

IL PRESENTE DOCUMENTO NON DEVE ESSERE DIVULGATO, PUBBLICATO O DISTRIBUITO, IN TUTTO O IN PARTE, DIRETTAMENTE O INDIRETTAMENTE, IN AUSTRALIA, CANADA O GIAPPONE (O IN QUALSIASI ALTRO PAESE, IN O DA QUALSIASI GIURISDIZIONE IN CUI LA SUA DIVULGAZIONE, PUBBLICAZIONE O DISTRIBUZIONE COSTITUISCA UNA VIOLAZIONE DELLE LEGGI O DEI REGOLAMENTI APPLICABILI IN TALE GIURISDIZIONE). LE INFORMAZIONI FORNITE IN QUESTO DOCUMENTO NON COSTITUISCONO UN'OFFERTA DI VENDITA DI STRUMENTI FINANZIARI O UNA SOLLECITAZIONE DI UN'OFFERTA DI ACQUISTO DI ALCUNO STRUMENTO FINANZIARIO IN ALCUN PAESE O GIURISDIZIONE IN CUI TALE OFFERTA O SOLLECITAZIONE NON SIA AUTORIZZATA OVVERO AD ALCUNA PERSONA A CUI NON SIA CONSENTITO DALLA LEGGE FARE TALE OFFERTA O SOLLECITAZIONE.

**PIANO INDUSTRIALE 2026–2030  
“FROM DEEP ROOTS TO NEW FRONTIERS,  
A LEADING COMPETITIVE FORCE IN BANKING”**

**TERZO PLAYER NEL MERCATO BANCARIO ITALIANO CON UN PORTAFOGLIO  
DIVERSIFICATO DI BUSINESS AL SERVIZIO DI OLTRE 7 MILIONI DI CLIENTI TRA  
FAMIGLIE, LARGE CORPORATE E PMI, SUPPORTATO DA UN ECCELLENTE PATRIMONIO  
DI TALENTI E UNA FORTE SPINTA ALL'INNOVAZIONE**

**UN PIANO INDUSTRIALE CHE ESPRIME PIENAMENTE IL POTENZIALE DI VALORE DEL  
GRUPPO ATTRAVERSO LA COMBINAZIONE TRA BMPS E MEDIOBANCA, GENERANDO  
BENEFICI SOSTENIBILI PER TUTTI GLI STAKEHOLDER E VALORIZZANDO I PUNTI DI  
FORZA DISTINTIVI DEL GRUPPO**

**FATTORI CHIAVE DI SUCCESSO:**

- **DUE BRAND ICONICI, AMPIAMENTE RICONOSCIUTI E SINONIMO DI FIDUCIA**
- **UN MODELLO DI BUSINESS DIVERSIFICATO, COMPLETO E RESILIENTE, CON UN RUOLO CHIARO E DEFINITO PER CIASCUNA ATTIVITA' NELLA CREAZIONE DI VALORE E RAFFORZAMENTO DELLA CAPACITA' DI SERVIZIO PER I CLIENTI**
- **FORTE COMPLEMENTARITÀ DEI BUSINESS CON UN'OFFERTA DI PRODOTTI DISTINTIVA, IN CUI ASSET GATHERING & WEALTH MANAGEMENT, CORPORATE & INVESTMENT BANKING E PRIVATE BANKING CONTRIBUISCONO PER CIRCA IL 44% DEI RICAVI COMPLESSIVI**
- **FRANCHISE COMMERCIALE, SOLIDO E RADICATO, CAPACE DI GENERARE UNA CRESCITA SOSTENIBILE E PROFITTEVOLE**
- **OLTRE €1 MILIARDO DI INVESTIMENTI IT IN ARCO PIANO PER IL PIENO SVILUPPO DI UNA PIATTAFORMA TECNOLOGICA DIGITALE E POTENZIATA DALL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE**
  - **UNA SCALA SIGNIFICATIVA E UNA POSIZIONE PATRIMONIALE BEST-IN-CLASS PER COGLIERE OPPORTUNITA' AD ALTO VALORE AGGIUNTO ANCHE IN NUOVI MERCATI**

**SET DI OBIETTIVI FINANZIARI E PATRIMONIALI DI ECCELLENZA:**

- **MARGINE DI INTERMEDIAZIONE IN CRESCITA FINO A €9,5 MILIARDI NEL 2030, CON UN CAGR DEL 4,6%, SOSTENUTO DA UN MIX DI RICAVI DIVERSIFICATO E CON UN CONTRIBUTO CRESCENTE DELLA COMPONENTE COMMISSIONALE (CAGR 2025-2030 PARI A +5,6%)**

- **COST / INCOME RATIO IN ULTERIORE RIDUZIONE DAL 46% NEL 2025 AL 38% NEL 2030**
- **UTILE NETTO ADJUSTED PARI A €3,7 MILIARDI NEL 2030 (€3,3 MILIARDI NEL 2028)**
  - **ROTE ADJUSTED PARI AL 18% NEL 2030<sup>1</sup>**
  - **NET NPE RATIO ALL'1% ENTRO IL 2030**
- **SIGNIFICATIVA SOLIDITA' PATRIMONIALE, CON CET1 RATIO A CIRCA IL 16% LUNGO L'INTERO ORIZZONTE DI PIANO, CON UN ELEVATO BUFFER DI CAPITALE (CIRCA €3 MILIARDI<sup>2</sup>) CHE CONSENTE AMPIA FLESSIBILITÀ STRATEGICA PER VALUTARE NUOVE OPPORTUNITA' SIA DI CRESCITA CHE DI REMUNERAZIONE AGLI AZIONISTI**
- **FORTE, CRESCENTE E SOSTENIBILE CREAZIONE DI VALORE; PAYOUT AL 100% E DISTRIBUZIONE AGLI AZIONISTI PER CIRCA €16 MILIARDI<sup>3</sup> IN ARCO PIANO**
- **€700 MILIONI DI SINERGIE A REGIME DALLA PIENA INTEGRAZIONE DI BMPS CON MADIOBANCA**

*Siena, 27 febbraio 2026* – Il Consiglio di Amministrazione di Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. (“BMPS” o il “Gruppo”), conclusosi ieri in tarda serata sotto la Presidenza dell’Avv. Nicola Maione, ha approvato il Piano Industriale 2026–2030, *“Da radici profonde a nuove frontiere – Una forza competitiva di primo piano nel settore bancario”*.

Il nuovo Piano Industriale segna un deciso cambio di passo nel posizionamento strategico e nella struttura del Gruppo, facendo leva sul percorso di trasformazione di successo realizzato negli ultimi anni e sull’integrazione con Mediobanca, con l’obiettivo di creare un gruppo bancario leader, diversificato e competitivo, caratterizzato da solida redditività, robustezza patrimoniale e una maggiore remunerazione per gli azionisti.

\*\*\*

L’approvazione del Piano Industriale 2026–2030 (il “Piano”) fa seguito al successo dell’offerta pubblica di acquisto e scambio su Mediobanca, che ha registrato un tasso di adesione pari all’86,3%, a conferma della solida logica industriale dell’operazione e dell’ampio supporto da parte di investitori italiani e internazionali.

L’operazione prevede la fusione per incorporazione di Mediobanca in Banca Monte dei Paschi di Siena<sup>4</sup>, con l’obiettivo di creare un unico gruppo bancario integrato, preservando al contempo le identità distintive, i brand e le aree di eccellenza delle due istituzioni e realizzando appieno il potenziale di sinergie pari a €700 milioni.

---

<sup>1</sup> Calcolato come Utile Netto Adjusted, escludendo le poste one-off, rapportato al Patrimonio Netto, al netto delle attività immateriali, delle Deferred Tax Assets (DTA), dei dividendi di periodo e del capitale eccedente il management target di CET1 ratio pari al 13%.

<sup>2</sup> Dato stimato al 2030, rispetto al management target per il CET1 ratio pari al 13%.

<sup>3</sup> In base al principio di competenza, subordinatamente alle approvazioni delle Assemblee degli Azionisti e sulla base del conseguimento degli obiettivi di utile netto previsti nel Piano Industriale.

<sup>4</sup> Soggetto al completamento delle pertinenti approvazioni societarie e regolamentari.

A seguito del completamento della fusione con Mediobanca, il Gruppo opererà secondo una struttura organizzativa chiara e snella, articolata in cinque divisioni di business<sup>5</sup>, progettata per cogliere pienamente le sinergie industriali, rafforzare la responsabilizzazione gestionale e accelerare l'esecuzione, assicurando al contempo la qualità dei ricavi grazie a un mix di business ben diversificato:

- Retail & Commercial Banking, quale principale motore di relazione e di origination, supportato da processi abilitati dall'intelligenza artificiale e da percorsi digitali accelerati; la divisione contribuisce per circa il 29% ai ricavi del Gruppo.
- Consumer Finance, facendo leva su Compass come centro di eccellenza scalabile, con ambizioni di crescita internazionale; la divisione contribuisce per circa il 19% ai ricavi del Gruppo.
- Asset Gathering & Wealth Management, quale motore di crescita basato sulle commissioni, che integra le competenze di Widiba e Premier; la divisione contribuisce per circa il 21% ai ricavi del Gruppo.
- Private Banking, posizionato come un franchise di private investment banking su scala, focalizzata su imprenditori e clientela ad elevato patrimonio; la divisione contribuisce per circa il 9% ai ricavi del Gruppo.
- Corporate & Investment Banking, guidato dall'advisory e con una crescente vocazione internazionale, che combina servizi di debt, mercati e commercial banking; la divisione contribuisce per circa il 14% ai ricavi del Gruppo.

A queste si aggiunge l'attività di Principal Investing che assicura una generazione di utili diversificata e non correlata, includendo la partecipazione strategica in Assicurazioni Generali; la divisione contribuisce per circa l'8% ai ricavi del Gruppo.

Il piano di integrazione prevede un approccio graduale, con il completamento della fusione e dei principali passaggi societari e di governance atteso entro la fine del 2026, seguito dalla piena realizzazione del modello operativo e IT target.

Il Piano si fonda su un insieme di fattori di successo chiaramente definiti, che sostengono la capacità del Gruppo di generare crescita sostenibile e creare valore nel lungo termine.

Al centro del Piano vi è la valorizzazione di brand iconici, ampiamente riconosciuti e caratterizzati da un elevato livello di fiducia, al servizio di oltre 7 milioni di clienti, e di un franchise commerciale profondamente radicato, che continua a rappresentare un vantaggio competitivo chiave in termini di prossimità alla clientela, fiducia e presenza sul mercato. Tale base è ulteriormente rafforzata da un mix di business altamente diversificato e complementare, che migliora la qualità e la resilienza degli utili nel corso dei diversi cicli economici, consentendo al contempo al Gruppo di rispondere alle esigenze della clientela attraverso l'intera gamma dei servizi finanziari.

---

<sup>5</sup> Contributo ai ricavi del Gruppo calcolato sulla base dei ricavi pro-forma 2025, assumendo il consolidamento di Mediobanca a partire dal 1° gennaio 2025.

La tecnologia e la trasformazione digitale rappresentano un ulteriore pilastro fondamentale del Piano: il Gruppo ha definito un'agenda digitale e di intelligenza artificiale unificata, con investimenti IT pari a circa €1 miliardo nel periodo 2026–2030, finalizzati a modernizzare, mettere in sicurezza e scalare le piattaforme e le operazioni del Gruppo. La strategia è incentrata sull'implementazione di un unico motore digitale e di AI a supporto di customer journey end-to-end, di processi decisionali e di concessione del credito più rapidi e di una maggiore efficienza operativa. Questo approccio tecnologico è atteso generare una leva operativa sostenibile, accelerare l'esecuzione a livello di Gruppo e supportare il successo dell'integrazione del perimetro combinato.

Inoltre, la scala rilevante e una posizione patrimoniale best-in-class assicurano la flessibilità finanziaria necessaria per cogliere opportunità di crescita del valore, sia a livello domestico che internazionale, e per sostenere una crescita disciplinata.

Un ulteriore abilitatore determinante del Piano è rappresentato dal capitale umano e dai talenti distintivi del Gruppo, con solide competenze specialistiche che agiscono come motore centrale di esecuzione, integrazione e innovazione.

## **RETAIL & COMMERCIAL BANKING**

Retail & Commercial Banking rimane il principale motore di relazione e di origination del Gruppo, combinando una presenza capillare sul territorio nazionale con un'esperienza cliente progressivamente più digitale e omnicanale. Il Piano fa leva su una piattaforma domestica di scala, con circa 1.250 filiali, oltre 2,7 milioni di clienti retail e più di 110 mila clienti corporate, rafforzando il posizionamento della Banca come operatore di riferimento nel mercato italiano.

Nel corso dell'orizzonte di Piano, la divisione è attesa generare un margine di intermediazione in crescita da circa €2,1 miliardi nel 2025 a circa €2,6 miliardi nel 2030, con un risultato ante imposte (PBT) in aumento da circa €0,7 miliardi a circa €1,1 miliardi e impieghi verso la clientela in crescita da circa €66 miliardi a circa €82 miliardi.

La crescita si stima sarà guidata da tre priorità strategiche:

- (i) consolidamento della leadership nel credito ipotecario e rafforzamento della proposta di valore nella bancassicurazione,
- (ii) sviluppo della specializzazione nei verticali strategici e nella specialty finance, e
- (iii) potenziamento delle capacità digitali.

Nel comparto mutui, il Piano pone l'accento su una maggiore rapidità di esecuzione e su processi decisionali più evoluti, anche attraverso meccanismi di approvazione accelerata e valutazioni del merito creditizio abilitate dall'intelligenza artificiale, con l'obiettivo di ridurre il "time to yes" da oltre 25 giorni a meno di 7 giorni. Tale approccio è affiancato da percorsi ibridi e completamente digitali, da un portale digitale che consente il monitoraggio in tempo reale delle richieste, nonché da un rafforzato focus su mutui green e soluzioni pre-approved.

Nel comparto specialty finance, il Piano evidenzia una significativa espansione del factoring, con volumi in crescita da circa €23 miliardi nel 2025 a circa €32 miliardi nel 2030, supportata da un'offerta di prodotto potenziata e da processi abilitati dalla tecnologia.

L'esecuzione del Piano è sostenuta da un set di abilitatori tecnologici, tra cui una mortgage factory unificata, una distribuzione digitale end-to-end, l'accelerazione del credito corporate e una piattaforma integrata di specialty finance. Il Piano mira, inoltre, a un maggiore ingaggio digitale della clientela, con clienti digitalmente attivi in aumento da circa il 61% a circa l'80% nel segmento retail e da circa il 61% a circa il 70% nel segmento corporate entro il 2030.

Una stretta cooperazione con la divisione Corporate & Investment Banking, unitamente all'integrazione di soluzioni di trade finance, transaction banking e factoring internazionale, consentirà di supportare in modo selettivo le imprese italiane operanti sui mercati esteri.

## **CONSUMER FINANCE**

Il Consumer Finance fa leva su Compass, posizionata come piattaforma di eccellenza scalabile di primo livello e centro di competenza del Gruppo, caratterizzata da una redditività resiliente, avanzate capacità di gestione e utilizzo dei dati e un significativo vantaggio distributivo. Il Gruppo è secondo operatore in Italia, con una quota di mercato del 14% circa e ricavi pari a circa €1,3 miliardi nel 2025, nonché un risultato ante imposte (PBT) di circa €0,6 miliardi. Il comparto registra impieghi verso la clientela pari a circa €17 miliardi e prestiti digitali pari a circa il 40% dei volumi complessivi.

Nel periodo 2026–2030, la traiettoria del segmento prevede ricavi in crescita da circa €1,3 miliardi nel 2025 a circa €1,7 miliardi nel 2030 e impieghi in aumento da circa €17 miliardi a circa €21 miliardi, unitamente a un miglioramento dell'efficienza operativa, con un cost/income ratio in riduzione dal 31% nel 2025 al 27% nel periodo 2028–2030.

Dal punto di vista strategico, il Piano si articola attorno a tre priorità:

- (i) sblocco delle opportunità di cross-selling tra la rete MPS e Compass,
- (ii) creazione di un unico centro di eccellenza, in grado di aggregare e valorizzare le competenze, e
- (iii) scalabilità del modello a livello internazionale.

Il Piano delinea inoltre un'evoluzione significativa dei volumi, con erogazioni complessive in crescita da circa €9,6 miliardi nel 2025 a circa €12,4 miliardi nel 2030, erogazioni tramite canali digitali in aumento da circa €1,4 miliardi nel 2025 a circa €1,9 miliardi nel 2030 e GMV<sup>6</sup> del Buy Now Pay Later (BNPL) in crescita da circa €0,7 miliardi a circa €1,3 miliardi.

Sul fronte tecnologico, il Piano mira a rafforzare la scalabilità della piattaforma a supporto dell'espansione internazionale, a semplificare i processi di onboarding e origination, nonché a

---

<sup>6</sup> Gross Merchandise Value

potenziare le soluzioni di instant lending e BNPL e a rafforzare la gestione del rischio basata sui dati, facendo leva su oltre 65 sistemi di scoring già in essere, da estendere e valorizzare a livello di Gruppo.

Lo sviluppo internazionale rappresenta una leva strategica chiave per la divisione. Il Piano prevede di scalare il modello Compass al di fuori dell'Italia, facendo leva su un'architettura digital-first, un design modulare dei prodotti e una gestione del rischio data-driven. Le iniziative includono l'espansione in selezionati mercati europei, tra cui la Polonia, e il lancio di soluzioni BNPL in Svizzera tramite HeyLight, con un focus su mercati caratterizzati da dinamiche di crescita attrattive e da un profilo di rischio regolamentare gestibile.

## **ASSET GATHERING & WEALTH MANAGEMENT**

Asset Gathering & Wealth Management è posizionato come motore di crescita basato sulle commissioni, che integra le competenze di Widiba e Premier all'interno di una piattaforma wealth di nuova generazione, con un mix equilibrato di AuM e AuC a supporto di ricavi ricorrenti.

La traiettoria del segmento prevede ricavi in crescita da circa €1,5 miliardi nel 2025 a circa €2,0 miliardi nel 2030, un risultato ante imposte (PBT) in aumento da circa €0,8 miliardi a circa €1,2 miliardi e TFAs in crescita da circa €142 miliardi a circa €185 miliardi. La strategia si focalizza su:

- (i) integrazione delle reti di consulenti e delle relative competenze,
- (ii) rafforzamento dei modelli di servizio per la clientela affluent e upper affluent, e
- (iii) offerta di soluzioni di investimento distintive, che combinano competenze proprietarie e architettura aperta.

Sul fronte distributivo, il Piano mira a un significativo incremento della capacità di consulenza, con il numero di consulenti finanziari in crescita da circa 1.284 nel 2025 a oltre 1.750 nel 2030 e TFAs gestite dai consulenti finanziari in aumento da circa €25 miliardi a circa €40 miliardi. Con riferimento specifico alla clientela upper affluent, le TFAs sono previste in crescita da circa €28 miliardi nel 2025 a circa €34 miliardi nel 2030.

Dal punto di vista di prodotto, il Piano fa leva su competenze proprietarie e di partner, includendo l'espansione delle masse in gestione di Mediobanca SGR da circa €21 miliardi nel 2025 a circa €40 miliardi nel 2030, unitamente a una piattaforma di architettura aperta più ampia, supportata da accordi con asset manager globali.

## **PRIVATE BANKING**

Private Banking è posizionato come una franchise di private investment banking su scala, focalizzata su imprenditori e clientela con un patrimonio elevato, con un'espansione degli hub internazionali e un mix dei ricavi sempre più orientato alle commissioni. La divisione parte da ricavi pari a circa €0,6 miliardi nel 2025, un risultato ante imposte (PBT) di circa €0,2 miliardi e TFAs pari a circa €77 miliardi, con una traiettoria verso ricavi pari a circa €0,9 miliardi, PBT di circa €0,4 miliardi e TFAs pari a circa €103 miliardi entro il 2030.

Le iniziative strategiche includono il consolidamento della leadership nel Private Investment Banking, l'ampliamento delle soluzioni di investimento e di credito, la scalabilità dell'accesso ai private markets e lo sviluppo di mandati discrezionali tailor-made, nonché l'espansione internazionale. Il Piano prevede masse in gestione nei Private Markets in crescita da circa €2,5 miliardi nel 2025 a circa €5,0 miliardi nel 2030 e masse relative ai mandati discrezionali Customized Management Accounts in aumento da circa €7,4 miliardi nel 2025 a circa €11,2 miliardi nel 2030.

Lo sviluppo internazionale è esplicitamente integrato nella strategia, con il Piano che punta a oltre €5 miliardi di masse aggiuntive all'estero entro il 2030, non incluse nelle metriche economiche del Piano. La crescita sarà supportata da:

- (i) sviluppo di hub internazionali complementari,
- (ii) valorizzazione della presenza internazionale e del brand già consolidati di Mediobanca
- (iii) servizio agli imprenditori italiani con soluzioni cross-border di wealth management, investimento e liquidità,
- (iv) intercettazione di eventi di liquidità internazionali legati all'attività di Corporate & Investment Banking.

## **CORPORATE & INVESTMENT BANKING AND PRINCIPAL INVESTING**

Corporate & Investment Banking sarà guidato dall'advisory, combinando servizi di Debt ed Equity Capital Markets e di Commercial Banking con una presenza internazionale in crescita, facendo leva sul brand e sulle competenze di Mediobanca. La divisione beneficerà di un posizionamento di leadership nel mercato italiano dell'M&A (#1 per volumi e #2 per valore) e di un modello ad alta intensità commissionale e a basso assorbimento di capitale.

Il Piano parte da ricavi pari a circa €1,0 miliardi nel 2025 e un risultato ante imposte (PBT) di circa €0,6 miliardi, con una traiettoria verso un margine di intermediazione pari a circa €1,3 miliardi e un PBT di circa €0,8 miliardi entro il 2030, a fronte di impieghi in crescita da circa €22 miliardi a circa €27 miliardi.

Le iniziative strategiche della divisione includono la conferma della leadership del principale franchise di CIB in Italia, l'accelerazione della crescita internazionale e il rafforzamento del modello di Private Investment Banking attraverso il cross-selling. Il Piano prevede ricavi di MB CIB in crescita da circa €0,7 miliardi nel 2025 a circa €0,9 miliardi nel 2030, con ricavi internazionali del trade finance in aumento fino a circa €14 milioni nel 2030. Il Piano mira, inoltre, a estrarre ulteriore valore dal modello di PIB, includendo flussi di Net New Money da cross-selling pari a circa €500 milioni da clientela PIB nel 2030.

Lo sviluppo internazionale rappresenta un driver di crescita centrale ed è articolato lungo diverse direttrici:

- (i) espansione guidata dall'advisory nei principali mercati europei (Spagna, Francia, Regno Unito e Germania)

- (ii) rafforzamento della presenza negli Stati Uniti, in particolare nelle attività di Markets e advisory
- (iii) sviluppo di nuovi hub internazionali, inclusa l'area del Medio Oriente, a supporto della copertura di investitori istituzionali e fondi sovrani

Principal Investing rappresenta un contributore di utili diversificato, con ricavi in crescita da circa €0,6 miliardi nel 2025 a circa €0,8 miliardi nel 2030, principalmente sostenuti dalla partecipazione pari a circa il 13% in Assicurazioni Generali.

### **AGENDA DIGITALE E DI INTELLIGENZA ARTIFICIALE, DISCIPLINA DEI COSTI E RISK MANAGEMENT (ABILITATORI TRASVERSALI DI GRUPPO)**

Il Piano Industriale definisce un'agenda tecnologica e di intelligenza artificiale unificata, finalizzata a modernizzare, mettere in sicurezza e scalare le piattaforme e le operazioni del Gruppo, con investimenti IT complessivi pari a circa €1 miliardo nel periodo 2026–2030. Il modello di “banking digitale e AI-powered” delineato nel Piano prevede la formazione del 100% dei colleghi sull'AI e impatti significativi sull'efficienza operativa, inclusi risparmi di tempo pari a circa il 20% nei processi di credito e controllo e un incremento di produttività IT pari a circa il 20% abilitato dall'impiego di soluzioni di intelligenza artificiale.

La leva operativa e la disciplina dei costi sono supportate da iniziative di centralizzazione e ottimizzazione e dalla piena realizzazione delle sinergie. Il Piano prevede costi operativi da €3,5 miliardi nel 2025 a €3,6 miliardi nel 2030, a fronte di un miglioramento del cost/income ratio dal 46% al 38%.

### **OBIETTIVI FINANZIARI E PATRIMONIALI CHIAVE 2026–2030**

Il Piano Industriale 2026–2030 è supportato da un insieme chiaro e disciplinato di obiettivi finanziari e patrimoniali, volti a garantire una redditività sostenibile, una solida leva operativa e una remunerazione superiore per gli azionisti, preservando al contempo un profilo di rischio e di capitale robusto.

In particolare, il Piano prevede:

- Margine di intermediazione in crescita da €7,6 miliardi nel 2025 a €9,5 miliardi nel 2030, sostenuto da un contributo crescente delle attività basate su commissioni e da un mix di ricavi diversificato.
- Cost / Income ratio in miglioramento dal 46% nel 2025 al 38% nel 2030, riflettendo una forte leva operativa, una gestione disciplinata dei costi e efficienze abilitate dalla tecnologia.

- Utile netto adjusted<sup>7</sup> in aumento da €2,4 miliardi nel 2025 a €3,7 miliardi nel 2030, con un profilo di utili solido e resiliente lungo i diversi cicli economici.
- CET1 ratio mantenuto intorno al 16% lungo l'intero orizzonte di Piano, a garanzia di una posizione patrimoniale best-in-class e di un'elevata flessibilità strategica.
- Politica di distribuzione dei dividendi con payout al 100% lungo l'orizzonte di Piano, che si traduce in distribuzioni cumulative pari a circa €16 miliardi, confermando l'impegno del Gruppo verso una remunerazione degli azionisti attrattiva e sostenibile.

*«Il nuovo Piano Industriale rappresenta la naturale evoluzione del percorso di trasformazione realizzato con successo negli ultimi anni. Abbiamo disegnato una struttura di Gruppo chiara ed efficace, in grado di valorizzare pienamente le piattaforme di Banca Monte dei Paschi di Siena e Mediobanca per migliorare l'esperienza dei clienti su tutti i canali. Stiamo costruendo un gruppo bancario solido, diversificato e profittevole, capace di generare una crescita sostenibile e rendimenti molto attraenti per tutti i nostri azionisti», ha dichiarato **Luigi Lovaglio, Amministratore Delegato di Banca Monte dei Paschi di Siena**. «Insieme, Banca Monte dei Paschi di Siena e Mediobanca rafforzano l'eccellenza della tradizione bancaria italiana, combinando la solida rete commerciale di Mps con la cultura di advisory altamente riconosciuta di Mediobanca, il cui brand e le cui competenze vengono preservati come pilastro fondamentale del nostro Gruppo. Con chiarezza strategica, disciplina nell'esecuzione e una solida posizione patrimoniale, siamo pronti per una nuova fase di creazione di valore, facendo leva su radici profonde e guardando a nuove ambiziose frontiere».*

**Per ulteriori informazioni:**

**Banca Monte dei Paschi di Siena SpA**

Media Relations

Tel: +39 0577.296634

[ufficio.stampa@mps.it](mailto:ufficio.stampa@mps.it)

Investor Relations

Tel: +39 0577.299350

[investor.relations@mps.it](mailto:investor.relations@mps.it)

**Image Building**

Cristina Fossati, Anna Pirtali

Tel +39 02 89011300

[mps@imagebuilding.it](mailto:mps@imagebuilding.it)

---

<sup>7</sup> Utile Netto Adjusted per componenti one-off e poste straordinarie, inclusi gli effetti della Purchase Price Allocation (PPA). Per il 2025, al lordo delle minoranze.

### **Informativa per i soggetti statunitensi**

Le azioni che saranno emesse nell'ambito della potenziale fusione (la "**Fusione**") tra Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. (la "**Banca**" o "**BMPS**") e MEDIOBANCA – Banca di Credito Finanziario Società per Azioni ("**Mediobanca**" e, congiuntamente a BMPS, le "**Società**"), non potranno essere offerte o vendute negli Stati Uniti se non in base a una dichiarazione di registrazione efficace ai sensi del U.S. Securities Act del 1933 (lo "**U.S. Securities Act**") o in base ad una valida esenzione da tale registrazione.

Entrambe BMPS e Mediobanca sono società costituite in Italia. Le informazioni diffuse in relazione alla Fusione sono soggette agli obblighi di informativa previsti dalla normativa italiana, che differiscono da quelli stabiliti dalla normativa statunitense. I bilanci e le informazioni finanziarie contenuti nei documenti relativi alla Fusione saranno redatti in conformità ai principi contabili internazionali emanati dall'International Accounting Standards Board e potrebbero non essere comparabili con i bilanci o le informazioni finanziarie delle società statunitensi.

Potrebbe essere per voi difficoltoso far valere i vostri diritti e avanzare eventuali pretese ai sensi delle leggi federali degli Stati Uniti in materia di strumenti finanziari in relazione alla Fusione, dal momento che BMPS e Mediobanca hanno sede in Italia, e alcuni o tutti i loro amministratori e dirigenti potrebbero essere residenti in Italia o in altri paesi al di fuori degli Stati Uniti. Potreste non essere in grado di citare in giudizio una società costituita al di fuori degli Stati Uniti o i suoi amministratori o dirigenti in un tribunale non statunitense per violazioni delle leggi degli Stati Uniti in materia di strumenti finanziari. Potrebbe essere difficile obbligare una società costituita al di fuori degli Stati Uniti e le sue società controllate e/o collegate a sottoporsi al giudizio di un tribunale statunitense.

La Fusione non sarà sottoposta alle procedure di revisione o registrazione di alcuna autorità di regolamentazione al di fuori dell'Italia, e non è stata approvata o raccomandata da alcuna altra autorità governativa di regolamentazione degli strumenti finanziari. La Fusione sarà realizzata negli Stati Uniti in virtù delle esenzioni (i) dalle "*U.S. tender offer rules*" ("norme statunitensi in materia di offerte pubbliche di acquisto") ai sensi del United States Securities Exchange Act del 1934 (lo "**U.S. Exchange Act**") previste dalla Rule 14d-1(c), e (ii) dagli obblighi di registrazione previsti dallo U.S. Securities Act ai sensi della Rule 802. Tali esenzioni consentono ad un offerente di ottemperare a determinate norme sostanziali e procedurali del U.S. Exchange Act che disciplinano le offerte pubbliche di acquisto e le relative fusioni, conformandosi alla legge o alla prassi della propria giurisdizione di origine, ed esentano l'offerente dall'osservanza di determinate altre norme del U.S. Exchange Act. Di conseguenza, la Fusione sarà realizzata in conformità con i requisiti normativi, informativi e procedurali applicabili ai sensi della legge italiana. Nella misura in cui la Fusione è soggetta alle leggi statunitensi in materia di strumenti finanziari, tali leggi si applicano solo ai titolari di azioni di Mediobanca negli Stati Uniti e nessun altro soggetto potrà avanzare alcuna pretesa ai sensi di tali norme.

Nella misura consentita dalle leggi o dai regolamenti applicabili in Italia, e in conformità alle esenzioni disponibili ai sensi della Rule 14e-5(b) del U.S. Exchange Act, BMPS e le sue società controllate e/o collegate o i suoi intermediari (in qualità di agenti di BMPS o delle sue società controllate e/o collegate, a seconda dei casi) possono di volta in volta, e diversamente da quanto previsto dalla Fusione, acquistare, direttamente o indirettamente, o provvedere all'acquisto di, azioni di Mediobanca, che sono oggetto della Fusione, o di strumenti finanziari convertibili in, scambiabili con o esercitabili in relazione a tali azioni, ivi inclusi acquisti a prezzi correnti sul mercato aperto o operazioni private a prezzi negoziati al di fuori degli Stati Uniti. Nella misura in cui le informazioni relative a tali acquisti o accordi di acquisto siano rese pubbliche in Italia, e nella misura in cui tali acquisti siano posti in essere, tali informazioni saranno divulgate mediante un comunicato stampa o altri mezzi ragionevolmente idonei a informare gli azionisti statunitensi di Mediobanca. Inoltre, i consulenti finanziari di BMPS potranno altresì svolgere attività di negoziazione ordinaria in strumenti finanziari di Mediobanca, che potranno includere acquisti o accordi per l'acquisto di tali strumenti finanziari.

Dall'annuncio della Fusione, BMPS e alcune delle sue società controllate e/o collegate hanno svolto, ed intendono continuare a svolgere fino al completamento della Fusione, varie attività di gestione patrimoniale, intermediazione, servizi bancari, assunzione di garanzie reali, servizi immobiliari e fiduciari, nonché attività di deposito relative alle azioni ordinarie di BMPS al di fuori degli Stati Uniti. Tra le altre cose, BMPS o una o più delle sue società controllate e/o collegate intendono intraprendere attività di negoziazione di azioni ordinarie di BMPS per conto dei propri clienti, al fine di effettuare operazioni di intermediazione per i propri clienti e altre operazioni di assistenza in relazione alle azioni ordinarie di BMPS. Inoltre, alcune società controllate e/o collegate di BMPS che operano nel settore della gestione patrimoniale potrebbero acquistare e vendere azioni ordinarie di BMPS o indici che includono azioni ordinarie di BMPS, al di fuori degli Stati Uniti, nell'ambito delle proprie ordinarie attività di gestione discrezionale degli investimenti per conto dei propri clienti. Alcune società controllate e/o collegate di BMPS potrebbero continuare a (a) svolgere attività di commercializzazione e vendita a favore dei propri clienti di fondi che includono azioni ordinarie di BMPS, fornendo consulenza in materia di investimenti e assistenza nella pianificazione finanziaria a favore dei propri clienti, che potrebbe includere informazioni sulle azioni ordinarie di BMPS, (b) negoziare azioni ordinarie di BMPS in qualità di fiduciari e/o rappresentanti personali di trust e patrimoni, (c) fornire servizi di deposito in relazione alle azioni ordinarie di BMPS, e (d) accettare azioni ordinarie di BMPS come garanzia a fronte di prestiti. Tali attività si svolgono al di fuori degli Stati Uniti e le negoziazioni relative alle azioni ordinarie di BMPS potranno avvenire sul mercato Euronext Milan, su altre borse valori o sistemi di negoziazione alternativi e sul mercato OTC.

### **INFORMAZIONI IMPORTANTI**

La Fusione di cui al presente comunicato stampa riguarda BMPS e Mediobanca. Il presente comunicato stampa non costituisce un'offerta di acquisto o di vendita delle azioni delle Società.

Le assemblee degli azionisti delle Società saranno convocate per approvare la Fusione sulla base delle relazioni illustrative preparate dal consiglio di amministrazione delle Società.

Le azioni di BMPS e Mediobanca sono quotate su Euronext Milan, un mercato regolamentato organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. e le stesse sono soggette agli obblighi e ai requisiti procedurali previsti dalla legge italiana.

È vietata la diffusione del presente comunicato stampa, direttamente o indirettamente, in o verso il Canada, l'Australia o il Giappone. Il presente comunicato stampa (e le informazioni in esso contenute) non contiene, né costituisce, un'offerta di vendita di strumenti finanziari, o una sollecitazione di un'offerta di acquisto di strumenti finanziari, in Canada, Australia o Giappone o in qualsiasi altra giurisdizione in cui tale offerta o sollecitazione richiederebbe l'approvazione delle autorità locali o sarebbe altrimenti illecita (gli "**Altri Paesi**") o negli Stati Uniti. Gli strumenti finanziari cui si fa riferimento nel presente comunicato stampa non sono stati e non saranno registrati ai sensi del U.S. Securities Act o in conformità alle corrispondenti normative in vigore negli Altri Paesi e non possono essere offerti o venduti negli Stati Uniti, a meno che i suddetti strumenti finanziari non siano registrati ai sensi del U.S. Securities Act, o sia disponibile un'esenzione dagli obblighi di registrazione previsti ai sensi del U.S. Securities Act. BMPS non intende registrare alcuna parte di un'offerta di strumenti finanziari negli Stati Uniti o condurre un'offerta pubblica di strumenti finanziari negli Stati Uniti.

Nella misura massima consentita dalla legge applicabile, le Società declinano ogni responsabilità per eventuali violazioni di tali restrizioni da parte di qualsiasi soggetto.