ulteriore evoluzione dell’offerta ESG per arricchire l’universo investi-bile a disposizione dei gestori e dei clienti.

Prodotti assicurativi

Prosecuzione del processo di evoluzione dell’universo investibile dei prodotti assicurativi con strumenti che rispondano alle logiche di sostenibilità e responsabilità, oltre che con la selezione di prodotti realizzati in logica sostenibile.

Risparmio amministrato

Proposte, compatibilmente con l’andamento dei mercati, di nuove emissioni di Intesa Sanpaolo e di terzi realizzate tenendo in consi-derazione criteri ESG.

IL SISTEMA FINANZIARIO E LE ALTRE ISTITUZIONI

Fideuram e le sue controllate, ciascuna per il proprio ambito di competen-za, aderiscono ad associazioni di categoria quali ABI (Associazione Ban-caria Italiana), Assoreti (Associazione delle Società per la Consulenza agli Investimenti), Assonime (Associazione fra le Società Italiane per Azioni), AIPB (Associazione Italiana Private Banking), Assogestioni (Associazione del Risparmio Gestito), AMF Italia (Associazione Intermediari Mercati Fi-nanziari) e Assofiduciaria.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

IL SALONE DEL RISPARMIO

Nel 2025 Il Salone del Risparmio, giunto alla XV edizione, è stato organizzato presso la sede di MiCo a Milano, dal 15 al 17 aprile, con il titolo “Il futuro del risparmio: Capitale paziente, progresso e longevità”. Organizzato da Assogestioni, l’evento simbolo dell’industria del risparmio ha visto la partecipazione di Fideuram come Main Partner che, nel corso della giornata inaugurale della manifestazione, ha organizzato la conferenza dal titolo “Oltre il futuro: le eccellenze italiane tra spazio, innovazione e capitale paziente” che ha coinvolto un migliaio di persone in presenza ed è stata trasmessa anche in diretta streaming.



CONSULENTIA 2025



La manifestazione di settore, ideata e organizzata da Anasf per i consulenti finanziari, giunta alla dodicesima edizione, si è tenuta a Roma dall’11 al 13 marzo, con oltre tremila visitatori. In continuità con le precedenti edizioni, si è trattato di tre giorni di lavori in cui si sono alternati momenti di formazione e di analisi degli scenari di mercato. Come negli anni scorsi, Fideuram è stata partner dell’evento, con la presenza di uno stand dedicato. Nella seconda giornata si è tenuta la Tavola Rotonda delle Reti, con la partecipazione di Stefano Gallizioli, Responsabile Coordinamento Reti Consulenti Finanziari, moderata da Andrea Cabrini, Direttore di Class CNBC.

EFPA ITALIA MEETING 2025

Anche nel 2025 Fideuram è stata partner dell’EFPA Italia Meeting, con uno stand espositivo dedicato. Si tratta di un appuntamento annuale per i professionisti del settore finanziario e un momento importante di formazione e confronto.



La manifestazione, giunta alla sedicesima edizione, si è tenuta a Firenze il 2 e 3 ottobre, presso il Teatro del Maggio Musicale Fiorentino, riunendo oltre 900 professionisti del risparmio. Sono stati organizzati convegni e seminari certificati EFA, che hanno approfondito le competenze necessarie per interpretare i cambiamenti in atto nel mondo della consulenza finanziaria e i trend che stanno ridefinendo il futuro della professione.

ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING (AIPB)



Il 5 novembre 2025 si è svolto il XXI Forum del Private Banking dal titolo “Savings & Investments Union: il ruolo del risparmio privato”. L’evento si è tenuto in presenza presso Palazzo Mezzanotte - Borsa Italiana oltre che in un format digitale. Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking sono stati tra gli sponsor della manifestazione. Il Forum ha rappresentato un rilevante momento di approfondimento e dialogo sui principali temi del Private Banking, con particolare attenzione al contributo del risparmio privato allo sviluppo economico, alla competitività del sistema europeo e alla costruzione di un mercato dei capitali più integrato. Le videointerviste a Fabio Cubelli, Cristiana Fiorini e Andrea Ghidoni sulle tematiche oggetto del Forum 2025 sono state pubblicate sul sito di AIPB, garantendo così visibilità e condivisione dei contenuti dell’evento. L’edizione 2025 ha visto la partecipazione di autorevoli rappresentanti delle istituzioni europee e nazionali, del mondo accademico e dell’industria finanziaria, offrendo approfondimenti sugli scenari macroeconomici, sulle evoluzioni regolamentari e sul ruolo del Private Banking nel supporto agli investimenti produttivi e alla crescita sostenibile.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.8.6 Capitale naturale



Il capitale naturale include i processi e le risorse ambientali che contribuiscono alla generazione di beni e servizi per l’attività del Gruppo.

TEMI MATERIALI	PERCHÉ I TEMI SONO MATERIALI	POLICY AZIENDALI
Cambiamento climatico e risorse naturali Impronta di carbonio (emissioni di CO₂) Utilizzo e gestione responsabile delle risorse naturali (acqua, gasolio, metano, energia elettrica) Inquinamento del suolo Microplastiche Rifiuti Modello di Business Sostenibile Gestione responsabile degli asset	L’obiettivo di creazione di valore secondo politiche di sostenibilità garantisce il mantenimento e l’accrescimento del benessere della collettività e dell’ambiente.	Nel Codice Etico la tutela dell’ambiente è una delle dimensioni chiave dell’impegno di responsabilità sociale. Il Gruppo, nel contesto operativo in cui opera, può esercitare un significativo impatto in termini di sostenibilità ambientale, sia nel breve sia nel lungo periodo. Tale impatto è riconducibile sia al consumo di risorse, alla generazione di emissioni e di rifiuti direttamente legati alla propria attività (impatti diretti), sia ad attività e comportamenti non controllati direttamente, in quanto posti in essere da soggetti terzi con i quali il Gruppo si relaziona (impatti indiretti). In tale ottica, viene garantito il pieno rispetto delle prescrizioni legislative in materia ambientale; si persegue un consumo consapevole delle risorse necessarie per svolgere le attività; si ricercano soluzioni innovative ed efficaci in campo ambientale, anche tramite l’offerta di prodotti e servizi specifici alla clientela; si riconosce che la responsabilità nei confronti dell’ambiente e della società si estende lungo tutta la catena di fornitura e, pertanto, si valutano positivamente i fornitori che adottano politiche di tutela ambientale e di rispetto dei diritti umani. Nelle “Regole in materia di Politica Ambientale ed Energetica” si esprime l’impegno a favore dello sviluppo sostenibile rifiutando lo spreco, adottando soluzioni che assicurino un progressivo miglioramento dell’efficienza, una costante attenzione alle conseguenze ambientali delle scelte e privilegiando sistemi di approvvigionamento che non generino impatti negativi sull’ambiente. Nell’ambito delle iniziative volte alla protezione dell’ambiente il Gruppo si impegna a perseguire una politica sugli acquisti incentrata sul reperimento e sull’utilizzo responsabile di beni e servizi che devono possedere quei requisiti ambientali definiti per le varie fasi del processo di acquisto, volti a individuare la soluzione progettuale, il prodotto o il servizio migliore sotto il profilo ambientale lungo tutto il ciclo di vita, tenuto conto della disponibilità di mercato. Le “Regole in materia di Green Banking Procurement” definiscono i criteri ambientali minimi da rispettare per gli acquisti di carta, toner, cancelleria, macchine da ufficio e per la ristrutturazione degli immobili. Il Gruppo si impegna a un costante monitoraggio dei processi aziendali per un utilizzo progressivamente più efficiente, responsabile e green, con l’obiettivo di ridurre il proprio impatto ambientale.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



L'AMBIENTE

La politica ambientale del Gruppo Fideuram, in coerenza con le linee guida e le regole in materia ambientale di Intesa Sanpaolo, si concentra sul contenimento e sulla razionalizzazione dei consumi, con particolare attenzione alla riduzione delle emissioni inquinanti, del consumo di carta, della produzione e gestione dei rifiuti, dei consumi di acqua, energia elettrica e gas, perseguendo obiettivi e mettendo in atto iniziative volte a rafforzare il contributo allo sviluppo sostenibile, in coerenza con la tutela ambientale e l'attenzione ai cambiamenti climatici. La crescente consapevolezza riguardo ai potenziali impatti del cambiamento climatico ha rafforzato, all'interno del settore finanziario, l'esigenza di sviluppare una conoscenza approfondita dei rischi e delle opportunità a esso collegati.

I cambiamenti climatici rappresentano una sfida complessa, destinata ad avere un forte impatto sul futuro del pianeta e della società e sono all'origine dell'aumento degli eventi naturali estremi, generando effetti permanenti che possono comportare notevoli costi economici, ambientali e sociali. Tali eventi, causando una perdita di ricchezza e di reddito per imprese e famiglie, hanno un potenziale impatto sul sistema finanziario. Le banche hanno un ruolo chiave e una responsabilità accentuata sul tema del cambiamento climatico perché possono orientare i finanziamenti e gli investimenti verso imprese virtuose dal punto di vista ambientale e lavorare in un'ottica di consapevolezza e contenimento dei rischi.

In tale ambito si contestualizza l'impegno del Gruppo Fideuram, che si traduce nella volontà di:

- Ridurre gli impatti diretti sull'ambiente delle attività del Gruppo relativamente a:

- Emissioni atmosferiche

La mitigazione e il contenimento delle emissioni di CO₂ rivestono un ruolo importante nelle politiche aziendali e, nel Climate Change Action Plan di Intesa Sanpaolo, sono identificate nel medio periodo specifiche azioni volte alla riduzione dell'impronta ambientale.

- Energia

Prosegue il percorso di miglioramento dell'efficienza energetica attraverso l'uso di fonti rinnovabili e l'eliminazione degli sprechi mediante forme sempre più mirate di controllo e monitoraggio degli impatti diretti e indiretti.

- Carta

Particolare attenzione viene posta al consumo di carta sia nel momento dell'acquisto, privilegiando la carta di tipo ecologico (riciclata e certificata da fonti responsabili) e implementando politiche di dematerializzazione dei documenti, sia nella fase finale di riciclo con attività di sensibilizzazione, sia con la diffusione di una coscienza ambientale tra le persone.

- Rifiuti

In coerenza con la normativa vigente sono smaltiti correttamente i rifiuti pericolosi e non pericolosi.

- Aumentare gli impatti indiretti positivi e monitorare e ridurre gli impatti indiretti negativi, in particolare:

- Impatti ambientali degli investimenti

Il Gruppo si impegna nello sviluppo e nella promozione di prodotti finanziari con caratteristiche ESG da collocare presso la clientela nonché con la sottoscrizione di green bond.

- Impatti ambientali della catena di fornitura

La selezione dei fornitori avviene considerando come criterio anche il rispetto delle tematiche ESG.



EMISSIONI ATMOSFERICHE

La corretta e sistematica quantificazione e rendicontazione delle emissioni di gas a effetto serra (GHG) consente al Gruppo Fideuram di verificare i risultati delle azioni intraprese per ridurre le emissioni, al fine di contribuire a una diminuzione dell'inquinamento globale. È proseguita anche nel 2025 la riduzione dei consumi e delle emissioni grazie all'attivazione degli interventi pianificati nell'Own Emission Plan per il continuo miglioramento dell'efficienza energetica e l'aumento dell'acquisto di energia prodotta da fonti rinnovabili.

Nel corso dell'anno sono stati ulteriormente sviluppati e affinati i sistemi di gestione e governo dei consumi energetici degli immobili presenti nel perimetro Italia, gestiti da una piattaforma centralizzata di monitoraggio dei consumi collegata a sensori installati negli edifici. Infine, si applica la normativa relativa al Green Banking Procurement che dedica un capitolo apposito all'acquisto di energia elettrica da fonte rinnovabile e alla ristrutturazione di immobili con criteri ambientali.

Le emissioni di gas a effetto serra sono rendicontate in coerenza sia con lo standard internazionale GHG Protocol (Greenhouse Gas Protocol) sia con le Linee guida sull'applicazione dei GRI Standards in materia ambientale.

Gli indicatori rendicontati sono:

- emissioni dirette Scope1, ovvero prodotte da fonti di proprietà del Gruppo e riferite all'utilizzo di combustibili per il riscaldamento e derivanti dai veicoli aziendali;
- emissioni indirette Scope2, ovvero prodotte indirettamente dal Gruppo, ma sulle quali il Gruppo non ha un controllo diretto, riferite alla climatizzazione centralizzata e all'energia elettrica acquisita. Tali emissioni a loro volta si suddividono in Market e in Location. Il metodo Location-based mette in luce le effettive riduzioni di emissioni derivanti da efficientamento energetico senza tener conto dei benefici derivanti dall'acquisto di energia certificata da fonti rinnovabili (Market-based).
- altre emissioni di GHG indirette Scope3 che derivano dalle attività di un'organizzazione ma sono prodotte da fonti non possedute né controllate dall'organizzazione e includono emissioni sia a monte sia a valle. Alcuni esempi di attività che rientrano in Scope3 includono la produzione di materiali acquistati, il trasporto di combustibili acquistati e l'utilizzo finale di prodotti e servizi.

Emissioni di gas a effetto serra

(tCO₂eq) (*)

	2025	2024	2023
EMISSIONI SCOPE1			
Emissioni dirette totali	1.973	2.236	2.030
EMISSIONI SCOPE2			
Emissioni indirette totali Market-based	591	451	609
Emissioni indirette totali Location-based	4.509	3.100	5.532
EMISSIONI SCOPE3	2.713	2.806	2.978
Emissioni totali business travel	976	879	880
Emissioni totali carta	232	210	167
Emissioni totali rifiuti	11	8	14
Emissioni totali macchine ufficio	313	292	224
Emissioni totali Internet banking	10	8	7
Emissioni totali vettori energetici	1.104	1.137	1.167
Emissioni totali trasporto valori	67	272	519

(*) CO₂eq = CO₂*GWP + CH₄*GWP + N₂O*GWP dove GWP = GWP-100 anni da IPCC AR6 WGI 2021



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



ENERGIA

Nel corso del 2025 si sono registrati consumi totali di energia per 98.088 GJ. La percentuale di energia totale approvvigionata da fonti rinnovabili si attesta a circa il 61%. La percentuale di energia elettrica approvvigionata da fonti sostenibili è pari a circa il 98%.

Consumo energetico

(GJ)

	2025	2024
Consumo totale di energia da carbone e prodotti derivati	-	-
Consumo totale di energia da petrolio greggio e prodotti petroliferi	9.847	8.959
Consumo totale di energia da gas naturale	19.232	23.018
Consumo totale di energia da altre fonti fossili	-	-
Consumo di elettricità, calore, vapore e raffreddamento acquistati o acquisiti da fonti fossili	9.322	8.020
Consumo totale di energia da fonti fossili	38.401	39.997
Consumo totale di energia da fonti nucleari	-	-
Consumo di combustibile da fonti rinnovabili	-	-
Consumo di elettricità, calore, vapore e raffreddamento acquistati o acquisiti da fonti rinnovabili	59.687	61.143
Consumo di energia rinnovabile non derivata da combustibili e autoprodotta	-	-
Consumo totale di energia rinnovabile	59.687	61.143
Totale consumo energetico	98.088	101.140



CARTA

Nel 2025 le società del Gruppo hanno consumato complessivamente 150 tonnellate di carta. L'89% della carta utilizzata è di tipo ecologico (73% carta riciclata al 100% e 16% carta ecologica certificata proveniente da fonti gestite in maniera responsabile) con un consumo pro-capite di 28 kg. Anche nel 2025 il consumo di carta ha beneficiato del lavoro flessibile e di un cambio di mentalità ormai consolidato, in cui le stampe sono ridotte al minimo. È proseguito inoltre il potenziamento del sistema documentale elettronico, con conseguente dematerializzazione di una maggiore quantità di documenti, dell'uso delle rendicontazioni online per la clientela e dell'utilizzo della firma grafometrica, esteso non solo alle Reti distributive ma anche ad altre strutture del Gruppo.

Consumo di carta

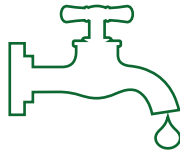
		2025	2024	2023
Consumo totale di carta	t.	150	171	187
Consumo di carta pro-capite	kg/addetti	28	31	34

THINK GREEN

riciclare la carta: un impegno concreto

Il Gruppo Fideuram, al fine di rafforzare il proprio contributo per la salvaguardia dell'ambiente, ha deciso di promuovere l'utilizzo di **carta riciclata** come evidenziato anche nelle Regole in materia di Green Banking Procurement *"il Gruppo sostiene la gestione responsabile delle foreste, la protezione della biodiversità, dell'integrità degli ecosistemi e la salvaguardia dei benefici di lungo periodo per le comunità forestali. Per promuovere tali pratiche relativamente alla carta, il Gruppo si impegna a utilizzare carta e prodotti a base di carta con il maggior contenuto di fibre riciclate"*.

Il Gruppo Fideuram utilizza in tutti gli uffici, comprese le filiali, esclusivamente risme di carta riciclata. In questo modo si intende promuovere comportamenti virtuosi e buone pratiche in grado di contribuire allo sviluppo sostenibile dell'intero territorio.



ACQUA

Nel Gruppo l'utilizzo della risorsa idrica è prevalentemente legato agli usi civili. L'acqua utilizzata proviene da acquedotti pubblici o da altre società di gestione dei servizi idrici. Nel corso del 2025 si è registrato un consumo totale di acqua per 117.012 mc con consumo di acqua pro-capite di circa 22 mc.

Consumo di acqua

		2025	2024	2023
Consumo totale di acqua	mc.	117.012	114.580	118.642
Consumo di acqua pro-capite	mc./addetti	22	21	21



RIFIUTI

Il Gruppo, nell'ottica di un monitoraggio più puntuale della movimentazione dei rifiuti speciali, applica scrupolosamente la normativa relativa allo smaltimento dei rifiuti. Il sistema permette l'informatizzazione dell'intera filiera dei rifiuti e semplifica le procedure e gli adempimenti, riducendo i costi sostenuti. Il Gruppo ha inoltre seguito le direttive comunali per lo smaltimento corretto dei rifiuti con la differenziazione degli stessi adeguando, di conseguenza, processi e procedure. Nel corso del 2025 il Gruppo ha prodotto rifiuti per 126 tonnellate (23 kg per addetto). I rifiuti di toner e i rifiuti classificati pericolosi e/o speciali (tubi al neon, batterie, ecc.) vengono smaltiti separatamente in modo appropriato, secondo le normative vigenti, tramite ditte specializzate e con la tenuta dei registri e della documentazione obbligatoria.

Produzione annua di rifiuti

		2025	2024	2023
Totale rifiuti	t.	126	108	147
Totale rifiuti pro-capite	kg/addetti	23	20	26
Totale rifiuti speciali (non pericolosi)	t.	126	108	142
Totale rifiuti pericolosi	t.	-	-	5



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Intesa Sanpaolo Private Banking - Filiale di Sassari

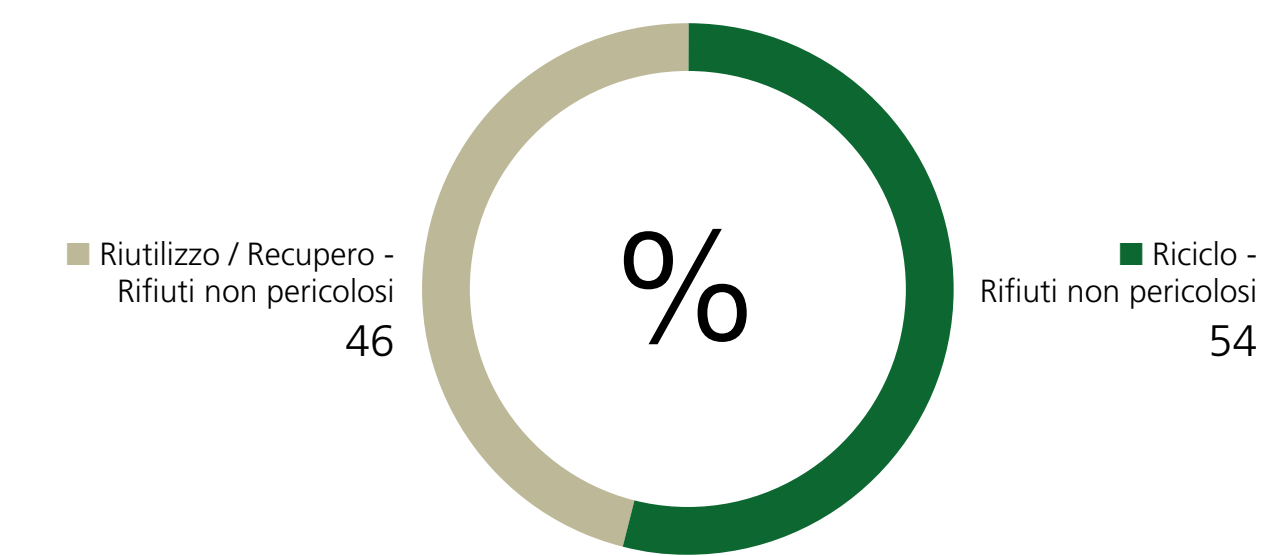
La gestione dei rifiuti, inclusa la raccolta, il trasporto, il recupero e lo smaltimento presso siti esterni, viene svolta da soggetti terzi nel rispetto di quanto previsto dalle norme di riferimento e dalla legislazione vigente. Nella tabella seguente si fornisce la composizione dei rifiuti destinati e non destinati allo smaltimento.

Composizione dei rifiuti
(t.)

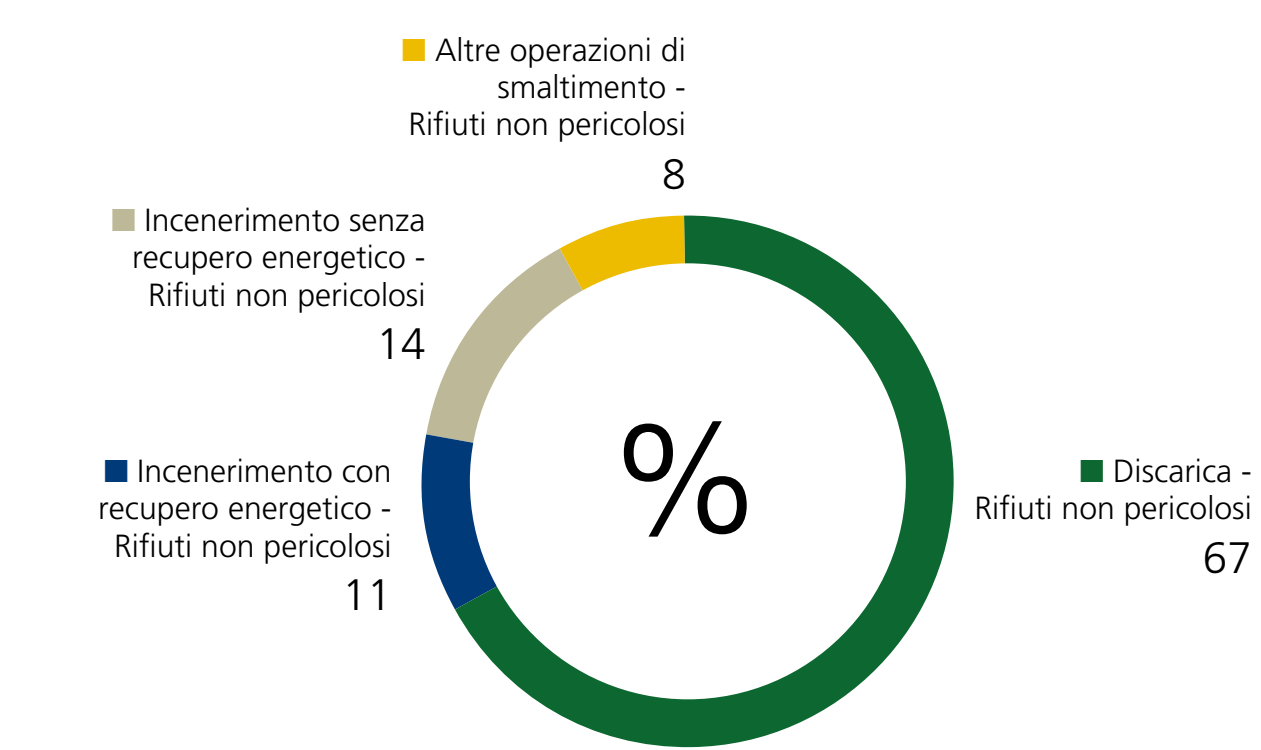
	2025	2024	2023
Carta e cartone	63	51	57
Cartucce, nastri e pellicole	2	2	2
Macchine da ufficio	51	46	74
Monitor con Tubi Catodici, plasma, LCD	-	-	4
Altre tipologie	3	2	1
Totale rifiuti non destinati allo smaltimento	119	101	138
Carta e cartone	1	-	-
Cartucce, nastri e pellicole	1	2	1
Macchine da ufficio	5	5	7
Monitor con Tubi Catodici, plasma, LCD	-	-	1
Altre tipologie	1	-	-
Totale rifiuti destinati allo smaltimento	8	7	9
Totale rifiuti	127	108	147

GESTIONE DEI RIFIUTI

Rifiuti non destinati allo smaltimento



Rifiuti destinati allo smaltimento



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.9 I fatti di rilievo avvenuti dopo il 31.12.2025 e la prevedibile evoluzione della gestione

Dopo la data di chiusura dell’esercizio non si sono verificati fatti di rilievo che possano determinare variazioni ai saldi del bilancio consolidato al 31 dicembre 2025.

Nel mese di gennaio 2026 Fideuram ha acquisito il 24% delle azioni della controllata svizzera Reyl & Cie detenute da azionisti terzi. A seguito dell’operazione, Fideuram detiene il 100% del capitale della società.

La visibilità sulle prospettive dei mercati continua a essere offuscata da una elevata concentrazione di fattori di incertezza legati alle politiche economiche e ai focolai internazionali di crisi. A tale riguardo, vi sono preoccupazioni per il rischio di escalation delle pressioni cinesi su Taiwan, per gli sviluppi del conflitto russo-ucraino, ma anche per il peggioramento dei rapporti tra Stati Uniti ed Europa e per il rischio di nuovi conflitti in Medio Oriente. Inoltre, il quadro delle politiche commerciali americane è ancora in evoluzione e non si può escludere l’emergere di nuove tensioni, anche nei confronti dell’Unione Europea. Il quadro macroeconomico potrebbe anche risentire negativamente in caso di brusca correzione dei corsi azionari nel comparto tecnologico. Di contro, il ciclo elettorale potrebbe portare a spinte al rialzo sulla domanda interna negli Stati Uniti, oltre a rendere di difficile lettura le prospettive dei tassi di interesse sul dollaro.

In Italia, si prevede che la crescita dell’attività economica resti moderata nel 2026. Il miglioramento del potere d’acquisto delle famiglie, l’allentamento delle condizioni finanziarie e l’impatto del PNRR dovrebbero sostenere la domanda interna, poco più che compensando l’effetto negativo delle misure protezionistiche americane sull’export. La crescita media annua del PIL dovrebbe attestarsi poco sopra il mezzo punto percentuale. Il disavanzo pubblico dovrebbe calare ulteriormente consentendo ai premi per il rischio di rimanere su livelli contenuti. L’inflazione è attesa stabilizzarsi su livelli prossimi al 2%. I mercati si aspettano che la BCE lasci la politica monetaria invariata: i tassi a termine non scontano né tagli, né rialzi dei tassi ufficiali prima di fine anno. Con riferimento al sistema bancario italiano, si prevede la prosecuzione della dinamica positiva dei prestiti alle famiglie, sostenuta da condizioni creditizie favorevoli che agevolano le compravendite immobiliari finanziate da mutui, in un contesto di prezzi delle abitazioni ancora orientati al rialzo. Sul fronte della raccolta da clientela, i tassi di interesse più contenuti, unitamente a motivazioni di natura precauzionale legate a prospettive ancora incerte, dovrebbero continuare a favorire una crescita moderata delle forme a vista. In particolare, i depositi delle famiglie resteranno supportati da un tasso di risparmio che, pur atteso in lieve flessione rispetto al 2025, si manterrà su livelli relativamente elevati e superiori a quelli pre-pandemici.

Nel comparto dell’asset management è atteso il proseguimento delle sottoscrizioni di fondi comuni, con flussi di raccolta netta complessivamente positivi, seppure potenzialmente caratterizzati da discontinuità in funzione del grado di volatilità dei mercati finanziari. La dinamica del comparto assicurativo vita è inoltre prevista mantenere un buon ritmo di crescita.

Nel complesso, il 2026 si prefigura come un anno di equilibrio tra sostegno alla crescita e stabilità macroeconomica, in un contesto internazionale complicato. Per il Gruppo, la gestione sarà condotta in coerenza con le linee strategiche delineate nel Piano d’Impresa 2026-2029. Le politiche di sviluppo della raccolta, la dimensione delle masse gestite che continuano a generare commissioni ricorrenti, unitamente al controllo dei costi e al costante presidio dei rischi, consentiranno al nostro Gruppo di chiudere l’esercizio 2026 con un ottimo risultato. Per un’analisi puntuale sulla redditività dell’anno in corso si rimanda all’approvazione dei risultati del primo trimestre.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



4. Governance

- 4.1 I valori e la storia del Gruppo
- 4.2 L'assetto organizzativo
- 4.3 L'assetto proprietario
- 4.4 Il ruolo di subholding
- 4.5 L'amministrazione della Società
- 4.6 Le politiche di remunerazione e incentivazione
- 4.7 Il sistema di controllo interno
- 4.8 Il trattamento delle informazioni riservate
- 4.9 Assemblee
- 4.10 Collegio sindacale

Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking è una subholding del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo

Fideuram guida la **Divisione Private Banking** del Gruppo Intesa Sanpaolo, che riunisce al suo interno le società del mondo della **consulenza finanziaria**, dell'**asset management** e dei **servizi fiduciari** del Gruppo



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

4.1 I valori e la storia del Gruppo

Fideuram adotta il Codice Etico del Gruppo Intesa Sanpaolo come parte di una visione ampia della responsabilità sociale e ambientale che pone al centro il rapporto con i propri stakeholder.

TEMI MATERIALI Business Integrity Diversità e inclusione nei Consigli di Amministrazione Etica nella conduzione del business Trasparenza e chiarezza nella gestione dei processi decisionali Gestione dei conflitti di interesse Codici di condotta aziendali Protezione dei whistleblowers Gestione dei rischi finanziari e ambientali Presidio dei rischi legati al business (rischio di credito, di mercato, di liquidità, reputazionali, operativi, legali e fiscali) Presidio dei rischi legati al cambiamento climatico (transitional e physical risk) Anticorruzione e compliance Misure preventive contro la corruzione Compliance normativa Politiche anti-collusive e antitrust Politiche antiriciclaggio e anticorruzione Modello di Business Sostenibile Governance delle tematiche ESG Riduzione dei finanziamenti a settori ad alto impatto ambientale	PERCHÉ I TEMI SONO MATERIALI Il Gruppo Fideuram ritiene di fondamentale importanza che le proprie attività siano svolte nel pieno rispetto delle regole e nell’osservanza delle normative e dei codici di condotta interni ed esterni, quale elemento fondante della fiducia riposta dai clienti.	POLICY AZIENDALI Tutte le società italiane del Gruppo Fideuram hanno predisposto un proprio Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ai sensi del Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231. Nella predisposizione del Modello si è tenuto conto della normativa, delle procedure e dei sistemi di controllo esistenti, in quanto idonei a valere anche come misure di prevenzione di reati e di comportamenti illeciti in genere, inclusi quelli previsti dal Decreto. Il Gruppo ha dedicato la massima attenzione alla definizione delle strutture organizzative e delle procedure operative, sia al fine di assicurare efficienza, efficacia e trasparenza nella gestione delle attività e nell’attribuzione delle responsabilità, sia allo scopo di ridurre al minimo disfunzioni, malfunzionamenti e irregolarità.

Il Codice Etico è uno strumento di autoregolamentazione volontaria, parte integrante del modello di gestione della Corporate Social Responsibility. Contiene la mission, i valori aziendali e i principi che regolano le relazioni con gli stakeholder, a partire dall’identità aziendale ed è parte integrante dell’impianto normativo che regola ai vari livelli l’operatività del Gruppo Fideuram. In coerenza con i valori e i principi in esso contenuti è emanato il Codice interno di Comportamento di Gruppo in cui sono definite le norme essenziali di comportamento di consiglieri, sindaci, dipendenti e collaboratori esterni per la realizzazione e la tutela dei valori. Il modello di attuazione del Codice Etico è basato sull’auto-responsabilità delle strutture che perseguono e difendono il valore reputazionale di un comportamento socialmente responsabile. Con la rendicontazione annuale delle informazioni non finanziarie, integrate nell’Annual Report del Gruppo Fideuram, sono presentati agli stakeholder le iniziative e gli indicatori connessi alle tematiche per loro rilevanti, concretizzando gli impegni presi nel Codice Etico.



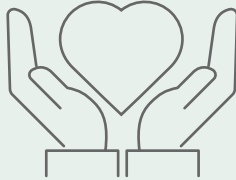
A fronte delle eventuali inosservanze sono previsti dei provvedimenti che si ispirano, ove non si configurino comportamenti fraudolenti o violazioni di specifiche normative di legge, a un approccio costruttivo volto a rafforzare la sensibilità e l’attenzione dei singoli circa il rispetto dei valori e dei principi affermati nel Codice. Le segnalazioni relative alle inosservanze del Codice sono gestite a livello di Intesa Sanpaolo in collaborazione con le strutture interessate.

La strategia di crescita del Gruppo mira alla creazione di valore solido e sostenibile sotto il profilo economico, finanziario, sociale e ambientale, costruito sulla fiducia degli stakeholder e basato sui principi contenuti nel Codice Etico e sui valori tipici della cultura e della tradizione di Fideuram.

Il Gruppo Fideuram ha definito un proprio Purpose con l’individuazione dei cinque valori in cui si riconosce:



CORAGGIO
DECIDERE PER CREARE IL FUTURO
Siamo orientati al futuro: per questo, con rispetto della nostra storia, perseveriamo con determinazione nella ricerca responsabile di soluzioni innovative, lungimiranti e coinvolgenti.



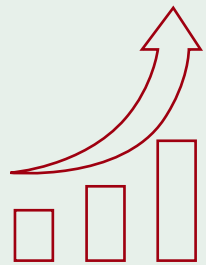
INCLUSIONE
LA FORZA DELLA DIVERSITÀ
Creiamo le condizioni affinché ciascuno possa esprimersi pienamente, perché abbiamo bisogno delle qualità di tutti.



FIDUCIA
IL LEGAME CHE CREA VALORE
Coltiviamo un “bene prezioso” che, attraverso parole e fatti, generi credibilità reciproca, soddisfazione e benessere.



UNIONE
PIÙ FORTI INSIEME
Sentirci uniti esprime l’essenza di ciò che siamo, ci guida nel riconoscere le scelte giuste e coerenti e ci rafforza nell’affrontare assieme le sfide del presente e del futuro.



CRESCITA
L’AMBIZIONE DEL BENE COMUNE
Creiamo il benessere comune di oggi e domani, ricercando l’equilibrio tra l’ambizione e la crescita sostenibile nel tempo, con una particolare attenzione alle nuove generazioni.

Il Codice Etico, costruito come una vera e propria “Carta delle relazioni” con tutti gli stakeholder, ha contribuito a esplicitare i valori e i principi di condotta che ne discendono, con particolare riferimento a:

- sostegno ai diritti umani affermati nella Dichiarazione Universale dell’ONU e successive convenzioni internazionali;
- tutela dei diritti fondamentali contenuti nelle otto principali convenzioni dell’OIL (Organizzazione Internazionale del Lavoro);
- riconoscimento dei principi espressi nella Convenzione delle Nazioni Unite del 2006 sui diritti delle persone con disabilità e nella Convenzione ONU sui Diritti dell’infanzia;
- contributo alla lotta contro la corruzione, sostenendo le linee guida emanate dall’OCSE e i principi statuiti dalle Nazioni Unite, nonché prevedendo “tolleranza zero” rispetto a eventuali episodi che potranno manifestarsi.

Il Gruppo Intesa Sanpaolo riconosce il principio fondamentale sancito dalla Dichiarazione Universale dei Diritti Umani e dalle Linee Guida ONU su Imprese e Diritti Umani, che pone a carico di imprese e singoli individui la responsabilità di rispettare, proteggere e promuovere i diritti umani e le libertà fondamentali.

Intesa Sanpaolo aderisce al Global Compact e si impegna a contribuire al raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (Sustainable Development Goals - SDGs). Nell’ambito delle iniziative delle Nazioni Unite, il Gruppo aderisce anche ai Women’s Empowerment Principles, principi promossi dall’ONU che definiscono le linee guida per le imprese rivolte alla promozione dell’uguaglianza di genere e allo sviluppo professionale femminile nel luogo di lavoro. Inoltre, il Gruppo è membro dell’United Nations Environment Programme Finance Initiative (UNEP FI), programma delle Nazioni Unite che promuove il dialogo tra le istituzioni finanziarie su performance economica, protezione ambientale e sviluppo sostenibile. In particolare, il Gruppo aderisce alle Alleanze Net Zero, nonché ai programmi Principles for Responsible Banking e Principles for Responsible Investment e Principles for Sustainable Insurance.

Con l’obiettivo di rendere effettivi questi concetti, il Gruppo adotta i “Principi in materia di Diritti Umani” con riferimento ai quali Fideuram si impegna a promuovere il rispetto dei diritti umani in tutte le situazioni legate alle proprie attività. L’implementazione e la progressiva estensione della tutela dei diritti umani viene monitorata, tra l’altro, attraverso:

- l’analisi delle aree di impatto e dei rischi potenziali in materia di diritti umani che evidenzia gli ambiti maggiormente esposti, tenendo in considerazione la Carta Internazionale dei Diritti Umani e le otto principali convenzioni OIL;
- le sessioni formative per i collaboratori in funzione degli ambiti di operatività, dei ruoli e delle responsabilità;
- la rendicontazione delle informazioni non finanziarie, che prevede il coinvolgimento degli stakeholder e definisce gli obiettivi di miglioramento, i relativi indicatori di misurazione e gli esiti dell’attività di monitoraggio.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. **GOVERNANCE**

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

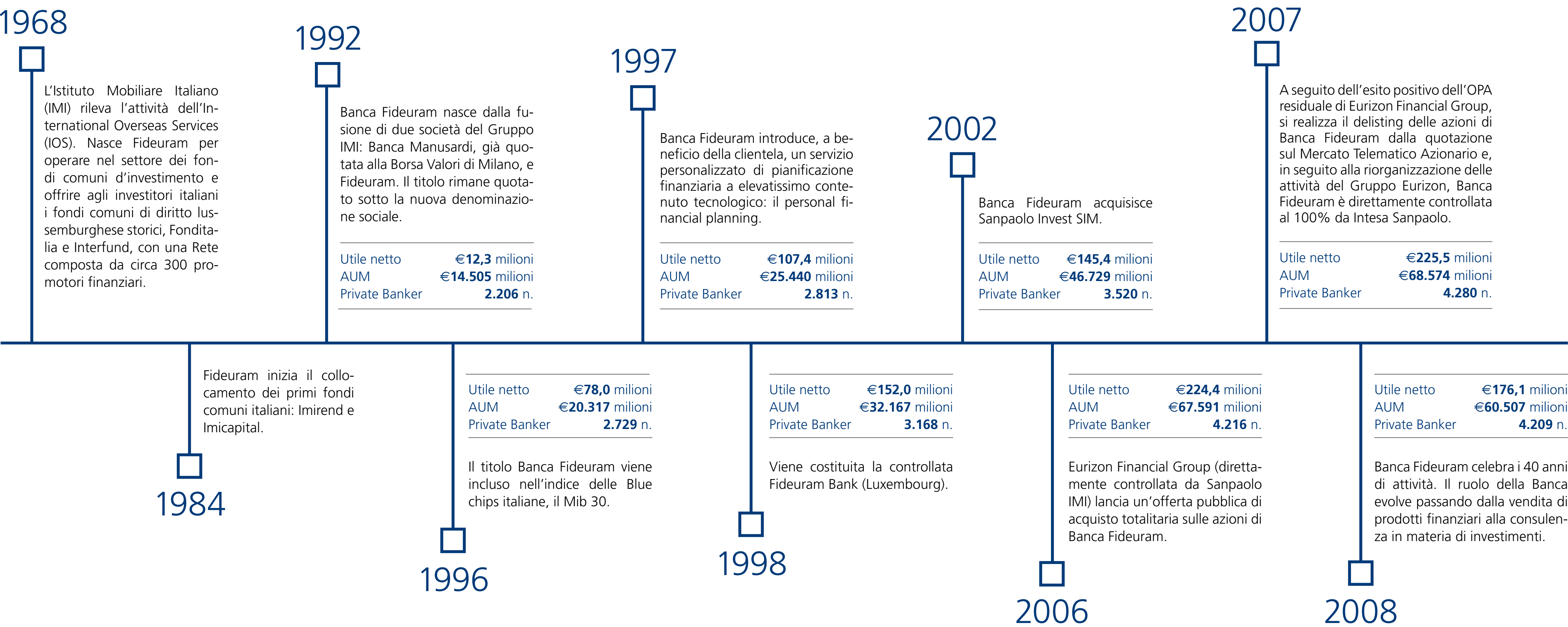
6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

LA STORIA



Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. **GOVERNANCE**

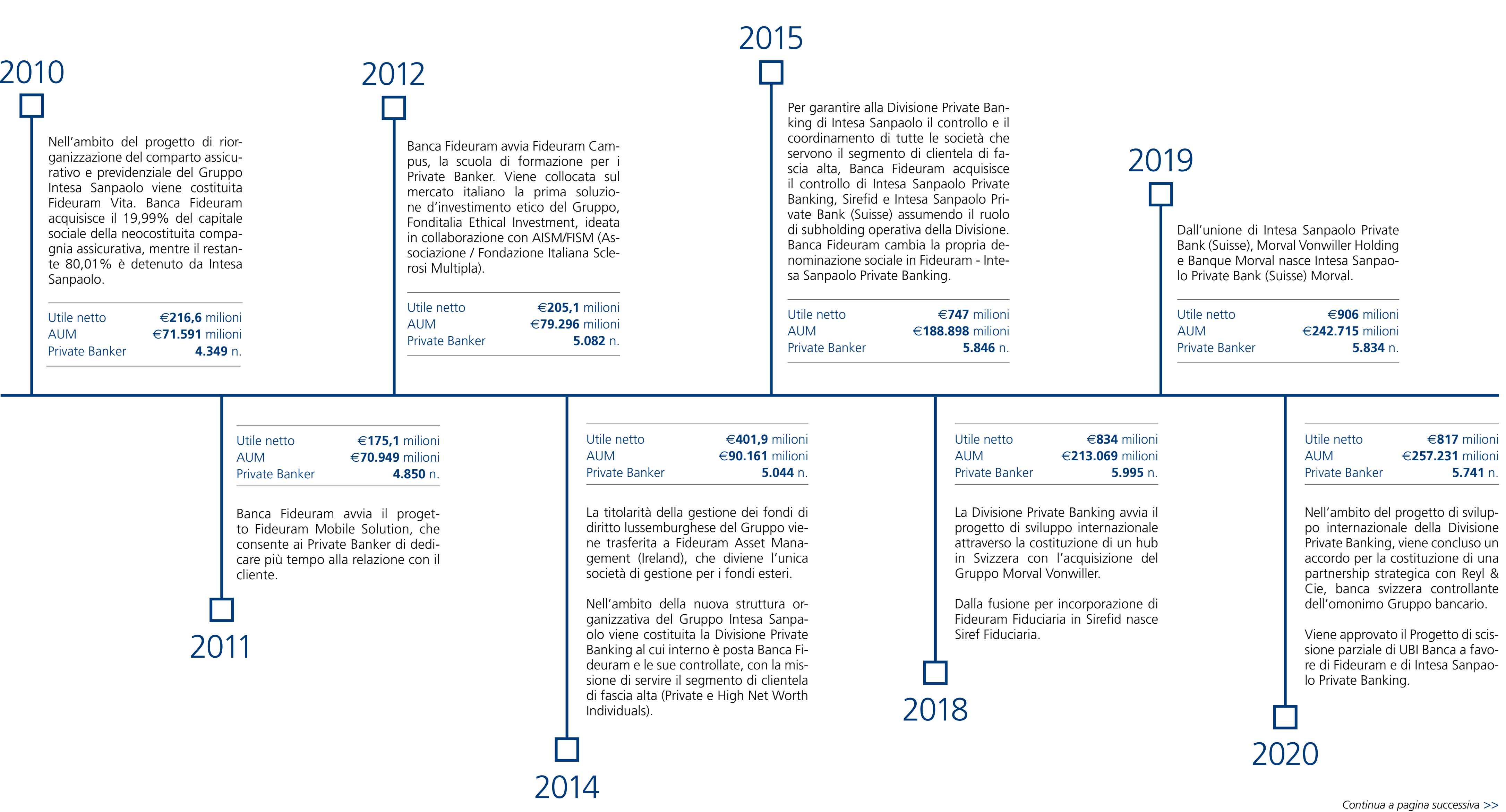
5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

2021



Fideuram acquisisce il 69% di Reyl & Cie, con contestuale conferimento alla stessa dell’intera partecipazione detenuta in Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse) Morval.

Fideuram acquisisce il 100% del capitale di IW Bank.

Intesa Sanpaolo Private Banking incorpora il ramo d’azienda “TOP Private Banking” di UBI.

Utile netto	€1.101 milioni
AUM	€341.238 milioni
Private Banker	6.594 n.

2023



Fideuram Bank (Luxembourg) viene fusa per incorporazione in Compagnie de Banque Privée Quilvest, con ridenominazione della società risultante dalla fusione in Intesa Sanpaolo Wealth Management.

Fideuram Direct, la piattaforma digitale per i risparmiatori e i trader che vogliono investire da remoto sui mercati finanziari, si potenzia con Direct Advisory, il nuovo servizio di consulenza a distanza per gestire gli investimenti, che si avvale di un team di Direct Banker.

Utile netto	€1.403 milioni
AUM	€359.842 milioni
Private Banker	6.696 n.

2025



Utile netto	€1.604 milioni
AUM	€425.422 milioni
Private Banker	7.000 n.

Con efficacia 1° luglio 2025, nell’ambito del progetto “Evoluzione strategica Wealth Management Divisions”, Fideuram Asset Management SGR viene scissa in favore di Eurizon Capital SGR, per il ramo di gestione collettiva del risparmio, e in favore di Fideuram, per il compendio afferente all’esercizio dell’attività di gestione patrimoniale, con conseguente estinzione della società.

Con efficacia 1° ottobre 2025 viene scisso a favore di Fideuram il ramo di gestione di portafogli riservata alla clientela della Divisione Private Banking di Eurizon Capital SGR.

A seguito della scissione totale non proporzionale di Cronos Vita Assicurazioni, nell’ambito della quale Fideuram Vita è stata individuata quale beneficiaria, la percentuale di possesso di Fideuram in Fideuram Vita si riduce al 19,36%.

Viene avviato il progetto volto a estendere progressivamente il modello Fideuram Direct ai mercati di Belgio e Lussemburgo tramite la banca lussemburghese Intesa Sanpaolo Wealth Management.

2022



Utile netto	€1.070 milioni
AUM	€327.179 milioni
Private Banker	6.648 n.

Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse) Morval viene fusa per incorporazione in Reyl & Cie.

A seguito della scissione parziale del Ramo di attività bancaria di IW Bank a favore di Fideuram e di scissione parziale di Fideuram a favore di Intesa Sanpaolo di un compendio costituito dai rapporti di mutui in bonis, IW Bank viene riconfigurata in SIM e assume la denominazione di IW Private Investments SIM S.p.A.

Viene perfezionato l'acquisto da parte di Fideuram Bank (Luxembourg) di Compagnie de Banque Privée Quilvest.

Sanpaolo Invest SIM viene fusa per incorporazione in Fideuram.

2024



Utile netto	€1.517 milioni
AUM	€394.392 milioni
Private Banker	6.814 n.

Nell’ambito della partnership strategica con Man Group Holdings Limited, Fideuram acquisisce il 100% di Asteria dalla controllata Reyl, cedendone successivamente il 51% a Man.

Fideuram acquisisce il controllo della digital wealth bank svizzera Alpian.

IW Private Investments SIM viene fusa per incorporazione in Fideuram.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. **GOVERNANCE**

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

4.2 L'assetto organizzativo

Il modello di governance adottato da Fideuram si caratterizza per la presenza dei seguenti Organi sociali:

- l'Assemblea degli Azionisti che esprime la volontà sociale;
- il Consiglio di Amministrazione, composto da un minimo di sette a un massimo di undici membri nominati dall'Assemblea di norma per un periodo di tre esercizi, è titolare di tutti i poteri per la gestione della Banca;
- il Presidente del Consiglio di Amministrazione, nominato dal Consiglio di Amministrazione fra i suoi membri, che ha la rappresentanza legale della Banca di fronte ai terzi e in giudizio;
- l'Amministratore Delegato, nominato dal Consiglio di Amministrazione, che ne determina, a norma di Statuto, le attribuzioni;
- la Direzione Generale che, a norma di Statuto è composta da un Direttore Generale, se nominato, e da un massimo di tre persone che possono assumere la qualifica di Condirettore Generale e/o di Vicedirettore Generale. Essi provvedono, secondo le rispettive funzioni e competenze attribuite dal Consiglio di Amministrazione, a dare esecuzione alle deliberazioni del Consiglio di Amministrazione e alle decisioni degli Organi delegati, a gestire gli affari correnti della Banca, a organizzare le attività e a determinare gli incarichi e la destinazione del personale. Attualmente la Direzione Generale, i cui componenti sono nominati dal Consiglio di Amministrazione, è costituita da un Direttore Generale (incarico ricoperto dall'Amministratore Delegato) e da tre Condirettori Generali;
- il Collegio Sindacale, nominato dall'Assemblea per un periodo di tre esercizi e composto da tre sindaci effettivi e due sindaci supplenti, che svolge funzioni di vigilanza sull'osservanza delle norme di legge, regolamentari e statutarie, sulla corretta amministrazione e, in particolare, sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile e sul suo concreto funzionamento; il Collegio Sindacale svolge anche le funzioni di Organismo di Vigilanza ex D. Lgs. n. 231/2001.

Le attribuzioni e le norme di funzionamento degli Organi sociali sono contenute nelle disposizioni di legge e regolamentari, nello Statuto e nelle deliberazioni assunte in materia dagli Organi competenti. Il Consiglio di Amministrazione, in attuazione delle normative interne attuative delle Disposizioni della Banca d'Italia in materia di governo societario, ha approvato il "Regolamento per il funzionamento del Consiglio di Amministrazione e in materia di cumulo di incarichi" di Fideuram.

La revisione legale spetta ad una Società di revisione avente i requisiti di legge. La società incaricata da Fideuram per la revisione legale dei bilanci civilistici e consolidati relativi agli esercizi dal 2021 al 2029 è EY S.p.A. Intesa Sanpaolo ha previsto la figura del Responsabile Preposto alla redazione dei documenti contabili societari ("Responsabile Preposto") in ciascuna società del Gruppo. Per lo svolgimento delle attività funzionali agli obblighi di legge, il Responsabile Preposto, oggi in Fideuram individuato nella figura del Chief Financial Officer, si attiene alle Linee Guida emanate da Intesa Sanpaolo e si avvale delle strutture organizzative poste alle sue dipendenze, tra le quali la Governance Amministrativo Finanziaria, che lo coadiuvano nell'assolvimento dei compiti.

Ai sensi del vigente Statuto di Intesa Sanpaolo S.p.A. e del "Regolamento del Gruppo Intesa Sanpaolo", il Consiglio di Amministrazione di Intesa Sanpaolo designa i componenti degli organi delle società controllate – tra cui Fideuram – ivi inclusi i Consiglieri esecutivi, nel rispetto di una policy in materia di designazioni negli organi delle società controllate di cui il Gruppo Intesa Sanpaolo si è dotato. Il Consiglio di Amministrazione di Fideuram ha identificato la propria composizione quali-quantitativa ottimale per la realizzazione degli obiettivi indicati nell'art. 11 del D.M. n. 169/2020 come segue:

- sia tale da garantire lo svolgimento delle funzioni con piena autonomia e indipendenza di giudizio;
- sia adeguata per esperienze e competenze professionali allo svolgimento degli specifici compiti affidati, avuto riguardo alle concrete problematiche della Banca e possa avvalersi di professionalità adeguatamente diffuse, opportunamente diversificate e fra loro complementari;
- presenti un adeguato livello di diversity anche in termini di età, genere (33%), durata di permanenza in carica e provenienza geografica;
- al fine di garantire al Consiglio la presenza di competenze e professionalità adeguate, fermi i requisiti previsti dalle rispettive normative di riferimento, è da ritenersi necessaria un'adeguata conoscenza del business di riferimento e del contesto in cui la Banca è chiamata ad operare. Sono, inoltre, da considerarsi necessarie per il corretto funzionamento dell'Organo, e dovranno essere opportunamente distribuite fra i suoi componenti, le seguenti competenze:
 - comprensione ed elaborazione degli indirizzi strategici e dei piani aziendali;

- interpretazione dei dati economici/patrimoniali e dell'informativa contabile e finanziaria;
- individuazione, interpretazione e applicazione della normativa applicabile e in particolare di quella del settore bancario e finanziario;
- individuazione, valutazione, monitoraggio, controllo e mitigazione delle principali tipologie di rischio (inclusi i c.d. rischi Environmental, Social e Governance, in coerenza ai recenti Orientamenti congiunti EBA/ESMA);
- valutazione dei meccanismi di funzionamento della Banca e degli assetti organizzativi;
- almeno una conoscenza di base delle materie rilevanti per il settore bancario, con un livello molto buono/elevato per ciascun singolo Espo-nente in più di uno dei seguenti ambiti:
 - mercati finanziari;
 - regolamentazione nel settore bancario e finanziario;
 - indirizzi e programmazione strategica;
 - assetti organizzativi e di governo societari;
 - gestione dei rischi (identificazione, valutazione, monitoraggio, controllo e mitigazione delle principali tipologie di rischio di una banca);
 - sistemi di controllo interno e altri meccanismi operativi;
 - attività e prodotti bancari e finanziari;
 - informativa contabile e finanziaria;
 - tecnologia informatica.
- per quanto riguarda l'onorabilità e il profilo reputazionale è da ritenersi confermata la rilevanza delle fattispecie già attualmente prese in considerazione nell'ambito delle verifiche dei requisiti degli esponenti ai sensi del già citato D.M. 169/2020, da valutarsi in relazione all'oggettiva gravità dei fatti commessi o contestati, alla fase e grado del procedimento penale, alla fase del procedimento di impugnazione della sanzione amministrativa, alla tipologia e importo della sanzione, al grado di responsabilità del soggetto nella violazione, all'elemento soggettivo (dolo o colpa), alle motivazioni dei provvedimenti. Rileveranno inoltre nella valutazione: la pertinenza e connessione delle violazioni all'ambito bancario, finanziario, mobiliare, assicurativo, dei servizi di pagamento, nonché in materia di antiriciclaggio e finanziamento del terrorismo, la frequenza/ripetizione delle stesse, la prossimità della violazione alla data dell'incarico, la cooperazione con l'Autorità di Vigilanza o Giudiziaria e l'eventuale condotta riparatoria.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

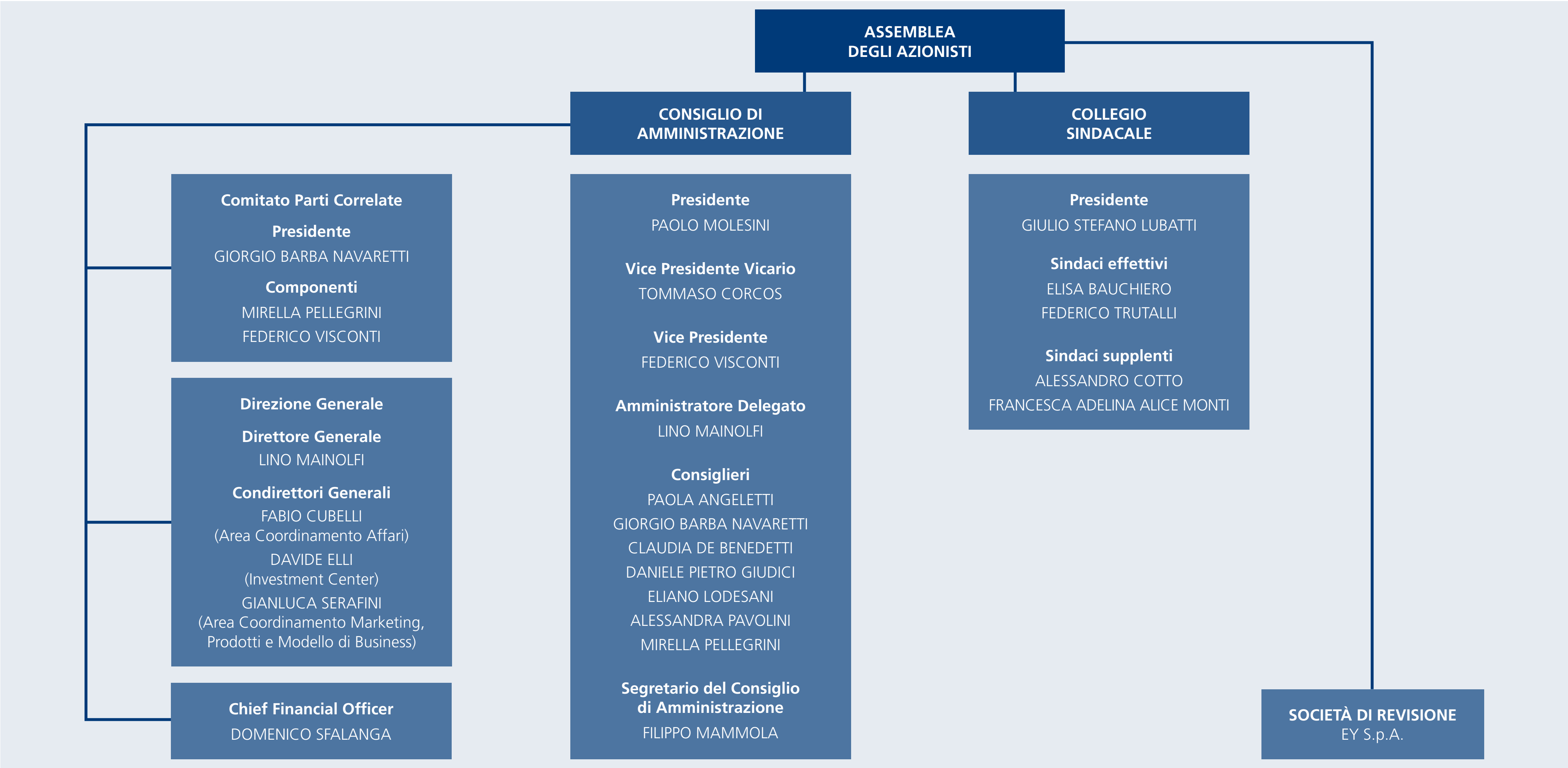
6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Cariche sociali



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

4.3 L'assetto proprietario

Il capitale sociale della Banca, come risulta dall'articolo 5 dello Statuto, è di €300.000.000,00 interamente versato, diviso in n. 1.500.000.000 azioni ordinarie prive di valore nominale ed è interamente detenuto da Intesa Sanpaolo S.p.A. la quale, in qualità di Capogruppo dell'omonimo Gruppo Bancario, esercita attività di direzione e coordinamento sulla Banca.



Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking - Sede Legale - Torino
Sede Rappresentanza Stabile - Milano
Sede Amministrativa - Roma



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

4.4 Il ruolo di subholding

Intesa Sanpaolo esercita l’attività di direzione e coordinamento tramite l’e-manazione di direttive e la formulazione di istruzioni al fine di disciplinare le modalità istituzionali di funzionamento e assicurare regole organizzative e gestionali uniformi, garantire livelli di integrazione coerenti con la realizzazione del comune disegno strategico, nell’ottica di massimizzare il valore e ottimizzare le sinergie determinate dall’appartenenza al Gruppo, valorizzando le caratteristiche delle diverse entità.

Nell’ambito del Gruppo Intesa Sanpaolo, la Divisione Private Banking riunisce le società del mondo della consulenza finanziaria, dell’asset management e dei servizi fiduciari. La mission assegnata alla Divisione è quella di servire il segmento di clientela di fascia alta, creando valore attraverso l’offerta di prodotti e servizi mirati all’eccellenza, garantendo l’aumento della redditività delle masse gestite, grazie all’evoluzione della gamma dei prodotti e delle modalità di offerta – con particolare focalizzazione sui prodotti ad alto contenuto di servizio – unitamente all’introduzione di schemi remunerativi innovativi.

In coerenza con la mission e gli obiettivi assegnati da Intesa Sanpaolo alla Divisione Private Banking, è stato attribuito a Fideuram il ruolo di subholding nei confronti delle società controllate appartenenti alla Divisione stessa. A Fideuram, nella sua qualità di subholding, fa infatti capo un complesso integrato di società, italiane ed estere, specializzate nella distribuzione e nella gestione dei prodotti e servizi finanziari. Alla distribuzione di prodotti finanziari si affianca quella di prodotti assicurativi e previdenziali forniti da Fideuram Vita S.p.A., compagnia assicurativa appartenente al Gruppo Intesa Sanpaolo.



Intesa Sanpaolo Private Banking - Filiale HNWI di Milano



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

4.5 L'amministrazione della Società

Composizione e ruolo del Consiglio di Amministrazione

Il Consiglio di Amministrazione della Banca, composto da 11 membri, è stato nominato dall'Assemblea Ordinaria del 22 aprile 2024. Il mandato di tutti i componenti del Consiglio di Amministrazione scade con l'Assemblea chiamata ad approvare il bilancio dell'esercizio 2026.

Nell'ambito della configurazione degli Organi sociali della Banca, la qualifica di Amministratore esecutivo è riconosciuta esclusivamente all'Amministratore Delegato e Direttore Generale, in considerazione dei compiti e dei poteri al medesimo attribuiti di gestione e di impulso all'attività della Banca e delle Reti di Private Banker.

Tutti gli Amministratori sono in possesso dell'indipendenza di giudizio richiesta per tutti gli esponenti aziendali dal D.M. n. 169/2020 ("Decreto").

Inoltre, cinque di essi soddisfano i requisiti di indipendenza stabiliti dall'articolo 13 dello Statuto e dal Decreto.

In capo a tali Esponenti non sussistono, difatti, le specifiche situazioni elencate dal richiamato art. 13 del Decreto e che possono essere suddivise in:

- a) condizioni personali dell'Esponente; l'esponente "è coniuge non legalmente separato, persona legata in unione civile o convivenza di fatto, parente o affine entro il quarto grado": (i) del presidente del Consiglio di Amministrazione, di gestione o di sorveglianza e degli esponenti con incarichi esecutivi della banca; (ii) dei responsabili delle principali funzioni aziendali della banca; ovvero (iii) di tutti gli altri soggetti indicati dalla norma;
- b) situazioni "professionali" dell'Esponente; non potrà essere considerato indipendente l'esponente che: (i) sia socio dell'ente; (ii) ricopra o abbia ricoperto negli ultimi due anni presso un socio della banca (o sua controllata) incarichi esecutivi (ivi incluso quello di presidente del Consiglio di Amministrazione), ovvero sia stato membro del Consiglio di Amministrazione di tali società per più di nove dei precedenti dodici anni; (iii) abbia ricoperto nei precedenti due anni l'incarico di esponente con incarichi esecutivi nell'ente; (iv) ricopra l'incarico di consigliere indipendente in un'altra banca del medesimo gruppo (a esclusione di banche tra cui intercorrono rapporti di controllo, diretto o indiretto, totalitario); (v) abbia ricoperto la carica di membro del Consiglio di Amministrazione, di Sorveglianza, di Gestione ovvero di "comune" direzione presso la banca per più di nove dei precedenti dodici anni;
- c) situazioni di potenziali conflitti di interesse dell'Esponente; l'Esponente non potrà essere considerato indipendente qualora: (i) ricopra incarichi esecutivi in una società in cui "un esponente con incarichi esecutivi della banca ricopre l'incarico di consigliere di amministrazione o di gestione"; (ii) intrattenga (o abbia intrattenuto nei due anni precedenti la nomina) direttamente o indirettamente rapporti professionali "tali da comprometterne l'indipendenza"; (iii) abbia ricoperto, nei due anni precedenti la nomina, incarichi presso enti locali (o società da questi ultimi partecipate), il Governo o la Commissione Europea, sia stato un esponente politico eletto in un Parlamento nazionale (e, dunque, non solo in una delle due Camere del nostro Parlamento, ma anche in quella di altri Paesi, anche non UE) ovvero nel Parlamento Europeo.



Intesa Sanpaolo Private Banking - Filiale HNW di Torino San Carlo



Il D.M. 169/2020 ha, inoltre, previsto dei limiti al cumulo degli incarichi che possono essere assunti da Esponenti di banche di maggiori dimensioni o complessità operativa. In particolare, tali Esponenti possono assumere un numero complessivo di incarichi in banche o in altre società commerciali_(inclusendo l’incarico ricoperto nella banca) pari a:

- un incarico esecutivo e due incarichi non esecutivi; oppure
- quattro incarichi non esecutivi.

Sono peraltro previste esenzioni e modalità di aggregazione degli incarichi ricoperti.

Sulla base delle dichiarazioni prodotte dai singoli Amministratori interessati risulta rispettato, in capo a ciascuno di essi, il limite al cumulo degli incarichi.

A norma dell’articolo 17 dello Statuto, il Consiglio di Amministrazione è preposto alla gestione ordinaria e straordinaria della Banca, fatte salve le competenze riservate ex lege all’Assemblea. In particolare, sono riservate alla competenza del Consiglio le decisioni concernenti, inter alia, gli indirizzi generali di gestione, le linee e operazioni strategiche, i piani industriali e finanziari e il sistema di governo societario, l’approvazione e la modifica dei regolamenti interni, la nomina/revoca delle cariche di Direzione Generale, la nomina/revoca dei responsabili delle funzioni aziendali di controllo e l’assunzione e la cessione di partecipazioni.

Il Consiglio di Amministrazione è altresì competente ad assumere le deliberazioni concernenti:

- la fusione e la scissione, nei casi e con le modalità previsti dalla normativa vigente;
- l’istituzione e la soppressione di sedi secondarie;
- la riduzione del capitale in caso di recesso del socio;
- gli adeguamenti dello Statuto a disposizioni normative.

Il Consiglio è costantemente informato delle decisioni assunte dagli organi destinatari di delega attraverso le informative periodicamente fornite dall’Amministratore Delegato e Direttore Generale.

Il Consiglio, inoltre, riceve ed esamina le informative periodiche predisposte dalle funzioni aziendali di controllo, dal Responsabile del Piano di Continuità Operativa di Gruppo e dall’Organismo di Vigilanza ex D. Lgs. n. 231/2001. Le riunioni del Consiglio di Amministrazione, che lo Statuto prevede si tengano di regola con cadenza bimestrale, hanno luogo generalmente ogni mese.

Il Consiglio di Amministrazione ha altresì riservato alla propria esclusiva competenza le seguenti funzioni:

- esaminare e approvare i piani strategici industriali e finanziari della Banca e delle società controllate, il sistema di governo societario della Banca e la struttura del Gruppo nonché formulare direttive sui rapporti con le controllate;
- approvare il budget, le situazioni patrimoniali ed economiche mensili, trimestrali, semestrali e annuali individuali e consolidate;
- valutare l’adeguatezza dell’assetto organizzativo, amministrativo e contabile generale della Banca e delle società controllate aventi rilevanza strategica, predisposto dall’Amministratore Delegato e Direttore Generale, con particolare riferimento al sistema di controllo interno e alla gestione dei conflitti di interesse;
- attribuire e revocare le deleghe all’Amministratore Delegato e Direttore Generale definendone i limiti e le modalità di esercizio;

- determinare, con il parere favorevole del Collegio Sindacale, la remunerazione degli Amministratori che ricoprono particolari cariche o incarichi;
- definire le linee di indirizzo del sistema di controllo interno, valutarne annualmente l’adeguatezza, l’efficacia e l’effettivo funzionamento;
- determinare, nel rispetto delle politiche di Gruppo, la remunerazione dei componenti della Direzione Generale;
- valutare il generale andamento della gestione, tenendo in considerazione, in particolare, le informazioni ricevute dagli Organi delegati e confrontando, periodicamente, i risultati conseguiti con quelli programmati;
- esaminare e approvare preventivamente le operazioni della Banca e delle società controllate, quando tali operazioni hanno un significativo rilievo strategico, economico, patrimoniale o finanziario per la Banca con particolare attenzione alle situazioni in cui uno o più Amministratori siano portatori di un interesse per conto proprio o di terzi e, più in generale, alle operazioni con parti correlate;
- riferire agli Azionisti in Assemblea sull’attività svolta e programmata.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Presidente

PRESIDENTE

Paolo Molesini

Consigliere non esecutivo

% di partecipazione alle riunioni del Consiglio di Amministrazione **100%**

Anzianità di carica dalla prima nomina **24 febbraio 2020**

Altri incarichi rilevanti:

- Presidente di Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A.
- Vicepresidente di Assoreti
- Presidente della Fondazione Querini Stampalia



In base al disposto statutario, al Presidente spetta la rappresentanza legale della Banca. Il Consiglio di Amministrazione ha poi attribuito al Presidente compiti di impulso e coordinamento e poteri, a carattere non gestionale, strumentali al funzionamento della Banca, tra i quali si evidenziano quelli di:

- sovrintendere all’esecuzione, da parte dell’Amministratore Delegato e Direttore Generale, delle deliberazioni del Consiglio di Amministrazione;
- promuovere, su proposta dell’Amministratore Delegato e Direttore Generale, le decisioni del Consiglio di Amministrazione in tema di operazioni sul capitale della Banca e di assunzione e dimissioni di partecipazioni;
- proporre al Consiglio di Amministrazione, su proposta dell’Amministratore Delegato e Direttore Generale, la nomina e revoca dei Dirigenti con la qualifica di Direzione Generale e la determinazione delle relative funzioni.

Amministratore Delegato

AMMINISTRATORE DELEGATO E DIRETTORE GENERALE

Lino Mainolfi

Consigliere esecutivo

% di partecipazione alle riunioni del Consiglio di Amministrazione **100%**

Anzianità di carica dalla prima nomina **22 aprile 2024**

Altri incarichi rilevanti:

- Gruppo Intesa Sanpaolo, Responsabile Divisione Private Banking



All’Amministratore Delegato e Direttore Generale è conferita la gestione operativa dell’azienda bancaria e delle Reti dei Private Banker, con ogni facoltà di ordinaria e straordinaria amministrazione, in conformità agli indirizzi generali programmatici e strategici determinati dal Consiglio di Amministrazione e con le sole eccezioni delle attribuzioni non delegabili a norma di legge e di quelle riservate al Consiglio di Amministrazione o ad altri Organi sociali.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Direzione Generale

In coerenza con le deleghe di potere conferite all’Amministratore Delegato e Direttore Generale e con il più generale sistema di deleghe vigente all’interno della Divisione Private Banking, il Consiglio di Amministrazione della Banca ha nominato tre Condirettori Generali, affidando loro la responsabilità, rispettivamente, dell’Area di Coordinamento Marketing, Prodotti e Modello di Business, dell’Area di Coordinamento Affari e dell’Investment Center. In capo a ciascun Condirettore Generale sono attribuite specifiche deleghe di potere necessarie allo svolgimento dei compiti assegnati nell’ambito delle rispettive Aree di competenza, nonché compiti istituzionali, poteri propositivi verso l’Amministratore Delegato e Direttore Generale ed esecutivi delle deliberazioni del Consiglio di Amministrazione e delle direttive dello stesso Amministratore Delegato e Direttore Generale.

Condirettore Generale - Area di Coordinamento Marketing, Prodotti e Modello di Business

CONDIRETTORE GENERALE - AREA DI COORDINAMENTO MARKETING, PRODOTTI E MODELLO DI BUSINESS

Gianluca Serafini

Nominato dal Consiglio di Amministrazione del **18 luglio 2024**

Altri incarichi rilevanti:

- Componente del Consiglio di Amministrazione di Intesa Sanpaolo Wealth Management S.A.



- sostenere l’attività commerciale della Divisione, delle società controllate e delle Reti di Vendita, supportando la value proposition dell’offerta di prodotti e servizi attraverso iniziative di comunicazione omnicanale, sponsorizzazioni e partnership e l’organizzazione di eventi dedicati a clienti e prospect;
- assicurare la predisposizione e l’aggiornamento degli accordi di distribuzione con le società prodotto del Gruppo e con le società terze per i prodotti e servizi in gamma;
- determinare le condizioni economiche dei prodotti e dei servizi del catalogo di offerta della Divisione, nell’ambito delle direttive dell’Amministratore Delegato e Direttore Generale.

Il Condirettore Generale - Area di Coordinamento Marketing, Prodotti e Modello di Business, Dott. Gianluca Serafini, esercita i poteri conferiti dal Consiglio di Amministrazione al fine di attuare la mission dell’area di competenza, consistente, tra l’altro, nel:

- assicurare, in coerenza con le linee guida per l’evoluzione dell’offerta prodotti e del piano marketing della Divisione, l’ideazione e lo sviluppo dell’offerta di prodotti e servizi funzionale alla realizzazione delle politiche e degli obiettivi commerciali dei vari canali distributivi;
- indirizzare il modello di business della Divisione mediante l’evoluzione dei modelli di consulenza e dei modelli di servizio digitali;

Condirettore Generale - Area di Coordinamento Affari

Il Condirettore Generale - Area di Coordinamento Affari, Dott. Fabio Cubelli, esercita i poteri conferiti dal Consiglio di Amministrazione al fine di attuare la mission dell’area di competenza, consistente, tra l’altro, nel:

- assicurare il governo degli affari, in coerenza con le strategie e gli obiettivi aziendali, definendo indirizzi e politiche relativamente alla commercializzazione dei prodotti, agli assetti distributivi e a iniziative di supporto commerciale e di motivazione delle Reti di vendita e delle società in perimetro;
- coordinare e sovrintendere alla gestione delle Reti di vendita in perimetro in conformità con gli indirizzi generali stabiliti dal Consiglio di Amministrazione e alle direttive fornite dall’Amministratore Delegato e Direttore Generale e coordinare la rete bancaria;
- garantire lo sviluppo del modello di distribuzione delle Reti di vendita in perimetro, assicurando l’individuazione e la realizzazione di azioni e strumenti funzionali alla commercializzazione dei prodotti e servizi;
- assicurare la definizione del budget commerciale (annuale / pluriennale), il governo delle politiche remunerative e dei rapporti di agenzia delle Reti di vendita in perimetro, in coerenza con gli indirizzi definiti dall’Amministratore Delegato e Direttore Generale.

CONDIRETTORE GENERALE - AREA DI COORDINAMENTO AFFARI

Fabio Cubelli

Nominato dal Consiglio di Amministrazione del **4 maggio 2017**

Altri incarichi rilevanti:

- Consigliere di Amministrazione di SIREF Fiduciaria S.p.A.





A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Condirettore Generale - Investment Center

CONDIRETTORE GENERALE -
INVESTMENT CENTER

Davide
Elli



Nominato dal Consiglio di Amministrazione
del **26 giugno 2025**

Altri incarichi rilevanti:

- Membro del Consiglio Direttivo di Assogestioni
- Consigliere di Amministrazione di Fideuram Asset Management (Ireland)

Il Condirettore Generale - Investment Center, Dott. Davide Elli, esercita i poteri conferiti dal Consiglio di Amministrazione al fine di attuare la mission dell'area di competenza, consistente, tra l'altro, nel:

- supportare l'Amministratore Delegato e Direttore Generale nella definizione delle Strategie Generali di Investimento, attraverso le analisi sugli scenari macroeconomici e sull'andamento dei mercati;
- definire, di concerto con l'Amministratore Delegato e Direttore Generale, gli indirizzi per l'implementazione delle Strategie Generali di Investimento e coordinare l'attività dell'Investment Center;

- contribuire all'indirizzo e al presidio delle attività legate al Processo di Investimento, supportando i processi decisionali e operativi all'interno della Divisione Private Banking;
- gestire i "portafogli di competenza", monitorandone il loro andamento;
- definire, in coerenza con le Strategie Generali di Investimento approvate dal Consiglio di Amministrazione e nel rispetto delle direttive dell'Amministratore Delegato e Direttore Generale, la composizione dei portafogli consigliati e le liste di strumenti finanziari a supporto dell'attività di consulenza a favore della clientela;
- assicurare l'attività di consulenza e multimanager per la selezione e l'utilizzo di asset manager terzi e dei relativi fondi di investimento (OICR);
- garantire l'allineamento dei portafogli gestiti ai principi ESG (Environmental Social and Governance factors) e ai principi SRI (Socially Responsible Investments) adottati dalla Banca.

Chief Financial Officer

CHIEF FINANCIAL OFFICER

Domenico
Sfalanga



Nominato dal Consiglio di Amministrazione
del **2 novembre 2015**

Altri incarichi rilevanti:

- Gruppo Intesa Sanpaolo, Responsabile Coordinamento Finance Wealth Management

Al Chief Financial Officer della Banca, Dott. Domenico Sfalanga, compete perseguire la mission della sua struttura, consistente, tra l'altro, nel:

- definire, in coerenza con le strategie e gli obiettivi aziendali e di Gruppo, gli indirizzi e le politiche in materia di pianificazione, budget, controllo di gestione, finanza e tesoreria, Asset Liability Management (ALM) e capital management, bilancio, fiscale, data governance, relazioni con gli investitori e con le agenzie di rating per la Banca e le società controllate;
- definire, in coerenza con le strategie e gli obiettivi aziendali e con le linee guida di Intesa Sanpaolo, gli indirizzi e le politiche in materia di finanza proprietaria, tesoreria, ALM della Banca e delle società controllate;
- assicurare l'ottimale asset allocation degli investimenti e la gestione della liquidità in euro e in valuta estera della Banca e delle società controllate, gestendo i rischi associati al portafoglio di proprietà e garantendo la redditività della gestione degli asset di proprietà e il relativo Reporting Direzionale;
- assicurare la corretta e tempestiva rappresentazione dei risultati economici, finanziari, patrimoniali e commerciali della Divisione Private Banking, della Banca e delle società controllate, per la misurazione delle performance nonché per l'assolvimento degli adempimenti obbligatori e regolamentari.

Il Chief Financial Officer è Responsabile Preposto alla redazione dei documenti contabili ("Responsabile Preposto") secondo quanto disciplinato dalle "Linee Guida di Governo Amministrativo Finanziario di Intesa Sanpaolo" e dal "Regolamento del Governo Amministrativo Finanziario di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking".

A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. **GOVERNANCE**

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Annual Report Integrato 2025 Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking

4.5 L'amministrazione della Società

210

AGGIORNAMENTO E FORMAZIONE DEI MEMBRI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Il Consiglio di Amministrazione, nell’ambito del percorso di induction curato da Intesa Sanpaolo e dedicato ai componenti degli Organi sociali delle Banche del Gruppo, assicura che la Banca predisponga e attui programmi di inserimento, ove necessari, e piani di formazione dei componenti del Consiglio stesso. In quest’ambito, su indicazione del Presidente, si provvede a organizzare e a promuovere la partecipazione degli Amministratori a iniziative finalizzate ad accrescere la conoscenza dei settori di attività della Banca e delle società del Gruppo, delle dinamiche aziendali e della loro evoluzione, dei principi di corretta gestione dei rischi nonché del quadro normativo e regolamentare di riferimento, come pure a incontri, anche informali, tesi all’approfondimento di questioni strategiche.

Nel corso del 2025, si sono tenute tre sessioni di induction dedicate ai temi di “Risk Data Aggregation and Risk Reporting (RDARR)” e di Intelligenza Artificiale, con un focus sulla strategia e sull’approccio adottati dal Gruppo Intesa Sanpaolo, nonché una sessione di approfondimento in merito al “Digital Operational Resilience Act (DORA)”. Tali iniziative rispondono all’obiettivo di creare una cultura di Gruppo condivisa su temi, di volta in volta individuati di attualità/rilevanza nel contesto globale e di interesse generale per il Gruppo, quali ICT, Cybersecurity e Intelligenza Artificiale, rimarcando l’importanza che Intesa Sanpaolo attribuisce alla centralità delle stesse nel Piano d’Impresa.

Il Consiglio di Amministrazione di Fideuram riceve periodicamente dalle funzioni aziendali di controllo informative sull’attività svolta, che illustrano le verifiche effettuate, i risultati emersi, i punti di debolezza rilevati e le proposte degli interventi da adottare per la loro rimozione nell’ambito delle diverse aree aziendali.

Il Consiglio di Amministrazione riceve inoltre periodicamente comunicazioni incentrate sulle politiche e sulle procedure esistenti in materia di anticorruzione, pur non partecipando a specifiche iniziative di formazione.

Diversi Consiglieri hanno inoltre cariche nei Consigli di Amministrazione di primarie Università italiane, nonché nei Consigli di fondazioni ed enti del Terzo Settore, attivi in ambito sociale e nei campi dell’arte, della cultura, della salute, dell’istruzione e del contrasto alla povertà. In particolare, un Consigliere è componente del Consiglio di Amministrazione di una società che offre servizi di Advisoring e di Account Aggregation sul mercato italiano, analizzando gli investimenti anche dal punto di vista della sostenibilità e dell’impatto sociale, secondo i criteri ESG.

GOVERNANCE DELLA SOSTENIBILITÀ

Il Gruppo Intesa Sanpaolo intende rafforzare ulteriormente la propria leadership nella Corporate Social Responsibility e in ambito ESG e diventare un modello di riferimento nel settore, inoltre è uno dei pochi gruppi finanziari europei ad avere aderito a tutte le principali iniziative delle Nazioni Unite (quali il Global Compact e i Principles for Responsible Banking) per il settore finanziario, nell’ambito del raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (UN Sustainable Development Goals). In tale contesto, le “Linee Guida per il Governo dei rischi Ambientali, Sociali e di Governance (ESG) di Gruppo”, recepite da ultimo dal Consiglio di Amministrazione di Fideuram del 20 giugno 2023, stabiliscono i principi di riferimento e definiscono i ruoli e le responsabilità degli Organi Societari, delle Strutture di governo interno e delle principali funzioni aziendali di Intesa Sanpaolo, in qualità di Banca e di Capogruppo, che partecipano a vario titolo al presidio di tali rischi.

Con riferimento alle politiche di gestione dei prodotti finanziari e ai servizi di investimento resi alla clientela, il Gruppo si impegna a:

- integrare i fattori ESG nell’analisi degli investimenti e nel relativo processo decisionale, nei criteri di selezione degli emittenti e nella gestione degli investimenti stessi, anche in relazione a benchmark specifici di riferimento;
- ampliare progressivamente il presidio degli attivi finanziari in termini di performance ESG, nonché l’estensione della propria proposta di prodotti finanziari sostenibili;
- promuovere investimenti tematici e a impatto, attraverso i quali il Gruppo possa svolgere un ruolo attivo nel contribuire a mitigare i problemi ambientali o sociali quali le sfide del cambiamento climatico, l’esaurimento delle risorse, le disuguaglianze economiche e sociali;
- rendere chiare e comprensibili le informazioni destinate alla clientela, informando i clienti in merito ai prodotti finanziari con caratteristiche o obiettivi di investimento sostenibili;
- offrire ai clienti un servizio di consulenza con un alto livello di tutela e, nell’ambito del processo di profilatura della clientela, raccogliere informazioni su eventuali preferenze di investimento in tema di sostenibilità.

In linea con l’impegno del Gruppo volto a promuovere una cultura del rischio che incentivi comportamenti responsabili e integri aspetti ambientali, sociali e di governance nei processi di risk management, Fideuram ha a sua volta finalizzato le proprie Linee Guida che descrivono il framework di governo dei rischi ESG delineando:

- i principi generali alla base del processo di indirizzo e gestione dei rischi ESG;

- i compiti e le responsabilità dei vari attori coinvolti;
- il modello di presidio dei rischi ESG;
- i macro-processi di governo dei rischi ESG;
- le modalità di indirizzo e coordinamento delle Banche e delle società del Gruppo.

Le Linee Guida, in particolare, prevedono che il Gruppo stesso, nella consapevolezza del ruolo che esso riveste nel favorire una maggiore sostenibilità ambientale e sociale a livello di sistema economico e in linea con il quadro normativo europeo e con gli indirizzi forniti da Intesa Sanpaolo, adotti una strategia di medio-lungo periodo e un approccio trasversale e olistico alle tematiche ESG, che si fonda su:

- l’allineamento alla strategia ESG di Gruppo;
- l’integrazione dei fattori ESG nel framework generale di Risk Management;
- l’integrazione dei fattori ESG nell’ambito del framework creditizio;
- l’inclusione dei fattori ESG nell’attività di gestione del risparmio;
- un’attenta valutazione dei fattori ESG nello sviluppo di politiche, prodotti e servizi, anche nell’ambito del processo di investimento e di consulenza alla clientela;
- l’integrazione trasversale dei fattori di rischio ESG nel presidio dei rischi di non conformità;
- la promozione di una solida cultura dei rischi ESG in tutta l’organizzazione aziendale.

Il Gruppo Fideuram considera meritevoli di specifica attenzione, in ottica trasversale a tutte le aree di business, i seguenti temi di sostenibilità:

- l’esposizione a questioni ambientali: il Gruppo promuove la riduzione delle emissioni di CO₂ e la transizione verso un’economia più sostenibile sia in relazione alla propria operatività sia in quella con i propri clienti;
- il coinvolgimento in settori particolarmente critici dal punto di vista sociale. Al riguardo, il Gruppo promuove il rispetto dei diritti umani, il divieto di qualsiasi finanziamento/investimento in attività connesse alla manifattura, commercializzazione e stoccaggio di armi non convenzionali, e valuta attentamente l’esposizione verso società/emittenti attive nella produzione o commercializzazione di tabacco e gioco d’azzardo;
- l’esposizione a elevati rischi di governo societario. A tal fine, il Gruppo promuove l’adozione di prassi di buona governance e, nell’ambito del



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

processo ESG & Reputational Risk Clearing di Intesa Sanpaolo, valuta attentamente le operazioni che coinvolgono società caratterizzate da un’evidente esposizione a tali rischi.

La Divisione Private Banking, al pari delle altre Divisioni del Gruppo e delle Aree di Governo di Intesa Sanpaolo, concorre, per i propri ambiti di competenza e in coerenza con gli indirizzi forniti dalle strutture di Intesa Sanpaolo, all’implementazione degli indirizzi strategici inerenti ai temi sopra indicati.

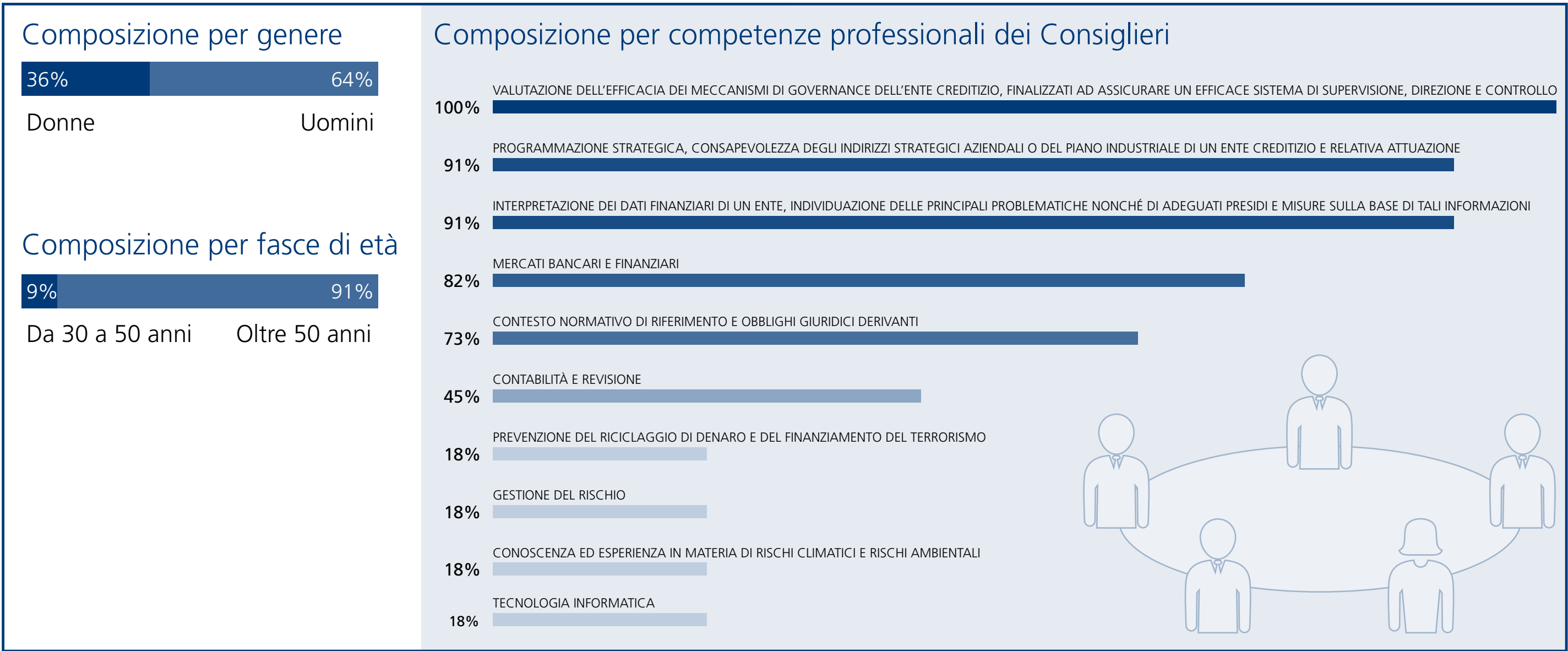
Fideuram ha, inoltre, recepito il Codice Etico del Gruppo Intesa Sanpaolo che si inserisce nel framework normativo che disciplina l’integrazione di considerazioni sociali e ambientali nei processi, nelle prassi e nelle decisioni aziendali; esso contiene gli impegni nella gestione delle relazioni con gli stakeholder ed esplicita i fondamenti della cultura aziendale e i valori di riferimento a cui tutto il Gruppo è chiamato ad attenersi. Stante la strategicità assegnata alle tematiche ESG, nonché la numerosità e complessità delle iniziative afferenti, la Banca ha un solido assetto di Governance di tale area, avendo costituito nell’ambito del Comitato di Direzione composto da manager apicali, una specifica Sessione denominata “Sostenibilità (ESG)” con il ruolo di:

- collaborare nell’individuazione dei temi di sostenibilità (ESG) con particolare riferimento agli aspetti di Corporate Governance, Prodotti e Investimenti, Modello di Business e Comunicazione;
- collaborare, tenendo conto degli obiettivi di solida e sostenibile creazione e distribuzione di valore per tutti gli stakeholders, nella definizione delle iniziative strategiche e delle iniziative di sostenibilità (ESG);
- indirizzare la coerenza dello sviluppo tecnologico, con specifico riferimento all’artificial intelligence/machine learning, con i principi etici del Gruppo Intesa Sanpaolo;
- esaminare le informazioni inserite nell’Annual Report Integrato adottando i principi contenuti nell’Integrated Reporting Framework emanati dall’International Integrated Reporting Council (IIRC);
- garantire il coordinamento e l’integrazione delle iniziative sulla sostenibilità del Gruppo Intesa Sanpaolo e della Cabina di Regia ESG con le attività del Gruppo Fideuram;
- proporre iniziative in ambito sostenibilità per il Gruppo Fideuram, anche attraverso la predisposizione di business case, verificandone la sostenibilità finanziaria oltre all’impatto sul purpose e l’immagine della Divisione.

Nel corso del 2025, il Comitato di Direzione si è riunito 4 volte in sessione “Sostenibilità (ESG)”.

Composizione del Consiglio di Amministrazione

CARICA	COMPONENTI	DATA NOMINA	% DI PARTECIPAZIONI ALLE RIUNIONI	NUMERO ALTRI INCARICHI NEL GRUPPO INTESA SANPAOLO	ESECUTIVO	NON ESECUTIVO	INDIPENDENTE STATUTO
Presidente	Paolo Molesini	22/04/2024	100%	1	-	X	-
Vicepresidente Vicario	Tommaso Corcos	22/04/2024	100%	1	-	X	-
Vicepresidente	Federico Visconti	22/04/2024	100%	-	-	X	X
AD/DG	Lino Mainolfi	22/04/2024	100%	-	X	-	-
Consigliere	Paola Angeletti	22/04/2024	91%	4	-	X	-
Consigliere	Giorgio Barba Navaretti	22/04/2024	91%	-	-	X	X
Consigliere	Claudia De Benedetti	22/04/2024	100%	1	-	X	-
Consigliere	Daniele Pietro Giudici	22/04/2024	100%	-	-	X	X
Consigliere	Eliano Lodesani	22/04/2024	100%	1	-	X	-
Consigliere	Alessandra Pavolini	22/04/2024	100%	1	-	X	X
Consigliere	Mirella Pellegrini	22/04/2024	91%	-	-	X	X



4.6 Le politiche di remunerazione e incentivazione

In Fideuram, società che adotta il sistema di amministrazione e controllo tradizionale, le politiche di remunerazione a favore degli Amministratori sono riservate alla competenza deliberativa dell’Assemblea. All’Assemblea spetta inoltre, ai sensi dell’art. 2364 del Codice civile, il compito di determinare – in linea con l’indirizzo condiviso a livello di Gruppo – il compenso annuale dei Consiglieri di Amministrazione dalla stessa nominati oltre all’ammontare degli eventuali gettoni di presenza.

Rientra, altresì, nella competenza assembleare l’approvazione: (i) delle politiche di remunerazione e incentivazione relative ai dipendenti e ai collaboratori non legati alla società da rapporti di lavoro subordinato (c.d. consulenti finanziari), (ii) dei piani di incentivazione basati su strumenti finanziari, nonché (iii) dei criteri per la determinazione del compenso da accordare in caso di conclusione anticipata del rapporto di lavoro o di cessazione anticipata dalla carica, ivi compresi i limiti di qualsiasi natura fissati per detti compensi.

È inoltre facoltà dell’Assemblea deliberare, con le maggioranze qualificate definite dalla normativa di Vigilanza, un rapporto tra la componente variabile e quella fissa della remunerazione individuale del personale superiore al rapporto di 1:1 e comunque non eccedente quello massimo stabilito dalla medesima normativa.

La remunerazione degli Amministratori investiti di particolari cariche, ai sensi dell’art. 2389 del Codice civile e in conformità dello Statuto, è stabilita dal Consiglio di Amministrazione, sentito il parere del Collegio Sindacale, nel rispetto delle politiche di remunerazione e incentivazione deliberate dall’Assemblea.

L’Amministratore Delegato, in qualità di Direttore Generale, e i Condirettori Generali hanno diritto alla corresponsione di una retribuzione fissa lorda e di un incentivo variabile correlato al raggiungimento degli obiettivi preventivamente individuati dal Consiglio di Amministrazione coerentemente alle indicazioni espresse da Intesa Sanpaolo, tenuto conto delle disposizioni di Vigilanza in materia di politiche e prassi di remunerazione e incentivazione.

Il dettaglio dei compensi corrisposti agli Amministratori viene illustrato nella Nota Integrativa.

Per quanto riguarda le politiche di remunerazione e incentivazione, ai sensi delle disposizioni di Vigilanza, per i dipendenti, Fideuram recepisce le Politiche del Gruppo Intesa Sanpaolo tempo per tempo vigenti, mentre per i consulenti finanziari definisce proprie Politiche di remunerazione e incentivazione in coerenza con quelle di Gruppo.

Con specifico riferimento ai sistemi di incentivazione, Fideuram, in linea con il Gruppo Intesa Sanpaolo, prevede sia piani a breve termine sia piani a lungo termine rivolti a tutta la popolazione, disciplinati nei suddetti documenti sulle politiche di remunerazione e incentivazione.

In particolare, relativamente ai piani di incentivazione a breve termine, per i Risk Taker e il Middle Management è previsto un sistema incentivante annuale formalizzato attraverso le cosiddette Performance Scorecard che includono sia KPI quantitativi sia qualitativi, il cui livello di raggiungimento determina l’importo del premio eventualmente maturato. Detto premio è attribuito annualmente ed è definito secondo le regole previste nelle Politiche di remunerazione e incentivazione.

Per quanto riguarda, invece, i Professional, è previsto il Premio Variabile di Risultato (PVR) negoziato con le Organizzazioni Sindacali. Tale Premio ha sia una finalità distributivo-partecipativa, in quanto volto a premiare i dipendenti per il contributo fornito collettivamente al raggiungimento dei risultati dell’anno, sia una finalità incentivante, dato che, limitatamente a quanto concerne la quota di eccellenza, è destinato a premiare in modo distintivo il merito e la performance di squadra.

Con riferimento ai consulenti finanziari, il piano di incentivazione a breve termine prevede un Bonus Produzione sulla Raccolta Netta Totale (RNT) che ha la finalità di riconoscere le performance individuali in termini di RNT generata dalle azioni commerciali, premiando la crescita (in termini di RNT) sostenibile nel tempo derivante dallo sviluppo della nuova clientela e della clientela esistente, nonché dall’attività di reclutamento di nuovi consulenti finanziari.

Oltre a tali strumenti, al fine di valorizzare l’impegno e il coinvolgimento di tutte le persone del Gruppo al conseguimento degli obiettivi economici, patrimoniali e di sostenibilità del Piano d’Impresa 2022-2025, Fideuram, in coerenza con il Gruppo, ha confermato l’utilizzo

di sistemi di incentivazione a lungo termine allineati all’orizzonte temporale del Piano stesso e differenziati per finalità, strumenti e cluster di popolazione. Nello specifico, nel 2022 sono stati avviati due Piani di Incentivazione a lungo termine destinati a tutta la popolazione:

- il Performance Share Plan (PSP) destinato al Management (ivi inclusi l’Amministratore Delegato e Direttore Generale di Fideuram, i restanti Risk Taker) e basato su azioni riconosciute a termine a fronte del raggiungimento di obiettivi di performance;
- il Piano di Incentivazione a Lungo Termine LECOIP 3.0 destinato ai Professional del perimetro Italia e basato su Certificates aventi come sottostante azioni Intesa Sanpaolo.

In concomitanza con il Piano d’Impresa 2022-2025 di Intesa Sanpaolo è stato altresì avviato un Piano di Incentivazione a Lungo Termine 2022-2025 per i Consulenti Finanziari non dipendenti delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments.

In relazione al Piano d’Impresa 2026-2029 sono allo studio nuovi piani d’incentivazione a lungo termine basati su principi analoghi a quelli che hanno caratterizzato i Piani 2022-2025. I nuovi piani saranno sottoposti all’approvazione della prossima Assemblea degli azionisti.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

4.7 Il sistema di controllo interno

Il sistema dei controlli interni costituisce un elemento fondamentale e imprescindibile dei processi aziendali ed è finalizzato a garantire, attraverso il presidio dei correlati rischi, la corretta gestione della Banca e delle società controllate in vista del raggiungimento degli obiettivi prefissati e, allo stesso tempo, la tutela degli interessi di cui sono portatori gli stakeholder.

Fideuram coniuga la profittabilità dell'impresa con un'assunzione dei rischi consapevole, attraverso il presidio dei rischi correlati ai processi aziendali e la corretta gestione della Banca e delle società controllate.

Al sistema dei controlli interni si applicano le normative europee e italiane vigenti e, in particolare, le Disposizioni di Vigilanza della Banca Centrale Europea e della Banca d'Italia, il Testo Unico della Finanza e i relativi regolamenti attuativi emanati dalla Consob e dalla Banca d'Italia, nonché i Regolamenti emanati all'interno del Gruppo Intesa Sanpaolo.

Il sistema dei controlli interni della Banca, formalizzato in coerenza con la normativa di legge e di Vigilanza e le best practice riscontrabili a livello internazionale, è incentrato su un insieme di regole, funzioni, risorse, processi, procedure e strutture organizzative che mirano ad assicurare il rispetto delle strategie aziendali e il conseguimento delle seguenti finalità:

- corretta attuazione delle strategie e delle politiche aziendali;
- contenimento del rischio entro i limiti indicati nel quadro di riferimento per la determinazione della propensione al rischio della Banca (Risk Appetite Framework - RAF);
- salvaguardia del valore delle attività e protezione dalle perdite;
- efficacia ed efficienza dei processi aziendali;
- affidabilità e sicurezza delle informazioni aziendali e delle procedure informatiche;
- prevenzione del rischio che la Banca sia coinvolta, anche involontariamente, in attività illecite (con particolare riferimento a quelle connesse con il riciclaggio, l'usura e il finanziamento al terrorismo);
- conformità delle operazioni con la legge e la normativa di Vigilanza, nonché con le politiche, i regolamenti e le procedure interne.

Il sistema dei controlli interni riveste un ruolo cruciale e coinvolge tutta l'organizzazione aziendale (organi, strutture, livelli gerarchici, tutto il personale). Tale sistema è delineato da un impianto normativo costituito da

“Documenti di Governance” che sovrintendono al funzionamento della Banca (tra cui Statuto, Codice Etico, Regolamento di Gruppo, Policy, Linee Guida, Funzionigrammi delle Strutture Aziendali, Modello Organizzativo ex D. Lgs. n. 231/2001) e da norme più strettamente operative, che regolamentano i processi aziendali, le singole attività e i relativi controlli.

In linea con le previsioni contenute nelle Disposizioni di Vigilanza per le banche in materia di controlli interni (Circolare Banca d'Italia n. 285/2013, Titolo IV, Capitolo 3), Intesa Sanpaolo ha approvato il proprio “Regolamento del Sistema dei Controlli Interni Integrato” che definisce per l'intero Gruppo Bancario il sistema dei controlli interni. In tale contesto la Banca, in quanto diretta destinataria della succitata normativa di vigilanza, oltre a recepire il già menzionato Regolamento ha approvato un proprio Regolamento coerentemente con le specificità e le caratteristiche della propria realtà aziendale e nel rispetto delle indicazioni e delle scelte operate da Intesa Sanpaolo.

Il documento rappresenta la cornice di riferimento del sistema dei controlli interni della Banca, nella quale si inquadrano i principi e le regole sui controlli cui devono ispirarsi e ricondursi i documenti normativi emanati con riferimento a specifici ambiti della vigilanza prudenziale. In particolare, esso declina i principi di riferimento e definisce i compiti e le responsabilità degli Organi e le funzioni con compiti di controllo che contribuiscono, a vario titolo, al corretto funzionamento del sistema dei controlli interni, nonché l'individuazione delle modalità di coordinamento e dei flussi informativi che favoriscono l'integrazione del sistema.

Più nello specifico, le regole aziendali disegnano soluzioni organizzative che:

- assicurano una sufficiente separatezza tra le funzioni operative e quelle di controllo ed evitano situazioni di conflitto di interesse nell'assegnazione delle competenze;
- sono in grado di identificare, misurare e monitorare adeguatamente i principali rischi assunti nei diversi ambiti operativi;
- assicurano sistemi informativi affidabili e idonee procedure di reporting ai diversi livelli ai quali sono attribuite funzioni di governo e controllo;
- permettono che le anomalie riscontrate dalle unità operative, nonché dalle funzioni di controllo, siano tempestivamente portate a conoscenza di livelli appropriati dell'azienda e gestite con immediatezza;
- garantiscono adeguati livelli di continuità operativa.

Dal punto di vista operativo, il sistema di controllo interno e di gestione dei rischi è strutturato su tre livelli:

1. controlli di linea effettuati dalle strutture operative e di business;
2. controlli sui rischi e sulla conformità che hanno l'obiettivo di assicurare, tra l'altro:
 - la corretta attuazione del processo di gestione dei rischi;
 - il rispetto dei limiti operativi assegnati alle varie funzioni;
 - la conformità dell'operatività aziendale alle norme, incluse quelle di autoregolamentazione, in quanto applicabili.

Le funzioni preposte a tali controlli (c.d. funzioni di II livello) concorrono alla definizione delle politiche di governo dei rischi e del processo di gestione dei rischi. In Fideuram rientrano nel secondo livello la funzione di Risk Management che fa capo all'Area del Chief Risk Officer della Banca e le funzioni di Compliance e Antiriciclaggio che fanno capo al Chief Compliance Officer di Intesa Sanpaolo, nonché il Servizio di Validazione Interna di Intesa Sanpaolo che svolge, per le parti di propria competenza, i compiti attribuiti alla “funzione di controllo dei rischi” (risk management function) così come definita dalla normativa di riferimento;

3. controlli di revisione interna (c.d. funzione di III livello), volti a individuare violazioni delle procedure e della regolamentazione nonché a valutare periodicamente la completezza, l'adeguatezza, la funzionalità (in termini di efficienza ed efficacia) e l'affidabilità della struttura organizzativa, delle altre componenti del sistema dei controlli interni e del sistema informativo (ICT audit), con cadenza prefissata in relazione alla natura e all'intensità dei rischi. In Fideuram rientra nel terzo livello la funzione di Audit svolta dall'Area del Chief Audit Officer di Intesa Sanpaolo.

Inoltre, al sistema dei controlli interni concorre anche il Responsabile Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Fideuram. Le “Linee Guida di Governo Amministrativo e Finanziario di Intesa Sanpaolo” prevedono infatti che le società controllate del Gruppo Intesa Sanpaolo incluse nell'area di consolidamento integrale devono individuare nel proprio organigramma, previo parere del Dirigente Preposto di Intesa Sanpaolo a cui tale figura riporta funzionalmente, un Responsabile Preposto alla redazione dei documenti contabili societari, che garantisca localmente le attività di assurance sull'informativa finanziaria richieste alla società.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. **GOVERNANCE**

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Le strutture che svolgono le attività previste per le funzioni aziendali di controllo godono della necessaria autonomia e indipendenza dalle strutture operative e, nell’espletamento delle rispettive attività, non hanno vincoli di accesso a dati, archivi e beni aziendali. Tali funzioni sono tra loro separate sotto il profilo organizzativo.

Per assicurarne l’indipendenza, tali funzioni:

- dispongono dell’autorità, delle risorse e delle competenze necessarie per lo svolgimento dei compiti ad esse attribuiti;
- sono dotate di un budget esercitabile in autonomia;
- hanno accesso a tutti i dati aziendali e a quelli esterni (es. relativi ad attività esternalizzate);

COMITATO COORDINAMENTO CONTROLLI

Ha il compito di:

- presidiare l’implementazione e la manutenzione nel continuo del sistema dei controlli interni integrato, secondo quanto indicato nel documento “Regolamento del Sistema dei Controlli Interni Integrato”, favorendo il coordinamento tra le funzioni di controllo e l’indirizzo delle azioni comuni avviate a tal fine;
- condividere la pianificazione delle attività da parte delle funzioni di controllo e le relative risultanze e azioni di rimedio, favorendo la valutazione omogenea di evidenze comuni;
- coordinare il confronto sulle valutazioni espresse dalle funzioni aziendali di controllo, sulla base delle relazioni da ciascuna predisposte, anche al fine di maturare tempi, standard e contenuti coerenti da adottare nelle informative periodiche da inviare alle Autorità di Vigilanza;
- coordinare la predisposizione con cadenza semestrale, sulla base delle relazioni e delle attività svolte dalle funzioni aziendali di controllo, del Tableau de Bord Integrato per gli Organi societari della Banca relativo agli accertamenti effettuati sulla Banca e sulle società controllate, ai risultati emersi, ai punti di debolezza rilevati sia a livello di Banca nel suo complesso sia di singola società controllata nonché agli interventi da adottare per la rimozione delle carenze rilevate;
- nel caso di criticità identificate da parte di più funzioni aziendali di controllo o afferenti alle medesime aree operative o di rischio, indirizzare le tematiche rilevanti e monitorare lo stato di avanzamento delle relative azioni di rimedio;
- identificare le tematiche di maggior rilievo da portare all’attenzione dell’Amministratore Delegato e Direttore Generale e agli Amministratori Delegati e/o Direttori Generali delle società del Gruppo, ferme restando le autonomie in capo alle singole funzioni di controllo, affinché questi possano valutare le modalità di intervento ed eventualmente richiederne l’attuazione;
- agevolare il coordinamento tra le funzioni di controllo nella definizione e nell’aggiornamento del quadro metodologico relativo ad ambiti trasversali di controllo, perseguendo un’efficace integrazione del processo di gestione dei rischi;
- curare l’attività di revisione del Regolamento sul Sistema dei Controlli Integrato, in coerenza con quanto disposto nel Regolamento stesso;
- favorire la diffusione della risk culture e della cultura dei controlli all’interno del Gruppo;
- analizzare l’informativa periodica ricevuta dal Tavolo Controlli Conformità.

- dispongono di personale adeguato per numero, competenze tecnico-professionali e formazione nel continuo.

Il Regolamento del Sistema dei Controlli Interni Integrato di Fideuram ha altresì istituito il Comitato Coordinamento Controlli, organo tecnico composto da professionalità manageriali della Banca, costituito allo scopo di rafforzare il coordinamento e i meccanismi di cooperazione interfunzionale relativi al sistema dei controlli interni della Divisione Private Banking.

Il Comitato opera nell’ambito degli indirizzi formulati dagli Organi societari sulla base delle deleghe operative e funzionali assegnate dal Consiglio di Amministrazione della Banca.

ORGANISMO DI VIGILANZA

Fideuram ha adottato il Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ai sensi del Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231 (da ultimo aggiornato con delibera consiliare del 28 luglio 2025), finalizzato a prevenire la possibilità di commissione degli illeciti rilevanti ai sensi del Decreto e, conseguentemente, la responsabilità amministrativa della Banca. Il compito di vigilare sul funzionamento, l’efficacia, l’adeguatezza e l’osservanza del Modello nel prevenire e contrastare la commissione degli illeciti ai quali è applicabile il D. Lgs. n. 231/2001, nonché sul relativo aggiornamento, è affidato ad un Organismo di Vigilanza dotato di autonomi poteri di iniziativa e di controllo e avente caratteristiche di autonomia, indipendenza, professionalità e continuità di azione. L’attività, il funzionamento e i compiti dell’Organismo, oltre ad essere indicati nel Modello, sono disciplinati con apposito Regolamento dell’Organismo di Vigilanza istituito ai sensi del D. Lgs. n. 231/2001 come da ultimo confermato dall’Organismo con delibera del 2 maggio 2023. Le funzioni di Organismo di Vigilanza previste dal D. Lgs. n. 231/2001 sono attribuite al Collegio Sindacale.

La scelta è stata effettuata dalla Banca in coerenza con le indicazioni del Legislatore e dell’Autorità di Vigilanza.

L’art. 14 della Legge n. 183/2011 consente infatti alle società di capitali, al fine di attuare una semplificazione dei controlli societari, di attribuire all’organo di controllo le funzioni spettanti all’Organismo di Vigilanza. I componenti effettivi del Collegio Sindacale sono, pertanto, anche membri effettivi dell’Organismo di Vigilanza la cui composizione è integrata dai sindaci supplenti che possono subentrare ai componenti effettivi, limitatamente allo svolgimento delle funzioni di membro dell’Organismo di Vigilanza, nei casi previsti dal Modello, quando nei confronti di componenti effettivi vengano a sussistere cause di decadenza, sospensione o temporaneo impedimento. L’Organismo di Vigilanza, con periodicità almeno semestrale, trasmette al Consiglio di Amministrazione una specifica informativa sull’adeguatezza e sull’osservanza del relativo Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo. L’Organismo di Vigilanza, nel corso del 2025, si è riunito 16 volte.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

AUDIT

La Funzione Audit è posta a diretto riporto del Consiglio di Amministrazione:



Il presidio delle attività di Audit di Fideuram avviene mediante un nucleo dedicato alla Divisione Private Banking dell’Area del Chief Audit Officer di Intesa Sanpaolo. Le attività di audit sono svolte sulla base di appositi contratti di service, per Fideuram e le società controllate: Siref Fiduciaria, Fideuram Asset Management (Ireland), Intesa Sanpaolo Wealth Management, Intesa Sanpaolo Private Banking, Reyl e Alpian. In particolare, in tema di verifiche di audit sui processi ICT, le attività operative sono svolte in collaborazione con la struttura ICT Network Domestico di Intesa Sanpaolo, mentre il presidio sull’Investment Center di Fideuram e sulla società di asset management Fideuram Asset Management (Ireland) è svolto dalla struttura Audit Insurance e Asset Management sempre di Intesa Sanpaolo.

Il Responsabile dell’Audit Private Banking, nominato da ultimo dal Consiglio di Amministrazione nella seduta del 20 giugno 2019, è dotato della necessaria autonomia e indipendenza dalle strutture operative e riferisce della propria attività direttamente al Consiglio di Amministrazione e al Collegio Sindacale.

La funzione di revisione interna valuta, in un’ottica di terzo livello, la funzionalità complessiva del sistema dei controlli interni, portando all’attenzione degli Organi aziendali i possibili miglioramenti, con particolare riferimento al Risk Appetite Framework (RAF), al processo di gestione dei rischi nonché agli strumenti di misurazione e controllo degli stessi.

La funzione ha accesso a tutte le attività svolte sia presso gli uffici centrali, sia presso le strutture periferiche. In caso di attribuzione a soggetti terzi di attività rilevanti per il funzionamento del sistema dei controlli interni (ad es. dell’attività di elaborazione dei dati), la funzione di revisione interna deve poter accedere anche alle attività svolte da tali soggetti. La Funzione di Audit presenta al Consiglio di Amministrazione e al Collegio Sindacale, tra l’altro, anche la Relazione annuale sui controlli svolti sulle funzioni essenziali o importanti (FEI) esternalizzate.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

La struttura opera con personale dotato delle adeguate conoscenze e competenze professionali utilizzando come riferimento le best practice e gli standard internazionali per la pratica professionale definiti dall’Institute of Internal Auditors (IIA). Gli internal auditor svolgono la propria attività in linea con i principi contenuti nel Codice Deontologico dell’Internal Auditor, ispirato a quello proposto dall’IIA. La Funzione, come previsto dagli standard internazionali, viene sottoposta almeno ogni cinque anni a una Quality Assurance Review esterna; la più recente verifica è stata effettuata a fine 2024, dopo tre anni dalla precedente e si è conclusa con la conferma della massima valutazione prevista (“Generalmente Conforme”).

La Funzione di revisione interna utilizza metodologie strutturate di risk assessment per individuare le aree di maggiore attenzione e i principali nuovi fattori di rischio. In funzione delle valutazioni emerse e delle priorità che ne conseguono, nonché delle eventuali richieste specifiche di approfondimento espresse dal Vertice e dagli Organi aziendali, predispone e sottopone al vaglio preventivo del Collegio Sindacale e alla successiva approvazione del Consiglio di Amministrazione, un Piano Annuale degli interventi sulla base del quale poi opera nel corso dell’esercizio.

In corso d’anno, il Piano può subire variazioni per eventi di natura straordinaria, derivanti anche dalla possibile evoluzione dei rischi, nonché per nuove richieste da parte degli Organi Societari.

L’Audit supporta la governance aziendale e assicura al Vertice operativo, agli Organi societari e alle competenti Autorità una tempestiva e sistematica informativa sullo stato del sistema dei controlli e sulle risultanze dell’attività svolta.

I punti di debolezza rilevati sono sistematicamente segnalati alle funzioni aziendali interessate per una sollecita azione di miglioramento cui segue adeguata attività di follow-up atta a verificarne l’efficacia.

Le valutazioni di sintesi sul sistema di controllo interno, derivate dagli accertamenti svolti, sono state portate periodicamente a conoscenza del Collegio Sindacale e del Consiglio di Amministrazione. In caso di accertamento di fatti rilevanti per l’impatto economico o in termini reputazionali, l’Audit ne dà tempestiva comunicazione al Presidente del Consiglio di Amministrazione, al Presidente del Collegio Sindacale e al Top Management, fornendone informativa alla prima riunione utile del Collegio Sindacale e, ove necessario, del Consiglio di Amministrazione.

I principali punti di debolezza riscontrati e la loro relativa evoluzione sono inseriti nel Tableau de Bord Audit, presentato trimestralmente agli Organi aziendali, con l’evidenza delle azioni di mitigazione in corso, nonché dei relativi responsabili e delle scadenze previste, in modo da effettuare un sistematico monitoraggio.

La Funzione di revisione interna assicura un’attività continuativa di auto-valutazione della propria efficienza ed efficacia, in linea con un piano interno di “assicurazione e miglioramento qualità” redatto conformemente a quanto raccomandato dagli standard internazionali per la pratica professionale di Audit.

Con riguardo al Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ai sensi del D. Lgs. n. 231/2001, la Funzione di Audit inoltre assicura una costante e indipendente azione di sorveglianza sul regolare andamento dell’operatività e dei processi del Gruppo; in particolare, attua un’azione di presidio sulla salvaguardia del valore delle attività, fra le quali si ricomprendono anche quelle connesse agli impegni etici e di responsabilità sociale. La Funzione di Audit provvede inoltre a informare, con cadenza semestrale, l’Organismo di Vigilanza in merito alle risultanze degli specifici interventi svolti in materia.

WHISTLEBLOWING

Nel Gruppo è attivo un sistema di segnalazione da parte del Personale di atti o fatti che possano costituire violazioni delle norme disciplinanti l’attività bancaria (whistleblowing). Il whistleblowing, che assicura la riservatezza del segnalante, escludendo il rischio di comportamenti ritorsivi, sleali o discriminatori, incoraggia i collaboratori (anche fornitori e consulenti) a segnalare fatti o comportamenti di cui vengano a conoscenza che possano costituire una violazione delle norme disciplinanti l’attività bancaria o connesse o strumentali ad essa, o altre condotte illecite. Il Chief Audit Officer è il soggetto incaricato di assicurare il corretto svolgimento del processo. Si evidenzia che nel 2025 il Gruppo Fideuram ha ricevuto 6 segnalazioni di whistleblowing.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. **GOVERNANCE**

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

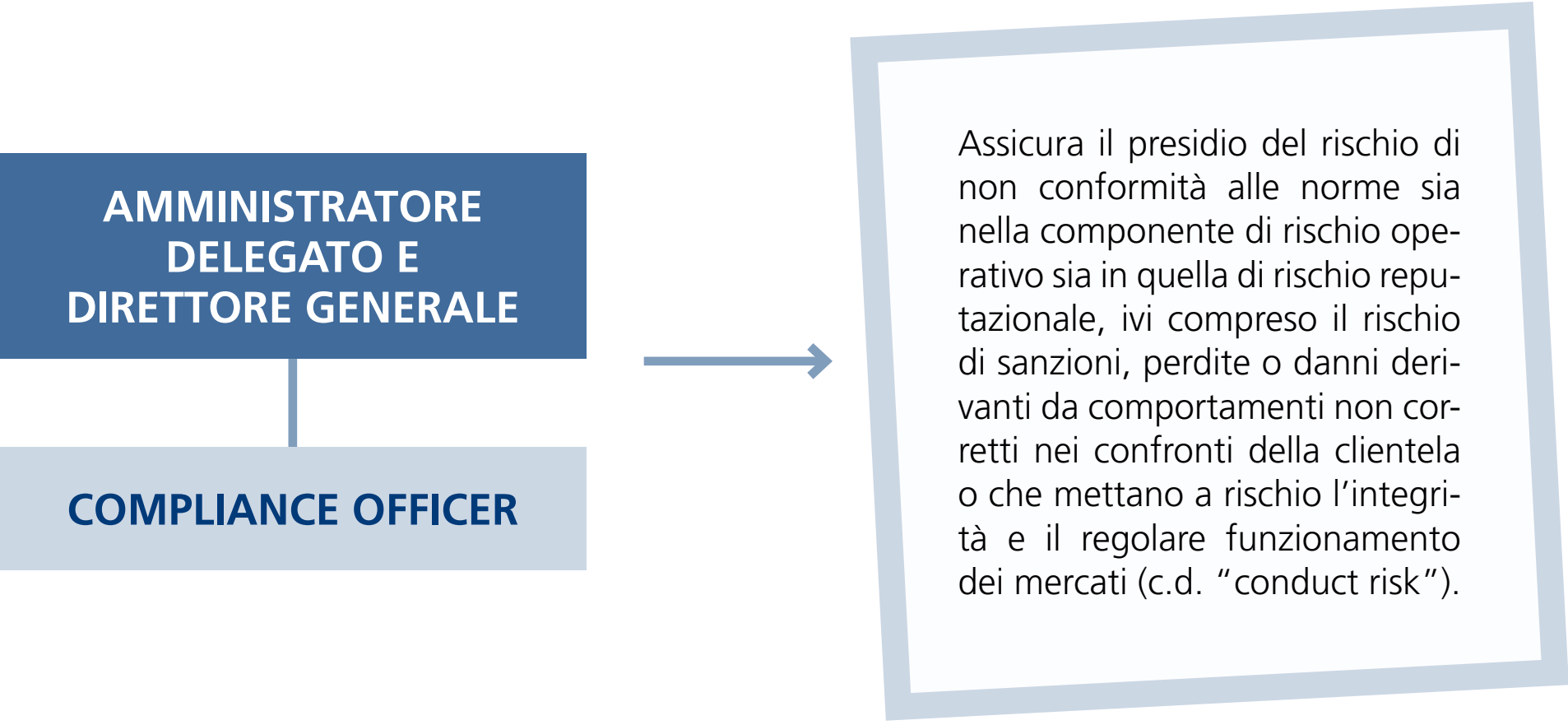
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

COMPLIANCE

La Funzione Compliance, esternalizzata presso Intesa Sanpaolo, è svolta dalle strutture dell’Area di Governo Chief Compliance Officer. Il Compliance Officer, posto in posizione di autonomia rispetto alle strutture operative e organizzativamente nonché operativamente distinto dall’Audit e dal Risk Management, è a diretto riporto dell’Amministratore Delegato e Direttore Generale.



Il Gruppo Fideuram attribuisce rilievo strategico al presidio del rischio di non conformità, nella convinzione che il rispetto delle norme e la correttezza negli affari costituiscano elementi fondamentali nello svolgimento dell’attività bancaria che, per sua natura, è fondata sulla fiducia.

Il Modello di Compliance è disciplinato dalle “Linee Guida di Compliance di Gruppo” e dalle relative Linee Guida della Divisione Private Banking, recepite dalle società controllate, che riportano gli ambiti normativi di riferimento, i ruoli, le responsabilità e i macro-processi di compliance, definiti in un’ottica di mitigazione del rischio di non conformità attraverso l’operare sinergico di tutte le componenti aziendali. Nell’ambito della Funzione Compliance opera anche la Funzione di Data Protection Officer che svolge i compiti attribuiti dalle disposizioni normative in materia di tutela della privacy secondo il modello di governo descritto nelle “Linee Guida sulla protezione dei dati personali delle persone fisiche”.

La Funzione Compliance, in particolare, ha il compito di definire le linee guida, le politiche e le regole metodologiche inerenti alla gestione del rischio di non conformità. La Funzione Compliance, anche attraverso il coordinamento di altre funzioni aziendali, ha inoltre il ruolo di individuare e valutare i rischi di non conformità, proporre gli interventi organizzativi funzionali alla loro mitigazione, verificare la coerenza del sistema premiante aziendale, valutare in via preventiva la conformità dei progetti innovativi, delle operazioni e dei nuovi prodotti e servizi, prestare consulenza e assistenza agli organi di vertice e alle unità di business in tutte le materie in cui assume rilievo il rischio di non conformità, monitorare il permanere delle condizioni di conformità, nonché promuovere una cultura aziendale improntata a principi di onestà, correttezza e rispetto della lettera e dello spirito delle norme.

La Funzione Compliance presenta agli Organi societari relazioni periodiche sull’adeguatezza del presidio della conformità, che comprendono:

- con periodicità semestrale, una relazione che illustra le verifiche effettuate, i risultati emersi, i punti di debolezza rilevati, proponendo gli interventi da adottare per la loro rimozione e l’informativa, per gli aspetti di propria competenza, in ordine alla completezza, adeguatezza, funzionalità e affidabilità del sistema dei controlli interni;
- su base annuale, il piano di lavoro in cui sono identificati e valutati i principali rischi a cui la Banca è esposta e sono programmati i relativi interventi di gestione. La programmazione degli interventi tiene conto sia delle eventuali carenze emerse nei controlli, sia di eventuali nuovi rischi identificati.

In presenza di situazioni di particolare criticità, è previsto l’invio di un’informativa tempestiva agli Organi.

Le attività svolte nel corso dell’anno si sono concentrate sugli interventi di allineamento normativo, tra cui si segnala in particolare il rafforzamento dei presidi sulle tematiche Environmental, Social e Governance (fattori ESG), Cybersecurity e Intelligenza Artificiale, nonché sul costante affinamento del Modello di Adeguatezza e dei processi di governo dei rischi connessi a nuovi prodotti, servizi, attività e mercati. Il presidio del rischio di conformità è stato, inoltre, assicurato attraverso l’attivazione delle necessarie iniziative di assurance, formazione e valutazione di nuovi prodotti, servizi e relativi processi, offerti a un determinato target di clientela mediante i processi di Product Oversight Governance (POG) relativamente a tutti i profili di rischio applicabili (di mercato, finanziari, di banking book, di controparte, di liquidità, di credito, operativi, reputazionali, legali, fiscali e di sostenibilità). Inoltre sono proseguite le attività per il consolidamento dei presidi delle realtà storiche in Lussemburgo e in Svizzera, per la quale si segnala la richiesta, pervenuta a luglio, dalla BCE di un assesment sull’adozione degli standard di compliance del Gruppo Intesa Sanpaolo, che ha portato alla definizione di un action plan sulle entità dello Swiss Hub con completamento nel 2026 ed è stata finalizzata l’iniziativa progettuale “Evoluzione strategica Wealth Management Divisions” con la cessazione di Fideuram Asset Management SGR e la cessione del business di Fideuram Asset Management UK a Eurizon SLJ. Infine, è proseguito il rafforzamento delle attività di identificazione e segnalazione delle operazioni sospette eseguite dai clienti e in conto proprio dalla Banca, inclusa l’operatività derivante dalle gestioni patrimoniali individuali entrate in Fideuram a seguito della riorganizzazione che ha interessato le Divisioni del polo Wealth Management Divisions.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. **GOVERNANCE**

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

MONITORAGGIO DEI RISCHI DI CORRUZIONE

Nel Gruppo Fideuram sono presenti da tempo specifici strumenti di gestione e di prevenzione del rischio di commissione dei reati di corruzione, nelle loro varie declinazioni, e di concussione. Oltre a quanto previsto dal Codice Etico, dal Codice Interno di Comportamento di Gruppo e dal Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ai sensi del D. Lgs. n. 231/2001 sulla responsabilità amministrativa degli enti, esiste un articolato corpo normativo interno, che tutto il personale è tenuto a conoscere e rispettare, il quale regola nel dettaglio i processi aziendali potenzialmente strumentali alla commissione di tale tipologia di reati. In particolare, sono state adottate le Linee Guida Anticorruzione di Gruppo che individuano i principi, identificano le aree sensibili e definiscono i ruoli, le responsabilità e i macro-processi per la gestione del rischio di corruzione. I principi e i contenuti delle Linee guida sono declinati nel framework normativo di dettaglio del Gruppo, fra cui assumono particolare rilievo i Regolamenti Attuativi delle Linee Guida Anticorruzione di Gruppo, adottati dai Consigli di Amministrazione della Banca e delle società controllate. Le Funzioni Aziendali di Controllo assicurano la costante coerenza fra i principi di controllo e di comportamento enunciati dal Modello 231 in tema di corruzione e la normativa interna tempo per tempo in vigore, garantendo inoltre l’osservanza della stessa. Al fine di assicurare la diffusione della conoscenza dei principi e dei comportamenti in materia di anticorruzione è stato previsto, per tutto il personale, uno specifico corso di formazione.

Si segnala, altresì, l’ottenimento da parte di Intesa Sanpaolo a maggio 2025 (valido sino a maggio 2028) del rinnovo della certificazione “UNI ISO 37001:2016 Anti-bribery management systems”, che costituisce lo standard internazionale in materia e comprende le entità del Gruppo incluse nel risk assessment tra cui la Banca e le società controllate.

ANTIRICICLAGGIO

In ottemperanza alle disposizioni della Banca d’Italia, e in attuazione delle Linee Guida del Gruppo Intesa Sanpaolo, la responsabilità in materia di antiriciclaggio, contrasto al finanziamento al terrorismo ed embarghi è affidata alla Funzione Antiriciclaggio, collocata in posizione di autonomia e indipendenza rispetto alle strutture operative nonché organizzativamente e operativamente distinta dall’Audit. Tale Funzione, esternalizzata presso Intesa Sanpaolo, è svolta dalla Direzione Anti Financial Crime, collocata nell’ambito dell’Area di Governo Chief Compliance Officer.

La Funzione Antiriciclaggio ha il compito di assicurare il presidio del rischio di non conformità in materia di antiriciclaggio, contrasto al finanziamento del terrorismo e gestione degli embarghi attraverso:

- la definizione dei principi generali da adottare per la gestione del rischio di non conformità;
- l’individuazione e valutazione dei rischi di non conformità;
- il monitoraggio nel continuo, con il supporto delle funzioni competenti, delle evoluzioni del contesto normativo nazionale e internazionale di riferimento, verificando l’adeguatezza dei processi e delle procedure aziendali rispetto alle norme applicabili e proponendo le opportune modifiche organizzative e procedurali;
- la prestazione di consulenza a favore delle funzioni della Banca e delle società controllate, nonché la definizione di piani formativi adeguati;
- la predisposizione di idonea informativa periodica agli Organi societari e all’Alta Direzione;
- lo svolgimento, per la Banca e per le società controllate in gestione accentrata, dei previsti adempimenti specifici, quali in particolare la verifica rafforzata sulla clientela, i controlli sulla corretta gestione degli obblighi di conservazione dei dati, la valutazione delle segnalazioni di operazioni sospette pervenute dalle strutture operative ai fini della trasmissione all’Unità di Informazione Finanziaria delle segnalazioni ritenute fondate.

Le attività in materia di antiriciclaggio, contrasto al finanziamento al terrorismo ed embarghi sono disciplinate dalle “Linee Guida per il contrasto ai fenomeni di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo e per la gestione degli embarghi” della Banca, recepite dalle società controllate, che individuano i principi di riferimento e definiscono il modello di gestione dei rischi in materia di riciclaggio, finanziamento del terrorismo e di violazione degli embarghi, delineando i ruoli e le responsabilità delle strutture coinvolte, i macro-processi finalizzati alla corretta identificazione, valutazione e gestione di tali rischi e le modalità di governo di Gruppo. I principi e i contenuti di tali Linee guida sono declinati nel framework normativo di dettaglio del Gruppo. Inoltre, le “Linee Guida in materia di operatività con soggetti attivi nel settore dei materiali di armamento” disciplinano l’attività bancaria e/o di finanziamento con soggetti che operano nel settore dei materiali di armamento e sono state recepite dai Consigli di Amministrazione di Fideuram e di Intesa Sanpaolo Private Banking. Nel corso dell’anno, accanto alle ordinarie attività di presidio antiriciclaggio, di contrasto al finanziamento del terrorismo (AML/CFT) e di gestione degli embarghi (FS), inclusa anche la pubblicazione di specifici corsi di formazione per ogni ambito normativo, secondo quanto previsto dal Piano formativo Anti Financial Crime approvato dai Consigli di Amministrazione della Banca e dalle società controllate, si segnalano in particolare:

- il proseguimento delle attività del Programma ENIF, volto alla complessiva revisione del modello di governance e operativo in materia di financial crime delle entità domestiche della Divisione Private Banking, che vede come elementi centrali l’adozione di un modello organizzativo basato su competence center specializzati e di una piattaforma target a livello di Gruppo, individuata per la componente AML/CFT in NetReveal, nonché alla prosecuzione delle iniziative di rafforzamento dei presidi in ambito FS, con la progressiva adozione della nuova piattaforma target di Gruppo NetReveal;
- il supporto nelle iniziative di business al fine di assicurare ex ante il rispetto dei profili di conformità delle stesse, con particolare riferimento allo sviluppo del Private Banking internazionale;
- il supporto alla già menzionata iniziativa progettuale “Evoluzione strategica Wealth Management Divisions”, in particolare riguardo la scissione del compendio delle attività di gestione patrimoniale per l’attivazione del modello di gestione dei presidi Anti Financial Crime presso Fideuram.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. **GOVERNANCE**

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

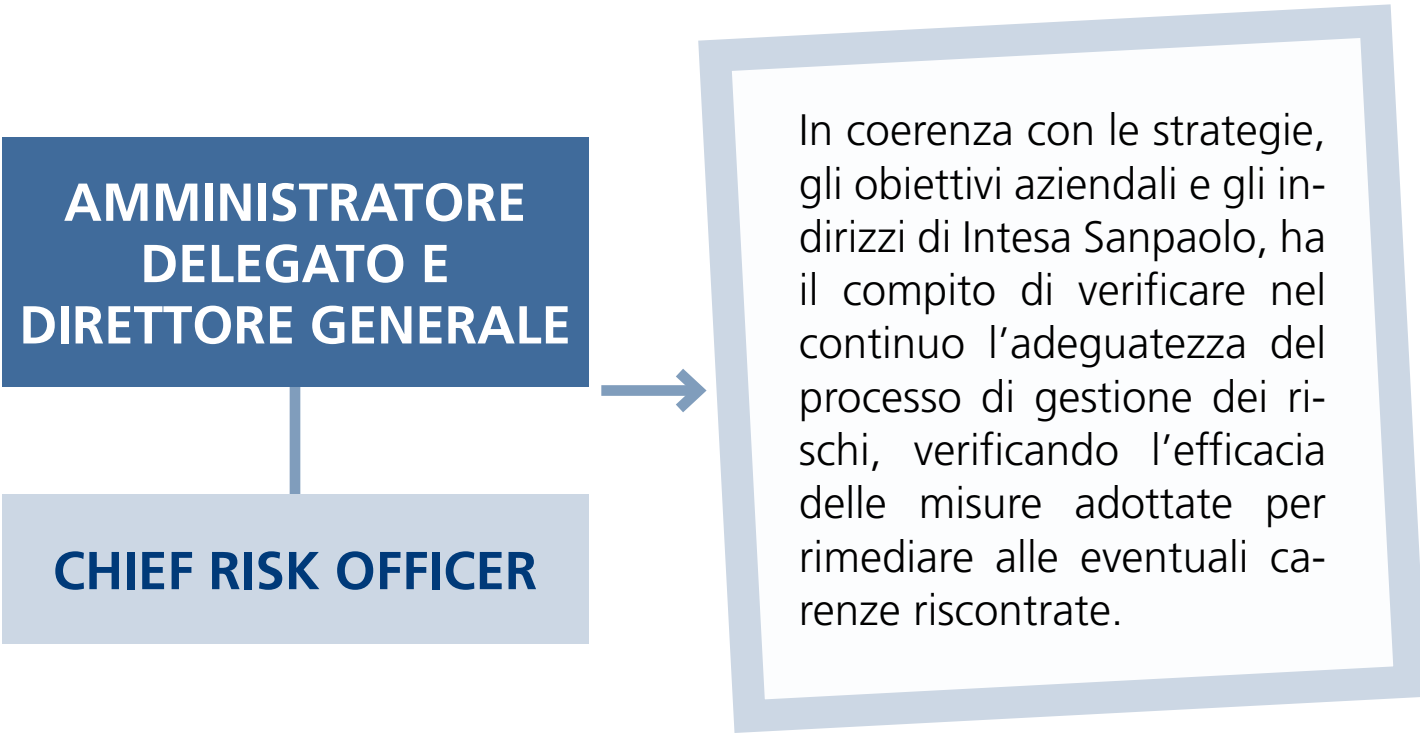
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

CHIEF RISK OFFICER

Posto a diretto riporto dell’Amministratore Delegato e Direttore Generale:



RISK MANAGEMENT

La Struttura Risk Management è posta in posizione di autonomia rispetto alle strutture operative e, più in particolare, alle funzioni aziendali incaricate della gestione operativa dei rischi, e di separatezza dall’Audit e dalle Strutture del Chief Compliance Officer. Il Chief Risk Officer è a diretto riporto dell’Amministratore Delegato e Direttore Generale, rispondendo funzionalmente al Chief Risk Officer di Intesa Sanpaolo.

Il Chief Risk Officer partecipa ai Comitati Rischi previsti a livello di Divisione e delle principali controllate per le quali esercita le funzioni di risk management attraverso contratti di servizio e svolge un ruolo di coordinamento funzionale per le società della Divisione che hanno strutture di risk management interne.

L’area del Chief Risk Officer al suo interno si articola in tre unità, una dedicata ai rischi regolamentari della Banca, a sua volta sotto articolata in “Rischi Finanziari e Creditizi” e “Rischi Operativi, IT e Cyber”, una dedicata ai rischi assunti dalla clientela sul proprio portafoglio di investimento, direttamente o attraverso i consulenti finanziari, e infine una preposta al presidio e al controllo dei rischi dell’Investment Center.

Il Chief Risk Officer è responsabile dei controlli sulla gestione dei rischi, attraverso la definizione di metodologie, criteri e strumenti idonei a misurare e controllare i rischi finanziari, creditizi, operativi e tutti gli altri rischi non finanziari, in coerenza con le disposizioni normative emanate dagli

Organi di Vigilanza, le linee guida di Intesa Sanpaolo e le direttive emanate dagli Organi societari della Banca. Inoltre, garantisce la valutazione e il monitoraggio dei rischi assunti dalla clientela attraverso l’acquisto di prodotti e servizi finanziari da parte delle Reti.

In ordine alla funzione di gestione del rischio, il Chief Risk Officer collabora con Intesa Sanpaolo nella definizione e nell’attuazione del Risk Appetite Framework (RAF), nonché nella declinazione e verifica della Financial Portfolio Policy (FPP). Inoltre, è tenuto a garantire la misurazione, la gestione e il controllo, sia puntuale sia prospettico, dell’esposizione della Banca e delle società controllate alle diverse tipologie di rischio, proponendo al Vertice Aziendale la struttura dei limiti operativi formulati in coerenza con il RAF di Gruppo; monitora costantemente il rischio effettivo assunto e la sua coerenza con gli obiettivi di rischio, nonché il rispetto dei limiti operativi.

Il Chief Risk Officer garantisce, inoltre, che le metriche utilizzate dai sistemi di misurazione e controllo dei rischi siano coerenti con i processi e le metodologie di valutazione delle attività aziendali definite da Intesa Sanpaolo, dando piena attuazione alle direttive (Linee Guida e Policy) di Intesa Sanpaolo adattate, laddove necessario, al contesto specifico di riferimento attraverso l’emanazione di Policy e Linee Guida a livello societario.

Il Chief Risk Officer presenta agli Organi societari relazioni periodiche che comprendono:

- un’informativa gestionale (Tableau dei Rischi - TdR) finalizzata a evidenziare il rispetto dei limiti assegnati, sia in ottica RAF sia di Policy interne;
- una relazione che illustra le verifiche effettuate, i risultati emersi, i punti di debolezza rilevati, proponendo gli interventi da adottare per la loro rimozione (Tableau delle criticità del CRO);
- un’informativa, per gli aspetti di propria competenza, in ordine alla completezza, adeguatezza, funzionalità e affidabilità del sistema dei controlli interni e il Piano di lavoro in cui sono identificati e valutati i principali rischi a cui la Banca è esposta e sono programmati i relativi interventi di gestione (Relazione SCII);
- una relazione sui servizi di investimento offerti alla clientela, in ottemperanza al Regolamento congiunto Consob - Banca d’Italia (Relazione predisposta ai sensi della delibera Consob n. 17297 del 28 aprile 2010 e successivi aggiornamenti).

Inoltre, tra i suoi compiti vi è quello di analizzare e monitorare l’esposizione al rischio reputazionale ed ESG della Divisione, individuando gli opportuni

ambiti di intervento e aggiornando il Climate / ESG Materiality Assessment della Divisione, in coerenza con le indicazioni di Intesa Sanpaolo e di concerto con le altre strutture competenti, oltre a presidiare il rischio ESG sui servizi di investimento e curarne la modellizzazione a livello di prodotto e di portafoglio della clientela, in collaborazione con le funzioni competenti dell’Area di Governo Chief Risk Officer di Intesa Sanpaolo.

GOVERNO AMMINISTRATIVO E FINANZIARIO

Intesa Sanpaolo ha previsto la figura del Responsabile Preposto alla redazione dei documenti contabili societari in ciascuna società del Gruppo. Per lo svolgimento delle attività funzionali agli obblighi di legge, il Responsabile Preposto, oggi in Fideuram individuato nella figura del Chief Financial Officer, si attiene alle Linee Guida emanate da Intesa Sanpaolo e si avvale delle strutture organizzative poste alle sue dipendenze, tra le quali la Governance Amministrativo Finanziaria, che lo coadiuvano nell’assolvimento dei compiti.

Il Responsabile Preposto ha il compito di attestare la conformità del bilancio ai principi contabili internazionali IAS/IFRS e di presidiare il sistema dei controlli interni relativi all’informativa contabile e finanziaria e in particolare di garantire:

- che gli atti e le comunicazioni diffusi al mercato relativi all’informativa contabile, anche infrannuale, corrispondano alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili;
- l’adeguatezza e l’effettiva applicazione delle procedure amministrative e contabili;
- la corrispondenza dei documenti contabili alle risultanze dei libri e delle scritture contabili, la loro idoneità a fornire una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, economica e finanziaria del Gruppo.

Fideuram in tal senso, ai fini del suo modello organizzativo, ha fatto proprie le specifiche regole di indirizzo e coordinamento dettate dal Modello di Governo Amministrativo Finanziario di Intesa Sanpaolo (Linee Guida del Governo Amministrativo Finanziario e Regole Attuative del Governo Amministrativo Finanziario) che è stato sviluppato facendo riferimento a framework internazionali come il CoSo (elaborato dal Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) e il COBIT (insieme di regole predisposte dal Control Objectives for IT and related technology).



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Il Responsabile Preposto presenta agli Organi societari relazioni periodiche che comprendono:

- con cadenza semestrale, una relazione che illustra le attività di analisi svolte sulle procedure sensibili per l’informativa contabile e finanziaria di Fideuram e delle società controllate rientranti nel perimetro di analisi in ragione della loro rilevanza, e le risultanze del monitoraggio sullo stato di avanzamento dei Piani di Azione Correttiva delle anomalie rilevate negli esercizi precedenti. La Relazione viene presentata al Consiglio di Amministrazione e al Collegio Sindacale;
- su base annuale, il Piano delle attività di verifica di Fideuram e delle società controllate sulle quali verranno svolte tali attività, individuate sulla base di valutazioni quantitative (incidenza del contributo individuale al Bilancio Consolidato di Fideuram) e qualitative (presenza di peculiarità operative o specifici profili di rischio che possono introdurre elementi di complessità nei processi di determinazione dei dati contabili). Il Piano viene sottoposto al Collegio Sindacale e approvato dal Consiglio di Amministrazione.

Le verifiche condotte sono principalmente orientate ad apprezzare la qualità e il grado di strutturazione del processo di produzione dell’informativa finanziaria (Financial Reporting), nell’ottica di accertare l’efficacia delle impostazioni di controllo che sono alla base della coerenza e della consistenza delle rappresentazioni del Gruppo al mercato. Le verifiche effettuate nel 2025 sono state condotte sui processi valutati con maggior rischio potenziale e hanno riguardato i principali processi amministrativo contabili, con particolare attenzione al rispetto e alla corretta applicazione delle Regole Contabili di Gruppo, nell’ambito dei processi di formazione e valutazione delle voci di stato patrimoniale e conto economico (in un’ottica di audit cycle triennale). Sono state inoltre approfondite alcune aree della gestione del pay in e pay out, del controllo degli outsourcers e di alcuni processi di supporto al business in particolare i processi legati all’informativa finanziaria verso Intesa Sanpaolo, al processo di Data Governance and Data Quality Management, i processi legati agli adempimenti fiscali e i processi legati all’evoluzione normativa di recente introduzione, tra cui CSRD e GAR (Pillar III), nonché alcuni dei processi di governo dell’infrastruttura tecnologica e degli applicativi afferenti ai processi amministrativi. Particolare attenzione inoltre è stata posta alla progettualità avente impatto sui processi di informativa finanziaria.

A conclusione delle attività svolte, il sistema dei controlli interni sull’informativa finanziaria di Fideuram e delle società controllate è stato ritenuto adeguato.

CONTROLLI OPERATIVI

La struttura Controlli Operativi, posizionata all’interno dell’Area di Coordinamento Operativo, garantisce il coordinamento dei controlli operativi effettuati sulle Reti dei consulenti finanziari, sulla Rete Intesa Sanpaolo Private Banking e sui servizi di Trading Evoluto di Fideuram Direct.

La struttura è articolata in:

- Controlli Operativi Fideuram e Reti Consulenti Finanziari;
- Controlli Operativi Intesa Sanpaolo Private Banking;
- Controlli Operativi Trading e Finanza.

Controlli Operativi Fideuram e Reti Consulenti Finanziari

Nel 2025 l’attività di rafforzamento dei controlli agiti dalla struttura Controlli Operativi Fideuram e Reti Consulenti Finanziari, sia in funzione di quanto previsto nei piani di sviluppo definiti negli anni precedenti sia a fronte di ulteriori esigenze individuate da verifiche effettuate dalle strutture di controllo di secondo livello (Compliance) e terzo livello (Audit), ha visto la dismissione di 12 controlli e l’introduzione di 15 nuovi controlli negli ambiti AML, servizi di investimento, servizi bancari/operation, privacy, FATCA/CRS per un totale di 103 controlli agiti. È inoltre proseguita l’attività di verifica in loco presso gli sportelli bancari di Fideuram, avviata nel 2022, con l’effettuazione di 44 visite nell’anno e il completamento del piano triennale di verifiche che ha interessato tutte le filiali e gli sportelli.

Il piano di sviluppo dell’attività della struttura proseguirà nel 2026, con ulteriori nuovi controlli già programmati.

Nel corso del 2025 la struttura ha esaminato in modo puntuale circa 21 mila pratiche in ambito antiriciclaggio, servizi bancari, servizi di investimento, privacy e reclami. Inoltre, sono stati effettuati controlli che consistono nella rilevazione quantitativa dei fenomeni indagati e la relativa analisi per 20 osservazioni.

Per quanto riguarda i servizi di investimento, sono state valutate le posizioni relative a circa 1.154 consulenti finanziari appartenenti alle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments. I controlli sono stati agiti sia a distanza sia in occasione delle 44 verifiche in loco effettuate nell’anno.

Controlli Operativi Intesa Sanpaolo Private Banking

L’Unità Controlli Operativi Intesa Sanpaolo Private Banking fornisce i servizi relativamente ai controlli e alle altre attività a sistema da svolgere in Intesa Sanpaolo Private Banking.

Nell’ambito delle attività di presidio operativo l’Unità, oltre a monitorare il puntuale adempimento dei controlli di linea da parte della Rete, esegue direttamente verifiche sull’operatività della stessa mediante controlli a distanza e verifiche in loco, indirizzate da un sistema di rating che permette di assegnare giudizi sintetici di rischio sui singoli Centri Private, consentendo la pianificazione delle attività di verifiche in loco sulla rete distribuita in ottica “risk driven”.

In attuazione dell’Action Plan successivo al report di Audit redatto per l’omogeneizzazione delle attività di verifica all’interno del Gruppo Fideuram e alle richieste delle Funzioni Compliance e Antiriciclaggio, i controlli agiti dall’Unità nel corso dell’anno 2025, sia a distanza sia in loco, si attestano a 123.

Nel corso del 2025 sono stati sottoposti a revisione interna 15 Centri Private; le pratiche lavorate, sia a distanza sia in loco, sono state circa 55.500 (riferite ai 123 controlli agiti).

Controlli Operativi Trading e Finanza

L’Unità Operativa svolge sia attività di manutenzione e di aggiornamento del sistema di controllo sulla clientela aderente ai servizi evoluti di trading offerti da Fideuram Direct, scalper e derivati in particolare, sia attività di monitoraggio delle posizioni della clientela in questione provvedendo, nell’ambito di facoltà previste contrattualmente, alle chiusure d’ufficio delle posizioni a rischio della clientela stessa.

La struttura rendiconta le proprie attività al Comitato Trading Conto Terzi di Fideuram, organo consultivo e deliberativo della Banca istituito nel 2022, che fra l’altro monitora l’esercizio delle disposizioni operative emesse a favore delle strutture di business di Fideuram Direct e di Controlli Operativi negli ambiti del trading, rispetto al quale nel corso del 2025 non ha rilevato criticità rilevanti.

Nel 2025 l’Unità Operativa ha attivato due nuovi controlli specifici sulla clientela trading con servizi evoluti attivi, ha indirizzato implementazioni di aggiornamento del sistema di monitoraggio e ha pianificato per il 2026 il proseguimento delle attività di evoluzione del sistema di controllo e di monitoraggio, in conseguenza degli aggiornamenti dei modelli di marginalizzazione adottati dai principali mercati sui derivati quotati.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

4.8 Il trattamento delle informazioni riservate

In attuazione della normativa in tema di market abuse, il Consiglio di Amministrazione ha recepito il “Regolamento di Gruppo per la Gestione delle Informazioni Privilegiate” di Intesa Sanpaolo e i successivi aggiornamenti dello stesso.

4.9 Assemblee

La prassi sinora seguita dal Consiglio di Amministrazione è sempre stata nel senso di:

- garantire la comunicazione all’Azionista, in sede assembleare, delle informazioni sulla Banca;
- promuovere la partecipazione all’Assemblea di tutti gli Amministratori.

La convocazione delle Assemblee viene effettuata, ai sensi di Statuto, mediante avviso scritto con prova di ricevimento recapitato almeno otto giorni prima agli Azionisti iscritti nel libro dei soci al rispettivo domicilio ovvero, se da loro a tal fine comunicati, al numero di utenza telefax o all’indirizzo di posta elettronica.

Nel 2025 l’Assemblea dell’Azionista di Fideuram si è riunita tre volte in sede ordinaria e una in sede straordinaria e in particolare:

- in data 28 aprile, per l’approvazione del bilancio d’esercizio;
- in data 2 maggio, per l’approvazione delle Politiche di remunerazione e incentivazione 2025 del Gruppo Intesa Sanpaolo, delle Politiche di remunerazione e incentivazione 2025 di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking, del Sistema di Incentivazione Annuale del Gruppo Intesa

Sanpaolo 2025 basato su strumenti finanziari, del Piano di Incentivazione per il 2025 dei consulenti finanziari delle Reti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments, per l’autorizzazione all’acquisto e alla disposizione di azioni ordinarie di Intesa Sanpaolo a servizio dei Piani di incentivazione e per esaminare l’informativa sui compensi corrisposti nell’esercizio 2024, nonché l’informativa ex-ante in merito ai criteri per la determinazione del compenso da accordare in caso di conclusione anticipata del rapporto di lavoro o di cessazione anticipata dalla carica ed ex-post in merito agli importi eventualmente accordati in caso di conclusione anticipata del rapporto di lavoro o di cessazione anticipata dalla carica;

- in data 15 maggio, in sede straordinaria, per l’approvazione della scissione totale di Fideuram Asset Management SGR S.p.A. in favore di Fideuram S.p.A. e di Eurizon Capital SGR S.p.A., con efficacia dal 1° luglio 2025 e conseguente estinzione in pari data della società scissa;
- in data 24 ottobre, per l’approvazione del Bilancio di Fideuram Asset Management SGR per il periodo 1° gennaio 2025 - 30 giugno 2025 in quanto Società Beneficiaria appositamente designata anche ai fini dell’effettuazione di tutti gli adempimenti tributari della società scissa.





A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

4.10 Collegio Sindacale

Il Collegio Sindacale della Banca, nominato dall’Assemblea Ordinaria del 18 aprile 2023, svolge anche le funzioni di Organismo di Vigilanza ex D. Lgs. n. 231/2001.

Per lo svolgimento delle proprie funzioni, il Collegio Sindacale riceve adeguati flussi informativi, periodici e a evento, inerenti, tra l’altro, alla gestione e al controllo dei rischi.

Il Collegio Sindacale, cui sono attribuiti autonomi poteri di iniziativa e di controllo, partecipa a tutte le riunioni del Consiglio di Amministrazione ed è pertanto informato in via continuativa sull’attività svolta dalla Banca. In particolare, in ottemperanza a quanto previsto dal combinato disposto dell’art. 2381 del Codice civile e dell’articolo 19 dello Statuto, nonché

al fine di garantire al Collegio Sindacale il possesso di tutti gli strumenti informativi necessari per un efficace esercizio delle proprie funzioni, gli Amministratori riferiscono, con periodicità almeno trimestrale, al Collegio sull’attività svolta e sulle operazioni di maggior rilievo economico, finanziario e patrimoniale effettuate dalla Banca o dalle società controllate nonché, in particolare, sulle operazioni nelle quali essi abbiano un interesse, per conto proprio o di terzi, o che siano influenzate dal soggetto che esercita l’attività di direzione e coordinamento. Ai sensi del D. Lgs. n. 39/2010 (Testo Unico della Revisione) il Collegio Sindacale esercita i compiti di vigilanza previsti dalla disciplina in materia di revisione contabile che riguardano, tra l’altro, il processo di informativa finanziaria, l’efficacia dei sistemi di controllo, di revisione interna e di gestione del rischio, la revisione dei conti annuali. Il Collegio Sindacale è chiamato, inoltre, a esaminare

le proposte formulate dalla società di revisione per ottenere l’affidamento di incarichi audit related. Il Collegio valuta altresì il piano di lavoro predisposto per la revisione e i risultati esposti nella relazione e nella lettera di suggerimenti.

Facendo seguito a quanto previsto dal D. Lgs. n. 24/2023, in attuazione della Direttiva (UE) 2019/1937 del Parlamento Europeo e del Consiglio, è stata istituita una specifica casella di posta elettronica facente capo al Presidente del Collegio Sindacale, esclusivamente dedicata alle eventuali segnalazioni Whistleblowing da parte degli Esponenti aziendali (componenti del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale). Nel 2025, non è stata ricevuta alcuna segnalazione attraverso la casella di posta elettronica dedicata.



Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking - Sede Legale - Torino

16

Riunioni
nel 2025

Il Consiglio di Amministrazione
25 febbraio 2026



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



5. Bilancio consolidato



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

**5. BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Stato patrimoniale consolidato

(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024
VOCI DELL'ATTIVO		
10. Cassa e disponibilità liquide	5.654	6.498
20. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	1.120	941
a) attività finanziarie detenute per la negoziazione	17	31
b) attività finanziarie designate al fair value	-	-
c) altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	1.103	910
30. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	3.406	3.338
40. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	46.511	46.964
a) crediti verso banche	30.015	31.145
b) crediti verso clientela	16.496	15.819
50. Derivati di copertura	224	303
60. Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura generica (+\ -)	(50)	(40)
70. Partecipazioni	270	229
80. Attività assicurative	-	-
a) contratti di assicurazione emessi che costituiscono attività	-	-
b) cessioni in riassicurazione che costituiscono attività	-	-
90. Attività materiali	344	341
100. Attività immateriali	782	882
di cui: avviamento	372	447
110. Attività fiscali	244	186
a) correnti	97	18
b) anticipate	147	168
120. Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	-	-
130. Altre attività	2.493	2.106
TOTALE DELL'ATTIVO	60.998	61.748

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione
Paolo Molesini

	31.12.2025	31.12.2024
VOCI DEL PASSIVO E DEL PATRIMONIO NETTO		
10. Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato	50.024	52.917
a) debiti verso banche	4.123	4.719
b) debiti verso clientela	45.901	48.198
c) titoli in circolazione	-	-
20. Passività finanziarie di negoziazione	16	32
30. Passività finanziarie designate al fair value	-	-
40. Derivati di copertura	223	288
50. Adeguamento di valore delle passività finanziarie oggetto di copertura generica (+/-)	(5)	1
60. Passività fiscali	122	112
a) correnti	55	22
b) differite	67	90
70. Passività associate ad attività in via di dismissione	-	-
80. Altre passività	2.301	1.856
90. Trattamento di fine rapporto del personale	29	32
100. Fondi per rischi e oneri:	746	710
a) impegni e garanzie rilasciate	6	4
b) quiescenza e obblighi simili	20	34
c) altri fondi per rischi e oneri	720	672
110. Passività assicurative	-	-
a) contratti di assicurazione emessi che costituiscono passività	-	-
b) cessioni in riassicurazione che costituiscono passività	-	-
120. Riserve da valutazione	119	128
130. Azioni rimborsabili	-	-
140. Strumenti di capitale	17	18
150. Riserve	5.281	3.614
160. Sovrapprezzi di emissione	206	206
170. Capitale	300	300
180. Azioni proprie (-)	(2)	(2)
190. Patrimonio di pertinenza di terzi (+/-)	17	19
200. Utile (Perdita) d'esercizio (+/-)	1.604	1.517
TOTALE DEL PASSIVO E DEL PATRIMONIO NETTO	60.998	61.748

L'Amministratore Delegato
Lino Mainolfi

Il Chief Financial Officer
Domenico Sfalanga



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Conto economico consolidato

(milioni di euro)

	2025	2024
10. Interessi attivi e proventi assimilati	1.616	1.977
<i>di cui: interessi attivi calcolati con il metodo dell'interesse effettivo</i>	<i>1.573</i>	<i>2.001</i>
20. Interessi passivi e oneri assimilati	(510)	(790)
30. Margine di interesse	1.106	1.187
40. Commissioni attive	3.616	3.348
50. Commissioni passive	(1.391)	(1.237)
60. Commissioni nette	2.225	2.111
70. Dividendi e proventi simili	10	9
80. Risultato netto dell'attività di negoziazione	69	52
90. Risultato netto dell'attività di copertura	(1)	(1)
100. Utili (perdite) da cessione o riacquisto di:	8	(1)
a) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	8	-
b) attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	(1)
c) passività finanziarie	-	-
110. Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	105	116
a) attività e passività finanziarie designate al fair value	-	-
b) altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	105	116
120. Margine di intermediazione	3.522	3.473
130. Rettifiche/Riprese di valore nette per rischio di credito relativo a:	(15)	(24)
a) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(15)	(24)
b) attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-
140. Utili/perdite da modifiche contrattuali senza cancellazioni	-	-
150. Risultato netto della gestione finanziaria	3.507	3.449
160. Risultato dei servizi assicurativi	-	-
a) ricavi assicurativi derivanti dai contratti assicurativi emessi	-	-
b) costi per servizi assicurativi derivanti dai contratti assicurativi emessi	-	-
c) ricavi assicurativi derivanti da cessioni in riassicurazione	-	-
d) costi per servizi assicurativi derivanti da cessioni in riassicurazione	-	-
170. Saldo dei ricavi e costi di natura finanziaria relativi alla gestione assicurativa	-	-
a) costi/ricavi netti di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	-	-
b) ricavi/costi netti di natura finanziaria relativi alle cessioni in riassicurazione	-	-
180. Risultato netto della gestione finanziaria e assicurativa	3.507	3.449
190. Spese amministrative:	(1.440)	(1.434)
a) spese per il personale	(589)	(616)
b) altre spese amministrative	(851)	(818)
200. Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri	(87)	(118)
a) impegni e garanzie rilasciate	(2)	1
b) altri accantonamenti netti	(85)	(119)
210. Rettifiche/Riprese di valore nette su attività materiali	(71)	(69)
220. Rettifiche/Riprese di valore nette su attività immateriali	(75)	(66)
230. Altri oneri/proventi di gestione	452	436
240. Costi operativi	(1.221)	(1.251)
250. Utili (Perdite) delle partecipazioni	26	15
260. Risultato netto della valutazione al fair value delle attività materiali e immateriali	-	-
270. Rettifiche di valore dell'avviamento	(78)	-
280. Utili (Perdite) da cessione di investimenti	-	-
290. Utile (Perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte	2.234	2.213
300. Imposte sul reddito d'esercizio dell'operatività corrente	(648)	(709)
310. Utile (Perdita) della operatività corrente al netto delle imposte	1.586	1.504
320. Utile (Perdita) delle attività operative cessate al netto delle imposte	-	-
330. Utile (Perdita) d'esercizio	1.586	1.504
340. Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza di terzi	18	13
350. Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza della capogruppo	1.604	1.517

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione
Paolo Molesini

L'Amministratore Delegato
Lino Mainolfi

Il Chief Financial Officer
Domenico Sfalanga



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

**5. BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Prospetto della redditività consolidata complessiva

(milioni di euro)

	2025	2024
10. Utile (Perdita) d'esercizio	1.586	1.504
Altre componenti reddituali al netto delle imposte senza rigiro a conto economico	1	(12)
20. Titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(11)	2
30. Passività finanziarie designate al fair value con impatto a conto economico (variazioni del proprio merito creditizio)	-	-
40. Copertura di titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-
50. Attività materiali	-	-
60. Attività immateriali	-	-
70. Piani a benefici definiti	12	(14)
80. Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	-	-
90. Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	-	-
100. Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	-	-
Altre componenti reddituali al netto delle imposte con rigiro a conto economico	(10)	69
110. Copertura di investimenti esteri	(4)	14
120. Differenze di cambio	14	(10)
130. Copertura dei flussi finanziari	(27)	55
140. Strumenti di copertura (elementi non designati)	-	-
150. Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	10	6
160. Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	-	-
170. Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	(3)	4
180. Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	-	-
190. Ricavi o costi di natura finanziaria relativi alle cessioni in riassicurazione	-	-
200. Totale altre componenti reddituali al netto delle imposte	(9)	57
210. Redditività complessiva (Voce 10+200)	1.577	1.561
220. Redditività consolidata complessiva di pertinenza di terzi	(18)	(13)
230. Redditività consolidata complessiva di pertinenza della capogruppo	1.595	1.574

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione
Paolo Molesini

L'Amministratore Delegato
Lino Mainolfi

Il Chief Financial Officer
Domenico Sfalanga


A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL'AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI

Prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato

(milioni di euro)

	ESISTENZE AL 31.12.2024	MODIFICA SALDI APERTURA	ESISTENZE AL 1.1.2025	ALLOCAZIONE RISULTATO ESERCIZIO PRECEDENTE		VARIAZIONI DELL'ESERCIZIO									PATRIMONIO NETTO AL 31.12.2025	PATRIMONIO NETTO DI GRUPPO AL 31.12.2025	PATRIMONIO NETTO DI TERZI AL 31.12.2025
				RISERVE	DIVIDENDI E ALTRE DESTINAZIONI	VARIAZIONI DI RISERVE (*)	OPERAZIONI SUL PATRIMONIO NETTO							REDDITIVITÀ COMPLESSIVA ESERCIZIO 2025			
							EMISSIONE NUOVE AZIONI	ACQUISTO AZIONI PROPRIE	DISTRIBUZIONE STRAORDINARIA DIVIDENDI	VARIAZIONE STRUMENTI DI CAPITALE	DERIVATI SU PROPRIE AZIONI	STOCK OPTIONS	VARIAZIONI INTERESSENZE PARTECIPATIVE				
Capitale:	317	-	317	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	317	300	17
- azioni ordinarie	317	-	317	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	317	300	17
- altre azioni	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sovrapprezzi di emissione	234	-	234	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	236	206	30
Riserve:	3.603	-	3.603	1.504	-	170	-	-	-	-	-	-	(7)	-	5.270	5.281	(11)
- di utili	2.249	-	2.249	1.504	-	13	-	-	-	-	-	-	-	-	3.766	3.777	(11)
- altre	1.354	-	1.354	-	-	157	-	-	-	-	-	-	(7)	-	1.504	1.504	-
Riserve da valutazione	127	-	127	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	(9)	119	119	-
Strumenti di capitale	18	-	18	-	-	-	-	-	-	(1)	-	-	-	-	17	17	-
Azioni proprie	(3)	-	(3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(3)	(2)	(1)
Utile (Perdita) di esercizio	1.504	-	1.504	(1.504)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.586	1.586	1.604	(18)
Patrimonio netto	5.800	-	5.800	-	-	171	-	-	-	(1)	-	-	(5)	1.577	7.542	7.525	17
Patrimonio netto del Gruppo	5.781	-	5.781	-	-	157	-	-	-	(1)	-	-	(7)	1.595	7.525		
Patrimonio netto di terzi	19	-	19	-	-	14	-	-	-	-	-	-	2	(18)	17		

(*) Le Assemblies di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A. e di Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A. a cui sono sottoposte le approvazioni dei Bilanci d’esercizio 2025 sono chiamate ad esprimersi in merito all’approvazione dell’imputazione del contributo straordinario ex L. 199/2025 alle specifiche riserve del Patrimonio netto individuate dai relativi Consigli di Amministrazione. Si rimanda allo specifico paragrafo della Nota integrativa - Parte A - Politiche contabili per ulteriori informazioni.

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione
Paolo Molesini

L’Amministratore Delegato
Lino Mainolfi

Il Chief Financial Officer
Domenico Sfalanga



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato

(milioni di euro)

	ESISTENZE AL 31.12.2023	MODIFICA SALDI APERTURA	ESISTENZE AL 1.1.2024	ALLOCAZIONE RISULTATO ESERCIZIO PRECEDENTE		VARIAZIONI DELL'ESERCIZIO										PATRIMONIO NETTO AL 31.12.2024	PATRIMONIO NETTO DI GRUPPO AL 31.12.2024	PATRIMONIO NETTO DI TERZI AL 31.12.2024	
				RISERVE	DIVIDENDI E ALTRE DESTINAZIONI	VARIAZIONI DI RISERVE	OPERAZIONI SUL PATRIMONIO NETTO												REDDITIVITÀ COMPLESSIVA ESERCIZIO 2024
							EMISSIONE NUOVE AZIONI	ACQUISTO AZIONI PROPRIE	ACCONTI SU DIVIDENDI	DISTRIBUZIONE STRAORDINARIA DIVIDENDI	VARIAZIONE STRUMENTI DI CAPITALE	DERIVATI SU PROPRIE AZIONI	STOCK OPTIONS	VARIAZIONI INTERESSENZE PARTECIPATIVE					
Capitale:	300	-	300	-	-	-	17	-	-	-	-	-	-	-	-	317	300	17	
- azioni ordinarie	300	-	300	-	-	-	17	-	-	-	-	-	-	-	-	317	300	17	
- altre azioni	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Sovrapprezzi di emissione	206	-	206	-	-	-	28	-	-	-	-	-	-	-	-	234	206	28	
Riserve:	2.410	-	2.410	205	-	1.009	(18)	-	-	-	-	-	-	(3)	-	3.603	3.614	(11)	
- di utili	2.062	-	2.062	205	-	-	(18)	-	-	-	-	-	-	-	-	2.249	2.260	(11)	
- altre	348	-	348	-	-	1.009	-	-	-	-	-	-	-	(3)	-	1.354	1.354	-	
Riserve da valutazione	71	-	71	-	-	-	(1)	-	-	-	-	-	-	-	57	127	128	(1)	
Strumenti di capitale	24	-	24	-	-	-	-	-	-	-	(6)	-	-	-	-	18	18	-	
Acconti su dividendi	(1.200)	-	(1.200)	-	1.200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Azioni proprie	-	-	-	-	-	-	-	(3)	-	-	-	-	-	-	-	(3)	(2)	(1)	
Utile (Perdita) di esercizio	1.405	-	1.405	(205)	(1.200)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.504	1.504	1.517	(13)	
Patrimonio netto	3.216	-	3.216	-	-	1.009	26	(3)	-	-	(6)	-	-	(3)	1.561	5.800	5.781	19	
Patrimonio netto del Gruppo	3.215	-	3.215	-	-	1.003	-	(2)	-	-	(6)	-	-	(3)	1.574	5.781			
Patrimonio netto di terzi	1	-	1	-	-	6	26	(1)	-	-	-	-	-	-	(13)	19			

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione
Paolo Molesini

L'Amministratore Delegato
Lino Mainolfi

Il Chief Financial Officer
Domenico Sfalanga



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Rendiconto finanziario consolidato

(metodo indiretto)

(milioni di euro)

	2025	2024
A. ATTIVITÀ OPERATIVA		
1. Gestione	2.331	2.297
- risultato d'esercizio (+/-)	1.604	1.517
- plus/minusvalenze su attività finanziarie detenute per la negoziazione e sulle altre attività/passività valutate al fair value con impatto a conto economico (-/+)	(166)	(157)
- plus/minusvalenze su attività di copertura (-/+)	1	1
- rettifiche/riprese di valore nette per rischio di credito (+/-)	15	24
- rettifiche/riprese di valore nette su immobilizzazioni materiali e immateriali (+/-)	146	136
- accantonamenti netti a fondi rischi ed oneri ed altri costi/ricavi (+/-)	97	146
- ricavi e costi netti dei contratti di assicurazione emessi e delle cessioni in riassicurazione (-/+)	-	-
- imposte, tasse e crediti d'imposta non liquidati (+/-)	648	709
- rettifiche/riprese di valore nette delle attività operative cessate al netto dell'effetto fiscale (+/-)	-	-
- altri aggiustamenti (+/-)	(14)	(79)
2. Liquidità generata/assorbita dalle attività finanziarie	(171)	(3.894)
- attività finanziarie detenute per la negoziazione	59	47
- attività finanziarie designate al fair value	-	-
- altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	(95)	(131)
- attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(69)	30
- attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	439	(3.628)
- altre attività	(505)	(212)
3. Liquidità generata/assorbita dalle passività finanziarie (*)	(2.908)	2.901
- passività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(2.894)	2.792
- passività finanziarie di negoziazione	8	(3)
- passività finanziarie designate al fair value	-	-
- altre passività	(22)	112
4. Liquidità generata/assorbita dai contratti di assicurazione emessi e dalle cessioni in riassicurazione	-	-
- contratti di assicurazione emessi che costituiscono passività/attività (+/-)	-	-
- cessioni di riassicurazione che costituiscono attività/passività (+/-)	-	-
Liquidità netta generata/assorbita dall'attività operativa	(748)	1.304
B. ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO		
1. Liquidità generata da	7	-
- vendite di partecipazioni	-	-
- dividendi incassati su partecipazioni	-	-
- vendite di attività materiali	-	-
- vendite di attività immateriali	-	-
- vendite di società controllate e di rami d'azienda	7	-
2. Liquidità assorbita da	(103)	(20)
- acquisti di partecipazioni	(1)	(3)
- acquisti di attività materiali	(11)	(5)
- acquisti di attività immateriali	(48)	(52)
- acquisti di società controllate e di rami d'azienda	(43)	40
Liquidità netta generata/assorbita dall'attività d'investimento	(96)	(20)
C. ATTIVITÀ DI PROVVISTA		
- emissioni/acquisti di azioni proprie	-	(2)
- emissioni/acquisti di strumenti di capitale	-	-
- distribuzione dividendi e altre finalità	-	-
- vendita/acquisto di controllo di terzi	-	(22)
Liquidità netta generata/assorbita dall'attività di provvista	-	(24)
LIQUIDITÀ NETTA GENERATA/ASSORBITA NELL'ESERCIZIO	(844)	1.260
Riconciliazione		
Cassa e disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio	6.498	5.238
Liquidità totale netta generata/assorbita nell'esercizio	(844)	1.260
Cassa e disponibilità liquide: effetto della variazione dei cambi	-	-
Cassa e disponibilità liquide alla chiusura dell'esercizio	5.654	6.498

(*) Con riferimento all'informativa prevista dal paragrafo 44B dello IAS 7, si precisa che le variazioni delle passività derivanti da attività di finanziamento ammontano a -€2.908 milioni (liquidità assorbita) e sono riferibili per -€2.859 milioni a flussi finanziari, per +€55 milioni a variazioni di fair value e per -€104 milioni ad altre variazioni.

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione
Paolo Molesini

L'Amministratore Delegato
Lino Mainolfi

Il Chief Financial Officer
Domenico Sfalanga



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Nota integrativa consolidata

■ **Parte A - Politiche contabili**

A.1 - Parte Generale

- Sezione 1 - Dichiarazione di conformità ai principi contabili internazionali
- Sezione 2 - Principi generali di redazione
- Sezione 3 - Area e metodi di consolidamento
- Sezione 4 - Eventi successivi alla data di riferimento del bilancio
- Sezione 5 - Altri aspetti

A.2 - Parte relativa alle principali voci di bilancio

- Sezione 1 - Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico
- Sezione 2 - Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva
- Sezione 3 - Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato
- Sezione 4 - Operazioni di copertura
- Sezione 5 - Partecipazioni
- Sezione 6 - Attività materiali
- Sezione 7 - Attività immateriali
- Sezione 9 - Fiscalità corrente e differita
- Sezione 10 - Fondi per rischi ed oneri
- Sezione 11 - Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato
- Sezione 12 - Passività finanziarie di negoziazione
- Sezione 14 - Operazioni in valuta
- Sezione 16 - Altre informazioni

A.4 - Informativa sul fair value

■ **Parte B - Informazioni sullo stato patrimoniale consolidato**

ATTIVO

- Sezione 1 - Cassa e disponibilità liquide - Voce 10
- Sezione 2 - Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico - Voce 20
- Sezione 3 - Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva - Voce 30
- Sezione 4 - Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato - Voce 40
- Sezione 5 - Derivati di copertura - Voce 50
- Sezione 6 - Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura generica - Voce 60
- Sezione 7 - Partecipazioni - Voce 70
- Sezione 9 - Attività materiali - Voce 90
- Sezione 10 - Attività immateriali - Voce 100
- Sezione 11 - Attività fiscali e passività fiscali - Voce 110 dell'attivo e Voce 60 del passivo
- Sezione 13 - Altre attività - Voce 130

PASSIVO

- Sezione 1 - Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato - Voce 10
- Sezione 2 - Passività finanziarie di negoziazione - Voce 20
- Sezione 4 - Derivati di copertura - Voce 40
- Sezione 5 - Adeguamento di valore delle passività finanziarie oggetto di copertura generica - Voce 50
- Sezione 6 - Passività fiscali - Voce 60
- Sezione 8 - Altre passività - Voce 80
- Sezione 9 - Trattamento di fine rapporto del personale - Voce 90

- Sezione 10 - Fondi per rischi e oneri - Voce 100
- Sezione 13 - Patrimonio del gruppo - Voci 120, 130, 140, 150, 160, 170 e 180
- Sezione 14 - Patrimonio di pertinenza di terzi - Voce 190

ALTRE INFORMAZIONI

■ **Parte C - Informazioni sul conto economico consolidato**

- Sezione 1 - Interessi - Voci 10 e 20
- Sezione 2 - Commissioni - Voci 40 e 50
- Sezione 3 - Dividendi e proventi simili - Voce 70
- Sezione 4 - Risultato netto dell'attività di negoziazione - Voce 80
- Sezione 5 - Risultato netto dell'attività di copertura - Voce 90
- Sezione 6 - Utili (Perdite) da cessione/riacquisto - Voce 100
- Sezione 7 - Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico - Voce 110
- Sezione 8 - Rettifiche/riprese di valore nette per rischio di credito - Voce 130
- Sezione 12 - Spese amministrative - Voce 190
- Sezione 13 - Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri - Voce 200
- Sezione 14 - Rettifiche/riprese di valore nette su attività materiali - Voce 210
- Sezione 15 - Rettifiche/riprese di valore nette su attività immateriali - Voce 220
- Sezione 16 - Altri oneri e proventi di gestione - Voce 230
- Sezione 17 - Utili (Perdite) delle partecipazioni - Voce 250
- Sezione 19 - Rettifiche di valore dell'avviamento - Voce 270

- Sezione 21 - Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente - Voce 300
- Sezione 23 - Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza di terzi - Voce 340
- Sezione 25 - Utile per azione

■ **Parte D - Redditività consolidata complessiva**

- Prospetto analitico della redditività consolidata complessiva

■ **Parte E - Informazioni sui rischi e sulle relative politiche di copertura**

- Sezione 1 - Rischi del consolidato contabile
- Sezione 2 - Rischi del consolidato prudenziale

■ **Parte F - Informazioni sul patrimonio consolidato**

- Sezione 1 - Il patrimonio consolidato

■ **Parte G - Operazioni di aggregazione riguardanti imprese o rami d'azienda**

- Sezione 1 - Operazioni realizzate durante l'esercizio
- Sezione 2 - Operazioni realizzate dopo la chiusura dell'esercizio

■ **Parte H - Operazioni con parti correlate**

- 1. Informazioni sui compensi dei dirigenti con responsabilità strategiche
- 2. Informazioni sulle transazioni con parti correlate

■ **Parte I - Accordi di pagamento basati su propri strumenti patrimoniali**

- 1. Descrizione degli accordi di pagamento basati su propri strumenti patrimoniali
- 2. Altre informazioni

■ **Parte M - Informativa sul leasing**

- Sezione 1 - Locatario



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARTE A - POLITICHE CONTABILI

A.1 - PARTE GENERALE

SEZIONE 1 - DICHIARAZIONE DI CONFORMITÀ AI PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI

Il Bilancio consolidato del Gruppo Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking, in applicazione del D. Lgs. 28 febbraio 2005 n. 38, è redatto secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS emanati dall’International Accounting Standards Board (IASB), così come omologati dalla Commissione Europea a tutto il 31 dicembre 2025 in base alla procedura prevista dal Regolamento comunitario n. 1606/2002. Per meglio orientare l’applicazione dei principi contabili, si è fatto riferimento alle interpretazioni fornite dall’International Financial Reporting Standards - Interpretations Committee (IFRIC). Non sono state effettuate deroghe all’applicazione dei principi contabili IAS/IFRS.

Il Bilancio consolidato al 31 dicembre 2025 è stato predisposto sulla base della Circolare della Banca d’Italia n. 262 del 22 dicembre 2005 e successivi aggiornamenti e chiarimenti interpretativi forniti dalla Banca d’Italia. In particolare, il presente Bilancio consolidato è predisposto secondo gli schemi e le regole di compilazione dell’ottavo aggiornamento del 17 novembre 2022.

A partire dal 1° gennaio 2025 trova applicazione il Regolamento n. 2862/2024 del 12 novembre 2024: Modifiche allo IAS 21 – Effetti delle variazioni dei cambi delle valute estere – Impossibilità di cambio. Le modifiche introdotte con tale Regolamento non assumono particolare rilevanza per il Gruppo.

Si riportano infine le modifiche ai principi contabili già in vigore, con i relativi Regolamenti di omologazione da parte della Commissione Europea, la cui applicazione sarà obbligatoria a decorrere dal 1° gennaio 2026 e rispetto ai quali il Gruppo non si è avvalso di un’applicazione anticipata:

- Regolamento n. 1047/2025 del 27 maggio 2025: Modifiche alla classificazione e alla valutazione degli strumenti finanziari – Modifiche all’IFRS 9 e all’IFRS 7;

- Regolamento n. 1266/2025 del 30 giugno 2025: Contratti collegati all’energia elettrica dipendente dalla natura – Modifiche all’IFRS 9 e all’IFRS 7;
- Regolamento n. 1331/2025 del 9 luglio 2025: Ciclo annuale di miglioramenti ai principi contabili IFRS.

SEZIONE 2 - PRINCIPI GENERALI DI REDAZIONE

Il Bilancio consolidato è costituito dallo Stato patrimoniale, dal Conto economico, dal Prospetto della redditività complessiva, dal Prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal Rendiconto finanziario, dalla Nota integrativa ed è inoltre corredato da una Relazione degli Amministratori sull’andamento della gestione.

Il Bilancio è redatto utilizzando l’euro come moneta di conto. Gli importi dei prospetti contabili e della nota integrativa, se non diversamente specificato, sono esposti in milioni di euro. I prospetti contabili e la nota integrativa presentano, oltre agli importi del periodo di riferimento, anche i corrispondenti dati di raffronto.

Nella nota integrativa sono fornite tutte le informazioni previste dalla normativa, nonché le indicazioni complementari ritenute necessarie a dare una rappresentazione veritiera e corretta della situazione del Gruppo.

Il Bilancio consolidato è redatto nel presupposto della continuità aziendale non sussistendo incertezza circa la capacità del Gruppo di proseguire la propria attività.

La Relazione sulla gestione contiene alcune informazioni – quali, a titolo esemplificativo, i dati inerenti all’evoluzione trimestrale e ad altri indicatori alternativi di performance – non direttamente riconducibili ai prospetti contabili.

Le informazioni obbligatoriamente previste per la Relazione sulla gestione dalla Circolare della Banca d’Italia n. 262/2005 sono contenute nei seguenti capitoli e paragrafi:

- Capitolo 2. Contesto esterno e strategie (esclusi i paragrafi 2.3 e 2.4);
- Capitolo 3. Performance (paragrafi da 3.1 a 3.4, 3.7, 3.8.1, 3.8.3, 3.8.4, 3.8.5 e 3.9);
- Capitolo 4. Governance (paragrafo 4.2).

Nella Relazione sulla gestione, per agevolare la comparazione dei valori dei diversi periodi e fornire una lettura più chiara e immediata della situazione patrimoniale ed economica del Gruppo, i dati relativi all’esercizio 2025 sono esposti su schemi di stato patrimoniale e conto economico riclassificati. Tali schemi sono stati costruiti attraverso opportuni raggruppamenti delle voci che compongono gli schemi ufficiali.

Per consentire un confronto su basi omogenee e rappresentare adeguatamente gli effetti rivenienti dalle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento, nella Relazione sulla gestione si è proceduto a riesporre, ove necessario, i dati operativi e i saldi contabili presentati negli schemi di stato patrimoniale e conto economico. Nella predisposizione degli schemi riesposti sono state apportate appropriate rettifiche ai dati storici per riflettere retroattivamente, ipotizzando che le operazioni societarie abbiano avuto luogo a partire dal 1° gennaio 2024, le variazioni del perimetro di consolidamento avvenute nel periodo, senza peraltro cambiare il risultato d’esercizio e il patrimonio netto rispetto agli schemi di bilancio ufficiali pubblicati nei periodi precedenti. Gli effetti netti delle rettifiche sono stati rilevati nell’utile di terzi del conto economico riesposto e nel patrimonio di terzi dello stato patrimoniale riesposto. In particolare, si segnala che nella Relazione sulla gestione i dati economici consolidati riclassificati relativi ai primi due trimestri del 2024 sono stati riesposti per tenere conto dell’ingresso di Alpian S.A., precedentemente consolidata con il metodo del patrimonio netto, in seguito all’aumento di capitale perfezionato nel terzo trimestre del 2024 che aveva portato la quota percentuale di partecipazione del Gruppo nella società al 61,6%, di cui il 51,14% in capo a Fideuram e il 10,46% a Reyl & Cie.

I dettagli analitici delle riesposizioni e delle riclassifiche effettuate sono forniti, con appositi prospetti di raccordo, in allegato al presente bilancio.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SEZIONE 3 - AREA E METODI DI CONSOLIDAMENTO

La tabella seguente riporta l’elenco delle partecipazioni controllate in via esclusiva, incluse nell’area di consolidamento al 31 dicembre 2025.

1. Partecipazioni in società controllate in via esclusiva

DENOMINAZIONE IMPRESE	SEDE OPERATIVA	SEDE LEGALE	TIPO DI RAPPORTO (*)	RAPPORTO DI PARTECIPAZIONE		DISPONIBILITÀ VOTI % (**)
				IMPRESA PARTECIPANTE	QUOTA %	
1. Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A. Capitale Euro 117.497.424	Milano	Milano	1	Fideuram	100,000%	
2. Siref Fiduciaria S.p.A. Capitale Euro 2.600.000	Milano	Milano	1	Fideuram	100,000%	
3. Fideuram Asset Management (Ireland) dac Capitale Euro 1.000.000	Dublino	Dublino	1	Fideuram	100,000%	
4. RB Participations S.A. Capitale CHF 100.000	Ginevra	Ginevra	1	Fideuram	100,000%	
5. REYL & Cie S.A. Capitale CHF 31.500.001	Ginevra	Ginevra	1	Fideuram RB Participations	46,000% 30,000%	
6. REYL Finance (MEA) Ltd Capitale USD 2.875.000	Dubai	Dubai	1	REYL & Cie	100,000%	
7. Intesa Sanpaolo Wealth Management S.A. Capitale Euro 123.813.000	Lussemburgo	Lussemburgo	1	Fideuram	100,000%	
8. Intesa Sanpaolo Private Argentina S.A. Capitale ARS 76.010.756	Buenos Aires	Buenos Aires	1	REYL & Cie Fideuram	95,015% 4,985%	
9. REYL Overseas A.G. Capitale CHF 2.000.000	Zurigo	Zurigo	1	REYL & Cie	100,000%	
10. Gap ManCo Sàrl Capitale Euro 12.500	Lussemburgo	Lussemburgo	1	REYL & Cie	100,000%	
11. REYL Singapore Holding PTE Ltd Capitale SGD 901	Singapore	Singapore	1	REYL & Cie	100,000%	
12. REYL Singapore PTE Ltd Capitale SGD 380.000	Singapore	Singapore	1	REYL & Cie	100,000%	
13. REYL & Co. (UK-Holdings) Ltd Capitale GBP 3.700.000	Londra	Londra	1	REYL & Cie	100,000%	
14. REYL & Co. (UK) LLP Capitale GBP 3.800.000	Londra	Londra	1	REYL & Co. (UK-Holdings)	100,000%	
15. REYL & Cie (Malta) Holding Ltd Capitale Euro 730.000	La Valletta	La Valletta	1	REYL & Cie	100,000%	
16. REYL & Cie (Malta) Ltd Capitale Euro 930.000	La Valletta	La Valletta	1	REYL & Cie (Malta) Holding	100,000%	
17. Iberian Distressed Assets Manager Sàrl Capitale Euro 12.500	Lussemburgo	Lussemburgo	1	REYL Finance (MEA)	100,000%	
18. REYL Private Office (Luxembourg) Sàrl Capitale Euro 50.000	Lussemburgo	Lussemburgo	1	REYL & Cie	100,000%	
19. CBP Quilvest PE Fund GP Sàrl Capitale USD 20.000	Lussemburgo	Lussemburgo	1	Intesa Sanpaolo Wealth Management	100,000%	
20. Fideuram Asset Management UK Ltd Capitale GBP 1.000.000	Londra	Londra	1	Fideuram Asset Management (Ireland)	100,000%	
21. Alpian S.A. Capitale CHF 56.719.365,19	Ginevra	Ginevra	1	Fideuram REYL & Cie	62,884% 7,944%	
22. Alpian Technologies Ltd Capitale GBP 100.000	Londra	Londra	1	Alpian	100,000%	
23. Alpian Technologies Srl Capitale Euro 10.000	Roma	Roma	1	Alpian Technologies Ltd	100,000%	

LEGENDA

(*) Tipo rapporto 1 = maggioranza dei diritti di voto nell’assemblea ordinaria.
(**) Disponibilità dei voti nell’assemblea ordinaria. I diritti di voto vengono riportati solo laddove diversi dalla percentuale di partecipazione al capitale.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

2. Valutazioni e assunzioni significative per determinare l'area di consolidamento

Il Bilancio consolidato include Fideuram, le società da essa direttamente o indirettamente controllate e le società su cui Fideuram esercita un'influenza notevole. Si considerano controllate le entità in cui Fideuram è esposta a rendimenti variabili o detiene diritti su tali rendimenti derivanti dal proprio rapporto con le stesse e allo stesso tempo ha la capacità di incidere sui rendimenti esercitando il proprio potere su tali entità.

Il controllo può configurarsi solamente con la presenza contemporanea dei seguenti elementi:

- il potere di dirigere le attività rilevanti dell'entità partecipata;
- l'esposizione a rendimenti variabili derivanti dal rapporto con l'entità oggetto di investimento;
- la capacità di esercitare il proprio potere sull'entità oggetto di investimento per incidere sull'ammontare dei rendimenti.

Le società controllate sono consolidate con il metodo integrale ad eccezione di quelle entità che, in considerazione della scarsa significatività (totale attivo di bilancio inferiore a €10 milioni), sono consolidate con il metodo del patrimonio netto in conformità alle politiche contabili di Gruppo.

Nel processo di consolidamento integrale gli aggregati di stato patrimoniale e di conto economico delle società controllate sono acquisiti "linea per linea". Dopo l'attribuzione ai terzi delle quote di loro pertinenza del patrimonio e del risultato economico, il valore contabile delle partecipazioni è annullato – a fronte dell'assunzione delle attività e passività delle partecipate – in contropartita della corrispondente frazione di patrimonio netto di pertinenza del Gruppo. Le differenze risultanti da questa operazione, se positive, sono rilevate – dopo l'eventuale imputazione a elementi dell'attivo o del passivo della controllata – nella voce Attività immateriali, come avviamento o come altre attività intangibili. Le differenze negative sono imputate al conto economico. Le attività, passività, proventi e oneri tra imprese consolidate vengono integralmente eliminati.

Le acquisizioni di società sono contabilizzate secondo il metodo dell'acquisizione previsto dal principio contabile IFRS 3, in base al quale le attività identificabili acquisite e le passività identificabili assunte (comprese quelle potenziali) devono essere rilevate ai rispettivi fair value alla data di acquisizione. Inoltre, per ogni aggregazione aziendale, eventuali quote di minoranza nella società acquisita possono essere rilevate al fair value o in proporzione alla quota della partecipazione di minoranza nelle attività nette identificabili della società acquisita. L'eventuale eccedenza del corrispettivo trasferito (rappresentato dal fair value delle attività cedute, delle passività sostenute e degli strumenti di capitale emessi) e dell'eventuale rilevazione al fair value delle quote di minoranza rispetto al fair value delle attività e passività acquisite viene rilevata come avviamento; qualora il prezzo risulti inferiore, la differenza viene imputata a conto economico.

L'avviamento è soggetto a un test periodico di verifica sull'adeguatezza del relativo valore di iscrizione in bilancio. Nel caso in cui il valore recuperabile dell'avviamento risulti inferiore al valore di iscrizione, si procede alla rilevazione a conto economico della differenza.

Il metodo dell'acquisizione viene applicato a partire dalla data di acquisto, ossia dal momento in cui si ottiene effettivamente il controllo della società acquisita. Pertanto, i risultati economici di una controllata acquisita nel corso del periodo di riferimento sono inclusi nel bilancio consolidato a partire dalla data della sua acquisizione. Parimenti, i risultati economici di una controllata ceduta sono inclusi nel bilancio consolidato fino alla data in cui il controllo è cessato. La differenza tra il corrispettivo di cessione e il valore contabile alla data di dismissione (ivi incluse le differenze di cambio rilevate tempo per tempo nel patrimonio netto in sede di consolidamento) è rilevata nel conto economico.

I bilanci presi a base del processo di consolidamento integrale sono quelli riferiti al 31 dicembre 2025 come approvati dai competenti organi delle società controllate eventualmente rettificati, ove necessario, per adeguarli ai principi contabili omogenei di Gruppo.

I bilanci delle società che operano in aree diverse dall'Unione Monetaria Europea sono convertiti in euro applicando ai saldi di stato patrimoniale i cambi correnti alla data di chiusura dell'esercizio e ai saldi di conto economico i cambi medi dell'esercizio. Le differenze di cambio originate dalla conversione ai suddetti tassi di cambio sono rilevate nella riserva da valutazione.

Rispetto al 31 dicembre 2024, l'area di consolidamento integrale del Gruppo non ha registrato nuovi ingressi. L'unica variazione si è realizzata con la scissione totale di Fideuram Asset Management SGR, divenuta efficace dal 1° luglio 2025. L'operazione ha previsto l'assegnazione a Eurizon Capital SGR del ramo d'azienda organizzato per l'esercizio dell'attività di gestione collettiva del risparmio e, a Fideuram, del complesso di attività, passività, diritti, rapporti giuridici ed economici non riconducibili a tale attività. Al servizio della scissione, Eurizon Capital SGR ha emesso a favore di Fideuram nuove azioni ordinarie prive di valore nominale, con un aumento di capitale pari al valore netto patrimoniale del ramo di azienda assegnato, corrispondente a €19,2 milioni. Al fine di ricondurre a Intesa Sanpaolo il controllo integrale di Eurizon Capital SGR, in data 7 luglio 2025 Intesa Sanpaolo ha acquistato da Fideuram le suddette azioni al valore di mercato, per un corrispettivo pari a €113 milioni. A seguito di tali operazioni, Fideuram Asset Management SGR si è estinta a decorrere dal 1° luglio 2025.

Si considerano collegate le società sottoposte a influenza notevole, cioè le società in cui Fideuram, direttamente o indirettamente, possiede almeno il 20% dei diritti di voto (ivi inclusi i diritti di voto potenziali) o nelle quali, pur avendo una quota di diritti di voto inferiore, ha il potere di partecipare alla determinazione delle politiche finanziarie e gestionali in virtù di particolari legami giuridici.

Le società collegate sono consolidate con il metodo del patrimonio netto. Tale metodo prevede l'iscrizione iniziale della partecipazione al costo e il successivo adeguamento del valore in base alla quota di pertinenza del Gruppo nel patrimonio netto della partecipata.

Le differenze tra il valore di carico della partecipazione e la quota di pertinenza nel patrimonio netto della partecipata sono rilevate in aumento o in diminuzione del valore contabile della partecipata.

La quota di spettanza del Gruppo nel risultato d'esercizio della partecipata è registrata in un'apposita voce del conto economico.

Fideuram Vita S.p.A. (Compagnia assicurativa di cui Fideuram possiede il 19,36% del capitale sociale), Asteria Investment Managers S.A. (società di gestione svizzera di cui Fideuram possiede il 49% del capitale) e 1875 Finance Holding AG (società finanziaria svizzera di cui Reyl & Cie possiede il 40% del capitale) sono considerate società collegate.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3. Partecipazioni in società controllate in via esclusiva con interessenze di terzi significative

3.1 Interessenze di terzi, disponibilità dei voti dei terzi e dividendi distribuiti ai terzi

DENOMINAZIONI IMPRESE	INTERESSENZE DEI TERZI %	DISPONIBILITÀ VOTI DEI TERZI % (*)	DIVIDENDI DISTRIBUITI AI TERZI
1. REYL & Cie S.A.	24,0%	24,0%	-
2. Alpian S.A.	28,3%	28,3%	-

(*) Disponibilità di voti nell’assemblea ordinaria.

3.2 Partecipazioni con interessenze di terzi significative: informazioni contabili

DENOMINAZIONI	TOTALE ATTIVO	CASSA E DISPONIBILITÀ LIQUIDE	ATTIVITÀ FINANZIARIE	ATTIVITÀ MATERIALI E IMMATERIALI	PASSIVITÀ FINANZIARIE	PATRIMONIO NETTO	MARGINE DI INTERESSE	MARGINE DI INTERMEDIAZIONE	COSTI OPERATIVI	UTILE (PERDITA) DELLA OPERATIVITÀ CORRENTE AL LORDO DELLE IMPOSTE	UTILE (PERDITA) DELLA OPERATIVITÀ CORRENTE AL NETTO DELLE IMPOSTE	UTILE (PERDITA) DEI GRUPPI DI ATTIVITÀ IN VIA DI DISMISSIONE AL NETTO DELLE IMPOSTE	UTILE (PERDITA) D'ESERCIZIO (1)	ALTRE COMPONENTI REDDITUALI AL NETTO DELLE IMPOSTE (2)	REDDITIVITÀ COMPLESSIVA (3)=(1)+(2)
REYL & Cie S.A.	2.346	568	1.706	49	2.124	151	36	105	(123)	(25)	(32)	-	(32)	6	(26)
Alpian S.A.	253	166	73	11	189	59	-	1	(26)	(30)	(30)	-	(30)	-	(30)

SEZIONE 4 - EVENTI SUCCESSIVI ALLA DATA DI RIFERIMENTO DEL BILANCIO

Dopo la data di chiusura dell’esercizio non si sono verificati eventi di rilievo che possano determinare variazioni ai saldi del bilancio consolidato al 31 dicembre 2025.

Nel mese di gennaio 2026 Fideuram ha acquisito il 24% delle azioni della controllata svizzera Reyl & Cie detenute da azionisti terzi. A seguito dell’operazione, Fideuram detiene il 100% del capitale della società.

SEZIONE 5 - ALTRI ASPETTI

Rischi, incertezze e possibili impatti del contesto geopolitico

Il Gruppo sta continuando a monitorare le evoluzioni connesse al contesto geopolitico. In particolare, è stata effettuata un’analisi degli

impatti connessi all’andamento dei conflitti sulla base delle evidenze attualmente disponibili e degli scenari allo stato configurabili. Al momento non è stato identificato alcun impatto suscettibile di incidere significativamente sulle prospettive economiche, patrimoniali e finanziarie. Verranno attentamente monitorate le eventuali decisioni che saranno prese a livello comunitario e internazionale e i possibili riflessi sull’operatività del Gruppo.

Per quanto riguarda Il conflitto militare in Ucraina, si segnala che le società italiane del Gruppo non hanno esposizioni rilevanti verso clientela o banche russe e ucraine. La controllata svizzera Reyl & Cie ha esposizioni verso clientela russa per importi non significativi e ampiamente garantiti da Assets Under Management in deposito presso la società. I crediti verso controparti russe sono stati classificati a stage 2, ma senza impatti rilevanti in termini di ECL in quanto totalmente garantiti. La classificazione ha riguardato volumi di circa €2 milioni, con un’incidenza trascurabile sul portafoglio a livello di Gruppo.

Trattamento contabile del contributo straordinario di cui alla Legge 30 dicembre 2025 n. 199 (Legge di Bilancio 2026)

La Legge di Bilancio 2026 ha introdotto importanti modifiche alla disciplina dell’imposta straordinaria sull’incremento del margine di interesse, istituita a carico delle banche dall’art. 26 del Decreto-legge 10 agosto 2023, n. 104 (convertito, con modificazioni, dalla Legge 9 ottobre 2023, n. 136). Tale norma prevedeva l’applicazione di un’imposta, con aliquota pari al 40% e con limite massimo pari allo 0,26% degli attivi ponderati per il rischio, sull’incremento del margine di interesse registrato nel 2023 rispetto al 2021, riconoscendo alle banche la facoltà, in alternativa al versamento dell’imposta, di destinare a una specifica riserva non distribuibile un importo almeno pari a due volte e mezza l’imposta dovuta. Avvalendosi di tale opzione, Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking, in sede di approvazione del bilancio 2023 e di destinazione dell’utile d’esercizio, avevano deliberato la destinazione alla suddetta riserva di un ammontare complessivo pari a €75,9 milioni, corrispondente a 2,5 volte l’ammontare dell’imposta altrimenti dovuta di circa €30,4 milioni. La Legge n. 136 del 2023 sopra citata stabiliva inoltre che, qualora la Riserva 2023 fosse stata successivamente utilizzata per la distribuzione di utili, l’imposta del 40% sarebbe divenuta dovuta, maggiorata – a decorrere dal 30 giugno 2024 – degli interessi calcolati al tasso sui depositi presso la BCE.

La Legge di Bilancio 2026 ha modificato tale norma prevedendo in sintesi:

- che le distribuzioni di dividendi o di riserve effettuate dalle banche italiane a partire dal 1° gennaio 2029 si presumono effettuate utilizzando in via prioritaria la suddetta riserva, con conseguente obbligo di versamento dell’imposta nella misura del 40%, oltre agli interessi calcolati dal 30 giugno 2024;
- la possibilità, entro il 31 dicembre 2028, di assoggettare la riserva ad un contributo straordinario con le seguenti aliquote:
 - 27,5% per la riserva risultante nel bilancio chiuso al 31 dicembre 2025;
 - 33% per la riserva risultante nel bilancio chiuso al 31 dicembre 2026.

La normativa dispone espressamente che il pagamento del contributo straordinario nei termini sopra indicati comporti la non applicazione dell’imposta del 40%, né dei relativi interessi. Da un punto di vista contabile, le previsioni introdotte dalla Legge di Bilancio 2026 configurano una nuova obbligazione, distinta da quella precedente che è stata estinta a suo tempo mediante la costituzione della riserva. Per la rilevazione contabile del contributo straordinario il Gruppo ha quindi ritenuto di far riferimento alle previsioni dello IAS 12 che, al paragrafo 61A, richiede di rilevare la fiscalità in coerenza con la posta di riferimento su cui è computata l’imposta. Nel caso specifico, poiché l’ob-



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

bligazione di pagare un contributo straordinario ha origine dalla scelta del Gruppo di costituire una riserva patrimoniale in luogo del pagamento dell’imposta prevista dal Decreto-legge n. 104/2023 e tale obbligazione è disgiunta rispetto a quella precedente, il contributo straordinario, pari a €21 milioni per le banche del Gruppo Fideuram, è stato imputato in riduzione di una riserva disponibile del patrimonio netto, in contropartita all’iscrizione di passività fiscali correnti.

Tale impatto è stato oggetto di rilevazione nel Bilancio consolidato al 31 dicembre 2025, in funzione dell’approvazione definitiva della Legge di Bilancio 2026 (avvenuta il 30 dicembre 2025) e della formalizzazione, da parte dei Consigli di amministrazione di Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking, della decisione di aderire al contributo straordinario antecedentemente all’approvazione del progetto di bilancio 2025. Le Assemblee di Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking, in sede di approvazione dei rispettivi bilanci d’esercizio 2025, sono chiamate a deliberare favorevolmente in merito all’imputazione del contributo straordinario alla Riserva “Contribuzione Piano Lecoip 2018-2022” nonché circa la destinazione, con decorrenza dalla liquidazione del contributo nella dichiarazione dei redditi, dell’intero importo iscritto nella “Riserva 2023” alla Riserva straordinaria, con conseguente eliminazione della “Riserva 2023”, che diverrà liberamente utilizzabile senza ulteriori oneri dopo aver adempiuto l’obbligazione di applicazione del contributo.

Revisione contabile

Il Bilancio consolidato del Gruppo Fideuram è sottoposto a revisione contabile a cura della società EY S.p.A. La tabella seguente riporta, ai sensi dell’art. 2427 del Codice civile e dell’art. 149 duodecies del Regolamento Consob n. 11971 (Regolamento Emittenti), il dettaglio dei compensi che il Gruppo ha corrisposto alle società del network EY nell’esercizio 2025.

Tipologia di servizi

(milioni di euro)

	2025	
	FIDEURAM	ALTRE SOCIETÀ DEL GRUPPO
Revisione contabile	0,6	1,5
Servizi di attestazione	0,2	1,0
Totale	0,8	2,5

Corrispettivi al netto di IVA e spese vive.

A.2 - PARTE RELATIVA ALLE PRINCIPALI VOCI DI BILANCIO

Nel presente capitolo sono esposti i Principi contabili adottati per la predisposizione del Bilancio consolidato al 31 dicembre 2025.

SEZIONE 1 - ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO A CONTO ECONOMICO

Sono classificate in questa categoria le Attività finanziarie diverse da quelle classificate tra le Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva e tra le Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato.

La voce, in particolare, include:

- le attività finanziarie detenute per la negoziazione;
- le attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value, rappresentate dalle attività finanziarie che non soddisfano i requisiti per la valutazione al costo ammortizzato o al fair value con impatto sulla redditività complessiva. Si tratta di attività finanziarie i cui termini contrattuali non prevedono esclusivamente rimborsi di capitale e pagamenti di interessi sull’importo del capitale da restituire, oppure che non sono detenute nel quadro di un modello di business il cui obiettivo è il possesso di attività finalizzato alla raccolta dei flussi finanziari contrattuali (Business model “Hold to Collect”) o il cui obiettivo è conseguito sia mediante la raccolta dei flussi finanziari contrattuali sia mediante la vendita di attività finanziarie (Business model “Hold to Collect and Sell”).

Trovano quindi evidenza in questa voce:

- i titoli di debito e i finanziamenti che sono inclusi in un business model Other/Trading (non riconducibili quindi ai business model “Hold to Collect” o “Hold to Collect and Sell”) o che non superano il test sulle caratteristiche contrattuali (SPPI test);
- gli strumenti di capitale – non qualificabili di controllo e collegamento – per cui non si sia optato, in sede di rilevazione iniziale, per la designazione al fair value con impatto sulla redditività complessiva;
- le quote di OICR.

La voce accoglie, inoltre, i contratti derivati, contabilizzati tra le attività finanziarie detenute per la negoziazione, che sono rappresentati come attività se il fair value è positivo.

Secondo le regole generali previste dall’IFRS 9 in materia di riclassificazione delle attività finanziarie (ad eccezione dei titoli di capitale, per cui non è ammessa alcuna riclassifica), non sono ammesse riclassifiche verso altre categorie di attività finanziarie salvo il caso in cui l’entità modifichi il proprio modello di business per la gestione delle attività finanziarie.

L’iscrizione iniziale delle attività finanziarie avviene alla data di regolamento per i titoli di debito e per i titoli di capitale, alla data di erogazione per i finanziamenti e alla data di sottoscrizione per i contratti derivati. All’atto della rilevazione iniziale le attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico vengono rilevate al fair value, senza considerare i costi o proventi di transazione direttamente attribuibili allo strumento stesso.

Successivamente alla rilevazione iniziale, le attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico sono valorizzate al fair value. Gli effetti dell’applicazione di tale criterio di valutazione sono imputati nel conto economico.

Le attività finanziarie vengono cancellate dal bilancio solamente se la cessione ha comportato il sostanziale trasferimento di tutti i rischi e benefici connessi alle attività stesse.

SEZIONE 2 - ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO SULLA REDDITIVITÀ COMPLESSIVA

Sono incluse nella presente categoria le attività finanziarie che soddisfano entrambe le seguenti condizioni:

- l’attività finanziaria è posseduta secondo un modello di business il cui obiettivo è conseguito sia con l’incasso dei flussi finanziari previsti contrattualmente sia con la vendita (Business model “Hold to Collect and Sell”);
- i termini contrattuali dell’attività finanziaria prevedono, a determinate date, flussi finanziari rappresentati unicamente da pagamenti del capitale e dell’interesse sull’importo del capitale da restituire.

Sono inoltre inclusi in questa categoria gli strumenti di capitale, non detenuti per finalità di negoziazione, per i quali al momento della rilevazione iniziale è stata esercitata l’opzione per la designazione al fair value con impatto sulla redditività complessiva.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

In particolare, vengono inclusi in questa voce:

- i titoli di debito che sono riconducibili a un business model Hold to Collect and Sell e che hanno superato il test sulle caratteristiche contrattuali (SPPI test);
- le interessenze azionarie, non qualificabili di controllo o collegamento, che non sono detenute con finalità di negoziazione, per cui si è esercitata l’opzione per la designazione al fair value con impatto sulla redditività complessiva.

Non sono ammesse riclassifiche verso altre categorie di attività finanziarie salvo il caso in cui l’entità modifichi il proprio modello di business per la gestione delle attività finanziarie.

L’iscrizione iniziale delle attività finanziarie avviene alla data di regolamento per i titoli di debito e per i titoli di capitale. All’atto della rilevazione iniziale le attività sono contabilizzate al fair value, comprensivo dei costi o proventi di transazione direttamente attribuibili allo strumento stesso.

Successivamente alla rilevazione iniziale, le Attività classificate al fair value con impatto sulla redditività complessiva, diverse dai titoli di capitale, sono valutate al fair value, con la rilevazione a conto economico degli impatti derivanti dall’applicazione del costo ammortizzato, degli effetti dell’impairment e dell’eventuale effetto cambio, mentre gli altri utili o perdite derivanti da una variazione di fair value vengono rilevati in una specifica riserva di patrimonio netto finché l’attività finanziaria non viene cancellata. Al momento della dismissione, totale o parziale, l’utile o la perdita cumulati nella riserva da valutazione vengono riversati, in tutto o in parte, a conto economico. Gli strumenti di capitale per cui è stata effettuata la scelta per la classificazione nella presente categoria sono valutati al fair value e gli importi rilevati in contropartita del patrimonio netto non devono essere successivamente trasferiti a conto economico, neanche in caso di cessione. La sola componente riferibile ai titoli di capitale in questione che è oggetto di rilevazione a conto economico è rappresentata dai dividendi.

Le Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva sono soggette alla verifica dell’incremento significativo del rischio creditizio (impairment) prevista dall’IFRS 9 con conseguente rilevazione a conto economico di una rettifica di valore a copertura delle perdite attese. Più in particolare, sugli strumenti classificati in stage 1 (ossia sulle attività finanziarie al momento dell’origination e sugli strumenti per cui non si è verificato un significativo incremento del rischio creditizio rispetto alla data di rilevazione iniziale) viene contabilizzata, alla data di rilevazione iniziale e a ogni data di reporting successiva, una perdita attesa a un anno.

Invece, per gli strumenti classificati in stage 2 (esposizioni in bonis per le quali si è verificato un incremento significativo del rischio creditizio rispetto alla data di rilevazione iniziale) e in stage 3 (esposizioni deteriorate) viene contabilizzata una perdita attesa per l’intera vita residua dello strumento finanziario. Viceversa, non sono assoggettati al processo di impairment i titoli di capitale.

Le attività finanziarie vengono cancellate dal bilancio solamente se la cessione ha comportato il sostanziale trasferimento di tutti i rischi e benefici connessi alle attività stesse.

SEZIONE 3 - ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL COSTO AMMORTIZZATO

Sono incluse nella presente categoria le attività finanziarie (in particolare finanziamenti e titoli di debito) che soddisfano entrambe le seguenti condizioni:

- l’attività finanziaria è posseduta secondo un modello di business il cui obiettivo è conseguito mediante l’incasso dei flussi finanziari previsti contrattualmente (Business model “Hold to Collect”);
- i termini contrattuali dell’attività finanziaria prevedono, a determinate date, flussi finanziari rappresentati unicamente da pagamenti del capitale e dell’interesse sull’importo del capitale da restituire.

Più in particolare vengono rilevati in questa voce:

- gli impieghi con banche nelle diverse forme tecniche che presentano i requisiti di cui al paragrafo precedente;
- gli impieghi con clientela nelle diverse forme tecniche che presentano i requisiti di cui al paragrafo precedente;
- i titoli di debito che presentano i requisiti di cui al paragrafo precedente.

Sono inoltre inclusi in questa categoria i crediti di funzionamento connessi con la prestazione di attività e di servizi finanziari.

Non sono ammesse riclassifiche verso altre categorie di attività finanziarie salvo il caso in cui l’entità modifichi il proprio modello di business per la gestione delle attività finanziarie.

L’iscrizione iniziale dell’attività finanziaria avviene alla data di regolamento per i titoli di debito e alla data di erogazione nel caso di crediti. All’atto della rilevazione iniziale le attività sono contabilizzate al fair value, com-

prendivo dei costi o proventi di transazione direttamente attribuibili allo strumento stesso.

In particolare, per quel che attiene ai crediti, la data di erogazione normalmente coincide con la data di sottoscrizione del contratto. Qualora tale coincidenza non si manifesti, in sede di sottoscrizione del contratto si provvede a iscrivere un impegno a erogare fondi che si chiude alla data di erogazione del finanziamento. L’iscrizione del credito avviene sulla base del fair value dello stesso, pari all’ammontare erogato comprensivo dei costi/proventi direttamente riconducibili al singolo credito.

Successivamente alla rilevazione iniziale, le attività finanziarie in esame sono valutate al costo ammortizzato utilizzando il metodo del tasso di interesse effettivo. Tale metodo non viene utilizzato per le attività valutate al costo storico, la cui breve durata fa ritenere trascurabile l’effetto dell’applicazione della logica dell’attualizzazione, per quelle senza una scadenza definita e per i crediti a revoca.

I criteri di valutazione sono strettamente connessi all’inclusione degli strumenti in esame in uno dei tre stage (stadi di rischio creditizio) previsti dall’IFRS 9, l’ultimo dei quali (stage 3) comprende le attività finanziarie deteriorate e i restanti (stage 1 e 2) le attività finanziarie in bonis.

Con riferimento alla rappresentazione contabile dei suddetti effetti valutativi, le rettifiche di valore riferite a questa tipologia di attività sono rilevate nel conto economico:

- all’atto dell’iscrizione iniziale, per un ammontare pari alla perdita attesa a dodici mesi;
- all’atto della valutazione successiva dell’attività, ove il rischio creditizio non sia risultato significativamente incrementato rispetto all’iscrizione iniziale, in relazione alle variazioni dell’ammontare delle rettifiche di valore per perdite attese nei dodici mesi successivi;
- all’atto della valutazione successiva dell’attività, ove il rischio creditizio sia risultato significativamente incrementato rispetto all’iscrizione iniziale, in relazione alla rilevazione di rettifiche di valore per perdite attese riferibili all’intera vita residua prevista contrattualmente per l’attività;
- all’atto della valutazione successiva dell’attività, ove – dopo che si è verificato un incremento significativo del rischio di credito rispetto all’iscrizione iniziale – la significatività di tale incremento sia poi venuta meno, in relazione all’adeguamento delle rettifiche di valore cumulate per tener conto del passaggio da una perdita attesa lungo l’intera vita residua dello strumento (lifetime) a una a dodici mesi.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Le attività finanziarie in esame, ove risultino in bonis, sono sottoposte a una valutazione volta a definire le rettifiche di valore da rilevare in bilancio, a livello di singolo rapporto creditizio (o “tranche” di titolo), in funzione dei parametri di rischio rappresentati da Probability of Default (PD), Loss Given Default (LGD) ed Exposure At Default (EAD). Se, oltre a un incremento significativo del rischio di credito, si riscontrano anche oggettive evidenze di una perdita di valore, l’importo della perdita viene misurato come differenza tra il valore contabile dell’attività – classificata come deteriorata, al pari di tutti gli altri rapporti intercorrenti con la medesima controparte – e il valore attuale dei futuri flussi finanziari stimati, scontati al tasso di interesse effettivo originario. L’importo della perdita, da rilevare a conto economico, è definito sulla base di un processo di valutazione analitica o determinato per categorie omogenee e, quindi, attribuito analiticamente a ogni posizione. Rientrano nell’ambito delle attività deteriorate gli strumenti finanziari ai quali è stato attribuito lo status di sofferenza, inadempienza probabile o di scaduto/sconfinante da oltre novanta giorni secondo le regole di Banca d’Italia, coerenti con la normativa IAS/IFRS e di Vigilanza europea.

I flussi di cassa previsti tengono conto dei tempi di recupero attesi e del presumibile valore di realizzo delle eventuali garanzie. Il tasso effettivo originario di ciascuna attività rimane invariato nel tempo ancorché sia intervenuta una ristrutturazione del rapporto che abbia comportato la variazione del tasso contrattuale e anche qualora il rapporto divenga, nella pratica, infruttifero di interessi contrattuali. Qualora i motivi della perdita di valore siano rimossi a seguito di un evento verificatosi successivamente alla rilevazione della riduzione di valore, vengono effettuate riprese di valore con imputazione a conto economico. La ripresa di valore non può eccedere il costo ammortizzato che lo strumento finanziario avrebbe avuto in assenza di precedenti rettifiche. I ripristini di valore connessi con il trascorrere del tempo sono appostati nel margine di interesse. In alcuni casi, durante la vita delle attività finanziarie in esame e, in particolare, dei crediti, le condizioni contrattuali originarie sono oggetto di successiva modifica per volontà delle parti del contratto. Quando, nel corso della vita di uno strumento, le clausole contrattuali sono oggetto di modifica occorre verificare se l’attività originaria deve continuare a essere rilevata in bilancio o se, al contrario, lo strumento originario deve essere oggetto di cancellazione dal bilancio (derecognition) e debba essere rilevato un nuovo strumento finanziario. In generale, le modifiche di un’attività finanziaria conducono alla cancellazione della stessa e all’iscrizione di una nuova attività quando sono sostanziali. La valutazione circa la sostanzialità della modifica deve essere effettuata considerando elementi sia qualitativi sia quantitativi.

Le analisi volte a definire la sostanzialità delle modifiche contrattuali apportate a un’attività finanziaria dovranno pertanto considerare:

- le finalità per cui le modifiche sono state effettuate, ad esempio, rinegoziazioni per motivi commerciali e concessioni per difficoltà finanziarie della controparte:
 - le prime, volte a “trattenere” il cliente, vedono coinvolto un debitore che non versa in una situazione di difficoltà finanziaria. In questa casistica sono incluse tutte le operazioni di rinegoziazione che sono volte ad adeguare l’onerosità del debito alle condizioni di mercato. Tali operazioni comportano una variazione delle condizioni originarie del contratto, solitamente richieste dal debitore, che attiene ad aspetti connessi all’onerosità del debito, con un conseguente beneficio economico per il debitore stesso. In linea generale si ritiene che, ogniquale volta la banca effettui una rinegoziazione al fine di evitare di perdere il proprio cliente, tale rinegoziazione debba essere considerata come sostanziale in quanto, ove non fosse effettuata, il cliente potrebbe finanziarsi presso un altro intermediario e la banca subirebbe un decremento dei ricavi futuri previsti;
 - le seconde, effettuate per ragioni di rischio creditizio (misure di forbearance), sono riconducibili al tentativo della banca di massimizzare il recupero dei flussi di cassa del credito originario. I rischi e i benefici sottostanti, successivamente alle modifiche, di norma, non sono sostanzialmente trasferiti e, conseguentemente, la rappresentazione contabile che offre informazioni più rilevanti per il lettore del bilancio è quella effettuata tramite il “modification accounting” – che implica la rilevazione a conto economico della differenza tra valore contabile e valore attuale dei flussi di cassa modificati scontati al tasso di interesse originario – e non tramite la derecognition;
- la presenza di specifici elementi oggettivi (“trigger”) che incidono sulle caratteristiche e/o sui flussi contrattuali dello strumento finanziario (quali ad esempio il cambiamento di divisa o la modifica della tipologia di rischio a cui si è esposti) che si ritiene comportino la derecognition in considerazione del loro impatto significativo sui flussi contrattuali originari.

Le attività finanziarie vengono cancellate dal bilancio solamente se la cessione ha comportato il sostanziale trasferimento di tutti i rischi e benefici connessi alle attività stesse.

SEZIONE 4 - OPERAZIONI DI COPERTURA

Il Gruppo si avvale della possibilità, prevista in sede di introduzione dell’IFRS 9, di continuare ad applicare integralmente le previsioni del

principio contabile IAS 39 in tema di “hedge accounting” (nella versione carve out omologata dalla Commissione europea) per ogni tipologia di copertura.

Le operazioni di copertura sono finalizzate a neutralizzare potenziali perdite, attribuibili a un determinato rischio e rilevabili su un determinato elemento o gruppo di elementi nel caso in cui quel particolare rischio dovesse effettivamente manifestarsi.

Le tipologie di coperture utilizzate sono le seguenti:

- copertura di fair value: ha l’obiettivo di coprire l’esposizione alle variazioni di fair value (attribuibili alle diverse tipologie di rischio) di attività e passività iscritte in bilancio o porzioni di esse, di gruppi di attività/passività, di impegni irrevocabili e di portafogli di attività e passività finanziarie. Le coperture generiche di fair value (“macro hedge”) hanno l’obiettivo di ridurre le oscillazioni di fair value, imputabili al rischio di tasso di interesse, di un importo monetario, riveniente da un portafoglio di attività o di passività finanziarie. Non possono essere oggetto di copertura generica importi netti derivanti dallo sbilancio di attività e passività;
- copertura di flussi finanziari: ha l’obiettivo di coprire l’esposizione a variazioni dei flussi di cassa futuri attribuibili a particolari rischi associati a poste del bilancio. Tale tipologia di copertura è utilizzata essenzialmente per stabilizzare il flusso di interessi di impieghi a tasso variabile;
- copertura di un investimento in valuta: attiene alla copertura dei rischi di un investimento in un’impresa estera espresso in valuta.

Solo gli strumenti finanziari che coinvolgono una controparte esterna al Gruppo possono essere designati come strumenti di copertura.

I derivati di copertura, al pari di tutti i derivati, sono inizialmente iscritti e successivamente valutati al fair value. In particolare, nel caso di copertura di fair value si compensa la variazione di fair value dello strumento coperto con la variazione di fair value dello strumento di copertura. Tale compensazione è rilevata mediante l’iscrizione a conto economico delle variazioni di valore, riferite sia all’elemento coperto (per quanto riguarda le variazioni prodotte dal fattore di rischio sottostante), sia allo strumento di copertura. L’eventuale differenza, che rappresenta la parziale inefficacia della copertura, ne costituisce l’effetto economico netto. Nel caso di operazioni di copertura generica di fair value (“macro hedge”) le variazioni di fair value con riferimento al rischio coperto delle attività e delle passività oggetto di copertura sono imputate nello stato patrimoniale nella voce 60. “Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

generica” oppure nella voce 50. “Adeguamento di valore delle passività finanziarie oggetto di copertura generica”. Nel caso di copertura di flussi finanziari, le variazioni di fair value del derivato sono imputate a patrimonio netto per la quota efficace della copertura e sono rilevate a conto economico solo quando, con riferimento alla posta coperta, si manifesta la variazione dei flussi di cassa da compensare o se la copertura risulta inefficace. Le coperture di un investimento in valuta sono contabilizzate allo stesso modo delle coperture di flussi finanziari.

La relazione fra gli strumenti di copertura e gli elementi coperti è documentata in modo formale e l’efficacia della copertura viene periodicamente verificata. Una copertura è considerata efficace se le variazioni di fair value dell’elemento coperto sono compensate dalle variazioni di fair value dello strumento di copertura, mantenendo il rapporto tra tali variazioni all’interno di un intervallo compreso fra 80% e 125%. Se le verifiche non confermano l’efficacia, la contabilizzazione delle operazioni di copertura viene interrotta a partire dalla data dell’ultimo test di efficacia che ha avuto esito positivo. Il contratto derivato di copertura viene riclassificato tra gli strumenti di negoziazione e lo strumento finanziario coperto riacquisisce il criterio di valutazione corrispondente alla sua classificazione di bilancio.

SEZIONE 5 - PARTECIPAZIONI

La voce include le interessenze detenute in società collegate.

Sono considerate società sottoposte a influenza notevole (collegate), le entità in cui il Gruppo possiede almeno il 20% dei diritti di voto (ivi inclusi i diritti di voto “potenziali”) o nelle quali – pur con una quota di diritti di voto inferiore – ha il potere di partecipare alla determinazione delle politiche finanziarie e gestionali della partecipata.

Le partecipazioni sono iscritte in bilancio al costo di acquisto e successivamente sono valutate con il metodo del patrimonio netto. Il metodo del patrimonio netto prevede l’adeguamento del valore di carico della partecipazione in base alla quota di pertinenza del Gruppo nel patrimonio netto della partecipata. Le differenze tra il valore della partecipazione e il patrimonio netto della partecipata di pertinenza sono incluse nel valore contabile della partecipata. La quota di pertinenza del risultato d’esercizio della partecipata è rilevata nel conto economico consolidato. Se esistono evidenze che il valore di una partecipazione possa aver subito una riduzione di valore, si procede alla stima del valore recuperabile della partecipazione stessa. Qualora il valore recuperabile risulti inferiore al valore di bilancio, la relativa differenza è rilevata nel conto economico. Qualora i

motivi della perdita di valore siano rimossi a seguito di un evento verificatosi successivamente alla rilevazione della riduzione di valore, vengono effettuate riprese di valore con imputazione a conto economico.

SEZIONE 6 - ATTIVITÀ MATERIALI

Le attività materiali comprendono i terreni, gli immobili strumentali, gli investimenti immobiliari, il patrimonio artistico di pregio, gli impianti tecnici, i mobili e gli arredi nonché le attrezzature di qualsiasi tipo che si ritiene di utilizzare per più di un periodo.

Le attività materiali detenute per essere utilizzate nella produzione o nella fornitura di beni e servizi sono classificate come “attività ad uso funzionale” secondo lo IAS 16. La voce accoglie anche le attività materiali classificate in base allo IAS 2 - Rimanenze, che si riferiscono a beni derivanti dall’attività di escussione di garanzie o dall’acquisto in asta che si intende vendere nel prossimo futuro che non hanno i presupposti per essere classificati nella categoria precedente. Sono, infine, inclusi i diritti d’uso acquisiti con il leasing e relativi all’utilizzo di un’attività materiale (per le società locatarie) e le attività concesse in leasing operativo (per le società locatrici). Le attività materiali sono inizialmente iscritte al costo, intendendo per tale sia il prezzo d’acquisto sia tutti gli eventuali oneri accessori direttamente imputabili all’acquisto e alla messa in funzione del bene. Le spese di manutenzione straordinaria che comportano un incremento dei benefici economici futuri vengono imputate a incremento del valore dei cespiti, mentre gli altri costi di manutenzione ordinaria sono rilevati nel conto economico.

Successivamente alla rilevazione iniziale, le attività materiali sono valutate al costo, dedotti gli ammortamenti e le eventuali perdite di valore ad eccezione degli immobili a uso funzionale e del patrimonio artistico di pregio che sono valutati secondo il metodo della rideterminazione del valore.

Per le attività materiali soggette alla valutazione secondo il metodo della rideterminazione del valore:

- se il valore contabile di un bene è incrementato a seguito di una rideterminazione di valore, l’incremento deve essere rilevato nel prospetto della redditività complessiva e accumulato nel patrimonio netto tra le riserve da valutazione; invece, nel caso in cui venga ripristinata una svalutazione della stessa attività rilevata precedentemente nel conto economico si deve rilevare un provento;
- se il valore contabile di un bene è diminuito a seguito della rideterminazione di valore, la diminuzione deve essere rilevata nel prospetto della

redditività complessiva come eccedenza di rivalutazione nella misura in cui vi siano eventuali saldi a credito nella riserva da valutazione in riferimento a tale attività; altrimenti tale riduzione va contabilizzata nel conto economico.

Il valore ammortizzabile è ripartito sistematicamente lungo la vita utile, adottando come criterio di ammortamento il metodo a quote costanti, ad eccezione:

- dei terreni, che hanno vita utile indefinita e quindi non sono ammortizzabili. Si precisa inoltre che il valore dei terreni viene contabilmente separato da quello dei fabbricati anche se acquistati congiuntamente. La suddivisione tra il valore del terreno e il valore del fabbricato avviene in base a una perizia di esperti indipendenti per i soli immobili detenuti “cielo-terra”;
- delle opere d’arte, in quanto la vita utile non è stimabile e il loro valore non è normalmente destinato a ridursi in funzione del decorrere del tempo.

La vita utile delle attività materiali soggette ad ammortamento è periodicamente sottoposta a verifica; in caso di rettifiche delle stime iniziali, viene modificata anche la relativa quota di ammortamento. Viene inoltre valutato, a ogni data di bilancio, se esiste qualche indicazione che dimostri che un’attività possa aver subito una perdita di valore. In tal caso si procede al confronto tra il valore di carico del cespite e il suo valore di recupero. Le eventuali rettifiche vengono rilevate a conto economico. Qualora vengano meno i presupposti che hanno portato alla rilevazione della perdita, si dà luogo a una ripresa di valore, che non può superare il valore che l’attività avrebbe avuto, al netto degli ammortamenti calcolati, in assenza di precedenti perdite di valore. Per quel che attiene alle attività materiali rilevate ai sensi dello IAS 2, le stesse sono valutate al minore tra il costo e il valore netto di realizzo, fermo restando che si procede comunque al confronto tra il valore di carico del cespite e il suo valore di recupero ove esista qualche indicazione che dimostri che il bene possa aver subito una perdita di valore. Le eventuali rettifiche di valore vengono rilevate a conto economico.

Attività materiali rappresentate dal diritto d’uso di beni in leasing
Ai sensi dell’IFRS 16 il leasing è un contratto, o parte di un contratto, che, in cambio di un corrispettivo, trasferisce il diritto di utilizzo di un’attività (l’attività sottostante) per un periodo di tempo.

Secondo l’IFRS 16 i leasing sono contabilizzati sulla base del modello del right of use, per cui, alla data iniziale, il locatario ha un’obbligazione fi-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

nanziaria a effettuare pagamenti dovuti al locatore per compensare il suo diritto a utilizzare il bene sottostante durante la durata del leasing. Quando l'attività è resa disponibile al locatario per il relativo utilizzo (data iniziale), il locatario riconosce sia la passività sia l'attività consistente nel diritto d'uso. In particolare, il diritto d'uso acquisito con il leasing è rilevato come somma del valore attuale dei canoni futuri da pagare per la durata contrattuale, dei pagamenti per leasing corrisposti alla data o prima della decorrenza del leasing, degli eventuali incentivi ricevuti, dei costi diretti iniziali e degli eventuali costi stimati per lo smantellamento o il ripristino dell'attività sottostante il leasing. La passività finanziaria iscritta corrisponde al valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing.

In merito al tasso di attualizzazione, sulla base dei requisiti IFRS 16, il Gruppo utilizza per ogni contratto di leasing il tasso di interesse implicito, laddove sia disponibile. Per quanto riguarda i contratti di leasing dal punto di vista del locatario, in alcuni casi, ad esempio con riferimento ai contratti di affitto, il tasso di interesse implicito non può essere sempre determinato prontamente senza ricorrere a stime e assunzioni (il locatario non ha abbastanza informazioni sul valore residuo non garantito del bene locato). In questi casi, il Gruppo ha sviluppato una metodologia per definire il tasso di interesse incrementale in alternativa al tasso di interesse implicito e ha deciso di adottare il tasso interno di trasferimento (TIT) della raccolta. Si tratta di una curva tassi non garantita (unsecured) e amortizing, prevedendo il contratto di leasing dei canoni, tipicamente costanti, lungo la durata del contratto, e non un unico pagamento a scadenza. Tale tasso tiene conto del merito creditizio del locatario, della durata del leasing, nonché dell'ambiente economico nel quale la transazione ha luogo e pertanto è in linea con quanto richiesto dal principio.

La durata del leasing viene determinata tenendo conto di:

- periodi coperti da un'opzione di proroga del leasing, in caso l'esercizio della medesima sia ragionevolmente certo;
- periodi coperti da un'opzione di risoluzione del leasing, in caso l'esercizio della medesima sia ragionevolmente certo.

Nel corso della durata del contratto di leasing, il locatario deve:

- valutare il diritto d'uso al costo, al netto degli ammortamenti cumulati e delle rettifiche cumulate di valore determinate e contabilizzate in base alle previsioni dello IAS 36 "Riduzioni di valore delle attività", rettificato per tenere conto delle eventuali rideterminazioni della passività del leasing;
- incrementare la passività riveniente dall'operazione di leasing a seguito della maturazione di interessi passivi calcolati al tasso di interesse impli-

cito del leasing, o, alternatively, al tasso di finanziamento marginale e ridurla per i pagamenti delle quote capitale e interessi.

In caso di modifiche nei pagamenti dovuti per il leasing la passività deve essere rideterminata; l'impatto della rideterminazione della passività è rilevato in contropartita dell'attività consistente nel diritto di utilizzo.

Un'attività materiale è eliminata dallo stato patrimoniale al momento della dismissione o quando il bene è permanentemente ritirato dall'uso e dalla sua dismissione non sono attesi benefici economici futuri.

SEZIONE 7 - ATTIVITÀ IMMATERIALI

Le attività immateriali sono attività non monetarie, identificabili e prive di consistenza fisica, che trovano origine in diritti legali o contrattuali. Esse comprendono il software sviluppato internamente o acquisito da terzi, l'avviamento e le attività intangibili legate alla clientela rilevate in bilancio in seguito a operazioni di aggregazione aziendale.

Le attività immateriali sono iscritte al costo, rettificato per eventuali oneri accessori solo se è probabile che i futuri benefici economici attribuibili all'attività si realizzino e se il costo dell'attività stessa può essere determinato attendibilmente. In caso contrario il costo dell'attività immateriale è rilevato a conto economico nell'esercizio in cui è stato sostenuto. Per le attività a vita utile definita, il costo è ammortizzato in quote costanti determinate in funzione dell'afflusso dei benefici economici attesi dall'attività. Le attività a vita utile indefinita non sono invece soggette ad ammortamento sistematico, bensì a un test periodico di verifica dell'adeguatezza del relativo valore di iscrizione in bilancio. Se esiste qualche indicazione che dimostri che un'attività possa avere subito una perdita di valore, si procede alla stima del valore di recupero dell'attività. L'ammontare della perdita, rilevato a conto economico, è pari alla differenza tra il valore contabile dell'attività e il valore recuperabile.

In particolare, tra le attività immateriali sono incluse:

- le attività immateriali basate sulla tecnologia, quali il software applicativo, che sono ammortizzate in funzione della prevista obsolescenza tecnologica delle stesse e comunque non oltre un periodo massimo di sette anni; le spese relative allo sviluppo interno di software sono iscritte in bilancio tra le attività immateriali previa verifica della fattibilità tecnica del completamento e della loro capacità di generare benefici economici futuri. Nella fase di sviluppo tali attività sono valutate al costo, compren-

sivo di eventuali oneri accessori diretti e incluse eventuali spese per il personale impiegato nei progetti. In caso di esito negativo della verifica, le spese sono imputate a conto economico;

- le attività immateriali legate alla clientela rappresentate dalla valorizzazione, in occasione di operazioni di aggregazione aziendale, dei rapporti di asset management e delle attività non finanziarie correlate a prestazioni di servizi. Tali attività, a vita utile definita, sono originariamente valorizzate attraverso l'attualizzazione, con l'utilizzo di un tasso rappresentativo del valore temporale del denaro e dei rischi specifici dell'attività, dei flussi rappresentativi dei margini reddituali lungo un periodo esprimente la durata residua, contrattuale o stimata, dei rapporti in essere al momento dell'operazione di aggregazione. Esse sono ammortizzate in quote costanti lungo il periodo di afflusso dei benefici economici attesi;
- l'avviamento.

L'avviamento può essere iscritto, nell'ambito di operazioni di aggregazione, quando la differenza positiva fra il corrispettivo trasferito e l'eventuale rilevazione al fair value della quota di minoranza e il fair value degli elementi patrimoniali acquisiti è rappresentativo delle capacità reddituali future della partecipazione (goodwill). Qualora tale differenza risulti negativa (badwill) o nell'ipotesi in cui il goodwill non trovi giustificazione nelle capacità reddituali future della partecipata, la differenza stessa viene iscritta direttamente a conto economico. Con periodicità annuale (o ogni volta che vi sia evidenza di perdita di valore) viene effettuato un test di verifica dell'adeguatezza del valore dell'avviamento. A tal fine viene identificata l'unità generatrice di flussi finanziari cui attribuire l'avviamento. L'ammontare dell'eventuale riduzione di valore è determinato sulla base della differenza tra il valore di iscrizione dell'avviamento e il suo valore di recupero, se inferiore. Detto valore di recupero è pari al maggiore tra il fair value dell'unità generatrice di flussi finanziari, al netto degli eventuali costi di vendita, e il relativo valore d'uso. Le conseguenti rettifiche di valore vengono rilevate a conto economico.

Un'attività immateriale è eliminata dallo stato patrimoniale al momento della dismissione o qualora non siano più attesi benefici economici futuri.

SEZIONE 9 - FISCALITÀ CORRENTE E DIFFERITA

Le imposte sul reddito, calcolate nel rispetto delle legislazioni fiscali nazionali, sono contabilizzate come costo in base al criterio della competenza economica, coerentemente con le modalità di rilevazione in bilancio dei costi e dei ricavi che le hanno generate. Esse rappresentano pertanto il saldo della fiscalità corrente e differita relativa al reddito dell'esercizio.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Le Attività e Passività fiscali correnti accolgono il saldo netto delle posizioni fiscali delle società del Gruppo nei confronti delle amministrazioni finanziarie italiana ed estere riconducibili all’ambito della fiscalità diretta. In particolare, tali poste accolgono il saldo netto tra le passività fiscali di anni pregressi e correnti dell’esercizio, calcolate in base a una prudenziale previsione dell’onere tributario dovuto per l’esercizio, determinato in base alle norme tributarie in vigore, e le attività fiscali correnti rappresentate dagli acconti, dalle ritenute d’acconto subite o da altri crediti d’imposta.

Le società italiane del Gruppo Fideuram aderiscono all’istituto del consolidato fiscale nazionale di Intesa Sanpaolo. L’istituto prevede l’aggregazione degli imponibili di tutte le società partecipanti e un unico versamento dell’IRES da parte della consolidante Intesa Sanpaolo.

La fiscalità differita è determinata in base al criterio del cosiddetto “balance sheet liability method”, che tiene conto dell’effetto fiscale connesso alle differenze temporanee tra il valore contabile delle attività e passività e il loro valore fiscale che determineranno importi imponibili o deducibili nei futuri periodi. A tali fini, si intendono “differenze temporanee tassabili” quelle che nei periodi futuri determineranno importi imponibili e “differenze temporanee deducibili” quelle che negli esercizi futuri determineranno importi deducibili.

La fiscalità differita è calcolata applicando, a livello di ciascuna società consolidata, le aliquote di imposizione stabilite dalle disposizioni di legge vigenti, alle differenze temporanee tassabili per cui esiste la probabilità di un effettivo sostenimento di imposte e alle differenze temporanee deducibili per cui esiste una ragionevole certezza di recupero. Le imposte anticipate e differite relative alla medesima imposta e scadenti nel medesimo periodo vengono compensate. Qualora le attività e le passività fiscali differite si riferiscano a componenti che hanno interessato il conto economico, la contropartita è rappresentata dalle imposte sul reddito. Nei casi in cui le imposte anticipate e differite riguardino transazioni che hanno interessato direttamente il patrimonio netto senza influenzare il conto economico le stesse sono iscritte in contropartita del patrimonio netto interessando le specifiche riserve.

SEZIONE 10 - FONDI PER RISCHI ED ONERI

Fondi per rischi ed oneri a fronte di impegni e garanzie rilasciate
Tale voce accoglie i fondi per rischio di credito rilevati a fronte degli impegni a erogare fondi e alle garanzie rilasciate che rientrano nel perimetro

di applicazione delle regole sull’impairment ai sensi dell’IFRS 9. Per tali fattispecie sono adottate le medesime modalità di allocazione tra stadi di rischio creditizio e di calcolo della perdita attesa esposte con riferimento alle attività finanziarie valutate al costo ammortizzato o al fair value con impatto sulla redditività complessiva.

Fondi di quiescenza e per obblighi simili

I fondi di quiescenza sono costituiti in attuazione di accordi aziendali e si qualificano come piani a benefici definiti. La passività relativa a tali piani e il relativo costo previdenziale delle prestazioni di lavoro corrente sono determinate sulla base di ipotesi attuariali applicando il metodo della “Proiezione Unitaria del Credito”, che prevede la proiezione degli esborsi futuri sulla base di analisi storiche statistiche e della curva demografica e l’attualizzazione finanziaria di tali flussi sulla base di un tasso di interesse di mercato. I contributi versati in ciascun esercizio sono considerati come unità separate, rilevate e valutate singolarmente ai fini della determinazione dell’obbligazione finale. Il tasso utilizzato per l’attualizzazione è determinato in base ai rendimenti di mercato rilevati alle date di valutazione di obbligazioni di aziende primarie tenendo conto della durata media residua della passività. Il valore attuale dell’obbligazione alla data di riferimento del bilancio è inoltre rettificato del fair value delle eventuali attività al servizio del piano. Gli utili e le perdite attuariali (ovvero le variazioni nel valore attuale dell’obbligazione derivanti dalle modifiche alle ipotesi attuariali e dalle rettifiche basate sull’esperienza passata) sono riconosciuti nel prospetto della redditività complessiva.

Altri fondi

Gli altri fondi per rischi e oneri accolgono gli accantonamenti per obbligazioni legali, connesse a rapporti di lavoro o contenziosi, anche fiscali, di ammontare o scadenza incerti che sono rilevate in bilancio in quanto:

- sussiste un’obbligazione attuale (legale o implicita) per effetto di un evento passato;
- è probabile l’esborso di risorse finanziarie per l’adempimento dell’obbligazione;
- è possibile effettuare una stima attendibile del probabile esborso futuro.

L’importo rilevato come accantonamento rappresenta la migliore stima della spesa richiesta per adempiere all’obbligazione esistente alla data di riferimento del bilancio. Laddove l’effetto del differimento temporale nel sostenimento dell’onere stimato assume un aspetto rilevante, il Gruppo calcola l’importo dei fondi e degli accantonamenti in misura pari al valore attuale delle spese che si suppone saranno necessarie per

estinguere le obbligazioni. I fondi accantonati sono riesaminati a ogni data di riferimento del bilancio e rettificati per riflettere la migliore stima corrente.

L’accantonamento viene stornato quando diviene improbabile l’impiego di risorse atte a produrre benefici economici per adempiere l’obbligazione oppure quando si estingue l’obbligazione.

Tali fondi comprendono gli stanziamenti a fronte di contenzioso legale e fiscale, nonché gli accantonamenti per indennità contrattuali dovute ai Private Banker e gli appostamenti a fronte dei Piani di fidelizzazione delle Reti, determinati con criteri attuariali, anche con il supporto di consulenti.

Nella voce sono inclusi anche i benefici a lungo termine ai dipendenti, i cui oneri vengono determinati con i medesimi criteri attuariali descritti per i fondi di quiescenza. Gli utili e le perdite attuariali vengono rilevati tutti immediatamente nel conto economico.

SEZIONE 11 - PASSIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL COSTO AMMORTIZZATO

I debiti verso banche e i debiti verso clientela accolgono tutte le forme tecniche di provvista attivate con le suddette controparti. La voce include anche i debiti iscritti in qualità di locatario nell’ambito di operazioni di leasing.

Alla data di prima iscrizione, tali passività finanziarie sono iscritte nello stato patrimoniale al fair value, che usualmente corrisponde al corrispettivo incassato, aumentato di eventuali costi di transazione direttamente attribuibili alla singola operazione di provvista. I debiti per leasing vengono iscritti al valore attuale dei pagamenti di leasing futuri, attualizzati utilizzando il tasso di interesse implicito dell’operazione oppure, se non determinabile, attraverso il tasso marginale di finanziamento.

Successivamente i debiti, ad eccezione delle poste a vista e a breve termine che rimangono iscritte per il valore incassato, sono valutati al costo ammortizzato con il metodo del tasso di interesse effettivo, il cui effetto è rilevato nel conto economico. I debiti per leasing vengono rideterminati quando vi è una lease modification (modifica del contratto che non è contabilizzata come un contratto separato); l’effetto della rideterminazione andrà registrato in contropartita dell’attività per diritto d’uso. Le passività finanziarie sono cancellate dal bilancio quando risultano scadute o estinte.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SEZIONE 12 - PASSIVITÀ FINANZIARIE DI
NEGOZIAZIONE

Le passività finanziarie di negoziazione sono iscritte in bilancio alla data di sottoscrizione o alla data di emissione a un valore pari al fair value dello strumento, senza considerare eventuali costi o proventi di transazione direttamente attribuibili agli strumenti stessi. In tale categoria sono inclusi i contratti derivati di negoziazione con fair value negativo e le passività riferite agli scoperti tecnici generati dall’attività di negoziazione in titoli. Tutte le passività di negoziazione sono valutate al fair value con imputazione del risultato della valutazione nel conto economico. Le passività finanziarie di negoziazione sono cancellate dal bilancio quando scadono i diritti contrattuali sui relativi flussi finanziari o quando la passività finanziaria è ceduta con trasferimento sostanziale di tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà della stessa.

SEZIONE 14 - OPERAZIONI IN VALUTA

Le operazioni in valuta estera sono registrate, al momento della rilevazione iniziale, in divisa di conto, applicando all’importo in valuta estera il tasso di cambio in vigore alla data dell’operazione.

A ogni chiusura di bilancio le poste in valuta estera sono valorizzate come segue:

- le poste monetarie sono convertite al tasso di cambio alla data di chiusura;
- le poste non monetarie valutate al costo storico sono convertite al tasso di cambio in essere alla data dell’operazione;
- le poste non monetarie valutate al fair value sono convertite utilizzando i tassi di cambio in essere alla data di chiusura.

Le differenze di cambio che derivano dal regolamento di elementi monetari o dalla conversione di elementi monetari a tassi diversi da quelli di conversione iniziali, o di conversione del bilancio precedente, sono rilevate nel conto economico del periodo in cui sorgono.

Quando un utile o una perdita relativi a un elemento non monetario sono rilevati a patrimonio netto, la differenza cambio relativa a tale elemento è rilevata anch’essa a patrimonio. Per contro, quando un utile o una perdita sono rilevati a conto economico, è rilevata a conto economico anche la relativa differenza cambio.

SEZIONE 16 - ALTRE INFORMAZIONI

Azioni proprie

Le azioni proprie sono portate in riduzione del patrimonio netto. Gli utili o le perdite derivanti dalla loro successiva vendita sono rilevati come movimenti del patrimonio netto.

Ratei e risconti

I ratei e i risconti, che accolgono oneri e proventi di competenza dell’esercizio maturati su attività e passività, sono iscritti in bilancio in rettifica delle attività e passività a cui si riferiscono. In particolare, in tale voce sono inclusi i risconti sui bonus collegati agli obiettivi di raccolta netta ed economicamente correlati alla durata del rapporto contrattuale con la clientela; per il calcolo viene utilizzato un modello contabile basato su criteri probabilistico attuariali che consente di correlare i costi sostenuti ai ricavi attesi, tenendo conto del periodo di permanenza degli investimenti della clientela.

Spese per migliorie su beni di terzi

I costi di ristrutturazione di immobili non di proprietà vengono capitalizzati in considerazione del fatto che per la durata del contratto di affitto il Gruppo ha il controllo dei beni e può trarre da essi benefici economici futuri. I suddetti costi, classificati tra le altre attività, vengono ammortizzati per un periodo non superiore alla durata del contratto di affitto.

Trattamento di fine rapporto

Il Trattamento di fine rapporto si configura come un “beneficio successivo al rapporto di lavoro” classificato come:

- “piano a contribuzione definita” per le quote di trattamento di fine rapporto del personale maturande a partire dal 1° gennaio 2007 (data di entrata in vigore della riforma della previdenza complementare di cui al D. Lgs. n. 252/2005) sia nel caso di opzione da parte del dipendente per la previdenza complementare, sia nel caso di destinazione al fondo di Tesoreria presso l’INPS. Per tali quote, l’importo contabilizzato tra i costi del personale è determinato sulla base dei contributi dovuti senza l’applicazione di metodologie di calcolo attuariali;
- “piano a benefici definiti” e pertanto iscritto sulla base del suo valore attuariale determinato utilizzando il metodo della “Proiezione Unitaria del Credito”, per la quota del trattamento di fine rapporto del personale maturata sino al 31 dicembre 2006. Tali quote sono iscritte sulla base del loro valore attuariale senza applicazione del pro-rata del servizio prestato in quanto il costo previdenziale (“current service cost”) del TFR è quasi interamente maturato e la rivalutazione dello stesso, per gli anni a venire, non si ritiene dia luogo a significativi benefici per i dipendenti.

Ai fini dell’attualizzazione, il tasso utilizzato è determinato con riferimento al rendimento di mercato tenendo conto della durata media residua della passività, ponderata in base alla percentuale dell’importo pagato e anticipato, per ciascuna scadenza, rispetto al totale da pagare e anticipare fino all’estinzione finale dell’intera obbligazione. I costi per il servizio del piano sono contabilizzati tra i costi del personale, mentre gli utili e le perdite attuariali tra le riserve da valutazione, i cui effetti dell’esercizio sono rilevati nel prospetto della redditività complessiva.

Pagamenti basati su azioni

I pagamenti basati su azioni e regolati per cassa si riferiscono ai piani di remunerazione e incentivazione destinati al management e al personale dipendente del Gruppo.

I piani di remunerazione e incentivazione destinati al management prevedono l’acquisto di azioni Intesa Sanpaolo al servizio dei piani e l’iscrizione tra le attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico. Il debito nei confronti del personale beneficiario dei piani viene iscritto tra le altre passività in contropartita delle spese del personale e adeguato alle variazioni di fair value delle azioni fino a quando la passività non viene estinta.

I piani di remunerazione destinati al personale dipendente basati su azioni vengono rilevati nel conto economico, con un corrispondente incremento del patrimonio netto, sulla base del fair value degli strumenti finanziari attribuiti alla data di assegnazione, suddividendo l’onere lungo il periodo previsto dal piano.

Compensazione di strumenti finanziari

Ai sensi dello IAS 32, paragrafo 42, le attività finanziarie e le passività finanziarie sono oggetto di compensazione ed evidenziate in bilancio per il saldo netto, qualora l’entità:

- abbia un diritto legale ad operare tale compensazione, correntemente esercitabile in tutte le circostanze;
- intenda regolare le transazioni per il saldo netto o in base ad un regolamento su base lorda i cui effetti sostanziali siano equivalenti ad un regolamento netto.

Operatività in prestito titoli

Il servizio di prestito titoli si configura come servizio bancario accessorio. Il contratto di prestito titoli comporta che il cliente trasferisca la proprietà di un certo quantitativo di titoli di una data specie (ovvero i titoli presenti nel dossier ad eccezione di partecipazioni rilevanti, fondi e SICAV). Il Gruppo è tenuto a restituirli, pagando un corrispettivo quale remunerazione per



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

la disponibilità degli stessi. Le operazioni hanno sempre durata massima di 1 giorno. Il cliente mantiene la piena disponibilità dei titoli oggetto di prestito (sia in caso di vendita sia di trasferimento) e percepisce le cedole e i dividendi sotto forma di proventi.

Il contratto di prestito titoli prevede la cessione di titoli azionari od obbligazionari con impegno del cessionario alla restituzione alla scadenza prestabilita. La proprietà dei titoli viene dunque trasferita dal cedente al cessionario. Giuridicamente l'operazione è regolata dalle norme sul contratto di mutuo.

Il contratto di prestito titoli può essere stipulato:

- senza prestazione di garanzia del cessionario al cedente;
- con prestazione di garanzia in contanti (cash collateral) del cessionario al cedente;
- con prestazione di garanzia in altri titoli del cessionario al cedente.

Le operazioni di prestito titoli nelle quali la garanzia è rappresentata da contante che rientra nella piena disponibilità economica del prestatore devono essere rilevate in bilancio come le operazioni di pronti contro termine.

Ai fini del bilancio, nel caso di operazioni di prestito titoli con garanzia costituita da altri titoli, ovvero senza garanzia il prestatore e il prestatario continuano a rilevare nell'attivo dello stato patrimoniale, rispettivamente, il titolo oggetto del prestito e quello eventualmente dato in garanzia. Qualora il titolo oggetto di prestito sia venduto dal prestatario, quest'ultimo rileva nel passivo dello stato patrimoniale un debito verso il prestatore. Se invece il titolo è oggetto di operazioni di pronti contro termine passive, il prestatario rileva un debito nei confronti della controparte del contratto di pronti contro termine. La remunerazione dell'operatività in esame va rilevata dal prestatore tra le commissioni attive del conto economico.

Garanzie finanziarie

I contratti di garanzia finanziaria che il Gruppo stipula con finalità di copertura dal rischio di controparte prevedono il rimborso delle perdite subite sull'asset coperto a seguito del default del debitore/emittente, dietro pagamento di una commissione rilevata sistematicamente a conto economico nell'arco della durata del contratto.

Impegni di pagamento irrevocabili presso il Fondo di Risoluzione Unico

A partire dal 2016, le banche di tutti i paesi dell'Area Euro sono entrate a far parte del Meccanismo Unico di Risoluzione (SRM) nell'ambito del quale è stato istituito il Fondo di Risoluzione Unico (Single Resolution Fund - SRF) con lo scopo di avere a disposizione risorse sufficienti da utilizzare

nel caso di crisi bancarie. La dotazione iniziale del fondo prevista dalla normativa, da raggiungere nell'arco temporale di 8 anni (2016-2023) è pari ad almeno l'1% dell'ammontare dei depositi protetti presso tutti gli enti autorizzati nell'Unione bancaria. Il contributo, determinato annualmente dal Single Resolution Board (SRB) e comunicato alle singole banche aderenti, può essere corrisposto in contanti e, parzialmente, anche tramite la sottoscrizione di impegni di pagamento irrevocabili (Irrevocable Payment Commitments – IPC), non superiori al 30% del contributo complessivo e integralmente coperti dalla garanzia reale di attività a basso rischio. L'utilizzo degli impegni irrevocabili è a discrezione delle singole banche. Il Gruppo ha optato per l'utilizzo degli IPC – a fronte dei quali sono stati rilevati impegni fuori bilancio – versando, in relazione agli stessi, un cash collateral di pari importo a titolo di deposito, remunerato in base alle condizioni previste contrattualmente e applicate uniformemente a tutte le banche europee che utilizzano il meccanismo previsto per gli IPC. L'impegno iscritto fuori bilancio – che, ai fini prudenziali viene integralmente dedotto dal CET1 sulla base delle disposizioni dettate dalla BCE nell'ambito del provvedimento SREP – è valutato ad ogni chiusura di bilancio e/o ogniqualvolta si verifichino elementi che possano far ritenere probabile la sua escussione. In proposito, il Gruppo ha attivato uno specifico monitoraggio, svolto con il supporto di primaria società di ricerca, al fine di verificare l'assenza di indicatori di criticità nelle banche aderenti che potrebbero far ritenere possibile l'intervento del SRF e quindi il richiamo dell'IPC. Sulla base delle analisi effettuate si ritiene che il rischio di richiamo degli IPC al 31 dicembre 2025 sia remoto. Si evidenzia inoltre che dal momento della sua costituzione nel 2016 il Fondo di Risoluzione Unico non ha mai richiamato gli IPC sottoscritti dalle banche, non avendo effettuato interventi che prevedevano l'utilizzo di risorse raccolte. Si evidenzia infine che, a partire dal 2024, stante il raggiungimento della capacità minima richiesta dal Regolamento UE 806/2014, l'SRB non ha richiesto ulteriori contributi.

Riconoscimento dei ricavi e dei costi

I ricavi sono flussi lordi di benefici economici derivanti dallo svolgimento dell'attività ordinaria e sono rilevati a conto economico nel momento in cui viene trasferito il controllo dei beni o servizi al cliente, per un ammontare che rappresenta l'importo del corrispettivo a cui si ritiene di avere diritto. In particolare, la rilevazione dei ricavi avviene tramite l'applicazione di un modello che deve soddisfare i seguenti criteri:

- identificazione del contratto, definito come un accordo in cui le parti si sono impegnate ad adempiere alle rispettive obbligazioni;
- individuazione delle singole obbligazioni di fare ("performance obligations") contenute nel contratto;

- determinazione del prezzo della transazione, ossia il corrispettivo atteso per il trasferimento al cliente dei beni o dei servizi;
- ripartizione del prezzo della transazione a ciascuna "performance obligation", sulla base dei prezzi di vendita della singola obbligazione;
- riconoscimento dei ricavi nel momento in cui (o man mano che) l'obbligazione di fare risulta adempiuta con il trasferimento al cliente del bene o servizio promesso.

Il prezzo dell'operazione rappresenta l'importo del corrispettivo a cui si ritiene di aver diritto in cambio del trasferimento al cliente dei beni e servizi promessi. Esso può includere importi fissi, variabili o entrambe le casistiche. I ricavi costituiti da corrispettivi variabili vengono rilevati a conto economico se attendibilmente stimabili e unicamente se è altamente probabile che tale corrispettivo non debba essere stornato dal conto economico in periodi successivi. In caso di forte prevalenza di fattori di incertezza legati alla natura del corrispettivo, il medesimo sarà rilevato solo al momento in cui tale incertezza verrà risolta.

I ricavi possono essere riconosciuti:

- in un momento preciso, quando l'entità adempie l'obbligazione di fare trasferendo al cliente il bene o servizio promesso, o
- nel corso del tempo, a mano a mano che si adempie l'obbligazione di fare trasferendo al cliente il bene o servizio promesso.

Il bene è trasferito quando, o nel corso del periodo in cui, il cliente ne acquisisce il controllo. In particolare:

- gli interessi sono riconosciuti pro-rata temporis sulla base del tasso di interesse contrattuale o di quello effettivo nel caso di applicazione del costo ammortizzato. La voce interessi attivi (ovvero interessi passivi) comprende anche i differenziali o i margini, positivi (o negativi), maturati sino alla data di riferimento del bilancio, relativi a contratti derivati finanziari;
- gli interessi di mora sono contabilizzati a conto economico solo al momento del loro effettivo incasso;
- i dividendi sono rilevati a conto economico al momento in cui ne viene deliberata la distribuzione, a meno che tale data non sia nota o l'informazione non sia immediatamente disponibile, nel qual caso è ammessa la rilevazione al momento dell'incasso;
- le commissioni per ricavi da servizi sono iscritte, sulla base dell'esistenza di accordi contrattuali, nel periodo in cui i servizi stessi sono stati prestati. Le commissioni considerate nel costo ammortizzato ai fini della determinazione del tasso di interesse effettivo, sono rilevate tra gli interessi;



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

- gli utili e perdite derivanti dalla negoziazione di strumenti finanziari sono riconosciuti a conto economico nel momento del perfezionamento della vendita, sulla base della differenza tra il corrispettivo pagato o incassato e il valore di iscrizione degli strumenti stessi;
- i ricavi derivanti dalla vendita di attività non finanziarie sono rilevati al momento del perfezionamento della vendita, ovvero quando è adempiuta l’obbligazione di fare nei confronti del cliente.

I costi sono rilevati a conto economico secondo il principio della competenza; i costi relativi all’ottenimento e all’adempimento dei contratti con la clientela sono rilevati a conto economico nei periodi nei quali sono contabilizzati i relativi ricavi.

Utilizzo di stime e assunzioni nella predisposizione del bilancio

La redazione del bilancio richiede anche il ricorso a stime e ad assunzioni che possono determinare significativi effetti sui valori iscritti nello stato patrimoniale e nel conto economico, nonché sull’informativa relativa alle attività e passività potenziali riportate in bilancio. L’elaborazione di tali stime implica l’utilizzo delle informazioni disponibili e l’adozione di valutazioni soggettive, fondate anche sull’esperienza storica, utilizzata ai fini della formulazione di assunzioni ragionevoli per la rilevazione dei fatti di gestione. Per loro natura le stime e le assunzioni utilizzate possono variare di esercizio in esercizio e, pertanto, non è da escludersi che negli esercizi successivi i valori iscritti in bilancio possano variare anche in maniera significativa a seguito del mutamento delle valutazioni soggettive utilizzate. In presenza di incertezze più significative e/o di attività oggetto di misurazione di particolare materialità la valutazione è supportata, con il ricorso a periti/esperti esterni, da specifiche fairness opinion.

Le principali fattispecie per le quali è maggiormente richiesto l’impiego di valutazioni soggettive da parte della direzione aziendale sono:

- la quantificazione delle perdite per riduzione di valore dei crediti, delle partecipazioni e, in genere, delle altre attività finanziarie;
- l’utilizzo di modelli valutativi per la rilevazione del fair value degli strumenti finanziari non quotati in mercati attivi;
- la valutazione della congruità del valore degli avviamenti e delle altre attività immateriali;
- la quantificazione del fair value degli immobili e del patrimonio artistico di pregio;
- le stime e le assunzioni sulla recuperabilità della fiscalità differita attiva;
- la quantificazione dei fondi del personale e dei fondi per rischi e oneri;

- la determinazione dei risconti su bonus e incentivi destinati alle Reti dei Private Banker collegati a obiettivi di raccolta definiti; si segnala che, per tale fattispecie, a decorrere dal 30 giugno 2025 è stato riscontato il costo degli incentivi riconosciuti alla Rete di consulenti finanziari dipendenti di Intesa Sanpaolo Private Banking, al fine di garantire una maggiore coerenza nella rappresentazione della correlazione tra costi sostenuti e relativi ricavi attesi.

Acquisti e vendite di attività finanziarie

Per la rilevazione in bilancio degli acquisti e vendite di attività finanziarie, intendendo per tali quelli effettuati in base a contratti i cui termini richiedono la consegna dell’attività entro un arco di tempo stabilito da regolamenti o convenzioni di mercato, il Gruppo fa riferimento alla data di regolamento, salvo quanto indicato per i derivati.

Criteri di cancellazione

Le attività finanziarie sono cancellate dal bilancio quando scadono i diritti contrattuali sui flussi finanziari derivanti dalle attività stesse o quando l’attività finanziaria viene ceduta, trasferendo sostanzialmente tutti i rischi/benefici a essa connessi. Le passività finanziarie sono cancellate dal bilancio quando risultano scadute o estinte.

Aggregazioni aziendali

Il trasferimento del controllo di un’impresa (o di un gruppo di attività e beni integrati, condotti e gestiti unitariamente) configura un’operazione di aggregazione aziendale. In tema di aggregazioni aziendali il principio contabile di riferimento è l’IFRS 3. Tale principio richiede che per tutte le operazioni di aggregazione venga individuato un acquirente che normalmente è identificato nel soggetto che ottiene il controllo su un’altra entità o gruppo di attività. L’acquisizione, e quindi il primo consolidamento dell’entità acquisita, deve essere contabilizzata nella data in cui l’acquirente ottiene effettivamente il controllo sull’impresa o sulle attività acquisite. Il costo di un’operazione di aggregazione deve essere determinato come sommatoria:

- del fair value, alla data dello scambio, delle attività acquisite, delle passività assunte, comprese quelle potenziali, e degli strumenti di capitale emessi dall’acquirente in cambio del controllo;
- di qualunque onere accessorio direttamente attribuibile all’aggregazione aziendale.

Le operazioni di aggregazione aziendale sono contabilizzate secondo il “metodo dell’acquisto” che prevede la contabilizzazione:

- delle attività, passività e passività potenziali dell’acquisito ai rispettivi fair value alla data di acquisizione incluse eventuali attività immateriali identificabili non già rilevate nel bilancio dell’impresa acquisita;
- delle quote di pertinenza di terzi nell’acquisito in proporzione alla relativa interessenza nei fair value netti di tali elementi;
- dell’avviamento di pertinenza del Gruppo determinato come differenza tra il costo dell’aggregazione aziendale e l’interessenza detenuta nel fair value netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili.

L’eventuale eccedenza positiva tra l’interessenza del Gruppo nel fair value netto delle attività, passività e passività potenziali acquisite e il costo dell’aggregazione aziendale viene contabilizzata nel conto economico. L’identificazione del fair value delle attività, passività e passività potenziali dell’impresa acquisita può avvenire provvisoriamente entro la fine dell’esercizio in cui l’aggregazione viene realizzata e deve essere perfezionata entro dodici mesi dalla data di acquisizione.

Non configurano aggregazioni aziendali, in quanto escluse dall’ambito di applicazione dell’IFRS 3, le operazioni aventi finalità riorganizzative e realizzate tra due o più imprese o attività aziendali già facenti parte del Gruppo Fideuram o appartenenti al Gruppo Intesa Sanpaolo e che non comportano variazioni degli assetti di controllo indipendentemente dalla percentuale di diritti di terzi prima e dopo l’operazione (cosiddette aggregazioni aziendali di imprese sottoposte a controllo comune). Tali operazioni, a meno che non comportino una significativa variazione nei flussi di cassa, sono considerate prive di sostanza economica. Pertanto, in assenza di specifiche indicazioni previste dai principi contabili IAS/IFRS e in aderenza con le previsioni dello IAS 8 che richiede che – in assenza di un principio specifico – l’impresa debba fare uso del proprio giudizio nell’applicare un principio contabile che fornisca un’informativa rilevante, attendibile, prudente e che rifletta la sostanza economica dell’operazione, esse sono contabilizzate salvaguardando la continuità dei valori dell’acquisita nel bilancio dell’acquirente. In base a tale principio nello stato patrimoniale vengono rilevati valori uguali a quelli che sarebbero risultati se le imprese (o rami) oggetto di aggregazione fossero state unite da sempre. Le attività acquisite vengono rilevate nel bilancio dell’impresa acquirente ai medesimi valori che le stesse avevano nel bilancio dell’impresa cedente. L’eventuale differenza tra il prezzo pagato/incassato e il valore contabile netto delle attività trasferite viene rilevato direttamente in contropartita del patrimonio netto previa iscrizione (ove necessario) della relativa fiscalità differita.


A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL’AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI

Nelle operazioni di riorganizzazione societaria, tuttavia, in determinati casi di seguito rappresentati, la policy di Gruppo richiede di ricorrere alla continuità di valori rispetto al bilancio consolidato della comune controllante, quando tale approccio garantisce una migliore rappresentazione contabile dell’aggregazione aziendale under common control.

In particolare, si ritiene che la continuità di valori rispetto al bilancio consolidato della comune controllante garantisca generalmente una migliore rappresentazione contabile della business combination under common control nei casi in cui quest’ultima presenti le seguenti condizioni:

- sia correlata funzionalmente a una precedente business combination realizzata con soggetti terzi e quindi contabilizzata secondo l’IFRS 3 nel bilancio consolidato di Gruppo;
- sia effettuata in prossimità temporale, vale a dire entro i successivi 24 mesi, rispetto alla business combination contabilizzata secondo l’IFRS 3;
- coinvolge società controllate prive di minoranze significative e/o di titoli di debito diffusi tra il pubblico.

È infatti molto probabile che in prossimità di una business combination realizzata con soggetti terzi, l’acquirente realizzi una serie di operazioni straordinarie volte a razionalizzare l’assetto del nuovo gruppo risultante dall’operazione di aggregazione. Tali business combination, ancorché realizzate all’interno del Gruppo, sono da considerarsi come una naturale appendice della business combination principale realizzata con soggetti terzi, ne rappresentano il necessario complemento e rientrano, con essa, in un disegno strategico unitario; in tali casi, l’applicazione del principio di continuità declinato nella variante che dà rilevanza al bilancio consolidato della controllante comune consente, infatti, di dare omogeneità di rappresentazione a tutte le operazioni di riorganizzazione conseguenti all’aggregazione aziendale dalla quale discendono e di preservare la coerenza all’interno del Gruppo, rispetto alla business combination a cui queste operazioni under common control sono funzionalmente correlate.

Inoltre, l’applicazione del principio di continuità rispetto al bilancio consolidato della controllante comune, per le aggregazioni under common control realizzate in prossimità rispetto alla business combination contabilizzata ai sensi dell’IFRS 3, fa sì che le attività e le passività oggetto della business combination under common control siano rilevate, nel bilancio della società controllata che le acquisisce, a valori prossimi ai rispettivi valori correnti, i.e. i fair value rilevati nel bilancio consolidato del Gruppo nell’ambito del processo di Purchase Price Allocation (PPA) previsto dall’IFRS 3 per le business combination realizzate con soggetti terzi, fornendo in questo modo informazioni maggiormente rilevanti ai fini della rappresentazione complessiva del business oggetto di trasferimento tra le società under common control.

I criteri di classificazione delle attività finanziarie

La classificazione delle attività finanziarie nelle tre categorie previste dal principio contabile IFRS 9 dipende da due criteri, o driver, di classificazione:

- il modello di business con cui sono gestiti gli strumenti finanziari (o Business Model);
- le caratteristiche contrattuali dei flussi finanziari delle attività finanziarie (o SPPI test).

Dal combinato disposto dei due driver sopra menzionati discende la classificazione in bilancio delle attività finanziarie secondo quanto di seguito evidenziato:

- attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: attività che superano il test sulle caratteristiche contrattuali (SPPI test) e rientrano nel business model Hold to Collect (HTC);
- attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva (FVOCI): attività che superano l’SPPI test e rientrano nel business model Hold to Collect and Sell (HTCS);
- attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico (FVTPL): è una categoria residuale, in cui rientrano gli strumenti finanziari che non sono classificabili nelle categorie precedenti in base a quanto emerso dal business model o dal test sulle caratteristiche dei flussi contrattuali (SPPI test non superato).

SPPI test

Affinché un’attività finanziaria possa essere classificata al costo ammortizzato o a FVOCI – oltre all’analisi relativa al business model – è necessario che i termini contrattuali dell’attività stessa prevedano, a determinate date, flussi finanziari rappresentati unicamente da pagamenti del capitale e dell’interesse sull’importo del capitale da restituire (“solely payment of principal and interest” - SPPI). Tale analisi deve essere effettuata, in particolare, per i finanziamenti e per i titoli di debito.

Il test SPPI deve essere effettuato su ogni singolo strumento finanziario, al momento dell’iscrizione in bilancio. Successivamente alla rilevazione iniziale e finché è rilevata in bilancio l’attività non è più oggetto di nuove valutazioni ai fini del test SPPI.

Qualora dal test emerga che i flussi di cassa contrattuali risultino significativamente differenti rispetto ai flussi di cassa di uno strumento benchmark, i flussi di cassa contrattuali non possono essere considerati come rispondenti alla definizione di SPPI. Anche la presenza di clausole contrattuali che possono modificare la periodicità o l’ammontare dei flussi di cassa contrattuali deve essere considerata per valutare se tali flussi soddisfano i requisiti per essere considerati SPPI.

Business model

Per quanto riguarda il business model, l’IFRS 9 individua tre fattispecie in relazione alla modalità con cui sono gestiti i flussi di cassa e le vendite delle attività finanziarie:

- Hold to Collect (HTC): si tratta di un modello di business il cui obiettivo si realizza attraverso l’incasso dei flussi di cassa contrattuali delle attività finanziarie incluse nei portafogli a esso associati. L’inserimento di un portafoglio di attività finanziarie in tale business model non comporta necessariamente l’impossibilità di vendere gli strumenti anche se è necessario considerare la frequenza, il valore e la tempistica delle vendite negli esercizi precedenti, le ragioni delle vendite e le aspettative riguardo alle vendite future.
- Hold to Collect and Sell (HTCS): è un modello di business misto, il cui obiettivo viene raggiunto attraverso l’incasso dei flussi di cassa contrattuali delle attività finanziarie in portafoglio e anche attraverso un’attività di vendita che è parte integrante della strategia. Entrambe le attività (raccolta dei flussi contrattuali e vendita) sono indispensabili per il raggiungimento dell’obiettivo del modello di business. Pertanto, le vendite sono più frequenti e significative rispetto ad un business model HTC e sono parte integrante delle strategie perseguite.
- Other/Trading: si tratta di una categoria residuale che comprende sia le attività finanziarie detenute con finalità di trading sia le attività finanziarie gestite con un modello di business non riconducibile alle categorie precedenti (Hold to Collect e Hold to Collect and Sell). In generale tale classificazione si applica a un portafoglio di asset finanziari la cui gestione e performance sono valutate sulla base del fair value.

Il business model riflette le modalità con le quali le attività finanziarie sono gestite per generare flussi di cassa a beneficio dell’entità e viene definito dal top management mediante l’opportuno coinvolgimento delle strutture di business. Viene osservato considerando la modalità di gestione delle attività finanziarie e, come conseguenza, la misura in cui i flussi di cassa del portafoglio derivano dall’incasso di flussi contrattuali, dalla vendita delle attività finanziarie o da entrambe queste attività.

Il business model non dipende dalle intenzioni del management relativamente a un singolo strumento finanziario, ma fa riferimento alle modalità con le quali gruppi di attività finanziarie vengono gestiti ai fini del raggiungimento di un determinato obiettivo di business.

In sintesi, il business model:

- riflette le modalità con cui le attività finanziarie sono gestite per generare flussi di cassa;
- viene definito dal top management con l’opportuno coinvolgimento delle strutture di business;



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

- deve essere osservabile considerando le modalità di gestione delle attività finanziarie.

Modalità di determinazione del costo ammortizzato

Il costo ammortizzato di un’attività o passività finanziaria è il valore a cui è stata misurata alla rilevazione iniziale l’attività o la passività finanziaria al netto dei rimborsi di capitale, accresciuto o diminuito dall’ammortamento complessivo, calcolato usando il metodo dell’interesse effettivo, delle differenze tra il valore iniziale e quello a scadenza e al netto di qualsiasi perdita di valore.

Il tasso di interesse effettivo è quel tasso che eguaglia il valore attuale di un’attività o passività finanziaria al flusso contrattuale dei pagamenti futuri in denaro o ricevuti fino alla scadenza o alla successiva data di ricalcolo del prezzo. Per il calcolo del valore attuale si applica il tasso di interesse effettivo al flusso dei futuri incassi o pagamenti lungo l’intera vita utile dell’attività o passività finanziaria o per un periodo più breve in presenza di talune condizioni (per esempio revisione dei tassi di mercato).

Successivamente alla rilevazione iniziale, il costo ammortizzato permette di allocare ricavi e costi portati in diminuzione o in aumento dello strumento lungo l’intera vita attesa dello stesso per il tramite del processo di ammortamento. La determinazione del costo ammortizzato è diversa a seconda che le attività/passività finanziarie oggetto di valutazione siano a tasso fisso o variabile e – in quest’ultimo caso – a seconda che la variabilità del tasso sia nota o meno a priori. Per gli strumenti a tasso fisso o a tasso fisso per fasce temporali, i flussi futuri di cassa vengono quantificati in base al tasso di interesse noto (unico o variabile) durante la vita del finanziamento. Per le attività/passività finanziarie a tasso variabile, la cui variabilità non è nota a priori (ad esempio perché legata a un indice), la determinazione dei flussi di cassa è effettuata sulla base dell’ultimo tasso noto. A ogni data di revisione del tasso si procede al ricalcolo del piano di ammortamento e del tasso di rendimento effettivo su tutta la vita utile dello strumento, cioè fino alla data di scadenza. L’aggiustamento viene riconosciuto come costo o provento nel conto economico.

La valutazione al costo ammortizzato viene effettuata per le attività finanziarie valutate al costo ammortizzato e per quelle valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva, nonché per le passività finanziarie valutate al costo ammortizzato.

Le attività e le passività finanziarie negoziate a condizioni di mercato sono inizialmente rilevate al loro fair value, che normalmente corrisponde all’ammontare erogato o pagato comprensivo, per gli strumenti valutati al costo ammortizzato, dei costi di transazione e delle commissioni direttamente imputabili.

Come indicato dall’IFRS 9, in alcuni casi, un’attività finanziaria è considerata deteriorata al momento della rilevazione iniziale poiché il rischio di credito è molto elevato e, in caso di acquisto, è acquistata con grossi sconti (rispetto al valore di erogazione iniziale). Nel caso in cui le attività finanziarie in oggetto, sulla base dell’applicazione dei driver di classificazione (ovvero SPPI test e Business model), siano classificate tra le attività valutate al costo ammortizzato o al fair value con impatto sulla redditività complessiva, le stesse sono qualificate come “Purchased or Originated Credit Impaired Asset” (in breve “POCI”). Inoltre, sulle attività finanziarie qualificate come POCI, si calcola, alla data di rilevazione iniziale, un tasso di interesse effettivo corretto per il credito (c.d. “credit-adjusted effective interest rate”), per la cui individuazione è necessario includere, nelle stime dei flussi finanziari, le perdite attese iniziali. Per l’applicazione del costo ammortizzato, e il conseguente calcolo degli interessi, si applica, quindi, tale tasso di interesse effettivo corretto per il credito.

Con riferimento ai crediti deteriorati rivenienti da operazioni di aggregazioni aziendali, la differenza tra il valore di prima iscrizione (il fair value determinato in sede di PPA) dei POCI e il precedente valore di carico contabile presso il soggetto acquisito viene suddivisa in due componenti: una legata ai minori flussi recuperabili stimati in sede di determinazione del fair value, che pertanto scontano le perdite creditizie attese lungo l’intera durata residua, e l’altra legata all’attualizzazione di tali minori flussi recuperabili. Si precisa che l’effetto reversal dell’attualizzazione (relativa alla stima dei flussi recuperabili attribuiti ai crediti deteriorati in sede di PPA) viene contabilizzato, pro-rata temporis, fra gli interessi attivi in modo da integrare il tasso di interesse contrattuale con il maggior rendimento derivante dal minor valore attribuito ai flussi recuperabili che, come detto in precedenza, tengono conto delle perdite attese lungo l’intera durata residua delle attività POCI.

La valutazione al costo ammortizzato non si applica per le attività/passività finanziarie la cui breve durata fa ritenere trascurabile l’effetto economico dell’attualizzazione né per i crediti senza una scadenza definita o a revoca.

Modalità di determinazione delle perdite di valore

Perdite di valore delle attività finanziarie

A ogni data di bilancio le attività finanziarie diverse da quelle valutate al fair value con impatto a conto economico sono sottoposte a una valutazione volta a verificare se esistano evidenze che possano far ritenere non interamente recuperabile il valore di iscrizione delle attività stesse. Un’analisi analoga viene effettuata anche per gli impegni a erogare fondi e per le garanzie rilasciate che rientrano nel perimetro da assoggettare a impairment ai sensi dell’IFRS 9.

Nel caso in cui tali evidenze sussistano (c.d. “evidenze di impairment”), le attività finanziarie in questione sono considerate deteriorate e confluiscono nello stage 3. A fronte di tali esposizioni, rappresentate dalle attività finanziarie classificate – ai sensi delle disposizioni della Circolare n. 262/2005 della Banca d’Italia – nelle categorie delle sofferenze, delle inadempienze probabili e delle esposizioni scadute da oltre novanta giorni, devono essere rilevate rettifiche di valore pari alle perdite attese relative alla loro intera vita residua.

Per le attività finanziarie per cui non sussistono evidenze di impairment (strumenti finanziari non deteriorati), occorre invece verificare se esistono indicatori tali per cui il rischio creditizio della singola operazione risulti significativamente incrementato rispetto al momento di iscrizione iniziale. Le conseguenze di tale verifica, dal punto di vista della classificazione (o, più propriamente, dello staging) e della valutazione, sono le seguenti:

- ove tali indicatori sussistano l’attività finanziaria confluisce nello stage 2. La valutazione in tal caso, pur in assenza di una perdita di valore manifesta, prevede la rilevazione di rettifiche di valore pari alle perdite attese lungo l’intera vita residua dello strumento finanziario. Tali rettifiche sono oggetto di revisione a ogni data di reporting successiva sia per verificarne periodicamente la congruità rispetto alle stime di perdita costantemente aggiornate, sia per tener conto – nel caso in cui vengano meno gli indicatori di una rischiosità creditizia “significativamente incrementata” – del mutato orizzonte previsionale di calcolo della perdita attesa;
- ove tali indicatori non sussistano l’attività finanziaria confluisce nello stage 1. La valutazione in tal caso, pur in assenza di perdita di valore manifesta, prevede la rilevazione di perdite attese, per lo specifico strumento finanziario, nel corso dei dodici mesi successivi. Tali rettifiche sono oggetto di revisione a ogni data di bilancio successiva sia per verificarne periodicamente la congruità rispetto alle stime di perdita costantemente aggiornate, sia per tener conto – nel caso dovessero presentarsi indicatori di una rischiosità creditizia “significativamente incrementata” – del mutato orizzonte previsionale di calcolo della perdita attesa.

Per quel che attiene alla valutazione delle attività finanziarie e, in particolare, all’identificazione del “significativo incremento” del rischio di credito (condizione necessaria e sufficiente per la classificazione dell’attività oggetto di valutazione nello stage 2), gli elementi da prendere in considerazione sono i seguenti:

- la variazione delle probabilità di default lifetime rispetto al momento dell’iscrizione iniziale in bilancio dello strumento finanziario. Si tratta, dunque, di una valutazione effettuata adottando un criterio relativo, che si configura come il driver principale;



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

- l’eventuale presenza di uno scaduto che risulti tale da almeno 30 giorni; in presenza di tale fattispecie la rischiosità creditizia dell’esposizione si ritiene presuntivamente “significativamente incrementata” e ne consegue il passaggio nello stage 2;
- l’eventuale presenza di misure di forbearance che comportano la classificazione delle esposizioni tra quelle il cui rischio di credito risulta significativamente incrementato rispetto all’iscrizione iniziale.

Una volta definita l’allocazione delle esposizioni nei diversi stadi di rischio creditizio, la determinazione delle perdite attese (ECL) è effettuata, a livello di singola operazione o tranche di titolo, partendo dalla modellistica IRB/Gestionale, basata sui parametri di Probabilità di Default (PD), Loss Given Default (LGD) ed Exposure at Default (EAD), su cui sono effettuati opportuni interventi correttivi, in modo da garantirne la compliance con le prescrizioni dell’IFRS 9.

Per PD, LGD ed EAD valgono le seguenti definizioni:

- PD (Probabilità di Default): probabilità di migrare dallo stato di bonis a quello di credito deteriorato nell’orizzonte temporale di un anno; nei modelli coerenti con le disposizioni di vigilanza, il fattore PD viene tipicamente quantificato attraverso il rating;
- LGD (Loss Given Default): percentuale di perdita in caso di default; nei modelli coerenti con le disposizioni di vigilanza viene quantificata attraverso l’esperienza storica dei recuperi attualizzati sulle pratiche passate a credito deteriorato;
- EAD (Exposure At Default) o equivalente creditizio: ammontare dell’esposizione al momento del default.

I crediti deteriorati sono rappresentati dalle posizioni in sofferenza, dalle inadempienze probabili e dalle posizioni scadute e/o sconfinanti da oltre 90 giorni. I crediti deteriorati classificati a sofferenza sono assoggettati alle seguenti modalità di valutazione:

- valutazione analitico-statistica, che è adottata per le esposizioni inferiori a €2 milioni ed è basata sull’applicazione di apposite griglie di LGD, a cui si aggiunge un Add-On al fine di tener conto delle informazioni forward looking, in particolare di quelle riferite agli impatti di scenari macroeconomici futuri;
- valutazione analitico-specifica, che è adottata per i clienti con esposizioni superiori a €2 milioni ed è basata sulle percentuali di svalutazione attribuite dal gestore, a seguito di appositi processi di analisi e valutazione, a cui si aggiunge una componente di Add-On per tener conto delle informazioni forward looking, in particolare di quelle riferite agli impatti di scenari macroeconomici futuri (ad eccezione delle sofferenze assistite da garanzie

ipotecarie per le quali gli impatti di scenari futuri sono inclusi tramite le modalità di determinazione degli haircut al valore degli immobili in garanzia).

Anche la valutazione delle inadempienze probabili è operata sulla base di differenti approcci:

- valutazione analitico-statistica, adottata per le esposizioni inferiori a €2 milioni e basata sull’applicazione di apposite griglie statistiche di LGD a cui si aggiunge un Add-On al fine di comprendere gli impatti di scenari macroeconomici futuri e di permanenza nello stato di rischio con l’obiettivo di penalizzare le posizioni con anzianità maggiore o che non presentano movimentazioni e/o recuperi per un determinato periodo di tempo;
- valutazione analitico-specifica, adottata per le esposizioni di cassa superiori a €2 milioni, basata sulle percentuali di svalutazione attribuite dal gestore, a cui si aggiunge una componente di Add-On al fine di tener conto, anche in questo caso, degli impatti di scenari macroeconomici futuri e di permanenza nello stato di rischio.

I crediti deteriorati classificati nella categoria dei crediti scaduti/sconfinanti sono oggetto di valutazione analitica su basi statistiche indipendentemente dall’ammontare dell’esposizione. Anche in questo caso, comunque, la rettifica definita sulla base delle griglie statistiche di LGD è integrata per tener conto della componente di Add-On ascrivibile all’effetto di scenari macroeconomici futuri.

Le esposizioni creditizie devono continuare a essere rilevate come deteriorate sino a quando non siano trascorsi almeno tre mesi dal momento in cui non soddisfano più le condizioni per essere classificate come tali (c.d. probation period). Tali esposizioni sono mantenute, sino al maturare delle condizioni per l’uscita dal credito deteriorato, nelle rispettive classi di rischio e valutate in modalità analitico-statistica o analitico-specifica tenendo conto della loro minore rischiosità.

Perdite di valore di attività non finanziarie

Le attività materiali e immateriali con vita utile definita sono soggette a test di impairment se esiste un’indicazione che il valore contabile del bene non può più essere recuperato. Il valore recuperabile viene determinato con riferimento al fair value dell’attività materiale o immateriale al netto degli oneri di dismissione o al valore d’uso se determinabile e se esso risulta superiore al fair value. Per quanto riguarda gli immobili, il fair value è determinato sulla base di una perizia redatta da un certificatore esterno. Per le altre immobilizzazioni materiali e le immobilizzazioni immateriali

(diverse da quelle rilevate a seguito di operazioni di aggregazione) si assume che il valore di carico corrisponda normalmente al valore d’uso, in quanto determinato da un processo di ammortamento stimato sulla base dell’effettivo contributo del bene al processo produttivo e risultando estremamente aleatoria la determinazione di un fair value. I due valori si discostano, dando luogo a impairment, in caso di danneggiamenti, uscita dal processo produttivo o altre circostanze simili non ricorrenti. Il Gruppo valuta gli immobili a uso funzionale e il patrimonio artistico di pregio secondo il metodo della rideterminazione del valore; in tal caso, qualsiasi perdita per riduzione di valore di un’attività rivalutata deve essere trattata come una diminuzione della rivalutazione fino a concorrenza della stessa, dopodiché qualunque differenza è imputata a conto economico. In dettaglio, per gli immobili strumentali annualmente viene effettuata un’analisi di scenario sui trend del mercato immobiliare al fine di valutare se si sono presentati scostamenti di rilievo nel valore dei cespiti. Qualora siano state riscontrate variazioni di particolare entità (+ o - 10%), si procede con la predisposizione di una perizia aggiornata per adeguare il fair value del bene alle valutazioni del mercato immobiliare.

Le attività immateriali rilevate a seguito di operazioni di acquisizione e in applicazione del principio IFRS 3 a ogni data di bilancio sono sottoposte a un test di impairment al fine di verificare se esistono obiettive evidenze che l’attività possa aver subito una riduzione di valore. Le attività immateriali a vita definita, rappresentate dal valore del portafoglio di asset management, in presenza di indicatori di impairment vengono sottoposte a un nuovo processo valutativo per verificare la recuperabilità dei valori iscritti in bilancio. Il valore recuperabile viene determinato sulla base del valore d’uso, ovvero del valore attuale, stimato attraverso l’utilizzo di un tasso rappresentativo del valore temporale del denaro e dei rischi specifici dell’attività, dei margini reddituali generati dai rapporti in essere alla data della valutazione lungo un orizzonte temporale esprimente la durata residua attesa degli stessi. Le attività immateriali a vita indefinita, rappresentate dall’avviamento, non presentando flussi finanziari autonomi, sono annualmente sottoposte a una verifica dell’adeguatezza del valore iscritto tra le attività con riferimento alla Cash Generating Unit (CGU) a cui i valori sono stati attribuiti in occasione delle operazioni di aggregazione aziendale. L’ammontare dell’eventuale riduzione di valore è determinato sulla base della differenza tra il valore contabile della CGU e il valore recuperabile della stessa rappresentato dal maggiore tra il fair value, al netto di eventuali costi di vendita, e il valore d’uso. Il valore contabile delle CGU deve essere determinato in maniera coerente con il criterio con cui è determinato il valore recuperabile delle stesse.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.4 - INFORMATIVA SUL FAIR VALUE

INFORMATIVA DI NATURA QUALITATIVA

Modalità di determinazione del fair value

Il principio contabile IFRS 13 che armonizza le regole di misurazione e la relativa informativa, definisce il fair value come il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un’attività ovvero che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare operazione tra operatori di mercato (ossia non in una liquidazione forzata o in una vendita sottocosto) alla data di valutazione. Il fair value è un criterio di valutazione di mercato, non specifico dell’entità. Sottostante la definizione di fair value c’è la presunzione che l’impresa si trovi nel normale esercizio della sua attività senza alcuna intenzione di liquidare i propri beni, di ridurre in via significativa il livello delle proprie attività ovvero di procedere alla definizione di transazioni a condizioni sfavorevoli.

Il fair value di un’attività o passività deve essere valutato adottando le assunzioni che gli operatori di mercato utilizzerebbero nella determinazione del prezzo dell’attività o passività, presumendo che gli operatori di mercato agiscano per soddisfare nel modo migliore il proprio interesse economico. La valutazione del fair value suppone che l’operazione di vendita dell’attività o di trasferimento della passività abbia luogo:

- nel mercato principale dell’attività o passività;
- in assenza di un mercato principale, nel mercato attivo più vantaggioso per l’attività o passività.

Un mercato si considera attivo quando le operazioni relative a un’attività o a una passività si verificano con una frequenza e con volumi sufficienti a fornire informazioni utili per la determinazione del prezzo su base continuativa. Uno strumento finanziario è considerato quotato su un mercato attivo se i prezzi di quotazione, che riflettono normali operazioni di mercato, sono prontamente e regolarmente disponibili tramite borse, mediatori, intermediari, mercati a scambi diretti e autonomi, Servizi di quotazione o Enti autorizzati e se tali prezzi rappresentano effettive e regolari operazioni di mercato. Nel caso di significativa riduzione nel volume o nel livello di operatività rispetto alla normale attività, per l’attività o passività (o per attività o passività similari) evidenziata da alcuni indicatori (numerosità delle transazioni, scarsa significatività dei prezzi espressi dal mercato, incremento significativo dei premi impliciti per il rischio di liquidità, allargamento o incremento dello spread bid-ask, riduzione o assenza totale di mercato per nuove emissioni, scarsità di informazioni di dominio pubblico), devono essere effettuate analisi delle transazioni o

dei prezzi quotati. Una diminuzione del volume e del livello di attività da sola potrebbe non indicare che il prezzo di una transazione o il prezzo quotato non rappresenta il fair value o che la transazione in quel mercato non sia ordinaria. Se si determina che una transazione o un prezzo quotato non rappresenta il fair value (es. transazioni non ordinarie), un aggiustamento ai prezzi delle transazioni o ai prezzi quotati è necessario se si usano quei prezzi come base per la valutazione al fair value e tale aggiustamento può essere significativo rispetto alla valutazione al fair value nel suo complesso.

Il fair value degli strumenti finanziari

L’esistenza di quotazioni in un mercato attivo costituisce la miglior evidenza del fair value; tali quotazioni rappresentano quindi i prezzi da utilizzare in via prioritaria per la valutazione delle attività e delle passività finanziarie. In assenza di un mercato attivo, il fair value viene determinato utilizzando tecniche di valutazione volte a stabilire, in ultima analisi, quale prezzo avrebbe avuto il prodotto, alla data di valutazione, in un libero scambio motivato da normali considerazioni commerciali. La scelta tra le suddette metodologie di valutazione non è opzionale, dovendo le stesse essere applicate in ordine gerarchico: la disponibilità di un prezzo espresso da un mercato attivo impedisce di ricorrere a uno degli altri approcci valutativi.

Gerarchia del fair value

L’IFRS 13 stabilisce una gerarchia del fair value che classifica in tre livelli gli input delle tecniche di valutazione adottate per valutare il fair value. Tale gerarchia attribuisce la massima priorità ai prezzi quotati (non rettificati) in mercati attivi per attività o passività identiche (dati di Livello 1) e minima priorità agli input non osservabili (dati di Livello 3). In particolare:

- il livello di fair value viene classificato a 1 quando la valutazione dello strumento è ottenuta direttamente da prezzi quotati (non rettificati) in mercati attivi per attività o passività identiche a cui l’entità può accedere alla data di valutazione;
- il livello di fair value viene classificato a 2 qualora non sia stato riscontrato un prezzo da mercato attivo e la valutazione avvenga con una tecnica di valutazione, sulla base di parametri osservabili sul mercato, oppure sull’utilizzo di parametri non osservabili ma supportati e confermati da evidenze di mercato, quali prezzi, spread o altri input (comparable approach);
- il livello di fair value viene classificato a 3 quando le valutazioni sono effettuate utilizzando input diversi, non tutti desunti direttamente da parametri osservabili sul mercato e comportano quindi stime e assunzioni da parte del valutatore.

Per gli strumenti finanziari di livello 1 viene utilizzato il prezzo “corrente” di offerta (“denaro”) per le attività finanziarie e il prezzo corrente richiesto (“lettera”) per le passività finanziarie, rilevato sul mercato principale al quale si ha accesso, alla chiusura del periodo di riferimento.

Nel caso di strumenti finanziari per i quali il differenziale domanda-offerta risulta scarsamente rilevante, o per le attività e passività finanziarie con caratteristiche tali da portare a posizioni compensative per il rischio di mercato, viene utilizzato un prezzo medio di mercato (sempre riferito all’ultimo giorno del periodo di riferimento) in luogo del prezzo di offerta o del prezzo richiesto. Sono considerati strumenti di livello 1 i titoli obbligazionari contribuiti (ovvero quotati sul circuito EuroMTS o rilevabili con continuità sulle principali piattaforme internazionali di contribuzione di prezzi), i titoli azionari contribuiti (ovvero quotati sul mercato ufficiale di riferimento), i fondi comuni di investimento UCITS contribuiti, le operazioni in cambi spot e i contratti derivati per i quali siano disponibili quotazioni su un mercato attivo (per esempio futures e opzioni exchanged traded). Per differenza, tutti gli altri strumenti finanziari che non appartengono alle categorie sopra descritte non sono considerati strumenti di livello 1.

In assenza di quotazione su un mercato attivo o in assenza di un regolare funzionamento del mercato, cioè quando il mercato non ha un sufficiente e continuativo numero di transazioni, spread denaro-lettera e volatilità non sufficientemente contenuti, la determinazione del fair value degli strumenti finanziari è prevalentemente realizzata grazie all’utilizzo di tecniche di valutazione aventi l’obiettivo di stabilire il prezzo al quale, in una transazione ordinaria, l’attività sarebbe venduta o la passività trasferita tra partecipanti al mercato, alla data di valutazione, in condizioni attuali di mercato. Tali tecniche includono:

- l’utilizzo di valori di mercato che sono indirettamente collegati allo strumento oggetto di valutazione, derivanti da prodotti simili per caratteristiche di rischio (input di livello 2);
- valutazioni realizzate utilizzando – anche solo in parte – input non derivanti da parametri osservabili sul mercato, per i quali sono utilizzate stime e ipotesi da parte del valutatore (input di livello 3).

Nel caso di strumenti classificati a livello 2, la valutazione è basata su prezzi o spread creditizi desunti dalle quotazioni ufficiali di strumenti sostanzialmente simili in termini di fattori di rischio, utilizzando una data metodologia di calcolo (modello di valutazione). Il ricorso a tale approccio si traduce nella ricerca di transazioni presenti su mercati attivi, relative a strumenti che, in termini di fattori di rischio, sono comparabili con lo strumento oggetto di valutazione. Le metodologie di calcolo classificate di livello 2



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

consentono di riprodurre i prezzi di strumenti finanziari quotati su mercati attivi (calibrazione del modello) senza includere parametri discrezionali – cioè, parametri il cui valore non può essere desunto da quotazioni di strumenti finanziari presenti su mercati attivi ovvero non può essere fissato su livelli tali da replicare quotazioni presenti su mercati attivi – tali da influire in maniera determinante sul prezzo di valutazione finale.

Sono valutati secondo modelli che utilizzano input di livello 2:

- i titoli obbligazionari privi di quotazioni ufficiali espresse da un mercato attivo e il cui fair value è determinato tramite l’utilizzo di un appropriato credit spread, individuato a partire da strumenti finanziari contribuiti e liquidi con caratteristiche simili;
- i finanziamenti il cui fair value è determinato tramite l’utilizzo di un appropriato credit spread individuato a partire da evidenze di mercato di strumenti finanziari con caratteristiche simili;
- i contratti derivati la cui valutazione è effettuata mediante appositi modelli di valutazione, alimentati da parametri di input (quali curve di tasso, cambi e volatilità) osservati sul mercato;
- i titoli di capitale non contribuiti valutati con il ricorso a transazioni dirette, ovvero transazioni significative sul titolo registrate in un arco di tempo ritenuto sufficientemente breve rispetto al momento della valutazione e in condizioni di mercato costanti o per i quali sono, quindi, utilizzati i cosiddetti modelli valutativi “relativi” basati su moltiplicatori.

Nel caso di strumenti classificati a livello 3, per la determinazione del fair value è necessario ricorrere a modelli valutativi che presuppongono l’utilizzo di parametri di input non direttamente osservabili sul mercato e che quindi comportano stime e assunzioni da parte del valutatore.

Per le attività e passività a breve termine si ritiene che il valore contabile sia una rappresentazione ragionevole del fair value.

I derivati di tasso e di cambio, laddove non scambiati su mercati regolamentati, sono strumenti Over The Counter (OTC), ovvero negoziati bilateralmente con controparti di mercato e la loro valutazione è effettuata mediante appositi modelli di pricing, alimentati da parametri di input (quali le curve di tasso, cambi, volatilità) osservati sul mercato.

Inoltre, per pervenire alla determinazione del fair value si considera anche l’effetto del rischio di inadempimento (non-performance risk). Tale rischio include sia le variazioni del merito creditizio della controparte sia le variazioni del merito di credito dell’emittente stesso (own credit risk).

Il modello di calcolo denominato Bilateral Credit Value Adjustment (BCVA) valorizza pienamente oltre che gli effetti delle variazioni del merito creditizio della controparte anche le variazioni del proprio merito creditizio. Il BCVA è costituito infatti dalla somma di due addendi calcolati considerando la possibilità di fallimento di entrambe le controparti:

- il CVA (Credit Value Adjustment) è una quantità negativa che tiene in considerazione gli scenari in cui la controparte fallisce prima e si detiene un’esposizione positiva nei confronti della controparte. In tali scenari, il Gruppo subisce una perdita di ammontare pari al costo di sostituzione del derivato stesso;
- il DVA (Debt Value Adjustment) è una quantità positiva che tiene in considerazione gli scenari in cui si fallisce prima della controparte e si detiene un’esposizione negativa nei confronti della controparte. In tali scenari il Gruppo beneficia di un guadagno di ammontare pari al costo di sostituzione del derivato stesso.

Il BCVA dipende dall’esposizione, dalle probabilità di default e dalle Loss Given Default delle controparti. Infine, il BCVA deve essere calcolato tenendo in considerazione gli eventuali accordi di mitigazione del rischio di controparte, in particolare gli accordi di collateral e di netting per ogni singola controparte. In caso di presenza di accordi di netting con una data controparte il BCVA è calcolato con riferimento al portafoglio comprendente tutte le operazioni oggetto di netting con quella controparte.

Il metodo di valutazione definito per uno strumento finanziario viene adottato con continuità nel tempo ed è modificato solo a seguito di variazioni rilevanti nelle condizioni di mercato o soggettive dell’emittente lo strumento finanziario. Per le finalità dell’informativa sul fair value degli strumenti finanziari introdotta in Nota integrativa, la gerarchia sopra identificata per la definizione del fair value viene utilizzata coerentemente per la ripartizione dei portafogli contabili in base ai livelli di fair value.

A.4.1 - LIVELLI DI FAIR VALUE 2 E 3: TECNICHE DI VALUTAZIONE E INPUT UTILIZZATI

Si riportano di seguito, per ciascuna tipologia di strumento finanziario, le informazioni sui modelli di valutazione utilizzati.

La valutazione del fair value dei titoli obbligazionari non contribuiti viene effettuata utilizzando il metodo reddituale ovvero calcolando il valore attuale dei flussi di cassa futuri attesi utilizzando un appropriato premio al

rischio rappresentato dallo spread di credito, individuato a partire da strumenti finanziari contribuiti e liquidi con caratteristiche simili.

Le fonti da cui attingere tale misura sono le seguenti:

- titoli di debito contribuiti e liquidi del medesimo emittente;
- credit default swap sulla medesima reference entity;
- titoli contribuiti e liquidi emessi da emittente con medesimo rating e appartenente al medesimo settore.

In ogni caso si tiene conto della differente seniority del titolo da prezzare relativamente alla struttura del debito dell’emittente. Inoltre, nel caso di titoli obbligazionari non quotati su mercati attivi, al fine di tenere in considerazione il maggior premio richiesto dal mercato rispetto a un titolo simile contribuito, si aggiunge al credit spread “fair” una ulteriore componente stimata sulla base dei bid/ask spread rilevati sul mercato.

Il portafoglio di attività finanziarie valutate al fair value classificate nel livello 2 include anche le polizze assicurative stipulate dal Gruppo per assicurare rendimenti di mercato ai Piani di fidelizzazione delle Reti di Private Banker. Per la determinazione del fair value delle polizze di Ramo I il calcolo è effettuato con metodo attuariale prospettico, basato sul principio di equivalenza iniziale tra i valori attuali medi degli impegni contrattuali assunti dall’assicuratore e i valori attuali medi di quelli assunti dall’assicurato/contraente. Per la determinazione del fair value delle polizze di Ramo III il fair value è pari al controvalore delle quote alla data di bilancio, a cui vengono sommati eventuali premi puri non ancora investiti alla data di valutazione.

Per la valutazione dei derivati è utilizzato un approccio basato sul fair value calcolato mediante l’attualizzazione dei flussi di cassa attesi (discounted cash flow method), che prevede l’utilizzo di dati di mercato forniti da data provider e fondato su processi valutativi di comune accettazione. I derivati di copertura e tesoreria stipulati nell’ordinaria operatività di investimento – in particolare quelli di tasso e cambio – laddove non scambiati su mercati regolamentati, sono strumenti “over the counter” (OTC) ovvero negoziati bilateralmente con controparti di mercato e la loro valutazione è effettuata mediante apposite metodologie di pricing per determinarne il fair value che si basano su parametri di mercato osservabili o, per gli strumenti più complessi, su modelli di pricing interni, non essendo disponibile una quotazione di mercato.

Il comparto derivati del portafoglio bancario si compone principalmente di contratti di Interest Rate Swap. Nell’ambito del Gruppo vengono di regola poste in essere coperture dell’attivo tramite strumenti finanziari derivati,



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

che possono essere specifiche (c.d. micro-fair value hedge), a copertura di obbligazioni a tasso fisso, o generiche (c.d. macro-fair value hedge), a copertura dei finanziamenti a tasso fisso, entrambe le tipologie con l’obiettivo di ridurre l’esposizione al rischio di variazioni avverse di fair value attribuibili al tasso di interesse. Infine, sono state introdotte anche coperture volte a mitigare il rischio dell’esposizione a variazioni dei flussi di cassa futuri attesi attribuibili a movimenti avversi della curva dei tassi di interesse (c.d. Cash Flow Hedge), a copertura di obbligazioni a tasso variabile di Intesa Sanpaolo. L’attività di verifica dell’efficacia delle coperture è svolta dalla funzione Risk Management, che esamina preventivamente le condizioni che rendono applicabile l’hedge accounting e mantiene formale documentazione per ogni relazione di copertura. Tali verifiche sono effettuate attraverso il c.d. test prospettico iniziale, che viene effettuato alla data di designazione della copertura, cui seguono test on going retrospettivi e prospettici, svolti con cadenza mensile fino alla scadenza o chiusura anticipata della copertura. Il processo di verifica delle coperture di tipo generico prevede, oltre ai test retrospettivi e prospettici che hanno valenza contabile, anche i test di capienza della sensitivity e del fair value quale verifica preliminare ai già menzionati test contabili, che si rende necessaria in ragione della mancata identificazione puntuale dei singoli sottostanti oggetto di copertura.

INFORMATIVA DI NATURA QUANTITATIVA

A.4.5 GERARCHIA DEL FAIR VALUE

A.4.5.1 Attività e passività valutate al fair value su base ricorrente: ripartizione per livelli di fair value

ATTIVITÀ/PASSIVITÀ FINANZIARIE MISURATE AL FAIR VALUE	31.12.2025			31.12.2024		
	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3
1. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	197	923	-	136	797	8
a) attività finanziarie detenute per la negoziazione	-	17	-	-	31	-
b) attività finanziarie designate al fair value	-	-	-	-	-	-
c) altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	197	906	-	136	766	8
2. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	3.400	6	-	3.332	6	-
3. Derivati di copertura	-	224	-	-	303	-
4. Attività materiali	-	-	49	-	-	50
5. Attività immateriali	-	-	-	-	-	-
Totale	3.597	1.153	49	3.468	1.106	58
1. Passività finanziarie detenute per la negoziazione	-	16	-	-	32	-
2. Passività finanziarie designate al fair value	-	-	-	-	-	-
3. Derivati di copertura	-	223	-	-	288	-
Totale	-	239	-	-	320	-

A.4.5.2 Variazioni annue delle attività valutate al fair value su base ricorrente (livello 3)

	ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO A CONTO ECONOMICO				ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO SULLA REDDITIVITÀ COMPLESSIVA	DERIVATI DI COPERTURA	ATTIVITÀ MATERIALI	ATTIVITÀ IMMATERIALI
	TOTALE	DI CUI: A) ATTIVITÀ FINANZIARIE DETENUTE PER LA NEGOZIAZIONE	DI CUI: B) ATTIVITÀ FINANZIARIE DESIGNATE AL FAIR VALUE	DI CUI: C) ALTRE ATTIVITÀ FINANZIARIE OBBLIGATORIAMENTE VALUTATE AL FAIR VALUE				
1. Esistenze iniziali	8	-	-	8	-	-	50	-
2. Aumenti	-	-	-	-	-	-	1	-
2.1 Acquisti	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Profitti imputati a:	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.1 Conto Economico	-	-	-	-	-	-	-	-
- di cui plusvalenze	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.2 Patrimonio netto	-	X	X	X	-	-	-	-
2.3 Trasferimenti da altri livelli	-	-	-	-	-	-	-	-
2.4 Altre variazioni in aumento	-	-	-	-	-	-	1	-
3. Diminuzioni	8	-	-	8	-	-	2	-
3.1 Vendite	-	-	-	-	-	-	-	-
3.2 Rimborsi	-	-	-	-	-	-	-	-
3.3 Perdite imputate a:	-	-	-	-	-	-	2	-
3.3.1 Conto Economico	-	-	-	-	-	-	2	-
- di cui minusvalenze	-	-	-	-	-	-	-	-
3.3.2 Patrimonio netto	-	X	X	X	-	-	-	-
3.4 Trasferimenti ad altri livelli	-	-	-	-	-	-	-	-
3.5 Altre variazioni in diminuzione	8	-	-	8	-	-	-	-
4. Rimanenze finali	-	-	-	-	-	-	49	-

A.4.5.4 Attività e passività non valutate al fair value o valutate al fair value su base non ricorrente: ripartizione per livelli di fair value

ATTIVITÀ E PASSIVITÀ NON MISURATE AL FAIR VALUE O MISURATE AL FAIR VALUE SU BASE NON RICORRENTE	31.12.2025				31.12.2024			
	VALORE DI BILANCIO	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	VALORE DI BILANCIO	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3
1. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	46.511	270	30.995	15.459	46.964	276	25.248	21.590
2. Attività materiali detenute a scopo di investimento	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale	46.511	270	30.995	15.459	46.964	276	25.248	21.590
1. Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato	50.024	-	45.724	4.313	52.917	-	46.953	5.959
2. Passività associate ad attività in via di dismissione	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale	50.024	-	45.724	4.313	52.917	-	46.953	5.959



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARTE B - INFORMAZIONI SULLO STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO

ATTIVO

SEZIONE 1 - CASSA E DISPONIBILITÀ LIQUIDE - VOCE 10

1.1 Cassa e disponibilità liquide: composizione

	31.12.2025	31.12.2024
a) Cassa	64	53
b) Conti correnti e depositi a vista presso Banche Centrali	3.516	3.673
c) Conti correnti e depositi a vista presso banche	2.074	2.772
Totale	5.654	6.498

SEZIONE 2 - ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO A CONTO ECONOMICO - VOCE 20

2.1 Attività finanziarie detenute per la negoziazione: composizione merceologica

	31.12.2025			31.12.2024		
	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3
A. Attività per cassa						
1. Titoli di debito	-	-	-	-	-	-
1.1 Titoli strutturati	-	-	-	-	-	-
1.2 Altri titoli di debito	-	-	-	-	-	-
2. Titoli di capitale	-	-	-	-	-	-
3. Quote di O.I.C.R.	-	-	-	-	-	-
4. Finanziamenti	-	-	-	-	-	-
4.1 Pronti contro termine	-	-	-	-	-	-
4.2 Altri	-	-	-	-	-	-
Totale A	-	-	-	-	-	-
B. Strumenti derivati						
1. Derivati finanziari	-	17	-	-	31	-
1.1 di negoziazione	-	17	-	-	31	-
1.2 connessi con la fair value option	-	-	-	-	-	-
1.3 altri	-	-	-	-	-	-
2. Derivati creditizi	-	-	-	-	-	-
2.1 di negoziazione	-	-	-	-	-	-
2.2 connessi con la fair value option	-	-	-	-	-	-
2.3 altri	-	-	-	-	-	-
Totale B	-	17	-	-	31	-
Totale (A+B)	-	17	-	-	31	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

2.2 Attività finanziarie detenute per la negoziazione: composizione per debitori/emittenti/controparti

	31.12.2025	31.12.2024
A. Attività per cassa		
1. Titoli di debito	-	-
a) Banche Centrali	-	-
b) Amministrazioni pubbliche	-	-
c) Banche	-	-
d) Altre società finanziarie	-	-
di cui: imprese di assicurazione	-	-
e) Società non finanziarie	-	-
2. Titoli di capitale	-	-
a) Banche	-	-
b) Altre società finanziarie	-	-
di cui: imprese di assicurazione	-	-
c) Società non finanziarie	-	-
d) Altri emittenti	-	-
3. Quote di O.I.C.R.	-	-
4. Finanziamenti	-	-
a) Banche Centrali	-	-
b) Amministrazioni pubbliche	-	-
c) Banche	-	-
d) Altre società finanziarie	-	-
di cui: imprese di assicurazione	-	-
e) Società non finanziarie	-	-
f) Famiglie	-	-
Totale A	-	-
B. Strumenti derivati		
a) Controparti Centrali	-	-
b) Altre	17	31
Totale B	17	31
Totale (A+B)	17	31

2.5 Altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value: composizione merceologica

	31.12.2025			31.12.2024		
	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3
1. Titoli di debito	-	902	-	-	763	-
1.1 Titoli strutturati	-	-	-	-	-	-
1.2 Altri titoli di debito (*)	-	902	-	-	763	-
2. Titoli di capitale	192	-	-	131	-	-
3. Quote di O.I.C.R.	5	1	-	5	1	8
4. Finanziamenti	-	3	-	-	2	-
4.1 Pronti contro termine	-	-	-	-	-	-
4.2 Altri	-	3	-	-	2	-
Totale	197	906	-	136	766	8

(*) I titoli di debito di livello due si riferiscono principalmente alle polizze stipulate per assicurare rendimenti di mercato ai Piani di fidelizzazione delle Reti di Private Banker.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

2.6 Altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value: composizione per debitori/emittenti

	31.12.2025	31.12.2024
1. Titoli di capitale	192	131
di cui: banche	192	131
di cui: altre società finanziarie	-	-
di cui: società non finanziarie	-	-
2. Titoli di debito	902	763
a) Banche Centrali	-	-
b) Amministrazioni pubbliche	-	-
c) Banche	-	-
d) Altre società finanziarie	902	763
di cui: imprese di assicurazione	902	763
e) Società non finanziarie	-	-
3. Quote di O.I.C.R.	6	14
4. Finanziamenti	3	2
a) Banche Centrali	-	-
b) Amministrazioni pubbliche	-	-
c) Banche	3	2
d) Altre società finanziarie	-	-
di cui: imprese di assicurazione	-	-
e) Società non finanziarie	-	-
f) Famiglie	-	-
Totale	1.103	910

SEZIONE 3 - ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO SULLA REDDITIVITÀ COMPLESSIVA - VOCE 30

3.1 Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva: composizione merceologica

	31.12.2025			31.12.2024		
	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3
1. Titoli di debito	3.400	-	-	3.326	-	-
1.1 Titoli strutturati	-	-	-	-	-	-
1.2 Altri titoli di debito	3.400	-	-	3.326	-	-
2. Titoli di capitale	-	6	-	6	6	-
3. Finanziamenti	-	-	-	-	-	-
Totale	3.400	6	-	3.332	6	-

3.2 Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva: composizione per debitori/emittenti

	31.12.2025	31.12.2024
1. Titoli di debito	3.400	3.326
a) Banche Centrali	-	-
b) Amministrazioni pubbliche	903	962
c) Banche	1.405	1.205
d) Altre società finanziarie	228	265
di cui: imprese di assicurazione	-	-
e) Società non finanziarie	864	894
2. Titoli di capitale	6	12
a) Banche	-	-
b) Altri emittenti:	6	12
- altre società finanziarie	6	12
di cui: imprese di assicurazione	-	-
- società non finanziarie	-	-
- altri	-	-
3. Finanziamenti	-	-
a) Banche Centrali	-	-
b) Amministrazioni pubbliche	-	-
c) Banche	-	-
d) Altre società finanziarie	-	-
di cui: imprese di assicurazione	-	-
e) Società non finanziarie	-	-
f) Famiglie	-	-
Totale	3.406	3.338

3.3. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva: valore lordo e rettifiche di valore complessive

	VALORE LORDO					RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE				WRITE-OFF PARZIALI COMPLESSIVI
	PRIMO STADIO	DI CUI: STRUMENTI CON BASSO RISCHIO DI CREDITO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE	PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE	
Titoli di debito	3.256	-	145	-	-	(1)	-	-	-	-
Finanziamenti	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale 31.12.2025	3.256	-	145	-	-	(1)	-	-	-	-
Totale 31.12.2024	3.317	-	10	-	-	(1)	-	-	-	-

	
A PROPOSITO DI QUESTO REPORT	
LA NOSTRA IDENTITÀ	
LA STRUTTURA DEL GRUPPO	
HIGHLIGHTS	
KEY PERFORMANCE INDICATORS	
NOTA INTRODUTTIVA	
LETTERA DEL PRESIDENTE	
LETTERA DELL'AD	
1. MODELLO DI BUSINESS	
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE	
3. PERFORMANCE	
4. GOVERNANCE	
5. BILANCIO CONSOLIDATO	
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE	
7. ALLEGATI	
8. GLOSSARIO	
9. CONTATTACI	

SEZIONE 4 - ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL COSTO AMMORTIZZATO - VOCE 40

4.1 Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei crediti verso banche

	31.12.2025						31.12.2024					
	VALORE DI BILANCIO			FAIR VALUE			VALORE DI BILANCIO			FAIR VALUE		
	PRIMO E SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	PRIMO E SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3
A. Crediti verso Banche Centrali	64	-	-	-	64	-	69	-	-	-	69	-
1. Depositi a scadenza	-	-	-	X	X	X	-	-	-	X	X	X
2. Riserva obbligatoria	64	-	-	X	X	X	69	-	-	X	X	X
3. Pronti contro termine	-	-	-	X	X	X	-	-	-	X	X	X
4. Altri	-	-	-	X	X	X	-	-	-	X	X	X
B. Crediti verso banche	29.951	-	-	-	27.193	2.980	31.076	-	-	-	20.920	10.307
1. Finanziamenti	10.073	-	-	-	7.099	2.980	11.897	-	-	-	1.634	10.307
1.1 Conti correnti	-	-	-	X	X	X	-	-	-	X	X	X
1.2 Depositi a scadenza	9.355	-	-	X	X	X	10.705	-	-	X	X	X
1.3 Altri finanziamenti:	718	-	-	X	X	X	1.192	-	-	X	X	X
- Pronti contro termine attivi	-	-	-	X	X	X	275	-	-	X	X	X
- Finanziamenti per leasing	-	-	-	X	X	X	-	-	-	X	X	X
- Altri	718	-	-	X	X	X	917	-	-	X	X	X
2. Titoli di debito	19.878	-	-	-	20.094	-	19.179	-	-	-	19.286	-
2.1 Titoli strutturati	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Altri titoli di debito	19.878	-	-	-	20.094	-	19.179	-	-	-	19.286	-
Totale	30.015	-	-	-	27.257	2.980	31.145	-	-	-	20.989	10.307

Nel fair value - livello tre sono inclusi i depositi con scadenza oltre un anno.
La sottovoce “altri finanziamenti” include crediti di funzionamento per commissioni da incassare per €152 milioni.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

4.2 Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei crediti verso clientela

	31.12.2025						31.12.2024					
	VALORE DI BILANCIO			FAIR VALUE			VALORE DI BILANCIO			FAIR VALUE		
	PRIMO E SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	PRIMO E SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3
1. Finanziamenti	14.567	118	-	-	2.207	12.479	13.918	104	-	-	2.783	11.283
1.1 Conti correnti	10.756	41	-	X	X	X	10.321	28	-	X	X	X
1.2 Pronti contro termine attivi	-	-	-	X	X	X	-	-	-	X	X	X
1.3 Mutui	1.518	70	-	X	X	X	1.540	68	-	X	X	X
1.4 Carte di credito, prestiti personali e cessioni del quinto	266	-	-	X	X	X	269	-	-	X	X	X
1.5 Finanziamenti per leasing	-	-	-	X	X	X	-	-	-	X	X	X
1.6 Factoring	-	-	-	X	X	X	-	-	-	X	X	X
1.7 Altri finanziamenti	2.027	7	-	X	X	X	1.788	8	-	X	X	X
2. Titoli di debito	1.811	-	-	270	1.531	-	1.797	-	-	276	1.476	-
2.1 Titoli strutturati	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Altri titoli di debito	1.811	-	-	270	1.531	-	1.797	-	-	276	1.476	-
Totale	16.378	118	-	270	3.738	12.479	15.715	104	-	276	4.259	11.283

Nel fair value - livello tre sono inclusi principalmente i conti correnti e i crediti deteriorati.
La sottovoce “altri finanziamenti” include crediti di funzionamento per commissioni da incassare per €552 milioni.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

4.3 Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione per debitori/emittenti dei crediti verso clientela

	31.12.2025			31.12.2024		
	PRIMO E SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE	PRIMO E SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE
1. Titoli di debito	1.811	-	-	1.797	-	-
a) Amministrazioni pubbliche	1.811	-	-	1.797	-	-
b) Altre società finanziarie	-	-	-	-	-	-
di cui: imprese di assicurazione	-	-	-	-	-	-
c) Società non finanziarie	-	-	-	-	-	-
2. Finanziamenti verso:	14.567	118	-	13.918	104	-
a) Amministrazioni pubbliche	15	-	-	15	-	-
b) Altre società finanziarie	2.493	68	-	2.323	72	-
di cui: imprese di assicurazione	394	-	-	362	-	-
c) Società non finanziarie	3.254	32	-	2.948	16	-
d) Famiglie	8.805	18	-	8.632	16	-
Totale	16.378	118	-	15.715	104	-

4.4 Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: valore lordo e rettifiche di valore complessive

	VALORE LORDO					RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE				WRITE-OFF PARZIALI COMPLESSIVI
	PRIMO STADIO	DI CUI: STRUMENTI CON BASSO RISCHIO DI CREDITO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE	PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE	
Titoli di debito	21.691	19.480	-	-	-	(2)	-	-	-	-
Finanziamenti	22.643	9.591	2.098	175	4	(12)	(25)	(57)	(4)	-
Totale 31.12.2025	44.334	29.071	2.098	175	4	(14)	(25)	(57)	(4)	-
Totale 31.12.2024	43.191	30.633	3.709	147	4	(10)	(30)	(43)	(4)	-

SEZIONE 5 - DERIVATI DI COPERTURA - VOCE 50

5.1 Derivati di copertura: composizione per tipologia di copertura e per livelli

	31.12.2025				31.12.2024			
	FAIR VALUE			VALORE NOZIONALE	FAIR VALUE			VALORE NOZIONALE
	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3		LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	
A. Derivati finanziari	-	224	-	9.436	-	303	-	10.052
1) Fair value	-	109	-	4.311	-	131	-	3.438
2) Flussi finanziari	-	115	-	5.125	-	170	-	6.270
3) Investimenti esteri	-	-	-	-	-	2	-	344
B. Derivati creditizi	-	-	-	-	-	-	-	-
1) Fair value	-	-	-	-	-	-	-	-
2) Flussi finanziari	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale	-	224	-	9.436	-	303	-	10.052



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL'AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI

5.2 Derivati di copertura: composizione per portafogli coperti e per tipologia di copertura

	FAIR VALUE						FLUSSI FINANZIARI		INVESTIMENTI ESTERI	
	SPECIFICA					GENERICA	SPECIFICA	GENERICA		
	TITOLI DI DEBITO E TASSI DI INTERESSE	TITOLI DI CAPITALE E INDICI AZIONARI	VALUTE E ORO	CREDITO	MERCI					ALTRI
1. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	61	-	-	-	X	X	X	-	X	X
2. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	1	X	-	-	X	X	X	115	X	X
3. Portafoglio	X	X	X	X	X	X	45	X	-	X
4. Altre operazioni	-	-	-	-	-	-	X	-	X	-
Totale attività	62	-	-	-	-	-	45	115	-	-
1. Passività finanziarie	-	X	-	-	-	-	X	-	X	X
2. Portafoglio	X	X	X	X	X	X	2	X	-	X
Totale passività	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-
1. Transazioni attese	X	X	X	X	X	X	X	-	X	X
2. Portafoglio di attività e passività finanziarie	X	X	X	X	X	X	-	X	-	-

SEZIONE 6 - ADEGUAMENTO DI VALORE DELLE ATTIVITÀ FINANZIARIE OGGETTO DI COPERTURA GENERICA - VOCE 60

6.1 Adeguamento di valore delle attività coperte: composizione per portafogli coperti

	31.12.2025	31.12.2024
1. Adeguamento positivo	-	-
1.1 di specifici portafogli:	-	-
a) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	-	-
b) attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-
1.2 complessivo	-	-
2. Adeguamento negativo	(50)	(40)
2.1 di specifici portafogli:	(50)	(40)
a) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(50)	(40)
b) attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-
2.2 complessivo	-	-
Totale	(50)	(40)



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SEZIONE 7 - PARTECIPAZIONI - VOCE 70

7.1 Partecipazioni: informazioni sui rapporti partecipativi

DENOMINAZIONI	SEDE LEGALE	SEDE OPERATIVA	TIPO DI RAPPORTO	RAPPORTO DI PARTECIPAZIONE		DISPONIBILITÀ VOTI %
				IMPRESA PARTECIPANTE	QUOTA %	
B. Imprese sottoposte a influenza notevole						
1. Asteria Investment Managers S.A.	Ginevra	Ginevra	2	Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking	49,00	
2. 1875 Finance Holding AG	Sarnen	Sarnen	2	Reyl & Cie	40,00	
3. Fideuram Vita S.p.A.	Roma	Roma	2	Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking	19,36	
4. Consorzio Studi e Ricerche Fiscali	Roma	Roma	2	Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking	7,50	

Tipo di rapporto:
1. Controllo congiunto
2. Imprese sottoposte ad influenza notevole

7.3 Partecipazioni significative: informazioni contabili

DENOMINAZIONI	CASSA E DISPONIBILITÀ LIQUIDE	ATTIVITÀ FINANZIARIE	ATTIVITÀ NON FINANZIARIE	PASSIVITÀ FINANZIARIE	PASSIVITÀ NON FINANZIARIE	RICAVI TOTALI	MARGINE DI INTERESSE	RETTIFICHE E RIPRESE DI VALORE SU ATTIVITÀ MATERIALI E IMMATERIALI	UTILE (PERDITA) DELLA OPERATIVITÀ CORRENTE AL LORDO DELLE IMPOSTE	UTILE (PERDITA) DELLA OPERATIVITÀ CORRENTE AL NETTO DELLE IMPOSTE	UTILE (PERDITA) DELLE ATTIVITÀ OPERATIVE CESSATE AL NETTO DELLE IMPOSTE	UTILE (PERDITA) D'ESERCIZIO (1)	ALTRE COMPONENTI REDDITUALI AL NETTO DELLE IMPOSTE (2)	REDDITIVITÀ COMPLESSIVA (3)=(1)+(2)
B. Imprese sottoposte a influenza notevole														
1. Fideuram Vita S.p.A.	X	48.180	1.301	47.726	596	1.424	X	X	190	134	-	134	1	135
2. 1875 Finance Holding AG	X	28	-	13	-	36	X	X	4	3	-	3	-	3
3. Asteria Investment Managers S.A.	X	9	5	-	4	6	X	X	(3)	(2)	-	(2)	-	(2)

7.2 Partecipazioni significative: valore di bilancio, fair value e dividendi percepiti

DENOMINAZIONI	VALORE DI BILANCIO	FAIR VALUE	DIVIDENDI PERCEPITI
B. Imprese sottoposte a influenza notevole			
1. Fideuram Vita S.p.A.	209		-
2. 1875 Finance Holding AG	26		-
3. Asteria Investment Managers S.A.	8		-

Il valore di bilancio include anche le seguenti partecipazioni in società controllate che sono consolidate con il metodo del patrimonio netto in virtù della scarsa significatività:

DENOMINAZIONI	VALORE DI BILANCIO
Fideuram Asset Management UK Ltd	16
Reyl Singapore PTE Ltd	3
Alpian Technologies Ltd	3
Reyl & Co (UK-Holdings) Ltd	3
Intesa Sanpaolo Private Argentina S.A.	1
Reyl Overseas S.A.	1



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Riconciliazione dei dati economico-finanziari con il valore contabile della partecipazione

DENOMINAZIONI	PATRIMONIO NETTO COMPLESSIVO	PRO QUOTA PATRIMONIO	AVVIAMENTO	ALTRE VARIAZIONI	VALORE DI BILANCIO CONSOLIDATO
B. Imprese sottoposte a influenza notevole					
1. Fideuram Vita S.p.A.	1.159	224	-	(15)	209
2. 1875 Finance Holding AG	15	6	20	-	26
3. Asteria Investment Managers S.A.	10	5	-	3	8

7.5 Partecipazioni: variazioni annue

	31.12.2025	31.12.2024
A. Esistenze iniziali	229	247
B. Aumenti	42	28
B.1 Acquisti	-	5
di cui operazioni di aggregazione aziendale	-	3
B.2 Riprese di valore	-	-
B.3 Rivalutazioni	26	23
B.4 Altre variazioni	16	-
C. Diminuzioni	1	46
C.1 Vendite	-	-
C.2 Rettifiche di valore	-	-
C.3 Svalutazioni	-	8
C.4 Altre variazioni	1	38
di cui operazioni di aggregazione aziendale	-	38
D. Rimanenze finali	270	229
E. Rivalutazioni totali	-	-
F. Rettifiche totali	25	25

Le voci Rivalutazioni e Svalutazioni comprendono rispettivamente gli utili e le perdite delle società valutate al patrimonio netto.
Le altre variazioni in aumento si riferiscono principalmente alle seguenti operazioni:
- aumento di capitale di Fideuram Vita al servizio dell’acquisizione del ramo aziendale di Cronos Vita;
- utile riveniente dal trasferimento aziendale di Fideuram Asset Management UK a Eurizon SLJ Capital.

7.6 Valutazioni e assunzioni significative per stabilire l’esistenza di controllo congiunto o influenza notevole

Sono considerate sottoposte a influenza notevole le società in cui il Gruppo, direttamente o indirettamente, possiede almeno il 20% dei diritti di voto o nelle quali, pur avendo una quota di diritti di voto inferiore, ha il potere di partecipare alla determinazione delle politiche finanziarie e gestionali in virtù di particolari legami giuridici.

7.10 Altre informazioni

Le partecipazioni in società sottoposte ad influenza notevole sono state assoggettate al test di impairment al fine di verificare se esistono evidenze che possano far ritenere non interamente recuperabile il valore di iscrizione delle attività stesse. In presenza di indicatori di impairment viene determinato il valore recuperabile, rappresentato dal maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita e il valore d’uso e, se il valore recuperabile risulta inferiore al valore di iscrizione, si procede alla rilevazione dell’impairment.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SEZIONE 9 - ATTIVITÀ MATERIALI - VOCE 90

9.1 Attività materiali ad uso funzionale: composizione delle attività valutate al costo

	31.12.2025	31.12.2024
1. Attività di proprietà	22	21
a) terreni	-	-
b) fabbricati	-	-
c) mobili	18	16
d) impianti elettronici	4	5
e) altre	-	-
2. Diritti d'uso acquisiti con il leasing	266	268
a) terreni	-	-
b) fabbricati	264	265
c) mobili	-	-
d) impianti elettronici	1	1
e) altre	1	2
Totale	288	289
di cui: ottenute tramite l'escussione delle garanzie ricevute	-	-

9.3 Attività materiali ad uso funzionale: composizione delle attività rivalutate

	31.12.2025			31.12.2024		
	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3
1. Attività di proprietà	-	-	49	-	-	50
a) terreni (*)	-	-	21	-	-	21
b) fabbricati (*)	-	-	27	-	-	28
c) mobili (*)	-	-	1	-	-	1
d) impianti elettronici	-	-	-	-	-	-
e) altre	-	-	-	-	-	-
2. Diritti d'uso acquisiti con il leasing	-	-	-	-	-	-
a) terreni	-	-	-	-	-	-
b) fabbricati	-	-	-	-	-	-
c) mobili	-	-	-	-	-	-
d) impianti elettronici	-	-	-	-	-	-
e) altre	-	-	-	-	-	-
Totale	-	-	49	-	-	50
di cui: ottenute tramite l'escussione delle garanzie ricevute	-	-	-	-	-	-

(*) Gli immobili ad uso funzionale e i beni artistici di pregio sono valutati con il metodo della rideterminazione del valore. Per maggiori informazioni si rimanda alla Parte A - Politiche Contabili.

9.5 Rimanenze di attività materiali disciplinate dallo IAS 2: composizione

	31.12.2025	31.12.2024
1. Rimanenze di attività materiali ottenute tramite l'escussione delle garanzie ricevute	7	2
a) terreni	-	-
b) fabbricati	7	2
c) mobili	-	-
d) impianti elettronici	-	-
e) altre	-	-
2. Altre rimanenze di attività materiali	-	-
Totale	7	2
di cui: valutate al fair value al netto dei costi di vendita	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

9.6 Attività materiali ad uso funzionale - Attività di proprietà e Diritti d’uso acquisiti con il leasing: variazioni annue

	TERRENI	FABBRICATI	MOBILI	IMPIANTI ELETTRONICI	ALTRE	TOTALE
A. Esistenze iniziali lorde	21	602	69	64	47	803
A.1 Riduzioni di valore totali nette	-	(309)	(52)	(58)	(45)	(464)
A.2 Esistenze iniziali nette	21	293	17	6	2	339
B. Aumenti	-	81	5	3	-	89
B.1 Acquisti	-	59	5	3	-	67
B.2 Spese per migliorie capitalizzate	-	1	-	-	-	1
B.3 Riprese di valore	-	-	-	-	-	-
B.4 Variazioni positive di fair value imputate a	-	-	-	-	-	-
a) patrimonio netto	-	-	-	-	-	-
b) conto economico	-	-	-	-	-	-
B.5 Differenze positive di cambio	-	-	-	-	-	-
B.6 Trasferimenti da immobili detenuti a scopo di investimento	-	-	X	X	X	-
B.7 Altre variazioni	-	21	-	-	-	21
C. Diminuzioni	-	83	3	4	1	91
C.1 Vendite	-	-	-	-	-	-
C.2 Ammortamenti	-	64	3	4	-	71
C.3 Rettifiche di valore da deterioramento imputate a	-	-	-	-	-	-
a) patrimonio netto	-	-	-	-	-	-
b) conto economico	-	-	-	-	-	-
C.4 Variazioni negative di fair value imputate a	-	-	-	-	-	-
a) patrimonio netto	-	-	-	-	-	-
b) conto economico	-	-	-	-	-	-
C.5 Differenze negative di cambio	-	-	-	-	-	-
C.6 Trasferimenti a:	-	-	-	-	-	-
a) attività materiali detenute a scopo di investimento	-	-	X	X	X	-
b) attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	-	-	-	-	-	-
C.7 Altre variazioni	-	19	-	-	1	20
D. Rimanenze finali nette	21	291	19	5	1	337
D.1 Riduzioni di valore totali nette	-	373	55	62	45	535
D.2 Rimanenze finali lorde	21	664	74	67	46	872
E. Valutazione al costo (*)	12	9	1	-	-	22

(*) I beni artistici di pregio, classificati tra i mobili, sono stati valutati al fair value. La valutazione al costo degli stessi ammonta a €1 milione.

I tassi di ammortamento delle attività materiali sono i seguenti (range %):
Fabbricati: dal 3% al 5%
Mobili: 10%
Impianti elettronici e apparecchi vari: dal 10 al 25%
Altre: dal 7% al 20%

9.6 di cui attività materiali ad uso funzionale - Diritti d’uso acquisiti con il leasing: variazioni annue

	FABBRICATI	IMPIANTI ELETTRONICI	ALTRE	TOTALE
A. Esistenze iniziali lorde	566	2	4	572
A.1 Riduzioni di valore totali nette	(301)	(1)	(2)	(304)
A.2 Esistenze iniziali nette	265	1	2	268
B. Aumenti	80	1	-	81
B.1 Acquisti	59	1	-	60
B.2 Spese per migliorie capitalizzate	-	-	-	-
B.3 Riprese di valore	-	-	-	-
B.4 Variazioni positive di fair value imputate a	-	-	-	-
a) patrimonio netto	-	-	-	-
b) conto economico	-	-	-	-
B.5 Differenze positive di cambio	-	-	-	-
B.6 Trasferimenti da immobili detenuti a scopo di investimento	-	-	X	-
B.7 Altre variazioni	21	-	-	21
C. Diminuzioni	81	1	1	83
C.1 Vendite	-	-	-	-
C.2 Ammortamenti	63	1	-	64
C.3 Rettifiche di valore da deterioramento imputate a	-	-	-	-
a) patrimonio netto	-	-	-	-
b) conto economico	-	-	-	-
C.4 Variazioni negative di fair value imputate a	-	-	-	-
a) patrimonio netto	-	-	-	-
b) conto economico	-	-	-	-
C.5 Differenze negative di cambio	-	-	-	-
C.6 Trasferimenti a:	-	-	-	-
a) attività materiali detenute a scopo di investimento	-	-	X	-
b) attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	-	-	-	-
C.7 Altre variazioni	18	-	1	19
D. Rimanenze finali nette	264	1	1	266
D.1 Riduzioni di valore totali nette	363	1	2	366
D.2 Rimanenze finali lorde	627	2	3	632
E. Valutazione al costo	-	-	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

9.8 Rimanenze di attività materiali disciplinate dallo IAS 2: variazioni annue

	RIMANENZE DI ATTIVITÀ MATERIALI OTTENUTE TRAMITE L'ESCUSSIONE DELLE GARANZIE RICEVUTE					ALTRE RIMANENZE DI ATTIVITÀ MATERIALI	TOTALE
	TERRENI	FABBRICATI	MOBILI	IMPIANTI ELETTRONICI	ALTRE		
A. Esistenze iniziali	-	2	-	-	-	-	2
B. Aumenti	-	5	-	-	-	-	5
B.1 Acquisti	-	5	-	-	-	-	5
B.2 Riprese di valore	-	-	-	-	-	-	-
B.3 Differenze di cambio positive	-	-	-	-	-	-	-
B.4 Altre variazioni	-	-	-	-	-	-	-
C. Diminuzioni	-	-	-	-	-	-	-
C.1 Vendite	-	-	-	-	-	-	-
C.2 Rettifiche di valore da deterioramento	-	-	-	-	-	-	-
C.3 Differenze di cambio negative	-	-	-	-	-	-	-
C.4 Altre variazioni	-	-	-	-	-	-	-
D. Rimanenze finali	-	7	-	-	-	-	7

SEZIONE 10 - ATTIVITÀ IMMATERIALI - VOCE 100

10.1 Attività immateriali: composizione per tipologia di attività

	31.12.2025		31.12.2024	
	DURATA DEFINITA	DURATA INDEFINITA	DURATA DEFINITA	DURATA INDEFINITA
A.1 Avviamento	X	372	X	447
A.1.1 di pertinenza del gruppo	X	372	X	447
A.1.2 di pertinenza dei terzi	X	-	X	-
A.2 Altre attività immateriali	410	-	435	-
di cui: software	160	-	165	-
A.2.1 Attività valutate al costo:	410	-	435	-
a) Attività immateriali generate internamente	119	-	124	-
b) Altre attività (*)	291	-	311	-
A.2.2 Attività valutate al fair value:	-	-	-	-
a) Attività immateriali generate internamente	-	-	-	-
b) Altre attività	-	-	-	-
Totale	410	372	435	447

(*) Tra le altre attività immateriali sono incluse, per €250 milioni, le attività intangibili a vita utile definita relative alla valorizzazione degli Assets Under Management, riconducibili alle acquisizioni di Reyl & Cie (€78 milioni), del Ramo UBI Top Private (€65 milioni), di Intesa Sanpaolo Wealth Management (€56 milioni) e di IW Private Investments (€51 milioni).

10.2 Attività immateriali: variazioni annue

	AVVIAMENTO	ALTRE ATTIVITÀ IMMATERIALI: GENERATE INTERNAMENTE		ALTRE ATTIVITÀ IMMATERIALI: ALTRE		TOTALE
		A DURATA DEFINITA	A DURATA INDEFINITA	A DURATA DEFINITA	A DURATA INDEFINITA	
A. Esistenze iniziali lorde	447	203	-	558	-	1.208
A.1 Riduzioni di valore totali nette	-	(79)	-	(247)	-	(326)
A.2 Esistenze iniziali nette	447	124	-	311	-	882
B. Aumenti	3	32	-	18	-	53
B.1 Acquisti	-	32	-	17	-	49
B.2 Incrementi di attività immateriali interne	X	-	-	-	-	-
B.3 Riprese di valore	X	-	-	-	-	-
B.4 Variazioni positive di fair value	-	-	-	-	-	-
- a patrimonio netto	X	-	-	-	-	-
- a conto economico	X	-	-	-	-	-
B.5 Differenze di cambio positive	3	-	-	1	-	4
B.6 Altre variazioni	-	-	-	-	-	-
C. Diminuzioni	78	37	-	38	-	153
C.1 Vendite	-	-	-	-	-	-
C.2 Rettifiche di valore	78	37	-	38	-	153
- ammortamenti	X	37	-	38	-	75
- svalutazioni	78	-	-	-	-	78
+ patrimonio netto	X	-	-	-	-	-
+ conto economico	78	-	-	-	-	78
C.3 Variazioni negative di fair value	-	-	-	-	-	-
- a patrimonio netto	X	-	-	-	-	-
- a conto economico	X	-	-	-	-	-
C.4 Trasferimenti alle attività non correnti in via di dismissione	-	-	-	-	-	-
C.5 Differenze di cambio negative	-	-	-	-	-	-
C.6 Altre variazioni	-	-	-	-	-	-
D. Rimanenze finali nette	372	119	-	291	-	782
D.1 Rettifiche di valore totali nette	-	116	-	285	-	401
E. Rimanenze finali lorde	372	235	-	576	-	1.183
F. Valutazione al costo	-	-	-	-	-	-

Il tasso di ammortamento del software è incluso in un range tra il 14 e il 33%.
Il tasso di ammortamento delle attività intangibili a vita utile definita è incluso in un range tra il 3,7% e il 7,1%.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

10.3 Altre informazioni

Informazioni sulle attività intangibili e sull’avviamento

L’applicazione del principio contabile IFRS 3 nella contabilizzazione delle operazioni di aggregazione aziendale può comportare l’iscrizione di nuove attività immateriali e la rilevazione di avviamenti. Nel Gruppo Fideuram le operazioni straordinarie effettuate nel corso dei precedenti esercizi hanno comportato la rilevazione nel bilancio consolidato di avviamenti e di attività immateriali intangibili a vita utile definita legate alla clientela e rappresentate dalla valorizzazione dei rapporti di Assets Under Management.

Nel prospetto che segue sono riportati i valori dell’avviamento e delle attività intangibili iscritte nel Bilancio consolidato.

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Avviamento	372	447	(75)	-17
- Gruppo Reyl (*)	190	237	(47)	-20
- Intesa Sanpaolo Private Banking	140	140	-	-
- Intesa Sanpaolo Wealth Management	42	42	-	-
- Alpi an (**)	-	28	(28)	-100
Intangibili Assets Under Management (***)	250	270	(20)	-7
- Gruppo Reyl	78	86	(8)	-9
- Intesa Sanpaolo Private Banking	65	68	(3)	-4
- Intesa Sanpaolo Wealth Management	56	61	(5)	-8
- IW Private Investments	51	55	(4)	-7
Totale	622	717	(95)	-13

(*) Avviamento del Gruppo Reyl pari a CHF177 milioni. La variazione rispetto al 31 dicembre 2024 è attribuibile per -€50 milioni alla svalutazione rilevata al 31 dicembre 2025 e per €3 milioni all’effetto cambio.

(**) L’avviamento di Alpian è stato interamente svalutato al 31 dicembre 2025.

(***) Gli intangibili AUM vengono ammortizzati a conto economico sulla base della vita utile delle masse.

In base al principio contabile IAS 36 l’avviamento, indipendentemente dalla presenza di indicatori di perdita di valore, deve essere sottoposto a impairment test annuale per verificarne la recuperabilità del valore. Il valore recuperabile è rappresentato dal maggiore tra il valore d’uso e il fair value al netto dei costi di vendita; il valore d’uso sostanzialmente rappresenta il valore attuale dei flussi finanziari netti futuri ricavabili dall’attività oggetto di valutazione. In proposito lo IAS 36 prevede che, ai fini della determinazione del valore d’uso degli intangibili soggetti a impairment test, si debba fare riferimento ai flussi di cassa relativi all’intangibile nelle sue condizioni correnti (alla data dell’impairment test), senza distinzione tra i flussi di cassa riferiti all’asset originariamente rilevato in sede di applicazione dell’IFRS 3 e quelli relativi agli asset in essere al momento dell’impairment test. Tale concetto è replicabile anche per la determinazione, ai fini dell’impairment test degli avviamenti, del valore d’uso delle CGU, i cui flussi di cassa devono essere considerati con riferimento a tutte le attività e passività comprese nella CGU e non solo per le attività e passività a fronte delle quali è stato rilevato un avviamento in sede di applicazione dell’IFRS 3.

Per le attività immateriali a vita utile definita l’impairment test deve essere invece svolto solo quando sia rilevata la presenza di indicatori di perdita; dalle analisi sui potenziali indicatori di impairment non sono emerse evidenze che abbiano comportato la necessità di procedere allo sviluppo dell’impairment test.

L’impairment test dell’avviamento

Al 31 dicembre 2025, per gli avviamenti relativi al Gruppo Reyl e a Intesa Sanpaolo Wealth Management, il valore recuperabile è stato determinato facendo riferimento al valore d’uso, identificato quale valore attuale dei flussi finanziari netti futuri ricavabili dalle attività oggetto di valutazione. La stima del valore d’uso, ai fini dell’effettuazione del test di impairment, richiede la preliminare attribuzione dell’avviamento a unità organizzative relativamente autonome nel profilo gestionale, in grado di generare flussi finanziari largamente indipendenti da quelli prodotti da altre aree di attività, ma interdipendenti all’interno dell’unità organizzativa che li genera (Cash Generating Unit – CGU). A tal fine, la verifica di recuperabilità del valore dell’avviamento è stata svolta con l’applicazione del metodo DCF (Discounted Cash Flow model) applicato considerando il Gruppo Reyl e Intesa Sanpaolo Wealth Management come Cash Generating Unit (CGU), in quanto identificate come le più piccole unità organizzative autonome ai fini della generazione di flussi finanziari. La metodologia adottata è basata sulla determinazione del valore d’uso, inteso come valore attuale dei flussi finanziari futuri che si prevede che il Gruppo Reyl e Intesa Sanpaolo Wealth Management generino in futuro. A questo fine sono state utilizzate le stime analitiche predisposte internamente, tenendo conto di uno scenario base per il periodo 2026 - 2030 che non include l’effetto di alcune ulteriori azioni manageriali di incremento dei ricavi e riduzione dei costi.

Nel caso del Gruppo Reyl sono state utilizzate le previsioni contenute nel nuovo business plan approvato a dicembre 2025 nell’ambito del progetto di sviluppo internazionale dell’hub svizzero del Gruppo. In particolare, ai fini dell’impairment test sono stati considerati i flussi analitici per il periodo 2026 - 2030 e il reddito medio normale, atteso nel lungo periodo oltre l’orizzonte di pianificazione.

Nell’ambito dei criteri di valutazione di matrice finanziaria, quale è quello impiegato ai fini della determinazione del valore d’uso, il valore di un’impresa al termine del periodo di previsione analitica dei flussi (il cosiddetto “terminal value”) è generalmente determinato capitalizzando, ad un appropriato tasso “g”, il flusso di cassa ordinario conseguibile a regime. I flussi finanziari così determinati sono stati aggiornati utilizzando un tasso di sconto espressivo del costo del capitale. Il tasso è stato determinato utilizzando il “Capital Asset Pricing Model” (CAPM) ed è espresso al netto delle imposte, per coerenza con i flussi finanziari oggetto di aggiornamento. Sulla base di tale modello, il costo del capitale viene determinato quale somma del rendimento di investimenti privi di rischio e di un premio per il rischio, a sua volta dipendente dalla rischiosità specifica dell’attività (intendendo per tale sia la rischiosità del comparto operativo sia la rischiosità geografica rappresentata dal cosiddetto “rischio Paese”).

I tassi di crescita utilizzati sono i seguenti:

- 2,21% per il Gruppo Reyl;
- 4,04% per Intesa Sanpaolo Wealth Management.

I tassi utilizzati per l’aggiornamento dei flussi finanziari ai fini della determinazione del valore d’uso sono i seguenti:

- 6,29% per i flussi finanziari del Gruppo Reyl;
- 4,18% per il terminal value del Gruppo Reyl;
- 8,19% per i flussi finanziari di Intesa Sanpaolo Wealth Management;
- 4,25% per il terminal value di Intesa Sanpaolo Wealth Management.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Il valore d’uso viene determinato mediante stime e assunzioni che possono presentare elementi di incertezza; per quanto riguarda Intesa Sanpaolo Wealth Management è stata eseguita un’analisi volta a evidenziare i valori limite dei principali input, oltre i quali l’impairment test sull’avviamento richiederebbe di registrare una svalutazione. In proposito si riportano nella tabella che segue i tassi di crescita “g” e i tassi di attualizzazione che porterebbero, a parità di flussi da attualizzare, a valori d’uso allineati ai valori di iscrizione in bilancio.

CGU	TASSO DI CRESCITA "G"	DIFFERENZA RISPETTO AL TASSO "G" UTILIZZATO	TASSO DI ATTUALIZZAZIONE DEL TV	DIFFERENZA RISPETTO AL TASSO DI ATTUALIZZAZIONE DEL TV UTILIZZATO
Intesa Sanpaolo Wealth Management	3,75%	-29 bps	9,53%	123 bps

L’avviamento relativo a Intesa Sanpaolo Wealth Management ha superato il test di impairment al 31 dicembre 2025 e pertanto non sono emerse criticità in merito alla tenuta del valore iscritto in bilancio. L’avviamento relativo al Gruppo Reyl non ha invece superato il test di impairment e si è pertanto proceduto a rilevare nel conto economico consolidato una rettifica di valore pari a €50 milioni, al fine di allineare il valore contabile dell’avviamento al valore recuperabile. Per quanto riguarda l’impairment test sull’avviamento relativo ad Alpian, il valore recuperabile della CGU è stato determinato con il metodo del fair value, stimato nell’ambito del processo di acquisizione di quote di minoranza della partecipata, sostanzialmente allineato al patrimonio netto. Anche in questo caso l’avviamento non ha superato il test di impairment ed è stato pertanto interamente svalutato nel conto economico consolidato per €28 milioni. Con riferimento infine all’avviamento di €140 milioni riveniente dall’acquisizione di Rami aziendali Private da parte di Intesa Sanpaolo Private Banking, la configurazione di valore utilizzata per determinare il valore recuperabile della Cash Generating Unit cui è stato allocato l’avviamento è il fair value al netto di eventuali costi di vendita, desunto sulla base del metodo dei multipli di mercato, sviluppato sulla base dei moltiplicatori avviamento/masse in gestione e prezzo/utili rilevati in relazione a società quotate (multipli di Borsa). L’impairment test è risultato ampiamente superato.

SEZIONE 11 - ATTIVITÀ FISCALI E PASSIVITÀ FISCALI - VOCE 110 DELL'ATTIVO E VOCE 60 DEL PASSIVO

11.1 Attività per imposte anticipate: composizione

Le imposte anticipate, contabilizzate con riferimento alle differenze temporanee deducibili, ammontano a €147 milioni e si riferiscono per €140 milioni a imposte rilevate in contropartita del conto economico e per €7 milioni a imposte rilevate in contropartita del patrimonio netto. Le prime si riferiscono principalmente ad accantonamenti per oneri futuri, perdite portate a nuovo, rettifiche di valore su crediti nonché alla fiscalità anticipata iscritta a fronte del riallineamento di avviamenti e attività immateriali intangibili. Le attività per imposte anticipate in contropartita del patrimonio netto si riferiscono principalmente alla fiscalità sulla riserva da valutazione negativa relativa ad attività finanziare valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva.

11.2 Passività per imposte differite: composizione

Le imposte differite ammontano a €67 milioni e si riferiscono per €36 milioni a imposte rilevate in contropartita del conto economico e per €31 milioni a imposte rilevate in contropartita del patrimonio netto. Le prime sono riconducibili principalmente alla fiscalità differita su attività immateriali intangibili iscritte a fronte di operazioni di aggregazione aziendale. Le passività per imposte differite in contropartita del patrimonio netto si riferiscono all’effetto fiscale rilevato a fronte dell’incremento di valore degli immobili a uso funzionale in seguito all’adozione del metodo della rideterminazione del valore e alla fiscalità sulle riserve da valutazione positive relative alla copertura di flussi finanziari e a utili attuariali su fondi del personale.

11.3 Variazioni delle imposte anticipate (in contropartita del conto economico)

	31.12.2025	31.12.2024
1. Importo iniziale	157	169
2. Aumenti	36	55
2.1 Imposte anticipate rilevate nell'esercizio	35	46
a) relative a precedenti esercizi	-	-
b) dovute al mutamento dei criteri contabili	-	-
c) riprese di valore	-	-
d) altre	35	46
2.2 Nuove imposte o incrementi di aliquote fiscali	-	-
2.3 Altri aumenti	1	9
3. Diminuzioni	53	67
3.1 Imposte anticipate annullate nell'esercizio	51	65
a) rigiri	43	47
b) svalutazioni per sopravvenuta irrecoverabilità	8	14
c) mutamento di criteri contabili	-	-
d) altre	-	4
3.2 Riduzione di aliquote fiscali	-	-
3.3 Altre diminuzioni	2	2
a) trasformazione in crediti d'imposta di cui alla Legge n. 214/2011	-	-
b) altre	2	2
4. Importo finale	140	157



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

11.4 Variazioni delle imposte anticipate di cui alla L. 214/2011

	31.12.2025	31.12.2024
1. Importo iniziale	22	29
2. Aumenti	1	-
3. Diminuzioni	-	7
3.1 Rigiri	-	7
3.2 Trasformazione in crediti d'imposta	-	-
a) derivante da perdite di esercizio	-	-
b) derivante da perdite fiscali	-	-
3.3 Altre diminuzioni	-	-
4. Importo finale	23	22

11.5 Variazioni delle imposte differite (in contropartita del conto economico)

	31.12.2025	31.12.2024
1. Importo iniziale	48	79
2. Aumenti	-	-
2.1 Imposte differite rilevate nell'esercizio	-	-
a) relative a precedenti esercizi	-	-
b) dovute al mutamento di criteri contabili	-	-
c) altre	-	-
2.2 Nuove imposte o incrementi di aliquote fiscali	-	-
2.3 Altri aumenti	-	-
3. Diminuzioni	12	31
3.1 Imposte differite annullate nell'esercizio	3	3
a) rigiri	-	-
b) dovute al mutamento di criteri contabili	-	-
c) altre	3	3
3.2 Riduzioni di aliquote fiscali	-	-
3.3 Altre diminuzioni	9	28
4. Importo finale	36	48

11.6 Variazioni delle imposte anticipate (in contropartita del patrimonio netto)

	31.12.2025	31.12.2024
1. Importo iniziale	11	20
2. Aumenti	3	2
2.1 Imposte anticipate rilevate nell'esercizio	3	1
a) relative a precedenti esercizi	-	-
b) dovute al mutamento di criteri contabili	-	-
c) altre	3	1
2.2 Nuove imposte o incrementi di aliquote fiscali	-	-
2.3 Altri aumenti	-	-
2.4 Operazioni di aggregazione aziendale	-	1
3. Diminuzioni	7	11
3.1 Imposte anticipate annullate nell'esercizio	7	4
a) rigiri	2	1
b) svalutazioni per sopravvenuta irrecuperabilità	-	-
c) dovute al mutamento di criteri contabili	-	-
d) altre	5	3
3.2 Riduzioni di aliquote fiscali	-	-
3.3 Altre diminuzioni	-	7
4. Importo finale	7	11



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

11.7 Variazioni delle imposte differite (in contropartita del patrimonio netto)

	31.12.2025	31.12.2024
1. Importo iniziale	42	16
2. Aumenti	15	31
2.1 Imposte differite rilevate nell'esercizio	15	29
a) relative a precedenti esercizi	-	-
b) dovute al mutamento di criteri contabili	-	-
c) altre	15	29
2.2 Nuove imposte o incrementi di aliquote fiscali	-	-
2.3 Altri aumenti	-	-
2.4 Operazioni di aggregazione aziendale	-	2
3. Diminuzioni	26	5
3.1 Imposte differite annullate nell'esercizio	25	4
a) rigiri	24	1
b) dovute al mutamento di criteri contabili	-	-
c) altre	1	3
3.2 Riduzioni di aliquote fiscali	-	-
3.3 Altre diminuzioni	1	1
4. Importo finale	31	42

11.8 Altre informazioni

Le società italiane del Gruppo Fideuram aderiscono al consolidato fiscale nazionale di Intesa Sanpaolo. L’istituto è disciplinato da un apposito Regolamento e prevede l’aggregazione degli imponibili di tutte le società del Gruppo partecipanti e un unico versamento dell’IRES da parte di Intesa Sanpaolo, in qualità di consolidante. La verifica della sussistenza del presupposto della “probabilità” del recupero delle attività fiscali anticipate risultanti al 31 dicembre 2025 (c.d. “probability test”) viene svolta considerando i benefici rivenienti dalla partecipazione delle società italiane del Gruppo Fideuram al consolidato fiscale nazionale di Intesa Sanpaolo. A tali fini la consolidante fiscale ha sviluppato lo specifico test di recuperabilità previsto dallo IAS 12 confermando la previsione di recupero delle suddette attività fiscali anticipate al 31 dicembre 2025 sulla base della capacità reddituale prospettica del Gruppo. In relazione alla verifica della recuperabilità delle attività fiscali anticipate relative all’addizionale IRES (ove applicabile) e all’IRAP, di pertinenza delle realtà italiane del Gruppo Fideuram, è stata condotta una verifica sulla base dei redditi attesi degli esercizi nei quali è previsto il rigiro delle medesime imposte anticipate, dalla quale è emersa la piena recuperabilità delle stesse. Le società estere del Gruppo svolgono autonome verifiche sulle attività fiscali anticipate iscritte nei propri bilanci sulla base dei redditi attesi. Si segnala che nel corso dell’esercizio la controllata svizzera Reyl & Cie ha svalutato imposte anticipate per €8 milioni.

SEZIONE 13 - ALTRE ATTIVITÀ - VOCE 130

13.1 Altre attività: composizione

	31.12.2025	31.12.2024
Risconti su costi di incentivazione alle Reti (*)	822	691
Crediti verso l'erario (**)	759	547
Crediti verso Private Banker (***)	512	429
Crediti verso clientela per imposta di bollo	207	188
Partite transitorie e debitori diversi	99	107
Altri ratei e risconti attivi	30	32
Migliorie su beni di terzi	25	21
Crediti verso Intesa Sanpaolo per consolidato fiscale	-	15
Altri crediti	39	76
Totale	2.493	2.106

(*) La voce si riferisce a risconti sui bonus collegati agli obiettivi di raccolta netta ed economicamente correlati alla durata del rapporto contrattuale con la clientela. Il costo di tali incentivazioni viene ripartito a conto economico su una durata correlata alla vita utile stimata della raccolta sottostante e ai benefici economici da essa derivanti, determinati considerando la decadenza delle masse generate dalla raccolta netta e l’incidenza dei ricavi netti attesi sulle masse, sulla base di un’analisi andamentale di tipo statistico sugli esercizi passati.

(**) La voce include per €399 milioni gli acconti sull’imposta di bollo sui prodotti finanziari amministrati di cui all’art.13 comma 2-ter della tariffa allegata al D.P.R. n. 642/72.

(***) La voce include principalmente gli anticipi a Private Banker su incentivazioni già maturate, ma soggette al controllo del mantenimento degli obiettivi di raccolta raggiunti; sono inoltre inclusi anticipi su indennità, Piani di fidelizzazione e altri di minore entità.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PASSIVO

SEZIONE 1 - PASSIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL COSTO AMMORTIZZATO - VOCE 10

1.1 Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei debiti verso banche

	31.12.2025				31.12.2024			
	VALORE DI BILANCIO	FAIR VALUE			VALORE DI BILANCIO	FAIR VALUE		
		LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3		LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3
1. Debiti verso Banche Centrali	-	X	X	X	-	X	X	X
2. Debiti verso banche	4.123	X	X	X	4.719	X	X	X
2.1 Conti correnti e depositi a vista	1.038	X	X	X	902	X	X	X
2.2 Depositi a scadenza	817	X	X	X	1.306	X	X	X
2.3 Finanziamenti	2.001	X	X	X	2.178	X	X	X
2.3.1 Pronti contro termine passivi (*)	370	X	X	X	584	X	X	X
2.3.2 Altri	1.631	X	X	X	1.594	X	X	X
2.4 Debiti per impegni di riacquisto di propri strumenti patrimoniali	-	X	X	X	-	X	X	X
2.5 Debiti per leasing	85	X	X	X	95	X	X	X
2.6 Altri debiti	182	X	X	X	238	X	X	X
Totale	4.123	-	1.651	2.485	4.719	-	2.679	2.035

(*) La voce include principalmente pronti contro termine di raccolta stipulati con Intesa Sanpaolo.
Nel fair value - livello tre sono inclusi i debiti per leasing, i depositi, i finanziamenti e i pronti contro termine con scadenza superiore a un anno.

1.2 Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei debiti verso clientela

	31.12.2025				31.12.2024			
	VALORE DI BILANCIO	FAIR VALUE			VALORE DI BILANCIO	FAIR VALUE		
		LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3		LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3
1. Conti correnti e depositi a vista	40.966	X	X	X	38.662	X	X	X
2. Depositi a scadenza	4.597	X	X	X	9.195	X	X	X
3. Finanziamenti	5	X	X	X	5	X	X	X
3.1 Pronti contro termine passivi	5	X	X	X	5	X	X	X
3.2 Altri	-	X	X	X	-	X	X	X
4. Debiti per impegni di riacquisto di propri strumenti patrimoniali	44	X	X	X	106	X	X	X
5. Debiti per leasing	181	X	X	X	171	X	X	X
6. Altri debiti	108	X	X	X	59	X	X	X
Totale	45.901	-	44.073	1.828	48.198	-	44.274	3.924

Nel fair value - livello tre sono inclusi prevalentemente i depositi e i debiti con leasing con scadenza superiore a un anno.

1.6 Debiti per leasing

Distribuzione temporale per durata residua dei debiti per leasing

	ENTRO 1 ANNO	TRA 1 E 5 ANNI	OLTRE 5 ANNI	31.12.2025
Debiti per leasing verso banche	27	57	1	85
Debiti per leasing verso clientela	30	101	50	181

Le uscite di cassa nel corso dell’esercizio a fronte di debiti per leasing ammontano a €68 milioni.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SEZIONE 2 - PASSIVITÀ FINANZIARIE DI NEGOZIAZIONE - VOCE 20

2.1 Passività finanziarie di negoziazione: composizione merceologica

	31.12.2025					31.12.2024				
	VALORE NOMINALE	FAIR VALUE			FV*	VALORE NOMINALE	FAIR VALUE			FV*
		LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3			LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	
A. Passività per cassa										
1. Debiti verso banche	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Debiti verso clientela	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Titoli di debito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.1 Obbligazioni	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.1.1 Strutturate	-	-	-	-	X	-	-	-	-	X
3.1.2 Altre obbligazioni	-	-	-	-	X	-	-	-	-	X
3.2 Altri titoli	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.2.1 Strutturati	-	-	-	-	X	-	-	-	-	X
3.2.2 Altri	-	-	-	-	X	-	-	-	-	X
Totale A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B. Strumenti derivati										
1. Derivati finanziari	-	-	16	-	-	-	-	32	-	-
1.1 Di negoziazione	X	-	16	-	X	X	-	32	-	X
1.2 Connessi con la fair value option	X	-	-	-	X	X	-	-	-	X
1.3 Altri	X	-	-	-	X	X	-	-	-	X
2. Derivati creditizi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1 Di negoziazione	X	-	-	-	X	X	-	-	-	X
2.2 Connessi con la fair value option	X	-	-	-	X	X	-	-	-	X
2.3 Altri	X	-	-	-	X	X	-	-	-	X
Totale B	X	-	16	-	X	X	-	32	-	X
Totale (A+B)	X	-	16	-	X	X	-	32	-	X

FV*: Fair value calcolato escludendo le variazioni di valore dovute al cambiamento del merito creditizio dell'emittente rispetto alla data di emissione.

SEZIONE 4 - DERIVATI DI COPERTURA - VOCE 40

4.1 Derivati di copertura: composizione per tipologia di copertura e per livelli

	31.12.2025				31.12.2024			
	FAIR VALUE			VALORE NOZIONALE	FAIR VALUE			VALORE NOZIONALE
	LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3		LIVELLO 1	LIVELLO 2	LIVELLO 3	
A. Derivati finanziari	-	223	-	5.725	-	288	-	4.051
1) Fair value	-	221	-	4.928	-	280	-	3.171
2) Flussi finanziari	-	1	-	450	-	8	-	880
3) Investimenti esteri	-	1	-	347	-	-	-	-
B. Derivati creditizi	-	-	-	-	-	-	-	-
1) Fair value	-	-	-	-	-	-	-	-
2) Flussi finanziari	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale	-	223	-	5.725	-	288	-	4.051

4.2 Derivati di copertura: composizione per portafogli coperti e per tipologie di copertura

	FAIR VALUE						FLUSSI FINANZIARI		INVESTIMENTI ESTERI	
	SPECIFICA					GENERICA	SPECIFICA	GENERICA		
	TITOLI DI DEBITO E TASSI DI INTERESSE	TITOLI DI CAPITALE E INDICI AZIONARI	VALUTE E ORO	CREDITO	MERCI					ALTRI
1. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	16	-	-	-	X	X	X	-	X	X
2. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	198	X	-	-	X	X	X	1	X	X
3. Portafoglio	X	X	X	X	X	X	-	X	-	X
4. Altre operazioni	-	-	-	-	-	-	X	-	X	1
Totale attività	214	-	-	-	-	-	-	1	-	1
1. Passività finanziarie	-	X	-	-	-	-	X	-	X	X
2. Portafoglio	X	X	X	X	X	X	7	X	-	X
Totale passività	-	-	-	-	-	-	7	-	-	-
1. Transazioni attese	X	X	X	X	X	X	X	-	X	X
2. Portafoglio di attività e passività finanziarie	X	X	X	X	X	X	-	X	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SEZIONE 5 - ADEGUAMENTO DI VALORE DELLE PASSIVITÀ FINANZIARIE OGGETTO DI COPERTURA GENERICA - VOCE 50

5.1 Adeguamento di valore delle passività finanziarie coperte

	31.12.2025	31.12.2024
1. Adeguamento positivo delle passività finanziarie	-	1
2. Adeguamento negativo delle passività finanziarie	(5)	-
Totale	(5)	1

SEZIONE 6 - PASSIVITÀ FISCALI - VOCE 60

Si rimanda alla sezione 11 dell’attivo.

SEZIONE 8 - ALTRE PASSIVITÀ - VOCE 80

8.1 Altre passività: composizione

	31.12.2025	31.12.2024
Debiti verso Private Banker	1.019	857
Debiti verso fornitori	375	231
Partite transitorie e creditori diversi	247	322
Debiti verso l'Erario	240	182
Debiti verso Intesa Sanpaolo per consolidato fiscale	100	26
Competenze del personale e contributi	70	46
Debiti per Piani di fidelizzazione scaduti	67	66
Somme a disposizione della clientela	50	17
Debiti verso Enti previdenziali	25	25
Fondo di garanzia assicurativo	7	7
Altri debiti	101	77
Totale	2.301	1.856

I debiti verso Private Banker si riferiscono principalmente a commissioni da corrispondere alle Reti di consulenti finanziari.

SEZIONE 9 - TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO DEL PERSONALE - VOCE 90

9.1 Trattamento di fine rapporto del personale: variazioni annue

	31.12.2025	31.12.2024
A. Esistenze iniziali	32	34
B. Aumenti	1	2
B.1 Accantonamento dell'esercizio	1	1
B.2 Altre variazioni	-	1
C. Diminuzioni	4	4
C.1 Liquidazioni effettuate	3	4
C.2 Altre variazioni	1	-
D. Rimanenze finali	29	32
Totale	29	32

Si riportano di seguito le principali ipotesi attuariali e i tassi di riferimento utilizzati per la determinazione del fondo TFR:

- tasso di attualizzazione 3,30%;
- tasso atteso di incrementi retributivi 2,52%;
- tasso annuo di inflazione 1,90%.

SEZIONE 10 - FONDI PER RISCHI E ONERI - VOCE 100

10.1 Fondi per rischi e oneri: composizione

	31.12.2025	31.12.2024
1. Fondi per rischio di credito relativo a impegni e garanzie finanziarie rilasciate	6	4
2. Fondi su altri impegni e altre garanzie rilasciate	-	-
3. Fondi di quiescenza aziendali	20	34
4. Altri fondi per rischi e oneri	720	672
4.1 Controversie legali e fiscali	82	73
4.2 Oneri per il personale	134	148
4.3 Altri	504	451
Totale	746	710



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

10.2 Fondi per rischi e oneri: variazioni annue

	FONDI SU ALTRI IMPEGNI E ALTRE GARANZIE RILASCIATE	FONDI DI QUIESCENZA	ALTRI FONDI PER RISCHI ED ONERI	TOTALE
A. Esistenze iniziali	-	34	672	706
B. Aumenti	-	8	177	185
B.1 Accantonamento dell'esercizio	-	8	166	174
B.2 Variazioni dovute al passare del tempo	-	-	8	8
B.3 Variazioni dovute a modifiche del tasso di sconto	-	-	-	-
B.4 Altre variazioni	-	-	3	3
C. Diminuzioni	-	22	129	151
C.1 Utilizzo nell'esercizio	-	8	104	112
C.2 Variazioni dovute a modifiche del tasso di sconto	-	-	-	-
C.3 Altre variazioni	-	14	25	39
D. Rimanenze finali	-	20	720	740

10.3 Fondi per rischio di credito relativo a impegni e garanzie finanziarie rilasciate

	FONDI PER RISCHIO DI CREDITO RELATIVO A IMPEGNI E GARANZIE FINANZIARIE RILASCIATE				TOTALE
	PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITI/E E/O ORIGINATI/E	
Impegni a erogare fondi	2	3	-	-	5
Garanzie finanziarie rilasciate	-	1	-	-	1
Totale	2	4	-	-	6

10.5 Fondi di quiescenza aziendali a benefici definiti

Con riferimento ai fondi di previdenza complementare a prestazione definita, la determinazione dei valori attuariali richiesti dall’applicazione dello IAS 19 - Benefici ai dipendenti viene effettuata da un attuario indipendente, con l’utilizzo del metodo della proiezione unitaria. Il saldo di bilancio, pari a €20 milioni, risulta composto dai fondi di Reyl & Cie (€19 milioni) e Alpian (€1 milione).

Il piano per la previdenza dei dipendenti di Reyl & Cie e Alpian garantisce un trattamento integrativo alla maturazione dei requisiti pensionistici in base alla locale normativa previdenziale oppure in caso di evento sfavorevole (invalidità e decesso); le obbligazioni sono fronteggiate da un patrimonio dedicato, gestito mediante un rapporto contrattualizzato stipulato tra le due società svizzere e La Collective de Prévoyance – Copré.

Ai fini delle valutazioni attuariali ai sensi dello IAS 19, come tasso di attualizzazione per i fondi delle società svizzere si utilizza la curva di rendimento SBI Basket AA del mercato obbligazionario svizzero con scadenze comprese tra 10 e 25 anni.

Le principali ipotesi attuariali e i tassi di riferimento utilizzati per la determinazione dei fondi previdenziali di Reyl & Cie e Alpian sono:

- tasso di attualizzazione 1,30%;
- tasso atteso di incrementi retributivi 0,00%;
- tasso di inflazione 1,00%.

Maggiori informazioni sui fondi esterni e sulle attività al servizio dei piani previdenziali, sono riportate nei bilanci d’esercizio delle società interessate.

10.6 Fondi per rischi e oneri - Altri fondi

La voce Altri fondi per rischi e oneri è così composta:

- Controversie legali e fiscali: include gli stanziamenti effettuati per cause passive, contenzioso fiscale, azioni revocatorie e appostamenti per i titoli corporate in default.
- Oneri per il personale: comprende l’accantonamento della componente variabile delle retribuzioni, gli accantonamenti per incentivazione all’esodo, i Piani di fidelizzazione dei consulenti finanziari dipendenti e gli stanziamenti a fronte dei premi di anzianità del personale dipendente.
- Indennità contrattuali dovute ai Private Banker: accoglie la stima degli oneri per indennità contrattuali da riconoscere ai consulenti finanziari. L’ammontare del fondo è determinato con criteri attuariali che tengono conto delle indennità effettivamente maturate, della probabilità di pagamento, della permanenza media, della composizione delle Reti e delle indennità corrisposte.
- Piani di fidelizzazione delle Reti: il fondo, calcolato con criteri attuariali, accoglie la stima degli oneri connessi ai Piani di retention dei consulenti finanziari del Gruppo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Altri fondi per rischi e oneri: variazioni annue

	CONTROVERSIE LEGALI E FISCALI	ONERI PER IL PERSONALE	INDENNITÀ CONTRATTUALI DOVUTE AI PRIVATE BANKER	PIANI DI FIDELIZZAZIONE DELLE RETI	ALTRI	TOTALE
A. Esistenze iniziali	73	148	284	167	-	672
B. Aumenti	17	82	28	43	7	177
B.1 Accantonamento dell'esercizio	16	81	21	41	7	166
B.2 Variazioni dovute al passare del tempo	-	-	7	1	-	8
B.3 Variazioni dovute a modifiche del tasso di sconto	-	-	-	-	-	-
B.4 Altre variazioni	1	1	-	1	-	3
C. Diminuzioni	8	96	14	11	-	129
C.1 Utilizzo nell'esercizio	4	79	14	7	-	104
C.2 Variazioni dovute a modifiche del tasso di sconto	-	-	-	-	-	-
C.3 Altre variazioni	4	17	-	4	-	25
D. Rimanenze finali	82	134	298	199	7	720

SEZIONE 13 - PATRIMONIO DEL GRUPPO - VOCI 120, 130, 140, 150, 160, 170 E 180

13.1 “Capitale” e “Azioni proprie”: composizione

Il capitale sociale e i sovrapprezzi di emissione coincidono con le corrispondenti voci del patrimonio di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A.
Al 31 dicembre 2025 il capitale sociale era pari a €300.000.000 suddiviso in n. 1.500.000.000 azioni ordinarie prive di valore nominale.
Al 31 dicembre 2025 il Gruppo detiene azioni proprie per un ammontare di €2 milioni, riferibili ad azioni della controllata svizzera Alpian S.A. detenute dalla stessa.

13.2 Capitale - Numero azioni della capogruppo: variazioni annue

	ORDINARIE	ALTRE
A. Azioni esistenti all'inizio dell'esercizio	1.500.000.000	-
- interamente liberate	1.500.000.000	-
- non interamente liberate	-	-
A.1 Azioni proprie (-)	-	-
A.2 Azioni in circolazione: esistenze iniziali	1.500.000.000	-
B. Aumenti	-	-
B.1 Nuove emissioni	-	-
- a pagamento:	-	-
- operazioni di aggregazioni di imprese	-	-
- conversione di obbligazioni	-	-
- esercizio di warrant	-	-
- altre	-	-
- a titolo gratuito:	-	-
- a favore dei dipendenti	-	-
- a favore degli amministratori	-	-
- altre	-	-
B.2 Vendita di azioni proprie	-	-
B.3 Altre variazioni	-	-
C. Diminuzioni	-	-
C.1 Annullamento	-	-
C.2 Acquisto di azioni proprie	-	-
C.3 Operazioni di cessione di imprese	-	-
C.4 Altre variazioni	-	-
D. Azioni in circolazione: rimanenze finali	1.500.000.000	-
D.1 Azioni proprie (+)	-	-
D.2 Azioni esistenti alla fine dell'esercizio	1.500.000.000	-
- interamente liberate	1.500.000.000	-
- non interamente liberate	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

13.5 Strumenti di capitale: composizione e variazioni annue

EMITTENTE CONCEDENTE	TASSO DI INTERESSE	DATA DI EMISSIONE	DATA DI SCADENZA	RIMBORSO ANTICIPATO A PARTIRE DAL	VALUTA	IMPORTO ORIGINARIO IN UNITÀ DI VALUTA	VALORE DI BILANCIO (MILIONI DI EURO)
Reyl & Cie	4,75% fisso	30.11.2018	indeterminata	30.11.2023	CHF	6.000.000	5
Reyl & Cie	4,75% fisso	30.11.2019	indeterminata	30.11.2024	CHF	13.110.000	12
Totale						19.110.000	17

13.6 Altre informazioni

Le riserve ammontano a €5.281 milioni e includono la riserva legale di Fideuram, la riserva straordinaria, la riserva da consolidamento e le altre riserve. La riserva legale, costituita a norma di legge, deve essere almeno pari a un quinto del capitale sociale; essa è stata costituita in passato tramite accantonamenti degli utili netti annuali per almeno un ventesimo degli stessi. Le altre riserve comprendono le rimanenti riserve di Fideuram e le variazioni di competenza del Gruppo intervenute nel patrimonio delle società incluse nell’area di consolidamento. Le riserve da consolidamento si sono generate a seguito dell’eliminazione del valore contabile delle partecipazioni in contropartita alla corrispondente frazione del patrimonio netto di ciascuna partecipata. Le altre riserve del Gruppo sono state complessivamente ridotte di €21 milioni in relazione al Contributo straordinario previsto dalla Legge 30 dicembre 2025, n. 199. Le Assemblee di Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking a cui sono sottoposte le approvazioni dei Bilanci 2025 sono chiamate ad esprimersi in merito all’approvazione dell’imputazione del contributo straordinario alle specifiche riserve del Patrimonio netto individuate dai relativi Consigli di Amministrazione. Si rimanda allo specifico paragrafo della Nota integrativa - Parte A - Politiche Contabili per ulteriori informazioni.

Le riserve da valutazione del Gruppo risultano positive per €119 milioni, e includono:

- la riserva da valutazione relativa alle attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva, negativa per -€1 milione;
- la riserva da valutazione positiva relativa alla rideterminazione del valore degli immobili a uso funzionale pari a €15 milioni;
- la riserva da valutazione negativa per la copertura di investimenti esteri pari a -€16 milioni;
- la riserva da valutazione positiva per la copertura dei flussi finanziari pari a €28 milioni;
- la riserva da valutazione per differenze cambio, positiva per €85 milioni;
- la riserva da valutazione relativa agli utili/perdite attuariali su piani a benefici definiti, positiva per €11 milioni;
- le riserve derivanti da leggi speciali di rivalutazione, positive per €6 milioni;
- la quota di riserve da valutazione delle partecipazioni consolidate con il metodo del patrimonio netto, negativa per -€9 milioni.

SEZIONE 14 - PATRIMONIO DI PERTINENZA DI TERZI - VOCE 190

14.1 Dettaglio della voce 210 “patrimonio di pertinenza di terzi”

	31.12.2025	31.12.2024
DENOMINAZIONI IMPRESE		
Partecipazioni in società consolidate con interessenze di terzi significative	17	19
1. Alpian S.A.	17	19
Altre partecipazioni	-	-
Totale	17	19



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

ALTRE INFORMAZIONI

1. Impegni e garanzie finanziarie rilasciate

	VALORE NOMINALE SU IMPEGNI E GARANZIE FINANZIARIE RILASCIATE				31.12.2025	31.12.2024
	PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITI/E E/O ORIGINATI/E		
1. Impegni a erogare fondi	7.715	730	6	-	8.451	7.991
a) Banche Centrali	-	-	-	-	-	-
b) Amministrazioni pubbliche	-	-	-	-	-	-
c) Banche	902	-	-	-	902	958
d) Altre società finanziarie	586	126	-	-	712	490
e) Società non finanziarie	1.628	423	3	-	2.054	1.804
f) Famiglie	4.599	181	3	-	4.783	4.739
2. Garanzie finanziarie rilasciate	466	226	-	-	692	770
a) Banche Centrali	-	-	-	-	-	-
b) Amministrazioni pubbliche	-	-	-	-	-	-
c) Banche	81	-	-	-	81	306
d) Altre società finanziarie	25	16	-	-	41	33
e) Società non finanziarie	77	65	-	-	142	123
f) Famiglie	283	145	-	-	428	308

3. Attività costituite a garanzia di proprie passività e impegni

	31.12.2025	31.12.2024
1. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	-	-
2. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	275
3. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	1.838	1.878
4. Attività materiali	-	-
di cui: attività materiali che costituiscono rimanenze	-	-

5. Gestione e intermediazione per conto terzi

	31.12.2025
1. Esecuzione di ordini per conto della clientela	1.825
a) acquisti	1.150
1. regolati	1.150
2. non regolati	-
b) vendite	675
1. regolate	675
2. non regolate	-
2. Gestioni di portafogli	147.561
a) individuali	98.736
b) collettive	48.825
3. Custodia e amministrazione di titoli	
a) titoli di terzi in deposito: connessi con lo svolgimento di banca depositaria (escluse le gestioni di portafogli)	660
1. titoli emessi dalle società incluse nel consolidamento	-
2. altri titoli	660
b) titoli di terzi in deposito (escluse gestioni di portafogli): altri	91.917
1. titoli emessi dalle società incluse nel consolidamento	-
2. altri titoli	91.917
c) titoli di terzi depositati presso terzi	80.600
d) titoli di proprietà depositati presso terzi	25.075
4. Altre operazioni	271.089



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

6. Attività finanziarie oggetto di compensazione in bilancio, oppure soggette ad accordi-quadro di compensazione o ad accordi similari

	AMMONTARE LORDO DELLE ATTIVITÀ FINANZIARIE	AMMONTARE DELLE PASSIVITÀ FINANZIARIE COMPENSATO IN BILANCIO	AMMONTARE NETTO DELLE ATTIVITÀ FINANZIARIE RIPORTATO IN BILANCIO	AMMONTARI CORRELATI NON OGGETTO DI COMPENSAZIONE IN BILANCIO		AMMONTARE NETTO 31.12.2025	AMMONTARE NETTO 31.12.2024
				STRUMENTI FINANZIARI	DEPOSITI DI CONTANTE RICEVUTI IN GARANZIA		
1. Derivati	229	-	229	148	1	80	110
2. Pronti contro termine	-	-	-	-	-	-	-
3. Prestito titoli	-	-	-	-	-	-	-
4. Altre	-	-	-	-	-	-	-
Totale 31.12.2025	229	-	229	148	1	80	X
Totale 31.12.2024	588	-	588	475	3	X	110

7. Passività finanziarie oggetto di compensazione in bilancio, oppure soggette ad accordi-quadro di compensazione o ad accordi similari

	AMMONTARE LORDO DELLE PASSIVITÀ FINANZIARIE	AMMONTARE DELLE ATTIVITÀ FINANZIARIE COMPENSATO IN BILANCIO	AMMONTARE NETTO DELLE PASSIVITÀ FINANZIARIE RIPORTATO IN BILANCIO	AMMONTARI CORRELATI NON OGGETTO DI COMPENSAZIONE IN BILANCIO		AMMONTARE NETTO 31.12.2025	AMMONTARE NETTO 31.12.2024
				STRUMENTI FINANZIARI	DEPOSITI DI CONTANTE POSTI A GARANZIA		
1. Derivati	228	-	228	221	3	4	9
2. Pronti contro termine	261	-	261	261	-	-	-
3. Prestito titoli	-	-	-	-	-	-	-
4. Altre operazioni	-	-	-	-	-	-	-
Totale 31.12.2025	489	-	489	482	3	4	X
Totale 31.12.2024	816	-	816	712	95	X	9

Il Gruppo subordina l’operatività in derivati non quotati (OTC) e la maggior parte dell’operatività in repurchase e reverse-repurchase agreement alla stipula, rispettivamente, degli accordi quadro di compensazione su derivati (ISDA Master Agreement) e degli accordi che regolano le operazioni di pronti contro termine che rispettano gli standard internazionali (Global Master Repurchase Agreement - GMRA).

Tali accordi consentono di ridurre il rischio di controparte in virtù delle cosiddette clausole di “close-out netting” (o “clausole di interruzione dei rapporti e regolamento del saldo netto”). In base a tali clausole, al verificarsi di determinati eventi di risoluzione, tra i quali figura l’inadempimento del contratto, il venir meno delle garanzie e l’intervenuta insolvenza di una delle parti, le obbligazioni contrattuali derivanti dalle singole operazioni sono estinte e sostituite da un’unica obbligazione di pagamento – a favore della parte creditrice – della somma netta globale risultante dalla compensazione dei valori correnti di mercato delle obbligazioni preesistenti, a estinzione dei reciproci rapporti.

Il Gruppo stipula accordi di garanzia finanziaria secondo lo standard ISDA di Credit Support Annex (CSA) per i derivati OTC e del GMRA per l’operatività in repurchase e reverse-repurchase agreement, che prevedono lo scambio bilaterale di garanzie reali sotto forma di denaro contante e/o di titoli governativi. Conformemente ai termini previsti dal CSA e dal GMRA, il Gruppo può disporre, anche mediante alienazione e cessione in garanzia a terzi, delle attività ricevute in garanzia. Per quanto riguarda i criteri di valutazione delle attività e passività finanziarie riportate nelle precedenti tabelle, si rimanda alla Parte A - Politiche Contabili.

Nella tabella 6 sono inclusi i derivati finanziari iscritti nell’attivo di stato patrimoniale soggetti ad accordi di compensazione. Nella tabella 7 sono inclusi i derivati finanziari iscritti nel passivo di stato patrimoniale nonché i pronti contro termine rilevati nei debiti verso banche e nei debiti verso la clientela soggetti ad accordi di compensazione.

8. Operazioni di prestito titoli

Si segnala la presenza del servizio bancario accessorio di prestito titoli offerto da Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking alla clientela (persone fisiche, persone giuridiche ed enti commerciali). Il contratto comporta il trasferimento della proprietà di un certo quantitativo di titoli di una data specie con l’obbligo di restituirli, a fronte di un corrispettivo a titolo di remunerazione per la disponibilità degli stessi.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARTE C - INFORMAZIONI SUL CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

SEZIONE 1 - INTERESSI - VOCI 10 E 20

1.1 Interessi attivi e proventi assimilati: composizione

	TITOLI DI DEBITO	FINANZIAMENTI	ALTRE OPERAZIONI	2025	2024
1. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	-	-	-	-	-
1.1 Attività finanziarie detenute per la negoziazione	-	-	-	-	-
1.2 Attività finanziarie designate al fair value	-	-	-	-	-
1.3 Altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	-	-	-	-	-
2. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	68	-	X	68	65
3. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	695	812	-	1.507	1.936
3.1 Crediti verso banche	619	417	X	1.036	1.309
3.2 Crediti verso clientela	76	395	X	471	627
4. Derivati di copertura	X	X	30	30	(29)
5. Altre attività	X	X	11	11	5
6. Passività finanziarie	X	X	X	-	-
Totale	763	812	41	1.616	1.977
di cui: interessi attivi su attività finanziarie impaired	-	3	-	3	3
di cui: interessi attivi su leasing finanziario	X	-	X	-	-

1.2 Interessi attivi e proventi assimilati: altre informazioni

1.2.1 Interessi attivi su attività finanziarie in valuta

	2025	2024
Attività finanziarie in valuta	68	98

1.3 Interessi passivi e oneri assimilati: composizione

	DEBITI	TITOLI	ALTRE OPERAZIONI	2025	2024
1. Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato	497	-	-	497	768
1.1 Debito verso banche centrali	-	X	X	-	-
1.2 Debiti verso banche	145	X	X	145	187
1.3 Debiti verso clientela	352	X	X	352	581
1.4 Titoli in circolazione	X	-	X	-	-
2. Passività finanziarie di negoziazione	-	-	-	-	-
3. Passività finanziarie designate al fair value	-	-	-	-	-
4. Altre passività e fondi	X	X	1	1	2
5. Derivati di copertura	X	X	12	12	20
6. Attività finanziarie	X	X	X	-	-
Totale	497	-	13	510	790
di cui: interessi passivi relativi ai debiti per leasing	6	X	X	6	6

1.4 Interessi passivi e oneri assimilati: altre informazioni

1.4.1 Interessi passivi su passività in valuta

	2025	2024
Passività finanziarie in valuta	13	42

1.5 Differenziali relativi alle operazioni di copertura

	2025	2024
A. Differenziali positivi relativi a operazioni di copertura	275	303
B. Differenziali negativi relativi a operazioni di copertura	257	352
C. Saldo (A-B)	18	(49)



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

2.1 Commissioni attive: composizione

	2025	2024
a) Strumenti finanziari	1.123	1.035
1. Collocamento titoli	165	125
1.1 Con assunzione a fermo e/o sulla base di un impegno irrevocabile	-	-
1.2 Senza impegno irrevocabile	165	125
2. Attività di ricezione e trasmissione di ordini e esecuzione di ordini per conto dei clienti	114	107
2.1 Ricezione e trasmissione di ordini di uno o più strumenti finanziari	95	88
2.2 Esecuzione di ordini per conto dei clienti	19	19
3. Altre commissioni connesse con attività legate a strumenti finanziari	844	803
di cui: negoziazione per conto proprio	-	-
di cui: gestione di portafogli individuali	844	803
b) Corporate Finance	2	4
1. Consulenza in materia di fusioni e acquisizioni	2	4
2. Servizi di tesoreria	-	-
3. Altre commissioni connesse con servizi di corporate finance	-	-
c) Attività di consulenza in materia di investimenti	170	131
d) Compensazione e regolamento	-	-
e) Gestione di portafogli collettive	711	705
f) Custodia e amministrazione	50	59
1. Banca depositaria	2	3
2. Altre commissioni legate all'attività di custodia e amministrazione	48	56
g) Servizi amministrativi centrali per gestioni di portafogli collettive	-	-
h) Attività fiduciaria	11	11
i) Servizi di pagamento	43	38
1. Conti correnti	10	10
2. Carte di credito	23	20
3. Carte di debito e altre carte di pagamento	2	1
4. Bonifici e altri ordini di pagamento	4	4
5. Altre commissioni legate ai servizi di pagamento	4	3
j) Distribuzione di servizi di terzi	1.461	1.323
1. Gestioni di portafogli collettive	716	609
2. Prodotti assicurativi	715	699
3. Altri prodotti	30	15
di cui: gestioni di portafogli individuali	24	10
k) Finanza strutturata	2	3
l) Attività di servicing per operazioni di cartolarizzazione	-	-
m) Impegni a erogare fondi	-	-
n) Garanzie finanziarie rilasciate	4	3
di cui: derivati su crediti	-	-
o) Operazioni di finanziamento	2	2
di cui: per operazioni di factoring	-	-
p) Negoziazione di valute	3	3
q) Merci	-	-
r) Altre commissioni attive	34	31
di cui: per attività di gestione di sistemi multilaterali di scambio	-	-
di cui: per attività di gestione di sistemi organizzati di negoziazione	-	-
Totale	3.616	3.348

Per ulteriori informazioni relative alla disaggregazione dei ricavi derivanti dai contratti con i clienti si rimanda all’informativa presente in Relazione sulla gestione - I risultati per settore di attività.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

2.2 Commissioni passive: composizione

	2025	2024
a) Strumenti finanziari	33	30
di cui: negoziazione di strumenti finanziari	32	30
di cui: collocamento di strumenti finanziari	-	-
di cui: gestione di portafogli individuali	1	-
- Proprie	-	-
- Delegate a terzi	1	-
b) Compensazione e regolamento	1	-
c) Gestione di portafogli collettive	62	54
1. Proprie	22	10
2. Delegate a terzi	40	44
d) Custodia e amministrazione	32	29
e) Servizi di incasso e pagamento	26	23
di cui: carte di credito, carte di debito e altre carte di pagamento	16	14
f) Attività di servicing per operazioni di cartolarizzazione	-	-
g) Impegni a ricevere fondi	-	-
h) Garanzie finanziarie ricevute	6	8
di cui: derivati su crediti	-	-
i) Offerta fuori sede di strumenti finanziari, prodotti e servizi	1.194	1.057
j) Negoziazione di valute	-	-
k) Altre commissioni passive	37	36
Totale	1.391	1.237

SEZIONE 3 - DIVIDENDI E PROVENTI SIMILI - VOCE 70

3.1 Dividendi e proventi simili: composizione

	2025		2024	
	DIVIDENDI	PROVENTI SIMILI	DIVIDENDI	PROVENTI SIMILI
A. Attività finanziarie detenute per la negoziazione	-	-	-	-
B. Altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	10	-	9	-
C. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-	-	-
D. Partecipazioni	-	-	-	-
Totale	10	-	9	-

SEZIONE 4 - RISULTATO NETTO DELL’ATTIVITÀ DI NEGOZIAZIONE - VOCE 80

4.1 Risultato netto dell’attività di negoziazione: composizione

	PLUSVALENZE	UTILI DA NEGOZIAZIONE	MINUSVALENZE	PERDITE DA NEGOZIAZIONE	RISULTATO NETTO
1. Attività finanziarie di negoziazione	-	1	-	-	1
1.1 Titoli di debito	-	1	-	-	1
1.2 Titoli di capitale	-	-	-	-	-
1.3 Quote di O.I.C.R.	-	-	-	-	-
1.4 Finanziamenti	-	-	-	-	-
1.5 Altre	-	-	-	-	-
2. Passività finanziarie di negoziazione	-	-	-	-	-
2.1 Titoli di debito	-	-	-	-	-
2.2 Debiti	-	-	-	-	-
2.3 Altre	-	-	-	-	-
Altre attività e passività finanziarie: differenze di cambio	X	X	X	X	45
3. Strumenti derivati	-	-	-	-	23
3.1 Derivati finanziari:	-	-	-	-	23
- Su titoli di debito e tassi di interesse	-	-	-	-	-
- Su titoli di capitale e indici azionari	-	-	-	-	-
- Su valute e oro	X	X	X	X	23
- Altri	-	-	-	-	-
3.2 Derivati su crediti	-	-	-	-	-
di cui: coperture naturali connesse con la fair value option	X	X	X	X	-
Totale	-	1	-	-	69

	A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
	LA NOSTRA IDENTITÀ
	LA STRUTTURA DEL GRUPPO
	HIGHLIGHTS
	KEY PERFORMANCE INDICATORS
	NOTA INTRODUTTIVA
	LETTERA DEL PRESIDENTE
	LETTERA DELL'AD
	1. MODELLO DI BUSINESS
	2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
	3. PERFORMANCE
	4. GOVERNANCE
	5. BILANCIO CONSOLIDATO
	6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
	7. ALLEGATI
	8. GLOSSARIO
	9. CONTATTACI

SEZIONE 5 - RISULTATO NETTO DELL’ATTIVITÀ DI COPERTURA - VOCE 90

5.1 Risultato netto dell’attività di copertura: composizione

	2025	2024
A. Proventi relativi a:		
A.1 Derivati di copertura del fair value	80	51
A.2 Attività finanziarie coperte (fair value)	20	52
A.3 Passività finanziarie coperte (fair value)	15	2
A.4 Derivati finanziari di copertura dei flussi finanziari	-	-
A.5 Attività e passività in valuta	4	-
Totale proventi dell'attività di copertura (A)	119	105
B. Oneri relativi a:		
B.1 Derivati di copertura del fair value	(38)	(48)
B.2 Attività finanziarie coperte (fair value)	(73)	(22)
B.3 Passività finanziarie coperte (fair value)	(9)	(23)
B.4 Derivati finanziari di copertura dei flussi finanziari	-	-
B.5 Attività e passività in valuta	-	(13)
Totale oneri dell'attività di copertura (B)	(120)	(106)
C. Risultato netto dell'attività di copertura (A-B)	(1)	(1)
di cui: risultato delle coperture su posizioni nette	-	-

SEZIONE 6 - UTILI (PERDITE) DA CESSIONE/RIACQUISTO - VOCE 100

6.1 Utili (perdite) da cessione/riacquisto: composizione

	2025			2024		
	UTILI	PERDITE	RISULTATO NETTO	UTILI	PERDITE	RISULTATO NETTO
Attività finanziarie						
1. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	8	-	8	-	-	-
1.1 Crediti verso banche	-	-	-	-	-	-
1.2 Crediti verso clientela	8	-	8	-	-	-
2. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-	-	1	(2)	(1)
2.1 Titoli di debito	-	-	-	1	(2)	(1)
2.2 Finanziamenti	-	-	-	-	-	-
Totale attività	8	-	8	1	(2)	(1)
Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato						
1. Debiti verso banche	-	-	-	-	-	-
2. Debiti verso clientela	-	-	-	-	-	-
3. Titoli in circolazione	-	-	-	-	-	-
Totale passività	-	-	-	-	-	-

SEZIONE 7 - RISULTATO NETTO DELLE ALTRE ATTIVITÀ E PASSIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO A CONTO ECONOMICO - VOCE 110

7.2 Variazione netta di valore delle altre attività e passività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico: composizione delle altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value

	PLUSVALENZE	UTILI DA REALIZZO	MINUSVALENZE	PERDITE DA REALIZZO	RISULTATO NETTO
1. Attività finanziarie	99	8	(1)	(1)	105
1.1 Titoli di debito (*)	40	1	-	(1)	40
1.2 Titoli di capitale	58	7	-	-	65
1.3 Quote di O.I.C.R.	1	-	(1)	-	-
1.4 Finanziamenti	-	-	-	-	-
2. Attività finanziarie: differenze di cambio	X	X	X	X	-
Totale	99	8	(1)	(1)	105

(*) Le plusvalenze su titoli di debito si riferiscono alle polizze assicurative stipulate a favore dei Private Banker.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SEZIONE 8 - RETTIFICHE/RIPRESE DI VALORE NETTE PER RISCHIO DI CREDITO - VOCE 130

8.1 Rettifiche di valore nette per rischio di credito relativo ad attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione

	RETTIFICHE DI VALORE						RIPRESE DI VALORE				2025	2024
	PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE		PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE			
			WRITE-OFF	ALTRE	WRITE-OFF					ALTRE		
A. Crediti verso banche	(2)	-	-	-	-	-	4	-	-	-	2	(1)
- Finanziamenti	(2)	-	-	-	-	-	3	-	-	-	1	-
- Titoli di debito	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1	(1)
B. Crediti verso clientela	(8)	(13)	-	(17)	-	-	11	5	5	-	(17)	(23)
- Finanziamenti	(8)	(13)	-	(17)	-	-	4	5	5	-	(24)	(23)
- Titoli di debito	-	-	-	-	-	-	7	-	-	-	7	-
Totale	(10)	(13)	-	(17)	-	-	15	5	5	-	(15)	(24)

SEZIONE 12 - SPESE AMMINISTRATIVE - VOCE 190

12.1 Spese per il personale: composizione

	2025	2024
1) Personale dipendente	586	610
a) Salari e stipendi	413	419
b) Oneri sociali	85	89
c) Indennità di fine rapporto	4	5
d) Spese previdenziali	5	3
e) Accantonamento al trattamento di fine rapporto del personale	1	1
f) Accantonamento al fondo trattamento di quiescenza e obblighi simili:	-	-
- a contribuzione definita	-	-
- a benefici definiti	-	-
g) Versamenti ai fondi di previdenza complementari esterni:	32	30
- a contribuzione definita	24	24
- a benefici definiti	8	6
h) Costi derivanti da accordi di pagamento basati su propri strumenti patrimoniali	-	-
i) Altri benefici a favore dei dipendenti (*)	46	63
2) Altro personale in attività	-	3
3) Amministratori e sindaci	3	3
4) Personale collocato a riposo	-	-
Totale	589	616

(*) Nel 2025 la voce accoglie €9 milioni di oneri per incentivazione all’esodo (€27 milioni nel 2024).

12.2 Numero medio dei dipendenti per categoria

	2025	2024
Personale dipendente:	4.139	4.097
a) Dirigenti	128	137
b) Quadri direttivi	2.428	2.355
c) Restante personale dipendente	1.583	1.605
Altro personale	4	39



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

12.4 Altri benefici a favore dei dipendenti

La voce include principalmente gli stanziamenti a fronte dei premi di anzianità, i contributi aziendali al Fondo Sanitario, i contributi mensa, gli accantonamenti per manleve relative a Private Banker e gli accantonamenti per incentivazioni all’esodo.

12.5 Altre spese amministrative: composizione

	2025	2024
Spese informatiche	63	57
Spese di manutenzione servizi informatici e apparecchiature elettroniche	61	55
Spese telefoniche, teletrasmissioni e trasmissioni dati	2	2
Spese gestione immobili	22	22
Canoni passivi per locazione immobili e spese condominiali	6	7
Spese di vigilanza	2	1
Spese per pulizia locali	4	4
Spese per manutenzione immobili	4	4
Spese energetiche	5	5
Spese diverse immobiliari	1	1
Spese generali di funzionamento	32	33
Spese per stampati, cancelleria materiali di consumo e pubblicazioni	2	2
Spese per trasporti e altri servizi collegati (incluso conta valori)	3	3
Spese per visure e informazioni	24	24
Spese postali e telegrafiche	3	4
Spese professionali ed assicurative	35	34
Spese per consulenze professionali	16	17
Spese legali e giudiziarie	10	8
Premi di assicurazione banche e clientela	9	9
Spese promo-pubblicitarie	13	12
Servizi resi da terzi	23	23
Oneri per outsourcing interno al Gruppo	161	151
Oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo	9	37
Costi indiretti del personale	11	11
Altre spese	12	12
Imposte indirette e tasse	472	429
Recuperi spese diverse	(2)	(3)
Totale	851	818

SEZIONE 13 - ACCANTONAMENTI NETTI AI FONDI PER RISCHI E ONERI - VOCE 200

13.1 Accantonamenti netti per rischio di credito relativi a impegni a erogare fondi e garanzie finanziarie rilasciate: composizione

	2025		
	ACCANTONAMENTI	RIATTRIBUZIONI	TOTALE
Impegni a erogare fondi	(4)	2	(2)
Garanzie finanziarie rilasciate	-	-	-

13.3 Accantonamenti netti agli altri fondi per rischi e oneri: composizione

	2025		
	ACCANTONAMENTI	RIATTRIBUZIONI	TOTALE
Controversie legali e fiscali	(16)	4	(12)
Indennità contrattuali ai Private Banker	(28)	-	(28)
Piani di fidelizzazione delle Reti di Private Banker	(42)	4	(38)
Altro	(7)	-	(7)
Totale	(93)	8	(85)

SEZIONE 14 - RETTIFICHE/RIPRESE DI VALORE NETTE SU ATTIVITÀ MATERIALI - VOCE 210

14.1 Rettifiche di valore nette su attività materiali: composizione

	AMMORTAMENTO	RETTIFICHE DI VALORE PER DETERIORAMENTO	RIPRESE DI VALORE	RISULTATO NETTO
A. Attività materiali				
1. Ad uso funzionale	(71)	-	-	(71)
- Di proprietà	(7)	-	-	(7)
- Diritti d'uso acquisiti con il leasing	(64)	-	-	(64)
2. Detenute a scopo di investimento	-	-	-	-
- Di proprietà	-	-	-	-
- Diritti d'uso acquisiti con il leasing	-	-	-	-
3. Rimanenze	X	-	-	-
Totale	(71)	-	-	(71)



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SEZIONE 15 - RETTIFICHE/RIPRESE DI VALORE NETTE SU ATTIVITÀ IMMATERIALI - VOCE 220

15.1 Rettifiche di valore nette su attività immateriali: composizione

	AMMORTAMENTO	RETTIFICHE DI VALORE PER DETERIORAMENTO	RIPRESE DI VALORE	RISULTATO NETTO
A. Attività immateriali				
di cui: software	(52)	-	-	(52)
A.1 Di proprietà	(75)	-	-	(75)
- Generate internamente dall'azienda	(37)	-	-	(37)
- Altre	(38)	-	-	(38)
A.2 Diritti d'uso acquisiti con il leasing	-	-	-	-
Totale	(75)	-	-	(75)

SEZIONE 16 - ALTRI ONERI E PROVENTI DI GESTIONE - VOCE 230

16.1 Altri oneri di gestione: composizione

Transazioni per cause passive	9
Ammortamento migliorie su beni di terzi	7
Oneri da intermediazione	5
Altri oneri	7
Totale 2025	28
Totale 2024	27

16.2 Altri proventi di gestione: composizione

Recuperi imposte indirette e tasse	464
Proventi non ricorrenti	4
Proventi per leasing	2
Altri proventi	10
Totale 2025	480
Totale 2024	463

SEZIONE 17 - UTILI (PERDITE) DELLE PARTECIPAZIONI - VOCE 250

17.1 Utili (Perdite) delle partecipazioni: composizione

	2025	2024
1) Imprese a controllo congiunto		
A. Proventi	-	-
1. Rivalutazioni	-	-
2. Utili da cessione	-	-
3. Riprese di valore	-	-
4. Altri proventi	-	-
B. Oneri	-	-
1. Svalutazioni	-	-
2. Rettifiche di valore da deterioramento	-	-
3. Perdite da cessione	-	-
4. Altri oneri	-	-
Risultato netto	-	-
2) Imprese sottoposte a influenza notevole		
A. Proventi	26	23
1. Rivalutazioni	26	23
2. Utili da cessione	-	-
3. Riprese di valore	-	-
4. Altri proventi	-	-
B. Oneri	-	(8)
1. Svalutazioni	-	(8)
2. Rettifiche di valore da deterioramento	-	-
3. Perdite da cessione	-	-
4. Altri oneri	-	-
Risultato netto	26	15
Totale	26	15

Nelle voci “Rivalutazioni” e “Svalutazioni” figurano rispettivamente i proventi e gli oneri derivanti dalla valutazione al patrimonio netto delle partecipazioni.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SEZIONE 19 - RETTIFICHE DI VALORE DELL'AVVIAMENTO - VOCE 270

19.1 Rettifiche di valore dell'avviamento: composizione

Le rettifiche di valore dell'avviamento, pari a €78 milioni, si riferiscono per €50 milioni alla rettifica di valore dell'avviamento del Gruppo Reyl e per €28 milioni alla rettifica di valore dell'avviamento di Alpian. Si rinvia a quanto illustrato nella parte A - Politiche contabili per l'approfondimento delle modalità di determinazione delle perdite di valore dell'avviamento. Con riferimento allo svolgimento degli impairment test sugli avviamenti e alle relative risultanze, si rimanda a quanto esposto nella "Parte B - Sezione 10 - Attività immateriali" della presente Nota Integrativa.

SEZIONE 21 - IMPOSTE SUL REDDITO DELL'ESERCIZIO DELL'OPERATIVITÀ CORRENTE - VOCE 300

21.1 Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente: composizione

	2025	2024
1. Imposte correnti (-)	(708)	(697)
2. Variazioni delle imposte correnti dei precedenti esercizi (+/-)	73	4
3. Riduzione delle imposte correnti dell'esercizio (+)	-	-
3.bis Riduzione delle imposte correnti dell'esercizio per crediti d'imposta di cui alla Legge n. 214/2011 (+)	-	-
4. Variazione delle imposte anticipate (+/-)	(16)	(19)
5. Variazione delle imposte differite (+/-)	3	3
6. Imposte di competenza dell'esercizio (-)	(648)	(709)

La voce "Variazione delle imposte correnti dei precedenti esercizi" si riferisce principalmente alla rilevazione – in applicazione di quanto previsto dalla Legge di Bilancio 2026 – di un credito verso l'Irap relativo all'Irap versata in eccesso in esercizi precedenti, sui dividendi incassati da società controllate residenti in altri Stati membri dell'Unione Europea.

21.2 Riconciliazione tra onere fiscale teorico e onere fiscale effettivo di bilancio

	2025
Imponibile	2.234
Aliquota ordinaria applicabile	33%
Onere fiscale teorico	737
Impatti fiscali relativi a:	
Differenti aliquote fiscali su controllate estere	(17)
Rilevazione credito IRAP su dividendi esteri UE	(74)
Altri effetti	2
Onere fiscale effettivo	648

SEZIONE 23 - UTILE (PERDITA) D'ESERCIZIO DI PERTINENZA DI TERZI - VOCE 340

23.1 Dettaglio della voce 340 "utile (perdita) d'esercizio di pertinenza di terzi"

	2025	2024
Partecipazioni consolidate con interessenze di terzi significative		
1. REYL & Cie S.A.	8	8
2. Alpian S.A.	10	6
Altre partecipazioni	-	(1)
Totale	18	13

SEZIONE 25 - UTILE PER AZIONE

Utile per azione

	2025		2024	
	AZIONI ORDINARIE	AZIONI DI RISPARMIO	AZIONI ORDINARIE	AZIONI DI RISPARMIO
Media ponderata azioni (numero)	1.500.000.000	-	1.500.000.000	-
Risultato attribuibile alle diverse categorie di azioni (milioni di euro)	1.604	-	1.517	-
Utile base per azione (basic EPS) (euro)	1,070	-	1,011	-
Utile diluito per azione (diluted EPS) (euro)	1,070	-	1,011	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARTE D - REDDITIVITÀ CONSOLIDATA COMPLESSIVA

PROSPETTO ANALITICO DELLA REDDITIVITÀ CONSOLIDATA COMPLESSIVA

	2025	2024
10. Utile (Perdita) d'esercizio	1.586	1.504
Altre componenti reddituali senza rigiro a conto economico	1	(12)
20. Titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva:	(12)	3
a) variazione di fair value	(12)	3
b) trasferimenti ad altre componenti di patrimonio netto	-	-
30. Passività finanziarie designate al fair value con impatto a conto economico (variazioni del proprio merito creditizio):	-	-
a) variazione del fair value	-	-
b) trasferimenti ad altre componenti di patrimonio netto	-	-
40. Coperture di titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva:	-	-
a) variazione di fair value (strumento coperto)	-	-
b) variazione di fair value (strumento di copertura)	-	-
50. Attività materiali	-	-
60. Attività immateriali	-	-
70. Piani a benefici definiti	14	(17)
80. Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	-	-
90. Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	-	-
100. Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	-	-
110. Imposte sul reddito relative alle altre componenti reddituali senza rigiro a conto economico	(1)	2
Altre componenti reddituali con rigiro a conto economico	(10)	69
120. Copertura di investimenti esteri:	(4)	14
a) variazioni di fair value	-	-
b) rigiro a conto economico	-	-
c) altre variazioni	(4)	14
130. Differenze di cambio:	14	(10)
a) variazioni di valore	-	-
b) rigiro a conto economico	-	-
c) altre variazioni	14	(10)
140. Copertura dei flussi finanziari:	(40)	82
a) variazioni di fair value	(40)	82
b) rigiro a conto economico	-	-
c) altre variazioni	-	-
di cui: risultato delle posizioni nette	-	-
150. Strumenti di copertura (elementi non designati):	-	-
a) variazioni di valore	-	-
b) rigiro a conto economico	-	-
c) altre variazioni	-	-
160. Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva:	15	9
a) variazioni di fair value	44	6
b) rigiro a conto economico	(30)	1
1. rettifiche per rischio di credito	-	-
2. utili/perdite da realizzo	(30)	1
c) altre variazioni	1	2
170. Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione:	-	-
a) variazioni di fair value	-	-
b) rigiro a conto economico	-	-
c) altre variazioni	-	-
180. Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto:	(3)	6
a) variazioni di fair value	1	3
b) rigiro a conto economico	2	2
1. rettifiche da deterioramento	-	-
2. utili/perdite da realizzo	2	2
c) altre variazioni	(6)	1
190. Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	-	-
a) variazioni di fair value	-	-
b) rigiro a conto economico	-	-
c) altre variazioni	-	-
200. Ricavi o costi di natura finanziaria relativi alle cessioni in riassicurazione	-	-
a) variazioni di fair value	-	-
b) rigiro a conto economico	-	-
c) altre variazioni	-	-
210. Imposte sul reddito relative alle altre componenti reddituali con rigiro a conto economico	8	(32)
220. Totale altre componenti reddituali	(9)	57
230. Redditività complessiva (Voce 10+220)	1.577	1.561
240. Redditività consolidata complessiva di pertinenza di terzi	(18)	(13)
250. Redditività consolidata complessiva di pertinenza della capogruppo	1.595	1.574



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARTE E - INFORMAZIONI SUI RISCHI E SULLE RELATIVE POLITICHE DI COPERTURA

PREMESSA

Il Gruppo Fideuram attribuisce rilevanza alla gestione e all’organizzazione del controllo dei rischi, quali condizioni per garantire un’affidabile e sostenibile generazione di valore in un contesto di rischio controllato, in cui l’adeguatezza patrimoniale, la stabilità degli utili, la liquidità consistente e la forte reputazione rappresentano i cardini per preservare la redditività corrente e prospettica.

La strategia di risk management si fonda su una visione completa e coerente dei rischi, considerando sia lo scenario macroeconomico sia il profilo di rischio specifico del Gruppo, stimolando la crescita della cultura del rischio e rafforzando una trasparente rappresentazione della rischiosità dei portafogli.

I principi di base della gestione e organizzazione del controllo dei rischi sono i seguenti:

- chiara individuazione delle responsabilità di assunzione dei rischi;
- sistemi di misurazione e controllo allineati alla best practice internazionale;
- separatezza organizzativa tra funzioni deputate alla gestione e funzioni addette al controllo.

Il Gruppo Fideuram ha formulato propri documenti di Governance interni, coerentemente alle corrispondenti Linee Guida emanate da Intesa Sanpaolo. Tali documenti definiscono l’insieme dei ruoli e delle responsabilità riconducibili agli Organi societari e alle diverse funzioni aziendali, delle metodologie e delle procedure che assicurano un prudente presidio dei rischi aziendali.

Nell’ambito del Gruppo, un ruolo fondamentale nella gestione e nel controllo dei rischi è svolto dagli Organi societari che, ciascuno secondo le rispettive competenze, assicurano l’adeguato presidio dei rischi, individuano gli orientamenti strategici e le politiche di gestione, verificandone nel continuo l’efficacia e definendo i compiti e le responsabilità delle funzioni coinvolte nei processi.

In tale contesto intervengono:

- gli Organi societari (Consiglio di Amministrazione, Collegio Sindacale);
- l’Amministratore Delegato e i Condirettori Generali;
- la Revisione interna (Audit);
- la funzione di conformità alle norme (Compliance);
- il Chief Risk Officer;
- il Chief Financial Officer;
- le funzioni Servizi Bancari, Finanza e Tesoreria, ciascuna nell’ambito delle rispettive responsabilità;
- gli Affari Societari.

Fideuram ha, inoltre, istituito appositi Comitati che rivestono finalità consultive e si occupano, tra i vari compiti, del monitoraggio del processo di governo dei rischi e della diffusione della cultura del rischio.

Nel processo di governo dei rischi, il Chief Risk Officer ha la responsabilità di:

- definire, in coerenza con le strategie e gli obiettivi aziendali e con gli indirizzi di Intesa Sanpaolo, le linee guida e le politiche in materia di gestione dei rischi, coordinandone l’attuazione;
- garantire la misurazione e il controllo dell’esposizione alle diverse tipologie di rischio.

La funzione Chief Risk Officer è indipendente dalle funzioni aziendali incaricate della gestione operativa dei rischi, dipende gerarchicamente dall’Amministratore Delegato e Direttore Generale, risponde funzionalmente al Chief Risk Officer di Intesa Sanpaolo.

Per garantire la sostenibilità del proprio modello operativo nel lungo periodo, il Gruppo Fideuram, coerentemente con Intesa Sanpaolo, attribuisce grande enfasi al monitoraggio e al controllo dei rischi non finanziari, del rischio modello, dei rischi reputazionali e di quelli Environmental Social and Governance (ESG) e di Climate Change. Con specifico riferimento a questi ultimi, il Gruppo riconosce la rilevanza strategica dei fattori ESG e l’urgenza di limitare il cambiamento climatico ed è impegnato a includere questi aspetti nei processi decisionali strategici e a integrarli pienamente nel suo framework di gestione dei rischi, con l’obiettivo di mantenere un profilo di rischio contenuto. Questo comporta la necessità di monitorare come i rischi ESG e quelli connessi al cambiamento climatico si riflettano sui rischi attuali (rischio di credito, operativo, reputazionale, di mercato e di liquidità) e includere elevati standard etici e ambientali nei processi interni, nei prodotti e nei servizi offerti ai clienti, oltre che nella selezione di controparti e fornitori.

Il Gruppo Fideuram presta particolare attenzione al presidio dei rischi ambientali, sociali e di governance (rischi ESG) sia con riferimento al perimetro dei rischi regolamentari, focalizzando principalmente l’attenzione sul framework creditizio, sia con riferimento alla prestazione dei servizi di investimento.

La diffusione della cultura del rischio è assicurata attraverso la pubblicazione e il costante aggiornamento della normativa interna, nonché tramite appositi corsi di formazione e aggiornamento destinati al personale interessato, utilizzando sia la formazione offerta a catalogo sia corsi specifici d’aula.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

**5. BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

SEZIONE 1 - RISCHI DEL CONSOLIDATO CONTABILE

INFORMAZIONI DI NATURA QUANTITATIVA

A. QUALITÀ DEL CREDITO

A.1 ESPOSIZIONI CREDITIZIE DETERIORATE E NON DETERIORATE: CONSISTENZE, RETTIFICHE DI VALORE, DINAMICA E DISTRIBUZIONE ECONOMICA

A.1.1 Distribuzione delle attività finanziarie per portafogli di appartenenza e per qualità creditizia (valori di bilancio)

PORTAFOGLI/QUALITÀ	SOFFERENZE	INADEMPIENZE PROBABILI	ESPOSIZIONI SCADUTE DETERIORATE	ESPOSIZIONI SCADUTE NON DETERIORATE	ALTRE ESPOSIZIONI NON DETERIORATE	TOTALE
1. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	69	40	9	96	46.297	46.511
2. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-	-	-	3.400	3.400
3. Attività finanziarie designate al fair value	-	-	-	-	-	-
4. Altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	-	-	-	-	905	905
5. Attività finanziarie in corso di dismissione	-	-	-	-	-	-
Totale 31.12.2025	69	40	9	96	50.602	50.816
Totale 31.12.2024	42	55	7	56	50.895	51.055

A.1.2 Distribuzione delle attività finanziarie per portafogli di appartenenza e per qualità creditizia (valori lordi e netti)

PORTAFOGLI/QUALITÀ	DETERIORATE				NON DETERIORATE			TOTALE (ESPOSIZIONE NETTA)
	ESPOSIZIONE LORDA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	WRITE-OFF PARZIALI COMPLESSIVI	ESPOSIZIONE LORDA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	
1. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	179	(61)	118	-	46.432	(39)	46.393	46.511
2. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-	-	-	3.401	(1)	3.400	3.400
3. Attività finanziarie designate al fair value	-	-	-	-	X	X	-	-
4. Altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	-	-	-	-	X	X	905	905
5. Attività finanziarie in corso di dismissione	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale 31.12.2025	179	(61)	118	-	49.833	(40)	50.698	50.816
Totale 31.12.2024	151	(47)	104	-	50.227	(41)	50.951	51.055

PORTAFOGLI/QUALITÀ	ATTIVITÀ DI EVIDENTE SCARSA QUALITÀ CREDITIZIA		ALTRE ATTIVITÀ
	MINUSVALENZE CUMULATE	ESPOSIZIONE NETTA	
1. Attività finanziarie detenute per la negoziazione	-	-	17
2. Derivati di copertura	-	-	224
Totale 31.12.2025	-	-	241
Totale 31.12.2024	-	-	334



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

B. INFORMATIVA SULLE ENTITÀ STRUTTURATE (DIVERSE DALLE SOCIETÀ PER LA CARTOLARIZZAZIONE)

B.2 ENTITÀ STRUTTURATE NON CONSOLIDATE CONTABILMENTE

B.2.2 Altre entità strutturate

INFORMAZIONI DI NATURA QUANTITATIVA

VOCI DI BILANCIO / TIPOLOGIA DI ENTITÀ STRUTTURATA	PORTAFOGLI CONTABILI DELL'ATTIVO	TOTALE ATTIVITÀ CONTABILI DEL (A)	PORTAFOGLI CONTABILI DEL PASSIVO	TOTALE PASSIVITÀ (B)	VALORE CONTABILE NETTO (C=A-B)	ESPOSIZIONE MASSIMA AL RISCHIO DI PERDITA (D)	DIFFERENZA TRA ESPOSIZIONE AL RISCHIO DI PERDITA E VALORE CONTABILE (E=D-C)
OICR	Altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	6		-	6	6	-

SEZIONE 2 - RISCHI DEL CONSOLIDATO PRUDENZIALE

1.1 RISCHIO DI CREDITO

INFORMAZIONI DI NATURA QUALITATIVA

1. ASPETTI GENERALI

L’attività creditizia nel Gruppo Fideuram riveste una funzione strumentale rispetto all’operatività caratteristica di gestione dei servizi di investimento rivolti alla clientela privata. Il portafoglio dei crediti verso la clientela è principalmente composto da impieghi a vista in conto corrente verso controparti a cui sono riconducibili servizi di investimento. I finanziamenti sono concessi prevalentemente nella forma tecnica dell’apertura di credito in conto corrente e direttamente correlati all’attività di private banking. Le linee di credito sono di norma assistite da garanzie reali finanziarie assunte attraverso pegno su prodotti collocati dal Gruppo (fondi comuni e gestioni patrimoniali), su titoli azionari o obbligazionari quotati nei maggiori mercati regolamentati e, marginalmente, da mandato irrevocabile a vendere su strumenti finanziari selezionati tra quelli collocati all’interno del Gruppo. I crediti verso banche si compongono di impieghi a breve termine sul mercato interbancario, intrattenuti principalmente con Intesa Sanpaolo e primarie banche dell’Area Euro.

2. POLITICHE DI GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

2.1 Aspetti organizzativi

La politica di gestione del rischio di credito, integrata e coerente con le indicazioni impartite da Intesa Sanpaolo, è rimessa agli Organi societari di Fideuram a cui spettano le decisioni strategiche in materia di gestione dei rischi. Le politiche relative all’assunzione dei rischi di credito sono stabilite dal Consiglio di Amministrazione e sono disciplinate da normative interne in ambito creditizio. Tali direttive assicurano un adeguato presidio dei profili di rischio del portafoglio crediti, disciplinando i poteri di concessione di credito e stabilendo gli Organi deliberanti e i relativi limiti di poteri conferiti. Le normative interne definiscono anche le strutture organizzative cui spetta l’attività di controllo del rischio di credito, nonché le funzioni preposte alla gestione dei crediti problematici e delle esposizioni deteriorate. Il controllo del rischio di credito viene svolto da una funzione centrale, separata da quella preposta alla concessione e gestione del credito.

Le facoltà e i poteri di delibera sono determinati in base all’approccio collegato al calcolo dell’attivo ponderato (RWA). Le componenti che concorrono alla determinazione dei Risk Weighted Assets (RWA) costituiscono gli elementi centrali per la determinazione delle facoltà di concessione e di gestione del credito, del plafond di affidabilità, del calcolo delle rettifiche di valore sulle esposizioni performing e non performing, nonché del calcolo del capitale economico e regolamentare. I livelli di facoltà delimitano il potere di delibera nella fase di concessione, specificando le figure professionali delegate e gli iter deliberativi per gli affidamenti per le singole controparti. Nel caso in cui la concessione di crediti ecceda determinate soglie è prevista la richiesta del parere di conformità agli organi competenti di Intesa Sanpaolo.

2.2 Sistemi di gestione, misurazione e controllo

Le strategie creditizie sono orientate a un’efficiente selezione dei singoli affidati. La concessione degli affidamenti, indipendentemente dalla presenza di garanzie reali, è subordinata a un’adeguata analisi del merito di credito del richiedente e delle sue capacità attuali e prospettiche di produrre congrui flussi finanziari per il rimborso del debito. La qualità del portafoglio crediti viene assicurata attraverso l’adozione di specifiche modalità operative, previste in tutte le fasi di gestione del rapporto. Apposite procedure applicative consentono la rilevazione di eventuali sintomi di anomalia delle posizioni affidate. L’attività di sorveglianza viene svolta in tutte le fasi gestionali della relazione di affidamento (istruttoria, concessione e monitoraggio) e si estrinseca nell’analisi critica degli indicatori rilevanti e nella revisione periodica delle posizioni. Inoltre, tramite specifici sistemi di monitoraggio, il Gruppo è in grado di cogliere tempestivamente eventuali sintomi di deterioramento delle garanzie a supporto della linea di credito concessa. Ulteriori controlli sono svolti dalle strutture centrali sulla natura e sulla qualità delle esposizioni complessive. Sono inoltre eseguite specifiche verifiche finalizzate a limitare la concentrazione dell’esposizione nell’ambito del Gruppo. A tal fine sono utilizzati anche strumenti e tecniche di monitoraggio e di misurazione del rischio sviluppati all’interno del Gruppo.

2.3 Metodi di misurazione delle perdite attese

La perdita attesa risulta dal prodotto di esposizione, probabilità di default e Loss Given Default. Nel Gruppo la probabilità di default è misurata attraverso modelli di rating differenziati a seconda del segmento di operatività della controparte (Corporate, SME Retail, Retail, Stati Sovrani, Enti del Settore Pubblico e Banche). Tali modelli consentono di sintetizzare la qualità creditizia della controparte in una misura, il rating, che ne riflette la probabilità di insolvenza con un orizzonte temporale di un anno, calibrata su un livello medio del ciclo economico. I rating calcolati sono, inoltre, raccordati alle classificazioni delle agenzie ufficiali di rating per mezzo di una scala omogenea di riferimento.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

I modelli LGD sono basati sulla nozione di “Economic LGD”, ovvero il valore attuale dei flussi di cassa ricavati nelle varie fasi del processo di recupero al netto degli eventuali costi amministrativi di diretta imputazione, oltre che di quelli indiretti di gestione sostenuti dal Gruppo. La determinazione della LGD si avvale di modelli differenziati e specializzati per segmento di operatività (Corporate, SME Retail, Retail, Factoring, Leasing, Enti pubblici e Banche). Per le banche il modello di determinazione della Loss Given Default (LGD) si discosta in parte dai modelli sviluppati per gli altri segmenti, in quanto il modello di stima utilizzato si basa sul prezzo degli strumenti di debito osservati 30 giorni dopo la data ufficiale di default e relativi a un campione di banche che hanno subito il default in tutto il mondo, acquisito da fonte esterna.

Il calcolo dell’esposizione al default (EAD) si avvale di modelli differenziati e specializzati per segmento di operatività (Corporate, SME Retail, Retail, Factoring, Leasing, Enti pubblici e Banche) e considera anche la percentuale di margine disponibile ma non utilizzato di una certa linea di credito che si trasformerà in esposizione in un dato orizzonte temporale (cosiddetto Credit Conversion Factor – CCF).

Il processo di stima della perdita attesa (EL) è attuato coerentemente alle disposizioni di vigilanza e si fonda sui medesimi parametri di rischio adottati per i modelli AIRB sopra descritti. Nell’ambito della determinazione delle rettifiche di valore pertinenti alle esposizioni creditizie, tali parametri vengono adattati al fine di assicurare una piena rispondenza ai requisiti previsti dal principio contabile IFRS 9, che comporta l’adozione di un approccio point in time per incorporare nel processo di computo ogni informazione disponibile al momento della valutazione, incluse quelle di natura prospettica, quali gli scenari e le stime previsionali macroeconomiche, laddove l’approccio adottato nello sviluppo dei modelli interni utilizzati ai fini di determinazione dei requisiti patrimoniali regolamentari prevede invece che i rating siano calibrati sul livello medio atteso del ciclo economico nel lungo periodo (c.d. Through the cycle), riflettendo quindi in misura solo parziale le condizioni correnti.

La determinazione delle perdite di valore su esposizioni creditizie in bonis e scadute viene effettuata sulla base di un modello basato sul concetto di expected loss (perdita attesa) in modo da contabilizzare con tempestività le perdite a conto economico.

L’IFRS 9 richiede alle imprese di contabilizzare le perdite attese nei 12 mesi successivi (stage 1) sin dall’iscrizione iniziale dello strumento finanziario, risultato del prodotto di PD, EAD e LGD. L’orizzonte temporale di calcolo della perdita attesa diventa invece l’intera vita residua dell’asset oggetto di valutazione, ove la qualità creditizia dello strumento finanziario abbia subito un deterioramento significativo rispetto alla misurazione iniziale (stage 2) o nel caso in cui lo strumento finanziario risulti deteriorato (stage 3).

La metodologia di valutazione illustrata è estesa anche ai crediti di firma e agli impegni. Con riferimento a questi ultimi, non sono inclusi nella base di calcolo i margini inutilizzati su linee di credito irrevocabili.

Con riferimento al rischio di credito, il Gruppo Fideuram in ottica regolamentare calcola gli RWA utilizzando la metodologia standardizzata. Tuttavia, a fini gestionali e contabili (ad es. per l’assegnazione delle facoltà deliberative e conseguente indirizzamento sul motore delle facoltà e per il calcolo dell’ECL sulla componente di

portafoglio in bonis) sono calcolati RWA sulla base dei modelli interni di rating validati dal regolatore e utilizzati da Intesa Sanpaolo. Per tali modelli, diversi aspetti ed elementi correlati agli ambiti ESG e Climate sono presi in considerazione. Per le imprese di maggiori dimensioni (large corporate) è stato incorporato nel modello anche un modulo specifico che considera dati quantitativi di tipo ESG forniti da provider esterni, mentre nel modello Corporate (imprese o gruppi con dimensione inferiore a €500 milioni) oltre a domande qualitative che considerano anche i rischi socio-ambientali, al fine di tener conto dell’esposizione della controparte a rischi fisici derivanti da eventi catastrofici (ad esempio, danni agli stabilimenti produttivi e/o ai magazzini) è stato definito un modulo ad hoc che statisticamente, a partire dalle evidenze storiche e pubbliche di eventi catastrofici osservati a livello di area geografica, individua potenziali deterioramenti della Probabilità di default. Più in dettaglio, tale modulo fornisce, per le controparti domestiche, una valutazione del rischio di danni connesso a calamità naturali (alluvioni, incendi, terremoti) a cui un’impresa è potenzialmente esposta in funzione della regione (e/o comune) nella quale opera e/o conduce prevalentemente il proprio business. Complessivamente il peso di tali moduli sul rating finale è contenuto, per cui si ritiene che non sia osservabile, al momento, un effetto apprezzabile su larga scala ascrivibile a essi, sulle valutazioni espresse dai modelli interni e, quindi, sulle metriche a valle che li utilizzano (ad es. ECL).

Misurazione delle perdite attese

Nel 2025 le rettifiche di valore nette sui finanziamenti verso clientela ammontano a circa €24 milioni.

2.4 Tecniche di mitigazione del rischio di credito

Con l’obiettivo di mitigare il rischio di credito verso la clientela vengono normalmente acquisite garanzie reali, in particolare pegni su titoli, OIC e gestioni patrimoniali, a tutela degli affidamenti concessi. Le garanzie acquisite sono principalmente rappresentate da prodotti collocati dal Gruppo Fideuram (fondi e gestioni patrimoniali) o da strumenti finanziari quotati nei maggiori mercati regolamentati. Per l’acquisizione in garanzia di titoli obbligazionari è necessaria la presenza di un adeguato rating.

Ai fini della determinazione dell’importo di fido concedibile e nell’ottica di una maggior tutela per il Gruppo da eventuali oscillazioni dei valori di mercato, sugli strumenti finanziari acquisiti in garanzia vengono applicati degli scarti cautelativi differenziati a seconda del tipo di prodotto e della forma tecnica. La percentuale di concentrazione sugli emittenti delle garanzie acquisite è molto bassa, fatta eccezione per i fondi e altri prodotti del Gruppo Fideuram. Non risultano allo stato attuale vincoli che possano intaccare l’efficacia giuridica degli atti di garanzia, la cui validità viene periodicamente verificata.

Per quanto riguarda la mitigazione del rischio di controparte, e per le operazioni di tipo SFT (Security Financing Transactions, ossia prestito titoli e pronti contro termine), il Gruppo utilizza accordi bilaterali di netting che consentono, nel caso di default della controparte, la compensazione delle posizioni creditorie e debitorie. Per i derivati Over The Counter (non regolamentati), oltre a quanto precedentemente indicato (netting bilaterale) laddove soggetti a Clearing House, il rischio controparte viene mitigato attraverso un livello aggiuntivo di collaterizzazione rappresentato dalla marginazione centralizzata. Questo avviene tramite la sottoscrizione di accordi di tipo ISDA e ISMA/GMRA che permettono, nel rispetto della normativa di vigilanza, anche la riduzione degli assorbimenti di capitale regolamentare.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

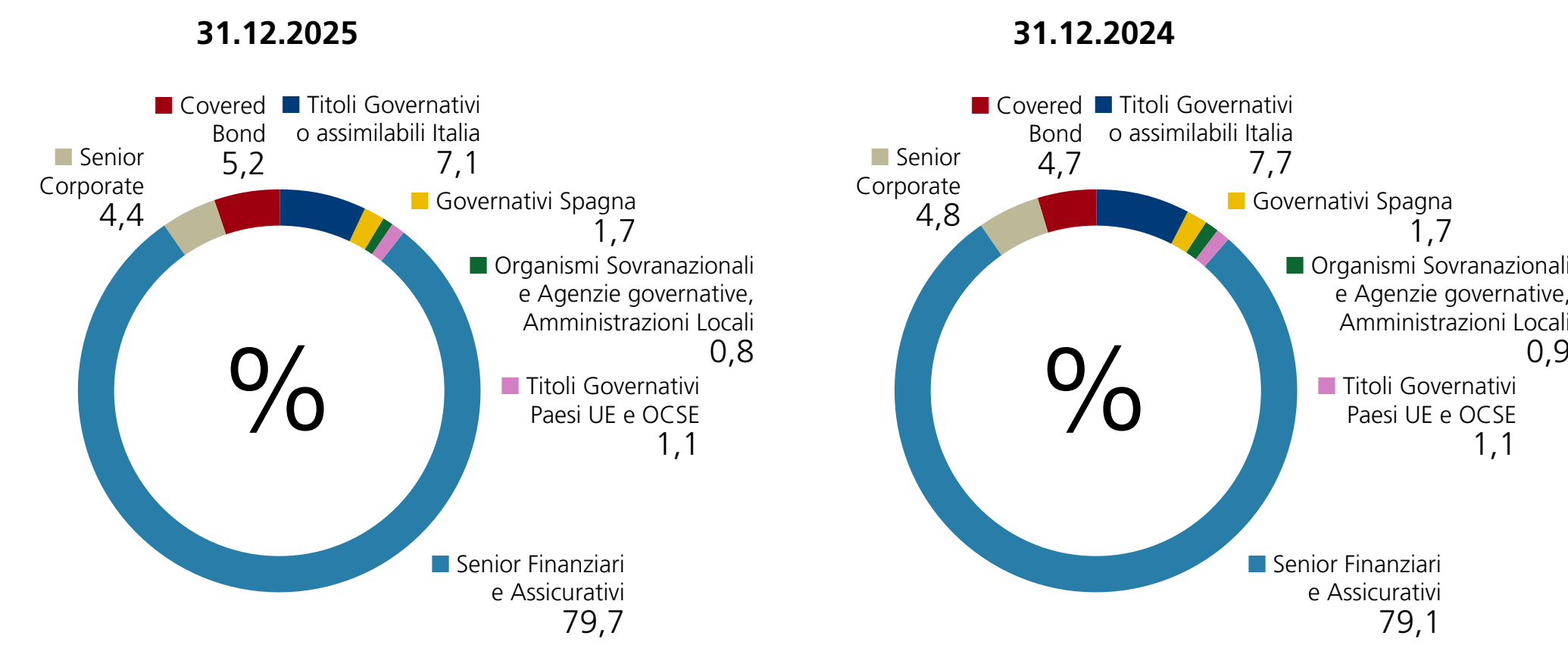
7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

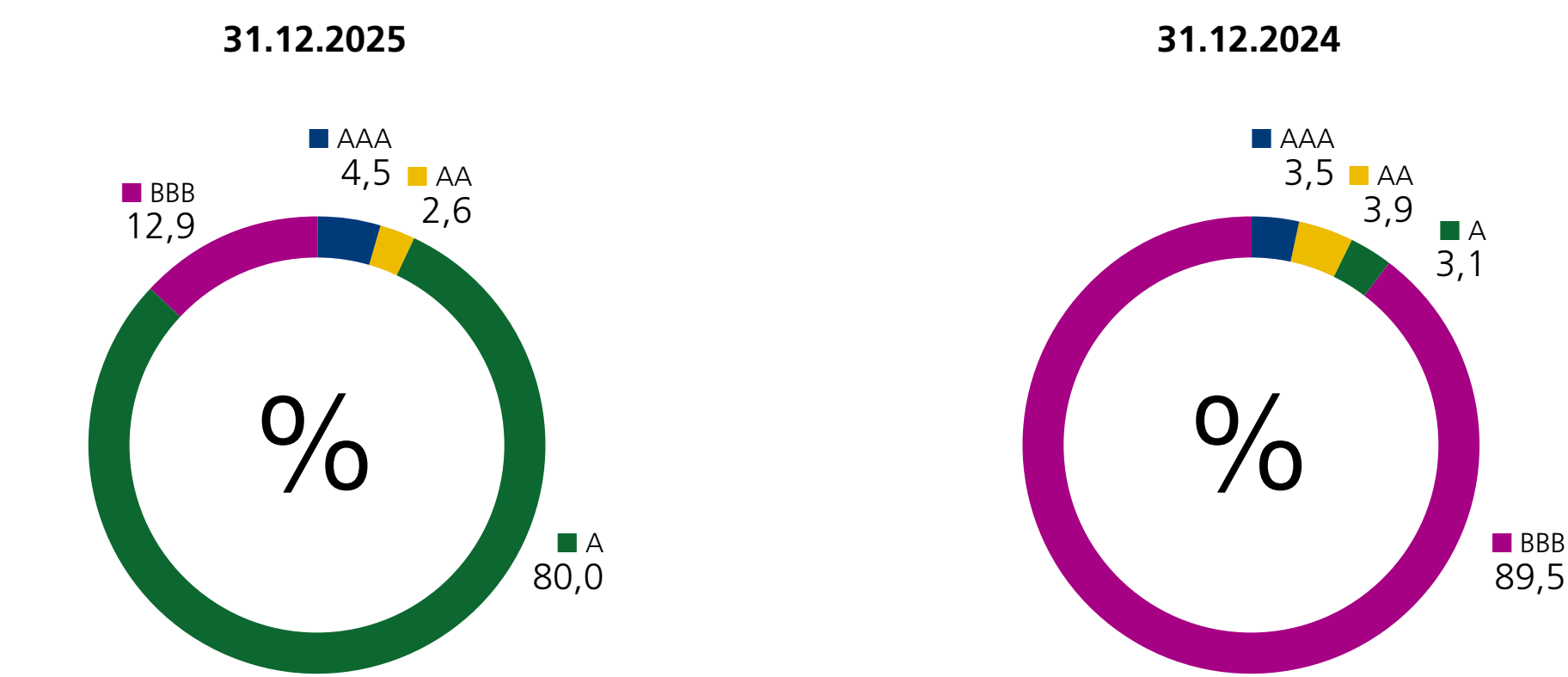
9. CONTATTACI

Al 31 dicembre 2025 il portafoglio del Gruppo presentava complessivamente la seguente composizione in termini di tipologia di prodotto e classe di rating.

Composizione per tipologia di prodotto



Composizione per classi di rating



3. ESPOSIZIONI CREDITIZIE DETERIORATE

3.1 Strategie e politiche di gestione

La possibile insorgenza di eventuali attività deteriorate viene puntualmente e costantemente monitorata attraverso l’esame delle posizioni scadute e sconfinite, nonché mediante accurata analisi di tutti gli ulteriori indicatori disponibili. Le posizioni alle quali viene attribuita una valutazione di rischio elevata, confermata nel tempo, vengono evidenziate e allocate in differenti categorie a seconda del profilo di rischio.

Sono classificate tra le sofferenze le esposizioni nei confronti di soggetti in stato di insolvenza (anche non accertato giudizialmente) o in situazioni sostanzialmente equiparabili, indipendentemente dalle eventuali previsioni di perdita formulate dall’intermediario.

Sono classificate tra le inadempienze probabili le esposizioni per le quali si ravvisa l’improbabilità che il debitore adempia integralmente (in linea capitale e/o linea interessi) alle obbligazioni creditizie.

Infine, sono incluse tra i crediti ad andamento anomalo anche le posizioni scadute e/o sconfinite che abbiano superato le condizioni oggettive di arretrati di pagamento, in relazione a quanto disposto dalla Banca d’Italia. Le normative interne in tema di attività creditizia disciplinano le modalità di trasferimento delle posizioni in bonis ad attività deteriorate, la tipologia di crediti anomali, la loro gestione nonché gli Organi Aziendali che hanno facoltà di autorizzare il passaggio delle posizioni tra le diverse classificazioni di credito.

Le sofferenze, al netto delle rettifiche, risultano contenute (0,47% degli utilizzi verso clientela). Le previsioni di perdita sono formulate analiticamente per ogni singola posizione sulla base di tutti gli elementi di valutazione rilevanti (consistenza patrimoniale del debitore, proventi da attività lavorativa, data di presunto recupero, ecc.). Le valutazioni sono esaminate periodicamente e, in presenza di nuovi e significativi elementi, sono oggetto di revisione.

3.2 Write-off

Per quel che attiene ai crediti deteriorati il Gruppo ricorre allo stralcio/cancellazione – integrale o parziale – di partite contabili inesigibili (c.d. write off) e procede alla conseguente imputazione a perdita del residuo non ancora rettificato nei seguenti casi:

- a) irrecuperabilità del credito risultante da elementi certi e precisi (quali, a titolo di esempio, irreperibilità e nullatenenza del debitore, mancati recuperi da esecuzioni mobiliari e immobiliari, pignoramenti negativi, procedure concorsuali chiuse senza completo ristoro, se non vi sono ulteriori garanzie utilmente escutibili, ecc.);
- b) rinuncia al credito in conseguenza di remissione unilaterale del debito residuo a fronte di contratti transattivi;
- c) cessioni di credito.

Gli eventuali recuperi da incasso successivi al write-off sono rilevati fra le riprese di valore nel conto economico.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

3.3 Attività finanziarie impaired acquisite o originate

In base al principio IFRS 9 i crediti considerati deteriorati già dal momento della rilevazione iniziale in bilancio, in ragione dell’elevato rischio di credito associato, vengono definiti Purchased or Originated Credit Impaired Asset (POCI). Tali crediti, qualora rientrino nel perimetro di applicazione dell’impairment ai sensi dell’IFRS 9, vengono valutati appostando – sin dalla data di rilevazione iniziale – fondi a copertura delle perdite che coprano l’intera vita residua del credito (c.d. Expected Credit Loss lifetime). Trattandosi di crediti deteriorati, ne è prevista l’iscrizione iniziale nell’ambito dello Stage 3, ferma restando la possibilità di essere spostati, nel corso della vita, a Stage 2 nel caso in cui, sulla base dell’analisi del rischio creditizio, non risultino più impaired.

4. ATTIVITÀ FINANZIARIE OGGETTO DI RINEGOZIAZIONI COMMERCIALI ED ESPOSIZIONI OGGETTO DI CONCESSIONI

Le misure di concessione (forbearance measures) rappresentano quelle concessioni nei confronti di un debitore che affronta, o è in procinto di affrontare, difficoltà nel rispetto dei propri impegni di pagamento (troubled debt). Con il termine “concessioni” si indicano sia le modifiche contrattuali accordate al debitore in difficoltà finanziaria (modification), sia l’erogazione di un nuovo finanziamento per consentire il soddisfacimento dell’obbligazione preesistente (refinancing). Rientrano nelle concessioni anche le modifiche contrattuali, liberamente richiedibili da un debitore nel contesto di un contratto già sottoscritto, ma solamente allorché il creditore ritenga che quel debitore risulti in difficoltà finanziaria (c.d. embedded forbearance clauses). Sono pertanto da escludere dalla nozione di forborne le rinegoziazioni effettuate per motivi/prassi commerciali, che prescindono dalle difficoltà finanziarie del debitore.

L’individuazione delle esposizioni oggetto di misure di concessione (“forborne assets” o “esposizioni forborne”), coerentemente con quanto previsto dalla normativa EBA, avviene necessariamente secondo un approccio “per transazione”. Con il termine “esposizione”, in questo contesto, viene fatto riferimento al contratto rinegoziato e non al complesso delle esposizioni nei confronti del medesimo debitore. A differenza delle misure di forbearance, che riguardano crediti relativi a controparti in difficoltà finanziaria, le rinegoziazioni per motivi commerciali vedono coinvolti debitori che non versano in condizioni di difficoltà finanziaria e includono tutte le operazioni volte ad adeguare l’onerosità del debito alle condizioni di mercato.

Le operazioni aventi per oggetto le rinegoziazioni commerciali comportano una variazione delle condizioni originarie del contratto, solitamente richieste dal debitore, che attiene in genere ad aspetti connessi all’onerosità del debito (o alla sua durata), con un conseguente beneficio economico per il debitore. In linea generale si ritiene che, ogniqualvolta il Gruppo effettui una rinegoziazione al fine di evitare di perdere un cliente, tale rinegoziazione debba essere considerata come sostanziale in quanto, se non fosse effettuata, il cliente si finanzierebbe presso un altro intermediario e il Gruppo subirebbe un decremento dei ricavi futuri previsti. Tali operazioni, a determinate condizioni, sono contabilmente assimilate a un’estinzione anticipata del debito originario e all’apertura di un nuovo finanziamento.

In merito all’impatto delle misure di sostegno all’economia nei processi di valutazione del SICR e della misurazione delle perdite attese si fa rinvio a quanto pubblicato nella Parte A - Politiche contabili.

Crediti verso la clientela: qualità del credito
(milioni di euro)

	31.12.2025		31.12.2024		VARIAZIONE
	ESPOSIZIONE NETTA	INCIDENZA %	ESPOSIZIONE NETTA	INCIDENZA %	ESPOSIZIONE NETTA
Sofferenze	69	-	42	-	27
Inadempienze probabili	40	-	55	-	(15)
Crediti scaduti / sconfinanti	9	-	7	-	2
Attività deteriorate	118	-	104	-	14
Finanziamenti in bonis	14.567	89	13.918	89	649
Crediti rappresentati da titoli	1.811	11	1.797	11	14
Crediti verso clientela	16.496	100	15.819	100	677



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A. QUALITÀ DEL CREDITO

A.1 ESPOSIZIONI CREDITIZIE DETERIORATE E NON DETERIORATE: CONSISTENZE, RETTIFICHE DI VALORE, DINAMICA E DISTRIBUZIONE ECONOMICA

A.1.1 Consolidato prudenziale - Distribuzione delle attività finanziarie per fasce di scaduto (valori di bilancio)

PORTAFOGLI/STADI DI RISCHIO	PRIMO STADIO			SECONDO STADIO			TERZO STADIO			IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE		
	DA 1 GIORNO A 30 GIORNI	DA OLTRE 30 GIORNI FINO A 90 GIORNI	OLTRE 90 GIORNI	DA 1 GIORNO A 30 GIORNI	DA OLTRE 30 GIORNI FINO A 90 GIORNI	OLTRE 90 GIORNI	DA 1 GIORNO A 30 GIORNI	DA OLTRE 30 GIORNI FINO A 90 GIORNI	OLTRE 90 GIORNI	DA 1 GIORNO A 30 GIORNI	DA OLTRE 30 GIORNI FINO A 90 GIORNI	OLTRE 90 GIORNI
1. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	33	2	1	7	53	-	-	-	118	-	-	-
2. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Attività finanziarie in corso di dismissione	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale 31.12.2025	33	2	1	7	53	-	-	-	118	-	-	-
Totale 31.12.2024	29	2	1	7	16	1	-	-	104	-	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.1.2 Consolidato prudenziale - Attività finanziarie, impegni a erogare fondi e garanzie finanziarie rilasciate: dinamica delle rettifiche di valore complessive e degli accantonamenti complessivi

CAUSALI/STADI DI RISCHIO	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE																						ACCANTONAMENTI COMPLESSIVI SU IMPEGNI A EROGARE FONDI E GARANZIE FINANZIARIE RILASCIATE				TOTALE	
	ATTIVITÀ RIENTRANTI NEL PRIMO STADIO						ATTIVITÀ RIENTRANTI NEL SECONDO STADIO						ATTIVITÀ RIENTRANTI NEL TERZO STADIO						ATTIVITÀ FINANZIARIE IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE									
	CREDITI VERSO BANCHE E BANCHE CENTRALI A VISTA	ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL COSTO AMMORTIZZATO	ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO SULLA REDDITIVITÀ COMPLESSIVA	ATTIVITÀ FINANZIARIE IN CORSO DI DISMISSIONE	DI CUI: SVALUTAZIONI INDIVIDUALI	DI CUI: SVALUTAZIONI COLLETTIVE	CREDITI VERSO BANCHE E BANCHE CENTRALI A VISTA	ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL COSTO AMMORTIZZATO	ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO SULLA REDDITIVITÀ COMPLESSIVA	ATTIVITÀ FINANZIARIE IN CORSO DI DISMISSIONE	DI CUI: SVALUTAZIONI INDIVIDUALI	DI CUI: SVALUTAZIONI COLLETTIVE	CREDITI VERSO BANCHE E BANCHE CENTRALI A VISTA	ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL COSTO AMMORTIZZATO	ATTIVITÀ FINANZIARIE VALUTATE AL FAIR VALUE CON IMPATTO SULLA REDDITIVITÀ COMPLESSIVA	ATTIVITÀ FINANZIARIE IN CORSO DI DISMISSIONE	DI CUI: SVALUTAZIONI INDIVIDUALI	DI CUI: SVALUTAZIONI COLLETTIVE	PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO IMPEGNI A EROGARE FONDI E GARANZIE FIN. RILASCIATE IMPAIRED ACQUISITI/E O ORIGINATI/E							
Rettifiche complessive iniziali	-	10	1	-	11	-	-	30	-	-	30	-	-	43	-	-	43	-	4	-	-	4	-	1	3	-	-	92
Variazioni in aumento da attività finanziarie acquisite o originate	-	3	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	X	X	X	X	-	-	-	-	3
Cancellazioni diverse dai write-off	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1)	-	-	(1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1)
Rettifiche/riprese di valore nette per rischio di credito	-	-	-	-	-	-	-	(2)	-	-	(2)	-	-	15	-	-	15	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	14
Modifiche contrattuali senza cancellazioni	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cambiamenti della metodologia di stima	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Write-off non rilevati direttamente a conto economico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1)	-	-	(1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1)
Altre variazioni	-	-	-	-	-	-	-	(2)	-	-	(2)	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1)
Rettifiche complessive finali	-	13	1	-	14	-	-	26	-	-	26	-	-	57	-	-	57	-	4	-	-	4	-	1	4	-	-	106
Recuperi da incasso su attività finanziarie oggetto di write-off	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Write-off rilevati direttamente a conto economico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.1.3 Consolidato prudenziale - Attività finanziarie, impegni a erogare fondi e garanzie finanziarie rilasciate: trasferimenti tra i diversi stadi di rischio di credito (valori lordi e nominali)

PORTAFOGLI/STADI DI RISCHIO	VALORI LORDI/VALORE NOMINALE					
	TRASFERIMENTI TRA PRIMO STADIO E SECONDO STADIO		TRASFERIMENTI TRA SECONDO STADIO E TERZO STADIO		TRASFERIMENTI TRA PRIMO STADIO E TERZO STADIO	
	DA PRIMO STADIO A SECONDO STADIO	DA SECONDO STADIO A PRIMO STADIO	DA SECONDO STADIO A TERZO STADIO	DA TERZO STADIO A SECONDO STADIO	DA PRIMO STADIO A TERZO STADIO	DA TERZO STADIO A PRIMO STADIO
1. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	746	2.051	34	1	8	1
2. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-	-	-	-	-
3. Attività finanziarie in corso di dismissione	-	-	-	-	-	-
4. Impegni a erogare fondi e garanzie finanziarie rilasciate	506	221	2	1	1	-
Totale 31.12.2025	1.252	2.272	36	2	9	1
Totale 31.12.2024	993	710	50	5	46	1

A.1.4 Consolidato prudenziale - Esposizioni creditizie per cassa e fuori bilancio verso banche: valori lordi e netti

TIPOLOGIE ESPOSIZIONI/VALORI	ESPOSIZIONE LORDA					RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE E ACCANTONAMENTI COMPLESSIVI					ESPOSIZIONE NETTA	WRITE-OFF PARZIALI COMPLESSIVI
		PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE		PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE		
A. Esposizioni creditizie per cassa												
A.1 A vista	5.590	5.589	1	-	-	-	-	-	-	-	5.590	-
a) Deteriorate	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
b) Non deteriorate	5.590	5.589	1	X	-	-	-	-	X	-	5.590	-
A.2 Altre	31.426	31.396	30	-	-	(3)	(3)	-	-	-	31.423	-
a) Sofferenze	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
b) Inadempienze probabili	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
c) Esposizioni scadute deteriorate	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
d) Esposizioni scadute non deteriorate	-	-	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	-	-	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-
e) Altre esposizioni non deteriorate	31.426	31.396	30	X	-	(3)	(3)	-	X	-	31.423	-
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	-	-	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-
Totale A	37.016	36.985	31	-	-	(3)	(3)	-	-	-	37.013	-
B. Esposizioni creditizie fuori bilancio												
a) Deteriorate	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
b) Non deteriorate	1.358	983	-	X	-	-	-	-	X	-	1.358	-
Totale B	1.358	983	-	-	-	-	-	-	-	-	1.358	-
Totale (A+B)	38.374	37.968	31	-	-	(3)	(3)	-	-	-	38.371	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.1.5 Consolidato prudenziale - Esposizioni creditizie per cassa e fuori bilancio verso clientela: valori lordi e netti

TIPOLOGIE ESPOSIZIONI/VALORI	ESPOSIZIONE LORDA					RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE E ACCANTONAMENTI COMPLESSIVI					ESPOSIZIONE NETTA	WRITE-OFF PARZIALI COMPLESSIVI
	PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE		PRIMO STADIO	SECONDO STADIO	TERZO STADIO	IMPAIRED ACQUISITE O ORIGINATE			
A. Esposizioni creditizie per cassa												
a) Sofferenze	111	X	-	109	2	(42)	X	-	(39)	(3)	69	-
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	3	X	-	3	-	(2)	X	-	(2)	-	1	-
b) Inadempienze probabili	57	X	-	55	2	(17)	X	-	(15)	(2)	40	-
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	5	X	-	5	-	(2)	X	-	(2)	-	3	-
c) Esposizioni scadute deteriorate	11	X	-	11	-	(2)	X	-	(2)	-	9	-
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
d) Esposizioni scadute non deteriorate	106	35	71	X	-	(10)	-	(10)	X	-	96	-
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	1	-	1	X	-	-	-	-	X	-	1	-
e) Altre esposizioni non deteriorate	19.206	16.161	2.143	X	-	(27)	(12)	(15)	X	-	19.179	-
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	2	2	-	X	-	-	-	-	X	-	2	-
Totale A	19.491	16.196	2.214	175	4	(98)	(12)	(25)	(56)	(5)	19.393	-
B. Esposizioni creditizie fuori bilancio												
a) Deteriorate	6	X	-	6	-	-	X	-	-	-	6	-
b) Non deteriorate	8.156	7.198	955	X	-	(5)	(1)	(4)	X	-	8.151	-
Totale B	8.162	7.198	955	6	-	(5)	(1)	(4)	-	-	8.157	-
Totale (A+B)	27.653	23.394	3.169	181	4	(103)	(13)	(29)	(56)	(5)	27.550	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.1.7 Consolidato prudenziale - Esposizioni creditizie per cassa verso clientela: dinamica delle esposizioni deteriorate lorde

CAUSALI/CATEGORIE	SOFFERENZE	INADEMPIENZE PROBABILI	ESPOSIZIONI SCADUTE DETERIORATE
A. Esposizione lorda iniziale	71	71	9
- di cui: esposizioni cedute non cancellate	-	-	-
B. Variazioni in aumento	48	117	20
B.1 Ingressi da esposizioni non deteriorate	22	16	18
B.2 Ingressi da attività finanziarie impaired acquisite o originate	-	-	-
B.3 Trasferimenti da altre categorie di esposizioni deteriorate	22	6	-
B.4 Modifiche contrattuali senza cancellazioni	-	-	-
B.5 Altre variazioni in aumento	4	95	2
C. Variazioni in diminuzione	(8)	(131)	(18)
C.1 Uscite verso esposizioni non deteriorate	-	(1)	(2)
C.2 Write-off	(1)	-	-
C.3 Incassi	(7)	(108)	(9)
C.4 Realizzi per cessioni	-	-	-
C.5 Perdite da cessione	-	-	-
C.6 Trasferimenti ad altre categorie di esposizioni deteriorate	-	(21)	(7)
C.7 Modifiche contrattuali senza cancellazioni	-	-	-
C.8 Altre variazioni in diminuzione	-	(1)	-
D. Esposizione lorda finale	111	57	11
- di cui: esposizioni cedute non cancellate	-	-	-

A.1.7bis Consolidato prudenziale - Esposizioni creditizie per cassa verso clientela: dinamica delle esposizioni lorde oggetto di concessioni distinte per qualità creditizia

CAUSALI/QUALITÀ	ESPOSIZIONI OGGETTO DI CONCESSIONI: DETERIORATE	ESPOSIZIONI OGGETTO DI CONCESSIONI: NON DETERIORATE
A. Esposizione lorda iniziale	3	3
- di cui: esposizioni cedute non cancellate	-	-
B. Variazioni in aumento	7	-
B.1 Ingressi da esposizioni non deteriorate non oggetto di concessioni	-	-
B.2 Ingressi da esposizioni non deteriorate oggetto di concessioni	-	X
B.3 Ingressi da esposizioni oggetto di concessioni deteriorate	X	-
B.4 Ingressi da esposizioni deteriorate non oggetto di concessioni	7	-
B.5 Altre variazioni in aumento	-	-
C. Variazioni in diminuzione	(2)	-
C.1 Uscite verso esposizioni non deteriorate non oggetto di concessioni	X	-
C.2 Uscite verso esposizioni non deteriorate oggetto di concessioni	-	X
C.3 Uscite verso esposizioni oggetto di concessioni deteriorate	X	-
C.4 Write-off	-	-
C.5 Incassi	-	-
C.6 Realizzi per cessioni	-	-
C.7 Perdite da cessione	-	-
C.8 Altre variazioni in diminuzione	(2)	-
D. Esposizione lorda finale	8	3
- di cui: esposizioni cedute non cancellate	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.1.9 Consolidato prudenziale - Esposizioni creditizie per cassa deteriorate verso clientela: dinamica delle rettifiche di valore complessive

CAUSALI/QUALITÀ	SOFFERENZE		INADEMPIENZE PROBABILI		ESPOSIZIONI SCADUTE DETERIORATE	
	TOTALE	DI CUI: ESPOSIZIONI OGGETTO DI CONCESSIONI	TOTALE	DI CUI: ESPOSIZIONI OGGETTO DI CONCESSIONI	TOTALE	DI CUI: ESPOSIZIONI OGGETTO DI CONCESSIONI
A. Rettifiche complessive iniziali	29	-	16	2	2	-
- di cui: esposizioni cedute non cancellate	-	-	-	-	-	-
B. Variazioni in aumento	14	2	9	1	3	-
B.1 Rettifiche di valore da attività finanziarie impaired acquisite o originate	-	X	-	X	-	X
B.2 Altre rettifiche di valore	9	-	5	-	3	-
B.3 Perdite da cessione	-	-	-	-	-	-
B.4 Trasferimenti da altre categorie di esposizioni deteriorate	5	2	2	-	-	-
B.5 Modifiche contrattuali senza cancellazioni	-	-	-	-	-	-
B.6 Altre variazioni in aumento	-	-	2	1	-	-
C. Variazioni in diminuzione	(1)	-	(8)	(2)	(3)	-
C.1 Riprese di valore da valutazione	(1)	-	(1)	-	-	-
C.2 Riprese di valore da incasso	-	-	(2)	-	-	-
C.3 Utili da cessione	-	-	-	-	-	-
C.4 Write-off	-	-	-	-	-	-
C.5 Trasferimenti ad altre categorie di esposizioni deteriorate	-	-	(5)	(2)	(3)	-
C.6 Modifiche contrattuali senza cancellazioni	-	-	-	-	-	-
C.7 Altre variazioni in diminuzione	-	-	-	-	-	-
D. Rettifiche complessive finali	42	2	17	1	2	-
- di cui: esposizioni cedute non cancellate	-	-	-	-	-	-

A.2 CLASSIFICAZIONE DELLE ESPOSIZIONI IN BASE AI RATING ESTERNI E INTERNI

A.2.1 Consolidato prudenziale - Distribuzione delle attività finanziarie, degli impegni a erogare fondi e delle garanzie finanziarie rilasciate per classi di rating esterni (valori lordi)

ESPOSIZIONI		CLASSI DI RATING ESTERNI						SENZA RATING	TOTALE
		CLASSE 1	CLASSE 2	CLASSE 3	CLASSE 4	CLASSE 5	CLASSE 6		
A. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato		120	31.013	250	-	-	-	15.228	46.611
- Primo stadio		120	31.013	250	-	-	-	12.951	44.334
- Secondo stadio		-	-	-	-	-	-	2.098	2.098
- Terzo stadio		-	-	-	-	-	-	175	175
- Impaired acquisite o originate		-	-	-	-	-	-	4	4
B. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva		765	1.344	1.059	-	-	-	233	3.401
- Primo stadio		736	1.272	1.024	-	-	-	224	3.256
- Secondo stadio		29	72	35	-	-	-	9	145
- Terzo stadio		-	-	-	-	-	-	-	-
- Impaired acquisite o originate		-	-	-	-	-	-	-	-
C. Attività finanziarie in corso di dismissione		-	-	-	-	-	-	-	-
- Primo stadio		-	-	-	-	-	-	-	-
- Secondo stadio		-	-	-	-	-	-	-	-
- Terzo stadio		-	-	-	-	-	-	-	-
- Impaired acquisite o originate		-	-	-	-	-	-	-	-
Totale (A+B+C)		885	32.357	1.309	-	-	-	15.461	50.012
D. Impegni a erogare fondi e garanzie finanziarie rilasciate									
- Primo stadio		-	983	2	-	-	-	7.197	8.182
- Secondo stadio		-	-	-	-	-	-	955	955
- Terzo stadio		-	-	-	-	-	-	6	6
- Impaired acquisite o originate		-	-	-	-	-	-	-	-
Totale (D)		-	983	2	-	-	-	8.158	9.143
Totale (A+B+C+D)		885	33.340	1.311	-	-	-	23.619	59.155

		CLASSI DI MERITO DI CREDITO					
		CLASSE 1	CLASSE 2	CLASSE 3	CLASSE 4	CLASSE 5	CLASSE 6
Agenzie di rating (ECAI)	Standard & Poor's Global Ratings	da AAA a AA-	da A+ a A-	da BBB+ a BBB-	da BB+ a BB-	da B+ a B-	CCC+ e inferiori
	Moody's	da Aaa a Aa3	da A1 a A3	da Baa1 a Baa3	da Ba1 a Ba3	da B1 a B3	Caa1 e inferiori
	Fitch	da AAA a AA-	da A+ a A-	da BBB+ a BBB-	da BB+ a BB-	da B+ a B-	CCC+ e inferiori



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.3 DISTRIBUZIONE DELLE ESPOSIZIONI CREDITIZIE GARANTITE PER TIPOLOGIA DI GARANZIA

A.3.1 Consolidato prudenziale - Esposizioni creditizie per cassa e fuori bilancio verso banche garantite

	ESPOSIZIONE LORDA	ESPOSIZIONE NETTA	GARANZIE REALI				GARANZIE PERSONALI								TOTALE	
			IMMOBILI - IPOTECHE	IMMOBILI - FINANZIAMENTI PER LEASING	TITOLI	ALTRE GARANZIE REALI	DERIVATI SU CREDITI				CREDITI DI FIRMA					
							CREDIT LINKED NOTES	ALTRI DERIVATI			AMMINISTRAZIONI PUBBLICHE	BANCHE	ALTRE SOCIETÀ FINANZIARIE	ALTRI SOGGETTI		
								CONTROPARTI CENTRALI	BANCHE	ALTRE SOCIETÀ FINANZIARIE						
1. Esposizioni creditizie per cassa garantite:	488	488	-	-	488	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	488
1.1 totalmente garantite	488	488	-	-	488	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	488
- di cui deteriorate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.2 parzialmente garantite	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- di cui deteriorate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Esposizioni creditizie "fuori bilancio" garantite:	2	2	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
2.1 totalmente garantite	1	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
- di cui deteriorate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 parzialmente garantite	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- di cui deteriorate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

A.3.2 Consolidato prudenziale - Esposizioni creditizie per cassa e fuori bilancio verso clientela garantite

	ESPOSIZIONE LORDA	ESPOSIZIONE NETTA	GARANZIE REALI				GARANZIE PERSONALI								TOTALE	
			IMMOBILI - IPOTECHE	IMMOBILI - FINANZIAMENTI PER LEASING	TITOLI	ALTRE GARANZIE REALI	DERIVATI SU CREDITI				CREDITI DI FIRMA					
							CREDIT LINKED NOTES	ALTRI DERIVATI			AMMINISTRAZIONI PUBBLICHE	BANCHE	ALTRE SOCIETÀ FINANZIARIE	ALTRI SOGGETTI		
								CONTROPARTI CENTRALI	BANCHE	ALTRE SOCIETÀ FINANZIARIE						
1. Esposizioni creditizie per cassa garantite:	14.053	13.989	1.445	-	10.086	1.497	-	-	-	-	-	-	332	2	27	13.389
1.1 totalmente garantite	12.767	12.728	1.307	-	9.897	1.476	-	-	-	-	-	-	22	2	23	12.727
- di cui deteriorate	41	27	12	-	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	27
1.2 parzialmente garantite	1.286	1.261	138	-	189	21	-	-	-	-	-	-	310	-	4	662
- di cui deteriorate	96	75	74	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	74
2. Esposizioni creditizie "fuori bilancio" garantite:	6.826	6.822	-	-	5.856	879	-	-	-	-	-	-	8	1	12	6.756
2.1 totalmente garantite	6.657	6.654	-	-	5.784	856	-	-	-	-	-	-	8	1	5	6.654
- di cui deteriorate	3	3	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
2.2 parzialmente garantite	169	168	-	-	72	23	-	-	-	-	-	-	-	-	7	102
- di cui deteriorate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.4 CONSOLIDATO PRUDENZIALE - ATTIVITÀ FINANZIARIE E NON FINANZIARIE OTTENUTE TRAMITE L’ESCUSSIONE DI GARANZIE RICEVUTE

	ESPOSIZIONE CREDITIZIA CANCELLATA	VALORE LORDO	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	VALORE DI BILANCIO	
					DI CUI OTTENUTE NEL CORSO DELL’ESERCIZIO
A. Attività materiali	7	7	-	7	5
A.1 Ad uso funzionale	-	-	-	-	-
A.2 A scopo di investimento	-	-	-	-	-
A.3 Rimanenze	7	7	-	7	5
B. Titoli di capitale e titoli di debito	-	-	-	-	-
C. Altre attività	-	-	-	-	-
D. Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	-	-	-	-	-
D.1 Attività materiali	-	-	-	-	-
D.2 Altre attività	-	-	-	-	-
Totale 31.12.2025	7	7	-	7	5
Totale 31.12.2024	2	2	-	2	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

B. DISTRIBUZIONE E CONCENTRAZIONE DELLE ESPOSIZIONI CREDITIZIE

B.1 Consolidato prudenziale - Distribuzione settoriale delle esposizioni creditizie per cassa e “fuori bilancio” verso clientela

ESPOSIZIONI/CONTROPARTI	AMMINISTRAZIONI PUBBLICHE		SOCIETÀ FINANZIARIE		SOCIETÀ FINANZIARIE (DI CUI: IMPRESE DI ASSICURAZIONE)		SOCIETÀ NON FINANZIARIE		FAMIGLIE	
	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE
A. Esposizioni creditizie per cassa										
A.1 Sofferenze	-	-	50	(21)	-	-	16	(7)	3	(14)
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	-	-	-	-	-	-	-	-	1	(2)
A.2 Inadempienze probabili	-	-	18	(3)	-	-	15	(9)	7	(5)
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	-	-	-	-	-	-	4	(1)	-	-
A.3 Esposizioni scadute deteriorate	-	-	-	-	-	-	1	-	8	(2)
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.4 Esposizioni non deteriorate	2.728	-	3.619	(12)	1.295	-	4.122	(13)	8.806	(12)
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-
Totale A	2.728	-	3.687	(36)	1.295	-	4.154	(29)	8.824	(33)
B. Esposizioni creditizie fuori bilancio										
B.1 Esposizioni deteriorate	-	-	-	-	-	-	3	-	3	-
B.2 Esposizioni non deteriorate	-	-	755	-	7	-	2.190	(4)	5.206	(1)
Totale B	-	-	755	-	7	-	2.193	(4)	5.209	(1)
Totale (A+B) 31.12.2025	2.728	-	4.442	(36)	1.302	-	6.347	(33)	14.033	(34)
Totale (A+B) 31.12.2024	2.776	(8)	3.957	(32)	1.157	-	5.798	(19)	13.683	(27)

B.2 Consolidato prudenziale - Distribuzione territoriale delle esposizioni creditizie per cassa e “fuori bilancio” verso clientela

ESPOSIZIONI/AREE GEOGRAFICHE	ITALIA		ALTRI PAESI EUROPEI		AMERICA		ASIA		RESTO DEL MONDO	
	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE
A. Esposizioni creditizie per cassa										
A.1 Sofferenze	5	(15)	64	(26)	-	(1)	-	-	-	-
A.2 Inadempienze probabili	22	(14)	18	(3)	-	-	-	-	-	-
A.3 Esposizioni scadute deteriorate	9	(2)	-	-	-	-	-	-	-	-
A.4 Esposizioni non deteriorate	15.389	(26)	3.085	(4)	457	(2)	134	(5)	210	-
Totale A	15.425	(57)	3.167	(33)	457	(3)	134	(5)	210	-
B. Esposizioni creditizie fuori bilancio										
B.1 Esposizioni deteriorate	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B.2 Esposizioni non deteriorate	7.808	(4)	217	(1)	106	-	19	-	1	-
Totale B	7.814	(4)	217	(1)	106	-	19	-	1	-
Totale (A+B) 31.12.2025	23.239	(61)	3.384	(34)	563	(3)	153	(5)	211	-
Totale (A+B) 31.12.2024	21.978	(50)	2.757	(30)	485	(2)	154	(4)	840	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

B.2 bis Consolidato prudenziale - Ripartizione per area geografica dei rapporti con clientela residente in Italia (valore di bilancio)

ESPOSIZIONI/AREE GEOGRAFICHE	NORD-OVEST		NORD-EST		CENTRO		SUD E ISOLE	
	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE
A. Esposizioni creditizie per cassa								
A.1 Sofferenze	2	(3)	1	(4)	2	(4)	-	(4)
A.2 Inadempienze probabili	8	(7)	-	-	4	(2)	10	(5)
A.3 Esposizioni scadute deteriorate	5	(1)	1	-	3	(1)	-	-
A.4 Esposizioni non deteriorate	6.011	(15)	2.243	(4)	5.676	(4)	1.459	(3)
Totale A	6.026	(26)	2.245	(8)	5.685	(11)	1.469	(12)
B. Esposizioni creditizie fuori bilancio								
B.1 Esposizioni deteriorate	4	-	-	-	-	-	2	-
B.2 Esposizioni non deteriorate	3.558	(2)	1.727	(1)	1.532	-	991	(1)
Totale B	3.562	(2)	1.727	(1)	1.532	-	993	(1)
Totale (A+B) 31.12.2025	9.588	(28)	3.972	(9)	7.217	(11)	2.462	(13)
Totale (A+B) 31.12.2024	9.246	(17)	3.834	(8)	6.567	(17)	2.331	(8)

B.3 Consolidato prudenziale - Distribuzione territoriale delle esposizioni creditizie per cassa e “fuori bilancio” verso banche

ESPOSIZIONI/AREE GEOGRAFICHE	ITALIA		ALTRI PAESI EUROPEI		AMERICA		ASIA		RESTO DEL MONDO	
	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE
A. Esposizioni creditizie per cassa										
A.1 Sofferenze	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Inadempienze probabili	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.3 Esposizioni scadute deteriorate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.4 Esposizioni non deteriorate	31.489	(2)	4.699	(1)	258	-	491	-	76	-
Totale A	31.489	(2)	4.699	(1)	258	-	491	-	76	-
B. Esposizioni creditizie fuori bilancio										
B.1 Esposizioni deteriorate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B.2 Esposizioni non deteriorate	1.208	-	1	-	-	-	-	-	-	-
Totale B	1.208	-	1	-	-	-	-	-	-	-
Totale (A+B) 31.12.2025	32.697	(2)	4.700	(1)	258	-	491	-	76	-
Totale (A+B) 31.12.2024	34.681	(5)	4.966	-	244	-	420	-	54	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

B.3 bis Consolidato prudenziale - Distribuzione territoriale delle esposizioni creditizie per cassa e “fuori bilancio” verso banche residenti in Italia (valore di bilancio)

ESPOSIZIONI/AREE GEOGRAFICHE	NORD-OVEST		NORD-EST		CENTRO		SUD E ISOLE	
	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE	ESPOSIZIONE NETTA	RETTIFICHE DI VALORE COMPLESSIVE
A. Esposizioni creditizie per cassa								
A.1 Sofferenze	-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Inadempienze probabili	-	-	-	-	-	-	-	-
A.3 Esposizioni scadute deteriorate	-	-	-	-	-	-	-	-
A.4 Esposizioni non deteriorate	31.252	(2)	141	-	96	-	-	-
Totale A	31.252	(2)	141	-	96	-	-	-
B. Esposizioni creditizie fuori bilancio								
B.1 Esposizioni deteriorate	-	-	-	-	-	-	-	-
B.2 Esposizioni non deteriorate	1.208	-	-	-	-	-	-	-
Totale B	1.208	-	-	-	-	-	-	-
Totale (A+B) 31.12.2025	32.460	(2)	141	-	96	-	-	-
Totale (A+B) 31.12.2024	34.473	(5)	119	-	89	-	-	-

D. OPERAZIONI DI CESSIONE

A. ATTIVITÀ FINANZIARIE CEDUTE E NON CANCELLATE INTEGRALMENTE

INFORMAZIONI DI NATURA QUALITATIVA

Le attività finanziarie cedute e non cancellate si riferiscono a operazioni di pronti contro termine. Nel 2012, al fine di migliorare il rapporto rischio/rendimento complessivo del portafoglio, sono stati stipulati con l’ex Banca IMI (oggi Intesa Sanpaolo) sei contratti di pronti contro termine con scadenza coincidente con quella di alcuni BTP detenuti da Fideuram e acquistati in precedenti esercizi da controparti di mercato, per un valore nominale complessivo di €467,8 milioni e scadenze tra il 2019 e il 2033. Tali titoli erano già iscritti tra le attività finanziarie disponibili per la vendita e successivamente riclassificati tra le attività finanziarie valutate al costo ammortizzato, mantenendo la copertura del rischio tasso mediante Interest Rate Swap. La liquidità riveniente da tale operazione è stata impiegata nell’acquisto di titoli obbligazionari emessi da Intesa Sanpaolo. Con la medesima controparte Banca IMI erano stati stipulati contestualmente sei contratti di copertura dei rischi creditizi, qualificati come garanzie finanziarie e scadenti mediamente tre anni prima dei titoli coperti. Al 31 dicembre 2025 risulta attivo un contratto, con un nozionale residuo pari a €50 milioni. Ai fini della rilevazione in bilancio è stata effettuata una valutazione delle finalità sottostanti al complesso degli accordi contrattuali, tenendo conto delle indicazioni fornite dalle Autorità di Vigilanza nel Documento Banca d’Italia / Consob / IVASS n. 6 dell’8 marzo 2013 - Trattamento contabile di operazioni di repo strutturati a lungo

termine. L’analisi ha riguardato la struttura, i flussi di cassa e i rischi connessi con le operazioni in oggetto, al fine di verificare se le fattispecie descritte in precedenza fossero assimilabili alle operazioni di term structured repo descritte nel suddetto documento e se, ai fini del rispetto del principio della prevalenza della sostanza sulla forma, ricorressero gli indicatori in base ai quali l’operazione posta in essere risultasse sostanzialmente assimilabile a quella di un contratto derivato e in particolare a un credit default swap.

Con riferimento alle operazioni sopra descritte, le stesse presentano evidenti elementi di differenziazione rispetto a quelle identificate nel documento come term structured repo. Gli elementi di differenziazione evidenziati fanno riferimento in particolare:

- al fatto che i BTP e gli IRS di copertura del rischio tasso erano già detenuti dalla Banca attraverso acquisti autonomi effettuati in precedenti esercizi (tra il 2008 e il 2010);
- al fatto che le suddette transazioni sono avvenute con controparti di mercato diverse da quelle con cui si sono realizzate le operazioni di pronti contro termine;
- al fatto che i flussi di cassa rivenienti dalle operazioni realizzate non sono sostanzialmente assimilabili a quelli di un derivato su crediti;
- alla differente finalità gestionale delle transazioni considerate nel loro insieme, che prevedono la copertura del rischio di controparte attraverso l’acquisto di una garanzia finanziaria.

La contabilizzazione delle operazioni realizzate è stata pertanto effettuata considerando separatamente le singole componenti contrattuali.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

INFORMAZIONI DI NATURA QUANTITATIVA

D.1 Consolidato prudenziale - Attività finanziarie cedute rilevate per intero e passività finanziarie associate: valori di bilancio

	ATTIVITÀ FINANZIARIE CEDUTE RILEVATE PER INTERO				PASSIVITÀ FINANZIARIE ASSOCIATE			
	VALORE DI BILANCIO	DI CUI: OGGETTO DI OPERAZIONI DI CARTOLARIZZAZIONE	DI CUI: OGGETTO DI CONTRATTI DI VENDITA CON PATTO DI RIACQUISTO	DI CUI: DETERIORATE	VALORE DI BILANCIO	DI CUI: OGGETTO DI OPERAZIONI DI CARTOLARIZZAZIONE	DI CUI: OGGETTO DI CONTRATTI DI VENDITA CON PATTO DI RIACQUISTO	
A. Attività finanziarie detenute per la negoziazione	-	-	-	X	-	-	-	
1. Titoli di debito	-	-	-	X	-	-	-	
2. Titoli di capitale	-	-	-	X	-	-	-	
3. Finanziamenti	-	-	-	X	-	-	-	
4. Derivati	-	-	-	X	-	-	-	
B. Altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	-	-	-	-	-	-	-	
1. Titoli di debito	-	-	-	-	-	-	-	
2. Titoli di capitale	-	-	-	X	-	-	-	
3. Finanziamenti	-	-	-	-	-	-	-	
C. Attività finanziarie designate al fair value	-	-	-	-	-	-	-	
1. Titoli di debito	-	-	-	-	-	-	-	
2. Finanziamenti	-	-	-	-	-	-	-	
D. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-	-	-	-	-	-	
1. Titoli di debito	-	-	-	-	-	-	-	
2. Titoli di capitale	-	-	-	X	-	-	-	
3. Finanziamenti	-	-	-	-	-	-	-	
E. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	240	-	240	-	(201)	-	(201)	
1. Titoli di debito	240	-	240	-	(201)	-	(201)	
2. Finanziamenti	-	-	-	-	-	-	-	
Totale 31.12.2025	240	-	240	-	(201)	-	(201)	
Totale 31.12.2024	527	-	527	-	(478)	-	(478)	

D.3 Consolidato prudenziale - Operazioni di cessione con passività aventi rivalsa esclusivamente sulle attività cedute e non cancellate integralmente: fair value

	RILEVATE PER INTERO	RILEVATE PARZIALMENTE	TOTALE	
			31.12.2025	31.12.2024
A. Attività finanziarie detenute per la negoziazione	-	-	-	-
1. Titoli di debito	-	-	-	-
2. Titoli di capitale	-	-	-	-
3. Finanziamenti	-	-	-	-
4. Derivati	-	-	-	-
B. Altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	-	-	-	-
1. Titoli di debito	-	-	-	-
2. Titoli di capitale	-	-	-	-
3. Finanziamenti	-	-	-	-
C. Attività finanziarie designate al fair value	-	-	-	-
1. Titoli di debito	-	-	-	-
2. Finanziamenti	-	-	-	-
D. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-	-	275
1. Titoli di debito	-	-	-	275
2. Titoli di capitale	-	-	-	-
3. Finanziamenti	-	-	-	-
E. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato (fair value)	234	-	234	233
1. Titoli di debito	234	-	(234)	233
2. Finanziamenti	-	-	-	-
Totale attività finanziarie	234	-	234	508
Totale passività finanziarie associate	(201)	-	(201)	(478)
Valore netto 31.12.2025	33	-	33	X
Valore netto 31.12.2024	30	-	X	30



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

1.2 RISCHI DI MERCATO

1.2.1 RISCHIO DI TASSO DI INTERESSE E RISCHIO DI PREZZO - PORTAFOGLIO DI NEGOZIAZIONE DI VIGILANZA

INFORMAZIONI DI NATURA QUALITATIVA

A. Aspetti generali

Il portafoglio di negoziazione è prevalentemente funzionale alla clientela. Al suo interno include una componente titoli derivante dall’operatività di negoziazione sul mercato nonché operatività in valuta e derivati su cambi, anch’essa finalizzata a rispondere alle esigenze della clientela e della società di asset management.

1.2.2 RISCHIO DI TASSO DI INTERESSE E RISCHIO DI PREZZO - PORTAFOGLIO BANCARIO

INFORMAZIONI DI NATURA QUALITATIVA

A. Aspetti generali, procedure di gestione e metodi di misurazione del rischio di tasso di interesse e del rischio di prezzo

Fideuram rispetta le direttive di Intesa Sanpaolo in materia di rischi di mercato ed estende il proprio ruolo di governo e supervisione esercitando funzioni di accentramento e monitoraggio nei confronti di tutte le società del Gruppo. Tale ruolo di governo e controllo si fonda, tra l’altro, sull’estensione all’intero Gruppo delle Policy e Linee Guida adottate dal Consiglio di Amministrazione e sul coordinamento funzionale esercitato dalle competenti funzioni.

Il Comitato Rischi si riunisce con cadenza di norma trimestrale con l’obiettivo di analizzare l’andamento della gestione degli investimenti, proponendo poi all’Amministratore Delegato, sulla base della situazione dei rischi rappresentata, le linee strategiche di sviluppo. L’Amministratore Delegato provvede a fornire al Consiglio di Amministrazione un’informativa trimestrale sulla realizzazione delle scelte di investimento, sull’andamento dei portafogli e sul controllo dei rischi. Il Chief Risk Officer garantisce il monitoraggio nel continuo dell’esposizione al rischio di mercato e il controllo del rispetto dei limiti previsti dalla Financial Portfolio Policy e informa periodicamente l’Amministratore Delegato, il Responsabile Finanza e Tesoreria e il Comitato Rischi circa il livello di esposizione alle diverse tipologie di rischio soggette a limiti operativi. Analoga informativa viene fornita trimestralmente al Consiglio di Amministrazione.

La composizione del portafoglio titoli è assoggettata a limiti in termini di asset allocation, di rating, di area valutaria, di area geografica, di concentrazione settoriale e di controparte. Sono altresì definiti limiti di rischio di mercato. Per quanto riguarda gli impieghi in titoli, la Financial Portfolio Policy prevede la suddivisione del portafoglio di proprietà in un portafoglio di liquidità, un portafoglio di investimento stabile e un portafoglio di servizio. Il portafoglio di liquidità è definito come il portafoglio contenente posizioni in attività e passività finanziarie detenute al fine di:

- fornire una riserva di liquidità attraverso titoli stanziabili presso le banche centrali ovvero prontamente liquidabili;
- rispettare/ottimizzare i ratios regolamentari di liquidità;

- investire eventuali eccedenze di liquidità in attesa di futuri investimenti con un orizzonte di breve periodo ovvero con un moderato profilo di rischio;

- ottimizzare, attraverso l’utilizzo di strumenti derivati di negoziazione e/o di copertura, il profilo di rischio. Tale portafoglio ha un limite minimo di attività stanziabili presso la Banca Centrale stabilito in base a criteri prudenziali.

Inoltre, con riferimento al portafoglio di liquidità, avvalendosi del supporto e delle metodologie sviluppate dall’Area di Governo Chief Risk Officer di Intesa Sanpaolo, Fideuram è in grado di valutare gli effetti dei fattori climatici e ambientali sulle proprie posizioni correnti esposte al rischio di mercato. In particolare, il Gruppo:

- classifica le posizioni correnti soggette a rischio di mercato utilizzando gli indicatori ESG disponibili internamente (ad es. ESG Sectoral Assessment, ESG Sectoral Color Coding) ed esternamente (ad es. settori di attività economico-industriale, ESG score/rating), anche tramite fornitori qualificati, al fine di individuare, in considerazione della materialità delle esposizioni, dedicati presidi di rischio;

- monitora il rispetto dei limiti di RAF assegnati al Gruppo Fideuram sul perimetro del portafoglio finanziario, espressi come plafond di investimento massimo in determinate assets class/settori di attività economica (ad es. titoli governativi ad alto rischio ESG, settori a cui viene assegnato un color coding “orange”).

Il portafoglio di investimento stabile, che ha una dimensione risultante dalla struttura della raccolta, degli impieghi e dei mezzi propri del Gruppo, è definito come il portafoglio contenente posizioni in attività finanziarie con un periodo di detenzione previsto di almeno 30 giorni, fatti salvi eventi eccezionali di mercato che ne rendano necessaria la dismissione.

In particolare, comprende investimenti finanziari acquistati in presenza di eccesso di liquidità strutturale e contiene posizioni a basso rischio acquisite con la finalità di beneficiare del corrispondente flusso cedolare, il cui orizzonte temporale atteso di detenzione sia, al momento dell’acquisto, di medio lungo periodo. Al fine di ottimizzare il profilo di rischio di tale portafoglio è possibile l’utilizzo di strumenti derivati. Date le caratteristiche del portafoglio in oggetto, il modello di business associato ai relativi titoli è Hold to Collect.

Il portafoglio di servizio è prevalentemente funzionale alla clientela e include:

- posizioni riconducibili all’offerta di prodotti e/o servizi alla clientela, quali titoli obbligazionari da offrire in pronti contro termine, operatività in valuta e in derivati su cambi, con finalità di intermediazione;
- una componente derivante dall’operatività di negoziazione sul mercato finalizzata a rispondere alle esigenze della società di asset management.

Per la valutazione degli strumenti finanziari il Gruppo Fideuram, coerentemente a quanto previsto da Intesa Sanpaolo, ha predisposto una metodologia di pricing che recepisce in maniera rigorosa le previsioni dei principi contabili internazionali IAS/IFRS. Ai fini di tale valutazione è fondamentale la definizione di fair value, inteso come il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un’attività, ovvero che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare operazione tra operatori di mercato alla data di valutazione. Inoltre, la valutazione del fair value deve incorporare un premio per il rischio di controparte, ovvero un Credit Value Adjustment (CVA) per le attività e un Debit Value Adjustment (DVA) per le passività. Per la determinazione del fair value si mantiene fermo il riferimento diretto ai valori di mercato. L’esistenza di quotazioni ufficiali in un mercato attivo è gerarchicamente anteposta alle valorizzazioni emergenti da modelli



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

di pricing strutturati sulle valutazioni di titoli comparabili e su parametri di mercato. In assenza di un regolare funzionamento del mercato, cioè nei casi in cui il mercato non presenti un numero di transazioni sufficiente e continuativo e in cui gli spread denaro-lettera e le volatilità non risultino sufficientemente contenuti, è tuttavia necessario abbandonare il riferimento diretto ai prezzi di mercato e applicare modelli che, facendo per lo più uso di parametri di mercato, possono determinare un fair value appropriato degli strumenti finanziari. Nella valutazione della regolarità di funzionamento del mercato sono considerati i seguenti elementi:

- la disponibilità di contribuzioni di prezzo;
- l’affidabilità delle contribuzioni di prezzo;
- l’ampiezza dello spread bid-ask.

In assenza di un mercato attivo, il fair value è determinato utilizzando tecniche di valutazione volte a stabilire, in ultima analisi, quale prezzo avrebbe avuto lo strumento finanziario alla data di valutazione in un libero scambio motivato da normali considerazioni commerciali. Tali tecniche includono:

- il riferimento a valori di mercato indirettamente collegabili allo strumento da valutare e desunti da prodotti simili per caratteristiche di rischio (comparable approach);
- le valutazioni effettuate utilizzando – anche solo in parte – input non desunti da parametri osservabili sul mercato, per i quali si fa ricorso a stime e assunzioni formulate dal valutatore (mark-to-model approach).

La scelta tra le suddette metodologie non è arbitraria, dovendo le stesse essere applicate in ordine gerarchico e comporta una correlata rappresentazione in bilancio suddivisa per livelli. Si attribuisce assoluta priorità ai prezzi ufficiali disponibili su mercati attivi per le attività e passività da valutare (livello 1 - Effective market quotes) ovvero per attività e passività simili (livello 2 - comparable approach) e priorità più bassa a input non osservabili e, quindi, maggiormente discrezionali (livello 3 - mark-to-model approach).

La priorità delle quotazioni di mercato viene estrinsecata attraverso un processo di contribuzione da parte di market makers di prezzi operativi. Il prezzo di valutazione è calcolato come media dei prezzi disponibili, selezionati attraverso criteri oggettivamente individuati. La numerosità delle contribuzioni, lo spread denaro-lettera e l’affidabilità dei contributori sono regolarmente monitorati e hanno permesso di mantenere nel tempo la centralità delle quotazioni di mercato come espressione idonea del fair value.

L’intero portafoglio delle attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva è stato valutato ai prezzi bid di mercato (mark to market) per garantire la massima trasparenza dei valori espressi in bilancio. Tale decisione garantisce l’aderenza del portafoglio complessivo a criteri di pronta liquidità dei valori iscritti in bilancio.

Il portafoglio di attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico classificate nel livello 2 è costituito da polizze assicurative stipulate per assicurare rendimenti di mercato ai Piani di fidelizzazione delle Reti di Private Banker. Per la determinazione del fair value delle polizze di Ramo I il calcolo è effettuato con metodo attuariale prospettico, basato sul principio di equivalenza iniziale tra i valori attuali medi degli impegni contrattuali assunti dall’assicuratore e i valori attuali medi di quelli assunti dall’assicurato/contraente. Il fair value delle polizze di Ramo III è pari al controvalore delle quote alla data di bilancio, a cui vengono sommati eventuali premi puri non ancora investiti alla data di valutazione.

Il comparto derivati del portafoglio bancario si compone principalmente di contratti di Interest Rate Swap. All’interno del Gruppo Fideuram vengono di regola realizzate coperture specifiche tramite strumenti finanziari deri-

vati (fair value hedge) al fine di ridurre l’esposizione a variazioni avverse di fair value dovute al rischio di tasso di interesse. L’attività di verifica dell’efficacia delle coperture è svolta dal Chief Risk Officer che esamina preventivamente le condizioni che rendono applicabile l’hedge accounting e mantiene formale documentazione per ogni relazione di copertura. Tali verifiche sono effettuate attraverso test prospettici all’attivazione della copertura, cui seguono test retrospettivi svolti a cadenza mensile.

Il ricorso a derivati (prevalentemente IRS) è legato alla strategia di copertura dal rischio di tasso di interesse tramite l’acquisto di contratti swap collegati ai singoli titoli obbligazionari a cedola fissa presenti in portafoglio; tale strategia ha reso il portafoglio titoli con scadenze di lungo periodo meno sensibile al rischio tasso. Per quanto riguarda la concentrazione dei rischi, il portafoglio risulta estremamente diversificato in ragione degli stringenti limiti previsti dalla Financial Portfolio Policy, che fissa un limite di esposizione massima verso un singolo Gruppo corporate pari al 5% con la sola eccezione di Intesa Sanpaolo.

Per la valutazione dei derivati è utilizzato un approccio coerente con il secondo livello della gerarchia di fair value, fondato su processi valutativi di comune accettazione e alimentato da data provider di mercato. I derivati di copertura e tesoreria stipulati nell’ordinaria operatività di investimento – in particolare quelli di tasso e cambio – laddove non scambiati su mercati regolamentati, sono strumenti over the counter (OTC) ovvero negoziati bilateralmente con controparti di mercato o triangolati con Clearing House e la loro valutazione è effettuata mediante appositi modelli di pricing.

Il portafoglio bancario è composto da titoli detenuti per l’investimento a carattere durevole, da derivati di copertura del rischio di tasso e da finanziamenti a breve/medio lungo termine. Al 31 dicembre 2025 il portafoglio bancario ammontava a €52,2 miliardi.

INFORMAZIONI DI NATURA QUANTITATIVA

Portafoglio bancario

(milioni di euro)

	31.12.2025	31.12.2024	VARIAZIONE	
			ASSOLUTA	%
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	3.406	3.338	68	2
Titoli di debito classificati nei crediti verso banche	19.878	19.179	699	4
Titoli di debito classificati nei crediti verso clientela	1.811	1.797	14	1
Derivati di copertura	224	303	(79)	-26
Totale Titoli e derivati	25.319	24.617	702	3
Conti correnti a vista verso banche	2.074	2.772	(698)	-25
Finanziamenti verso banche	10.137	11.966	(1.829)	-15
Finanziamenti verso clientela	14.685	14.022	663	5
Totale Finanziamenti	26.896	28.760	(1.864)	-6
Totale Portafoglio Bancario	52.215	53.377	(1.162)	-2



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Il sistema interno di misurazione del rischio di tasso di interesse valuta e descrive l’effetto delle variazioni dei tassi di interesse sul valore economico e sul margine d’interesse e individua tutte le fonti significative di rischio che influenzano il banking book:

- repricing risk: rischio originato da disallineamenti nelle scadenze (per le posizioni a tasso fisso) e nella data di revisione del tasso (per le posizioni a tasso variabile) delle poste finanziarie dovuto a movimenti paralleli della curva dei rendimenti;
- yield curve risk: rischio originato da disallineamenti nelle scadenze e nella data di revisione del tasso dovuto a mutamenti nell’inclinazione e conformazione della curva dei rendimenti;
- basis risk (rischio di base): rischio originato dall’imperfetta correlazione nell’aggiustamento dei tassi attivi e passivi di strumenti a tasso variabile che possono differire per parametro di indicizzazione, modalità di revisione del tasso, algoritmo di indicizzazione, ecc. Tale rischio emerge a seguito di variazioni non parallele dei tassi di mercato.

Per la misurazione del rischio di tasso d’interesse generato dal portafoglio bancario, sono adottate le seguenti metriche:

1. shift sensitivity del valore economico (ΔEVE);
2. margine d’interesse:
 - shift sensitivity del margine (ΔNII);
 - simulazione dinamica del margine di interesse (NII);
3. Value at Risk (VaR).

Shift sensitivity

La shift sensitivity del valore economico (o shift sensitivity del fair value) misura la variazione del valore economico del banking book ed è calcolata a livello di singolo cash flow per ciascuno strumento finanziario, sulla base di diversi shock istantanei di tasso e riflette le variazioni del valore attuale dei flussi di cassa delle posizioni già in bilancio per tutta la durata residua fino alla scadenza (run-off balance sheet).

Nelle misurazioni le poste patrimoniali sono rappresentate in base al loro profilo contrattuale fatta eccezione per quelle categorie di strumenti che presentano profili di rischio diversi da quelli contrattualmente previsti. Per tale operatività si è pertanto scelto di utilizzare, ai fini del calcolo delle misure di rischio, una rappresentazione comportamentale e in particolare:

- per le poste contrattualmente a vista viene adottato un modello di rappresentazione finanziaria volto a riflettere le caratteristiche comportamentali di stabilità delle masse e di reattività parziale e ritardata alle variazioni dei tassi di mercato, al fine di stabilizzare il margine di interesse sia in termini assoluti sia di variabilità nel tempo;
- i flussi di cassa utilizzati sia per il profilo contrattuale sia comportamentale sono sviluppati al tasso contrattuale, al TIT e al risk-free rate.

Per la determinazione del Present Value si adotta un sistema multicurva che prevede diverse curve di attualizzazione e di forwarding a seconda del tipo di strumento e del tenor della sua indicizzazione. Per la determinazione della shift sensitivity lo shock standard a cui sono sottoposte tutte le curve è definito come spostamento paralle-

lo e uniforme di +100 punti base delle curve. Oltre allo scenario +100 standard, la misura del valore economico (EVE) viene calcolata anche sulla base dei sei scenari prescritti dal documento BCBS e sulla base di simulazioni storiche di stress volte a identificare i worst e best case.

La shift sensitivity del margine di interesse quantifica l’impatto sul margine d’interesse di breve termine di uno shock parallelo, istantaneo e permanente della curva dei tassi di interesse. La sensitivity del margine viene misurata con una metodologia che consente di stimare la variazione attesa del margine d’interesse, a seguito di uno shock delle curve, prodotta dalle poste suscettibili di una revisione del tasso all’interno di un orizzonte temporale (gapping period) fissato in dodici mesi a partire dalla data di analisi. Tale misura evidenzia l’effetto delle variazioni dei tassi di mercato sul margine di interesse prodotto dal portafoglio oggetto di misurazione in un’ottica constant balance sheet, escludendo potenziali effetti derivanti dalla nuova operatività e da futuri cambiamenti nel mix delle attività e passività e pertanto non può considerarsi un indicatore previsionale sul livello futuro del margine di interesse. Per la determinazione delle variazioni del margine di interesse (ΔNII) si applicano gli scenari standard di shock parallelo dei tassi di +/- 50 punti base, avendo a riferimento un orizzonte temporale di dodici mesi. Anche in questo caso, oltre ai citati scenari standard, la misura di sensitivity del margine di interesse (NII) viene calcolata anche sulla base dei sei scenari prescritti dal documento BCBS. Vengono inoltre condotte delle analisi di simulazione dinamica del margine che combinano spostamenti delle curve dei rendimenti a variazioni dei differenziali di base e di liquidità, nonché a mutamenti nel comportamento della clientela in diversi scenari di mercato.

Le variazioni del margine di interesse e del valore economico sono sottoposte a un monitoraggio mensile di rispetto dei limiti e dei sotto limiti approvati dal Comitato Rischi Finanziari di Gruppo. A tal fine le misurazioni sono esposte tenendo conto dell’articolazione funzionale alla verifica, in termini di plafond e sub-plafond, bucket temporali (breve, medio e lungo termine), società e divisa. Gli scenari utilizzati per la verifica dei limiti sono:

- per il controllo dell’esposizione in termini di ΔEVE : shock istantaneo e parallelo di +100 punti base;
- per il controllo dell’esposizione in termini di ΔNII : shock istantaneo e parallelo di +/- 50 punti base.

Il Gruppo Fideuram non è tenuto al rispetto di limiti né sulla Shift Sensitivity del margine di interesse, né sulla Shift Sensitivity del valore in quanto il framework normativo, Supervisory Outlier Test, a fini regolamentari ne prevede il calcolo e il rispetto a livello individuale per tutte le realtà bancarie appartenenti al Gruppo.

Value at Risk

Il Value at Risk è una metrica di rischio che intende misurare la massima perdita potenziale del valore di un portafoglio finanziario che potrebbe verificarsi in un determinato orizzonte temporale (holding period) e con un determinato intervallo statistico di confidenza. Il VaR viene utilizzato anche per consolidare l’esposizione ai rischi finanziari assunti a seguito delle attività di banking book, tenendo pertanto in considerazione anche i benefici prodotti dall’effetto diversificazione. Esistono diverse metodologie per calcolarlo, ognuna con vantaggi e limiti specifici. Le principali sono le seguenti:

- i) simulazione storica;
- ii) metodo Varianza-Covarianza (ad es. parametrico);
- iii) simulazione Monte Carlo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Ad esempio, il VaR parametrico è basato sull’assunzione statistica di distribuzione normale dei rendimenti e sull’osservazione di dati storici che potrebbero non essere rispettati in futuro. Per tali motivazioni, i risultati del VaR non garantiscono che eventuali perdite future non possano eccedere le stime statistiche calcolate.

A fine dicembre 2025 il VaR, calcolato i) su un orizzonte temporale di un giorno, ii) un intervallo di confidenza del 99% e iii) ricorrendo alla metodologia delle simulazioni storiche (serie storica degli scenari pari a un anno), tenuto conto delle componenti tasso e credit spread si è attestato a €2,4 milioni, sostanzialmente in linea con la media delle osservazioni rilevate nel corso dell’anno.

1.2.3 RISCHIO DI CAMBIO

INFORMAZIONI DI NATURA QUALITATIVA

A. Aspetti generali, processi di gestione e metodi di misurazione del rischio di cambio

Si definisce rischio di cambio la possibilità che oscillazioni dei tassi di cambio di mercato producano significative variazioni, sia positive sia negative, del valore patrimoniale del Gruppo Fideuram.

Le principali fonti del rischio di cambio sono rappresentate da:

- acquisti di titoli e di altri strumenti finanziari in divisa;
- negoziazione di banconote estere;
- incassi e/o pagamenti di interessi, commissioni, dividendi e spese amministrative in divisa.

L’operatività sui mercati finanziari dei cambi, a pronti e a termine, è svolta prevalentemente nell’ottica di ottimizzare il profilo dei rischi proprietari, originati in relazione all’attività di compravendita di divise negoziate dalla clientela.

La normativa UE, relativa ai requisiti in materia di fondi propri a fronte del rischio di cambio, prevede la possibilità ex art. 352 (2) Reg. UE n. 575 del 26 giugno 2013 (c.d. CRR - Capital Requirements Regulation) di non associare a requisito patrimoniale le posizioni in divisa diversa da quella di bilancio su base consolidata detenute sotto forma partecipativa (structural position). È possibile quindi, previa autorizzazione dell’Autorità competente, neutralizzare i potenziali effetti negativi dei tassi di cambio sui coefficienti patrimoniali. In risposta all’istanza di waiver, Intesa Sanpaolo ha ricevuto dalla BCE l’autorizzazione ad applicare tale approccio, esentandola dal computo dei requisiti patrimoniali, fino a concorrenza di un importo massimo (c.d. optimal position), corrispondente a quell’ammontare della posizione in divisa estera in grado di neutralizzare la sensitivity del capital ratio rispetto ai movimenti del tasso di cambio.

B. Attività di copertura del rischio di cambio

Il rischio di cambio è mitigato con la prassi di effettuare il funding nella stessa divisa degli attivi, mentre le esposizioni residuali sono incluse nel portafoglio di negoziazione.

INFORMAZIONI DI NATURA QUANTITATIVA

1. Distribuzione per valuta di denominazione delle attività e passività e dei derivati

VOCI	VALUTE					
	DOLLARI USA	STERLINE	YEN	DOLLARI CANADESI	FRANCHI SVIZZERI	ALTRE VALUTE
A. Attività finanziarie	2.008	149	15	3	2.064	108
A.1 Titoli di debito	-	-	-	-	29	-
A.2 Titoli di capitale	-	-	-	-	1	-
A.3 Finanziamenti a banche	1.076	90	5	2	1.394	100
A.4 Finanziamenti a clientela	928	53	10	1	246	6
A.5 Altre attività finanziarie	4	6	-	-	394	2
B. Altre attività	6	1	-	-	93	-
C. Passività finanziarie	3.109	385	14	5	1.235	132
C.1 Debiti verso banche	2.743	358	13	3	1.217	128
C.2 Debiti verso clientela	366	27	1	2	18	4
C.3 Titoli di debito	-	-	-	-	-	-
C.4 Altre passività finanziarie	-	-	-	-	-	-
D. Altre passività	12	2	-	-	88	-
E. Derivati finanziari	5.472	518	322	15	791	100
- Opzioni						
+ Posizioni lunghe	-	-	-	-	-	-
+ Posizioni corte	-	-	-	-	-	-
- Altri derivati						
+ Posizioni lunghe	3.289	376	162	8	91	61
+ Posizioni corte	2.183	142	160	7	700	39
Totale Attività	5.303	526	177	11	2.248	169
Totale Passività	5.304	529	174	12	2.023	171
Sbilancio (+/-)	(1)	(3)	3	(1)	225	(2)



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

1.3 GLI STRUMENTI DERIVATI E LE POLITICHE DI COPERTURA

1.3.1 GLI STRUMENTI DERIVATI DI NEGOZIAZIONE

A. DERIVATI FINANZIARI

A.1 Derivati finanziari di negoziazione: valori nozionali di fine periodo

ATTIVITÀ SOTTOSTANTI/TIPOLOGIE DERIVATI	31.12.2025				31.12.2024			
	OVER THE COUNTER			MERCATI ORGANIZZATI	OVER THE COUNTER			MERCATI ORGANIZZATI
	CONTROPARTI CENTRALI	SENZA CONTROPARTI CENTRALI			CONTROPARTI CENTRALI	SENZA CONTROPARTI CENTRALI		
		CON ACCORDI DI COMPENSAZIONE	SENZA ACCORDI DI COMPENSAZIONE			CON ACCORDI DI COMPENSAZIONE	SENZA ACCORDI DI COMPENSAZIONE	
1. Titoli di debito e tassi d'interesse	-	-	-	-	-	-	-	-
a) Opzioni	-	-	-	-	-	-	-	-
b) Swap	-	-	-	-	-	-	-	-
c) Forward	-	-	-	-	-	-	-	-
d) Futures	-	-	-	-	-	-	-	-
e) Altri	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Titoli di capitale e indici azionari	-	-	76	208	-	-	86	588
a) Opzioni	-	-	76	208	-	-	86	584
b) Swap	-	-	-	-	-	-	-	-
c) Forward	-	-	-	-	-	-	-	-
d) Futures	-	-	-	-	-	-	-	-
e) Altri	-	-	-	-	-	-	-	4
3. Valute e oro	-	3.779	2.193	-	-	3.985	2.328	-
a) Opzioni	-	-	-	-	-	-	-	-
b) Swap	-	780	136	-	-	1.717	212	-
c) Forward	-	2.999	2.057	-	-	2.268	2.116	-
d) Futures	-	-	-	-	-	-	-	-
e) Altri	-	-	-	-	-	-	-	-
4. Merci	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Altri	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale	-	3.779	2.269	208	-	3.985	2.414	588



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.2 Derivati finanziari di negoziazione: fair value lordo positivo e negativo - ripartizione per prodotti

TIPOLOGIE DERIVATI

1. Fair value positivo

	31.12.2025			
	OVER THE COUNTER			MERCATI ORGANIZZATI
	CONTROPARTI CENTRALI	SENZA CONTROPARTI CENTRALI CON ACCORDI DI COMPENSAZIONE	SENZA ACCORDI DI COMPENSAZIONE	
a) Opzioni	-	-	-	6
b) Interest rate swap	-	-	-	-
c) Cross currency swap	-	-	-	-
d) Equity swap	-	-	-	-
e) Forward	-	5	6	-
f) Futures	-	-	-	-
g) Altri	-	-	-	-
Totale	-	5	6	6

2. Fair value negativo

a) Opzioni	-	-	-	6
b) Interest rate swap	-	-	-	-
c) Cross currency swap	-	-	-	-
d) Equity swap	-	-	-	-
e) Forward	-	9	1	-
f) Futures	-	-	-	-
g) Altri	-	-	-	-
Totale	-	9	1	6

31.12.2024			
OVER THE COUNTER			MERCATI ORGANIZZATI
CONTROPARTI CENTRALI	SENZA CONTROPARTI CENTRALI CON ACCORDI DI COMPENSAZIONE	SENZA ACCORDI DI COMPENSAZIONE	
-	-	-	5
-	-	-	-
-	-	1	-
-	-	-	-
-	10	15	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	10	16	5
-	-	-	5
-	-	-	-
-	2	-	-
-	-	-	-
-	20	5	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	22	5	5



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.3 Derivati finanziari di negoziazione OTC: valori nozionali, fair value lordo positivo e negativo per controparti

ATTIVITÀ SOTTOSTANTI	CONTROPARTI CENTRALI	BANCHE	ALTRE SOCIETÀ FINANZIARIE	ALTRI SOGGETTI
Contratti non rientranti in accordi di compensazione				
1) Titoli di debito e tassi d'interesse				
- valore nozionale	X	-	-	-
- fair value positivo	X	-	-	-
- fair value negativo	X	-	-	-
2) Titoli di capitale e indici azionari				
- valore nozionale	X	-	67	9
- fair value positivo	X	-	-	-
- fair value negativo	X	-	-	-
3) Valute e oro				
- valore nozionale	X	-	2.066	127
- fair value positivo	X	-	6	-
- fair value negativo	X	-	1	-
4) Merci				
- valore nozionale	X	-	-	-
- fair value positivo	X	-	-	-
- fair value negativo	X	-	-	-
5) Altri				
- valore nozionale	X	-	-	-
- fair value positivo	X	-	-	-
- fair value negativo	X	-	-	-
Contratti rientranti in accordi di compensazione				
1) Titoli di debito e tassi d'interesse				
- valore nozionale	-	-	-	-
- fair value positivo	-	-	-	-
- fair value negativo	-	-	-	-
2) Titoli di capitale e indici azionari				
- valore nozionale	-	-	-	-
- fair value positivo	-	-	-	-
- fair value negativo	-	-	-	-
3) Valute e oro				
- valore nozionale	-	3.265	406	108
- fair value positivo	-	3	1	1
- fair value negativo	-	8	1	-
4) Merci				
- valore nozionale	-	-	-	-
- fair value positivo	-	-	-	-
- fair value negativo	-	-	-	-
5) Altri				
- valore nozionale	-	-	-	-
- fair value positivo	-	-	-	-
- fair value negativo	-	-	-	-

A.4 Vita residua dei derivati finanziari OTC: valori nozionali

SOTTOSTANTI/VITA RESIDUA	FINO A 1 ANNO	OLTRE 1 ANNO E FINO A 5 ANNI	OLTRE 5 ANNI	TOTALE
A.1 Derivati finanziari su titoli di debito e tassi d'interesse	-	-	-	-
A.2 Derivati finanziari su titoli di capitale e indici azionari	76	-	-	76
A.3 Derivati finanziari su valute e oro	5.504	468	-	5.972
A.4 Derivati finanziari su merci	-	-	-	-
A.5 Altri derivati finanziari	-	-	-	-
Totale 31.12.2025	5.580	468	-	6.048
Totale 31.12.2024	5.781	618	-	6.399

1.3.2 LE COPERTURE CONTABILI

INFORMAZIONI DI NATURA QUALITATIVA

Il Gruppo, in sede di prima applicazione dell’IFRS 9, ha esercitato l’opzione prevista dal principio contabile di continuare ad applicare integralmente le regole dello IAS 39 per tutte le tipologie di coperture (micro e macro). Pertanto, non trovano applicazione le previsioni dell’IFRS 9 in tema di copertura.

A. Attività di copertura del fair value

L’attività di copertura posta in essere dal Gruppo è finalizzata a immunizzare il portafoglio bancario dalle variazioni di fair value degli impieghi causate dai movimenti della curva dei tassi di interesse (rischio tasso).

Il Gruppo Fideuram adotta sia coperture specifiche (micro-Fair Value Hedge) sia coperture generiche (macro Fair Value Hedge). Nell’ambito del micro-Fair Value Hedge, sono coperti principalmente i titoli obbligazionari dell’attivo. Nell’ambito del macro Fair Value Hedge sono state introdotte coperture di finanziamenti a tasso fisso, caratterizzate dalla mancata identificazione dei singoli sottostanti oggetto di copertura. Tale scelta, determinata dal fisiologico frazionamento (sia per numero sia per importo) delle esposizioni in mutui, comporta la necessità di verificare periodicamente che la sensitivity e il fair value del derivato (o dei derivati) di copertura trovino capienza rispetto alle medesime misure calcolate sugli attivi coperti. La tipologia di copertura in oggetto è implementata mediante l’acquisto di Interest Rate Swap di tipo amortizing a lunga scadenza (di solito 30 anni), che prevedono un ammortamento trimestrale della stessa misura per entrambe le gambe, pay fixed e receive floating, quest’ultima indicizzata al parametro Euribor 3 mesi. A fine dicembre 2025 la dimensione complessiva delle coperture in essere è pari a €282 milioni di nozionale. Tutte le coperture macro Fair Value Hedge, che sono state perfezionate in momenti successivi, risultano pienamente efficaci e capienti sia dal punto di vista della sensitivity sia del fair value, sia in situazioni di plusvalenza sia di minusvalenza dei derivati.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Le principali tipologie di derivati utilizzati sono rappresentate da Interest Rate Swap (IRS) plain vanilla di tipo bullet o con nozionale accreting, Overnight Indexed Swap (OIS) e Cross Currency Swap (CCS) realizzati prevalentemente con Intesa Sanpaolo oppure, in via residuale, con controparti terze o, ancora, tramite Clearing House. Nel caso di coperture perfezionate con controparti infragruppo, Intesa Sanpaolo provvede a trasferire il relativo rischio sul mercato assumendo una posizione speculare per neutralizzare l’esposizione.

I derivati non sono quotati su mercati regolamentati, ma negoziati nell’ambito dei circuiti OTC. Rientrano tra i contratti OTC anche quelli intermediati tramite Clearing House. Inoltre, il Gruppo ha implementato la copertura dei metadepositi, una rappresentazione dei conti correnti della clientela modellizzata sulla base di un modello comportamentale, volto a identificarne la componente stabile nel tempo, alla quale attribuire un tasso fisso e una scadenza rinnovabile periodicamente. Tali coperture sono state perfezionate mediante sottoscrizione di contratti derivati IRS plain vanilla, dove si riceve fisso e si paga variabile (euribor 1 mese). Dal punto di vista del trattamento contabile degli effetti della copertura queste operazioni sono considerate macro Fair Value hedge, in quanto la gestione risulta legata all’applicazione di un modello che assembla i singoli conti correnti della clientela trasformandoli in macro metadepositi.

B. Attività di copertura dei flussi finanziari

Il Gruppo Fideuram ha attivato ormai da tempo coperture volte a mitigare il rischio dell’esposizione a variazioni dei flussi di cassa futuri attribuibili ai movimenti della curva dei tassi di interesse (c.d. Cash Flow Hedge). Nel caso specifico i flussi coperti sono quelli associati alle cedole di titoli obbligazionari di Intesa Sanpaolo a tasso variabile con durata residua di tre anni o, in alternativa, depositi attivi a tasso variabile sempre con Intesa Sanpaolo. La copertura è stata dimensionata con riferimento a €5,6 miliardi di nozionale mediante 14 IRS. Le modalità di effettuazione dei test di efficacia sono analoghe a quelle relative alle coperture di micro-Fair Value Hedge, con alcune differenze legate al fatto che l’oggetto della copertura sono i flussi di cassa e non il valore dell’attivo coperto.

C. Attività di copertura di investimenti esteri

Nell’ambito del progetto FX Risk Capital Requirements di Intesa Sanpaolo è stato definito un framework di hedge accounting per la gestione delle operazioni di copertura attivate per la riduzione del rischio cambio strutturale eccedente la optimal position. Per quanto riguarda il Gruppo, il rischio cambio strutturale è rappresentato essenzialmente dalle partecipazioni in franchi svizzeri relative a Reyl & Cie, RB Participations e Alpiant. Come strumenti di copertura sono stati individuati i forex forward outright, che prevedono la vendita a termine di CHF contro l’acquisto a termine di EUR, da rinnovare di volta in volta in prossimità della scadenza (rollover), che varia dai 3 ai 9 mesi. L’attività di hedge accounting sulla posizione strutturale in CHF è stata avviata a partire da marzo 2022 direttamente da Fideuram in quanto entità detentrici delle partecipazioni oggetto di copertura.

La gestione in hedge accounting della copertura prevede un test di efficacia periodico a livello individuale, sub-consolidato e consolidato, con impatti a conto economico nel risultato dell’attività di negoziazione relativa alla componente residuale rappresentata dal differenziale punti forward dei tassi di interesse tra le due divise. Per quanto riguarda la componente spot, ovvero quella relativa alla variazione del tasso di cambio alla data di valutazione rispetto alla data di designazione, è previsto invece il trattamento come risultato dell’attività di copertura, con effetti compensativi a livello patrimoniale.

D. Strumenti di copertura

Le principali cause di inefficacia del modello adottato dal Gruppo Fideuram per la verifica dell’efficacia delle coperture sono imputabili ai seguenti fenomeni:

- disallineamento tra nozionale del derivato e del sottostante rilevato al momento della designazione iniziale o generato successivamente, come nel caso di rimborsi parziali dei mutui o riacquisto dei prestiti obbligazionari;
- applicazione di curve diverse su derivato di copertura e oggetto coperto. I derivati, normalmente collateralizzati, sono scontati alla curva €STR, mentre gli oggetti coperti sono scontati alla curva di indicizzazione dello strumento di copertura;
- inclusione nel test di efficacia del valore della gamba variabile del derivato di copertura, nell’ipotesi di copertura di tipo fair value hedge.

L’inefficacia della copertura è prontamente rilevata ai fini:

- della determinazione dell’effetto a conto economico;
- della valutazione in merito alla possibilità di continuare ad applicare le regole di hedge accounting. Il Gruppo Fideuram non utilizza le coperture dinamiche, così come definite nell’IFRS 7, paragrafo 23C.

E. Elementi coperti

Le principali tipologie di elementi coperti sono:

- titoli di debito dell’attivo;
- impieghi a tasso fisso;
- impieghi a tasso variabile;
- depositi a tasso fisso di breve scadenza e cedola in corso già fissata di impieghi a tasso variabile;
- raccolta a vista modellizzata;
- investimenti netti in valuta.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Titoli di debito dell’attivo

Sono coperti in relazioni di copertura di tipo micro-Fair Value Hedge, utilizzando IRS, OIS e CCS come strumenti di copertura. È coperto il rischio di tasso per tutta la durata dell’obbligazione. Per verificare l’efficacia della copertura è utilizzato il Dollar Offset Method. Tale metodo è basato sul rapporto tra le variazioni cumulate (da inizio copertura) di fair value dello strumento di copertura, attribuibili al rischio coperto, e le variazioni passate di fair value dell’elemento coperto (c.d. delta fair value), al netto del rateo di interesse.

Impieghi a tasso fisso

Il Gruppo Fideuram ha designato relazioni di copertura di tipo micro-Fair Value Hedge o macro Fair Value Hedge, utilizzando principalmente IRS come strumenti di copertura. È coperto il rischio tasso per tutta la durata del sottostante. Per le coperture di tipo micro, l’efficacia della copertura è verificata utilizzando il Dollar Offset Method. Per le coperture di tipo macro, il portafoglio di impieghi oggetto di copertura è di tipo aperto, cioè, è costituito dinamicamente dagli strumenti a tasso fisso gestiti a livello aggregato tramite i derivati di copertura stipulati nel tempo. L’efficacia delle macro-coperture sugli impieghi a tasso fisso è periodicamente verificata sulla base di test di capienza volti a dimostrare che il portafoglio oggetto di potenziale copertura contiene un ammontare di attività il cui profilo di sensitivity e le cui variazioni di fair value per il rischio di tasso risultino capienti rispetto a quelle dei derivati utilizzati per la copertura. Una volta verificata la capienza è previsto lo svolgimento del test contabile, in ottica sia prospettica sia retrospettiva, in modo analogo a quanto avviene per le coperture di micro-Fair Value Hedge.

Impieghi a tasso variabile

Sono coperture volte a stabilizzare nel tempo i flussi di cassa di poste dell’attivo come titoli o depositi a tasso variabile. Attualmente sono soggetti a questo tipo di copertura i titoli obbligazionari di Intesa Sanpaolo a tasso variabile.

Depositi a tasso fisso di breve scadenza e cedola già fissata di impieghi a tasso variabile

Depositi a tasso fisso gestiti dalla Tesoreria e la cedola fissata di impieghi a tasso variabile possono essere soggetti a relazione di copertura di tipo micro-Fair Vale Hedge, utilizzando OIS come strumenti di copertura. Scopo di questo tipo di copertura è quello di immunizzare il rischio tasso determinato dai depositi a tasso fisso o dalle cedole già fissate degli impieghi a tasso variabile. Per verificare l’efficacia della copertura è utilizzato il Dollar Offset Method.

Raccolta a vista modellizzata

La copertura di queste poste a vista del passivo è strutturata tramite IRS con cui si paga il parametro variabile e si riceve un tasso fisso. Queste poste a vista sono rappresentate dai metadepositi, ovvero aggregati fittizi costruiti sulla base di un modello comportamentale volto a individuarne la parte stabile nel tempo e trasformandola in depositi passivi a tasso fisso a scadenza.

Investimenti netti in valuta

Si tratta di coperture perfezionate tramite derivati forex outright forward con lo scopo di immunizzare dagli effetti derivanti dalle variazioni del rapporto di cambio che possano avere impatti sulle riserve cambi del patrimonio netto consolidato di Gruppo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

INFORMAZIONI DI NATURA QUANTITATIVA

A. DERIVATI FINANZIARI DI COPERTURA

A.1 Derivati finanziari di copertura: valori nozionali di fine periodo

ATTIVITÀ SOTTOSTANTI/TIPOLOGIE DERIVATI	31.12.2025				31.12.2024			
	OVER THE COUNTER			MERCATI ORGANIZZATI	OVER THE COUNTER			MERCATI ORGANIZZATI
	CONTROPARTI CENTRALI	SENZA CONTROPARTI CENTRALI			CONTROPARTI CENTRALI	SENZA CONTROPARTI CENTRALI		
		CON ACCORDI DI COMPENSAZIONE	SENZA ACCORDI DI COMPENSAZIONE			CON ACCORDI DI COMPENSAZIONE	SENZA ACCORDI DI COMPENSAZIONE	
1. Titoli di debito e tassi d'interesse	-	14.814	-	-	-	13.759	-	-
a) Opzioni	-	-	-	-	-	-	-	-
b) Swap	-	14.814	-	-	-	13.759	-	-
c) Forward	-	-	-	-	-	-	-	-
d) Futures	-	-	-	-	-	-	-	-
e) Altri	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Titoli di capitale e indici azionari	-	-	-	-	-	-	-	-
a) Opzioni	-	-	-	-	-	-	-	-
b) Swap	-	-	-	-	-	-	-	-
c) Forward	-	-	-	-	-	-	-	-
d) Futures	-	-	-	-	-	-	-	-
e) Altri	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Valute e oro	-	347	-	-	-	344	-	-
a) Opzioni	-	-	-	-	-	-	-	-
b) Swap	-	-	-	-	-	-	-	-
c) Forward	-	347	-	-	-	344	-	-
d) Futures	-	-	-	-	-	-	-	-
e) Altri	-	-	-	-	-	-	-	-
4. Merci	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Altri	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale	-	15.161	-	-	-	14.103	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.2 Derivati finanziari di copertura: fair value lordo positivo e negativo - ripartizione per prodotti

TIPOLOGIE DERIVATI	FAIR VALUE POSITIVO E NEGATIVO				VARIAZIONE DEL VALORE USATO PER RILEVARE L'INEFFICACIA DELLA COPERTURA			
	31.12.2025				31.12.2024			
	OVER THE COUNTER			MERCATI ORGANIZZATI	OVER THE COUNTER			MERCATI ORGANIZZATI
	CONTROPARTI CENTRALI	SENZA CONTROPARTI CENTRALI CON ACCORDI DI COMPENSAZIONE	SENZA ACCORDI DI COMPENSAZIONE		CONTROPARTI CENTRALI	SENZA CONTROPARTI CENTRALI CON ACCORDI DI COMPENSAZIONE	SENZA ACCORDI DI COMPENSAZIONE	
1. Fair value positivo								
a) Opzioni	-	-	-	-	-	-	-	-
b) Interest rate swap	-	224	-	-	-	301	-	-
c) Cross currency swap	-	-	-	-	-	-	-	-
d) Equity swap	-	-	-	-	-	-	-	-
e) Forward	-	-	-	-	-	2	-	-
f) Futures	-	-	-	-	-	-	-	-
g) Altri	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale	-	224	-	-	-	303	-	-
2. Fair value negativo								
a) Opzioni	-	-	-	-	-	-	-	-
b) Interest rate swap	-	222	-	-	-	288	-	-
c) Cross currency swap	-	-	-	-	-	-	-	-
d) Equity swap	-	-	-	-	-	-	-	-
e) Forward	-	1	-	-	-	-	-	-
f) Futures	-	-	-	-	-	-	-	-
g) Altri	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale	-	223	-	-	-	288	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

A.3 Derivati finanziari di copertura OTC: valori nozionali, fair value lordo positivo e negativo per controparti

ATTIVITÀ SOTTOSTANTI	CONTROPARTI CENTRALI	BANCHE	ALTRE SOCIETÀ FINANZIARIE	ALTRI SOGGETTI
Contratti non rientranti in accordi di compensazione				
1) Titoli di debito e tassi d'interesse				
- valore nozionale	X	-	-	-
- fair value positivo	X	-	-	-
- fair value negativo	X	-	-	-
2) Titoli di capitale e indici azionari				
- valore nozionale	X	-	-	-
- fair value positivo	X	-	-	-
- fair value negativo	X	-	-	-
3) Valute e oro				
- valore nozionale	X	-	-	-
- fair value positivo	X	-	-	-
- fair value negativo	X	-	-	-
4) Merci				
- valore nozionale	X	-	-	-
- fair value positivo	X	-	-	-
- fair value negativo	X	-	-	-
5) Altri				
- valore nozionale	X	-	-	-
- fair value positivo	X	-	-	-
- fair value negativo	X	-	-	-
Contratti rientranti in accordi di compensazione				
1) Titoli di debito e tassi d'interesse				
- valore nozionale	-	14.814	-	-
- fair value positivo	-	224	-	-
- fair value negativo	-	222	-	-
2) Titoli di capitale e indici azionari				
- valore nozionale	-	-	-	-
- fair value positivo	-	-	-	-
- fair value negativo	-	-	-	-
3) Valute e oro				
- valore nozionale	-	347	-	-
- fair value positivo	-	-	-	-
- fair value negativo	-	1	-	-
4) Merci				
- valore nozionale	-	-	-	-
- fair value positivo	-	-	-	-
- fair value negativo	-	-	-	-
5) Altri				
- valore nozionale	-	-	-	-
- fair value positivo	-	-	-	-
- fair value negativo	-	-	-	-

A.4 Vita residua dei derivati finanziari di copertura OTC: valori nozionali

SOTTOSTANTI/VITA RESIDUA	FINO A 1 ANNO	OLTRE 1 ANNO E FINO A 5 ANNI	OLTRE 5 ANNI	TOTALE
A.1 Derivati finanziari su titoli di debito e tassi d'interesse	4.447	8.886	1.481	14.814
A.2 Derivati finanziari su titoli di capitale e indici azionari	-	-	-	-
A.3 Derivati finanziari su valute e oro	347	-	-	347
A.4 Derivati finanziari su merci	-	-	-	-
A.5 Altri derivati finanziari	-	-	-	-
Totale 31.12.2025	4.794	8.886	1.481	15.161
Totale 31.12.2024	3.953	8.486	1.664	14.103

1.4 RISCHIO DI LIQUIDITÀ

INFORMAZIONI DI NATURA QUALITATIVA

A. Aspetti generali, processi di gestione e metodi di misurazione del rischio di liquidità

Si definisce rischio di liquidità il rischio che il Gruppo non riesca a far fronte ai propri impegni di pagamento per l’incapacità sia di reperire fondi sul mercato (funding liquidity risk) sia di smobilizzare i propri attivi (market liquidity risk).

Il sistema interno di controllo e gestione del rischio di liquidità si sviluppa nel quadro del Risk Appetite Framework di Gruppo Fideuram e nel rispetto delle soglie massime di tolleranza al rischio di liquidità ivi approvate, che stabiliscono che il Gruppo Fideuram debba mantenere una posizione di liquidità adeguata in modo da fronteggiare periodi di tensione, anche prolungati, sui diversi mercati di approvvigionamento del funding, anche attraverso la costituzione di adeguate riserve di liquidità rappresentate da titoli marketable e rifinanziabili presso Banche Centrali. A tal fine è richiesto il mantenimento di un equilibrato rapporto fra fonti in entrata e flussi in uscita, sia nel breve sia nel medio-lungo termine. Tale obiettivo è declinato all’interno delle “Linee Guida di Governo del Rischio di Liquidità del Gruppo Fideuram”, approvate dagli Organi societari di Fideuram, applicando le vigenti disposizioni regolamentari in materia.

Le linee guida recepiscono le disposizioni regolamentari in materia di rischio di liquidità e illustrano i compiti delle diverse funzioni aziendali, le norme e l’insieme dei processi di controllo e gestione finalizzati ad assicurare un prudente presidio di tale rischio, prevenendo quindi l’insorgere di situazioni di crisi. A tal fine, comprendono le procedure per l’identificazione dei fattori di rischio, la misurazione dell’esposizione al rischio e la verifica del rispetto dei limiti, nonché le regole per l’effettuazione di prove di stress e l’individuazione di appropriate iniziative di attenuazione del rischio, oltre alla predisposizione di piani d’emergenza e il reporting informativo agli organi aziendali. In particolare, dal punto di vista organizzativo, sono definiti in dettaglio i compiti attribuiti al Consiglio di Amministrazione e sono riportati al vertice alcuni importanti adempimenti quali l’approvazione delle metodologie di misurazione, la definizione delle principali ipotesi sottostanti agli scenari di stress e la composizione degli indicatori di attenzione utilizzati per l’attivazione dei piani di emergenza.

Le metriche di misurazione e gli strumenti di attenuazione del rischio di liquidità sono formalizzati dalle Linee Guida di Governo del Rischio di Liquidità del Gruppo Fideuram, che definiscono l’impianto metodologico degli indicatori della liquidità sia di breve termine sia strutturale.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Gli indicatori della liquidità di breve termine intendono assicurare un livello adeguato e bilanciato tra flussi di cassa in uscita e in entrata aventi scadenza certa o stimata compresa nell’orizzonte temporale di 12 mesi, con l’obiettivo di fronteggiare periodi di tensione, anche prolungata, sui diversi mercati di approvvigionamento del funding, anche attraverso la costituzione di adeguate riserve di liquidità (c.d. Liquidity Buffer), liberamente utilizzabili in qualità di strumento principale di mitigazione del rischio di liquidità.

L’indicatore di Liquidity Coverage Ratio (LCR), la cui soglia minima è pari al 100%, ha la finalità di rafforzare il profilo di rischio di liquidità di breve termine, assicurando la detenzione di sufficienti attività liquide di elevata qualità (HQLA) non vincolate che possano essere facilmente e immediatamente convertite in contanti nei mercati privati per soddisfare i fabbisogni di liquidità a 30 giorni in uno scenario di stress acuto di liquidità, come definito dal Regolamento Delegato (UE) 2015/61.

La Politica di Liquidità strutturale prevede l’adozione del requisito strutturale, Net Stable Funding Ratio (NSFR), il cui livello minimo del 100% è entrato in vigore a partire da giugno 2021, a seguito dell’approvazione finale e successiva pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del pacchetto bancario di riforme contenente la Direttiva UE 2019/878 (c.d. CRD V) e il Regolamento 2019/876 (c.d. CRR II). Tale indicatore è finalizzato a promuovere un maggiore ricorso alla raccolta stabile, evitando che l’operatività a medio e lungo termine possa dare luogo a eccessivi squilibri da finanziare a breve termine. A tal fine esso stabilisce un ammontare minimo accettabile di provvista superiore all’anno in relazione alle necessità originate dalle caratteristiche di liquidità e di durata residua delle attività e delle esposizioni fuori bilancio.

In tale ambito, è stato previsto il Contingency Funding Plan (CFP), che contiene le diverse linee d’azione attivabili allo scopo di fronteggiare potenziali situazioni di stress, indicando la dimensione degli effetti mitiganti perseguibili in un orizzonte temporale di breve termine.

Nell’ambito delle Linee Guida di Governo del Rischio di Liquidità del Gruppo Fideuram, è inoltre previsto che siano assicurate le modalità di governo di un’eventuale crisi di liquidità, definita come una situazione di difficoltà o incapacità di far fronte ai propri impegni di cassa in scadenza, a meno di attivare procedure e/o utilizzare strumenti in maniera non riconducibile, per intensità o modalità, all’ordinaria amministrazione. Il Contingency Liquidity Plan, prefiggendosi gli obiettivi di salvaguardia del patrimonio del Gruppo Fideuram e, contestualmente, di garanzia della continuità operativa in condizioni di grave emergenza sul fronte della liquidità, assicura l’identificazione dei segnali di pre-allarme, il loro continuo monitoraggio, la definizione delle procedure da attivare nel caso si manifestino tensioni sulla liquidità, indicando anche le linee di azione immediate e gli strumenti di intervento per la risoluzione dell’emergenza.

Adeguate e tempestive informative sull’evolversi delle condizioni di mercato e della posizione di liquidità del Gruppo Fideuram è stata rilasciata agli Organi aziendali e ai Comitati interni, al fine di assicurare la piena conoscenza e governabilità dei diversi fattori di rischio.

Il Gruppo Fideuram effettua una gestione della liquidità conforme alle Linee Guida in materia di governo del rischio di liquidità adottate da Intesa Sanpaolo; tale regolamentazione garantisce il pronto recepimento dell’evoluzione normativa sia a livello sovranazionale sia a livello nazionale. I principi cardine della richiamata normativa impongono regole altamente prudenziali sia in relazione alla gestione di lungo periodo (liquidità strutturale), sia in relazione al breve termine.

La solidità del Gruppo Fideuram si fonda su una struttura del passivo patrimoniale prevalentemente incentrata sulla raccolta da clientela privata. Si tratta di una forma di raccolta caratterizzata da un elevato grado di stabilità nel tempo che consente al Gruppo Fideuram di non dipendere dal mercato interbancario, sottraendosi quindi al rischio di una crisi di liquidità in tale mercato. Alla stabilità della raccolta fa da contraltare dal lato degli impieghi un portafoglio di investimento caratterizzato da stringenti vincoli di liquidabilità dei titoli (altamente negoziabili e rifinanziabili presso la Banca Centrale) in conformità alle previsioni della “Politica di Gestione del Portafoglio Finanziario” del Gruppo Fideuram, ispirata a criteri altamente prudenziali idonei a garantire un livello elevato e stabile di liquidità.

La già menzionata Policy prevede una struttura di monitoraggio e reporting dei limiti operativi, coerente con l’impianto normativo vigente. L’esposizione al rischio di liquidità viene costantemente monitorata a garanzia del rispetto dei limiti operativi e del complesso di norme di presidio. Le metodologie adottate ai fini del calcolo dell’esposizione al rischio riprendono i principi cardine enunciati dall’EBA e dalle disposizioni di Vigilanza Prudenziale e garantiscono che il trattamento delle poste dell’attivo e del passivo sia del tutto idoneo ad assicurare una congrua rappresentazione dei flussi di cassa attesi.

Per quanto riguarda i rischi ESG, questi possono comportare un aumento dei deflussi di cassa netti o intaccare le riserve di liquidità disponibili. Sebbene, come da generale consenso dell’industria bancaria, il legame tra i rischi climatici e ambientali e la liquidità risulti principalmente di tipo indiretto e con manifestazioni potenzialmente più sul lungo termine, il Gruppo ritiene importante non trascurare questi rischi e la loro potenziale trasmissione, incorporando opportunamente la valutazione dei loro potenziali effetti sulla posizione di liquidità, corrente e prospettica. In particolare, dopo la preventiva identificazione dei fattori di rischio climatici e ambientali che potrebbero influenzare negativamente la complessiva posizione di liquidità, nell’ambito del processo di Internal Liquidity Adequacy Assessment Process di Gruppo (c.d. ILAAP) svolto da Intesa Sanpaolo, vengono effettuate specifiche analisi e monitoraggi delle esposizioni per la valutazione di materialità dei fattori di rischio individuati, mantenendo stretto raccordo con le valutazioni qualitative adottate:

- a livello di settore e di sottosettore (es. ESG Sectoral Assessment), ai fini del rischio creditizio;
- per la valutazione dei titoli, ai fini del rischio di mercato.

Nella valutazione dei diversi scenari, inclusi quelli di stress, sui flussi temporali in entrata e uscita e sull’adeguatezza quantitativa e qualitativa delle riserve di liquidità, particolare attenzione viene inoltre dedicata all’analisi d’impatto dei fattori di rischio climatici e ambientali che potrebbero compromettere le posizioni di liquidità in chiave forward-looking.

In merito al rischio di liquidità, anche nel 2025 gli indicatori (regolamentari e di policy interna) hanno confermato la solidità della posizione di liquidità del Gruppo Fideuram. Entrambi gli indicatori regolamentari, Liquidity Coverage Ratio (LCR) e Net Stable Funding Ratio (NSFR), permangono ampiamente superiori ai requisiti minimi normativi.

A fine 2025, il Liquidity Coverage Ratio (LCR) del Gruppo Fideuram, misurato secondo il Regolamento Delegato (UE) 2015/61, si è attestato a 146,8% (153,5% a dicembre 2024). Le riserve di liquidità, includendo gli “High Quality Liquid Asset” (HQLA) e le altre componenti stanziabili, si sono attestate a circa €7,5 miliardi. Sempre a fine esercizio, il NSFR di Gruppo si è attestato al 138,1%. Tutte le necessarie misure preventive di gestione e controllo permangono attive con l’obiettivo di cogliere eventuali segnali di potenziale inasprimento delle condizioni di liquidità.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

**5. BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

INFORMAZIONI DI NATURA QUANTITATIVA

1. Distribuzione temporale per durata residua contrattuale delle attività e passività finanziarie (euro)

VOCI/SCAGLIONI TEMPORALI	A VISTA	DA OLTRE 1 GIORNO A 7 GIORNI	DA OLTRE 7 GIORNI A 15 GIORNI	DA OLTRE 15 GIORNI A 1 MESE	DA OLTRE 1 MESE FINO A 3 MESI	DA OLTRE 3 MESI FINO A 6 MESI	DA OLTRE 6 MESI FINO A 1 ANNO	DA OLTRE 1 ANNO FINO A 5 ANNI	OLTRE 5 ANNI	DURATA INDETERMINATA
Attività per cassa	13.418	15	239	784	2.518	2.057	7.278	22.452	2.618	436
A.1 Titoli di Stato	-	-	10	4	2	219	98	1.162	1.055	-
A.2 Altri titoli di debito	1	-	17	51	559	836	3.345	18.589	533	-
A.3 Quote di OICR	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.4 Finanziamenti	13.412	15	212	729	1.957	1.002	3.835	2.701	1.030	436
- Banche	2.010	-	-	520	1.365	852	3.758	2.250	171	436
- Clientela	11.402	15	212	209	592	150	77	451	859	-
Passività per cassa	39.888	604	315	625	2.165	673	278	1.947	403	-
B.1 Depositi e conti correnti	39.614	429	315	625	2.159	452	250	1.794	-	-
- Banche	225	204	-	2	2	-	-	1.750	-	-
- Clientela	39.389	225	315	623	2.157	452	250	44	-	-
B.2 Titoli di debito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B.3 Altre passività	274	175	-	-	6	221	28	153	403	-
Operazioni fuori bilancio										
C.1 Derivati finanziari con scambio di capitale										
- Posizioni lunghe	-	33	1	-	1.885	349	-	-	-	-
- Posizioni corte	-	533	-	-	1.896	-	-	-	-	-
C.2 Derivati finanziari senza scambio di capitale										
- Posizioni lunghe	-	1	-	19	48	124	180	-	-	-
- Posizioni corte	-	-	6	18	55	79	129	-	-	-
C.3 Depositi e finanziamenti da ricevere										
- Posizioni lunghe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Posizioni corte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C.4 Impegni irrevocabili a erogare fondi										
- Posizioni lunghe	3	-	-	-	-	-	-	3	-	-
- Posizioni corte	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C.5 Garanzie finanziarie rilasciate	285	-	7	2	11	11	32	87	57	-
C.6 Garanzie finanziarie ricevute	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C.7 Derivati creditizi con scambio di capitale										
- Posizioni lunghe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Posizioni corte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C.8 Derivati creditizi senza scambio di capitale										
- Posizioni lunghe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Posizioni corte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

(Altre valute)

VOCI/SCAGLIONI TEMPORALI	A VISTA	DA OLTRE 1 GIORNO A 7 GIORNI	DA OLTRE 7 GIORNI A 15 GIORNI	DA OLTRE 15 GIORNI A 1 MESE	DA OLTRE 1 MESE FINO A 3 MESI	DA OLTRE 3 MESI FINO A 6 MESI	DA OLTRE 6 MESI FINO A 1 ANNO	DA OLTRE 1 ANNO FINO A 5 ANNI	OLTRE 5 ANNI	DURATA INDETERMINATA
Attività per cassa	4.024	21	1	446	325	75	33	236	72	19
A.1 Titoli di Stato	2	-	-	-	5	-	-	30	-	-
A.2 Altri titoli di debito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.3 Quote di OICR	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.4 Finanziamenti	4.021	21	1	446	320	75	33	206	72	19
- Banche	3.927	-	-	341	147	-	-	-	-	19
- Clientela	94	21	1	105	173	75	33	206	72	-
Passività per cassa	2.127	238	119	148	275	154	54	-	-	-
B.1 Depositi e conti correnti	2.125	238	119	148	275	154	54	-	-	-
- Banche	504	118	19	5	219	61	4	-	-	-
- Clientela	1.621	120	100	143	56	93	50	-	-	-
B.2 Titoli di debito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
B.3 Altre passività	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operazioni fuori bilancio										
C.1 Derivati finanziari con scambio di capitale										
- Posizioni lunghe	-	782	-	-	1.916	-	-	-	-	-
- Posizioni corte	-	280	1	-	1.905	347	-	-	-	-
C.2 Derivati finanziari senza scambio di capitale										
- Posizioni lunghe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Posizioni corte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C.3 Depositi e finanziamenti da ricevere										
- Posizioni lunghe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Posizioni corte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C.4 Impegni irrevocabili a erogare fondi										
- Posizioni lunghe	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Posizioni corte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C.5 Garanzie finanziarie rilasciate	49	-	-	-	-	-	-	2	-	-
C.6 Garanzie finanziarie ricevute	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C.7 Derivati creditizi con scambio di capitale										
- Posizioni lunghe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Posizioni corte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C.8 Derivati creditizi senza scambio di capitale										
- Posizioni lunghe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Posizioni corte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

1.5 RISCHI OPERATIVI

INFORMAZIONI DI NATURA QUALITATIVA

A. Aspetti generali, processi di gestione e metodi di misurazione del rischio operativo

Il rischio operativo è definito come il rischio di subire perdite derivanti dalla inadeguatezza o dalla disfunzione di procedure, risorse umane e sistemi interni, oppure da eventi esogeni.

La tassonomia dei rischi adottata dal Gruppo, condivisa fra le funzioni aziendali di controllo, per la componente di perdite economiche include nel rischio operativo i rischi: legali, di condotta, di non conformità, di financial crime, fiscali, tecnologici, di sicurezza informatica, di sicurezza fisica, terze parti, di qualità dei dati, di frode, di processo e l’employer risk. Sono esclusi i rischi strategici e di reputazione.

Il Gruppo adotta una strategia di assunzione e gestione dei rischi operativi orientata a criteri di prudente gestione e finalizzata a garantire solidità e continuità aziendale nel lungo periodo. Inoltre, il Gruppo pone particolare attenzione al conseguimento di un equilibrio ottimale tra obiettivi di crescita e di redditività e rischi conseguenti. In coerenza con tali finalità, il Gruppo Intesa Sanpaolo ha da tempo definito un framework per il governo dei rischi operativi, ICT e di Sicurezza, stabilendo normativa e processi organizzativi per la misurazione, la gestione e il controllo degli stessi.

Nella gestione dei rischi operativi, il Gruppo considera anche il possibile impatto avverso di eventi climatici e ambientali sulle sue proprietà immobiliari, sulla continuità operativa nonché sul rischio legale (c.d. litigation risk). In particolare, il Gruppo:

- nell’ambito degli eventi operativi raccolti (loss data collection), identifica quelli connessi a rischi climatici e ambientali, attraverso tipologie di evento dedicate;
- durante il processo di Operational e ICT & Security Risk Assessment, valuta, per il tramite di specifici scenari di rischio dedicati ai rischi climatici e ambientali, le possibili perdite derivanti da danni alle proprietà immobiliari, da possibili interruzioni alla propria operatività e da eventuali responsabilità legali;
- a tutela della continuità operativa, valuta l’impatto dei rischi fisici associati a centri e siti IT (inclusi i servizi IT esternalizzati), individuando sedi alternative in caso di disaster recovery.

Inoltre, nel corso del medesimo processo, vengono valutati, tramite scenari dedicati, gli impatti per il Gruppo di eventi climatici estremi che colpiscano i propri fornitori essenziali, nonché gli immobili strumentali e altri asset del Gruppo.

In relazione al rischio di contenzioso climatico/ambientale, il Gruppo ha attivato un monitoraggio delle controversie di mercato (domestiche e internazionali), ha affinato il processo di monitoraggio del proprio contenzioso ed erogato apposita iniziativa formativa per il personale dedicato.

Da gennaio 2025, con l’entrata in vigore del Regolamento (UE) 2024/1623 che modifica il Regolamento (UE) 575/2013 e recepisce gli accordi di Basilea 4, il Gruppo calcola il requisito patrimoniale di Vigilanza per i rischi operativi in base al metodo S.A. (Standardised Approach).

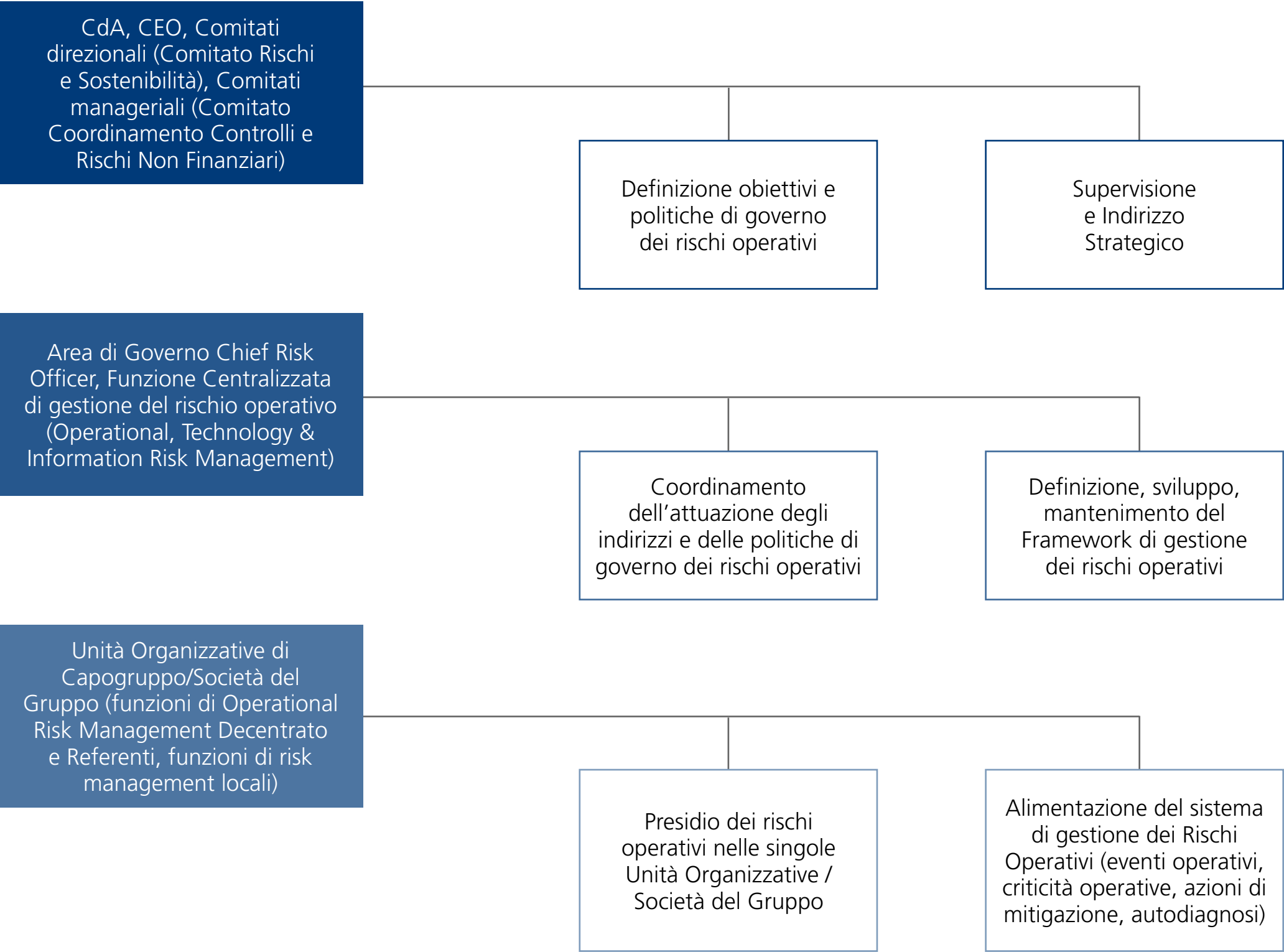
Attraverso le nuove regole, ispirate a criteri maggiormente prudenziali e finalizzate a una maggiore uniformità fra le istituzioni finanziarie europee, la determinazione del requisito avviene in coerenza con la dimensione di

business (BIC – Business Indicator Component), utilizzando prevalentemente voci FINREP (media degli ultimi tre anni), ponderate con coefficienti regolamentari per scaglioni; inoltre, la metodologia prevede l’inclusione dei riflessi contabili delle perdite operative del triennio, opportunamente riconciliate.

Nel nuovo quadro normativo viene quindi confermata la rilevanza regolamentare della qualità della raccolta dei dati di perdita operativa e della relativa riconciliazione contabile, oltre ovviamente al quadro di governance complessiva del rischio operativo che si richiede debba essere ben strutturato, supportato da idonea infrastruttura e verificato da una funzione indipendente.

Modello di Governo

Un framework di gestione dei rischi operativi, ICT e di sicurezza efficace ed efficiente presuppone che lo stesso sia strettamente integrato nei processi decisionali e nella gestione dell’operatività aziendale. Per tale ragione, il Gruppo ha scelto di coinvolgere con responsabilità diretta nel processo di gestione dei rischi operativi, ICT e di sicurezza (c.d. Operational, ICT & Security Risk Management) le Unità Organizzative (ad es. business unit, strutture centrali, strutture di supporto) di Intesa Sanpaolo, delle banche e delle società del Gruppo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

- Il modello di governo del rischio operativo, ICT e di sicurezza è sviluppato in ottica di:
- ottimizzazione e valorizzazione dei presidi organizzativi, delle interrelazioni e dei flussi informativi intercorrenti fra le Unità Organizzative esistenti e integrazione dell’approccio di gestione del rischio operativo, ICT e di sicurezza con gli altri modelli aziendali sviluppati a fronte di specifici rischi (es. continuità operativa, sicurezza informatica, ecc.);
 - trasparenza e diffusione dei modelli, delle metodologie e dei criteri di analisi, valutazione e misurazione utilizzati, al fine di facilitare il processo di diffusione culturale e la comprensione delle logiche sottostanti le scelte adottate.

Il Gruppo ha una Funzione centralizzata di gestione del rischio operativo, ICT e di sicurezza responsabile della progettazione, implementazione e presidio del framework metodologico e organizzativo, nonché della misurazione dei profili di rischio, della verifica dell’efficacia delle misure di mitigazione e del reporting verso i vertici aziendali. In conformità ai requisiti della normativa vigente, le singole Unità Organizzative hanno la responsabilità della rilevazione, della valutazione, della gestione e della mitigazione dei rischi: al loro interno sono individuate le funzioni responsabili dei processi di Operational ICT & Security Risk Management per l’unità di appartenenza (es. raccolta e censimento strutturato delle informazioni relative agli eventi operativi, rilevazione delle criticità e delle correlate azioni di mitigazione, esecuzione del processo annuale di Autodiagnosi per la valutazione della propria esposizione al rischio operativo). Per supportare con continuità il processo di governo del rischio operativo, ICT e di sicurezza è attivo un programma strutturato di formazione per le persone attivamente coinvolte nel processo stesso.

Rischio ICT e di sicurezza

Il Gruppo considera il sistema informativo uno strumento di primaria importanza per il conseguimento dei propri obiettivi strategici, di business e di responsabilità sociale, anche in considerazione della criticità dei processi aziendali che da esso dipendono. Conseguentemente si impegna a creare un ambiente resiliente e a investire in attività e infrastrutture volte a minimizzare l’impatto potenziale di eventi ICT e a proteggere il proprio business, la propria immagine, i clienti e i dipendenti.

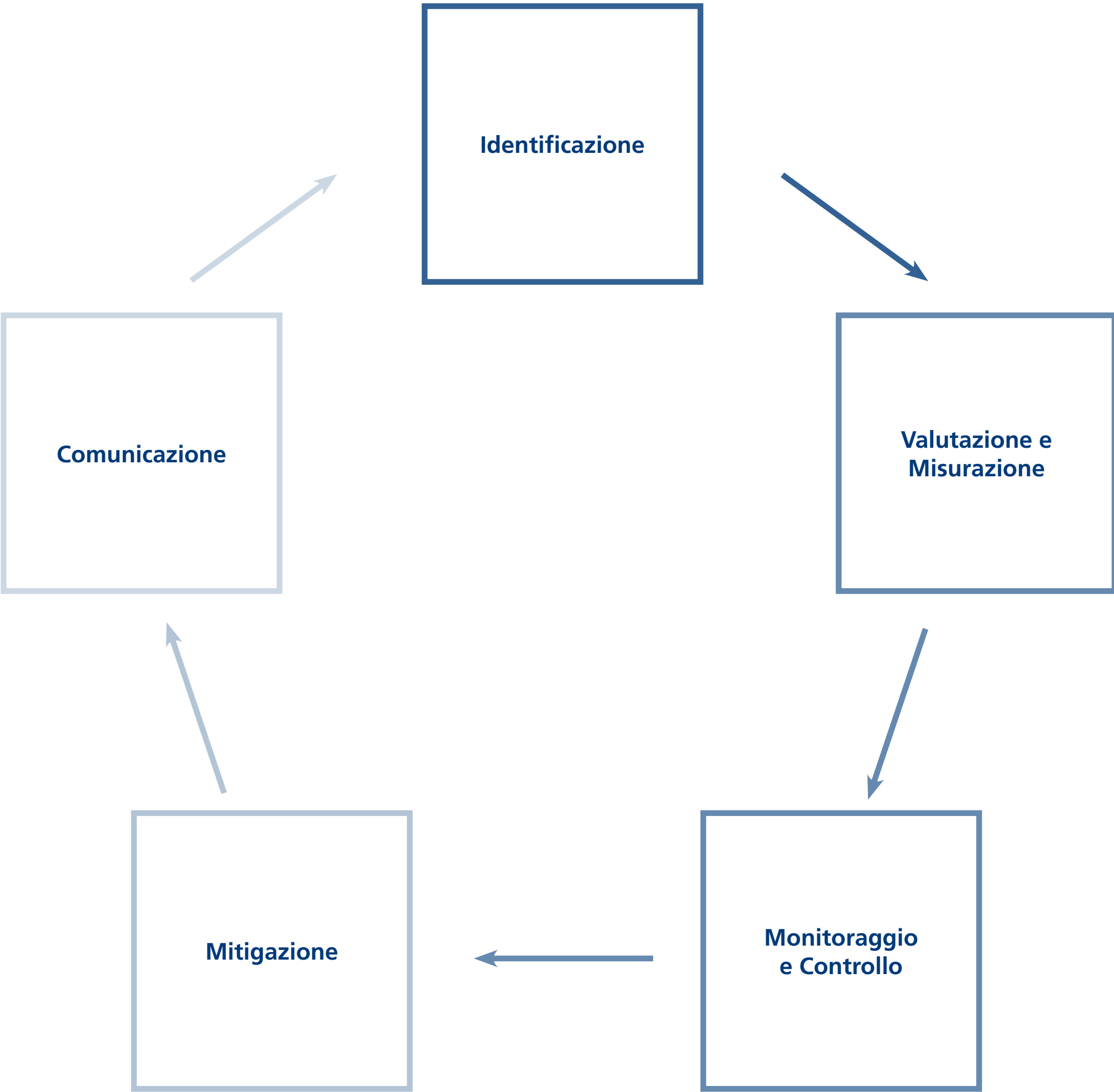
Il Gruppo si è dotato, quindi, di un sistema di principi e regole finalizzati a identificare e misurare il rischio ICT e di sicurezza a cui sono esposti gli asset aziendali, valutare i presidi esistenti e individuare le adeguate modalità di trattamento di tali rischi, coerente con il processo di gestione dei rischi operativi, ICT e di sicurezza.

In linea con il quadro metodologico definito per il governo dei rischi operativi, il modello di governo del rischio ICT e di sicurezza è sviluppato in ottica di integrazione e coordinamento delle competenze specifiche delle strutture coinvolte.

Per Rischio ICT e di sicurezza si intende il rischio di incorrere in perdite dovuto alla violazione della riservatezza, alla carente integrità dei sistemi e dei dati, alla inadeguatezza o indisponibilità dei sistemi e dei dati o alla incapacità di sostituire la tecnologia dell’informazione (IT) entro ragionevoli limiti di tempo e costi in caso di modifica dei requisiti del contesto esterno o dell’attività (agility); si intende inoltre il rischio di sicurezza derivante da processi interni inadeguati o errati o da eventi esterni, inclusi gli attacchi informatici o da un livello di sicurezza fisica inadeguata. Nella rappresentazione integrata dei rischi aziendali a fini prudenziali (ICAAP), tale tipologia di rischio è considerata, secondo gli specifici aspetti, tra i rischi operativi, reputazionali e strategici.

Processo di gestione dei rischi operativi, ICT e di sicurezza di Gruppo

Il processo di gestione dei rischi operativi, ICT e di sicurezza del Gruppo Intesa Sanpaolo si articola nelle seguenti fasi:



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Identificazione

La fase di identificazione comprende le attività di raccolta e classificazione delle informazioni quali-quantitative che consentono di individuare e descrivere le potenziali aree di rischio. In particolare, prevede:

- la raccolta e l’aggiornamento dei dati sugli eventi operativi (Loss Data Collection), decentrata sulle Unità Organizzative;
- l’individuazione dei processi aziendali e delle componenti del sistema informativo a maggior rischio potenziale;
- l’identificazione dei progetti che implicheranno modifiche rilevanti al sistema informativo o modifiche a componenti rilevanti del sistema informativo;
- l’individuazione degli scenari di rischio rilevanti, anche in funzione del contesto esterno (es. dati esterni di perdita, evoluzione regolamentare, trend emergenti, strategic e threat intelligence);
- l’individuazione e l’analisi di criticità che interessano le aree di operatività del Gruppo.

Valutazione e misurazione

La fase di valutazione e misurazione comprende le attività di determinazione quali-quantitativa dell’esposizione ai rischi operativi, ICT e di sicurezza del Gruppo.

Essa prevede:

- lo svolgimento almeno annuale del processo di auto-valutazione dell’esposizione al rischio operativo ICT e di sicurezza (Autodiagnosi);
- l’esecuzione di analisi preventive dei rischi operativi ICT e di sicurezza derivanti da accordi con terze parti (es. esternalizzazione di attività), operazioni di business o iniziative progettuali, introduzione o revisione di nuovi prodotti e servizi, avvio di nuove attività e ingresso in nuovi mercati;
- la definizione della rilevanza delle criticità individuate;
- la trasformazione delle valutazioni raccolte (es. dati interni ed esterni di perdita operativa, valutazione del livello di presidio sui processi, probabilità e impatto in caso di realizzazione degli scenari di rischio) in misure sintetiche di rischio;
- la determinazione del capitale regolamentare secondo il metodo S.A. (Standardised Approach);
- la determinazione del capitale economico mediante il modello interno.

Monitoraggio e controllo

La fase di monitoraggio ha l’obiettivo di analizzare e controllare nel continuo:

- l’evoluzione dell’esposizione ai rischi operativi, ICT e di sicurezza basandosi sull’organizzazione strutturata dei risultati ottenuti dalle attività di identificazione e di valutazione e misurazione e sull’osservazione di indicatori che rappresentino una buona stima dell’esposizione ai rischi operativi, ICT e di sicurezza (es. limiti, early warning e indicatori definiti in ambito RAF);
- l’evoluzione del profilo di rischio insito nell’adozione di nuove tecnologie o nell’implementazione di modifiche rilevanti sui sistemi preesistenti.

Mitigazione

La fase di mitigazione comprende le attività finalizzate al contenimento dell’esposizione ai rischi operativi, ICT e di sicurezza definite sulla base di quanto emerso in sede di identificazione, misurazione, valutazione e monitoraggio. Essa prevede:

- l’individuazione, definizione e attuazione delle azioni correttive (c.d. azioni di mitigazione) necessarie a colmare le carenze di presidio rilevate o a ricondurre la rilevanza delle criticità individuate entro la tolleranza definita;
- la promozione di iniziative finalizzate alla diffusione della cultura del rischio operativo all’interno del Gruppo;
- la definizione delle strategie di trasferimento dei rischi operativi, ICT e di sicurezza in termini di ottimizzazione delle coperture assicurative e delle altre eventuali forme di trasferimento del rischio tempo per tempo adottate dal Gruppo. A tale riguardo, oltre ad usufruire di un programma assicurativo tradizionale (ad es. a tutela di comportamenti illeciti, frodi informatiche, falsificazioni, attacchi cyber, incendi e/o terremoti, responsabilità civile verso terzi), il Gruppo ha stipulato, nel rispetto dei requisiti stabiliti dalla normativa, una polizza assicurativa denominata Operational Risk Insurance Programme che offre una copertura significativa, con conseguente trasferimento al mercato assicurativo del rischio derivante da perdite operative rilevanti.

Inoltre, per quanto riguarda i rischi legati a immobili e infrastrutture e al fine di contenere gli impatti di fenomeni quali eventi ambientali catastrofici, situazioni di crisi internazionali, manifestazioni di protesta sociale, il Gruppo ha implementato specifiche soluzioni di continuità operativa.

Comunicazione

La fase di comunicazione comprende la predisposizione di idonei flussi informativi connessi alla gestione dei rischi operativi, ICT e di sicurezza volti a fornire informazioni utili, ad esempio, per:

- l’analisi e la comprensione delle eventuali dinamiche sottostanti l’evoluzione del livello di esposizione ai rischi operativi, ICT e di sicurezza;
- l’analisi e la comprensione delle principali criticità rilevate;
- la definizione delle azioni di mitigazione e delle priorità di intervento.

Autodiagnosi

L’autodiagnosi è il processo annuale attraverso il quale le Unità Organizzative identificano il proprio livello di esposizione al rischio operativo, ICT e di sicurezza. Essa comprende l’Operational Risk Assessment e l’ICT & Security Risk Assessment, a loro volta costituiti da:

- RCSA (Risk & Control Self-Assessment) e RCSA ICT (Risk & Control Security Risk & Control Self-Assessment) che consentono di individuare e autovalutare l’esposizione inerente e residua ai rischi operativi e al rischio ICT e di sicurezza insiti nei processi esercitati dalle unità organizzative delle società del Gruppo, anche considerando l’efficacia dei controlli previsti a mitigazione degli stessi.
- ISCE, Information Security Control Evaluation - parte del framework complessivo di gestione dei rischi operativi, ICT e di sicurezza che consente di individuare e valutare l’esposizione inerente e residua al rischio e la relativa efficacia dei presidi a mitigazione per gli asset ICT del Gruppo (ivi compresi anche quelli esternalizzati



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

a terze parti, vale a dire quelli identificati nelle valutazioni dei contratti di servizi ICT, presenti negli inventory aziendali e servizi ICT forniti da terzi); alimenta la fase RCSA attraverso la valutazione dei presidi degli asset a supporto dei processi.

- **Analisi di Scenario (AS):** metodologia di analisi prospettica che trova declinazione in un processo sistematico, tipicamente ripetuto a cadenza predefinita ma che può essere condotto anche ad hoc, e che consiste nell’ipotizzare il verificarsi di situazioni particolari (o scenari) e nel prevederne le conseguenze. Una volta identificati e opportunamente caratterizzati, gli scenari debbono essere valutati: bisogna, cioè, determinare probabilità di accadimento (frequenza) e impatto potenziale (impatto medio e caso peggiore), in caso di accadimento, della situazione descritta dallo scenario medesimo.

Tale processo si pone il duplice obiettivo di prevenire/mitigare i potenziali impatti negativi sulle società giuridiche del Gruppo e contribuire al calcolo del capitale economico per il rischio operativo. Per il 2025, i risultati del processo di Autodiagnosi hanno evidenziato che il livello di presidio delle principali aree di vulnerabilità, che potrebbero esporre il Gruppo Fideuram a nuovi rischi operativi rilevanti, risulta alto.

Modello interno per la misurazione del rischio operativo

Da gennaio 2025, post entrata in vigore di Basilea 4, il modello interno AMA del Gruppo Intesa Sanpaolo (utilizzato fino al 31.12.2024 per la determinazione del requisito patrimoniale) viene utilizzato esclusivamente a fini gestionali, a presidio dei rischi di Pillar 2 e pertanto concorre alla determinazione dell’adeguatezza patrimoniale in ambito ICAAP.

Il modello interno è concepito in modo da combinare tutte le principali fonti informative di tipo quantitativo (perdite operative: eventi interni ed esterni, stime derivanti dall’Autodiagnosi delle Unità Organizzative).

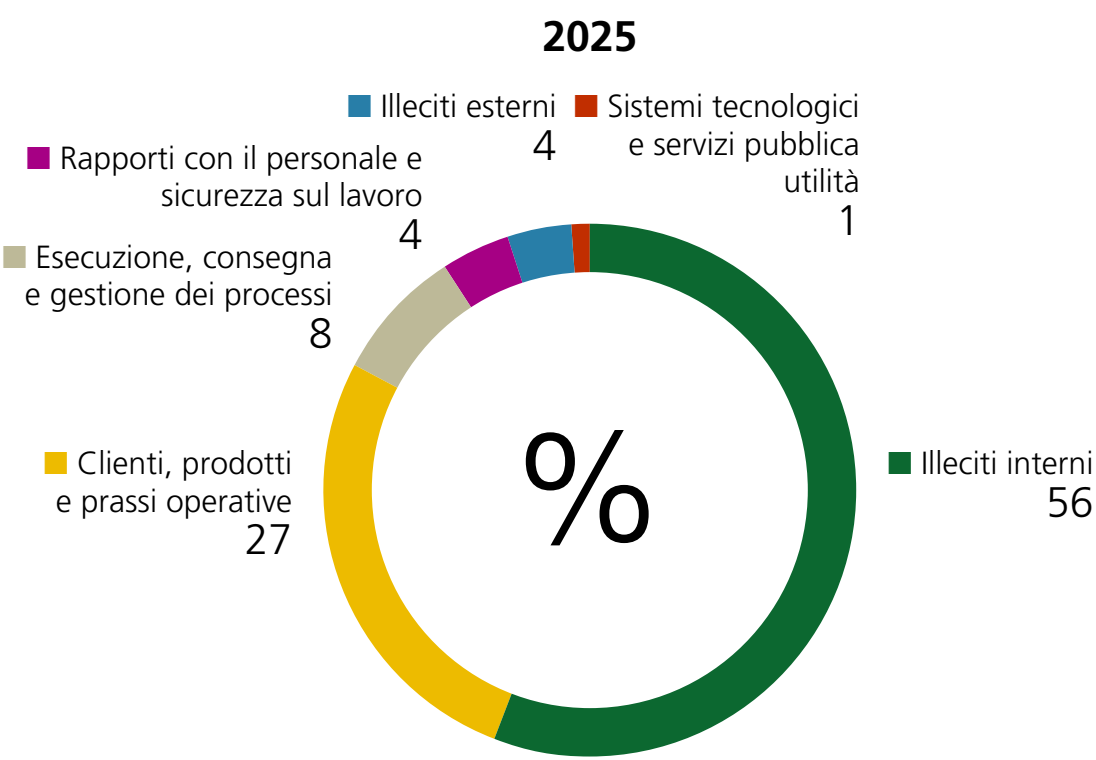
Il capitale economico è quindi individuato come la misura minima, a livello di Gruppo, necessaria per fronteggiare la massima perdita potenziale; è stimato utilizzando un modello di Loss Distribution Approach (modello statistico di derivazione attuariale per il calcolo del Value at Risk delle perdite operative), applicato sia ai dati storici sia ai risultati dell’analisi di scenario su un orizzonte temporale di un anno, con un intervallo di confidenza del 99,9%.

INFORMAZIONI DI NATURA QUANTITATIVA

Il requisito patrimoniale regolamentare per i rischi operativi, al 31 dicembre 2025 ammonta a €669 milioni.

Con riferimento alle fonti di manifestazione del rischio operativo, viene di seguito fornita una rappresentazione grafica relativa all’impatto delle perdite contabilizzate nel corso dell’esercizio in base alla tipologia di evento.

Ripartizione delle perdite operative



Nel 2025, le perdite che hanno inciso maggiormente sul profilo di rischio del Gruppo Fideuram sono riconducibili, per una quota pari al 56%, a comportamenti illegittimi di ex Private Banker (“Illeciti Interni”) e per il 27% a contestazioni relative alla gestione della relazione con la clientela (“Clienti, Prodotti e Prassi Operative”).

A fronte di tali rischi, il Gruppo Fideuram ha adottato misure preventive e correttive adeguate, al fine di rafforzare i propri processi interni e di mitigare il rischio di futuri accadimenti. Tali interventi sono stati implementati in modo tempestivo e sono tuttora oggetto di continuo aggiornamento e miglioramento.

Nonostante la presenza di tali fattori di rischio, l’esposizione complessiva del Gruppo Fideuram rimane sotto controllo, grazie alla costante attenzione prestata alla gestione dei rischi e all’adozione di politiche di prevenzione.

Rischi legali e fiscali

Nel corso del normale svolgimento della propria attività, il Gruppo è parte di procedimenti giudiziari civili e fiscali ed è altresì parte in procedimenti penali a carico di terzi.

Il Gruppo monitora costantemente le cause in essere, d’intesa con i legali esterni, esaminandole alla luce della documentazione contrattuale, dei comportamenti adottati, dell’istruttoria interna e delle eventuali criticità segnalate dai già menzionati legali in corso di causa. Il Gruppo ha costituito un fondo contenzioso legale destinato a coprire, tra l’altro, le passività che potrebbero derivare, secondo le indicazioni dei legali interni ed esterni, dalle vertenze giudiziali e da altro contenzioso in corso.

Al 31 dicembre 2025, tale fondo era pari complessivamente a €82 milioni. La dimensione totale del fondo e l’ammontare degli accantonamenti sono determinati sulla base della probabilità stimata anche tenendo conto delle indicazioni dei consulenti legali esterni e interni che il procedimento abbia esito negativo. Come conseguenza del suddetto processo, alcuni procedimenti di cui il Gruppo è parte e per i quali è previsto un esito negativo remoto o non quantificabile, non sono compresi nel fondo contenzioso legale. Al 31 dicembre 2025

A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL’AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI

il numero e il valore dei procedimenti pendenti non risultano tali da incidere significativamente sulle attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo. Il contenzioso in essere è riconducibile, in particolare, alle categorie di seguito riportate:

1) Cause conseguenti a comportamenti illeciti e/o irregolarità di ex consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede

Il maggior numero di procedimenti giudiziari passivi del Gruppo riguarda richieste di risarcimento danni avanzate a fronte di presunte condotte illecite poste in essere da ex consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede. Il coinvolgimento del Gruppo per tali eventi dannosi è legato alla circostanza che il Gruppo è solidalmente responsabile con i suoi consulenti in ragione del disposto dell’art. 31, comma 3 del TUF che sancisce la responsabilità solidale dell’intermediario per i danni arrecati a terzi dal consulente finanziario abilitato all’offerta fuori sede, anche a seguito di condotta penalmente rilevante. Tale tipo di contestazioni sono riconducibili, nella maggior parte dei casi, a fenomeni di natura appropriativa, falsificazioni di firme su modulistica contrattuale e rilascio di false rendicontazioni alla clientela. Fideuram ha in essere una polizza assicurativa per infedeltà di consulenti finanziari, finalizzata a coprire i sinistri conseguenti a illeciti commessi da consulenti finanziari di Fideuram, Sanpaolo Invest, Intesa Sanpaolo Private Banking e IW Private Investments di ammontare superiore a €3 milioni. Il massimale annuo per sinistro previsto nella polizza (da intendersi comprensivo di tutte le contestazioni, anche stragiudiziali, inerenti a comportamenti illeciti/irregolari di un singolo consulente) ammonta a €16 milioni.

Una verifica ispettiva effettuata dall’Audit ha fatto emergere gravi irregolarità compiute da un ex private banker di Sanpaolo Invest. Le verifiche svolte hanno accertato irregolarità ai danni di diversi clienti, quali distrazioni di fondi e rendicontazioni riportanti importi incrementali non veritieri. In data 28 giugno 2019 la società ha risolto per giusta causa il contratto di agenzia con il private banker e ha provveduto a denunciare i fatti emersi alla Procura della Repubblica di Parma e all’Organismo di vigilanza dei consulenti finanziari che ha dapprima sospeso e poi radiato a dicembre 2019 il private banker dall’Albo unico dei consulenti finanziari. A seguito dell’illecito, la società ha ricevuto complessivamente 279 richieste risarcitorie (comprendenti reclami, mediazioni e cause), per un importo di circa €62,9 milioni, per lo più fondate su asserite distrazioni di denaro, perdite derivanti da operatività disconosciuta in strumenti finanziari, false rendicontazioni e addebito di commissioni relative al servizio di consulenza. A oggi pendono 24 richieste risarcitorie per un petitum di circa €10 milioni.

Dai clienti indebitamente accreditati è stato recuperato l’importo complessivo di €9,6 milioni (già restituito ai clienti danneggiati).

Il procedimento penale a carico dell’ex private banker per truffa, appropriazione indebita e furto pluriaggravato dal mezzo fraudolento e dall’abuso di prestazione d’opera si è concluso con sentenza di patteggiamento con la quale l’ex agente è stato condannato a quattro anni di reclusione e, pertanto, è venuta meno la citazione a responsabile civile di Fideuram.

Sono state avviate in sede civile azioni recuperatorie che si sono concluse con due sentenze di condanna a carico dell’ex consulente finanziario e con la concessione di un decreto ingiuntivo, divenuto definitivo, a fronte del quale è stata iscritta ipoteca giudiziale di secondo grado sull’unico immobile intestato allo stesso. A fronte dei rischi connessi al già menzionato illecito, sono stati effettuati accantonamenti, per lo più a fronte dei danni accertati relativamente alle richieste risarcitorie e alle cause pendenti.

I già menzionati accantonamenti non tengono conto della copertura prevista dall’apposita polizza assicurativa in forza della quale la Compagnia ha già riconosciuto un primo anticipo di 744 mila euro.

2) Cause relative a titoli in default e minusvalenze da investimenti di prodotti finanziari

Altre cause passive promosse dalla clientela hanno a oggetto domande di nullità e/o di risarcimento danni conseguenti ad acquisti di titoli in default o che comunque hanno subito un sensibile deprezzamento e cause nelle quali si contesta l’inadempimento alla normativa sulla prestazione dei servizi e delle attività di investimento, con conseguente richiesta di annullamento delle operazioni, restituzione del capitale investito e/o di risarcimento danni.

3) Contestazioni di ex consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede per asseriti inadempimenti al contratto di agenzia

In questo settore si registrano alcune cause passive, avviate da ex consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede di Fideuram, aventi a oggetto contestazioni per asseriti inadempimenti contrattuali. Si tratta, prevalentemente, di richieste di pagamento delle varie indennità di fine rapporto e di importi provvigionali nonché di risarcimento danni.

4) Contestazioni inerenti ad operatività bancaria e altro

Le cause appartenenti a questo filone sono per lo più connesse alla normale operatività bancaria (a titolo esemplificativo anatocismo, revocatorie, realizzo pegni, pagamenti di assegni bancari, errori nell’esecuzione degli incarichi, disservizi relativi a carte e ad altri sistemi di pagamento, doglianze relative alla gestione di pratiche successorie) e/o fondate su contestazioni, sollevate a vario titolo, non rientranti nelle altre categorie e consistono in richieste risarcitorie o restitutorie.

A ottobre 2022 Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking è stata citata innanzi al Tribunale di Napoli con richiesta di: (i) accertamento della pretesa nullità del contratto quadro di conto corrente e per la prestazione dei servizi di investimento a suo tempo sottoscritto dall’attore con Fideuram, della conseguente nullità di tutte le operazioni di investimento effettuate e della presunta responsabilità contrattuale ed extracontrattuale della Banca, e per l’effetto, (ii) di condanna della Banca al risarcimento dell’asserito danno subito per complessivi €29 milioni circa. La Banca si è ritualmente costituita in giudizio, contestando la fondatezza e l’ammissibilità delle domande proposte in fatto e in diritto e confermando la correttezza e la conformità del proprio operato alla normativa applicabile, anche in sede di profilatura e informativa al cliente. La causa, rinviata per la precisazione delle conclusioni a fine 2025, è stata trattenuta a decisione con assegnazione dei termini per il deposito di comparse conclusionali e memorie di replica.

La Procura della Repubblica di Milano ha avviato un procedimento penale ex D. Lgs. 231/2001 nei confronti di Reyl & Cie (società svizzera controllata da Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking) per il reato presupposto di riciclaggio, asseritamente commesso da un suo ex dipendente (licenziato nel 2020) e ha ordinato il sequestro di valori di proprietà della stessa Reyl per circa €1,1 milioni. Il procedimento vede coinvolta altresì la banca svizzera Cramer & Cie. Né Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking né Intesa Sanpaolo sono state coinvolte nel procedimento. I fatti contestati si riferiscono ad eventi intervenuti nel 2018, prima dell’ingresso di Reyl & Cie nel Gruppo, avvenuto nel maggio 2021. In base all’accusa, l’ex dipendente, insieme al fratello dipendente di Banca Cramer & Cie e a un consulente esterno, avrebbe messo in atto pratiche volte a favorire l’evasione fiscale da parte di clienti italiani attraverso il trasferimento di conti dalla Svizzera a filiali site presso le Bahamas al fine di consentire ai clienti medesimi di prelevare disponibilità di denaro da tali conti senza possibilità di tracciamento da parte delle Autorità italiane. Nell’ambito del procedimento penale ex D. Lgs. 231/01 pendente davanti al Tribunale di Milano per l’ipotesi di riciclaggio, nel febbraio 2024 a Reyl & Cie è



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

stata notificata la richiesta di rinvio a giudizio nei confronti dell’ex dipendente e del fratello nonché di Cramer & Cie e della stessa Reyl & Cie ed è stata conseguentemente fissata dal GIP l’udienza preliminare al 3 luglio 2024. Al termine di un’interlocuzione tra il difensore di Reyl e il Pubblico Ministero, all’udienza del 3 luglio 2024, la banca, nell’ottica di evitare un lungo contenzioso e senza alcun riconoscimento di responsabilità in ordine ai fatti contestati, ha depositato istanza per l’applicazione di una pena pecuniaria (c.d. patteggiamento), che ha ottenuto il parere favorevole del Pubblico Ministero. Con sentenza del 13 marzo 2025 il GIP del Tribunale di Milano, in accoglimento dell’istanza di patteggiamento formulata da Reyl, ha applicato una sanzione pecuniaria pari a €267.000 e disposto la confisca di €722.802,40. Il Tribunale di Milano ha autorizzato la liberazione delle somme sequestrate a Reyl e il Procuratore Pubblico del Cantone Ticino con provvedimento del 25 novembre 2025 ha disposto il dissequestro di dette somme.

5) Contenzioso fiscale

A seguito di verifiche effettuate con accesso presso Fideuram negli anni 2014 e 2015, l’Agenzia delle Entrate, Direzione Regionale del Lazio - Ufficio Grandi Contribuenti - ha contestato per gli anni 2009, 2010 e 2011 la mancata applicazione di ritenute sugli interessi di conti esteri riconducibili ai fondi comuni collocati dalla società. Gli avvisi di accertamento sono stati oggetto di ricorso da parte della società la quale, da ultimo, è risultata soccombente nelle udienze tenute presso la Commissione Tributaria Regionale per tutti gli anni di imposta. In relazione alla convinzione della correttezza del proprio operato, la società ha presentato ricorso dinanzi alla Corte di Cassazione che, nelle udienze tenutesi nel mese di giugno (depositate a luglio per l’anno 2011 e ad agosto per il 2009 e il 2010), ha rinviato tutte le causa al giudizio di secondo grado. Considerato l’esito negativo in secondo grado, la banca ha deciso di effettuare un accantonamento a fondo rischi pari a €5,2 milioni per far fronte agli oneri, comprensivi di sanzioni e interessi, a seguito di un’eventuale soccombenza nell’ultimo grado di giudizio.

Intesa Sanpaolo Private Banking ha da tempo pendenti contenziosi IRES e IRAP relativi alla deduzione (avvenuta negli anni 2011 e seguenti) della quota di ammortamento dell’avviamento, scaturita dai conferimenti dei rami aziendali private di Intesa Sanpaolo e della Cassa dei Risparmi di Forlì e della Romagna nel 2009, Banca di Trento e Bolzano e Cassa di Risparmio di Firenze nel 2010, Cassa di Risparmio Pistoia e Lucchesia e Cassa di Risparmio dell’Umbria nel 2013, affrancati dalla conferitaria ai sensi dell’art. 15, comma 10, del D.L. 29 novembre 2008, n. 185. Nel settembre 2023 la banca si è avvalsa della definizione liti di cui alla Legge 29 dicembre 2022, n. 197 (“Legge di Bilancio 2023”), c.d. “tregua fiscale”, con riguardo a 5 delle 7 liti pendenti. Infatti, per alcune annualità, tenuto conto dei versamenti già effettuati a titolo provvisorio e dello scomputo, riconosciuto dall’Agenzia delle Entrate, dal costo della definizione dell’imposta sostitutiva del 16% a suo tempo versata, il limitato esborso derivante dalla definizione è stato giudicato positivamente rispetto alla prosecuzione del lungo contenzioso. Sulle cause ancora pendenti, relative agli anni 2012 e 2016 ed entrambe in attesa del giudizio della Corte di Cassazione, anche in base al parere rilasciato dal consulente, il rischio di passività è valutato di tipo possibile, in quanto la legittimità dell’affrancamento degli avviamenti che si generano ex novo in capo alla conferitaria – posto a suo tempo in essere anche da altre società del Gruppo e contestato a nessuna – è stata esplicitamente ammessa dall’Agenzia con la Circolare n. 8/E del 2010 ed è coerente con le previsioni dell’art. 15, comma 10, del D.L. n. 185/2008.

I RISCHI ESG

La sostenibilità, termine riferito alla capacità di non recare danno all’ambiente e alle comunità in modo da supportare un equilibrio economico, sociale e ambientale di medio-lungo termine, è un fattore di grande e crescente importanza per la società nel suo complesso. La gestione delle tematiche ESG richiede quindi che siano tenuti in considerazione non solo l’impatto dei rischi ad esse connessi sull’organizzazione del Gruppo, ma anche il potenziale impatto sugli stakeholder, nonché i rischi a cui il Gruppo espone i propri stakeholder e l’ambiente con la propria operatività. Il Gruppo, consapevole dell’importanza di una allocazione corretta e responsabile delle risorse e dell’influenza che può avere in termini di sostenibilità sia nel breve sia nel lungo periodo, rivolge particolare attenzione alla gestione dei rischi ESG sia con riferimento alla propria operatività sia in relazione alle attività delle imprese clienti e ai settori considerati sensibili, caratterizzati cioè da un significativo profilo di rischio ESG. I rischi ESG sono quindi inclusi nel framework complessivo di Risk Management in quanto rappresentano potenziali impatti negativi che un’organizzazione o un’attività possono comportare sull’ambiente, sulle persone e sulle comunità, comprendendo i rischi connessi alla condotta aziendale (corporate governance), sulla redditività, sul profilo reputazionale e sulla qualità del credito, con possibili conseguenze legali. Il framework di ESG risk management è definito e governato da Intesa Sanpaolo. Ad esso, per gli aspetti che trovano applicabilità, si ispira il Gruppo Fideuram.

Fra i rischi ESG particolare rilievo assume il climate risk, ovvero il rischio finanziario derivante dall’esposizione al rischio fisico e di transizione connesso al cambiamento climatico. I rischi e le opportunità correlati ai cambiamenti climatici sono identificati e analizzati in modo coordinato dalle diverse funzioni aziendali, con l’obiettivo di includerli nei processi ordinari di identificazione, valutazione e monitoraggio del rischio, nelle strategie creditizie e nell’offerta commerciale del Gruppo, impegnato nel ricomprendere l’impatto degli aspetti legati al clima nei rispettivi processi decisionali strategici per integrarli completamente nel quadro di gestione del rischio, con lo scopo di mantenere un profilo di rischio contenuto. Ciò comprende il monitoraggio e la gestione dei rischi ESG, compresi i rischi derivanti dal cambiamento climatico, e l’attuazione di standard etici e ambientali nei processi interni, nei prodotti e servizi offerti ai clienti e nella selezione delle controparti e dei fornitori. Nell’ambito del Risk Appetite framework (RAF) del Gruppo, una specifica sezione viene dedicata ai rischi ESG, climate change e reputazionali. Inoltre, in ambito ESG il processo di RAF Cascading assegna limiti di RAF specifici.

Con riferimento ai rischi ESG & Climate, si riconosce l’importanza strategica dei fattori ESG e l’urgenza di contenimento del cambiamento climatico. Nello specifico, i rischi di cambiamento climatico possono essere suddivisi in rischi fisici e di transizione. I rischi fisici rappresentano l’impatto finanziario negativo derivante dai cambiamenti climatici, compresi eventi meteorologici estremi più frequenti e mutamenti gradual del clima, nonché del degrado ambientale, ossia inquinamento atmosferico, dell’acqua e del suolo, stress idrico, perdita di biodiversità e deforestazione. Questi rischi, che solitamente possono manifestarsi sia nel breve/medio sia nel lungo periodo, possono essere suddivisi in rischi acuti e cronici. I rischi di transizione sono rappresentati dagli impatti finanziari negativi in cui può incorrere un ente, direttamente o indirettamente, a seguito del processo di aggiustamento verso un’economia a basse emissioni di carbonio e più sostenibile sotto il profilo ambientale, derivanti da:

- politiche pubbliche e rischi legali;
- evoluzioni tecnologiche;
- preferenze dei consumatori;
- rischio reputazionale.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

L'integrazione nel framework di risk management dei rischi climatici/ambientali sopradescritti e, più in generale, dei rischi ESG, si articola in:

- un’analisi di materialità (Climate/ESG Materiality Assessment);
- la definizione di specifici presidi nell’ambito del Risk Appetite Framework (RAF);
- la conduzione di analisi di scenario (Climate Scenario Analysis);
- il presidio dei rischi ESG declinato secondo le diverse famiglie di rischio (es. credito, mercato, liquidità), con un focus particolare al rischio di cambiamento climatico.

Climate/ESG Materiality Assessment

L’analisi di materialità Climate/ESG Materiality Assessment è un processo finalizzato a identificare i settori di attività economica, le aree geografiche e i portafogli che presentano una maggior vulnerabilità ai rischi da cambiamento climatico e ESG sulla base di approcci qualitativi e quantitativi, dando così priorità ai controlli del rischio da implementare. I risultati del Materiality Assessment sono elemento fondante per:

- aggiornare la mappatura dei vari fattori di rischio climatico e ESG, dei loro canali di trasmissione e dell’impatto sulle altre categorie di rischio;
- determinare i limiti e i Key Risk Indicator (KRI) nell’ambito del Risk Appetite Framework;
- calibrare ed eseguire stress test su specifici fattori di rischio climatico e ESG;
- orientare le politiche e le strategie creditizie settoriali (ESG Sectoral Color Coding) e stabilire azioni specifiche volte al contenimento dei rischi ESG.

Risk Appetite Framework (RAF)

Il RAF integra e traduce in presidi specifici quanto definito in termini di indirizzi strategici, Climate/ESG Materiality Assessment e ESG Sectoral Color Coding, individuando anno per anno limiti, Key Risk Indicator (KRI) e azioni specifiche volte al contenimento dei rischi ESG, in particolare con riferimento ai settori più esposti a tali rischi.

Climate Scenario Analysis

Un elemento fondamentale per integrare nelle strategie aziendali i rischi e le opportunità connessi al cambiamento climatico considerando le implicazioni anche di medio lungo termine, è costituito dall’analisi di scenario. La Climate Scenario Analysis è utilizzata, nel quadro più generale del materiality assessment, al fine di esplorare potenziali vulnerabilità di portafoglio, in particolare quello creditizio, nell’ambito degli esercizi di stress test regolamentari o dei processi di Internal Capital Adequacy Assessment Process (ICAAP) e Internal Liquidity Adequacy Assessment Process (ILAAP) di Gruppo, svolti da Intesa Sanpaolo.

Presidio dei rischi ESG/climatici nelle diverse famiglie rischio

Il framework di risk management del Gruppo prevede l’integrazione dei fattori di rischio climatici e ambientali rispetto alle diverse famiglie di rischio impattate. Tale scelta tiene in considerazione il fatto che l’impatto dei rischi climatici e ambientali può essere diretto, ad esempio per effetto di una minore redditività delle imprese o della svalutazione delle attività, o indiretto, ad esempio a causa di azioni legali (rischio legale) o danni reputazionali che emergano qualora il pubblico, le controparti dell’ente e/o gli investitori associno l’ente a effetti ambientali avversi (rischio reputazionale).

Nell’ambito dei rischi legati all’attività di Servizio di Investimento per la clientela, il Gruppo ha attivato una serie di presidi centralizzati volti a tutelare l’interesse della clientela e operare in linea con le sue preferenze. In particolare, il Chief Risk Officer:

- attraverso analisi di scenario, svolge simulazioni volte a valutare il potenziale impatto sul conto economico dei portafogli dei clienti in caso di materializzazione di scenari di stress che colpiscono i mercati finanziari, tra i quali il Carbon Policies Scenario;
- monitora la situazione dei clienti che hanno risposto alle domande del questionario di profilatura, in materia ESG, per valutare, a livello aggregato, la coerenza tra la preferenza dichiarata e la composizione reale dei portafogli della clientela.

Inoltre, con riferimento all’attività di “manufacturer” di prodotti di investimento, l’allineamento alle preferenze ESG dei clienti è ulteriormente garantito attraverso la definizione e l’implementazione delle Sustainable and Responsible Investment Policies. I rischi e le preferenze di sostenibilità sono stati integrati nel processo di investimento per ridurre la probabilità di perdite legate ai rischi ambientali e climatici in particolare e ai rischi ESG in generale. In tale contesto, il Chief Risk Officer contribuisce ad assicurare coerenza tra i contenuti della Policy e le aspettative relative all’integrazione dei rischi di sostenibilità nel processo di investimento con l’obiettivo, tra gli altri, di minimizzare il rischio reputazionale. In relazione alle attività di investimento, il Risk Management monitora quindi l’applicazione dei limiti relativi agli emittenti maggiormente esposti ai rischi di sostenibilità, in particolare quelli operanti in settori con attività più impattanti, nonché la conformità ai limiti operativi definiti dalla Sustainability Policy, in particolare per i prodotti che “promuovono caratteristiche ambientali e/o sociali” o che hanno “obiettivi di investimento sostenibile”.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARTE F - INFORMAZIONI SUL PATRIMONIO CONSOLIDATO

SEZIONE 1 - IL PATRIMONIO CONSOLIDATO

A. INFORMAZIONI DI NATURA QUALITATIVA

La gestione del patrimonio nel Gruppo Fideuram è orientata ad assicurare che le consistenze patrimoniali e i ratio di Fideuram e delle società controllate siano coerenti con il profilo di rischio assunto, rispettino i requisiti di vigilanza e consentano un’adeguata allocazione del capitale ai fini del processo di creazione di valore. I requisiti di adeguatezza patrimoniale applicati a livello di Gruppo sono determinati sulla base della disciplina armonizzata contenuta nella Direttiva 2013/36/UE (CRD IV), come successivamente modificata dalla Direttiva (UE) 2019/878 (CRD V) e dalla Direttiva (UE) 2024/1619 (CRD VI), nonché nel Regolamento (UE) n. 575/2013 (CRR), come modificato dal Regolamento (UE) 2019/876 (CRR II) e dal Regolamento (UE) 2024/1623 (CRR III). Tale corpus normativo dà attuazione nell’ordinamento dell’Unione europea agli standard prudenziali definiti dal Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria (c.d. framework di Basilea III e relativo pacchetto di finalizzazione). Il quadro regolamentare è completato dalle disposizioni di vigilanza emanate dalla Banca d’Italia, tra cui la Circolare n. 285 del 17 dicembre 2013 e successive modificazioni e integrazioni.

Tali regole prevedono una specifica nozione di fondi propri, distinta dal patrimonio netto contabile, determinata come somma algebrica di componenti positivi e negativi, la cui computabilità viene ammessa in relazione alla qualità patrimoniale riconosciuta agli stessi.

Nel corso dell’anno e su base trimestrale le società del Gruppo effettuano un’attività di monitoraggio del rispetto dei coefficienti di vigilanza intervenendo, laddove necessario, con appropriate azioni di indirizzo e controllo sugli aggregati patrimoniali. Infine, in occasione di ogni operazione societaria, viene valutata l’adeguatezza patrimoniale e i relativi eventuali interventi da effettuarsi sul patrimonio netto e/o sugli aggregati patrimoniali che impattano sui requisiti patrimoniali minimi.

Il capitale sociale e i sovrapprezzi di emissione coincidono con le corrispondenti voci del patrimonio di Fideuram e di terzi. Le riserve comprendono le rimanenti riserve di Fideuram e le variazioni intervenute nel patrimonio delle società incluse nell’area di consolidamento e di terzi. Al 31 dicembre 2025 il capitale sociale di Fideuram- Intesa Sanpaolo Private Banking è pari a €300.000.000 suddiviso in n. 1.500.000.000 azioni ordinarie prive di valore nominale. Al 31 dicembre 2025 il Gruppo detiene azioni proprie per un ammontare di €2 milioni, riferibili ad azioni della controllata svizzera Alpian S.A. detenute dalla stessa.

B. INFORMAZIONI DI NATURA QUANTITATIVA

B.1 Patrimonio contabile consolidato: ripartizione per tipologia di impresa

	CONSOLIDATO PRUDENZIALE	IMPRESE DI ASSICURAZIONE	ALTRE IMPRESE	ELISIONI E AGGIUSTAMENTI DA CONSOLIDAMENTO	TOTALE
1. Capitale	317	-	-	-	317
2. Sovrapprezzi di emissione	236	-	-	-	236
3. Riserve	5.270	-	-	-	5.270
4. Strumenti di capitale	17	-	-	-	17
5. (Azioni proprie)	(3)	-	-	-	(3)
6. Riserve da valutazione:	119	-	-	-	119
- Titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(5)	-	-	-	(5)
- Copertura di titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-	-	-	-
- Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	4	-	-	-	4
- Attività materiali	15	-	-	-	15
- Attività immateriali	-	-	-	-	-
- Copertura di investimenti esteri	(16)	-	-	-	(16)
- Copertura dei flussi finanziari	28	-	-	-	28
- Strumenti di copertura (elementi non designati)	-	-	-	-	-
- Differenze di cambio	85	-	-	-	85
- Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	-	-	-	-	-
- Passività finanziarie designate al fair value con impatto a conto economico (variazioni del proprio merito creditizio)	-	-	-	-	-
- Utili (Perdite) attuariali su piani previdenziali a benefici definiti	11	-	-	-	11
- Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	(9)	-	-	-	(9)
- Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	-	-	-	-	-
- Ricavi o costi di natura finanziaria relativi alle cessioni in riassicurazione	-	-	-	-	-
- Leggi speciali di rivalutazione	6	-	-	-	6
7. Utile (Perdita) d'esercizio (+/-) del gruppo e di terzi	1.586	-	-	-	1.586
Totale	7.542	-	-	-	7.542



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

B.2 Riserve da valutazione delle attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva: composizione

	CONSOLIDATO PRUDENZIALE		IMPRESE DI ASSICURAZIONE		ALTRE IMPRESE		ELISIONI E AGGIUSTAMENTI DA CONSOLIDAMENTO		TOTALE	
	RISERVA POSITIVA	RISERVA NEGATIVA	RISERVA POSITIVA	RISERVA NEGATIVA	RISERVA POSITIVA	RISERVA NEGATIVA	RISERVA POSITIVA	RISERVA NEGATIVA	RISERVA POSITIVA	RISERVA NEGATIVA
1. Titoli di debito	10	(6)	-	-	-	-	-	-	10	(6)
2. Titoli di capitale	-	(5)	-	-	-	-	-	-	-	(5)
3. Finanziamenti	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale 31.12.2025	10	(11)	-	-	-	-	-	-	10	(11)
Totale 31.12.2024	14	(15)	-	-	-	-	-	-	14	(15)

B.3 Riserve da valutazione delle attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva: variazioni annue

	TITOLI DI DEBITO	TITOLI DI CAPITALE	FINANZIAMENTI
1. Esistenze iniziali	(6)	5	-
2. Variazioni positive	37	-	-
2.1 Incrementi di fair value	37	-	-
2.2 Rettifiche di valore per rischio di credito	-	-	-
2.3 Rigiro a conto economico di riserve negative da realizzo	-	-	-
2.4 Trasferimenti ad altre componenti di patrimonio netto (titoli di capitale)	-	-	-
2.5 Altre variazioni	-	-	-
3. Variazioni negative	(27)	(10)	-
3.1 Riduzioni di fair value	(7)	(10)	-
3.2 Riprese di valore per rischio di credito	-	-	-
3.3 Rigiro a conto economico da riserve positive: da realizzo	(20)	-	-
3.4 Trasferimenti ad altre componenti di patrimonio netto (titoli di capitale)	-	-	-
3.5 Altre variazioni	-	-	-
4. Rimanenze finali	4	(5)	-

B.4 Riserve da valutazione relative a piani a benefici definiti: variazioni annue

Nell’esercizio le riserve in argomento hanno registrato una variazione positiva di €12 milioni e pertanto, al 31 dicembre 2025, per i piani a benefici definiti è presente una riserva positiva pari a €11 milioni.



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARTE G - OPERAZIONI DI AGGREGAZIONE RIGUARDANTI IMPRESE O RAMI D’AZIENDA

SEZIONE 1 - OPERAZIONI REALIZZATE DURANTE L’ESERCIZIO

1.1 Operazioni di aggregazione

Nel corso dell’esercizio non sono state realizzate operazioni di aggregazione aziendale ai sensi del principio contabile IFRS 3.

Sono state invece realizzate alcune operazioni straordinarie infragruppo, escluse dall’ambito di applicazione dell’IFRS 3 e contabilizzate in continuità di valori contabili, senza effetti sul conto economico, in applicazione delle politiche contabili di Gruppo.

Tali operazioni, perfezionate nel 2025, hanno riguardato il completamento del progetto di evoluzione delle attività di Wealth Management del Gruppo Intesa Sanpaolo, che ha previsto la costituzione della struttura Wealth Management Divisions, nella quale sono confluite le Divisioni Private Banking, Asset Management e Insurance. Nell’ambito del nuovo assetto organizzativo, a decorrere dal 1° luglio 2025 ha acquisito efficacia la scissione totale di Fideuram Asset Management SGR in favore di Eurizon Capital SGR, per il ramo d’azienda organizzato per l’esercizio dell’attività di gestione collettiva del risparmio, e di Fideuram, per il compendio di attività, passivi-

tà, diritti, rapporti giuridici ed economici non afferente a tale attività. Al servizio della scissione, Eurizon Capital SGR ha emesso nuove azioni ordinarie prive di valore nominale in favore di Fideuram, aumentando il capitale sociale per un importo pari al valore netto patrimoniale del ramo di azienda assegnato, corrispondente a €19,2 milioni. Al fine di ricondurre a Intesa Sanpaolo il controllo integrale di Eurizon Capital SGR, in data 7 luglio 2025 Intesa Sanpaolo ha acquistato da Fideuram le azioni detenute in Eurizon Capital SGR a valore di mercato, per un corrispettivo pari a €113 milioni. In data 1° ottobre 2025 ha inoltre acquisito efficacia la scissione parziale di Eurizon Capital SGR, mediante assegnazione a Fideuram del ramo d’azienda organizzato per l’esercizio dell’attività di gestione di portafogli ai sensi dell’art. 1, comma 5, lett. d) Testo Unico della Finanza, sostanzialmente riservata alla clientela del Gruppo Fideuram.

SEZIONE 2 - OPERAZIONI REALIZZATE DOPO LA CHIUSURA DELL’ESERCIZIO

2.1 Operazioni di aggregazione

Successivamente alla chiusura dell’esercizio 2025 non sono state realizzate operazioni di aggregazione aziendale.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

**5. BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARTE H - OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE

ASPETTI PROCEDURALI

Il Consiglio di Amministrazione di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking ha recepito, nel rispetto delle procedure previste dalla normativa, l’aggiornamento del Regolamento di Gruppo per la gestione delle operazioni con Parti Correlate di Intesa Sanpaolo, Soggetti Collegati del Gruppo e Soggetti Rilevanti ex art. 136 del Testo Unico Bancario e ha adottato il nuovo testo del relativo Addendum integrativo (di seguito, congiuntamente, Regolamento).

Il Regolamento tiene conto sia della disciplina emanata dalla Consob, ai sensi dell’art. 2391 bis del Codice civile, sia delle disposizioni di vigilanza introdotte dalla Banca d’Italia il 12 dicembre 2011 in materia di attività di rischio e conflitti di interesse delle banche e dei gruppi bancari nei confronti di Soggetti Collegati ed emanate in attuazione dell’art. 53, comma 4 e seguenti del Testo Unico Bancario e in conformità alla delibera del CICR del 29 luglio 2008, n. 277 nonché, in aggiunta, delle regole stabilite dall’art. 136 del TUB.

Il Regolamento disciplina, per l’intero Gruppo Intesa Sanpaolo, i seguenti aspetti:

- i criteri per identificare le Parti Correlate e i Soggetti Collegati;
- il processo di istruttoria, deliberazione e informazione agli Organi sociali per le operazioni realizzate con Parti Correlate e Soggetti Collegati;
- l’informativa al mercato per le operazioni con Parti Correlate;
- i limiti prudenziali e gli adempimenti di segnalazione periodica alla Banca d’Italia per le attività di rischio nei confronti dei Soggetti Collegati;
- le regole che riguardano i controlli e i presidi organizzativi;
- le regole generali di disclosure e di astensione per la gestione degli interessi personali degli esponenti, dei dipendenti e dei collaboratori aziendali, anche diversi dai Soggetti Collegati.

Ai sensi del Regolamento sono considerate Parti Correlate di Intesa Sanpaolo i soggetti che sono definiti come tali dai principi contabili internazionali adottati secondo la procedura di cui all’articolo 6 del Regolamento (CE) n. 1606/2002.

L’insieme dei Soggetti Collegati di Gruppo è invece costituito dai Soggetti Collegati di ciascuna banca del Gruppo e di ciascun intermediario vigilato rilevante, con fondi propri superiori al 2% del totale dei fondi propri a livello consolidato.

Sono considerati tali:

- gli azionisti che esercitano il controllo o un’influenza notevole e i relativi gruppi societari;
- le entità controllate, controllate congiunte e collegate, nonché le entità da queste controllate, anche congiuntamente ad altri;
- gli esponenti aziendali con i relativi parenti fino al secondo grado e le entità partecipate rilevanti.

In via di autoregolamentazione la disciplina è stata poi estesa a:

- gli azionisti di Intesa Sanpaolo e i relativi gruppi societari che abbiano una partecipazione al capitale con diritto di voto superiore alla soglia minima prevista dalla disciplina sulla comunicazione delle partecipazioni rilevanti nelle società con azioni quotate;
- le società nelle quali gli esponenti di Intesa Sanpaolo o i loro stretti familiari hanno cariche esecutive o di presidente dell’organo di amministrazione;
- le entità nelle quali gli esponenti di Intesa Sanpaolo o i loro stretti familiari detengono una partecipazione qualificata uguale o superiore al 10% del capitale o dei diritti di voto di tale entità, o sulla quale tali persone possono esercitare un’influenza notevole;
- le società con le quali il Gruppo presenta significativi legami partecipativi e finanziari.

Il perimetro complessivo dei soggetti considerati rilevanti dal Regolamento include le parti correlate identificate ai sensi dello IAS 24.

Il Regolamento contempla le diverse cautele istruttorie che devono essere osservate nella realizzazione di operazioni con Parti Correlate di Intesa Sanpaolo, Soggetti Collegati di Gruppo e Soggetti Rilevanti ex art. 136 del TUB, al fine di soddisfare le esigenze di correttezza sostanziale delle transazioni richiedendo, tra l’altro, un esame dettagliato delle motivazioni, degli interessi, degli effetti dal punto di vista patrimoniale, economico e finanziario e delle condizioni dell’operazione.

In coerenza con la regolamentazione adottata dalla Consob e dalla Banca d’Italia è inoltre previsto un regime di esenzioni, integrali o parziali, dall’applicazione della disciplina.

Per quanto attiene ai profili deliberativi delle operazioni con Parti Correlate di Intesa Sanpaolo e Soggetti Collegati di Gruppo, il procedimento viene differenziato per:

- operazioni di importo esiguo: di controvalore inferiore o pari a €250.000 per le persone fisiche e a €1 milione per i soggetti diversi dalle persone fisiche (escluse dall’applicazione della disciplina);
- operazioni di minore rilevanza: di controvalore superiore alle soglie di esiguità (€250.000 per le persone fisiche e €1 milione per i soggetti diversi dalle persone fisiche) ma inferiore o pari alle soglie di maggiore rilevanza di seguito indicate;
- operazioni di maggiore rilevanza: di controvalore superiore alla soglia del 5% degli indicatori definiti dalla Consob e dalla Banca d’Italia;
- operazioni di competenza assembleare, a norma di legge o di statuto.

Nel processo finalizzato all’approvazione delle operazioni con Parti Correlate di Intesa Sanpaolo e Soggetti Collegati di Gruppo, un ruolo qualificato viene svolto dal Comitato Parti Correlate, costituito in seno al Consiglio di Amministrazione della Banca e composto da tre Consiglieri di Amministrazione, tutti non esecutivi e in maggioranza indipendenti ai sensi di legge e di Statuto. Il Comitato può avvalersi, ove ritenuto opportuno, di esperti indipendenti in relazione alla significatività, alle particolari caratteristiche economiche o strutturali dell’operazione o alla natura della parte correlata o soggetto collegato.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

**5. BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Per le operazioni di maggiore rilevanza, le strutture devono coinvolgere il Comitato nelle fasi dell’istruttoria e delle trattative, attraverso l’invio di un flusso completo e tempestivo e con la facoltà del Comitato di richiedere ulteriori informazioni e formulare osservazioni.

Tutte le operazioni, che non siano esenti in base al Regolamento, realizzate con una parte correlata o soggetto collegato sono assoggettate al benestare preventivo di Intesa Sanpaolo e riservate alla competenza deliberativa del Consiglio di Amministrazione della Banca, previo parere del relativo Comitato Parti Correlate. Inoltre, sono comunque assoggettate al parere del Comitato e alla deliberazione del Consiglio di Amministrazione le operazioni con Parti Correlate o Soggetti Collegati di Gruppo non appartenenti al Gruppo Intesa Sanpaolo, anche se ordinarie e a condizioni di mercato, qualora queste siano soggette alla deliberazione del Consiglio di Amministrazione sulla base delle regole aziendali.

Il Regolamento prevede specifici presidi nel caso in cui il Consiglio di Amministrazione deliberi un’operazione di minore o maggiore rilevanza, nonostante il parere negativo del Comitato di indipendenti.

Il Regolamento definisce altresì i criteri generali per l’informativa da rendere, almeno trimestralmente, al Consiglio di Amministrazione e al Collegio Sindacale in ordine alle operazioni con Parti Correlate e Soggetti Collegati perfezionate nel periodo di riferimento, al fine di fornire un quadro completo dell’insieme delle operazioni più significative poste in essere, nonché dei volumi e delle principali caratteristiche di tutte quelle delegate. La medesima informativa è inoltre fornita al Comitato Parti Correlate, anche al fine di consentire un riscontro sulla corretta applicazione delle condizioni di esenzione per le operazioni di minore e maggiore rilevanza. L’informativa deve riguardare tutte le operazioni, anche se esenti da procedura deliberativa aggravata, di controvalore superiore alle soglie di esiguità; sono escluse le operazioni di minore rilevanza di finanziamento e di raccolta bancaria infragruppo (sempre che non riguardino una società controllata con interessi significativi di altra parte correlata o soggetto collegato e presentino condizioni non di mercato o standard). Per le operazioni di minore rilevanza infragruppo ordinarie e a condizioni di mercato o standard è, invece, prevista un’informativa di tipo aggregato su base annuale. Fatti salvi gli obblighi previsti dall’art. 2391 del Codice civile e dall’art. 53 del TUB in materia di interessi degli amministratori, il Regolamento disciplina anche l’operatività con Soggetti Rilevanti ai sensi dell’art. 136 del TUB e dunque la procedura deliberativa aggravata (delibera unanime dell’organo amministrativo, con esclusione del voto dell’esponente interessato e voto favorevole dei componenti l’organo di controllo) prevista per consentire agli esponenti bancari di assumere, direttamente o indirettamente, obbligazioni con la banca nella quale gli stessi rivestono la carica di esponente.

1. INFORMAZIONI SUI COMPENSI DEI DIRIGENTI CON RESPONSABILITÀ STRATEGICHE

(milioni di euro)

	31.12.2025
Benefici a breve termine	18
Benefici successivi al rapporto di lavoro	2
Altri benefici a lungo termine	2
Indennità per la cessazione del rapporto di lavoro	-
Pagamenti in azioni	5
Totale	27

2. INFORMAZIONI SULLE TRANSAZIONI CON PARTI CORRELATE

Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A. è direttamente controllata da Intesa Sanpaolo S.p.A., che ne possiede l’intero capitale sociale.

Nel rispetto delle disposizioni di legge e delle procedure interne emanate da Intesa Sanpaolo e dalla Banca, tutte le operazioni poste in essere con parti correlate nel corso del 2025 sono state realizzate a condizioni economiche equivalenti a quelle di mercato praticate nei confronti di parti non correlate di corrispondente natura e rischio, ovvero, in mancanza di riferimento, a condizioni di reciproca convenienza, verificata tenendo conto del complesso delle circostanze, delle caratteristiche peculiari dell’operazione e dell’interesse del Gruppo. In ogni caso, non sono state concluse operazioni atipiche o inusuali e/o a condizioni economiche e contrattuali non standardizzate per la tipologia di controparte correlata.

Si rappresenta che le operazioni con parti correlate infragruppo, consolidate integrali, non sono incluse nella presente sezione in quanto elise a livello consolidato.

Nell’ambito del processo di riorganizzazione del Gruppo, nel corso del 2025 sono state compiute le seguenti operazioni societarie:

- ottenute le prescritte autorizzazioni di vigilanza della Banca Centrale Europea e della Banca d’Italia, le Assemblee del 15 maggio 2025 di Fideuram, Fideuram Asset Management SGR ed Eurizon Capital SGR hanno approvato il progetto di scissione totale di Fideuram Asset Management SGR in favore di Eurizon Capital SGR e di Fideuram mediante assegnazione:
 - ad Eurizon Capital SGR del ramo d’azienda organizzato per l’esercizio dell’attività di gestione collettiva del risparmio (OICVM e FIA) del valore netto patrimoniale, di €19,2 milioni;
 - a Fideuram del compendio di attività, passività, diritti, rapporti giuridici ed economici non afferente all’esercizio dell’attività di gestione collettiva del risparmio, e pertanto non assegnato a Eurizon Capital SGR.Il successivo 16 giugno 2025 è stato stipulato l’atto di scissione totale di Fideuram Asset Management SGR a favore di Fideuram e di Eurizon Capital SGR ai sensi dell’art. 2506-bis del Codice civile. Gli effetti civilistici, contabili e fiscali della scissione decorrono dal 1° luglio 2025; la scissione totale ha determinato l’estinzione in pari data di Fideuram Asset Management SGR;
- al servizio della scissione totale di Fideuram Asset Management SGR in favore di Eurizon Capital SGR e di Fideuram, in data 1° luglio 2025 Eurizon Capital SGR:
 - ha aumentato il proprio capitale sociale per un importo di €19,2 pari al valore netto del ramo d’azienda oggetto di assegnazione da Fideuram Asset Management SGR;
 - ha eliminato l’indicazione del valore nominale delle azioni in circolazione;
 - ha emesso n. 1.684.081 azioni ordinarie, prive di valore nominale, assegnate a Fideuram, quale socio unico della società scissa;
- al fine di ricondurre a Intesa Sanpaolo il controllo integrale di Eurizon Capital SGR e come previsto nell’ambito del Progetto “Evoluzione strategica Wealth Management Divisions”, in data 7 luglio 2025 le azioni di nuova emissione di Eurizon Capital SGR assegnate a Fideuram sono state vendute a Intesa Sanpaolo ad un prezzo pari a €113 milioni, quale valore mediano compreso nell’intervallo di fair value della partecipazione stimato da un esperto indipendente;



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

- nell’ambito dello Strategic Combined Business plan 2021-2025 concordato in occasione dell’acquisizione di Reyl & Cie, era prevista, tra l’altro, la realizzazione di sinergie di costo e di ricavo per il business del Corporate Finance, facendo leva, in particolare, sul network internazionale e sulle competenze del Gruppo e della Divisione IMI CIB. In tale contesto e al fine di favorire la piena espansione delle attività di Corporate Finance e garantire una sinergia ottimale con la Divisione IMI CIB per lo sviluppo di nuove opportunità di business secondo la strategia e il modello di servizio dell’investment banking di Gruppo, in data 3 marzo 2025 è stato trasferito il Ramo Corporate Finance da Reyl & Cie alla Filiale di Londra della Divisione IMI CIB, sotto la responsabilità gerarchica e funzionale rispettivamente di IMI CIB International Network e di IMI CIB Corporate Finance & Advisory. Il Ramo individuato comprende il 100% dell’operatività di Corporate Finance, che non viene pertanto più svolta da Reyl & Cie;
- in data 7 aprile 2025, Intesa Sanpaolo Wealth Management e Blackrock Investment Management UK hanno sottoscritto un Accordo di Collaborazione per lo sviluppo di una Piattaforma Digitale di Gestione Patrimoniale destinata a servire la clientela affluent e upper affluent, che farà leva sulle competenze del Gruppo Fideuram e sul supporto di un partner chiave come BlackRock, per costruire la proposta di gestione patrimoniale digitale. La Piattaforma sarà gestita da Intesa Sanpaolo Wealth Management e verrà implementata, in una prima fase, in Lussemburgo e Belgio. BlackRock collaborerà con Intesa Sanpaolo Wealth Management per fornire competenze in materia di investimenti e contribuire allo sviluppo tecnologico e al marketing a supporto della Piattaforma Digitale.

Il Consiglio di Amministrazione di Fideuram del 26 giugno 2025 ha approvato il rinnovo del contratto di servizio in essere con Intesa Sanpaolo, aggiornato sulla base dell’evoluzione del contesto organizzativo e operativo del Gruppo e della Banca. Analogo aggiornamento ha riguardato i contratti di servizio in essere tra Intesa Sanpaolo e le seguenti società controllate da Fideuram: Intesa Sanpaolo Private Banking, Siref Fiduciaria, Fideuram Asset Management (Ireland), Fideuram Asset Management UK, Reyl & Cie, Intesa Sanpaolo Wealth Management e Al pian.

I saldi creditori e debitori, i proventi e gli oneri al 31 dicembre 2025 nei confronti delle imprese appartenenti al Gruppo Intesa Sanpaolo sono riepilogati nelle tabelle seguenti:

Attività 31.12.2025

(milioni di euro)

	OPERAZIONI CON GRUPPO INTESA SANPAOLO	
	VALORE	INCIDENZA %
Cassa e disponibilità liquide	1.729	31
Titoli di debito e di capitale	20.975	80
Crediti verso banche	9.346	92
Crediti verso clientela	428	3
Derivati finanziari	226	94
Attività materiali	97	28
Altre attività	7	-

Passività 31.12.2025

(milioni di euro)

	OPERAZIONI CON GRUPPO INTESA SANPAOLO	
	VALORE	INCIDENZA %
Debiti verso banche	3.137	76
Debiti verso clientela	481	1
Derivati finanziari	148	62
Altre passività	269	12
Garanzie e impegni rilasciati	990	11

Conto Economico 2025

(milioni di euro)

	OPERAZIONI CON GRUPPO INTESA SANPAOLO	
	VALORE	INCIDENZA %
Interessi attivi	1.015	63
Interessi passivi	(131)	26
Commissioni attive	1.028	28
Commissioni passive	(56)	4
Risultato netto delle attività finanziarie	105	55
Spese amministrative	(184)	13
Rettifiche di valore su attività materiali	(29)	41
Altri oneri/proventi di gestione	2	-

Rapporti con le imprese del Gruppo Intesa Sanpaolo

(milioni di euro)

	ATTIVITÀ	PASSIVITÀ	GARANZIE E IMPEGNI RILASCIATI	GARANZIE E IMPEGNI RICEVUTI	PROVENTI	ONERI
Impresa Capogruppo						
Intesa Sanpaolo S.p.A.	31.463	3.551	983	430	1.229	371
Imprese sottoposte al controllo dell'impresa Capogruppo						
Eurizon Capital S.A.	-	-	-	-	1	-
Eurizon Capital SGR S.p.A.	38	6	-	-	186	8
Eurizon SLJ Capital Ltd	-	1	-	-	-	1
Fideuram Vita S.p.A.	1.247	457	7	-	579	13
Intesa Sanpaolo Assicurazioni S.p.A.	52	10	-	101	153	2
Intesa Sanpaolo Bank Luxembourg S.A.	1	-	-	-	6	-
Intesa Sanpaolo Harbourmaster III S.A.	4	5	-	-	-	1
Intesa Sanpaolo Holding International S.A.	3	4	-	-	-	3
Intesa Sanpaolo Protezione S.p.A.	-	1	-	-	-	1
Intesa Sanpaolo Rent Foryou S.p.A.	-	-	-	-	-	1
Intesa Sanpaolo Servitia S.A.	-	-	-	-	-	3



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARTE I - ACCORDI DI PAGAMENTO BASATI SU PROPRI STRUMENTI PATRIMONIALI

INFORMAZIONI DI NATURA QUALITATIVA

1. DESCRIZIONE DEGLI ACCORDI DI PAGAMENTO BASATI SU PROPRI STRUMENTI PATRIMONIALI

1.1 Piano di incentivazione basato su strumenti finanziari

Le disposizioni di Vigilanza in materia di politiche e prassi di remunerazione e incentivazione nelle banche e nei gruppi bancari prescrivono, tra l’altro, che parte dei premi erogati ai cosiddetti “risk takers” (almeno il 50%) sia attribuito mediante assegnazione di strumenti finanziari, in un orizzonte di tempo pluriennale. A tal fine il Gruppo Fideuram al 31 dicembre 2025 ha in portafoglio azioni Intesa Sanpaolo per un controvalore complessivo di €192 milioni, iscritte in bilancio tra le attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico. Le azioni saranno attribuite ai beneficiari nel rispetto delle norme attuative contenute nei sistemi di incentivazione che richiedono, di norma, la permanenza in servizio dei beneficiari sino al momento dell’effettiva consegna dei titoli e sottopongono ciascuna quota differita dell’incentivo (sia essa erogata in forma cash, sia mediante strumenti finanziari) a un meccanismo di correzione ex post – cosiddetta malus condition – secondo il quale il relativo importo riconosciuto e il numero delle eventuali azioni attribuite potranno essere decurtati in relazione al grado di conseguimento di specifici obiettivi economico-patrimoniali che misurano la sostenibilità nel tempo dei risultati conseguiti.

1.2 Piani di incentivazione a lungo termine 2022-2025: Piano Performance Share e Piano LECOIP 3.0

In concomitanza con il lancio del Piano d’Impresa 2022-2025 sono stati avviati due piani di incentivazione a lungo termine destinati a differenti cluster di popolazione:

- Piano Performance Share (PSP) destinato al management del Gruppo, ai restanti risk takers apicali di Gruppo e agli altri risk takers di Gruppo (perimetro Italia ed estero), concluso nel mese di marzo 2026;
- Piano LECOIP 3.0 destinato a tutti i professional del perimetro italiano del Gruppo, concluso nel mese di marzo 2026.

Con riferimento al management, Intesa Sanpaolo ha ritenuto di adottare un piano esplicitamente connesso al raggiungimento degli obiettivi del Piano d’Impresa, che abbia un profilo di rischio/rendimento adeguato al ruolo ricoperto e ai livelli di ambizione e sfida dello stesso e che preveda l’adozione delle Performance Share quale strumento finanziario. La partecipazione al PSP è stata offerta fino al 31 dicembre 2023 ai manager neoassunti e in caso di promozioni per riconoscere gli avanzamenti di carriera.

Nel dettaglio, il Piano Performance Share prevede l’assegnazione di azioni ordinarie Intesa Sanpaolo di nuova emissione a fronte di un aumento di capitale gratuito, sottoposte al raggiungimento di condizioni di performance chiave del Piano d’Impresa, soggette all’applicazione di demoltiplicatori basati su target di sostenibilità, nonché subordinate a condizioni di attivazione e di accesso individuale (c.d. compliance breach).

Le azioni eventualmente maturate saranno corrisposte in un orizzonte temporale di 4/5 anni secondo schemi di payout definiti in funzione del cluster di appartenenza del beneficiario, dell’ammontare della remunerazione

variabile complessiva e della sua incidenza rispetto alla remunerazione fissa. Le quote differite sono inoltre soggette alla verifica delle condizioni di malus, definite in modo speculare alle condizioni di attivazione.

Con riferimento ai professional, in sostanziale continuità con il Piano LECOIP 2.0, è stato strutturato un piano di retention denominato “LECOIP 3.0” con lo scopo di proseguire nell’opera di rafforzamento dell’identificazione e dello spirito di appartenenza del personale, in coerenza con la cultura organizzativa inclusiva del Gruppo.

Il Piano LECOIP 3.0 è assegnato in Certificates emessi da JP Morgan, ovvero strumenti finanziari basati su azioni, e prevede:

- l’attribuzione di azioni ordinarie Intesa Sanpaolo di nuova emissione rivenienti da un aumento gratuito di capitale (Free Share) per un ammontare pari all’anticipo sul Premio Variabile di Risultato maturato per l’anno 2022 (ferma restando la facoltà per il dipendente di richiedere che tale anticipo gli venga corrisposto per cassa e quindi non aderire al LECOIP 3.0);
- l’assegnazione gratuita di ulteriori azioni a fronte del medesimo aumento gratuito di capitale (Matching Share) in funzione del ruolo ricoperto e della seniority e la sottoscrizione, in determinate proporzioni rispetto alle azioni gratuite ricevute, di azioni ordinarie Intesa Sanpaolo di nuova emissione rivenienti da un aumento di capitale a pagamento riservato ai dipendenti, a un prezzo di emissione scontato rispetto al valore di mercato (Azioni Scontate).

I Certificates riflettono i termini di alcune opzioni aventi come sottostante azioni ordinarie Intesa Sanpaolo e consentono al dipendente di ricevere alla scadenza, salvo il verificarsi di determinati eventi, un ammontare in contanti (o in azioni ordinarie Intesa Sanpaolo) pari al valore di mercato originario delle Free Shares e delle Matching Shares, più l’eventuale apprezzamento, rispetto al valore di mercato originario, connesso all’ammontare di Free Shares, Matching Shares e Azioni Scontate.

In casi residuali, l’ammontare sarà liquidato secondo specifici schemi di incasso che prevedono il differimento e il riconoscimento di parte del premio in strumenti finanziari. Tali schemi sono differenziati in funzione del cluster di popolazione di appartenenza alla maturazione del premio nonché dell’ammontare della remunerazione variabile complessiva e della sua incidenza rispetto alla remunerazione fissa.

I Piani Performance Share Plan e LECOIP 3.0 sono stati sottoposti all’approvazione dell’Assemblea ordinaria dei soci di Intesa Sanpaolo del 29 aprile 2022. La parte straordinaria della stessa Assemblea ha deliberato in merito al conferimento di una delega al Consiglio di Amministrazione ad aumentare il capitale sociale ai sensi dell’art. 2443 del Codice civile, funzionale all’attuazione dei Piani.

Il 21 giugno 2022 il Consiglio di Amministrazione di Intesa Sanpaolo ha esercitato la delega conferitagli dall’Assemblea per gli aumenti di capitale a favore dei dipendenti del Gruppo, funzionali all’attuazione del Piano LECOIP 3.0.

Entrambi i piani di incentivazione a lungo termine in oggetto (Piano Performance Share e LECOIP 3.0) rientrano nel perimetro di applicazione dell’IFRS 2 e sono qualificabili come operazioni con pagamento basato su azioni regolate con strumenti rappresentativi di capitale (c.d. piani “equity-settled”).

Con riferimento al Piano Performance Share, alla data di assegnazione viene calcolato il fair value degli strumenti rappresentativi di capitale oggetto del Piano. Il Piano prevede la presenza di condizioni di servizio e di



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. **BILANCIO
CONSOLIDATO**

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

performance delle quali occorre tener conto al fine di determinare il numero di azioni per la valorizzazione del costo del Piano. Tali stime saranno oggetto di revisione nel corso dell’accrual period e fino alla scadenza. Ulteriormente, nella determinazione del fair value del piano, occorre tener conto della presenza di condizioni di performance di mercato. Il costo del piano, così definito, è imputato a conto economico (come costo del lavoro) pro-rata temporis lungo l’accrual period del beneficio, in contropartita a una specifica riserva di patrimonio netto. Al verificarsi degli eventi che comportano per i dipendenti la perdita del diritto ai benefici del piano (obiettivi di performance, condizioni di attivazione e venir meno della permanenza in servizio), qualora vi sia la necessità di adeguare la stima precedentemente effettuata, si procede a una modifica del costo del Piano a fronte di un adeguamento del patrimonio netto.

Per quanto riguarda il Piano LECOIP 3.0, alla data di assegnazione viene calcolato il fair value degli strumenti rappresentativi di capitale oggetto del piano (equivalente alla somma del fair value delle azioni assegnate gratuitamente e dal fair value dello sconto per le azioni a pagamento) e non più modificato. Il Piano prevede la presenza di condizioni di servizio e di performance non di mercato (i trigger event), di cui occorre tener conto al fine di determinare il numero di azioni per la valorizzazione del costo del piano. Tali stime sono oggetto di revisione nel corso del vesting period e fino alla scadenza. Il costo del piano, così definito, è imputato a conto economico (come costo del lavoro) pro-rata temporis lungo il periodo di maturazione del beneficio, in contropartita a una specifica riserva di patrimonio netto.

Al verificarsi degli eventi che comportano per i dipendenti la perdita del diritto ai benefici del LECOIP 3.0 (trigger events e venir meno della permanenza in servizio) si iscrive in bilancio un’attività finanziaria (il credito ceduto rappresentativo dei Certificates) in contropartita al patrimonio netto. In particolare, i Certificates iscritti nel bilancio sono classificati, in ossequio alle previsioni del principio contabile IFRS 9, alla voce 20. c) “Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico: Altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value”. Contestualmente, qualora vi sia la necessità di adeguare la stima precedentemente effettuata, viene modificato il costo del piano a fronte di un adeguamento del patrimonio netto.

INFORMAZIONI DI NATURA QUANTITATIVA

2. ALTRE INFORMAZIONI

2.1 Evoluzione del piano di incentivazione basato su strumenti finanziari

	NUMERO DI AZIONI	FAIR VALUE UNITARIO (in euro)
Azioni Intesa Sanpaolo al 31 dicembre 2024	33.793.322	3,8630
- Azioni acquistate nell'esercizio	5.575.079	5,4218
- Azioni assegnate nell'esercizio	6.917.613	4,7311
Azioni Intesa Sanpaolo al 31 dicembre 2025	32.450.788	5,9210

2.2 Strumenti a lungo termine di partecipazione azionaria diffusa: LECOIP 3.0

PIANO LECOIP 3.0													
FREE SHARES A GIUGNO 2022		MATCHING SHARES A GIUGNO 2022		AZIONI SCONTATE A GIUGNO 2022		AZIONI SELL TO COVER A GIUGNO 2022 (A)		NUMERO TOTALE AZIONI ASSEGNATE A GIUGNO 2022	NUMERO LECOIP CERTIFICATES AL 31.12.2024	VARIAZIONI DELL'ESERCIZIO (C)	NUMERO LECOIP CERTIFICATES AL 31.12.2025	FAIR VALUE MEDIO AL 31.12.2025	
NUMERO DI AZIONI	FAIR VALUE MEDIO UNITARIO	NUMERO DI AZIONI	FAIR VALUE MEDIO UNITARIO	NUMERO DI AZIONI	FAIR VALUE MEDIO UNITARIO (B)	NUMERO DI AZIONI	FAIR VALUE MEDIO UNITARIO						
Totale Dipendenti	1.798.390	1,7800	3.253.536	1,7800	26.657.848	0,3409	6.863.631	1,7800	38.573.405	4.808.154	(62.283)	4.745.871	8,2350

- (A) Azioni assegnate destinate a coprire l’esborso relativo all’imposizione fiscale a carico del dipendente.
- (B) Fair value dello sconto di sottoscrizione.
- (C) Numero di Certificates per cui è previsto il subentro di Intesa Sanpaolo nei diritti che sarebbero stati riconosciuti ai dipendenti a fronte dei Certificates derivante dal mancato rispetto della condizione di permanenza in servizio e altre condizioni di maturazione.

Gli effetti economici di competenza del 2025 connessi al Piano Lecoip sono pari a €10 milioni.

2.3 Strumenti a lungo termine di partecipazione azionaria: Performance Share Plan (PSP)

PERFORMANCE SHARE PLAN (PSP)			
NUMERO PERFORMANCE SHARE AL 31.12.2024	VARIAZIONI DELL'ESERCIZIO (A)	NUMERO PERFORMANCE SHARE AL 31.12.2025	FAIR VALUE UNITARIO
Totale Beneficiari (Tutto il Management, i restanti Risk Taker Apicali di Gruppo e gli altri Risk Taker del Gruppo - perimetro Italia ed estero)			
9.738.623	(107.293)	9.631.330	1,0124

- (A) Numero di Performance Share che non verranno riconosciute ai dipendenti a fronte del mancato rispetto della permanenza in servizio o altre condizioni di maturazione.

Gli effetti economici di competenza del 2025 connessi al PSP sono pari a €7 milioni.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

PARTE M - INFORMATIVA SUL LEASING

Nella presente sezione sono fornite le informazioni richieste dall’IFRS 16 che non sono presenti nelle altre parti del bilancio.

SEZIONE 1 - LOCATARIO

INFORMAZIONI QUALITATIVE

Il Gruppo ha in essere principalmente contratti di leasing immobiliare.

Al 31 dicembre 2025 i contratti di leasing erano 676, di cui 617 relativi a leasing immobiliare, per un valore di diritti d’uso complessivo pari a €266 milioni.

I contratti di leasing immobiliare includono nella grande maggioranza immobili destinati all’uso come uffici, filiali bancarie o uffici dei Private Banker. I contratti, di norma, nel perimetro Italia hanno durata superiore ai 12 mesi e presentano tipicamente opzioni di rinnovo ed estinzione esercitabili dal locatore e dal locatario secondo le regole di legge oppure di specifiche previsioni contrattuali. Solitamente questi contratti non includono l’opzione di acquisto al termine del leasing oppure costi di ripristino significativi. Sulla base delle caratteristiche dei contratti di locazione italiani e di quanto previsto dalla Legge 392/1978, nel caso di sottoscrizione di un nuovo contratto di affitto con una durata contrattuale di sei anni e l’opzione di rinnovare tacitamente il contratto di sei anni in sei anni, la durata complessiva del leasing viene posta pari a dodici anni. Tale indicazione generale viene superata se vi sono elementi nuovi o situazioni specifiche all’interno del contratto.

I contratti di leasing diversi da quelli relativi ad immobili sono di importo non significativo rispetto al complesso delle attività materiali oggetto di leasing.

Le operazioni di sub leasing sono di importo non significativo e riconducibili a rapporti infragruppo.

Il Gruppo si avvale delle esenzioni consentite dal principio contabile IFRS 16 per i leasing a breve termine (con durata inferiore o uguale ai 12 mesi) e per i leasing di attività di modesto valore (con valore inferiore o uguale a €5.000).

INFORMAZIONI QUANTITATIVE

Nella Parte B - Attivo della Nota integrativa sono esposte rispettivamente le informazioni sui diritti d’uso acquisiti con il leasing (Tabella 9.1 - Attività materiali a uso funzionale: composizione delle attività valutate al costo) e nella Parte B - Passivo sono esposti i debiti per leasing (Tabella 1.1 - Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei debiti verso banche e Tabella 1.2 - Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei debiti verso clientela).

Nella Parte C della Nota integrativa sono contenute le informazioni sugli interessi passivi sui debiti per leasing e gli altri oneri connessi con i diritti d’uso acquisiti con il leasing. Si rimanda alle specifiche sezioni per maggiori dettagli.

La tabella che segue suddivide le spese di ammortamento per le attività consistenti nel diritto d’uso nelle varie categorie, in linea con l’esposizione delle attività materiali.

Spese per ammortamenti per classe di attività
(milioni di euro)

ATTIVITÀ MATERIALI AD USO FUNZIONALE	2025	2024
a) fabbricati	63	59
b) mobili	-	1
c) impianti elettronici	1	1
d) altre	-	-
Totale	64	61



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



6. Relazione della società di revisione



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

**6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE**

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Relazione della società di revisione indipendente ai sensi dell’art. 14 del D. Lgs. 27 gennaio 2010, n. 39 e dell’art. 10 del Regolamento (UE) n. 537/2014

All’Azionista Unico della
Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A.

Relazione sulla revisione contabile del bilancio consolidato

Giudizio

Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato del Gruppo Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking (il “Gruppo”), costituito dallo stato patrimoniale consolidato al 31 dicembre 2025, dal conto economico consolidato, dal prospetto della redditività consolidata complessiva, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato, dal rendiconto finanziario consolidato per l’esercizio chiuso a tale data e dalla nota integrativa consolidata che include le informazioni rilevanti sui principi contabili applicati.

A nostro giudizio, il bilancio consolidato fornisce una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo al 31 dicembre 2025, del risultato economico e dei flussi di cassa per l’esercizio chiuso a tale data, in conformità ai principi contabili IFRS emanati dall’International Accounting Standards Board e adottati dall’Unione Europea e ai provvedimenti emanati in attuazione dell’art. 43 del D. Lgs. 18 agosto 2015, n. 136.

Elementi alla base del giudizio

Abbiamo svolto la revisione contabile in conformità ai principi di revisione internazionali (ISA Italia). Le nostre responsabilità ai sensi di tali principi sono ulteriormente descritte nella sezione *Responsabilità della società di revisione per la revisione contabile del bilancio consolidato* della presente relazione. Siamo indipendenti rispetto alla Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A. (la “Società”) in conformità alle norme e ai principi in materia di etica e di indipendenza applicabili nell’ordinamento italiano alla revisione contabile del bilancio. Riteniamo di aver acquisito elementi probativi sufficienti ed appropriati su cui basare il nostro giudizio.

Aspetti chiave della revisione contabile

Gli aspetti chiave della revisione contabile sono quegli aspetti che, secondo il nostro giudizio professionale, sono stati maggiormente significativi nell’ambito della revisione contabile del bilancio consolidato dell’esercizio in esame. Tali aspetti sono stati da noi affrontati nell’ambito della revisione contabile e nella formazione del nostro giudizio sul bilancio consolidato nel suo complesso; pertanto su tali aspetti non esprimiamo un giudizio separato.

Abbiamo identificato i seguenti aspetti chiave della revisione contabile:

Aspetti chiave	Risposte di revisione
Valutazione delle attività immateriali a vita utile indefinita originatesi da operazioni di aggregazione aziendale	In relazione a tale aspetto chiave, le nostre procedure di revisione, svolte anche con il supporto dei nostri esperti in tecniche di valutazione d’azienda, hanno incluso, tra l’altro: - la comprensione delle modalità di determinazione del valore recuperabile adottate dagli Amministratori nell’ambito del processo di impairment e dei relativi controlli chiave; - la verifica della coerenza delle metodologie valutative adottate con quanto disposto dal principio contabile internazionale IAS 36, tenuto conto della prassi di mercato e delle caratteristiche distintive delle singole CGU; - la verifica dell’accuratezza e della correttezza dei calcoli matematici sottostanti i modelli valutativi utilizzati; - l’analisi della ragionevolezza delle assunzioni riguardanti i dati previsionali e degli ulteriori parametri utilizzati dagli Amministratori per la predisposizione dell’impairment test; - l’esame dell’informativa fornita nella nota integrativa.
	Al 31 dicembre 2025 il valore di iscrizione delle attività immateriali a vita utile indefinita, originatesi da operazioni di aggregazione aziendale ed incluse nella voce 100. Attività immateriali, di cui “avviamenti”, dello stato patrimoniale consolidato, è pari a Euro 372 milioni. Nella Parte A - Politiche contabili, nella Parte B - Informazioni sullo stato patrimoniale consolidato e nella Parte C - Informazioni sul conto economico consolidato della nota integrativa consolidata, gli Amministratori illustrano la composizione e movimentazione delle attività immateriali a vita utile indefinita e descrivono il processo adottato per la valutazione delle stesse che ha comportato la rilevazione di rettifiche di valore, iscritte nella voce 270. Rettifiche di valore dell’avviamento del conto economico consolidato, pari a Euro 78 milioni, di cui Euro 50 milioni relativi al Gruppo Reyl e Euro 28 milioni relativi a Alpian S.A.. La valutazione della congruità del valore degli avviamenti è stata identificata dagli Amministratori tra le fattispecie per le quali è maggiormente richiesto l’impiego di valutazioni soggettive. Gli Amministratori effettuano la valutazione del valore recuperabile delle attività a vita utile indefinita (“impairment test”) con frequenza almeno annuale. Tale valutazione, ai sensi del principio contabile internazionale IAS 36, è basata sul confronto tra il valore di iscrizione in bilancio consolidato e il maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita e il valore d’uso di ciascuna unità generatrice di flussi di cassa (“cash generating unit” o “CGU”) a cui tali attività immateriali risultano allocate. La stima del valore recuperabile di ciascuna CGU da parte degli Amministratori è stata effettuata attraverso un processo basato su metodologie complesse e sul ricorso a informazioni, parametri e assunzioni caratterizzati da un

elevato grado di soggettività quali, per esempio, i moltiplicatori medi, il campione di società ed altri elementi considerati ai fini della determinazione del fair value, nonché i flussi di cassa attesi, i tassi di crescita e il costo del capitale considerati per la determinazione del valore d’uso.

In considerazione dell’elevato livello di complessità e soggettività del processo di stima adottato dagli Amministratori, abbiamo ritenuto la valutazione delle attività immateriali a vita utile indefinita originatesi da operazioni di aggregazione aziendale un aspetto chiave della revisione.

Valutazione dei fondi per rischi e oneri a fronte di contenziosi ed indennità contrattuali e piani di fidelizzazione dei Private Banker

Il bilancio consolidato al 31 dicembre 2025 include fondi per rischi e oneri pari a Euro 746 milioni. Di questi Euro 82 milioni sono relativi a controversie legali e fiscali in essere, Euro 298 milioni sono relativi a indennità contrattuali dovute ai Private Banker ed Euro 199 milioni sono relativi ai piani di fidelizzazione delle reti di Private Banker del Gruppo.

Nella Parte A - Politiche contabili, nella Parte B - Informazioni sullo stato patrimoniale consolidato, nella Parte C - Informazioni sul conto economico consolidato e nella Parte E - Informazioni sui rischi e sulle relative politiche di copertura della nota integrativa consolidata, gli Amministratori illustrano la composizione e la movimentazione dei fondi per rischi e oneri e descrivono il processo adottato per la stima degli stessi ed i principali contenziosi in essere.

La quantificazione dei fondi per rischi e oneri è stata identificata dagli Amministratori tra le fattispecie per le quali è maggiormente richiesto l’impiego di valutazioni soggettive.

La valutazione dei fondi per rischi e oneri stanziati a fronte di contenziosi ed indennità contrattuali e piani di fidelizzazione dei Private Banker viene svolta dagli Amministratori, anche con il supporto di propri consulenti, attraverso la formulazione di stime sul rischio di soccombenza nei contenziosi, sull’esborso atteso e sui tempi di chiusura degli stessi e mediante l'utilizzo di criteri attuariali per la

In relazione a tale aspetto, le nostre procedure di revisione, svolte anche mediante il supporto di nostri esperti in materia di sistemi informativi, legale, fiscale ed attuariale, hanno incluso, tra l’altro:

- la comprensione delle policy, dei processi e dei controlli, compresi quelli relativi ai presidi informatici, posti in essere dal Gruppo per il monitoraggio a distanza dell’operatività delle reti di Private Banker, ai fini dell’identificazione di eventuali frodi o illeciti e la valutazione dei fondi per rischi e oneri, al fine di verificarne l’efficacia operativa;
- l’ottenimento di conferma scritta, da parte dei consulenti legali e fiscali del Gruppo, della loro valutazione circa l’evoluzione dei contenziosi in essere e la possibilità di soccombenza;
- l’analisi della ragionevolezza delle assunzioni utilizzate dagli Amministratori per la valutazione della possibilità di soccombenza nei contenziosi in essere e la stima dei fondi per rischi e oneri;
- l’analisi della ragionevolezza delle assunzioni, delle ipotesi attuariali e delle metodologie utilizzate dagli Amministratori con riferimento alla stima degli oneri per le indennità contrattuali e per i piani di fidelizzazione dei Private Banker, nonché

determinazione delle indennità contrattuali dovute ai Private Banker e degli oneri legati ai piani di fidelizzazione, che tengono conto delle indennità effettivamente maturate, della probabilità di pagamento dei relativi oneri, della permanenza media dei Private Banker e della composizione delle relative reti.

In considerazione dell’elevato livello di complessità e soggettività delle stime formulate dagli Amministratori, abbiamo considerato la valutazione dei fondi per rischi e oneri a fronte di contenziosi ed indennità contrattuali e piani di fidelizzazione dei Private Banker un aspetto chiave della revisione.

l’analisi delle relazioni predisposte dall’attuario esterno incaricato;

- lo svolgimento di procedure di validità sulla completezza e accuratezza dei dati utilizzati per la determinazione degli accantonamenti per rischi e oneri;
- l’esame dell’informativa fornita nella nota integrativa.

Responsabilità degli Amministratori e del Collegio Sindacale per il bilancio consolidato

Gli Amministratori sono responsabili per la redazione del bilancio consolidato che fornisca una rappresentazione veritiera e corretta in conformità ai principi contabili IFRS emanati dall’International Accounting Standards Board e adottati dall’Unione Europea e ai provvedimenti emanati in attuazione dell’art. 43 del D. Lgs. 18 agosto 2015, n. 136 e, nei termini previsti dalla legge, per quella parte del controllo interno dagli stessi ritenuta necessaria per consentire la redazione di un bilancio che non contenga errori significativi dovuti a frodi o a comportamenti o eventi non intenzionali.

Gli Amministratori sono responsabili per la valutazione della capacità del Gruppo di continuare ad operare come un’entità in funzionamento e, nella redazione del bilancio consolidato, per l’appropriatezza dell’utilizzo del presupposto della continuità aziendale, nonché per una adeguata informativa in materia. Gli Amministratori utilizzano il presupposto della continuità aziendale nella redazione del bilancio consolidato a meno che abbiano valutato che sussistono le condizioni per la liquidazione della Società o per l’interruzione dell’attività o non abbiano alternative realistiche a tali scelte.

Il Collegio Sindacale ha la responsabilità della vigilanza, nei termini previsti dalla legge, sul processo di predisposizione dell’informativa finanziaria del Gruppo.

Responsabilità della società di revisione per la revisione contabile del bilancio consolidato

I nostri obiettivi sono l’acquisizione di una ragionevole sicurezza che il bilancio consolidato nel suo complesso non contenga errori significativi, dovuti a frodi o a comportamenti o eventi non intenzionali, e l’emissione di una relazione di revisione che includa il nostro giudizio. Per ragionevole sicurezza si intende un livello elevato di sicurezza che, tuttavia, non fornisce la garanzia che una revisione contabile svolta in conformità ai principi di revisione internazionali (ISA Italia) individui sempre un errore significativo, qualora esistente. Gli errori possono derivare da frodi o da comportamenti o eventi non intenzionali e sono considerati significativi qualora ci si possa ragionevolmente attendere che essi, singolarmente o nel loro insieme, siano in grado di influenzare le decisioni economiche degli utilizzatori prese sulla base del bilancio consolidato.

Nell’ambito della revisione contabile svolta in conformità ai principi di revisione internazionali (ISA

Italia), abbiamo esercitato il giudizio professionale e abbiamo mantenuto lo scetticismo professionale per tutta la durata della revisione contabile. Inoltre:

- abbiamo identificato e valutato i rischi di errori significativi nel bilancio consolidato, dovuti a frodi o a comportamenti o eventi non intenzionali; abbiamo definito e svolto procedure di revisione in risposta a tali rischi; abbiamo acquisito elementi probativi sufficienti ed appropriati su cui basare il nostro giudizio. Il rischio di non individuare un errore significativo dovuto a frodi è più elevato rispetto al rischio di non individuare un errore significativo derivante da comportamenti od eventi non intenzionali, poiché la frode può implicare l'esistenza di collusioni, falsificazioni, omissioni intenzionali, rappresentazioni fuorvianti o forzature del controllo interno;
- abbiamo acquisito una comprensione del controllo interno rilevante ai fini della revisione contabile allo scopo di definire procedure di revisione appropriate nelle circostanze, e non per esprimere un giudizio sull'efficacia del controllo interno del Gruppo;
- abbiamo valutato l'appropriatezza dei principi contabili utilizzati nonché la ragionevolezza delle stime contabili effettuate dagli Amministratori e della relativa informativa;
- siamo giunti ad una conclusione sull'appropriatezza dell'utilizzo da parte degli Amministratori del presupposto della continuità aziendale e, in base agli elementi probativi acquisiti, sull'eventuale esistenza di una incertezza significativa riguardo a eventi o circostanze che possono far sorgere dubbi significativi sulla capacità del Gruppo di continuare ad operare come un'entità in funzionamento. In presenza di un'incertezza significativa, siamo tenuti a richiamare l'attenzione nella relazione di revisione sulla relativa informativa di bilancio ovvero, qualora tale informativa sia inadeguata, a riflettere tale circostanza nella formulazione del nostro giudizio. Le nostre conclusioni sono basate sugli elementi probativi acquisiti fino alla data della presente relazione. Tuttavia, eventi o circostanze successivi possono comportare che il Gruppo cessi di operare come un'entità in funzionamento;
- abbiamo valutato la presentazione, la struttura e il contenuto del bilancio consolidato nel suo complesso, inclusa l'informativa, e se il bilancio consolidato rappresenti le operazioni e gli eventi sottostanti in modo da fornire una corretta rappresentazione;
- abbiamo acquisito elementi probativi sufficienti e appropriati sulle informazioni finanziarie delle imprese o delle differenti attività economiche svolte all'interno del Gruppo per esprimere un giudizio sul bilancio consolidato. Siamo responsabili della direzione, della supervisione e dello svolgimento dell'incarico di revisione contabile del Gruppo. Siamo gli unici responsabili del giudizio di revisione sul bilancio consolidato.

Abbiamo comunicato ai responsabili delle attività di governance, identificati ad un livello appropriato come richiesto dai principi di revisione internazionali (ISA Italia), tra gli altri aspetti, la portata e la tempistica pianificate per la revisione contabile e i risultati significativi emersi, incluse le eventuali carenze significative nel controllo interno identificate nel corso della revisione contabile.

Abbiamo fornito ai responsabili delle attività di governance anche una dichiarazione sul fatto che abbiamo rispettato le norme e i principi in materia di etica e di indipendenza applicabili nell'ordinamento italiano e abbiamo comunicato loro ogni situazione che possa ragionevolmente avere un effetto sulla nostra indipendenza e, ove applicabile, le azioni intraprese per eliminare i relativi rischi o le misure di salvaguardia applicate.

Tra gli aspetti comunicati ai responsabili delle attività di governance, abbiamo identificato quelli che sono stati più rilevanti nell'ambito della revisione contabile del bilancio dell'esercizio in esame, che hanno costituito quindi gli aspetti chiave della revisione. Abbiamo descritto tali aspetti nella relazione di revisione.

Altre informazioni comunicate ai sensi dell'art. 10 del Regolamento (UE) n. 537/2014

L'Assemblea degli azionisti della Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A. ci ha conferito in data 30 marzo 2020 l'incarico di revisione legale dei bilanci d'esercizio e consolidato della Società per gli esercizi con chiusura dal 31 dicembre 2021 al 31 dicembre 2029.

Dichiariamo che non sono stati prestati servizi diversi dalla revisione contabile vietati ai sensi dell'art. 5, par. 1, del Regolamento (UE) n. 537/2014 e che siamo rimasti indipendenti rispetto alla Società nell'esecuzione della revisione legale.

Confermiamo che il giudizio sul bilancio consolidato espresso nella presente relazione è in linea con quanto indicato nella relazione aggiuntiva destinata al Collegio Sindacale, nella sua funzione di comitato per il controllo interno e la revisione contabile, predisposta ai sensi dell'art. 11 del citato Regolamento.

Relazione su altre disposizioni di legge e regolamentari

Giudizi e dichiarazione ai sensi dell'art. 14, comma 2, lettera e) e-bis) ed e-ter), del D. Lgs. 27 gennaio 2010, n. 39

Gli Amministratori della Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking S.p.A. sono responsabili per la predisposizione della relazione sulla gestione del Gruppo Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking al 31 dicembre 2025, costituita dai paragrafi 2.1, 2.2 e 2.5 del Capitolo 2 "Contesto esterno e strategie", dai paragrafi da 3.1 a 3.4, 3.7, 3.8.1, 3.8.3, 3.8.4, 3.8.5 e 3.9 del Capitolo 3 "Performance" e del paragrafo 4.2 del Capitolo 4 "Governance" del fascicolo di bilancio (la "relazione sulla gestione"), incluse la sua coerenza con il relativo bilancio consolidato e la sua conformità alle norme di legge.

Abbiamo svolto le procedure indicate nel principio di revisione (SA Italia) n. 720B al fine di:

- esprimere un giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio consolidato;
- esprimere un giudizio sulla conformità alle norme di legge della relazione sulla gestione;
- rilasciare una dichiarazione su eventuali errori significativi nella relazione sulla gestione.

A nostro giudizio, la relazione sulla gestione è coerente con il bilancio consolidato del Gruppo Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking al 31 dicembre 2025.

Inoltre, a nostro giudizio, la relazione sulla gestione, è redatta in conformità alle norme di legge.

Con riferimento alla dichiarazione di cui all'art. 14, comma 2, lettera e-ter), del D. Lgs. 27 gennaio 2010, n. 39, rilasciata sulla base delle conoscenze e della comprensione dell'impresa e del relativo contesto acquisite nel corso dell'attività di revisione, non abbiamo nulla da riportare.

Roma, 20 marzo 2026

EY S.p.A.



Giovanni Pesce
(Revisore Legale)



7. Allegati

- 7.1 Nota metodologica sull'informativa non finanziaria
- 7.2 Tavole di riepilogo degli indicatori GRI
- 7.3 Tavola di riepilogo degli indicatori SASB
- 7.4 Criteri di redazione dei prospetti contabili riesposti
- 7.5 Criteri di redazione dei prospetti contabili riclassificati
- 7.6 Prospetto di determinazione e distribuzione del valore economico
- 7.7 Informativa sulla modalità di gestione della fiscalità



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

7.1 Nota metodologica sull’informativa non finanziaria

L’informativa non finanziaria è integrata all’interno della Relazione sulla gestione in modo da evidenziare le connessioni esistenti tra le informazioni finanziarie e le informazioni ambientali, sociali e di governance nel processo di creazione di valore e si rivolge a tutti gli stakeholder individuati nel Codice Etico del Gruppo.

Nell’ambito delle politiche di Gruppo in tema di sostenibilità il Sustainability Manager svolge un ruolo chiave nel coordinamento e nella promozione delle iniziative ESG. La sua attività consiste nel presidiare i temi legati alla sostenibilità coinvolgendo tutte le società del Gruppo e favorendo le sinergie tra le diverse realtà. Inoltre, collabora strettamente con il Responsabile della Divisione Private Banking per monitorare il raggiungimento dei target ESG definiti e propone al Responsabile di ESG Governance di Intesa Sanpaolo le principali iniziative da discutere nei Tavoli di Coordinamento, assicurando coerenza con la strategia ESG complessiva e condividendo le attività connesse.

Il Sustainability Manager ha inoltre il compito di diffondere alle strutture aziendali le linee guida, gli indirizzi e le priorità in materia di sostenibilità, verificandone l’applicazione e individuando eventuali interventi correttivi. Garantisce il monitoraggio e l’implementazione delle iniziative ESG all’interno del Gruppo e mantiene informato in modo proattivo il Tavolo di Coordinamento ESG di Intesa Sanpaolo sulle evoluzioni e sulle nuove iniziative, richiedendo, quando necessario, il Parere di Sostenibilità tramite gli strumenti dedicati.

Tra le sue responsabilità rientrano anche la predisposizione dei contributi per la reportistica di sostenibilità del Gruppo e la diffusione delle best practices ESG, con l’obiettivo di garantire una comunicazione interna ed esterna coerente e allineata ai temi prioritari.

Il Sustainability Manager svolge un ruolo di coordinamento per quanto riguarda le richieste dei Regolatori e contribuisce al presidio e al monitoraggio della spesa ESG del Gruppo, interagendo con le strutture dedicate e aggiornando gli strumenti di controllo quando necessario. Infine, partecipa attivamente agli incontri organizzati dall’Area di Governo Chief Sustainability Officer di Intesa Sanpaolo, tra i quali Performance Dialogue sul monitoraggio dei KPI ESG.

GLI STANDARD DI RIFERIMENTO

Il Gruppo Fideuram rendiconta dal 2013 le informazioni finanziarie e non finanziarie nell’Annual Report Integrato. Il presente documento è redatto in continuità con l’anno precedente, confermando l’impegno del Gruppo per la rendicontazione trasparente della propria performance.

L’informativa non finanziaria è redatta in conformità alle linee guida GRI Sustainability Reporting Standards (GRI Standards) aggiornate nel 2021 dal Global Reporting Initiative (GRI) con l’introduzione dell’obbligo da parte delle organizzazioni di soddisfare nove requisiti informativi per rispettare l’opzione di rendicontazione “*in accordance with*” GRI Standards. Un’organizzazione che non soddisfa i nove requisiti, o che desidera rendicontare solo specifiche informazioni, potrà tuttavia utilizzare la modalità di rendicontazione definita “*with reference*”. Entrambe le modalità di rendicontazione possono essere applicate da qualunque organizzazione, indipendentemente dalle dimensioni, dal settore o dall’ubicazione.

Il Gruppo Fideuram ha redatto l’informativa non finanziaria pubblicata nel presente Annual Report secondo la modalità “*in accordance with*”, con l’obiettivo di mantenere la coerenza con i principi di sinteticità e connettività previsti per il reporting integrato dall’International <IR> Framework.

I NOVE REQUISITI DEL GRI

Requisito 1 - Applicare i principi di rendicontazione L’organizzazione deve applicare tutti i principi di rendicontazione (Accuratezza, Equilibrio, Chiarezza, Comparabilità, Completezza, Contesto di sostenibilità, Tempestività e Verificabilità).	Requisito 2 - Rendicontare le informative nel GRI 2 L’organizzazione deve fornire informazioni sulle prassi di rendicontazione, sulle attività e sui lavoratori, sulla governance, sulla strategia, sulle politiche e sulle pratiche e sul coinvolgimento degli stakeholder. Tali informazioni illustrano il profilo e le dimensioni dell’organizzazione, offrendo un contesto per capirne l’impatto.	Requisito 3 - Identificare gli argomenti materiali L’organizzazione deve identificare i suoi temi materiali, esaminare gli Standard di settore GRI applicabili al settore in cui opera e stabilire se ciascun tema negli Standard di Settore pertinenti sia per essa un tema materiale; deve inoltre elencare all’interno dell’indice dei contenuti GRI qualsiasi tema derivato dagli Standard di Settore considerati sia stato giudicato come non materiale dall’organizzazione e spiegare la motivazione.
Requisito 4 - Rendicontare le informative previste dal GRI 3 L’organizzazione deve indicare la procedura per la determinazione dei temi materiali, pubblicare l’elenco dei temi materiali e illustrare in che modo essa gestisce ciascun tema materiale.	Requisito 5 - Rendicontare le informative previste dagli Standard Specifici GRI per ciascun tema materiale L’organizzazione per ogni tema materiale deve rendicontare le informazioni degli Standard Specifici GRI elencate per quel dato tema oppure illustrare la ragione di omissione.	Requisito 6 - Presentare le ragioni di omissione di informative e requisiti che l’azienda non può rispettare L’organizzazione che non può rispettare un’informativa o un requisito per cui sono ammesse ragioni di omissione deve specificare quali sono e la ragione di omissione (Non pertinente, Divieti normativi, Vincoli di riservatezza, Informazioni non disponibili o parziali).
Requisito 7 - Pubblicare l’indice dei contenuti GRI L’organizzazione deve pubblicare un indice dei contenuti GRI con titolo: indice dei contenuti GRI, dichiarazione d’uso, titolo del GRI 1 utilizzato, titoli degli Standard di Settore GRI pertinenti, elenco dei temi materiali, elenco dei temi contenuti negli Standard di Settore non rilevanti e ragioni, elenco delle informative riportate, titoli degli Standard GRI e di altre fonti utilizzate, elenco delle informative omesse, numeri di riferimento degli Standard di Settore, ubicazione delle informazioni, eventuali ragioni di omissione utilizzate.	Requisito 8 - Presentare una dichiarazione d’uso L’organizzazione deve includere, nell’indice dei contenuti GRI, la dichiarazione di redazione di un report in conformità agli Standard GRI per il periodo di riferimento.	Requisito 9 - Notificare al GRI L’organizzazione deve notificare al GRI l’utilizzo degli Standard GRI e la dichiarazione d’uso inviando un’e-mail all’indirizzo reportregistration@globalreporting.org .

L’Annual Report Integrato è disponibile, in italiano e in inglese, sul sito internet di Fideuram.

Nella home page è inoltre presente una versione interattiva web-based, arricchita da approfondimenti multimediali, tra cui contenuti audio e video, che integrano e arricchiscono nel reporting di bilancio le diverse forme di comunicazione aziendale esterna.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Conferma della rilevanza e priorità

In linea con le linee guida dei GRI Standard, il Gruppo effettua un riesame periodico dei temi materiali per verificare eventuali cambiamenti negli impatti, nelle attività o nei rapporti di business che possano richiedere un aggiornamento dell’analisi di materialità. Nel 2025 il Gruppo ha effettuato un riesame del contesto interno ed esterno. L’analisi del contesto interno ha confermato che il modello di business, il contesto operativo, la strategia aziendale, la governance e la catena del valore sono rimasti sostanzialmente invariati. L’analisi del contesto esterno ha evidenziato la pubblicazione, da parte del GRI, dei nuovi Standard GRI 102 (Climate Change) e GRI 103 (Energy), che introducono nuovi requisiti di disclosure destinati a sostituire rispettivamente il GRI 305: Emissions 2016 e il GRI 201: Economic Performance 2016, nonché il GRI 302: Energy. I nuovi Standard prevedono un periodo di transizione (“phase-in”) fino al 1° gennaio 2027. Il Gruppo ha valutato di non procedere con l’adozione anticipata dei suddetti Standard. Non si sono verificati eventi straordinari né criticità significative di natura ambientale, sociale o di compliance. Pertanto, le tematiche materiali già individuate risultano coerenti con i rischi, le opportunità e le priorità strategiche del Gruppo.

La valutazione di rilevanza dei temi di sostenibilità, realizzata con l’analisi di materialità, è fondamentale per il reporting integrato, in quanto consente di concentrare la rendicontazione sui temi di maggior impatto sul processo di creazione di valore, che vengono presentati agli stakeholder. La selezione dei contenuti dell’Annual Report Integrato è stata realizzata sulla base dei principi enunciati nell’International <IR> Framework 2021 dell’IIRC, nelle linee guida dei GRI Standards e nello standard AA1000APS di AccountAbility. In particolare, per la definizione delle tematiche rilevanti per il Gruppo ai fini della creazione di valore, è stato seguito il principio della materialità, secondo cui le organizzazioni devono valutare come gli impatti delle tematiche ESG possono influire sul processo di creazione di valore (impatti interni), ma devono anche considerare i rischi che le attività del Gruppo generano sull’ambiente e sulla collettività (impatti esterni). L’identificazione degli impatti e la definizione della loro priorità in base alla rilevanza, la portata e la probabilità di accadimento è il fulcro dell’analisi. Il GRI sottolinea esplicitamente l’importanza di avviare il processo di identificazione degli impatti e di coinvolgimento degli stakeholder in anticipo rispetto al processo di reporting in modo che le azioni di prevenzione e mitigazione e la stessa strategia di sostenibilità aziendale abbiano maggiore efficacia.

I concetti chiave che i GRI standards pongono alla base del reporting sono:

- **Impatti:** gli effetti, reali o potenziali, positivi o negativi, che un’organizzazione può produrre sull’economia, sull’ambiente e sulle persone, inclusi i diritti umani.
- **Temi Materiali:** determinati in base alla significatività degli impatti di cui al punto precedente sull’economia, sull’ambiente e sulle persone, inclusi i diritti umani.
- **Due Diligence:** il processo attraverso cui l’organizzazione individua, previene, risolve, mitiga e affronta gli impatti effettivi o potenziali, sull’economia, sull’ambiente e sulle persone, inclusi quelli sui diritti umani.
- **Stakeholder:** individui o gruppi che hanno interessi, che sono o potrebbero essere influenzati (positivamente o negativamente) dalle attività dell’organizzazione.

Il Gruppo Fideuram, nell’implementazione del processo di analisi di materialità, tiene conto anche della definizione di materialità contenuta nell’International <IR> Framework, secondo cui la rilevanza per l’organizzazione e per gli stakeholder è intesa come la possibilità di incidere, positivamente o negativamente, sulla capacità di creare valore. Per la definizione dei contenuti da rendicontare sono stati considerati anche i principi di inclusività degli stakeholder, contesto di sostenibilità e completezza. Anche per la definizione dei criteri di qualità dell’informativa e del perimetro di rendicontazione sono stati considerati i principi GRI (qualità delle informazioni, pertinenza, verificabilità, comprensibilità, comparabilità e fedeltà alla natura dell’impresa). Il Gruppo inoltre ha deciso di esprimere l’impegno nello sviluppo sostenibile, individuando quali obiettivi SDG dell’Agenda 2030 dell’ONU sono impattati dalle attività aziendali. In coerenza con la Conferenza mondiale sul clima di Parigi, il Gruppo si è impegnato a monitorare e rendicontare le emissioni di gas serra al fine di individuare e implementare le azioni per ridurre l’impronta ecologica. I dati e le informazioni relative alle emissioni di gas a effetto serra (GHG), Scope1, Scope2 e Scope3, sono stati redatti in conformità con lo standard internazionale Greenhouse Gas Protocol e le indicazioni previste dai GRI Standards.

La materialità: un approccio strategico e dinamico

L’analisi di materialità è un processo strutturato attraverso il quale un’organizzazione identifica, valuta e assegna priorità ai temi ESG. Gli standard internazionali per la rendicontazione adottano approcci diversificati rispetto al tema della materialità: alcuni, come il Sustainability Accounting Standards Board (SASB) e l’International <IR> Framework, pongono l’accento sulla rilevanza finanziaria dei temi ESG, concentrandosi sul loro impatto sulla creazione di valore. Altri, come i GRI Standards, considerano la rilevanza dei temi ESG anche in relazione agli effetti sull’intera comunità. Il World Economic Forum, in un White Paper del 2020, sottolinea che “un’area di approfondimento per gli investitori dovrebbe essere la capacità di anticipare problematiche che potrebbero diventare finanziariamente rilevanti per un settore o per un’azienda”. Tale affermazione sottolinea l’importanza della materialità dinamica, ovvero la capacità di riconoscere come temi inizialmente considerati finanziariamente irrilevanti possano evolvere nel tempo fino a diventare significativi. In questo contesto, le organizzazioni devono adottare una visione lungimirante e proattiva, rivedendo periodicamente la propria lista di temi materiali per non trascurare rischi e opportunità emergenti. È altrettanto fondamentale considerare i fattori ambientali e di contesto che influenzeranno il business nel medio e lungo termine, così da anticipare le sfide e adattare le strategie in modo efficace.


A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
LA NOSTRA IDENTITÀ
LA STRUTTURA DEL GRUPPO
HIGHLIGHTS
KEY PERFORMANCE INDICATORS
NOTA INTRODUTTIVA
LETTERA DEL PRESIDENTE
LETTERA DELL’AD
1. MODELLO DI BUSINESS
2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
3. PERFORMANCE
4. GOVERNANCE
5. BILANCIO CONSOLIDATO
6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
7. ALLEGATI
8. GLOSSARIO
9. CONTATTACI

IL PROCESSO DI RENDICONTAZIONE

Il processo di rendicontazione delle informazioni non finanziarie è formalizzato in un’apposita guida operativa. Molteplici strutture aziendali contribuiscono alla redazione dell’Annual Report Integrato e si adoperano al fine di instaurare un dialogo con gli stakeholder. La raccolta dei dati è centralizzata all’interno della struttura Bilancio Consolidato e Controllate e avviene attraverso l’invio di specifiche richieste alle diverse funzioni e società del Gruppo.

I SISTEMI DI MISURAZIONE

Gli indicatori presentati nell’informativa non finanziaria sono stati individuati sulla base dello standard di riferimento e in funzione dei risultati del processo di analisi di materialità. La quasi totalità dei dati deriva da rilevazioni dirette, dai dati contabili e da altri sistemi informativi, salvo alcune stime opportunamente segnalate. Per garantire l’accuratezza nella rilevazione e l’omogeneità nell’interpretazione degli indicatori richiesti, le strutture aziendali sono state opportunamente informate circa l’applicazione delle corrette modalità di calcolo. Gli indicatori finanziari provengono dal sistema contabile e sono in linea con i principi contabili internazionali IAS/IFRS.

IL PERIODO E IL PERIMETRO DI RENDICONTAZIONE

L’informativa non finanziaria viene pubblicata con cadenza annuale. I dati presentati fanno riferimento all’esercizio 2025 e, ove applicabile, sono comparati con i due esercizi precedenti. Il perimetro di rendicontazione si riferisce alle società incluse nel bilancio consolidato, eventuali limitazioni sono opportunamente indicate. In considerazione delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento, e al fine di garantire la comparabilità tra i diversi periodi sono state effettuate, ove necessario, riesposizioni delle informazioni non finanziarie.

ANALISI DI MATERIALITÀ

L’analisi di materialità integra differenti prospettive, al fine di approfondire la comprensione dei fenomeni economici e sociali che impattano sul business e che possono essere impattati, negativamente o positivamente, potenzialmente o attualmente, dai processi e dalle politiche di creazione di valore del Gruppo. I temi ESG individuati come potenzialmente rilevanti sono stati valutati secondo tre diversi focus:

- la prospettiva degli stakeholder;
- l’impatto interno su performance, business e creazione di valore in termini di rischi e opportunità;
- l’impatto esterno sulla società e sul pianeta.

Il processo, tramite il coinvolgimento del management del Gruppo e degli stakeholder, si è sviluppato attraverso le seguenti fasi:

- 1. L’identificazione di una lista di tematiche nel contesto del Gruppo**, in linea con gli obiettivi strategici e con il focus sugli argomenti ESG, è stata realizzata attraverso lo studio degli argomenti rilevanti per il settore bancario, la lettura di documentazione interna (verbali degli organi societari, Codice Etico), l’analisi di benchmark sulla documentazione pubblicata dai principali concorrenti e comparabile, nonché la lettura della rassegna stampa dedicata al Gruppo (media search). È fondamentale che la valutazione della materialità sia basata su un elenco esaustivo di argomenti relativi all’Ambiente, al Sociale e alla Governance e che copra tutte le aree potenzialmente rilevanti e impattanti per il Gruppo Fideuram. Con l’obiettivo di raggiungere equilibrio e completezza, è stato predisposto un elenco di argomenti in grado di includere tutte le tematiche ESG rilevanti nel breve, medio e lungo termine per il processo di creazione di valore interno e benessere esterno. I diversi argomenti sono stati descritti in modo oggettivo per evitare preconcetti scaturiti da giudizi routinari e per rendere l’analisi comparabile con altre organizzazioni, a tal fine si è data priorità alla descrizione degli impatti e agli input che li generano.
- 2. La valutazione degli impatti effettivi e potenziali** è stata condotta mediante un’analisi interna. In tale fase sono state definite le caratteristiche dei temi sopra identificati, secondo i loro impatti effettivi e potenziali, negativi e positivi, a breve o a lungo termine, previsti, non intenzionali, reversibili o irreversibili sull’economia, l’ambiente e le persone, includendo anche gli impatti sui diritti umani, attraverso le attività e le relazioni commerciali.
- 3. La valutazione della significatività degli impatti secondo la prospettiva degli stakeholder** è stata condotta attraverso questionari sottoposti al management del Gruppo e a un campione di stakeholder interni ed esterni (clienti, Private Banker, dipendenti, fornitori e collettività). Coinvolgere gli stakeholder nel processo di identificazione dei temi rilevanti è fondamentale poiché il loro feedback è indispensabile per individuare insieme e in modo esaustivo, i rischi e le opportunità rilevanti, in modo da concentrare l’attenzione sulle tematiche con impatto positivo o negativo. Il questionario è stato articolato in 14 temi di natura ESG, per ciascuno dei quali è stato richiesto di assegnare un punteggio in termini di rilevanza da 1 a 7, su due prospettive: come i rischi e le opportunità legate ai temi ESG possono influenzare il processo di creazione di valore (impatto interno) e l’importanza degli impatti ESG che un’azienda può produrre sulla collettività e l’ambiente (impatto esterno).
- 4. La prioritizzazione degli impatti** è stata effettuata confrontando le risposte di tutti i questionari pervenuti dal management e dagli stakeholder, impostando una soglia numerica limite, al di sopra della quale l’argomento è da considerarsi rilevante e pertanto analizzato e approfondito in maniera prioritaria. È stata inoltre condotta, da parte del management, un’analisi di prioritizzazione degli stakeholder assegnando un peso percentuale a ciascuna categoria di stakeholder che interagisce con il Gruppo in funzione dell’influenza che il Gruppo Fideuram esercita su di essi.
- 5. La revisione del processo da parte del management**
A valle di tutta l’analisi di materialità condotta e infine sintetizzata, i risultati sono stati condivisi, valutati e rivisti da parte del management.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

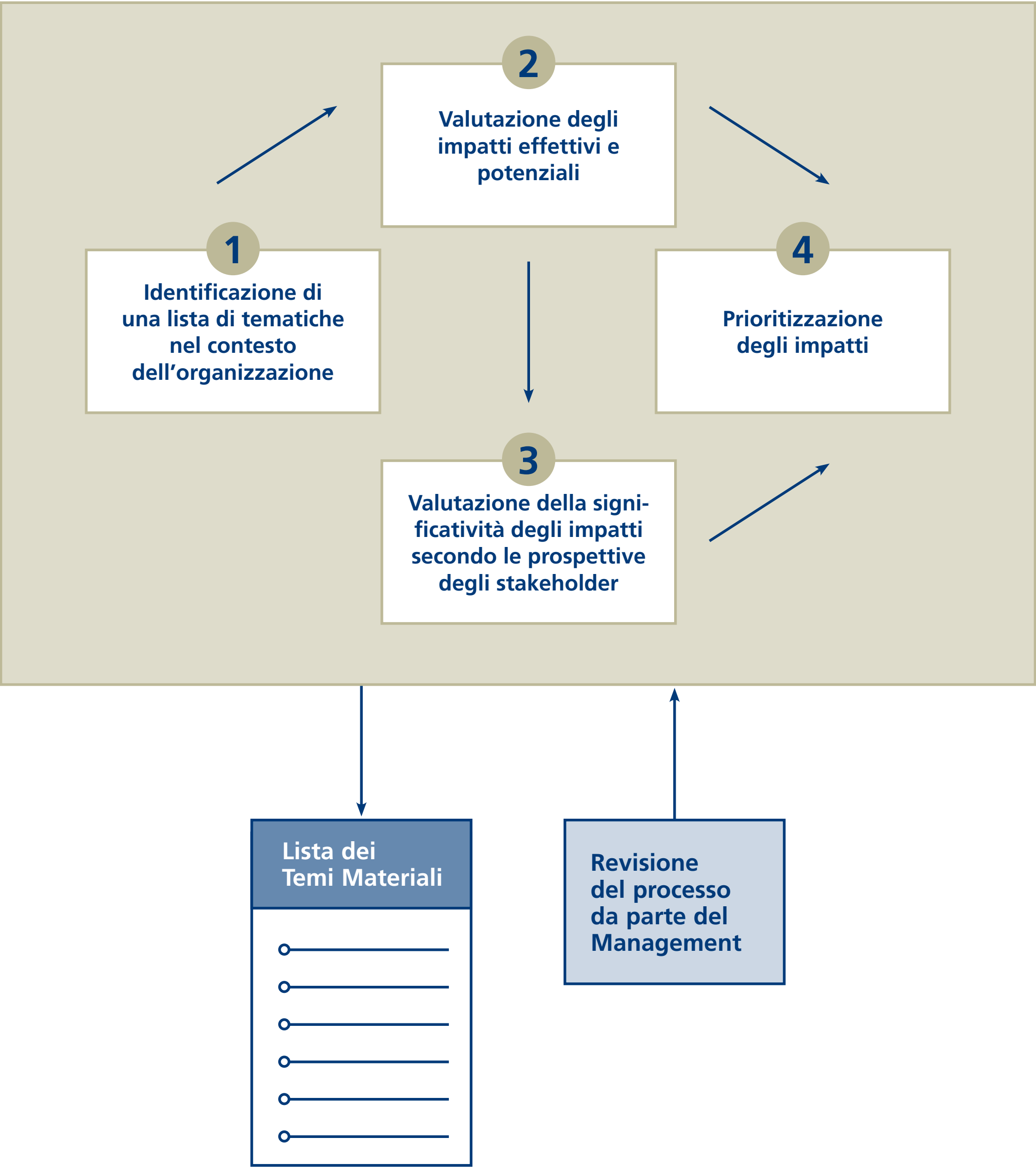
5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

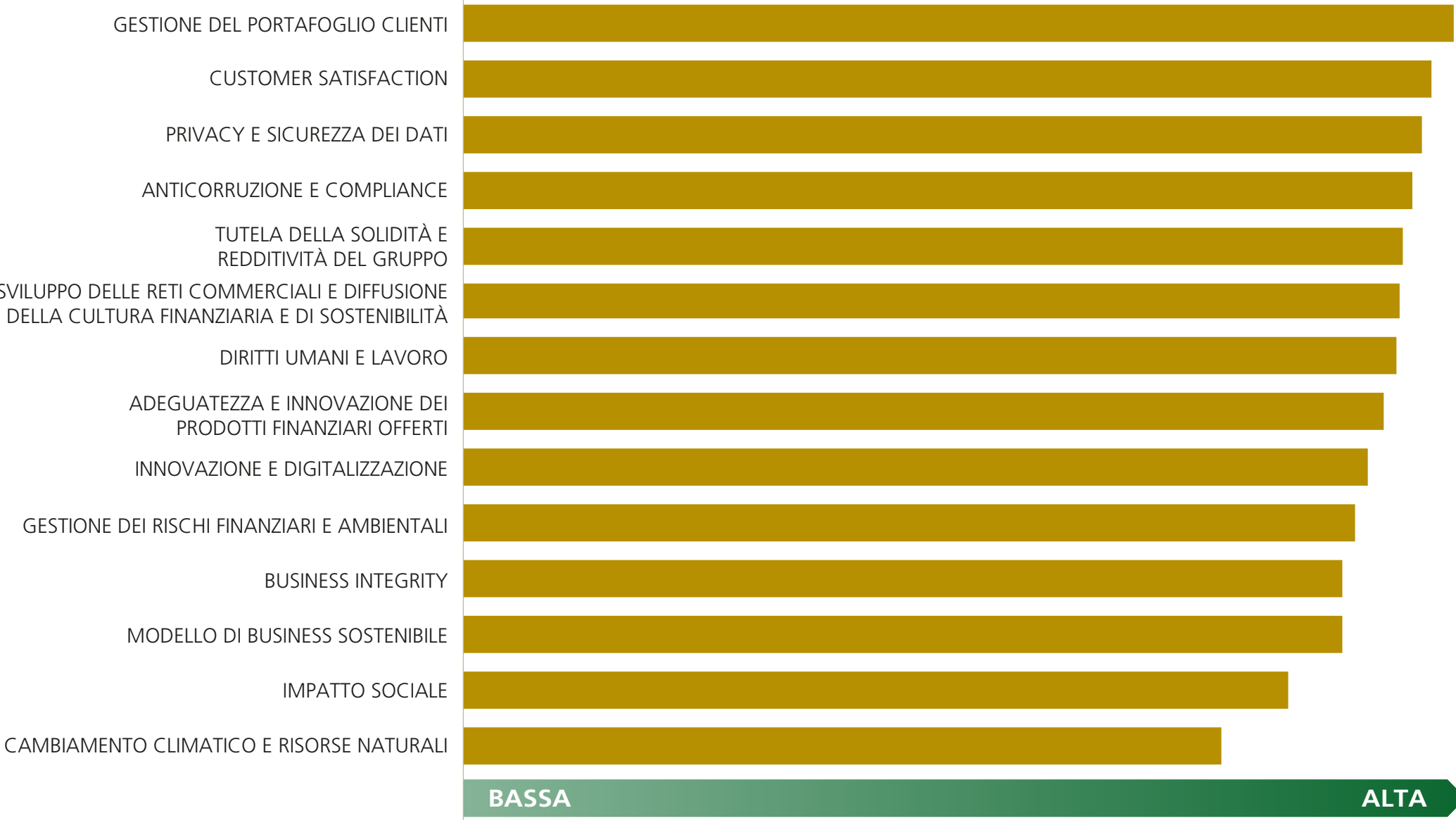


Processo di Analisi di Materialità

L'analisi di materialità si fonda sull'obiettivo di presentare un reporting integrato, che possa contribuire allo sviluppo sostenibile, rappresentando gli impatti (positivi e negativi) interni ed esterni in modo trasparente, continuativo e affidabile. L'obiettivo è condividere quindi la pubblicazione di un Annual Report che presenti i temi maggiormente significativi con riferimento agli impatti economici, ambientali, sociali e di governance. L'approccio adottato considera come le questioni ESG creino rischi e opportunità materiali dal punto di vista interno (ovvero come i temi di sostenibilità influenzano l'attività del Gruppo) ed esterno (ovvero come le politiche attuate dal Gruppo possono avere un impatto sulla collettività e l'ambiente).

Prioritizzazione delle tematiche in base all'analisi degli impatti interni

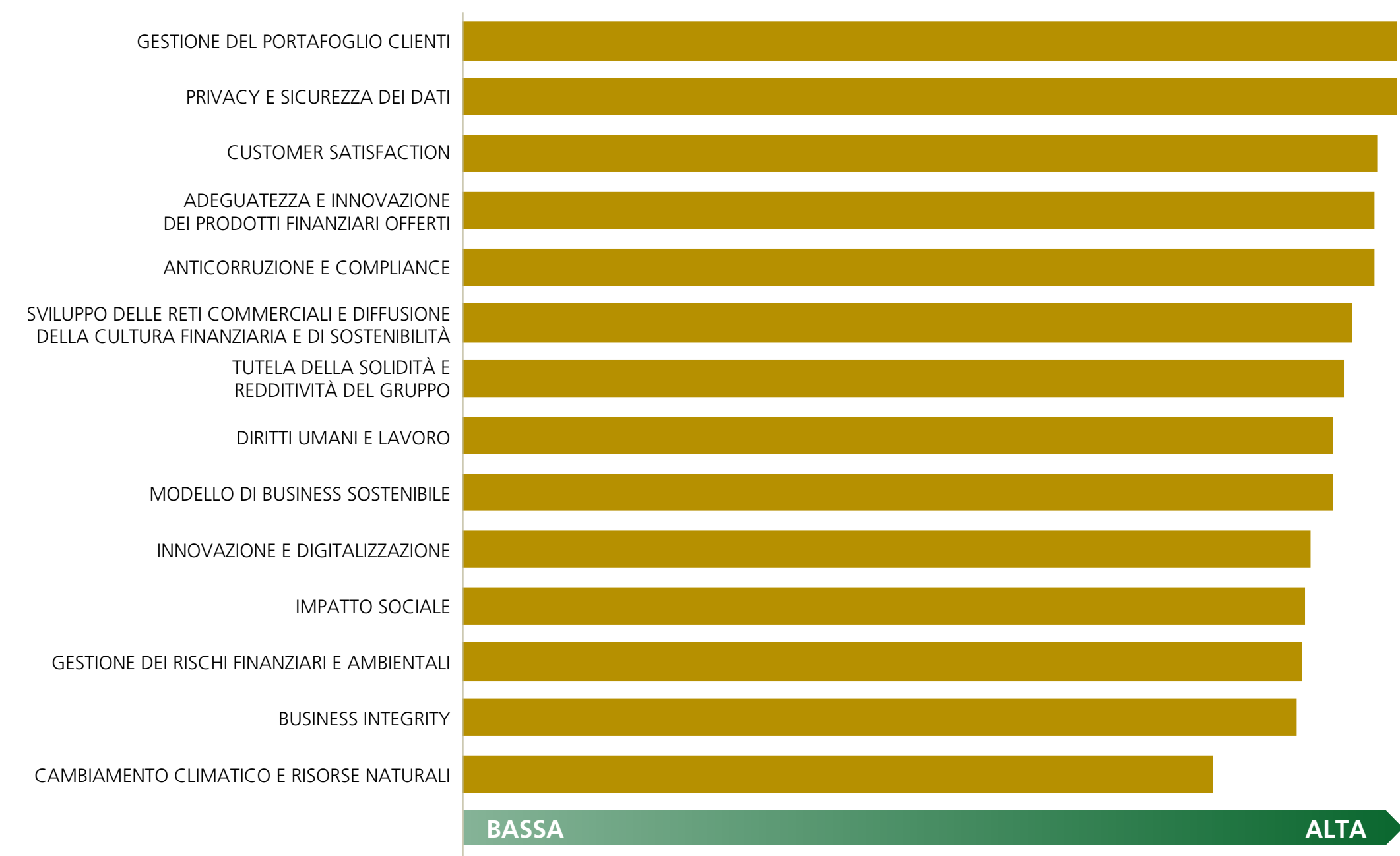
Sulla base della loro importanza, portata, probabilità e valore aziendale, di seguito sono riportati, in ordine decrescente di significatività, i temi ai quali è stato attribuito un elevato impatto interno. Nello specifico i temi quali la gestione del portafoglio clienti (gestione trasparente del portafoglio clienti, monitoraggio dei rapporti Private Banker-clienti, il rafforzamento dei meccanismi di retention della clientela, l'attenzione alla clientela High Net Worth Individuals), la Customer Satisfaction (soddisfazione della clientela circa la qualità dei servizi offerti, la gestione efficace delle segnalazioni della clientela per il miglioramento del servizio, l'accessibilità ai servizi per clienti con disabilità) e la privacy e sicurezza dei dati (protezione dei dati personali dei clienti, cybersecurity e protezione dei dati nell'era digitale, prevenzione delle frodi informatiche e informativa alla clientela, adeguatezza dei controlli sulle reti distributive) hanno evidenziato la maggiore significatività in termini di impatto sul Gruppo Fideuram.



- A PROPOSITO DI QUESTO REPORT
- LA NOSTRA IDENTITÀ
- LA STRUTTURA DEL GRUPPO
- HIGHLIGHTS
- KEY PERFORMANCE INDICATORS
- NOTA INTRODUTTIVA
- LETTERA DEL PRESIDENTE
- LETTERA DELL'AD
- 1. MODELLO DI BUSINESS
- 2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE
- 3. PERFORMANCE
- 4. GOVERNANCE
- 5. BILANCIO CONSOLIDATO
- 6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE
- 7. ALLEGATI**
- 8. GLOSSARIO
- 9. CONTATTACI

Prioritizzazione delle tematiche in base all’analisi degli impatti esterni

Sulla base della loro importanza, portata, probabilità e valore aziendale, di seguito sono riportati, in ordine decrescente di significatività, i temi ai quali è stato attribuito un elevato impatto esterno. Anche nell’ottica di impatto esterno sono emerse le medesime tematiche sebbene con un ordine differente. Il primo posto è occupato sempre dalla gestione del portafoglio clienti, a seguire la privacy e sicurezza dei dati e al terzo posto la Customer Satisfaction.



L’analisi di materialità di seguito riportata evidenzia il posizionamento delle tematiche rispetto al livello di priorità per il Gruppo e alla rilevanza attribuita dagli stakeholder. Il contesto in cui il Gruppo opera, con particolare riferimento alle tematiche ESG, è in continua evoluzione e, pertanto, l’analisi ha coinvolto con continuità gli stakeholder con l’obiettivo di gestire i rischi e le opportunità di business in modo sempre più efficiente. Per individuare quindi le tematiche materiali per il Gruppo sono state considerate due dimensioni di analisi, proposte in valutazione agli stakeholder:

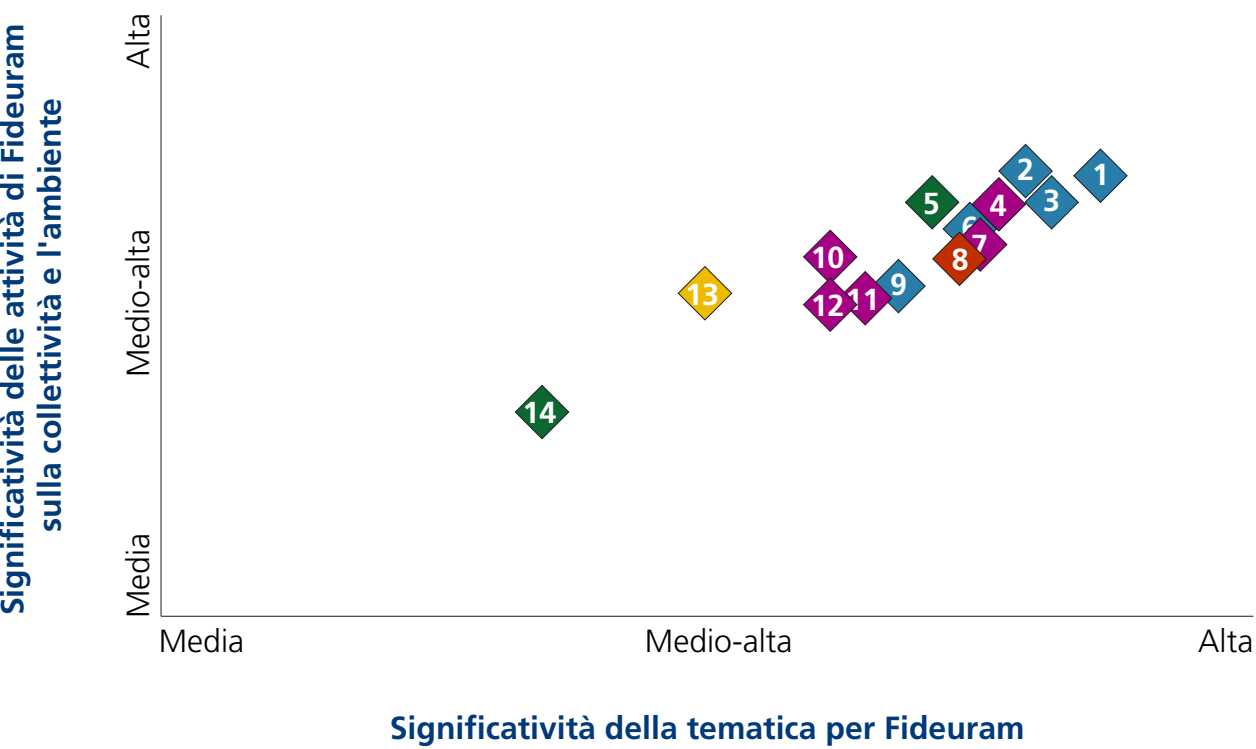
- rilevanza della tematica per il Gruppo in termini di reale o potenziale impatto economico, sociale e ambientale;
- rilevanza dell’impatto che possono avere le politiche e le attività del Gruppo sull’ambiente e sulla collettività.

Nell’ambito dell’area generata dalle due variabili, i temi sono stati suddivisi in fasce che identificano gradi diversi e crescenti di materialità, ai fini della creazione di valore e rispetto del benessere della collettività. Tutte le tematiche selezionate sono risultate rilevanti in quanto posizionate, a vari livelli, nel quadrante in alto a destra della matrice e sono quelle su cui il Gruppo ha focalizzato prevalentemente il monitoraggio e la rendicontazione della propria performance di sostenibilità finalizzata alla creazione di valore nel lungo termine.

La rappresentazione delle tematiche materiali si pone l’obiettivo di rispondere al concetto di materialità dinamica dell’International <IR> Framework che implica che i temi che oggi sono considerati materiali possono variare il loro livello di significatività nel tempo, supportando il Gruppo a trattare i temi ESG con una logica lungimirante, consentendo di anticipare, ancor prima di mitigare, l’impatto di possibili nuovi rischi che possono incidere sulla creazione di valore interna ed esterna. Nella matrice, la dimensione dei rombi è direttamente proporzionale all’importanza che la singola tematica riveste nel processo di creazione di valore ed è stata definita in funzione del contributo di ciascuna tematica ai diversi driver.

Matrice di materialità

La matrice di materialità sotto riportata rappresenta il quadrante superiore destro della matrice complessiva; tutti gli argomenti identificati come materiali si posizionano in questo quadrante.



Rappresentazione grafica in compliance con i requirements del GRI Standards 2021.

TEMI MATERIALI (RILEVANZA ALTA)

- 1 Gestione del portafoglio clienti
- 2 Privacy e Sicurezza dei Dati
- 3 Customer Satisfaction
- 4 Anticorruzione e compliance
- 5 Adeguatezza e innovazione dei prodotti finanziari offerti
- 6 Sviluppo delle reti commerciali e diffusione della cultura finanziaria e di sostenibilità
- 7 Tutela della solidità e redditività del Gruppo
- 8 Diritti Umani e Lavoro
- 9 Innovazione e Digitalizzazione
- 10 Modello di Business Sostenibile
- 11 Gestione dei Rischi finanziari e ambientali
- 12 Business Integrity
- 13 Impatto sociale
- 14 Cambiamento climatico e risorse naturali

STAKEHOLDER

- Clienti
- Collaboratori
- Azionisti
- Ambiente
- Comunità e Fornitori



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Nella tabella seguente vengono riportate le tematiche materiali e, qualora queste siano correlabili ad alcuni aspetti dei GRI Standards, sono stati riportati i relativi indicatori.

Tabella perimetro di impatto degli aspetti materiali GRI Standards opzione “in accordance with”

TEMATICHE MATERIALI	IMPATTI GENERATI POTENZIALI / ATTUALI		IMPATTO ALL'INTERNO DELL'ORGANIZZAZIONE	IMPATTO ALL'ESTERNO DELL'ORGANIZZAZIONE
	POSITIVI	NEGATIVI		
Gestione del portafoglio clienti	- Gestione trasparente del portafoglio clienti - Monitoraggio dei rapporti Private Banker-clienti - Rafforzamento dei meccanismi di retention - Attenzione alla clientela High Net Worth Individuals	- Potenziale aumento del turnover in uscita dei Private Banker - Potenziale riduzione di clientela High Net Worth Individuals	Gruppo Fideuram Private Banker	Clienti Autorità di Vigilanza Comunità
Privacy e Sicurezza dei Dati	- Prevenzione delle frodi informatiche - Adeguatezza dei controlli sulle reti distributive - Data security - Data management - Cybersecurity - Prevenzione di data breach - Privacy by design	- Potenziale violazione dei sistemi informatici con compromissione di dati che coinvolgono informazioni riservate, a danno dell'organizzazione e con impatti diretti e indiretti sul contesto esterno - Potenziale esposizione a truffe, frodi e phishing - Potenziale rischio reputazionale	Gruppo Fideuram	Clienti Comunità Azionista
Customer Satisfaction	- Soddisfazione della clientela circa la qualità dei servizi offerti - Gestione efficace delle segnalazioni e dei reclami - Accessibilità ai servizi per clienti diversamente abili	- Potenziale riduzione della clientela per una gestione inefficace dei reclami - Potenziale inaccessibilità dei clienti nei punti operativi per presenza di barriere architettoniche	Gruppo Fideuram Private Banker	Clienti Autorità di Vigilanza Comunità
Anticorruzione e compliance	- Compliance normativa - Aggiornamento del quadro normativo di riferimento - Politiche anticiclaggio e anticorruzione - Politiche anti-collusive e antitrust	- Potenziali casi di non-compliance con annessi rischi reputazionali dell'organizzazione - Potenziali sanzioni per il mancato rispetto della normativa	Gruppo Fideuram	Autorità di Vigilanza Comunità
Adeguatezza e innovazione dei prodotti finanziari offerti	- Adeguatezza del costo dei prodotti finanziari alla qualità del servizio offerti - Appropriatezza dei prodotti offerti alla cultura finanziaria e di sostenibilità dei clienti - Comprensibilità e rilevanza delle informazioni veicolate (es. prospetti informativi) - Innovazione dei prodotti e dei servizi - Customizzazione dell'offerta dei prodotti in relazione alle esigenze della clientela	- Potenziale scarsa appetibilità dei prodotti finanziari proposti alla clientela - Potenziale inadeguatezza dei prodotti finanziari rispetto all'offerta dei competitor	Gruppo Fideuram Private Banker	Clienti Comunità
Sviluppo delle reti commerciali e diffusione della cultura finanziaria e di sostenibilità	- Sviluppo dei servizi di consulenza anticipando le richieste del mercato - Tempestività ed efficacia della risposta alle esigenze della clientela - Educazione finanziaria e promozione della cultura della gestione responsabile del risparmio - Nuovi strumenti a disposizione della clientela	- Potenziale mancata risposta alle esigenze del cliente che favorisce i competitor e determina conseguenze negative sulle performance aziendali - Mancato sviluppo della cultura finanziaria dei clienti che determina poca conoscenza dei prodotti e poca propensione al risparmio evoluto	Gruppo Fideuram Private Banker	Clienti Autorità di Vigilanza Comunità
Tutela della solidità e redditività del Gruppo	- Adeguatezza patrimoniale - Governance fiscale - Competitività sul mercato - Contributo all'economia reale - Contributo all'occupazione - Prosperità sociale - Massimizzazione dei processi di creazione di valore e relativa distribuzione agli stakeholder	- Potenziale mancato rispetto di vincoli di solidità patrimoniale - Potenziale riduzione del valore dell'organizzazione, con conseguenze negative in ambito di redistribuzione di valore agli stakeholders	Gruppo Fideuram	Clienti Autorità di Vigilanza Comunità

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

TEMATICHE MATERIALI	IMPATTI GENERATI POTENZIALI / ATTUALI		IMPATTO ALL'INTERNO DELL'ORGANIZZAZIONE	IMPATTO ALL'ESTERNO DELL'ORGANIZZAZIONE
	POSITIVI	NEGATIVI		
Diritti Umani e Lavoro	- Politiche retributive - Politiche per salute e sicurezza - Libertà di associazione e contrattazione collettiva - Condizioni di lavoro - Conciliazione lavoro - famiglia - Soddisfazione sul luogo di lavoro - Politiche di inclusività - Percorsi di formazione personalizzati - Sistemi incentivanti e percorsi di carriera	- Potenziali impatti negativi sulla salute, sicurezza e benessere dei lavoratori - Potenziale insoddisfazione dei dipendenti con conseguenze sulle attività lavorative - Potenziali rischi di contenziosi giuslavoristici	Gruppo Fideuram Dipendenti	Clienti Autorità di Vigilanza Comunità
Innovazione e Digitalizzazione	- E-banking e virtualizzazione dei servizi - Disponibilità di canali diversificati e interattivi di comunicazione fra Banca e clienti - Sviluppo Banca Diretta	- Potenziale mancata gestione dei processi di innovazione e trasformazione digitale - Potenziale riduzione di clientela a vantaggio di competitor maggiormente digitalizzati - Potenziale mancato raggiungimento di alcune fasce d'età di clientela	Gruppo Fideuram	Clienti Comunità
Modello di Business Sostenibile	- Inclusione dei criteri etici, sociali e ambientali nella valutazione degli investimenti - Gestione responsabile degli asset con riduzione dei finanziamenti a settori ad alto impatto ambientale - Governance delle tematiche ESG	- Potenziale inadeguatezza dei prodotti finanziari proposti alla clientela rispetto all'offerta dei competitor - Potenziale riduzione degli Assets Under Management con ricadute negative sul business aziendale - Potenziale rischio reputazionale	Gruppo Fideuram	Autorità di Vigilanza Comunità
Gestione dei rischi finanziari e ambientali	- Presidio dei rischi legati al business (rischio di credito, di mercato, di liquidità, operativi, legali e fiscali) - Presidio dei rischi legati al cambiamento climatico (transitional e physical risk)	- Inadeguato presidio dei rischi con potenziali conseguenze rilevanti sul business, sul cambiamento climatico e in ambito reputazionale	Gruppo Fideuram	Autorità di Vigilanza Comunità
Business Integrity	- Etica nella conduzione del business - Trasparenza e chiarezza nella gestione dei processi decisionali - Gestione dei conflitti di interesse - Politiche di remunerazione e compensazione dei membri del Consiglio di Amministrazione - Codici di condotta aziendali	- Potenziali casi di non-compliance nella conduzione etica del business con impatti all'interno e all'esterno dell'organizzazione	Gruppo Fideuram	Clienti Autorità di Vigilanza Comunità
Impatto sociale	- Governance delle tematiche ESG - Diffusione della cultura ESG - Brand reputation - Gestione etica della catena di fornitura - Continua formazione e forte orientamento alla crescita individuale e collettiva - Talent attraction - Attività di fidelizzazione dei talenti	- Potenziale riduzione degli Assets Under Management ESG con ricadute negative in ambito economico, ambientale, sociale e di governance - Potenziale rischio reputazionale - Potenziale rischio di utilizzo di fornitori che violano i diritti umani e ambientali - Potenziale aumento del turnover in uscita e perdita di conoscenze e competenze chiave - Minore attrattività per i talenti e per le nuove generazioni	Gruppo Fideuram Private Banker	Clienti Comunità
Cambiamento climatico e risorse naturali	- Iniziative di efficientamento energetico e di approvvigionamento da fonti rinnovabili promosse dall'organizzazione ai fini di ridurre i rischi legati ai cambiamenti climatici - Utilizzo e gestione responsabile delle risorse naturali (acqua, gasolio, metano, energia elettrica)	- Potenziale incremento delle emissioni (dirette e indirette) con conseguente impatto negativo sul cambiamento climatico - Potenziale gestione negativa delle risorse naturali con crescenti consumi e impatti negativi sull'ambiente	Gruppo Fideuram	Autorità di Vigilanza Comunità Azionista



A PROPOSITO DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA IDENTITÀ

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO DI BUSINESS

2. CONTESTO ESTERNO E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO CONSOLIDATO

6. RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

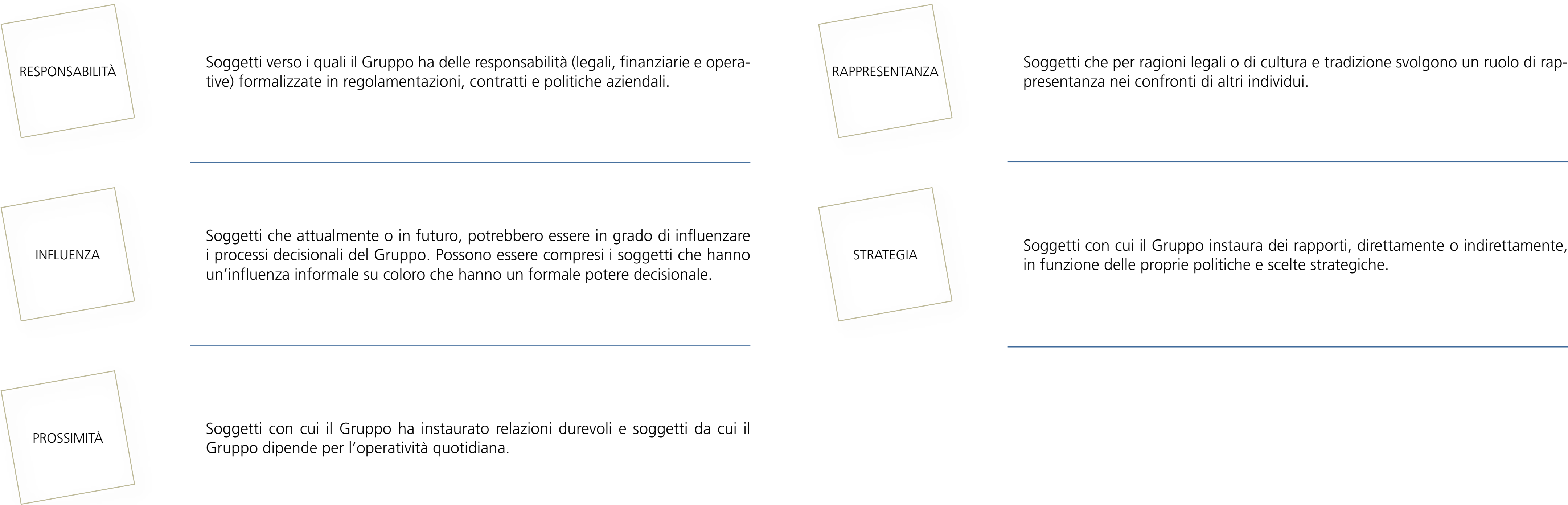
STAKEHOLDER ENGAGEMENT

Per definire e implementare il processo di coinvolgimento degli stakeholder, il Gruppo si è ispirato ai principi definiti nello standard AA1000APS, sviluppato da AccountAbility (Institute of Social and Ethical Accountability), che identifica le fondamenta su cui costruire un efficace coinvolgimento degli stakeholder nei seguenti principi:

- **inclusività**, favorire la partecipazione degli stakeholder allo sviluppo e al raggiungimento di una risposta responsabile e strategica alla sostenibilità;
- **materialità**, determinare la rilevanza e la significatività di un tema per un’organizzazione e i suoi stakeholder;
- **rispondenza**, capacità di risposta di un’organizzazione ai temi sollevati dagli stakeholder attraverso decisioni, azioni, risultati, nonché attività di comunicazione.
- **impatto**, monitorare, misurare e rendere conto di come le azioni dell’organizzazione influenzano il contesto economico, sociale e ambientale, assicurando una gestione responsabile degli effetti delle proprie attività.

Con l’obiettivo di rispondere ai principi dello standard AA1000APS, è stato progettato un modello gestionale che permette di monitorare l’intero processo di engagement: la mappatura degli stakeholder, le valutazioni sulla qualità delle iniziative di coinvolgimento, le proposte e le criticità emerse nonché il piano di azione scaturito dal bilanciamento tra le strategie aziendali e la voce degli stakeholder. La selezione degli stakeholder da coinvolgere nel processo di analisi di materialità è avvenuta al termine della fase di coinvolgimento del management del Gruppo. Sono stati individuati gruppi di stakeholder rappresentanti di clienti, azionisti, Private Banker, dipendenti, fornitori e associazioni.

La selezione degli stakeholder si è basata sui seguenti requisiti:



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

7.2 Tavole di riepilogo degli indicatori GRI

Di seguito si riporta la tavola di riepilogo degli indicatori GRI (Content Index).

TAVOLA DI RIEPILOGO DEGLI INDICATORI GRI

Dichiarazione d’uso	Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking ha presentato una rendicontazione in conformità agli Standard GRI per il periodo dal 01.01.2025 al 31.12.2025						
GRI 1 utilizzato	GRI 1: Principi Fondamentali 2021						
Standard di Settore GRI Applicabili	G4 Financial service sector disclosure						
GRI STANDARD/ ALTRE FONTI	INFORMATIVA	PARAGRAFO	OMISSIONI			GRI SECTOR STANDARD REF. NO.	
			INFORMATIVA OMESSA	MOTIVAZIONE	SPIEGAZIONE		
INFORMATIVA GENERALE							
GRI 2: Informativa generale 2021	2-1 Informazioni sull’organizzazione	Prima di Copertina (Gruppo Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking) La struttura del Gruppo Terza di Copertina Assetto proprietario Il ruolo di subholding					
	2-2 Entità incluse nel reporting di sostenibilità dell’organizzazione	La struttura del Gruppo Il ruolo di subholding Nota metodologica sull’informativa non finanziaria: Il periodo e il perimetro di rendicontazione					
	2-3 Periodo di rendicontazione, frequenza e punto di contatto	Nota metodologica sull’informativa non finanziaria: Il periodo e il perimetro di rendicontazione Data di pubblicazione del rapporto più recente: Marzo 2025. Il Gruppo in un touch					
	2-4 Variazioni nella rendicontazione	Nel 2025, ove necessario, i dati sono stati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.					
	2-5 Revisione esterna	Il Gruppo ha ottenuto un esame limitato (“limited assurance engagement”) dell’Informativa Non Finanziaria relativo all’esercizio chiuso al 31 dicembre 2025, costituita dalle seguenti sezioni dell’Annual Report Integrato alla medesima data: • “Lettera del Presidente”; • “Lettera dell’Amministratore Delegato”; • Capitolo 1 “Modello di Business”; • Paragrafo 2.5 “La strategia del Gruppo”; • Paragrafi 3.3 “Le attività finanziarie dei clienti”, 3.6 “La consulenza evoluta”, 3.8.1 “Capitale finanziario”, 3.8.2 “Capitale produttivo”, 3.8.3 “Capitale intellettuale”, 3.8.4 “Capitale umano”, 3.8.5 “Capitale relazionale” e 3.8.6 “Capitale naturale”; • Capitolo 4 “Governance”; • Paragrafi 7.1 “Nota metodologica sull’informativa non finanziaria”, 7.2 “Tavole di riepilogo degli indicatori GRI”, 7.6 “Prospetto di determinazione e distribuzione del valore economico”.					
	2-6 Attività, catena del valore e altri rapporti commerciali	I settori di attività Modello di Business Consulenza evoluta I fornitori Nel 2025 non ci sono state variazioni significative rispetto all’esercizio precedente.					
	2-7 Dipendenti	I dipendenti Il conteggio è effettuato per teste.					
	2-8 Lavoratori non dipendenti	I Private Banker Il conteggio è effettuato per teste.					
	2-9 Struttura e composizione della governance	Assetto organizzativo Amministrazione della Società Sistema di controllo interno Il nostro impegno					
	2-10 Nomina e selezione del più alto organo di governo	Assetto organizzativo					

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

GRI STANDARD/ ALTRE FONTI	INFORMATIVA	PARAGRAFO	OMISSIONI		GRI SECTOR STANDARD REF. NO.
			INFORMATIVA OMESSA	MOTIVAZIONE	SPIEGAZIONE
	2-11	Presidente del più alto organo di governo	Lettera del Presidente Lettera dell'Amministratore Delegato Amministrazione della Società		
	2-12	Ruolo del più alto organo di governo nel presidio della gestione degli impatti	La strategia del Gruppo Assetto organizzativo Nota metodologica sull'informativa non finanziaria		
	2-13	Delega di responsabilità per la gestione degli impatti	Nota metodologica sull'informativa non finanziaria Governance Governance della sostenibilità Attualmente non è formalizzato un processo di delega in merito a tematiche sociali e ambientali. Il presidio di tali tematiche è comunque in capo al Consiglio di Amministrazione. Per gli altri meccanismi di delega si rimanda al Modello di Governance del Gruppo Fideuram.		
	2-14	Ruolo del massimo organo di governo nella rendicontazione di sostenibilità	Governance Nota metodologica sull'informativa non finanziaria: Analisi di materialità		
	2-15	Conflitti di interesse	Amministrazione della Società Sistema di controllo interno Parte H - Operazioni con parti correlate		
	2-16	Comunicazione delle criticità	Governance - Whistleblowing Sul sito pubblico, nella sezione Dati Societari è presente il link liberamente consultabile ai sistemi di segnalazione delle violazioni Whistleblowing.		
	2-17	Conoscenza collettiva del più alto organo di governo	Governance		
	2-18	Valutazione delle performance del più alto organo di governo	Governance		
	2-19	Politiche di remunerazione	Governance - Politiche di remunerazione Parte H - Operazioni con parti correlate		
	2-20	Processo per determinare la remunerazione	Governance - Politiche di remunerazione		
	2-21	Indice di remunerazione totale annuo	n.d.	2-21	Confidentiality constraints Informativa confidenziale non soggetta a obbligo di pubblicazione per società non quotate.
	2-22	Dichiarazione sulla strategia di sviluppo sostenibile	La strategia del Gruppo Governance		
	2-23	Impegni politici	Governance I valori e la storia del Gruppo Assetto organizzativo Regolamento attuativo delle linee guida anticorruzione di Gruppo. Sul sito pubblico, nella sezione Dati Societari sono presenti i documenti liberamente consultabili relativi a Codice Etico e Codice Interno di Comportamento di Gruppo.		
	2-24	Integrazione degli impegni politici	Governance		
	2-25	Processi per rimediare agli impatti negativi	Le segnalazioni della clientela Governance		
	2-26	Meccanismi per chiedere consigli e sollevare dubbi	Il servizio di assistenza alla clientela Le segnalazioni della clientela Governance		

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

GRI STANDARD/ ALTRE FONTI	INFORMATIVA	PARAGRAFO	OMISSIONI		GRI SECTOR STANDARD REF. NO.
			INFORMATIVA OMESSA	MOTIVAZIONE SPIEGAZIONE	
	2-27 Conformità a leggi e regolamenti	Le segnalazioni della clientela Governance Nel 2025 il Gruppo ha ricevuto 1 sanzione relativa alla violazione di norme giuslavoristiche di modesta entità.			
	2-28 Associazioni di appartenenza	Il sistema finanziario e le altre istituzioni			
	2-29 Approccio al coinvolgimento degli stakeholder	Gli stakeholder Nota metodologica sull’informativa non finanziaria: Stakeholder engagement			
	2-30 Accordi di contrattazione collettiva	Contrattualistica			
TEMI MATERIALI					
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-1 Processo di determinazione dei temi materiali	Nota metodologica sull’informativa non finanziaria			
	3-2 Elenco dei temi materiali	Nota metodologica sull’informativa non finanziaria			
GESTIONE DEL PORTAFOGLIO CLIENTI					
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Capitale finanziario Capitale relazionale Capitale intellettuale Governance			
GRI 201: Performance Economica 2016	201-1 Valore economico diretto generato e distribuito	Gli Stakeholder La distribuzione del valore Contributo al territorio per tema			
GRI 417: Marketing ed Etichettatura 2016	417-3 Episodi di non conformità concernenti le comunicazioni di marketing	Nel corso dell’ultimo triennio non sono stati rilevati casi di non conformità a regolamenti o codici volontari riferiti all’attività di marketing, incluse la pubblicità, la promozione e la sponsorizzazione.			
GRI 418: Privacy del Cliente 2016	418-1 Reclami documentati relativi a violazione della privacy e della perdita di dati dei clienti	Le segnalazioni della clientela			
Indicatori del Supplemento di Settore Specifico - G4	FS6 Percentuale del portafoglio segmentato per linee di business per specifiche aree geografiche, dimensione (es. micro/ pmi/grandi) e per settore	Le attività finanziarie dei clienti			
Guida di Settore Specifica per l’Informativa sull’Approccio Gestionale - G4	ex FS16 Iniziative per rafforzare l’alfabetizzazione finanziaria per tipologia di beneficiario	Promozione della cultura finanziaria			
PRIVACY E SICUREZZA DEI DATI					
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Capitale intellettuale Capitale relazionale			
GRI 418: Privacy del Cliente 2016	418-1 Reclami documentati relativi a violazione della privacy e della perdita di dati dei clienti	Le segnalazioni della clientela			
CUSTOMER SATISFACTION					
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Capitale intellettuale Capitale relazionale			
GRI 418: Privacy del Cliente 2016	418-1 Reclami documentati relativi a violazione della privacy e della perdita di dati dei clienti	Le segnalazioni della clientela			

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

GRI STANDARD/ ALTRE FONTI	INFORMATIVA	PARAGRAFO	OMISSIONI		GRI SECTOR STANDARD REF. NO.
			INFORMATIVA OMESSA	MOTIVAZIONE	SPIEGAZIONE
Indicatori Specifici di Settore - G4	FS14 Iniziative per migliorare l'accesso ai servizi finanziari per le persone svantaggiate	Accessibilità dei servizi			
ANTICORRUZIONE E COMPLIANCE					
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Governance Il Gruppo pone in essere, attraverso le funzioni deputate al controllo, attività di monitoraggio della compliance alla normativa vigente in ambito di comportamenti anticollusivi, antiriciclaggio, embarghi. A tal fine opera in stretta collaborazione con le relative autorità vigilanti.			
GRI 205: Anti-corruzione 2016	205-2 Comunicazione e formazione su politiche e procedure anticorruzione	I dipendenti Monitoraggio dei rischi di corruzione			
	205-3 Episodi di corruzione riscontrati e attività correttive intraprese	Nel corso dell'ultimo triennio non sono stati rilevati episodi di corruzione.			
GRI 206: Comportamento Anti-competitivo 2016	206-1 Azioni legali per comportamento anticompetitivo, antitrust e pratiche monopolistiche	Nel corso dell'ultimo triennio sono state avviate 3 azioni legali nei confronti del Gruppo in relazione a comportamenti di concorrenza sleale; nessuna azione legale invece per antitrust e pratiche monopolistiche.			
GRI 415: Politiche Pubbliche 2016	415-1 Contributi pubblici	Secondo policy interne non possono essere destinatari di erogazioni liberali e sponsorizzazioni i partiti e movimenti politici e loro articolazioni organizzative. Nel 2025 non sono stati concessi finanziamenti a partiti e movimenti politici.			
ADEGUATEZZA E INNOVAZIONE DEI PRODOTTI FINANZIARI OFFERTI					
GRI 3: Temi materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Capitale relazionale Governance			
GRI 417: Marketing ed Etichettatura 2016	417-3 Episodi di non conformità concernenti le comunicazioni di marketing	Nel corso dell'ultimo triennio non sono stati rilevati casi di non conformità a regolamenti o codici volontari riferiti all'attività di marketing, incluse la pubblicità, la promozione e la sponsorizzazione.			
Indicatori Specifici di Settore - G4	FS14 Iniziative per migliorare l'accesso ai servizi finanziari per le persone svantaggiate	Accessibilità dei servizi			
SVILUPPO DELLE RETI COMMERCIALI E DIFFUSIONE DELLA CULTURA FINANZIARIA E DI SOSTENIBILITÀ					
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Capitale finanziario Governance Capitale umano			
GRI 201: Performance Economica 2016	201-1 Valore economico diretto generato e distribuito	Gli Stakeholder La distribuzione del valore Contributo al territorio per tema			
GRI 401: Occupazione 2016	401-1 Assunzioni e turnover del personale dipendente	I Private Banker I dipendenti			
GRI 404: Formazione e Istruzione 2016	404-2 Programmi per l'aggiornamento delle competenze dei dipendenti e di mantenimento delle condizioni di impiego	La valorizzazione delle risorse Formazione delle Reti			
	404-3 Percentuale di dipendenti che ricevono revisione periodica sui risultati e sullo sviluppo di carriera	L'evoluzione delle carriere			

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

GRI STANDARD/ ALTRE FONTI	INFORMATIVA	PARAGRAFO	OMISSIONI			GRI SECTOR STANDARD REF. NO.
			INFORMATIVA OMESSA	MOTIVAZIONE	SPIEGAZIONE	
TUTELA DELLA SOLIDITÀ E REDDITIVITÀ DEL GRUPPO						
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Capitale finanziario Governance La struttura del Gruppo Distribuzione dei clienti per area geografica Capitale produttivo				
		Nel rispetto del Codice Etico il Gruppo è impegnato a osservare principi improntati a valori di onestà e integrità nella gestione della variabile fiscale, al rispetto delle norme fiscali applicabili nei Paesi in cui opera il Gruppo e al mantenimento di un rapporto collaborativo e trasparente con l'autorità fiscale, anche attraverso l'adesione ai regimi di cooperative compliance.				
GRI 201: Performance Economica 2016	201-1 Valore economico diretto generato e distribuito	Gli Stakeholder La distribuzione del valore Contributo al territorio per tema Prospetto di determinazione e distribuzione del valore economico				
	201-4 Finanziamenti ricevuti dalla Pubblica Amministrazione	Nota integrativa consolidata (Sezione 24 - Altre informazioni)				
GRI 202: Presenza di Mercato 2016	202-1 Rapporto tra i salari base standard per genere rispetto al salario minimo locale	Contrattualistica Dipendenti Contrattualistica Private Banker Struttura retributiva e incentivazione Organizzazione territoriale delle Reti				
GRI 207: Tasse 2019	207-1 Approccio alle imposte	Informativa sulla modalità di gestione della fiscalità				
DIRITTI UMANI E LAVORO						
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	La struttura del Gruppo Distribuzione dei clienti per area geografica Capitale finanziario Capitale produttivo Capitale umano Governance				
GRI 202: Presenza di Mercato 2016	202-1 Rapporto tra i salari base standard per genere rispetto al salario minimo locale	Contrattualistica Dipendenti Contrattualistica Private Banker Struttura retributiva e incentivazione Organizzazione territoriale delle Reti				
GRI 401: Occupazione 2016	401-1 Assunzioni e turnover del personale dipendente	I Private Banker I dipendenti				
	401-2 Benefit forniti ai dipendenti a tempo pieno che non sono forniti ai dipendenti temporanei o part- time	Assistenza, previdenza e servizi per i dipendenti Fondi pensione integrativi Organizzazione territoriale delle Reti				
	401-3 Congedi parentali	Congedi parentali				
GRI 402: Lavoro / Gestione delle relazioni 2016	402-1 Periodo minimo di preavviso per i cambiamenti operativi	Contrattualistica				

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

GRI STANDARD/ ALTRE FONTI	INFORMATIVA	PARAGRAFO	OMISSIONI		GRI SECTOR STANDARD REF. NO.
			INFORMATIVA OMESSA	MOTIVAZIONE	SPIEGAZIONE
GRI 403: Salute e Sicurezza dei Lavoratori 2018	403-1 Sistema di gestione della salute e sicurezza sul lavoro	Salute e sicurezza			
	403-2 Identificazione dei pericoli, valutazione dei rischi e indagini sugli incidenti	Salute e sicurezza			
	403-3 Servizi di medicina del lavoro	Salute e sicurezza			
	403-4 Partecipazione e consultazione dei lavoratori e comunicazione in materia di salute e sicurezza sul lavoro	Salute e sicurezza			
	403-5 Formazione dei lavoratori in materia di salute e sicurezza sul lavoro	Salute e sicurezza			
	403-6 Promozione della salute dei lavoratori	Salute e sicurezza			
	403-7 Prevenzione e mitigazione degli impatti in materia di salute e sicurezza sul lavoro all'interno delle relazioni commerciali	Salute e sicurezza			
	403-9 Infortuni sul lavoro	Salute e sicurezza I dati e le informazioni relative agli infortuni dei lavoratori non dipendenti non sono monitorati in quanto l'attuale normativa italiana applicabile in materia non prevede l'obbligo di raccolta della suddetta tipologia di dato.			
GRI 404: Formazione e Istruzione 2016	404-1 Ore di formazione medie annue per dipendente	La valorizzazione delle risorse Key Performance Indicators			
	404-2 Programmi per l'aggiornamento delle competenze dei dipendenti e di mantenimento delle condizioni di impiego	La valorizzazione delle risorse Formazione delle Reti			
	404-3 Percentuale di dipendenti che ricevono revisione periodica sui risultati e sullo sviluppo di carriera	L'evoluzione delle carriere			
GRI 406: Non discriminazione 2016	406-1 Episodi di discriminazione e azioni correttive intraprese	Nel corso del 2025 sono pervenuti 8 reclami in relazione ai diritti umani, codice etico e pratiche discriminatorie.			
INNOVAZIONE E DIGITALIZZAZIONE					
Indicatori Specifici di Settore - G4	FS14 Iniziative per migliorare l'accesso ai servizi finanziari per le persone svantaggiate	Accessibilità dei servizi I siti internet			

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

GRI STANDARD/ ALTRE FONTI	INFORMATIVA	PARAGRAFO	OMISSIONI		GRI SECTOR STANDARD REF. NO.
			INFORMATIVA OMESSA	MOTIVAZIONE	
MODELLO DI BUSINESS SOSTENIBILE					
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Capitale relazionale Governance			
Guida di Settore Specifica per l'Informativa sull'Approccio Gestionale - G4	ex FS1 Politiche con specifiche componenti ambientali e sociali applicate alle linee di business	La finanza sostenibile			
	FS2 Procedure per valutare e verificare i rischi sociali e ambientali nelle linee di business	La finanza sostenibile			
	ex FS9 Copertura e frequenza delle attività di audit per valutare l'implementazione di politiche sociali e ambientali e le procedure di valutazione del rischio	Governance			
GESTIONE DEI RISCHI FINANZIARI E AMBIENTALI					
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Il Gruppo pone in essere, attraverso le funzioni deputate al controllo, attività di monitoraggio della compliance alla normativa vigente in ambito di comportamenti anticollusivi, antiriciclaggio, embarghi. A tal fine opera in stretta collaborazione con le relative autorità vigilanti.			
GRI 206: Comportamento Anti-competitivo 2016	206-1 Azioni legali per comportamento anticompetitivo, antitrust e pratiche monopolistiche	Nel corso dell'ultimo triennio sono state avviate 3 azioni legali nei confronti del Gruppo in relazione a comportamenti di concorrenza sleale; nessuna azione legale invece per antitrust e pratiche monopolistiche.			
BUSINESS INTEGRITY					
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	I fornitori Governance Capitale umano Il Gruppo pone in essere, attraverso le funzioni deputate al controllo, attività di monitoraggio della compliance alla normativa vigente in ambito di comportamenti anticollusivi, antiriciclaggio, embarghi. A tal fine opera in stretta collaborazione con le relative autorità vigilanti.			
GRI 204: Politiche di Approvvigionamento 2016	204-1 Quota degli approvvigionamenti da fornitori locali	I fornitori			
GRI 205: Anti-corruzione 2016	205-2 Comunicazione e formazione su politiche e procedure anticorruzione	I dipendenti Monitoraggio dei rischi di corruzione			
	205-3 Episodi di corruzione riscontrati e attività correttive intraprese	Nel corso dell'ultimo triennio non sono stati rilevati episodi di corruzione.			
GRI 206: Comportamento Anti-competitivo 2016	206-1 Azioni legali per comportamento anticompetitivo, antitrust e pratiche monopolistiche	Nel corso dell'ultimo triennio sono state avviate 3 azioni legali nei confronti del Gruppo in relazione a comportamenti di concorrenza sleale; nessuna azione legale invece per antitrust e pratiche monopolistiche.			
GRI 405: Diversità e Pari Opportunità 2016	405-1 Diversità negli organi di governo e dipendenti	I Private Banker I dipendenti Le categorie protette Composizione del Consiglio di Amministrazione			
GRI 415: Politiche Pubbliche 2016	415-1 Contributi pubblici	Secondo policy interne non possono essere destinatari di erogazioni liberali e sponsorizzazioni i partiti e movimenti politici e loro articolazioni organizzative. Nel 2025 non sono stati concessi finanziamenti a partiti e movimenti politici.			

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

GRI STANDARD/ ALTRE FONTI	INFORMATIVA	PARAGRAFO	OMISSIONI			GRI SECTOR STANDARD REF. NO.
			INFORMATIVA OMESSA	MOTIVAZIONE	SPIEGAZIONE	
IMPATTO SOCIALE						
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Capitale relazionale Governance				
Guida di Settore Specifica per l'Informativa sull'Approccio Gestionale - G4	ex FS1 Politiche con specifiche componenti ambientali e sociali applicate alle linee di business	La finanza sostenibile				
	FS2 Procedure per valutare e verificare i rischi sociali e ambientali nelle linee di business	La finanza sostenibile				
	ex FS9 Copertura e frequenza delle attività di audit per valutare l'implementazione di politiche sociali e ambientali e le procedure di valutazione del rischio	Governance				
	ex FS16 Iniziative per rafforzare l'alfabetizzazione finanziaria per tipologia di beneficiario	Promozione della cultura finanziaria				
GRI 404: Formazione e Istruzione 2016	404-1 Ore di formazione medie annue per dipendente	La valorizzazione delle risorse Key Performance Indicators				
	404-2 Programmi per l'aggiornamento delle competenze dei dipendenti e di mantenimento delle condizioni di impiego	La valorizzazione delle risorse Formazione delle Reti				
	404-3 Percentuale di dipendenti che ricevono revisione periodica sui risultati e sullo sviluppo di carriera	L'evoluzione delle carriere				
CAMBIAMENTO CLIMATICO E RISORSE NATURALI						
GRI 3: Temi Materiali 2021	3-3 Gestione dei temi materiali	Capitale naturale				
GRI 301: Materiali 2016	301-1 Materiali utilizzati in base al peso o al volume	Carta				
	301-2 Materiali di ingresso riciclati utilizzati	Carta				
GRI 302: Energia 2016	302-1 Consumo di energia interno all'organizzazione	Energia L'energia venduta è pari a zero. Non esistono impianti di autoproduzione di energia.				
GRI 305: Emissioni 2016	305-1 Emissioni dirette (Scope1) di gas a effetto serra (GHG)	Emissioni atmosferiche				
	305-2 Emissioni indirette (Scope2) di gas a effetto serra (GHG)	Emissioni atmosferiche				
	305-3 Altre emissioni indirette (Scope3) di gas a effetto serra (GHG)	Emissioni atmosferiche				
GRI 306: Rifiuti 2020	306-3 Rifiuti prodotti	Rifiuti				
	306-4 Rifiuti non destinati allo smaltimento	Rifiuti				
	306-5 Rifiuti destinati allo smaltimento	Rifiuti				



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

INDICATORI AGGIUNTIVI

INDICATORI	PARAGRAFO
CLIENTI	
Reclami della clientela per tipologia	Le segnalazioni della clientela
Net Promoter Score (NPS)	Indagine di Customer Satisfaction
Customer Satisfaction Index (CSI)	Indagine di Customer Satisfaction
AZIONISTI	
Rating	Key Performance Indicators
DIPENDENTI	
Scolarità	Dipendenti, scolarità
Numero partecipanti ad attività di formazione (iscritti)	La valorizzazione delle risorse
Formazione per contenuti	La valorizzazione delle risorse
Libertà sindacali: giorni assenza per motivi sindacali	I rapporti con le organizzazioni sindacali
PRIVATE BANKER	
Rapporto clienti / Private Banker	I Private Banker
Rapporto AUM / Private Banker	I Private Banker
Dimensionamento della struttura distributiva delle Reti	Consistenza delle Reti
Nuovi inserimenti per provenienza	Consistenza delle Reti
Turnover per fasce di età e di genere	Consistenza delle Reti
Numero totale di Private Banker per Rete, per area e distribuzione territoriale, per sesso e grado, per eta media, per anzianita di servizio	Organizzazione territoriale delle Reti
Formazione per contenuti	Formazione delle Reti
COMUNITÀ	
AUM prodotti ESG	L'impegno per lo sviluppo sostenibile
GOVERNANCE	
Composizione del Consiglio di Amministrazione per competenze professionali	Governance



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

7.3 Tavola di riepilogo degli indicatori SASB

TEMA	CODICE	RIFERIMENTI
SETTORE - ASSET MANAGEMENT & CUSTODY ACTIVITIES		
Transparent Information & Fair Advice for Customers	FN-AC270a.3	Trasparenza verso i clienti
Employee Diversity & Inclusion	FN-AC330a.1	Amministrazione della Società I dipendenti
Incorporation of Environmental, Social and Governance Factors in Investment Management & Advisory	FN-AC410a.1	Il nostro impegno
	FN-AC410a.3	Il nostro impegno
Business Ethics	FN-AC510a.1	Nota Integrativa Parte E - Informazioni sui rischi e sulle relative politiche di copertura - Rischi legali e fiscali
Systemic Risk Management	FN-AC550a.1	Nota Integrativa Parte E - Informazioni sui rischi e sulle relative politiche di copertura - 1.4 Rischio di liquidità
	FN-AC550a.2	Nota Integrativa Parte E - Informazioni sui rischi e sulle relative politiche di copertura - 1.4 Rischio di liquidità
	FN-AC550a.3	Nota Integrativa Parte E - Informazioni sui rischi e sulle relative politiche di copertura - A. Qualità del credito
Activity Metrics	FN-AC-000.A	Le attività finanziarie dei clienti
	FN-AC-000.B	La raccolta di risparmio
SETTORE – COMMERCIAL BANK		
Financial Inclusion & Capacity Building	FN-CB-240a.4	Eventi clienti Promozione della cultura finanziaria
Business Ethics	FN-CB-510a.1	Nota Integrativa Parte E - Informazioni sui rischi e sulle relative politiche di copertura - Rischi legali e fiscali
	FN-CB-510a.2	Audit

Gli indicatori riportati nella tabella non sono assoggettati a verifica da parte del revisore del bilancio né ad altra forma di assurance.

7.4 Criteri di redazione degli schemi riesposti

L’analisi comparativa dei dati economici del 2025 rispetto ai corrispondenti dati del 2024 risente dell’acquisizione del controllo di Alpan, avvenuta nel terzo trimestre del 2024.
Al fine di consentire un confronto su basi omogenee e rappresentare adeguatamente gli effetti rivenienti dalla suddetta operazione, nella predisposizione dello schema di conto economico riesposto sono state apportate ai dati storici appropriate rettifiche per riflettere retroattivamente le variazioni intervenute nel corso

del 2024, senza peraltro cambiare il risultato economico rispetto al prospetto di conto economico ufficiale pubblicato nell’esercizio precedente. In particolare, il conto economico è stato riesposto in modo da includere nei risultati consolidati il contributo integrale di Alpan, anche per la quota antecedente l’acquisizione del controllo da parte del Gruppo. Gli effetti netti delle rettifiche sono stati rilevati nell’utile di terzi del conto economico riesposto.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Raccordo tra prospetti contabili consolidati e schemi riesposti

Raccordo tra conto economico consolidato pubblicato al 31 dicembre 2024 e conto economico consolidato al 31 dicembre 2024 riesposto

(milioni di euro)

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO	2024 PUBBLICATO	VARIAZIONI PERIMETRO DI CONSOLIDAMENTO (*)	2024 RIESPOSTO
10. Interessi attivi e proventi assimilati	1.977	-	1.977
<i>di cui: interessi attivi calcolati con il metodo dell'interesse effettivo</i>	<i>2.001</i>	<i>-</i>	<i>2.001</i>
20. Interessi passivi e oneri assimilati	(790)	-	(790)
30. Margine di interesse	1.187	-	1.187
40. Commissioni attive	3.348	-	3.348
50. Commissioni passive	(1.237)	-	(1.237)
60. Commissioni nette	2.111	-	2.111
70. Dividendi e proventi simili	9	-	9
80. Risultato netto dell'attività di negoziazione	52	-	52
90. Risultato netto dell'attività di copertura	(1)	-	(1)
100. Utili (perdite) da cessione o riacquisto di:	(1)	-	(1)
a) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	-	-	-
b) attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(1)	-	(1)
c) passività finanziarie	-	-	-
110. Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	116	-	116
a) attività e passività finanziarie designate al fair value	-	-	-
b) altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	116	-	116
120. Margine di intermediazione	3.473	-	3.473
130. Rettifiche/Riprese di valore nette per rischio di credito relativo a:	(24)	-	(24)
a) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(24)	-	(24)
b) attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	-	-
140. Utili/perdite da modifiche contrattuali senza cancellazioni	-	-	-
150. Risultato netto della gestione finanziaria	3.449	-	3.449
160. Risultato dei servizi assicurativi	-	-	-
a) ricavi assicurativi derivanti dai contratti assicurativi emessi	-	-	-
b) costi per servizi assicurativi derivanti dai contratti assicurativi emessi	-	-	-
c) ricavi assicurativi derivanti da cessioni in riassicurazione	-	-	-
d) costi per servizi assicurativi derivanti da cessioni in riassicurazione	-	-	-
170. Saldo dei ricavi e costi di natura finanziaria relativi alla gestione assicurativa	-	-	-
a) costi/ricavi netti di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	-	-	-
b) ricavi/costi netti di natura finanziaria relativi alle cessioni in riassicurazione	-	-	-
180. Risultato netto della gestione finanziaria e assicurativa	3.449	-	3.449
190. Spese amministrative:	(1.434)	(13)	(1.447)
a) spese per il personale	(616)	(7)	(623)
b) altre spese amministrative	(818)	(6)	(824)
200. Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri	(118)	-	(118)
a) impegni e garanzie rilasciate	1	-	1
b) altri accantonamenti netti	(119)	-	(119)
210. Rettifiche/Riprese di valore nette su attività materiali	(69)	-	(69)
220. Rettifiche/Riprese di valore nette su attività immateriali	(66)	(3)	(69)
230. Altri oneri/proventi di gestione	436	-	436
240. Costi operativi	(1.251)	(16)	(1.267)
250. Utili (Perdite) delle partecipazioni	15	6	21
260. Risultato netto della valutazione al fair value delle attività materiali e immateriali	-	-	-
270. Rettifiche di valore dell'avviamento	-	-	-
280. Utili (Perdite) da cessione di investimenti	-	-	-
290. Utile (Perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte	2.213	(10)	2.203
300. Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	(709)	-	(709)
310. Utile (Perdita) della operatività corrente al netto delle imposte	1.504	(10)	1.494
320. Utile (Perdita) delle attività operative cessate al netto delle imposte	-	-	-
330. Utile (Perdita) d'esercizio	1.504	(10)	1.494
340. Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza di terzi	13	10	23
350. Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza della capogruppo	1.517	-	1.517

(*) Dati relativi al contributo di Al pian.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

7.5 Criteri di redazione degli schemi riclassificati

Per agevolare la comparazione dei valori dei diversi periodi e fornire una lettura più chiara e immediata della situazione patrimoniale ed economica, i dati al 31 dicembre 2025 sono esposti su schemi di stato patrimoniale e conto economico riclassificati. Tali schemi sono stati costruiti attraverso opportuni raggruppamenti delle voci che compongono i prospetti contabili. Inoltre, per meglio rappresentare l'andamento gestionale ordinario, nello schema di conto economico riclassificato sono state effettuate le seguenti variazioni:

- il risultato netto delle attività finanziarie, le commissioni e gli accantonamenti sono stati esposti al netto della componente di rendimento delle polizze assicurative stipulate a favore delle Reti che nello schema ufficiale viene rilevata nel risultato delle attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value e, in quanto di spettanza dei Private Banker, iscritta tra le commissioni passive e gli accantonamenti;
- il risultato netto delle attività finanziarie, le commissioni passive e le spese per il personale sono stati esposti al netto della variazione di fair value delle azioni Intesa Sanpaolo acquistate nell'ambito dei sistemi di incentivazione dei risk takers;
- gli utili (perdite) da cessione o riacquisto di finanziamenti valutati al costo ammortizzato sono stati ricondotti tra le rettifiche di valore nette su crediti;
- il rientro del time value del trattamento di fine rapporto del personale e dei fondi per rischi e oneri derivante dall'applicazione del criterio del costo ammortizzato è stato ricondotto nel margine di interesse;
- gli oneri per imposte di bollo su conti correnti e depositi amministrati, che nello schema ufficiale sono rilevati tra le spese amministrative, sono stati esposti al netto dei proventi per recuperi;
- le soft commission sono state ricondotte tra le spese amministrative che le hanno generate;
- gli oneri correlati alle commissioni attive, che nello schema ufficiale sono rilevati tra le spese amministrative, sono stati ricondotti tra le commissioni attive;

- gli oneri relativi ad alcuni sistemi di incentivazione del personale dipendente delle Reti distributive, finanziati in base a criteri di quantificazione di carattere deterministico con ricavi commissionali generati dalle Reti stesse, sono stati ricondotti tra le commissioni passive;
- gli accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri relativi al rischio di credito su impegni e garanzie rilasciate sono stati ricondotti tra le rettifiche di valore nette su crediti;
- le rettifiche di valore nette su titoli di debito sono state ricondotte nella voce "Accantonamenti netti ai fondi rischi e rettifiche di valore nette su altre attività";
- i proventi e gli oneri di natura non ricorrente sono stati riclassificati a voce propria nella riga "Proventi (oneri) non ricorrenti netti";
- gli oneri di integrazione e di incentivazione all'esodo del personale sono stati riclassificati a voce propria, al netto dell'effetto fiscale, nella riga "Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)";
- gli effetti economici dell'allocatione dei costi di acquisizione sono stati ricondotti a voce propria, al netto dell'effetto fiscale, nella riga "Effetti economici dei costi di acquisizione (al netto delle imposte)";
- gli oneri connessi al mantenimento della stabilità del sistema bancario e assicurativo (costituiti dalle contribuzioni al Sistema di garanzia dei depositi, al Fondo unico per la risoluzione degli enti creditizi e al Fondo di garanzia assicurativo dei rami vita) sono stati riclassificati a voce propria, al netto dell'effetto fiscale, nella riga "Oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)".
- le rettifiche di valore effettuate sull'avviamento e sulle altre attività intangibili sono state riclassificate a voce propria al netto dell'effetto fiscale, nella riga "Rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte)".



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Raccordi tra prospetti contabili consolidati e schemi riclassificati

Raccordo tra stato patrimoniale consolidato e stato patrimoniale consolidato riclassificato

(milioni di euro)

VOCI DELLO STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO - ATTIVO	VOCI DELLO SCHEMA DI STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO - ATTIVO	31.12.2025	31.12.2024
Cassa e disponibilità liquide		5.654	6.498
	Voce 10. Cassa e disponibilità liquide	5.654	6.498
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico		1.120	941
	Voce 20. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	1.120	941
Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva		3.406	3.338
	Voce 30. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	3.406	3.338
Titoli di debito valutati al costo ammortizzato		21.689	20.976
	Voce 40. a) (parziale) Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato - crediti verso banche - titoli	19.878	19.179
	Voce 40. b) (parziale) Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato - crediti verso clientela - titoli	1.811	1.797
Finanziamenti verso banche		10.137	11.966
	Voce 40. a) Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato - crediti verso banche	30.015	31.145
	- Voce 40. a) (parziale) Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato - crediti verso banche - titoli	(19.878)	(19.179)
Finanziamenti verso clientela		14.685	14.022
	Voce 40. b) Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato - crediti verso clientela	16.496	15.819
	- Voce 40. b) (parziale) Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato - crediti verso clientela - titoli	(1.811)	(1.797)
Derivati di copertura		224	303
	Voce 50. Derivati di copertura	224	303
Partecipazioni		270	229
	Voce 70. Partecipazioni	270	229
Attività materiali e immateriali		1.126	1.223
	Voce 90. Attività materiali	344	341
	Voce 100. Attività immateriali	782	882
Attività fiscali		244	186
	Voce 110. Attività fiscali	244	186
Altre voci dell'attivo		2.443	2.066
	Voce 60. Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura generica (+/-)	(50)	(40)
	Voce 130. Altre attività	2.493	2.106
Totale attivo	Totale dell'attivo	60.998	61.748

VOCI DELLO STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO - PASSIVO	VOCI DELLO SCHEMA DI STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO - PASSIVO	31.12.2025	31.12.2024
Debiti verso banche		4.123	4.719
	Voce 10. a) Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato - debiti verso banche	4.123	4.719
Debiti verso clientela		45.901	48.198
	Voce 10. b) Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato - debiti verso clientela	45.901	48.198
Passività finanziarie di negoziazione		16	32
	Voce 20. Passività finanziarie di negoziazione	16	32
Derivati di copertura		223	288
	Voce 40. Derivati di copertura	223	288
Passività fiscali		122	112
	Voce 60. Passività fiscali	122	112
Altre voci del passivo		2.325	1.889
	Voce 50. Adeguamento di valore delle passività finanziarie oggetto di copertura generica (+/-)	(5)	1
	Voce 80. Altre passività	2.301	1.856
	Voce 90. Trattamento di fine rapporto del personale	29	32
Fondi per rischi e oneri		746	710
	Voce 100. Fondi per rischi e oneri	746	710
Capitale sociale, riserve e strumenti di capitale		5.921	4.264
	Voci 120., 140., 150., 160., 170., 180. Patrimonio di pertinenza del Gruppo	5.921	4.264
Patrimonio di pertinenza di terzi		17	19
	Voce 190. Patrimonio di pertinenza di terzi (+/-)	17	19
Utile netto		1.604	1.517
	Voce 200. Utile (Perdita) d'esercizio	1.604	1.517
Totale passivo	Totale del passivo e del patrimonio netto	60.998	61.748



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Raccordo tra conto economico consolidato e conto economico consolidato riclassificato

(milioni di euro)

VOCI DEL CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO RICLASSIFICATO	VOCI DELLO SCHEMA DI CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO RIESPOSTO	2025	2024 (*)
Margine di interesse		1.100	1.181
	Voce 30. Margine di interesse	1.106	1.187
	- Voce 30. (parziale) Margine di interesse PPA IW Private Investments e Fideuram	3	5
	- Voce 190. a) (parziale) Rientro time value trattamento di fine rapporto e altri fondi del personale	(1)	(1)
	- Voce 200. b) (parziale) Rientro time value fondi rischi ed oneri	(8)	(10)
Risultato netto delle attività e passività finanziarie		80	61
	Voce 70. Dividendi e proventi simili	10	9
	Voce 80. Risultato netto dell'attività di negoziazione	69	52
	Voce 90. Risultato netto dell'attività di copertura	(1)	(1)
	Voce 100. Utili (Perdite) da cessione o riacquisto di attività finanziarie	8	(1)
	Voce 110. Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	105	116
	- Voce 110. b) (parziale) Componente rendimento delle polizze assicurative a favore delle Reti	(40)	(74)
	- Voce 110. b) (parziale) Componente rendimento delle azioni di Intesa Sanpaolo	(63)	(40)
	- Voce 100. a) (parziale) Utili (Perdite) da cessione o riacquisto di attività finanziarie - finanziamenti	(8)	-
Commissioni nette		2.247	2.094
	Voce 60. Commissioni nette	2.225	2.111
	- Voce 60. (parziale) Soft commission	(1)	(3)
	- Voce 110. b) (parziale) Componente rendimento delle polizze assicurative a favore delle Reti	3	6
	- Voce 110. b) (parziale) Componente rendimento delle azioni di Intesa Sanpaolo	51	32
	- Voce 190. a) (parziale) Componente delle spese del personale correlata alle commissioni attive	(20)	(43)
	- Voce 190. b) (parziale) Componente delle spese amministrative correlata alle commissioni attive	(11)	(9)
Margine di intermediazione		3.427	3.336
Risultato delle partecipazioni e altri proventi (oneri) di gestione		13	20
	Voce 230. Altri oneri/proventi di gestione	452	437
	Voce 250. Utili (Perdite) delle partecipazioni	26	21
	- Voce 110. b) (parziale) Componente rendimento delle polizze assicurative a favore delle Reti	-	5
	- Voce 230. (parziale) Recuperi imposte indirette e tasse	(466)	(424)
	- Voce 230. (parziale) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo	1	1
	- Voce 230. (parziale) Utile da cessione del contratto di Soggetto Incaricato dei Pagamenti	-	(20)
Proventi operativi netti		3.440	3.356
Spese per il personale		(548)	(543)
	Voce 190. a) Spese per il personale	(589)	(623)
	- Voce 190. a) (parziale) Rientro time value trattamento di fine rapporto e altri fondi del personale	1	1
	- Voce 190. a) (parziale) Componente delle spese del personale correlata alle commissioni attive	20	43
	- Voce 190. a) (parziale) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo	8	28
	- Voce 110. b) (parziale) Componente rendimento delle azioni di Intesa Sanpaolo	12	8
Altre spese amministrative		(343)	(335)
	Voce 190. b) Altre spese amministrative	(851)	(824)
	- Voce 60. (parziale) Soft commission	1	3
	- Voce 190. b) (parziale) Oneri di integrazione	21	16
	- Voce 190. b) (parziale) Oneri riguardanti il sistema bancario	3	30
	- Voce 190. b) (parziale) Oneri riguardanti il sistema assicurativo	6	7
	- Voce 190. b) (parziale) Componente delle spese amministrative correlata alle commissioni attive	11	9
	- Voce 230. (parziale) Recuperi imposte indirette e tasse	466	424
Rettifiche di valore nette su attività materiali ed immateriali		(109)	(107)
	Voce 210. Rettifiche/Riprese di valore nette su attività materiali	(71)	(69)
	Voce 220. Rettifiche/Riprese di valore nette su attività immateriali	(75)	(70)
	- Voce 220. (parziale) Oneri di integrazione	14	11
	- Voce 220. (parziale) Ammortamento intangibile AUM PPA Reyl, IW Private Investments, Ramo UBI Top Private, Intesa Sanpaolo Wealth Management e Alpian	23	21
Costi operativi netti		(1.000)	(985)
Risultato della gestione operativa		2.440	2.371

Continua a pagina successiva >>



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



VOCI DEL CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO RICLASSIFICATO	VOCI DELLO SCHEMA DI CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO RIESPOSTO	2025	2024 (*)
Rettifiche di valore nette su crediti		(17)	(23)
	Voce 130. Rettifiche/Riprese di valore nette per rischio di credito	(15)	(24)
	Voce 200. a) Accantonamento impegni e garanzie rilasciate	(2)	1
	- Voce 130. a) (parziale) Rettifiche/Riprese di valore nette per rischio di credito relativo ad attività finanziarie valutate al costo ammortizzato - Titoli di debito	(8)	-
	- Voce 100. a) (parziale) Utili (Perdite) da cessione o riacquisto di attività finanziarie - finanziamenti	8	-
Accantonamenti netti ai fondi rischi e rettifiche di valore nette su altre attività		(32)	(45)
	Voce 200. b) Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri	(85)	(118)
	- Voce 110. b) (parziale) Componente rendimento delle polizze assicurative a favore delle Reti	37	63
	- Voce 130. a) (parziale) Rettifiche/Riprese di valore nette per rischio di credito relativo ad attività finanziarie valutate al costo ammortizzato - Titoli di debito	8	-
	- Voce 200. b) (parziale) Rientro time value fondi rischi ed oneri	8	10
Proventi (oneri) non ricorrenti netti		-	20
	- Voce 230. (parziale) Utile da cessione del contratto di Soggetto Incaricato dei Pagamenti	-	20
Risultato corrente lordo		2.391	2.323
Imposte sul reddito dell'esercizio per l'operatività corrente		(670)	(745)
	Voce 300. Imposte sul reddito dell'esercizio per l'operatività corrente	(648)	(710)
	- Voce 300. (parziale) Impatto fiscale su oneri di integrazione e integrazione all'esodo	(12)	(17)
	- Voce 300. (parziale) Impatto fiscale su oneri riguardanti il sistema bancario	(1)	(10)
	- Voce 300. (parziale) Impatto fiscale su oneri riguardanti il sistema assicurativo	(2)	(2)
	- Voce 300. (parziale) Impatto fiscale su PPA Reyl, IW Private Investments, Ramo UBI Top Private, Fideuram, Intesa Sanpaolo Wealth Management e Alpian	(7)	(6)
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (al netto delle imposte)		(32)	(39)
	- Voce 190. a) (parziale) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo	(8)	(28)
	- Voce 190. b) (parziale) Oneri di integrazione	(21)	(16)
	- Voce 220. (parziale) Oneri di integrazione	(14)	(11)
	- Voce 230. (parziale) Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo	(1)	(1)
	- Voce 300. (parziale) Impatto fiscale su oneri di integrazione e incentivazione all'esodo	12	17
Effetti economici dei costi di acquisizione (al netto delle imposte)		(19)	(20)
	- Voce 30. (parziale) Margine di interesse IW Private Investments e Fideuram	(3)	(5)
	- Voce 220. (parziale) Ammortamento intangibile AUM PPA Reyl, IW Private Investments, Ramo UBI Top Private, Intesa Sanpaolo Wealth Management e Alpian	(23)	(21)
	- Voce 300. (parziale) Impatto fiscale su PPA Reyl, IW Private Investments, Ramo UBI Top Private, Fideuram, Intesa Sanpaolo Wealth Management e Alpian	7	6
Oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo (al netto delle imposte)		(6)	(25)
	- Voce 190. b) (parziale) Oneri riguardanti il sistema bancario	(3)	(30)
	- Voce 190. b) (parziale) Oneri riguardanti il sistema assicurativo	(6)	(7)
	- Voce 300. (parziale) Impatto fiscale su oneri riguardanti il sistema bancario	1	10
	- Voce 300. (parziale) Impatto fiscale su oneri riguardanti il sistema assicurativo	2	2
Rettifiche di valore dell'avviamento e delle altre attività intangibili (al netto delle imposte)		(78)	-
	Voce 270. Rettifiche di valore dell'avviamento	(78)	-
Utile (perdita) di pertinenza di terzi		18	23
	Voce 340. Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza di terzi	18	23
Utile netto	Voce 350. Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza della capogruppo	1.604	1.517

(*) Dati riesposti su basi omogenee per tener conto delle variazioni intervenute nel perimetro di consolidamento.

A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

7.6 Prospetto di determinazione e distribuzione del valore economico

Il prospetto di determinazione e distribuzione del valore economico generato dal Gruppo, di seguito riportato, è stato predisposto in base alle voci del conto economico consolidato 2025. Tali voci sono state riclassificate secondo le istruzioni dell’ABI (Associazione Bancaria Italiana) aggiornate il 24 ottobre 2019, che si basano su quanto previsto dalle linee guida del GRI.

Il prospetto che deriva da tali riclassifiche distingue il valore economico nelle sue tre componenti principali:

- Valore economico generato;
- Valore economico distribuito;
- Valore economico trattenuto dal Gruppo.

Prospetto di determinazione e distribuzione del Valore economico

(milioni di euro)

VOCI DI BILANCIO	2025	2024
10. Interessi attivi e proventi assimilati	1.616	1.977
20. Interessi passivi e oneri assimilati	(510)	(790)
40. Commissioni attive	3.616	3.348
50. Commissioni passive (al netto delle spese per le Reti di Private Banker)	(197)	(182)
70. Dividendi e proventi simili	10	9
80. Risultato netto dell'attività di negoziazione	69	52
90. Risultato netto dell'attività di copertura	(1)	(1)
100. Utili (perdite) da cessione o riacquisto di:	8	(1)
a) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	8	-
b) attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	-	(1)
c) passività finanziarie	-	-
110. Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	105	116
a) attività e passività finanziarie designate al fair value	-	-
b) attività e passività finanziarie obbligatoriamente valutare al fair value	105	116
130. Rettifiche/Riprese di valore nette per rischio di credito relativo a:	(15)	(24)
a) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(14)	(24)
b) attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(1)	-
140. Utili/perdite da modifiche contrattuali senza cancellazioni	-	-
160. Premi netti	-	-
170. Saldi altri proventi/oneri della gestione assicurativa	-	-
230. Altri oneri/proventi di gestione	452	436
250. Utili (Perdite) delle partecipazioni (per la quota di utili/perdite da cessione)	-	-
260. Risultato netto della valutazione al fair value delle attività materiali e immateriali	-	-
280. Utili (Perdite) da cessione di investimenti	-	-
320. Utile (Perdita) delle attività operative cessate al netto delle imposte	-	-
A. Totale Valore economico generato	5.153	4.940
190.b Altre spese amministrative (al netto delle imposte indirette, elargizioni/liberalità ed oneri per fondi di risoluzione e garanzia dei depositi)	(371)	(357)
Valore economico distribuito ai fornitori	(371)	(357)
190.a Spese per il personale (incluse le spese per le Reti di Private Banker)	(1.849)	(1.798)
Valore economico distribuito ai dipendenti e ai collaboratori	(1.849)	(1.798)
340. Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza di terzi	-	-
Valore economico attribuito a terzi	-	-
Utile attribuito agli Azionisti	-	-
Valore economico distribuito agli azionisti	-	-
190.b Altre spese amministrative: imposte indirette e tasse	(472)	(429)
190.b Altre spese amministrative: oneri riguardanti il sistema bancario e assicurativo	(9)	(37)
300. Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente (per la quota relativa imposte correnti, alle variazioni delle imposte correnti dei precedenti esercizi e alla riduzione delle imposte correnti dell'esercizio)	(635)	(693)
Valore economico distribuito ad amministrazione centrale e periferica	(1.116)	(1.159)
190.b/220 Altre spese amministrative / Altri oneri e proventi di gestione: elargizioni e liberalità	(1)	-
Valore economico distribuito a collettività e ambiente	(1)	-
B. Totale Valore economico distribuito	(3.337)	(3.314)
C. Totale Valore economico trattenuto	1.816	1.626



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

7.7 Informativa sulla modalità di gestione della fiscalità

Nel rispetto del Codice Etico, il Gruppo è impegnato a osservare principi improntati a valori di onestà e integrità nella gestione della variabile fiscale, al rispetto delle norme fiscali applicabili nei Paesi in cui opera e al mantenimento di un rapporto collaborativo e trasparente con l'autorità fiscale, anche attraverso l'adesione ai regimi di cooperative compliance. Fideuram pone particolare attenzione all'evoluzione della normativa fiscale sia domestica sia internazionale volta a contrastare i fenomeni di erosione fiscale e slittamento dei profitti, con l'impegno costante di rispettarne i principi.

Il Gruppo ha rafforzato il sistema di controllo interno del rischio fiscale, denominato Tax Control Framework, rendendolo idoneo a presidiare il rilievo strategico del rischio fiscale e a soddisfare i requisiti di accesso al regime di adempimento collaborativo introdotto in Italia, ai sensi del D. Lgs. 128/2015.

Nell'ambito di tale regime è possibile per le società aderenti e l'Agenzia delle Entrate effettuare valutazioni congiunte sulle situazioni suscettibili di generare rischi fiscali attraverso contatti costanti e preventivi, volti a risolvere anticipatamente potenziali controversie.

Il Gruppo Fideuram è dotato di una strategia fiscale attraverso i Principi di condotta in materia fiscale, che assicurano nel tempo la conformità alle regole fiscali e tributarie dei Paesi dove opera e ne garantiscono l'integrità patrimoniale e reputazionale. In particolare, sono stati stabiliti gli indirizzi per garantire un'uniforme gestione della fiscalità presso tutte le società del Gruppo, ispirati alle logiche di corretta e tempestiva determinazione e liquidazione delle imposte dovute per legge e all'esecuzione dei connessi adempimenti, al contenimento del rischio fiscale, inteso come rischio di operare in violazione di norme di natura tributaria ovvero in contrasto con i principi o con le finalità dell'ordinamento nelle diverse giurisdizioni in cui il Gruppo opera, sia per fattori esogeni (principalmente l'incertezza interpretativa determinata dall'ambiguità o scarsa chiarezza delle norme tributarie) sia per fattori endogeni (tipicamente, il non corretto e/o tempestivo adempimento di prescrizioni cogenti, la mancata rilevazione di novità normative che impattino sulla fiscalità, il compimento di operazioni che possano essere contestate dalle autorità fiscali come abusive). I principi riportati sono:

- Corporate Responsibility - il Gruppo agisce secondo i valori dell'onestà e dell'integrità nella gestione della variabile fiscale, essendo consapevole che il gettito derivante dai tributi costituisce una delle principali fonti di contribuzione allo sviluppo economico e sociale dei Paesi in cui opera.
- Legalità - il Gruppo persegue un comportamento orientato al rispetto delle norme fiscali applicabili nei Paesi in cui opera e a interpretazioni che consentano di gestire responsabilmente il rischio fiscale.
- Tone at the top - il Consiglio di Amministrazione recepisce i principi di condotta in materia fiscale di Gruppo e ne garantisce l'applicazione presso Fideuram, assumendosi in tal modo la responsabilità di guidare la diffusione di una cultura aziendale improntata ai valori di onestà e integrità e al principio di legalità.
- Relationship - il Gruppo mantiene un rapporto collaborativo e trasparente con l'autorità fiscale garantendo a quest'ultima, tra l'altro, la piena comprensione dei fatti sottesi all'applicazione delle norme fiscali.

I Principi di condotta in materia fiscale sono adottati e approvati dal Consiglio di Amministrazione di ciascuna società del Gruppo. Ciascuna società aderente allo speciale regime ha inoltre approvato le Linee Guida per la gestione del rischio fiscale nell'ambito del regime di adempimento collaborativo con l'Agenzia delle Entrate che disciplinano i criteri e i processi che la società deve adottare per garantire adeguatezza ed effettività al proprio Tax Control Framework, nonché le relative Regole.

(milioni di euro)

	NUMERO DIPENDENTI	RICAVI DA VENDITE A TERZE PARTI	RICAVI DA OPERAZIONI INFRAGRUPO O CON ALTRE GIURISDIZIONI FISCALI	UTILE/PERDITA ANTE IMPOSTE	IMPOSTE SUL REDDITO D'ESERCIZIO	ATTIVITÀ MATERIALI	IMPOSTE SUL REDDITO DELLE SOCIETÀ VERSATE SULLA BASE DEL CRITERIO DI CASSA
Italia	3.587	2.677	827	1.935	650	288	197
Estero	780	796	(217)	278	60	53	40
Totale	4.367	3.473	610	2.213	710	341	237

I dati indicati sono relativi al periodo d'imposta 2024. Il Gruppo Fideuram utilizza anche i dati raccolti per il Country by Country Reporting introdotto, in linea con i lavori dell'OCSE relativi al progetto Base Erosion and Profit Shifting project (BEPS), dalla normativa fiscale italiana (articolo 1, paragrafo 145 della legge n. 208/2015) che deve essere inviato alle autorità fiscali locali entro 12 mesi dalla fine del periodo d'imposta rilevante ("CbCR OCSE").



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



8. Glossario



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Advisor: intermediario finanziario che assiste le società coinvolte in operazioni di corporate finance; tra i suoi compiti rientrano la consulenza e la predisposizione di perizie valutarie.

Agenzie di Rating: società indipendenti specializzate nell’attribuire un giudizio sulla capacità dell’emittente di rimborsare gli strumenti finanziari emessi. Il giudizio è il rating, espresso attraverso combinazioni di lettere e/o cifre.

Alternative investment: l’investimento alternativo è in generale caratterizzato da elementi di innovazione rispetto all’investimento tradizionale. Gli elementi innovativi possono riguardare l’asset class oggetto dell’investimento (considerata alternativa) o la strategia di investimento utilizzata.

Asset allocation: procedimento posto in essere da un gestore di patrimoni che consiste nella ripartizione del portafoglio tra i vari strumenti finanziari all’interno dei diversi mercati di investimento.

Asset class: rappresentano le categorie nelle quali sono suddivise, sulla base delle loro peculiarità (ad es. natura giuridica, fattori di rischio a cui sono esposte, comportamento sul mercato, ecc.) le varie tipologie di strumenti finanziari.

Asset & Liability Management (ALM): insieme delle tecniche che consentono la gestione integrata dell’attivo e del passivo di bilancio, tipicamente utilizzate per la misurazione del rischio di tasso di interesse.

Asset management: attività di gestione e amministrazione di risorse patrimoniali per conto della clientela.

Assets Under Management (AUM) - Masse in amministrazione: sono costituite da:

- risparmio gestito, che include i patrimoni dei fondi comuni e dei fondi pensione, le gestioni patrimoniali e le riserve tecniche del ramo vita;
- risparmio amministrato, che include i titoli in deposito (al netto delle quote dei fondi del Gruppo), le riserve tecniche del ramo danni e i saldi debitori dei conti correnti.

Associazione Bancaria Italiana (ABI): organismo associativo che rappresenta, tutela e promuove gli interessi del sistema bancario e finanziario nazionale.

Associazione fra le Società italiane per Azioni (Assonime): associazione che rappresenta il mondo delle società di capitali nelle sue diverse

articolarioni (industriale, finanziaria, assicurativa, dei servizi). La sua missione consiste nel contribuire alla costruzione di un sistema normativo favorevole all’attività economica, nell’interpretare, adattare e applicare l’ordinamento per un buon funzionamento del mercato e, infine, nell’assistere le imprese associate nell’applicazione delle leggi.

Associazione Italiana Private Banking (AIPB): associazione degli operatori del Private Banking che riunisce i più importanti operatori italiani del settore. In AIPB Istituti e Gruppi Bancari, Associazioni, Università, Centri di ricerca, Società di gestione e Advisors condividono le loro competenze per la creazione, lo sviluppo e l’allargamento della cultura private al servizio di coloro che possiedono grandi patrimoni.

Associazione Nazionale Consulenti Finanziari (ANASF): svolge attività di tutela, di aggiornamento professionale e di informazione e sostiene gli interessi dei consulenti finanziari nel campo fiscale, legale, contrattuale e previdenziale offrendo anche servizi di consulenza specializzata.

Assogestioni: associazione italiana delle società di gestione del risparmio che rappresenta le principali SGR italiane operanti in Italia, diverse banche e imprese di assicurazione che operano nell’ambito della gestione individuale e della previdenza complementare. Fanno parte dell’associazione anche alcune società di gestione estere che operano in Italia. Tra le varie attività svolte, Assogestioni elabora la classificazione dei fondi comuni di investimento.

Assoreti: associazione delle banche e delle imprese di investimento che prestano il servizio di consulenza in materia di investimenti, come definito dall’art. 1, comma 5, lett. f) del D. Lgs. 24 febbraio 1998, n. 58, avvalendosi dei propri consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede. Ha lo scopo di seguire lo studio e l’evoluzione della normativa, garantire il costante contatto con le Istituzioni, fornire l’elaborazione statistica di dati che permettano l’analisi dell’evoluzione del settore.

Attività ponderate per il rischio (RWA): attività per cassa e fuori bilancio (derivati e garanzie) classificate e ponderate allo scopo di correggere il loro valore nominale in modo da poter esprimere una più appropriata misurazione del rischio. La logica d’inclusione del rischio all’interno del valore degli asset è quella di attribuire un coefficiente di ponderazione via via crescente all’aumentare della rischiosità stessa, in modo che il calcolo produca un incremento degli RWA all’aumentare del rischio delle attività e decrescente al diminuire di essa.

Audit: l’insieme delle attività di controllo sui processi e sulla contabilità societaria che vengono svolte sia da strutture interne (internal audit) sia da società di revisione indipendenti (external audit).

Azione: titolo rappresentativo di una quota del capitale di una società per azioni o in accomandita per azioni. L’azione dà diritto al suo possessore allo status di socio. In caso di liquidazione della società, il rimborso del capitale avviene in via residuale dopo aver soddisfatto gli altri creditori.

Backtesting: analisi retrospettive volte a verificare l’affidabilità delle misurazioni delle fonti di rischio associate alle posizioni dei portafogli di attività.

Bancassicurazione: espressione che indica l’offerta di prodotti assicurativi attraverso la rete operativa delle aziende di credito.

Banca Centrale Europea (BCE): istituzione comunitaria deputata alla gestione della politica monetaria nell’Area Euro. Il suo obiettivo è la stabilità dei prezzi. I principali organi direttivi della BCE sono il Consiglio Direttivo, il Comitato Esecutivo e il Consiglio Generale.

Banca d’Italia: istituto di diritto pubblico che persegue finalità d’interesse generale nel settore monetario e finanziario: il mantenimento della stabilità dei prezzi, la stabilità e l’efficienza del sistema finanziario e gli altri compiti a essa affidati dall’ordinamento nazionale.

Banca depositaria: banca a cui è affidato il servizio di custodia e amministrazione dei valori di terzi (liquidità e strumenti finanziari) in gestione presso la società di gestione. Nel caso di fondi comuni di investimento e di fondi pensione la banca depositaria svolge anche un ruolo di controllo dell’operato della società di gestione, sia in termini di rispetto del regolamento del fondo sia in termini di correttezza contabile delle transazioni eseguite ed effettua il calcolo del NAV.

Banking book: identifica la parte del portafoglio, in particolare titoli, non destinata all’attività di negoziazione.

Banking Book Taxonomy Alignment Ratio (BTAR): coefficiente di allineamento della tassonomia del portafoglio bancario per valutare in che modo le attività della banca contribuiscano agli obiettivi climatici dell’UE, considerando in che misura siano finanziate le attività sostenibili dal punto di vista ambientale.

Basilea II: denominazione comune dell’Accordo sul capitale in vigore dal 1° gennaio 2007. L’accordo si basa su tre pilastri (pillar):

- Pillar 1 (primo pilastro): fermo restando l’obiettivo di un livello di capitalizzazione pari all’8% delle esposizioni ponderate per il rischio, è stato



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

delineato un nuovo sistema di regole per la misurazione dei rischi tipici dell'attività bancaria e finanziaria (di credito, di controparte, di mercato e operativi) che prevede metodologie alternative di calcolo caratterizzate da diversi livelli di complessità con la possibilità di utilizzare, previa autorizzazione dell'Organo di Vigilanza, modelli sviluppati internamente;

- Pillar 2 (secondo pilastro): prevede che le banche debbano dotarsi di processi e strumenti per determinare il livello di capitale interno complessivo (Internal Capital Adequacy Assessment Process - ICAAP) adeguato a fronteggiare tutte le tipologie di rischio, anche diverse da quelle presidiate dal requisito patrimoniale complessivo (primo pilastro), nell'ambito di una valutazione dell'esposizione, attuale e prospettica, che tenga conto delle strategie e dell'evoluzione del contesto di riferimento. All'Autorità di Vigilanza spetta il compito di esaminare il processo ICAAP, formulare un giudizio complessivo e attivare, ove necessario, le opportune misure correttive;
- Pillar 3 (terzo pilastro): introduce obblighi di pubblicazione delle informazioni riguardanti l'adeguatezza patrimoniale, l'esposizione ai rischi e le caratteristiche generali dei sistemi preposti all'identificazione, alla misurazione e alla gestione di tali rischi.

Basilea III: insieme di provvedimenti di riforma, predisposti dal Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria in seguito alla crisi finanziaria del 2007-2008, con l'intento di perfezionare la preesistente regolamentazione prudenziale del settore bancario (Basilea II), l'efficacia dell'azione di vigilanza e la capacità degli intermediari di gestire i rischi che assumono.

Basilea IV: pacchetto di riforme internazionali del Comitato di Basilea che aggiorna e finalizza Basilea III, introducendo regole armonizzate per il calcolo dei rischi (credito, mercato e operativo) e dei requisiti patrimoniali delle banche. Include strumenti come l'output floor per garantire la comparabilità tra approcci interni e standardizzati e promuove maggiore stabilità, trasparenza e resilienza del sistema bancario a livello globale.

Basis point: unità che misura uno spread o una variazione dei tassi di interesse, pari a un centesimo di punto percentuale. Ad esempio: se i tassi salgono dal 2,65% al 2,80%, la variazione è di 15 basis point.

Benchmark: parametro finanziario, o indice, o strumento finanziario che, per le sue caratteristiche di rappresentatività viene considerato dagli intermediari come riferimento per capire se uno strumento finanziario dalle caratteristiche analoghe ha registrato, in un dato periodo, migliori o peggiori performance in termini di rendimento rispetto al benchmark stesso.

Best practice: in genere identifica un comportamento commisurato al miglior livello raggiunto dalle conoscenze riferite a un certo ambito tecnico-professionale.

Bid-ask spread: è la differenza rilevabile tra i prezzi denaro e lettera su un determinato strumento finanziario o gruppo di strumenti finanziari.

Borsa Italiana S.p.A.: società privata che si occupa della gestione, dell'organizzazione e del funzionamento dei mercati finanziari nazionali.

Broker: intermediario finanziario che esegue gli ordini di acquisto e vendita ricevuti dai propri clienti ottenendone in cambio una commissione di solito espressa come percentuale del valore dell'operazione.

Budget: strumento base della pianificazione aziendale, è il documento che rappresenta lo stato previsionale dell'andamento dei costi e dei ricavi futuri di un'azienda.

Bund: titoli di Stato a lungo termine emessi dal governo tedesco.

Buono del Tesoro Poliennale (BTP): titolo a medio-lungo termine che garantisce un rendimento a tasso fisso, emesso dal Ministero dell'Economia e delle Finanze per finanziare il debito pubblico.

Business model: sistema di input, attività a valore aggiunto e output attraverso cui un'organizzazione crea e preserva valore nel breve, medio e lungo periodo. Con riferimento alla redazione del bilancio è invece uno dei driver che guida, insieme allo SPPI test, la classificazione degli strumenti finanziari nelle categorie previste dal principio contabile IFRS 9. Obiettivo del business model è riflettere le modalità con cui gruppi di attività finanziarie sono gestiti per generare flussi di cassa.

Capitale aggiuntivo di classe 1 (Additional Tier 1, AT1): è composto dagli strumenti di capitale diversi dalle azioni ordinarie e dalle riserve (che sono computabili nel CET1) e che rispettano i requisiti normativi per l'inclusione in tale livello dei Fondi propri (ad esempio le azioni di risparmio). Dall'ammontare di cui sopra sono poi detratte una serie di voci.

Capitale di classe 1 (Tier 1, T1): è costituito dalla somma del Capitale primario di classe 1 (CET1) e Capitale aggiuntivo di classe 1 (AT1).

Capitale di classe 2 (Tier 2, T2): è composto principalmente dalle passività subordinate computabili e dalle eventuali eccedenze delle rettifiche di

valore rispetto alle perdite attese (excess reserve) per le posizioni ponderate secondo i metodi IRB - Internal rating based approach.

Capitale primario di classe 1 (Common Equity Tier 1, CET1): è il capitale di qualità primaria, come definito dalle disposizioni di vigilanza prudenziali per le banche contenute nel Regolamento UE 575/2013 (CRR) e nella Direttiva 2013/36/UE (CRD IV), che introducono nell'Unione Europea gli standard definiti dal Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria. È calcolato come la somma algebrica di azioni ordinarie emesse dalla Banca che soddisfino i criteri di classificazione ai fini regolamentari, del sovrapprezzo azioni derivante dall'emissione degli strumenti ricompresi nel CET1, di utili portati a nuovo, riserve di rivalutazione e altre riserve. Dall'ammontare di cui sopra sono poi detratte una serie di voci (es. perdita attesa, partecipazioni finanziarie, attività fiscali differite) soggette, peraltro, al beneficio del meccanismo della franchigia e, nel periodo transitorio, a una graduale applicazione attraverso il meccanismo del phase-in.

Capitale Sociale: insieme dei valori nominali di tutte le azioni o quote emesse da una società e corrispondente al capitale conferito dai soci al momento della costituzione e alle variazioni successive.

Capitali: insieme di risorse e relazioni che costituiscono gli input al business model di un'organizzazione, che vengono utilizzati, aumentati, consumati, modificati o influenzati attraverso le sue attività nel processo di creazione del valore.

Capital Requirement Directive (CRD): è la direttiva europea che stabilisce il quadro prudenziale per la regolamentazione delle banche e delle società di investimento all'interno dell'Unione Europea. La CRD definisce le regole relative ai requisiti di capitale, alla governance, alla gestione dei rischi e alle misure di vigilanza, assicurando la stabilità e la resilienza del sistema bancario europeo. La direttiva è stata progressivamente aggiornata per recepire gli standard internazionali di Basilea (Basilea II e III) e si accompagna al regolamento CRR, che contiene le norme tecniche applicabili direttamente negli Stati membri.

Capital Requirements Directive IV (CRD IV): è la direttiva europea (2013/36/EU) che, insieme al regolamento CRR, costituisce il quadro prudenziale di base per banche e società di investimento nell'Unione Europea, recependo gli standard internazionali di Basilea III. CRD IV stabilisce le regole per l'accesso e l'esercizio dell'attività bancaria, definisce i requisiti patrimoniali e di liquidità, rafforza la governance e la gestione dei rischi, introduce nuovi obblighi di disclosure e regole di vigilanza, e fissa le re-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

sponsabilità delle autorità di controllo nazionali. La direttiva è stata recepita dagli Stati membri entro il 2014 e ha reso più stringenti i requisiti di capitale, migliorando la resilienza del sistema bancario europeo.

Capital Requirements Directive V (CRD V): è la direttiva europea (UE) 2019/878 che modifica la precedente CRD IV, rafforzando ulteriormente il quadro prudenziale per banche e società di investimento nell’Unione Europea. La CRD V introduce misure volte a ridurre la leva finanziaria eccessiva, affrontare i rischi di finanziamento a lungo termine, aumentare la sensibilità al rischio dei requisiti patrimoniali esistenti e rafforzare la proporzionalità del quadro prudenziale, oltre a introdurre nuovi obblighi di governance e di vigilanza. Tra le principali novità vi sono l’obbligo di costituire un’unica impresa madre intermedia per i gruppi bancari controllati da soggetti di paesi terzi, l’introduzione del requisito di leva finanziaria e ulteriori regole per la gestione dei rischi di mercato e di liquidità, nonché misure specifiche per le banche di rilevanza sistemica.

Capital Requirements Regulation (CRR): è il regolamento europeo (Regolamento UE n. 575/2013) che stabilisce i requisiti di capitale e le norme di vigilanza prudenziale per le banche e gli altri intermediari finanziari all’interno dell’Unione Europea. Il CRR definisce gli obblighi patrimoniali che gli istituti devono rispettare per garantire la loro stabilità finanziaria e la capacità di far fronte ai rischi operativi, di credito e di mercato, promuovendo la trasparenza e la sicurezza del sistema bancario.

Cash Generating Unit (CGU): unità generatrice di flussi finanziari, è il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata, ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività.

Certificates: strumenti finanziari contrattualmente configurabili come derivati, che replicano l’andamento di un’attività sottostante. Mediante un acquisto di un certificate l’investitore consegue il diritto di ricevere a una certa data una somma parametrata al valore del sottostante. In alcuni casi, tramite la struttura opzionale, l’investitore può ottenere la protezione totale o parziale dei premi pagati qualunque sia l’andamento dei parametri prefissati nei contratti.

CET1 Ratio, Common Equity Tier 1 ratio (Coefficiente di capitale primario di classe 1): indicatore dato dal rapporto tra il Capitale primario di classe 1 (Common Equity Tier 1) e il totale delle attività ponderate per il rischio (RWA).

Clientela Corporate: fascia di clientela corrispondente alle imprese di medie e grandi dimensioni (mid-corporate, large corporate).

Clientela Retail: fascia di clientela che comprende principalmente i privati, i professionisti, gli esercenti e gli artigiani.

Collateral: garanzia da parte del debitore a favore del creditore, di strumenti finanziari o contante, che il creditore può tenere o rivendere sul mercato nel caso in cui il debitore divenga inadempiente ai propri obblighi. Il collateral ha lo scopo di fornire alle banche la garanzia nei confronti delle proprie controparti di mercato del buon fine delle operazioni in essere e di quelle future, slegando di fatto il profilo di rischio dei propri investimenti da considerazioni legate al rischio di controparte.

Collegio Sindacale: organo collegiale di controllo delle società per azioni che adottano il sistema tradizionale di amministrazione.

Comitato di Basilea: forum internazionale per una cooperazione regolare e periodica su temi inerenti alla supervisione bancaria. I suoi due obiettivi si sostanziano nel rafforzamento della comprensibilità e della diffusione delle questioni regolamentari e nel miglioramento della qualità della supervisione su scala globale.

Commissione Europea: organo esecutivo dell’Unione Europea che garantisce l’esecuzione delle leggi europee (direttive, regolamenti, decisioni), del bilancio e dei programmi adottati dal Parlamento e dal Consiglio; ha il diritto di iniziativa legislativa e negozia gli accordi internazionali, essenzialmente in materia di commercio e cooperazione. Il Presidente e i membri della Commissione Europea sono nominati dagli Stati membri previa approvazione del Parlamento Europeo.

Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB): autorità amministrativa indipendente, dotata di personalità giuridica e piena autonomia, il cui scopo è costituito dalla promozione della tutela degli investitori, nonché dell’efficienza, trasparenza e sviluppo del mercato mobiliare italiano.

Commissioni di front end: commissioni pagate dal cliente al momento della sottoscrizione del contratto e in occasione degli eventuali versamenti successivi.

Commissioni di performance: commissioni trattenute dalla società di gestione esclusivamente in base ai risultati conseguiti dal prodotto gestito. La percentuale è solitamente commisurata all’eventuale incremento del valore della quota rispetto all’incremento di un parametro di riferimento.

Questo parametro di riferimento può essere costituito sia dal Benchmark, sia da altri indicatori come, ad esempio, il tasso di inflazione.

Commissioni ricorrenti: commissioni trattenute dalla società di gestione a titolo di compenso per l’attività di gestione, calcolate sulla base del valore di mercato delle masse gestite.

Comparto: unità di suddivisione di un fondo multicomparto o di una SICAV multicomparto, distinta per caratteristiche di gestione. Il comparto costituisce patrimonio autonomo rispetto al patrimonio della società di gestione e rispetto a ogni altro fondo o comparto gestito dalla stessa.

Consiglio di Amministrazione: organo sociale cui compete per legge la gestione della società e la direzione dell’attività d’impresa.

Consumi interni: indicatore economico che rappresenta la quota di beni e servizi prodotti e assorbiti all’interno di un Paese, al netto delle esportazioni. Escludono le importazioni, offrendo una misura della domanda interna soddisfatta esclusivamente dalla produzione nazionale.

Consumi nazionali: aggregato economico che misura il totale dei beni e servizi utilizzati dai residenti di un Paese in un dato periodo, indipendentemente dalla loro origine. Includono sia la produzione interna destinata al consumo domestico sia le importazioni, mentre escludono le esportazioni.

Core Business: attività principale verso la quale sono orientate le scelte strategiche e le politiche aziendali.

Corporate governance: identifica l’insieme degli strumenti e delle norme che regolano la vita societaria, con particolare riferimento alla trasparenza dei documenti e degli atti sociali e alla completezza dell’informativa al mercato.

Corporate Social Responsibility (CSR): la CSR (letteralmente “Responsabilità Sociale d’Impresa”) è l’integrazione, da parte delle imprese, delle istanze sociali ed ecologiche nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate.

Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD): Direttiva dell’Unione Europea che aggiorna e amplia i requisiti di rendicontazione non finanziaria per le imprese. La CSRD obbliga le aziende a divulgare informazioni dettagliate e verificate riguardo ad aspetti ambientali, sociali e di governance (ESG), migliorando la trasparenza e la comparabilità delle informazioni. La Direttiva si applica a grandi imprese e PMI quotate, im-



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

ponendo l'integrazione dei dati ESG nel bilancio aziendale e la verifica da parte di enti terzi, al fine di garantire la credibilità e l'affidabilità delle informazioni per gli investitori e altre parti interessate.

Cost/Income Ratio: indice economico rappresentato dal rapporto tra i costi operativi netti e proventi operativi netti. È uno dei principali indicatori dell'efficienza gestionale di una banca: minore è il valore espresso da tale indicatore, maggiore è l'efficienza della banca.

Costo ammortizzato: differisce dal costo in quanto prevede l'ammortamento progressivo del differenziale tra il valore di iscrizione e il valore nominale di un'attività o una passività sulla base del tasso effettivo di rendimento.

Country Risk Premium (CRP): esprime la componente del costo del capitale volta a remunerare specificamente il rischio implicito di un definito Paese (ossia il rischio connesso all'instabilità economico-finanziaria, politica e valutaria).

Covered Bond: noto anche come obbligazione bancaria garantita, è un titolo obbligazionario emesso da una banca o da un altro intermediario finanziario, caratterizzato da un profilo di rischio molto basso e da un'elevata liquidità. Questo strumento è garantito da un portafoglio di attivi (ad esempio mutui ipotecari o crediti al settore pubblico) che rimangono segregati nel bilancio dell'emittente, offrendo così una doppia garanzia agli investitori: la solvibilità della banca e la protezione del portafoglio di attivi vincolati. In caso di insolvenza dell'emittente, i titolari dei covered bond hanno la priorità sul rimborso sia dal patrimonio della banca che dal pool di attivi garantiti, rendendo questi strumenti tra i più sicuri del mercato obbligazionario.

Crediti deteriorati: crediti che, a seguito del verificarsi di eventi occorsi dopo la loro iscrizione, mostrano evidenze di una possibile perdita di valore. Rientrano in tale ambito i crediti ai quali è stato attribuito lo status di sofferenze, inadempienze probabili ed esposizioni scadute deteriorate, secondo le regole di Banca d'Italia, coerenti con i principi contabili IAS/IFRS.

Credito di firma: operazione attraverso la quale una banca o una società finanziaria si impegna ad assumere o garantire l'obbligazione di un proprio cliente nei confronti di un terzo.

Credito in bonis: credito verso soggetti che non presentano specifici rischi di insolvenza.

Credito in sofferenza: credito nei confronti di soggetti in stato di insolvenza o in situazioni sostanzialmente equiparabili.

Credito scaduto: credito verso soggetti che, alla data di chiusura del periodo, presentano esposizioni scadute o sconfinanti secondo le regole previste dalla Banca d'Italia.

Customer Relationship Management (CRM): rappresenta l'insieme integrato di strategie e soluzioni tecnologiche volte alla gestione evoluta della relazione con la clientela, finalizzato alla valorizzazione del capitale relazionale. Attraverso la raccolta e l'analisi multicanale dei dati, il CRM permette di ottenere una visione unitaria del cliente, abilitando un'offerta personalizzata di prodotti e servizi che garantisce coerenza, trasparenza e adeguatezza in ogni punto di contatto, contribuendo così alla generazione di valore sostenibile nel lungo periodo.

Customer Satisfaction Index (CSI): è un indicatore che misura la soddisfazione dei clienti nei riguardi dell'azienda. Il CSI si basa su una semplice domanda posta al cliente per rilevare quale valutazione attribuisce all'azienda: da 1 a 10 dove 10 è il massimo e 1 il minimo.

Default: identifica l'impossibilità di un soggetto di adempiere alle obbligazioni finanziarie che ha contratto.

Deficit: indica la situazione in cui le uscite sono superiori rispetto alle entrate in un dato periodo di tempo. Il Deficit Pubblico è in particolare la differenza negativa fra le entrate e le uscite della Pubblica Amministrazione e contribuisce a formare il debito pubblico.

Deposit Guarantee Scheme: è uno dei tre pilastri su cui si fonda l'Unione bancaria all'interno dell'Area Euro realizzati nel 2014 per fronteggiare la frammentazione del mercato finanziario europeo. Tutela i depositi bancari fino a centomila euro e si avvale, per gli interventi, di un Fondo di garanzia unico.

Derivato: termine usato per indicare uno strumento finanziario il cui prezzo/rendimento deriva dai parametri di prezzo/rendimento di altri strumenti principali detti sottostanti, che possono essere strumenti finanziari, indici, tassi di interesse, valute, materie prime.

Direttive Comunitarie: sono atti normativi dell'Unione Europea che hanno come destinatari gli Stati membri, i quali sono obbligati a raggiungere gli obiettivi indicati nella direttiva emanando, a loro volta, norme attuative che dovranno essere applicate all'interno del singolo Stato.

Dividendo: importo distribuito da una società ai propri azionisti, a titolo di remunerazione del capitale investito (capitale di rischio), che rappresenta la distribuzione dell'utile di esercizio.

Dow Jones: indice rappresentativo dell'andamento della Borsa valori di New York (NYSE - New York Stock Exchange).

Duration: durata finanziaria di un titolo, ovvero la sua vita residua, ponderata con il flusso di cedole che il titolo pagherà in futuro. Solitamente la duration si utilizza per valutare gli investimenti obbligazionari: il valore della duration espresso in anni e giorni indica la data entro cui il possessore di un titolo obbligazionario rientra in possesso del capitale inizialmente investito, tenendo conto delle cedole. Costituisce un indicatore del rischio di tasso d'interesse a cui è sottoposto un titolo o un portafoglio obbligazionario. Nella sua configurazione più frequente è calcolata come scadenza media dei flussi di cassa attesi, ponderata per il contributo del valore attuale di ciascun flusso alla formazione del prezzo.

Earnings per Share (EPS): rapporto tra l'utile netto di esercizio e il numero medio delle azioni in circolazione alla fine del periodo, al netto delle azioni proprie.

E-banking: indica l'utilizzo di reti elettroniche (internet o simili) per l'effettuazione da parte della clientela di una vasta gamma di operazioni bancarie e finanziarie.

Economic Value Added (E.V.A.): indicatore economico interno adottato per calcolare il valore, in termini monetari, creato da un'azienda in un determinato periodo. È calcolato sottraendo all'utile netto il rendimento atteso dall'azionista in relazione al patrimonio netto. Il rendimento atteso è convenzionalmente pari al rendimento netto dei BOT a 12 mesi emessi a inizio anno a cui è aggiunto un premio di rischio di mercato, ipotizzato costante nei periodi riportati e posto pari a 4,5 punti percentuali.

E-learning: attività di formazione effettuata a distanza attraverso l'utilizzo di supporti informatici.

Emissioni di gas serra: totale delle emissioni di gas serra prodotte da un ente.

Emissioni Scope1: emissioni di gas serra generate dalla sede di un'impresa e dai veicoli posseduti dall'impresa stessa.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Emissioni Scope2: emissioni di gas serra derivanti dal consumo di elettricità, riscaldamento e condizionamento che l’impresa acquista da fornitori esterni.

Emissioni Scope3: emissioni indirette dovute all’attività di un’organizzazione (tranne le emissioni già incluse nello Scope2). In questa categoria rientrano sia le emissioni “a monte”, ovvero emissioni derivanti dalla produzione degli strumenti di cui l’impresa ha bisogno durante il proprio processo produttivo, sia le emissioni “a valle”, ossia le emissioni causate dai beni prodotti dall’azienda durante il loro ciclo di vita.

ESG: individua i tre universi che declinano il concetto di sostenibilità e guidano le scelte degli operatori nelle politiche di investimento e nelle strategie perseguite.

Esposizioni oggetto di concessioni: le esposizioni oggetto di concessioni (forbearance) si distinguono in:

- esposizioni oggetto di concessioni deteriorate, che corrispondono alle “Non performing exposures with forbearance measures”. Tali esposizioni rappresentano un dettaglio, a seconda dei casi, delle sofferenze, delle inadempienze probabili oppure delle esposizioni scadute e/o sconfinanti deteriorate; esse, quindi, non formano una categoria a sé stante di attività deteriorate;
- altre esposizioni oggetto di concessioni, che corrispondono alle “Forborne performing exposures”.

Euribor: tasso interbancario di riferimento utilizzato nei Paesi dell’Unione Europea. Si calcola facendo la media ponderata dei tassi di interesse ai quali le principali banche operanti nell’Unione Europea cedono i depositi in prestito. Viene calcolato giornalmente e serve come parametro per fissare i tassi variabili sui mutui.

Euro Short-Term Rate (€STR): tasso di riferimento per i prestiti, conosciuto anche come Ester. Questo indice rappresenta il tasso di interesse medio delle operazioni effettuate sul mercato interbancario europeo a brevissima scadenza, cioè quelle transazioni che devono essere estinte entro il giorno successivo in cui sono state costituite.

European Banking Authority (EBA): organismo comunitario istituito tramite il Regolamento (UE) n. 1093/2010 composto da rappresentanti delle banche centrali nazionali comunitarie e dalle rispettive autorità di supervisione e si inserisce nel contesto dell’attività di vigilanza in merito a questioni di politica bancaria. Promuove cooperazione e convergenza tra le regolamentazioni interne dei diversi Paesi comunitari.

European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG): comitato tecnico di supporto alla Commissione Europea, sorto con lo scopo di fornire pareri in merito alla qualità dei principi contabili IFRS di nuova emanazione.

European Securities and Markets Authority (ESMA): organismo comunitario istituito tramite il Regolamento (UE) n. 1095/2010 deputato alla salvaguardia della stabilità dei mercati finanziari europei assicurando l’integrità, la trasparenza e l’efficienza dei mercati borsistici e rafforzando la protezione degli investitori.

European Stability Mechanism (ESM): strumento di assistenza finanziaria di cui si è dotata l’Area Euro, con una capacità di intervento per €500 miliardi, a disposizione dei Paesi in difficoltà finanziaria. La novità principale rispetto al precedente strumento di sostegno (l’EFSF) riguarda il coinvolgimento dei creditori privati. L’ESM potrà fornire prestiti, comprare titoli di Stato sul mercato primario e secondario e ricapitalizzare le banche, anche se non ancora direttamente.

Exchange-traded funds (ETF): fondi comuni di investimento indicizzati, negoziati su mercati regolamentati, che replicano esattamente il rendimento di un determinato indice di mercato. Gli ETF hanno come unico obiettivo di investimento quello di replicare passivamente la composizione e il rendimento di un indice di mercato (azionario, settoriale, geografico, obbligazionario) chiamato benchmark.

Expected loss: perdita attesa sulle attività creditizie. Si pone l’obiettivo di una tempestiva contabilizzazione in bilancio delle perdite sulle posizioni in essere. Sulla base dello stadio di rischio (stage) in cui gli strumenti sono classificati, l’ECL sarà calcolata, già in sede di prima iscrizione, con un orizzonte temporale di 12 mesi (stage 1) oppure lifetime (stage 2 e 3).

Exposure At Default (EAD): relativa alle posizioni in o fuori bilancio, è definita come la stima del valore futuro di un’esposizione al momento del default del debitore.

Fair value: corrispettivo al quale un’attività può essere scambiata o una passività estinta in una libera transazione tra parti consapevoli e indipendenti.

Fair value hedge: copertura dell’esposizione alla variazione del fair value di una voce di bilancio.

Fair value option (FVO): la fair value option costituisce un’opzione per la classificazione di uno strumento finanziario. Attraverso l’esercizio dell’op-

zione anche uno strumento finanziario non derivato e non detenuto con finalità di trading può essere valutato al fair value con imputazione al conto economico.

Fairness/Legal opinion: parere rilasciato, su richiesta, da esperti di riconosciuta professionalità e competenza, in merito alla congruità delle condizioni economiche e/o alla legittimità e/o sugli aspetti tecnici di una determinata operazione.

Fattori di rischio: si indicano con questo termine i fattori che determinano il rischio di uno strumento finanziario o di un portafoglio (tassi di cambio, tassi di interesse, ecc.).

Federal Reserve (FED): la Federal Reserve Bank o semplicemente FED è la Banca Centrale degli Stati Uniti.

Filiali: strutture territoriali della Banca rappresentate dagli sportelli bancari.

Filtri prudenziali: correzioni apportate alle voci di bilancio, nell’ambito delle modalità di calcolo dei Fondi propri, allo scopo di salvaguardare la qualità dei Fondi propri e di ridurre la potenziale volatilità indotta dall’applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS.

Financial Stability Board (FSB): organismo internazionale con il compito di monitorare il sistema finanziario mondiale per poi promuovere politiche tese al rafforzamento della stabilità finanziaria.

Fondi comuni armonizzati: fondi comuni caratterizzati dalla forma aperta, dalla possibilità dell’offerta al pubblico delle quote e da taluni limiti agli investimenti. Con riferimento a questi ultimi si ricorda, tra l’altro, l’obbligo di investire prevalentemente in strumenti finanziari quotati.

Fondi filantropici: rappresentano uno strumento giuridico che assicura al donatore la possibilità di mantenere i poteri di indirizzo e controllo e lo solleva da oneri gestionali e amministrativi. Tali fondi sono realizzabili per il tramite di fondazioni già esistenti che si pongono quali intermediari filantropici.

Fondi pensione: gestioni (dotate in alcuni casi di personalità giuridica) cui fa capo l’erogazione delle prestazioni pensionistiche complementari.

Fondi propri (Own funds): dotazione patrimoniale regolamentare che ogni banca deve detenere per soddisfare i requisiti di vigilanza prudenziale previsti dalle disposizioni di recepimento degli Accordi di Basilea. I Fondi



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

propri sono costituiti dalla somma del Capitale di classe 1 (Tier 1) e del Capitale di classe 2 (Tier 2).

Fondo comune di investimento (OICR): patrimonio autonomo costituito da un portafoglio diversificato di attività finanziarie, suddiviso in quote, di pertinenza di una pluralità di partecipanti e gestito in monte da un’apposita società di gestione.

Fondo di Garanzia Assicurativo dei Rami Vita: istituito con la legge 30 dicembre 2023, n. 213, è un sistema di protezione pensato per tutelare gli assicurati nel caso in cui una compagnia di assicurazione operante nel ramo vita non sia più in grado di onorare i propri impegni. In pratica, se un’impresa assicurativa viene messa in liquidazione coatta amministrativa, il Fondo interviene per garantire il pagamento delle prestazioni previste dalle polizze. Questo meccanismo è finanziato attraverso contributi prelevati sui premi delle assicurazioni vita.

Fondo interbancario di tutela dei depositi (FITD): sistema di garanzia dei depositanti, costituito in forma di consorzio di diritto privato e riconosciuto dalla Banca d’Italia, cui aderiscono le banche italiane diverse da quelle di credito cooperativo, avente lo scopo di garantire i depositanti delle consorziate entro il limite previsto di centomila euro. Il Fondo interviene, previa autorizzazione della Banca d’Italia, nei casi di liquidazione coatta amministrativa e amministrazione straordinaria. Le risorse per gli interventi vengono corrisposte dalle banche aderenti successivamente alla manifestazione della crisi della banca (ex post), a richiesta del Fondo.

Forma tecnica: modalità contrattuale prestabilita per un determinato rapporto di raccolta o impiego.

Forward: contratti a termine su tassi di interesse, cambi o indici azionari, generalmente trattati su mercati Over The Counter, nei quali le condizioni vengono fissate al momento della stipula, ma la cui esecuzione avverrà a una data futura predeterminata, mediante la ricezione o il pagamento di differenziali, calcolati con riferimento a parametri diversi a seconda dell’oggetto del contratto.

FTSE MIB: è il principale indice di benchmark dei mercati azionari italiani. Questo indice misura la performance dei 40 titoli italiani a maggiore capitalizzazione e ha l’intento di riprodurre le ponderazioni del settore allargato del mercato azionario italiano. L’indice FTSE MIB è ponderato in base alla capitalizzazione di mercato dopo aver corretto i componenti in base al flottante.

Funding: approvvigionamento, sotto varie forme, dei fondi necessari al finanziamento dell’attività aziendale o di particolari operazioni finanziarie.

Fusione: operazione di aggregazione aziendale con la quale a più soggetti giuridici se ne sostituisce uno solo.

Futures: contratti a termine standardizzati, con cui le parti si impegnano a scambiarsi, a un prezzo predefinito e a una data futura, valori mobiliari o merci. Tali contratti di norma sono negoziati su mercati organizzati, dove viene garantita la loro esecuzione. Nella pratica, i futures su valori mobiliari spesso non implicano lo scambio fisico del valore sottostante.

Global Reporting Initiative (GRI): organizzazione internazionale indipendente che mira a diffondere e sviluppare le linee guida per una corretta rendicontazione dell’informativa di sostenibilità.

Goodwill: identifica l’avviamento pagato per l’acquisizione di una quota partecipativa, pari alla differenza tra il costo e la corrispondente quota di patrimonio netto, per la parte non attribuibile a elementi dell’attivo della società acquisita.

Green Asset Ratio (GAR): indicatore quantitativo nonché strumento per rilevare come e quanto siano incorporate le considerazioni sulla sostenibilità nella gestione del rischio, nei modelli di business e nella strategia. Misura quanta parte del bilancio è investita in attività sostenibili.

Hedge accounting: insieme di regole relative alla rilevazione contabile delle operazioni di copertura.

Hedge fund: fondo comune di investimento che impiega strumenti di copertura allo scopo di raggiungere un risultato migliore in termini di rapporto tra rischio e rendimento. Non ha vincoli in materia di obiettivi e strumenti di investimento e può assumere posizioni finanziandosi anche con forti indebitamenti.

Hedging: attività di copertura dell’incertezza sull’andamento di variabili economico - finanziarie consistente nell’acquisizione, da parte di un investitore, di contratti capaci di produrre risultati economici di segno opposto rispetto a quelli che interesseranno la posizione principale esposta al rischio.

Holding: società finanziaria che detiene partecipazioni in più società ed esercita pertanto un controllo su di esse.

Home Banking: servizio bancario orientato alla clientela privata mediante il quale l’utente, tramite PC e dispositivi mobili, può effettuare direttamente operazioni quali ordini di pagamento, richieste assegni, pagamento di utenze e può ricevere informazioni relative alla situazione del proprio rapporto con l’istituto di credito.

IAS/IFRS: principi contabili internazionali (International Accounting Standards) emanati dallo IASB (International Accounting Standards Board) adottati dai Paesi dell’Unione Europea a partire dal 2005.

Impairment: con riferimento a un’attività, si individua una situazione di impairment quando il suo valore di bilancio è superiore alla stima del valore recuperabile della stessa.

In the money: locuzione inglese che si riferisce ai contratti di opzione. Una opzione call è in the money se il prezzo di mercato è superiore allo strike price, un’opzione put è in the money se il prezzo è inferiore allo strike price.

Inadempienze probabili: esposizioni creditizie, diverse dalle sofferenze, per le quali la banca giudica improbabile che, senza il ricorso ad azioni quali l’escussione delle garanzie, il debitore adempia integralmente (in linea capitale e/o interessi) alle sue obbligazioni creditizie.

Incurred loss: perdita già insita nel portafoglio ma non ancora identificabile a livello di singolo credito, definita anche “incurred but not reported loss”. Rappresenta il livello di rischio insito in un portafoglio di crediti in bonis e costituisce l’indicatore di base per il dimensionamento dello stock di rettifiche forfettarie appostato in bilancio.

Inflazione: fenomeno per cui le variazioni del livello dei prezzi modificano il potere di acquisto delle attività espresse in termini nominali. Statisticamente viene misurata da un indice che fa riferimento a un paniere di beni predefiniti.

Insolvenza: stato in cui si trova il debitore che non è più in grado di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni.

Interesse: remunerazione del capitale preso a prestito.

Interesse composto: percentuale sul capitale che si forma quando gli interessi maturati sono aggiunti al capitale e producono a loro volta degli interessi.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Interest Rate Swap (IRS): contratto che prevede lo scambio di flussi tra le controparti, su un determinato valore nozionale, con tasso d’interesse fisso/variabile o variabile/variabile.

Intermediario finanziario: figura istituzionale che svolge professionalmente attività finanziarie nei confronti del pubblico (assunzione di partecipazioni, concessione di finanziamenti, prestazione di servizi a pagamento, intermediazione in cambi).

Internal Rating Based (IRB): nel quadro di Basilea II, i metodi IRB costituiscono un approccio evoluto per la determinazione dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito, in cui il capitale regolamentare è commisurato al profilo di rischio risultante dalle valutazioni interne delle banche su debitori, esposizioni e garanzie. La disciplina riguarda le esposizioni incluse nel portafoglio bancario regolamentare e si basa sull’utilizzo di sistemi di rating interni che generano i parametri di rischio necessari al calcolo delle attività ponderate (Risk Weighted Assets, RWA) e, quindi, del requisito di capitale minimo.

International Accounting Standards Board (IASB): organismo internazionale responsabile dell’emanazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS.

International Integrated Reporting Council (IIRC): comitato internazionale la cui missione è quella di creare un framework globale che riunisca le informazioni finanziarie, ambientali, sociali e di governance in modo chiaro, conciso, coerente e comparabile, in grado di rispondere alla complessità dell’attuale contesto socioeconomico, integrando coerentemente i diversi modelli di rendicontazione. L’IIRC è stato fondato nel 2010 e, nel 2021, si è fuso con il Sustainability Accounting Standards Board (SASB), per formare l’International Sustainability Standards Board (ISSB), sotto l’egida della Fondazione IFRS.

International Sustainability Standards Board (ISSB): Organismo internazionale creato nel 2021 dalla Fondazione IFRS con l’obiettivo di sviluppare standard globali per la rendicontazione della sostenibilità. L’ISSB fornisce linee guida per la divulgazione di informazioni riguardanti fattori ambientali, sociali e di governance (ESG), mirate a garantire trasparenza e comparabilità a livello globale. Il suo scopo è supportare gli investitori nella valutazione dei rischi e delle opportunità ESG e promuovere una rendicontazione coerente tra le aziende.

Investitori istituzionali: soggetti come banche, assicurazioni, società di

gestione del risparmio e società di intermediazione mobiliare che investono per motivi professionali in valori mobiliari.

Investment grade: termine che si riferisce al rating di un emittente o di un titolo obbligazionario medio-alto (superiore a BBB di S&P Global Ratings e Baa2 di Moody’s). Implicitamente, la classificazione di investment grade sottintende una qualità medio-alta dello strumento finanziario.

ISIN: codice su 12 posizioni, che consente di identificare univocamente presso tutti i Paesi membri dell’International Organization for Standardization (ISO) i titoli in circolazione.

ISTAT: istituto centrale di statistica italiano creato nel 1926. Cura la raccolta delle statistiche su tutti gli aspetti della realtà economica e sociale italiana.

Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni (IVASS): autorità indipendente che opera per garantire la stabilità del mercato e delle imprese di assicurazione, nonché la trasparenza dei prodotti, nell’interesse degli assicurati e degli utenti in generale.

Joint venture: accordo tra due o più imprese per lo svolgimento di una determinata attività economica attraverso, solitamente, la costituzione di una società per azioni.

Key Performance Indicators (KPI): indicatore chiave che misura in modo quantitativo il livello di performance rispetto a obiettivi specifici di un’attività, processo o organizzazione.

Lease liability: rappresenta il debito iscritto nel bilancio del locatario per un’operazione di leasing ed è uguale al valore attuale dei canoni previsti dal contratto scontati al tasso di finanziamento marginale del locatario stesso.

Liquidità: disponibilità di moneta; se riferita a un investimento, ne indica la capacità di trasformarsi in moneta in tempi brevi e senza difficoltà.

Liquidity Coverage Ratio (LCR): indicatore regolamentare di Basilea III che misura la capacità di una banca di far fronte a uno scenario di stress di liquidità di 30 giorni grazie a un adeguato stock di attività liquide di elevata qualità (HQLA). Rappresenta il rapporto tra le attività liquide di elevata qualità non vincolate e i deflussi netti di cassa attesi nei successivi 30 giorni di calendario in condizioni di stress, che deve risultare almeno pari al 100%. In altri termini, assicura che la banca disponga di riserve di liquidità sufficienti a coprire integralmente il fabbisogno di cassa a breve termine in caso di tensioni di mercato.

Lock-up: periodo di tempo nel quale è proibito al management e a importanti investitori la vendita delle proprie azioni.

London Benchmarking Group (LBG): network di aziende impegnate a misurare e rendicontare il valore e l’impatto dei propri investimenti nella comunità. Il London Benchmarking Group ha elaborato un articolato modello di rendicontazione che si è affermato come un framework di riferimento a livello internazionale, anche da parte dei principali indici di sostenibilità (come il Dow Jones Sustainability Index).

Loss Given Default (LGD): rappresenta il tasso di perdita stimato in caso di default del debitore.

Mark to Market: processo di valutazione di un portafoglio di titoli o altri strumenti finanziari sulla base dei prezzi espressi dal mercato.

Market making: attività finanziaria svolta da intermediari specializzati il cui compito è quello di garantire liquidità e spessore al mercato, sia attraverso la presenza continuativa sia mediante la funzione di guida competitiva nella determinazione dei prezzi.

Materialità: consiste nel determinare la rilevanza e la significatività di un tema per un’organizzazione e i suoi stakeholder. Un tema è materiale per un’organizzazione e gli stakeholder se ne influenza le decisioni, le azioni e le performance.

Mercati emergenti: si definiscono così i mercati finanziari dei Paesi in via di sviluppo. Questi mercati offrono notevoli opportunità di ottenere elevati rendimenti, ma sono caratterizzati da un elevato grado di rischio e volatilità.

Mercato: è il luogo dove si incontrano domanda e offerta di uno o più beni o servizi e dove questo incontro porta alla definizione di un prezzo, a cui i venditori sono disposti a cedere i propri beni e gli acquirenti ad acquistarli.

Mercato interbancario: mercato del denaro residuale, offerto dalle banche con eccesso di liquidità e prelevato dalle banche che necessitano di risorse liquide. L’avvento dell’euro ha creato un unico grande mercato interbancario europeo il cui tasso di riferimento è l’Euribor.

Mercato primario: complesso delle operazioni di sottoscrizione o collocamento di titoli fra il pubblico.

Mercato secondario: mercato nel quale si trattano titoli già in circolazione.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Mercato Telematico Azionario (MTA): comparto della Borsa valori italiana in cui si negoziano azioni ordinarie, azioni privilegiate, azioni di risparmio, obbligazioni convertibili, diritti di opzione, warrant, covered warrant, certificati rappresentativi di quote di fondi chiusi mobiliari e immobiliari.

Merito Creditizio: capacità di un individuo o di un’azienda di rimborsare puntualmente e regolarmente i propri debiti, valutata dagli istituti finanziari prima della concessione di prestiti o finanziamenti. Rappresenta un indicatore fondamentale di affidabilità economico-finanziaria e influisce direttamente sulle condizioni e sui tassi applicati dalle banche, nonché sulla possibilità di ottenere credito.

MiFID (Markets in Financial Instruments Directive): è la Direttiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 21 aprile 2004, in materia di servizi di investimento nel settore degli strumenti finanziari.

MiFID 2: è la Direttiva europea 2014/65/UE, sui servizi di investimento, rientra nell’obiettivo di creazione di un mercato unico dei servizi finanziari in Europa, nella quale vengono assicurate una completa e corretta informativa per gli investitori, la gestione dei potenziali conflitti di interesse e un’adeguata profilatura del cliente.

Morgan Stanley Capital International All Country World Index (MSCI ACWI): indice che misura l’andamento dei prezzi delle principali aziende quotate nel mondo. L’indice, per la vastità della base di calcolo, riflette la situazione media dei mercati azionari di tutto il mondo e fornisce indicazioni sull’andamento del valore di un ipotetico investimento azionario sul mercato mondiale, calcolato come media ponderata delle performance dei mercati regionali. L’MSCI ACWI si compone di 47 indici nazionali, di cui 23 composti da titoli scambiati su mercati di Paesi sviluppati, 24 su mercati di Paesi emergenti.

NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation): mercato azionario telematico statunitense che tratta titoli solitamente a capitalizzazione inferiore rispetto a quelli trattati sul New York Stock Exchange.

Net Asset Value (NAV): è il valore della quota in cui è frazionato il patrimonio dei fondi comuni di investimento.

Net Promoter Score (NPS): è un indicatore che misura la propensione dei clienti a consigliare un prodotto, un servizio o un’azienda; si basa su

una semplice domanda posta al cliente per rilevare quanto consiglierebbe l’azienda a un amico, a un parente o a un’impresa partner (a seconda dell’interlocutore). Sulla base del giudizio espresso, i rispondenti vengono suddivisi in:

- detrattori: clienti insoddisfatti che potrebbero danneggiare l’azienda attraverso un passaparola negativo;
 - passivi: clienti soddisfatti ma non affezionati, che potrebbero essere influenzati dalla concorrenza;
 - promotori: clienti fedeli all’azienda che la consigliano ad altre persone.
- L’NPS viene calcolato sottraendo la percentuale di detrattori alla percentuale di promotori ottenuta. Il risultato però non viene espresso in punti percentuali, ma come numero assoluto compreso tra -100 e +100.

New York Stock Exchange (NYSE): borsa valori di New York, la più grande del mondo per volume di scambi. Il NYSE è stato fondato nel 1817 e nel 2007 si è fuso con Euronext creando un mercato dei capitali globale che comprende anche i principali mercati europei. Successivamente, nel 2013, NYSE Euronext è stato acquisito da Intercontinental Exchange (ICE), che ne ha mantenuto il marchio ma ha separato Euronext, rendendolo nuovamente indipendente.

Nikkei 225: indice della Borsa di Tokyo costituito dalle prime 225 azioni quotate nella prima sezione della Borsa, a più elevata capitalizzazione e liquidità.

Obbligazione: titolo rappresentativo di un prestito contratto da una persona giuridica presso il pubblico. Incorpora due diritti: la restituzione del valore nominale alla scadenza e il pagamento degli interessi sull’importo (cedola). L’obbligazione frutta un interesse calcolato sul valore nominale, che può essere fisso, variabile oppure indicizzato, cioè collegato con particolari meccanismi a indici dei prezzi o a tassi di riferimento.

Offerta pubblica d’acquisto (OPA): operazione attraverso la quale viene acquisito un quantitativo consistente di azioni appartenenti a una società quotata, al fine di acquisirne il controllo. La Consob ha fissato al 30% il limite massimo di possesso da parte del socio di controllo, al di sopra del quale diviene obbligatorio il lancio di un’OPA sul residuo flottante.

Offerta pubblica d’acquisto residuale: offerta pubblica di acquisto prevista dal legislatore per tutelare gli azionisti di minoranza dall’eventualità di cancellazione del titolo dalla quotazione o da un non regolare andamento della sua negoziazione. È obbligato a lanciare un’OPA residuale chi detiene una quota superiore al 90% del capitale ordinario di una società quotata.

Offerta pubblica di acquisto e scambio (OPAS): operazione congiunta di acquisto e scambio in cui l’azione può essere acquistata oppure scambiata con un’altra.

Offerta pubblica di sottoscrizione (OPS): offerta, rivolta al pubblico, di azioni in corso di emissione per le quali i vecchi azionisti abbiano rinunciato all’esercizio parziale o totale del diritto di opzione.

Offerta pubblica di vendita (OPV): offerta, rivolta al pubblico, di vendita di un pacchetto di azioni da parte del gruppo di controllo, realizzata attraverso collocamento.

Offerta pubblica iniziale (IPO): offerta al pubblico dei titoli di una società che intende quotarsi su un mercato regolamentato.

Operazioni di mercato aperto: acquisto e vendita di titoli di Stato effettuati dalla banca centrale di un Paese, con l’obiettivo di regolare la quantità di base monetaria di un sistema economico.

Opzione: rappresenta il diritto ma non l’impegno, acquisito con il pagamento di un premio, di acquistare (call option) o di vendere (put option) uno strumento finanziario a un prezzo prefissato (strike price) entro oppure a una data futura determinata.

Opzione americana: opzione che può essere esercitata in qualsiasi momento della sua vita, non solo a scadenza.

Opzione call: contratto di opzione che, dietro pagamento di un premio, offre al compratore il diritto all’acquisto di una certa attività a un prezzo fissato dal contratto (prezzo di esercizio o strike price) in una data fissata o entro tale data.

Opzione europea: opzione che può essere esercitata solo alla scadenza.

Opzione put: contratto di opzione che, dietro pagamento di un premio, riserva al compratore la facoltà di vendere o meno una certa attività al prezzo prefissato (strike price).

Organismo Italiano di Contabilità (OIC): standard setter nazionale che esprime istanze in materia contabile. Esso provvede a emanare i principi contabili per i bilanci per cui non è prevista l’applicazione degli IAS/IFRS, fornisce supporto in relazione all’applicazione in Italia degli IAS/IFRS, coadiuva il legislatore nell’emanazione della normativa contabile.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Out of the money: si dice di opzioni per le quali il prezzo di quotazione dell’attività sottostante è più basso dello strike price per un’opzione call, o più alto dello strike price per un’opzione put.

Outright Monetary Transaction (OMT): programma introdotto dal Consiglio Direttivo della Banca Centrale Europea nel 2012. Prevede acquisti illimitati, senza subordinazione degli investitori privati, di titoli governativi a breve termine emessi da Paesi dell’Area Euro in difficoltà economica grave e conclamata. Richiede per la sua attivazione, una formale richiesta di aiuto al fondo salva Stati ESM e il rispetto in futuro delle condizioni definite per l’intervento.

Outsourcing: contratto con cui un’impresa (cliente) trasferisce a un soggetto terzo (outsourcer), giuridicamente autonomo, lo svolgimento di una propria attività dietro pagamento di un corrispettivo. Spesso l’outsourcer è una società che fa parte del gruppo del cliente. L’outsourcing può avere per oggetto tutti i settori di attività d’impresa.

Overnight: operazione interbancaria con la quale una banca presta del denaro a un’altra banca con l’impegno che il prestito concesso venga restituito il giorno seguente. Contestualmente all’estinzione avviene anche la liquidazione dell’interesse.

Over The Counter (OTC): operazioni concluse direttamente tra le parti, senza utilizzare un mercato regolamentato.

Patrimonio netto: con riferimento allo stato patrimoniale di un’azienda è la differenza fra le attività e le passività.

Pay-out Ratio: percentuale di utili di un’impresa che viene distribuita agli azionisti sotto forma di dividendo in rapporto agli utili totali dell’impresa stessa.

Performance: risultato ottenuto da un fondo in un determinato arco temporale. La performance è misurata dalla variazione del valore della quota nel periodo di riferimento rispetto alla variazione di un parametro di riferimento (benchmark).

Plain vanilla: espressione che identifica strumenti finanziari caratterizzati da una composizione semplice e standardizzata. Sebbene rimanga un concetto relativo e non assoluto, gli strumenti finanziari plain vanilla possiedono caratteristiche prestabilite che non lasciano spazio alla discrezionalità.

Plusvalenza: componente positivo di reddito risultante da una vendita di un’attività a un prezzo superiore rispetto a quello di acquisto.

Polizze Index Linked: polizze vita la cui prestazione a scadenza dipende dall’andamento di un parametro di riferimento che può essere un indice azionario, un paniere di titoli o un altro indicatore.

Polizze Unit Linked: polizze vita con prestazioni collegate al valore di fondi d’investimento. La polizza può prevedere la garanzia di un capitale o di un rendimento minimo.

Portafoglio: l’insieme delle attività, reali e finanziarie, possedute da un singolo investitore.

Posizione: impegno preso sul mercato di acquistare o vendere dei titoli del mercato finanziario.

Posizione corta: indica una posizione ribassista aperta mediante la vendita di un valore mobiliare sul mercato.

Posizione lunga: indica una posizione rialzista aperta mediante l’acquisto di un valore mobiliare sul mercato.

Pricing: in senso lato, si riferisce generalmente alle modalità di determinazione dei rendimenti e/o dei costi dei prodotti e servizi offerti da una banca.

Prime rate: è il tasso applicato dalle aziende di credito ai prestiti alla clientela di primaria importanza. Il Prime rate dipende dalle condizioni generali del mercato, dalla disponibilità delle riserve e dall’ammontare del prestito; può variare da un Paese all’altro.

Principal Adverse Impacts (PAI): sono gli effetti negativi significativi che le decisioni di investimento possono avere sui fattori di sostenibilità, ovvero sull’ambiente, sulla società e sulla governance (ESG). Questi impatti possono manifestarsi in diverse forme, come l’inquinamento, il cambiamento climatico, la violazione dei diritti umani, la corruzione e la cattiva gestione aziendale. La misurazione e la gestione dei PAI sono elementi fondamentali per valutare la sostenibilità di un investimento e per orientare le scelte verso attività che minimizzino gli impatti negativi e contribuiscano a un futuro maggiormente sostenibile.

Private Banker: la persona fisica che, in qualità di dipendente, agente o mandatario, esercita professionalmente l’offerta di strumenti finanziari e/o servizi di investimento in conformità alle disposizioni del Testo Unico della Finanza e dei regolamenti di attuazione. L’attività di consulente finanziario è svolta esclusivamente nell’interesse di un solo mandante.

Il consulente finanziario deve essere iscritto in un apposito albo tenuto dalla Consob.

Private Banking: servizi finanziari destinati alla clientela privata per la gestione globale delle esigenze finanziarie.

Prodotto Interno Lordo (PIL): è il valore totale dei beni e servizi finali prodotti da un Paese in un determinato periodo di tempo, con fattori produttivi impiegati all’interno del Paese stesso. Se calcolato a prezzi correnti si chiama PIL nominale, se calcolato a prezzi costanti (rispetto a un anno base) è detto PIL reale.

Pronti contro termine: strumento finanziario consistente, sostanzialmente, in accordi di prestito a seguito dei quali il portatore vende o acquista i titoli, a una banca o a un’altra istituzione finanziaria, a un determinato prezzo e con l’impegno di riacquistare o rivendere gli stessi titoli a una data futura.

Prospetto informativo: documento redatto secondo modelli prestabiliti dalla Consob, e da quest’ultima approvato, in cui un emittente fornisce adeguata informativa agli investitori sulle caratteristiche di un investimento e sui rischi legati allo stesso.

PSD2: la Direttiva 2015/2366/UE sui servizi di pagamento mira a promuovere lo sviluppo di un mercato interno dei pagamenti al dettaglio efficiente, sicuro e competitivo, rafforzando la tutela degli utenti, sostenendo l’innovazione e aumentando i livelli di sicurezza dei servizi.

Quantitative easing: in politica monetaria con allentamento quantitativo si designa una delle modalità non convenzionali con cui una banca centrale interviene nel sistema finanziario ed economico di uno Stato, per aumentare la moneta in circolazione mediante l’acquisto sul mercato di titoli di Stato o altre obbligazioni.

Raccolta diretta bancaria: depositi e obbligazioni emesse dalle banche.

Raccolta indiretta bancaria: titoli di debito e altri valori ricevuti dalla banca in deposito a custodia, amministrazione o in relazione all’attività di gestione di patrimoni mobiliari.

Raccolta lorda: masse raccolte mediante nuove sottoscrizioni in fondi, gestioni patrimoniali e assicurazioni vita al lordo delle liquidazioni avvenute nello stesso periodo.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Raccolta netta: masse raccolte mediante nuove sottoscrizioni in fondi, gestioni patrimoniali e assicurazioni vita al netto delle liquidazioni avvenute nello stesso periodo.

Rating: valutazione della qualità creditizia di una società o delle sue emissioni di titoli di debito sulla base della solidità finanziaria della società stessa e delle sue prospettive. Tale valutazione viene eseguita da agenzie specializzate.

Recessione: comunemente indica una prolungata riduzione del PIL; tecnicamente si definisce come una decrescita del PIL per almeno due trimestri consecutivi.

Regolamenti Comunitari: norme direttamente applicabili e vincolanti in tutti gli Stati membri dell’Unione Europea senza che sia necessaria alcuna normativa di trasposizione nell’ordinamento giuridico nazionale.

Rendicontazione di sostenibilità: documento informativo redatto dalle imprese in conformità con il D. Lgs. n. 125/2024, che recepisce la Direttiva (UE) 2022/2464 (CSRD), in cui vengono riportate in modo dettagliato le performance ambientali, sociali e di governance (ESG) dell’organizzazione. La rendicontazione ha l’obiettivo di promuovere trasparenza, responsabilità e comparabilità delle informazioni ESG, supportando così le decisioni di investimento sostenibile. L’obbligo di redazione si applica progressivamente, con decorrenza dal 2024, a diverse categorie di imprese secondo criteri dimensionali e di interesse pubblico, con estensione graduale negli anni successivi.

Rendimento: è il ricavo complessivo di un investimento espresso in percentuale del capitale investito.

Report integrato: è un documento contenente la descrizione delle modalità con cui la governance, il business model, la visione complessiva dell’organizzazione, il contesto operativo, le opportunità e i rischi, la strategia e i piani di allocazione delle risorse, la performance e le prospettive future dell’organizzazione portano alla creazione e alla conservazione di valore nel breve, medio e lungo termine.

Reporting integrato: insieme dei processi e delle attività attraverso i quali un’organizzazione comunica la propria capacità di creazione e conservazione del valore nel breve, medio e lungo periodo, integrando informazioni finanziarie, con strategie, piani di sviluppo futuri, rischi, opportunità, temi legati alla governance e agli impatti economici, ambientali e sociali.

Return On Asset (R.O.A.): rapporto tra l’utile netto e il totale attivo di bilancio.

Return On Equity (R.O.E.): rapporto tra l’utile netto e il patrimonio netto medio.

Right of use asset (RoU asset): individua l’attività, iscritta nell’attivo di stato patrimoniale della società locataria, corrispondente al valore del diritto d’uso di un bene oggetto di leasing. Requisiti fondamentali per l’iscrizione del RoU sono l’identificabilità del bene, il diritto di controllarne l’utilizzo e godere dei suoi benefici economici futuri.

Rischio di cambio: rischio che il fair value o i flussi finanziari futuri di uno strumento finanziario fluttuino in seguito a variazione dei cambi.

Rischio di controparte: rischio connesso all’eventualità di una perdita dovuta al potenziale inadempimento della controparte ai suoi obblighi contrattuali.

Rischio di credito: rischio che una variazione del merito creditizio di una controparte affidata, nei confronti della quale esiste un’esposizione, generi una corrispondente variazione del valore della posizione creditoria.

Rischio di liquidità: rischio che un’entità incontri difficoltà nel reperire fondi per far fronte agli impegni derivanti dagli strumenti finanziari.

Rischio di mercato: rischio di perdite su posizioni in bilancio e fuori bilancio che possono derivare da sfavorevoli oscillazioni dei prezzi di mercato; le variabili che definiscono le tipologie di rischio in cui si articola il rischio di mercato sono: tassi di interesse (rischio di tasso), quotazioni di mercato (rischio di prezzo) e tassi di cambio (rischio di cambio).

Rischio di prezzo: rischio che il fair value o i flussi finanziari futuri di uno strumento finanziario fluttuino in seguito a variazioni dei prezzi di mercato (diverse dalle variazioni definite dal rischio di tasso di interesse o dal rischio di cambio), indicate da fattori specifici del singolo strumento o del suo emittente, o dovute a fattori che influenzano tutti gli strumenti finanziari simili negoziati sul mercato.

Rischio di regolamento: rischio che si determina nelle transazioni su titoli qualora la controparte, dopo la scadenza del contratto, non adempia alla propria obbligazione di consegna dei titoli o degli importi in denaro dovuti.

Rischio di tasso: rischio economico finanziario cui è esposta una istituzione creditizia in relazione a una variazione dei tassi d’interesse, misurabile in termini di variazioni potenziali dei margini d’interesse futuri o del valore attuale del patrimonio netto (inteso come differenza tra il valore attuale delle attività fruttifere e le passività onerose).

Rischio di transizione: rischio associato ai cambiamenti nelle politiche, tecnologie, normative o preferenze di mercato legate alla transizione verso un’economia a basse emissioni di carbonio. Questi cambiamenti possono influire sulle imprese, rendendo obsolete determinate tecnologie o modelli di business, o generando costi aggiuntivi legati alla conformità a nuove regolamentazioni ambientali.

Rischio ESG: rischio derivante da fattori ambientali, sociali e di governance che può incidere negativamente sulla situazione economico-finanziaria, sulla reputazione e sulla continuità operativa di un’impresa o di un investimento. Tali fattori possono influenzare i tradizionali rischi finanziari (credito, mercato, operativo), ad esempio attraverso rischi fisici e di transizione legati al cambiamento climatico, problematiche sociali o carenze nei sistemi di governance, con effetti sulla performance e sul valore degli attivi.

Rischio fisico: impatti negativi derivanti da eventi climatici estremi (ad esempio uragani, inondazioni) o da cambiamenti climatici lenti (come l’innalzamento del livello del mare) che possono danneggiare beni, infrastrutture e operazioni aziendali. Si divide in rischi acuti (eventi improvvisi) e rischi cronici (cambiamenti gradualmente nel tempo).

Rischio operativo: rischio di perdite derivanti dalla inadeguatezza o dalla disfunzione di procedure, risorse umane e sistemi interni, oppure da eventi esogeni. Tale definizione include il rischio legale.

Rischio Paese: insieme di fattori di natura economica, finanziaria e politica che possono rendere difficoltosa la restituzione dei debiti contratti, da parte di clienti esteri affidati, indipendentemente dalla loro solvibilità individuale.

Riserva obbligatoria: ammontare minimo che un ente creditizio deve detenere a titolo di riserva presso la Banca Centrale. L’ottemperanza a tale obbligo viene valutata sulla base della media dei saldi giornalieri su un periodo di mantenimento.

Riserve ufficiali: le riserve ufficiali detenute dalle banche centrali consistono in mezzi di pagamento universalmente accettati, prevalentemente dollari e oro, a cui si può ricorrere per finanziare l’importazione di beni essenziali in caso di crisi o per intervenire sul mercato dei cambi a sostegno della propria valuta.

Risk Management: attività di acquisizione, misurazione, valutazione e gestione globale delle varie tipologie di rischio e delle relative coperture.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Segment reporting: rendicontazione dei risultati economici per linea di business e per area geografica.

Sensitivity: identifica il grado di sensibilità con la quale determinate attività o passività reagiscono a variazioni dei tassi o di altri parametri di riferimento.

SEPA: Single Euro Payments Area (Area Unica dei Pagamenti in euro) cui aderiscono i 27 Paesi membri dell’UE e altri Paesi non appartenenti all’UE. All’interno di quest’area tutti gli operatori economici possono effettuare e ricevere pagamenti in euro secondo regole, procedure e prassi uniformi.

Single Resolution Mechanism (SRM): è uno dei tre pilastri su cui si fonda l’Unione bancaria all’interno dell’Area Euro introdotti nel 2014 per fronteggiare la frammentazione del mercato finanziario europeo. Prevede che la risoluzione delle crisi delle banche e delle imprese di investimento dell’Area Euro sia gestita dal Comitato unico di risoluzione che opera secondo regole armonizzate e si avvale, per gli interventi, di un Fondo di risoluzione unico.

Single Supervisory Mechanism (SSM): è uno dei tre pilastri su cui si fonda l’Unione bancaria all’interno dell’Area Euro introdotti nel 2014 per fronteggiare la frammentazione del mercato finanziario europeo. Prevede l’esercizio diretto della vigilanza sulle banche significative dell’Area Euro da parte della Banca Centrale Europea al fine di garantire criteri di vigilanza uniformi.

Sistema informativo: complesso di infrastrutture, personale e procedure destinato alla gestione delle informazioni rilevanti per la società; la parte di esso gestita mediante l’utilizzo di tecnologie informatiche viene in genere chiamata sistema informatico.

Società di gestione del risparmio (SGR): si tratta di una società per azioni di diritto italiano, con sede legale e direzione generale in Italia, autorizzata a prestare il servizio di gestione collettiva del risparmio, il servizio di gestione su base individuale di portafogli di investimento per conto terzi nonché gli altri servizi e attività previsti dalla normativa.

Società di intermediazione mobiliare (SIM): si tratta di un intermediario autorizzato a prestare servizi di investimento, quali, tra gli altri, la negoziazione per conto proprio e per conto terzi, la ricezione e trasmissione di ordini e la mediazione, la gestione patrimoniale.

Società di investimento a capitale variabile (SICAV): si tratta di un OICR strutturato in forma di società per azioni, avente per oggetto esclusivo l’investimento del proprio patrimonio. A differenza della partecipazione al fondo, la partecipazione alla SICAV è data dalla titolarità non di quote bensì di azioni. Il sottoscrittore della SICAV può pertanto partecipare all’assemblea degli azionisti.

Sottostante: strumento finanziario dal cui valore dipende quello di uno strumento derivato o di un titolo strutturato.

Speculative grade: termine che si riferisce al rating di un emittente o di un titolo obbligazionario basso (inferiore a BBB di S&P Global Ratings e Baa2 di Moody’s). Implicitamente, la classificazione di speculative grade sottintende un elevato rischio creditizio dello strumento finanziario.

Spin off: si riferisce allo scorporo di una parte dei beni di un’azienda in una nuova entità giuridica.

SPPI test: test rivolto ad analizzare se i flussi di cassa di un dato strumento finanziario rappresentano “solely payments of principal and interest”, cioè se la remunerazione dello stesso sia legata esclusivamente al pagamento degli interessi e al rimborso del capitale. Il risultato del test, unitamente al modello di business adottato, determina la classificazione in bilancio dello strumento finanziario ai sensi del principio contabile IFRS 9.

Spread: è il differenziale tra tassi di interesse su titoli di uguale scadenza. Normalmente si usa per misurare il differenziale di rendimento tra il Bund decennale tedesco, che è il titolo di Stato della Germania con scadenza a dieci anni, e il BTP, l’equivalente italiano. Quando lo spread BTP-Bund sale significa che salgono gli interessi che lo Stato italiano dovrà pagare agli investitori di mercato rispetto agli omologhi titoli tedeschi. In pratica è una misura del rischio Italia rispetto al Paese guida che è la Germania.

Stakeholder: soggetti che, a vario titolo, interagiscono con l’attività dell’impresa, partecipando ai risultati, influenzandone le prestazioni, valutandone l’impatto economico, sociale e ambientale.

Stakeholder engagement: è il processo di scambio delle informazioni, ascolto e apprendimento dagli stakeholder al fine di creare reciproca comprensione e fiducia su problemi di mutuo interesse. La sua utilità si deve alla possibilità di coniugare gli obiettivi aziendali con le esigenze e le aspettative dei vari stakeholder.

Stock option: contratti di opzione su azioni della società che concedono il diritto di acquistare entro un tempo prestabilito e a un prezzo prefissato le azioni stesse. Vengono utilizzati quale forma di remunerazione integrativa, incentivante e fidelizzante.

Stress test: procedura di simulazione utilizzata al fine di misurare l’impatto di scenari di mercato estremi sull’esposizione complessiva al rischio di una Banca.

Strike price: rappresenta il prezzo di esercizio di un’opzione.

Strumenti finanziari quotati in un mercato attivo: gli strumenti finanziari sono considerati quotati su un mercato attivo se le quotazioni, che riflettono normali operazioni di mercato, sono prontamente e regolarmente disponibili tramite Borse, Mediatori, Intermediari, Società del settore, servizi di quotazione o enti autorizzati e tali prezzi rappresentano effettive e regolari operazioni di mercato verificatesi sulla base di un normale periodo di riferimento.

Sustainability Accounting Standards Board (SASB): organismo internazionale responsabile dell’emanazione degli standard per l’informativa sulla sostenibilità finanziaria. Nel 2021, il SASB si è fuso con l’International Integrated Reporting Council (IIRC) per formare l’International Sustainability Standards Board (ISSB), che continua a utilizzare gli indicatori SASB all’interno del suo framework globale di rendicontazione sostenibile.

Sustainability Reporting: letteralmente “Reporting di sostenibilità”, è il processo attraverso il quale un’organizzazione misura, comunica e si assume le responsabilità della sua performance nell’ottica del raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile.

Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR): framework regolamentare sulla sostenibilità nel settore dei servizi finanziari, in vigore dal 10 marzo 2021, è stato adottato dall’Unione Europea per la creazione di un sistema omogeneo di dialogo tra operatori del settore e clienti investitori. Il sistema prevede una classificazione dei prodotti connotabili come ESG in relazione a quanto i principi e i criteri di sostenibilità sono integrati nei loro obiettivi o approcci di investimento.

Swap: operazioni consistenti, di norma, nello scambio di flussi finanziari tra operatori secondo diverse modalità contrattuali. Nel caso di uno swap di tassi d’interesse, le controparti si scambiano flussi di pagamento indicizzati o meno a tassi d’interesse, calcolati su un capitale nozionale



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

di riferimento (ad esempio: una controparte corrisponde un flusso sulla base di un tasso fisso, l'altra sulla base di un tasso variabile). Nel caso di uno swap di valute, le controparti si scambiano specifici ammontari di due diverse valute, restituendoli nel tempo secondo modalità predefinite che possono riguardare sia il capitale nozionale sia i flussi indicizzati ai tassi d'interesse.

Tassi di interesse di riferimento della BCE: tassi di interesse fissati dal Consiglio direttivo che riflettono l'orientamento di politica monetaria della Banca Centrale Europea. Attualmente comprendono il tasso minimo di offerta sulle operazioni di rifinanziamento principali, il tasso di interesse sulle operazioni di rifinanziamento marginale e quello sui depositi presso la Banca Centrale.

Tasso d'interesse privo di rischio (Risk-free interest rate): rappresenta il tasso d'interesse di un investimento privo di rischio ossia caratterizzato da assenza di incertezza associata ai flussi di cassa prodotti. Generalmente, gli investimenti senza rischio vengono identificati con i titoli di Stato High investment grade a breve termine. Il rendimento richiesto da un qualsiasi titolo può essere espresso come la somma del tasso nominale privo di rischio più il premio per il rischio.

Tasso di interesse effettivo: il tasso di interesse effettivo è il tasso che eguaglia il valore attuale dei flussi futuri del credito, per capitale e interesse, all'ammontare erogato inclusivo dei costi/proventi ricondotti al credito. Tale modalità di contabilizzazione, utilizzando una logica finanziaria, consente di distribuire l'effetto economico dei costi/proventi lungo la vita residua attesa del credito.

Tasso sui federal funds: tasso di interesse a brevissimo termine sul mercato statunitense dei fondi federali, in cui si scambiano le riserve in eccesso detenute dalle aziende di credito presso la Riserva federale. Sebbene si tratti di un rendimento di mercato, la Riserva federale annuncia un livello di tale tasso come l'obiettivo di breve termine per le sue operazioni di mercato aperto; gli scostamenti tra il tasso di mercato e il tasso obiettivo sono generalmente di lieve entità.

Tassonomia: strumento di classificazione previsto dal Regolamento (UE) 2020/852 che permette di individuare le attività economiche eco-compatibili.

Tax rate: aliquota fiscale effettiva, determinata dal rapporto tra le imposte sul reddito e l'utile ante imposte.

Test di impairment: il test di impairment consiste nella verifica della tenuta del valore contabile di un'attività iscritta in bilancio. A tal fine è necessario verificare che il valore recuperabile dell'attività sia superiore al valore contabile. Il valore recuperabile è costituito dal maggiore fra fair value dedotti i costi di vendita e valore d'uso dell'attività. Ai sensi del principio contabile IAS 36, devono essere sottoposte a impairment test:

- le attività immateriali a vita utile indefinita;
- l'avviamento;
- qualsiasi altra attività, se esiste un'indicazione che possa aver subito una riduzione durevole di valore.

Tier 1 ratio (Coefficiente di capitale di classe 1): indicatore dato dal rapporto tra il Capitale di classe 1 (Tier 1) e il totale delle attività ponderate per il rischio (RWA).

Time value: variazione del valore finanziario di uno strumento in relazione al diverso orizzonte temporale in corrispondenza del quale saranno disponibili o esigibili determinati flussi monetari.

Titolo strutturato: titolo composto da una componente fissa, simile ad una normale obbligazione, e una componente derivata, simile ad un'opzione, collegata all'andamento di un fattore esterno.

Total Capital ratio (Coefficiente di capitale totale): indicatore dato dal rapporto tra i Fondi Propri e il totale delle attività ponderate per il rischio (RWA).

Trading book: solitamente riferito a titoli o comunque a strumenti finanziari in genere, identifica la parte di portafoglio destinato all'attività di negoziazione.

Trading online: sistema di compravendita di attività finanziarie in borsa, attuato in via telematica.

Unione Europea (UE): unione politica ed economica composta da 27 Stati membri, dotata di un sistema istituzionale sovranazionale. Le principali istituzioni dell'UE sono il Parlamento europeo, il Consiglio europeo, il Consiglio dell'Unione europea, la Commissione europea, la Corte di giustizia dell'Unione europea, la Banca centrale europea e la Corte dei conti europea, che esercitano funzioni legislative, esecutive, giudiziarie e di controllo.

Valore aggiunto: rappresenta la ricchezza creata complessivamente dall'impresa e distribuita agli stakeholder (comunità, partner finanziari, risorse umane, soci/azionisti, Stato ed Enti Locali) o reinvestita all'interno dell'azienda (utile non distribuito e ammortamenti). Esso è individuabile come differenza tra la produzione lorda e il consumo di beni e servizi.

Valore d'uso: è il valore attuale dei flussi finanziari futuri che si prevede abbiano origine da un'attività o da un'unità generatrice di flussi finanziari.

Valore economico generato: esprime il valore della ricchezza prodotta nell'esercizio, che viene in massima parte distribuita tra gli stakeholder con i quali il Gruppo si rapporta nell'operatività quotidiana.

Valore economico trattenuto: determinato come differenza tra il Valore economico generato e il Valore economico distribuito, è destinato agli investimenti produttivi con la finalità di consentire la crescita economica e la stabilità patrimoniale, oltre a garantire la creazione di nuova ricchezza a vantaggio degli stakeholder.

Valore nominale: per le azioni è la frazione di capitale sociale rappresentata da un'azione. Per i titoli obbligazionari è il valore al quale l'emittente si è impegnato a rimborsare il titolo alla scadenza ed è l'importo su cui si calcolano gli interessi. Rimane invariato nel tempo e non è influenzato dalla situazione patrimoniale dell'emittente. Nel caso delle azioni può essere modificato solo mediante una modifica dell'atto costitutivo con conseguente frazionamento o raggruppamento di azioni. Il valore nominale non coincide né con il valore di emissione (in quanto le azioni possono essere emesse per una somma superiore al valore nominale, cioè con sovrapprezzo e le obbligazioni possono essere emesse, oltre che sopra la pari, anche sotto la pari), né, per le azioni, con il valore reale e neanche con il valore di mercato del titolo.

VaR: criterio di misurazione dei rischi di mercato che segue un approccio di tipo probabilistico, quantificando il rischio in base alla massima perdita che, con una certa probabilità, ci si attende possa essere generata, sulla base delle variazioni storiche di prezzo, da una singola posizione o dall'intero portafoglio titoli con riferimento a uno specifico orizzonte temporale.

Volatilità: indice statistico volto a misurare l'ampiezza della variazione di prezzo di uno strumento finanziario rispetto al suo prezzo medio in un dato periodo. Più uno strumento finanziario è volatile, più è rischioso.



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



9. Contattaci



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Elenco filiali e uffici dei Private Banker

FILIALI DI FIDEURAM

Abbiategrosso - Alba - Alessandria - Ancona - Arezzo - Asti - Bari - Belluno - Bergamo - Biella - Bologna - Bolzano - Brescia - Busto Arsizio - Cagliari - Caserta - Catania - Cernusco Sul Naviglio - Cesena - Como - Cremona - Cuneo - Darfo - Empoli - Ferrara - Firenze - Foggia - Forlì - Frosinone - Genova - Grosseto - Ivrea - L’Aquila - La Spezia - Latina - Lecce - Lecco - Livorno - Lodi - Lucca - Macerata - Mantova - Massa - Messina - Mestre - Milano - Modena - Moncalieri - Montecatini Terme - Monza - Napoli - Novara - Padova - Palermo - Parma - Pavia - Perugia - Pescara - Piacenza - Pisa - Pomigliano d’Arco - Pordenone - Prato - Ravenna - Reggio Calabria - Reggio Emilia - Rho - Rimini - Roma - Rovigo - Salerno - Sanremo - Savona - Seregno - Sesto San Giovanni - Siena - Siracusa - Torino - Trento - Treviglio - Treviso - Trieste - Udine - Varese - Verbania - Verona - Vicenza

UFFICI DEI PRIVATE BANKER DI FIDEURAM

Acqui Terme - Adrano - Agrigento - Albenga - Aosta - Argenta - Aulla - Avellino - Aversa - Barletta - Bassano del Grappa - Bibbiena - Bra - Brunico - Campobasso - Carate Brianza - Carpi - Casale Monferrato - Casalecchio di Reno - Casalgrande - Cascine di Buti - Castel San Giovanni - Castelfranco Veneto - Castelnuovo Garfagnana - Cattolica - Cavalese - Cecina - Chiavari - Chieri - Città di Castello - Cittadella - Conegliano - Crema - Domodossola - Fabriano - Faenza - Feltre - Fermo - Foligno - Follonica - Fossano - Gaeta - Gallarate - Gatteo - Gavardo - Gorizia - Guastalla - Imola - Imperia - Isernia - Jesi - Lamezia Terme - Lanciano - Lido di Camaiore - Lugo - Merate - Monselice - Montebelluna - Montevarchi - Novi Ligure - Oderzo - Omegna - Orbassano - Oristano - Ovada - Pesaro - Pianezza - Pinerolo - Pieve di Sacco - Pistoia - Poggibonsi - Pontedera - Portoferraio - Potenza - Ragusa - Rieti - Rivarolo Canavese - Rivoli - Rovereto - Saluzzo - San Benedetto del Tronto - San Daniele del Friuli - San Giovanni in Persiceto - Santa Croce sull’Arno - Saronno - Sarzana - Sassari - Sassuolo - Schio - Sinalunga - Sondrio - Taranto - Teramo - Terni - Thiene - Tolmezzo - Trapani - Valdagno - Valenza - Velletri - Venezia - Vercelli - Vigevano - Viterbo - Voghera

UFFICI DEI PRIVATE BANKER DI SANPAOLO INVEST

Abbiategrosso - Acquapendente - Alba Adriatica - Albenga - Alessandria - Ancona - Anzio - Aosta - Arezzo - Asti - Avezzano - Bari - Bergamo - Biella - Bologna - Bolzano - Borgomanero - Brescia - Busalla - Casalecchio di Reno - Cassino - Cerea - Chiavari - Città di Castello - Civitanova Marche - Civitavecchia - Como - Cremona - Faenza - Ferrara - Fidenza - Firenze - Foggia - Foligno - Fondi - Forlì - Formia - Frattamaggiore - Frosinone - Gallarate - Genova - Gorizia - Grosseto - Grottaferrata - Imperia - Ivrea - L’Aquila - La Spezia - Latina - Lecce - Livorno - Lodi - Lucca - Luino - Mantova - Matera - Milano - Modena - Monfalcone - Montebelluna - Montepulciano - Monza - Napoli - Nervi - Novara - Ortona - Padova - Palermo - Parma - Perugia - Pesaro - Pescara - Piacenza - Pinerolo - Pisa - Prato - Rapallo - Ravenna - Rieti - Rimini - Rivoli - Roma - Salerno - San Lazzaro di Savena - Sanremo - Savona - Siena - Susa - Terni - Thiene - Torino - Trento - Treviglio - Treviso - Udine - Valenza - Vasto - Ventimiglia - Verbania - Vercelli - Verona - Vicenza - Vignola - Viterbo - Voghera

FILIALI DI INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING

Alba - Alessandria - Ancona - Aosta - Arezzo - Asti - Avellino - Bari - Bassano del Grappa - Belluno - Bergamo - Biella - Bologna - Bolzano - Borgomanero - Brescia - Busto Arsizio - Cagliari - Casale Monferrato - Casalecchio di Reno - Caserta - Catania - Catanzaro - Chieri - Chioggia - Cittadella - Civitanova Marche - Como - Conegliano - Cosenza - Crema - Cremona - Cuneo - Empoli - Ferrara - Firenze - Foggia - Forlì - Frosinone - Genova - Imola - Ivrea - La Spezia - Lecce - Lecco - Legnano - Lodi - Lucca - Mantova - Melzo - Messina - Mestre - Milano - Modena - Moncalieri - Mondovì - Monza - Napoli - Novara - Novi Ligure - Padova - Palermo - Parma - Pavia - Perugia - Pesaro - Pescara - Piacenza - Pinerolo - Pieve di Sacco - Pistoia - Pordenone - Prato - Ravenna - Reggio Calabria - Reggio Emilia - Rimini - Roma - Rovigo - Salerno - Saluzzo - San Donà di Piave - San Giuseppe Vesuviano - Sanremo - Sassari - Savona - Siena - Taranto - Terni - Torino - Trento - Treviso - Trieste - Udine - Varese - Venezia - Verbania - Vercelli - Verona - Vicenza - Vigevano

UFFICI DEI PRIVATE BANKER DI INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING

Genova - Grosseto - Salò - Varese

UFFICI DEI PRIVATE BANKER DI IW PRIVATE INVESTMENTS

Albenga - Ancona - Arezzo - Avellino - Bergamo - Brescia - Busto Arsizio - Cagliari - Cantù - Caserta - Chiavari - Civitanova Marche - Cologne - Como - Cremona - Fano - Firenze - Frosinone - Genova - Grosseto - Imola - L’Aquila - Livorno - Lodi - Lucca - Macerata - Massa - Milano - Modena - Monza - Napoli - Nocera Inferiore - Novara - Pesaro - Pescara - Pisa - Pomigliano d’Arco - Recanati - Rende - Rieti - Roma - Salerno - San Donato Milanese - San Giovanni Valdarno - San Lazzaro di Savena - Sanremo - Savona - Taranto - Terranova Bracciolini - Torino - Udine - Varese - Ventimiglia - Verona

FILIALI DEL GRUPPO REYL

Ginevra - Lugano - Zurigo

UFFICI DEI PRIVATE BANKER DEL GRUPPO REYL

Buenos Aires - Dubai - Ginevra - Londra - Lugano - Zurigo

FILIALI INTESA SANPAOLO WEALTH MANAGEMENT

Bruxelles - Gand - Lussemburgo

(aggiornamento al 31 dicembre 2025)



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL’AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

Il Gruppo Fideuram in un touch

Il Gruppo Fideuram offre ai suoi clienti Servizi online in mobilità sempre più evoluti, con funzionalità informative e dispositive.

Per i Clienti Persone Fisiche e Giuridiche di Fideuram, Sanpaolo Invest, IW Private Investments e Fideuram Direct



App Alfabeto Banking, Alfabeto Trading e Alfabeto Patrimonio: disponibili gratuitamente per smartphone con sistema operativo iOS e Android, offrono rispettivamente funzionalità di home banking, trading online e analisi del Patrimonio, in modo completo rispetto alla piattaforma Alfabeto Fideuram web.

Per i Clienti sottoscrittori di Conto Direct Trader:

App Trading+, dedicata al Trading Evoluto, in versione per smartphone e tablet con sistema operativo iOS e Android.



Per i clienti di Fideuram Direct:

App Welcome+ per comunicare in modo semplice con il proprio Direct Banker e rimanere informato sulle novità e le opportunità offerte e approfondire diverse tematiche di finanza e mercati.



Per i Clienti Persone Fisiche e Giuridiche di Intesa Sanpaolo Private Banking:

App Intesa Sanpaolo Mobile (in versione iOS, Android e Huawei) e App Intesa Sanpaolo Investo (in versione iOS e Android) disponibili gratuitamente per smartphone, offrono rispettivamente funzionalità di home banking e trading online, completando l'esperienza offerta dalla piattaforma di Internet Banking.



Contatti

Siti internet:

www.fideuramintesasnpaoloprivatebanking.com

www.fideuram.it

www.sanpaoloinvest.it

www.iwprivateinvestments.it

www.fideuramdirect.it

www.intesasnpaoloprivatebanking.it

Numero Verde Clienti Fideuram, Sanpaolo Invest e IW Private Investments: 800.099.300

Numero Verde Clienti Fideuram Direct: 800.99.11.88

Numero Verde Clienti Intesa Sanpaolo Private Banking: 800.99.55.33

Casella E-mail: DAB-BilancioconsolidatoBF@fideuram.it



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI



A PROPOSITO
DI QUESTO REPORT

LA NOSTRA
IDENTITÀ

LA STRUTTURA
DEL GRUPPO

HIGHLIGHTS

KEY PERFORMANCE
INDICATORS

NOTA INTRODUTTIVA

LETTERA
DEL PRESIDENTE

LETTERA DELL'AD

1. MODELLO
DI BUSINESS

2. CONTESTO
ESTERNO
E STRATEGIE

3. PERFORMANCE

4. GOVERNANCE

5. BILANCIO
CONSOLIDATO

6. RELAZIONE
DELLA SOCIETÀ
DI REVISIONE

7. ALLEGATI

8. GLOSSARIO

9. CONTATTACI

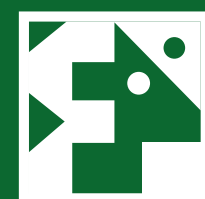
Il presente documento:

- è stato presentato al Consiglio di Amministrazione di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking in formato PDF in data 25 febbraio 2026;
- è fruibile dal mese di marzo 2026 in quanto inserito sul sito internet aziendale;
- è stato presentato ai vertici aziendali e della rete distributiva;
- è stato redatto secondo i principi dell'International Integrated Reporting Council (IIRC) di gennaio 2021.

In copertina:



Passo montano Trentino-Alto Adige



FIDEURAM
INTESA SANPAOLO
PRIVATE BANKING

Torino - Sede Legale

Piazza San Carlo, 156 - 10121 Torino

Telefono 011 5773511 - Fax 011 548194

Milano - Rappresentanza Stabile

Via Melchiorre Gioia, 22 - 20124 Milano

Telefono 02 85181 - Fax 02 85185235

www.fideuram.it

Progetto dell'Annual Report Integrato a cura di:

Bilancio Consolidato e Vigilanza

Immagini relative al Gruppo Fideuram a cura di:

Coordinamento Comunicazione Esterna & Brand Identity



Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking, per ridurre l'impatto ambientale dovuto al consumo di carta, ha realizzato questo documento nel solo formato digitale.

Progetto di Comunicazione, Design e Realizzazione
a cura di:



