



MEDIOBANCA

**RISULTATI 2T20/6M
al 31 Dicembre 2019**

Milano, 6 Febbraio 2020



MEDIOBANCA

Agenda

Sezione 1. Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

1. Risultati divisionali per trimestre
2. Piano di incentivazione a lungo termine
3. Glossario



MEDIOBANCA

MB PROSEGUE IL PROPRIO PERCORSO DI CRESCITA CON LIVELLI RECORD DI ATTIVITÀ COMMERCIALE REALIZZANDO UNA CRESCITA DEL 4% DI RICAVI E UTILE NETTO

I significativi risultati commerciali...

Distribuzione: forza vendita del WM a circa 1.000 unità (+140 A/A), filiali Consumer a 206 (+14 A/A), lancio di Compass Quinto
NNM: €2mld di AUM/AUM negli ultimi 6M, con il record di €1,6mld nell'ultimo trimestre

Erogato: €5mld negli ultimi 6M grazie a mutui e credito al consumo, con un record di €2,8mld nell'ultimo trimestre

alimentano la crescita degli attivi fruttiferi...

TFA pari a €64mld (+10% A/A, +2% T/T), con AUM/AUA pari al 66% delle TFA totali, sostenute sia dall'Affluent che dal Private

Impieghi pari a €46mld (+8% A/A, +3% T/T)

favorendo un aumento dei ricavi del 4% (a €1.325mIn)

Margine in aumento a €722mIn (+3% A/A, +1% T/T) per impieghi crescenti e controllo del costo della raccolta

Commissioni in aumento a €329mIn (+5% A/A, +12% T/T), trainate dal WM (+12% A/A, +27% T/T) che produce i 1/2 delle commissioni di Gruppo

e dell'utile netto del 4% (a €468mIn)

ROAC a doppia cifra in tutte le divisioni

Importante aumento del ROAC nel WM pari al 23% (dal 16%), Consumer al 30%, CIB al 16%

ROTE di Gruppo >10%, con CET1 al 14%

MB si conferma tra le migliori banche in Europa per qualità dell'attivo e solidità

Costo del rischio <50pb – Crediti deteriorati lordi / Impieghi <4%

Requisito SREP CET1 confermato pari all'8,25% vs CET1 al 14,1%¹

Requisito MREL pari al 21,6% degli RWA vs passività MREL > 40% degli RWA

NEL TRIMESTRE

Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 1

Risultati commerciali da livelli record

- ◆ **Significativi investimenti in distribuzione sia nel WM che nel Consumer, in linea con le indicazioni del Piano23:**
 - ◆ Prosegue l'arruolamento nel WM: >30 negli ultimi 3 mesi (principalmente nel segmento Affluent) con la forza vendita totale a ~1.000 professionisti
 - ◆ Filiali Compass pari a 206 (7 agenzie aperte negli ultimi 6M), rebranding di 41 agenzie Compass Quinto
- ◆ **Livello record di attività nella raccolta netta (NNM) e nella nuova produzione di crediti:**
 - ◆ NNM: record trimestrale di €1,6mld nell'ultimo trimestre
 - ◆ Erogato: record di €0,8mld di mutui e di €2,0mld di credito al consumo nell'ultimo trimestre

Margine in crescita Commissioni in ripresa trainate dal WM

- ◆ **Margine di interesse pari a €362mln, +1% T/T sostenuto da:**
 - ◆ Consumer (+2% T/T)
 - ◆ Ottimizzazione della liquidità e controllo del costo della raccolta nell'HF
- ◆ **Commissioni pari a €174mln (+12% T/T) sostenute da attività K-light (WM +27% T/T, CIB +14% T/T)**
- ◆ **WM concorre per 1/2 delle commissioni di Gruppo – confermata la natura ricorrente delle commissioni**

Qualità dell'attivo e costo del rischio migliori di sempre

- ◆ **Att. deteriorate in calo del 7%** (incidenza su impieghi pari al 3,9% in termini lordi e 1,8% in termini netti) e **indice di copertura pari al 54%**
- ◆ **Costo del rischio a livello di Gruppo inferiore ai 40pb** per effetto delle riprese di valore nel CIB e livelli contenuti nel Consumer (185pb)

Solida performance nel WM

- ◆ **AUM/AUA: masse in aumento del 5% T/T a €42mld, pari al 66% del totale TFA**
- ◆ **Commissioni pari a €89mln (+27% T/T), di cui il 90% ricorrenti, e pari al 50% del totale di Gruppo**
- ◆ **Utile netto pari a €29mln (+46% T/T), ROAC semestrale in aumento al 23%**

Confermati i requisiti SREP e MREL

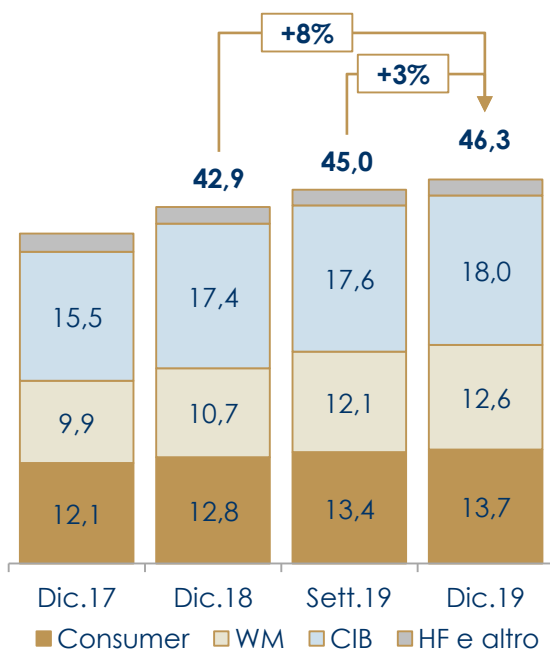
- ◆ **Ampi buffer al di sopra dei requisiti minimi richiesti 2020:**
 - ◆ **Requisito SREP per il CET1 confermato pari all'8,25% vs CET1 al ~14%**
 - ◆ **Requisito MREL pari al 21,6% degli RWA (da 21,4%) vs passività MREL > 40% degli RWA**

DINAMICA POSITIVA DEGLI ATTIVI A SOSTEGNO DELLA CRESCITA DEI RICAVI (+4%)

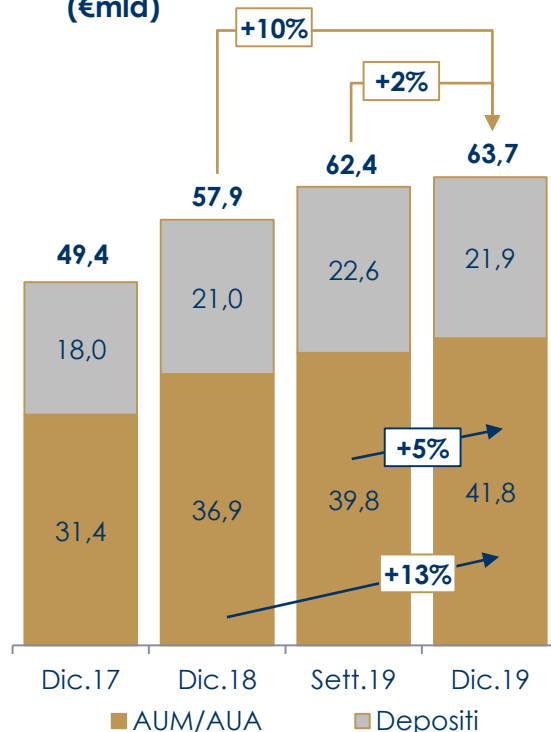
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 1

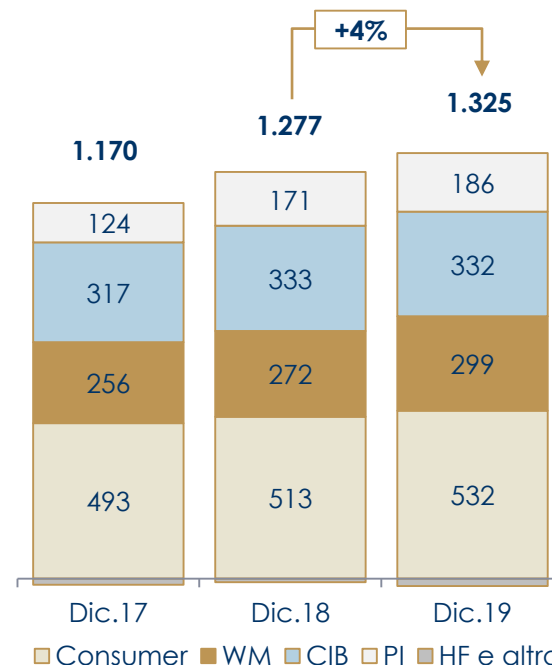
La costante crescita degli impieghi...
(€mld)



...e delle TFA...
(€mld)



... favorisce lo sviluppo dei ricavi
(€mln, 6m)



◆ **Attivi in costante crescita ed in miglioramento in termini di composizione:**

- ◆ impieghi +8% A/A (+3% T/T) grazie ai mutui (basso assorbimento di capitale) e al credito al consumo (elevata redditività)
- ◆ TFA +10% A/A (+2% T/T) con le attività gestite (AUM/AUA) in più rapida crescita (+13% A/A e +5% T/T)

◆ **Ricavi in aumento del 4%** (a €1,3mld) **grazie alla crescita delle attività a basso assorbimento di capitale**

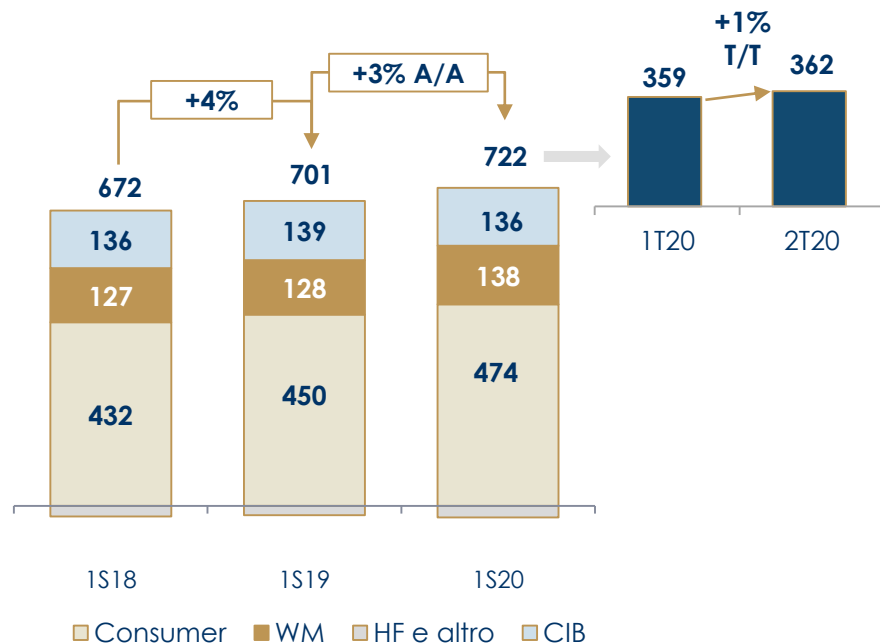
CONTINUA IL TREND POSITIVO DEL MARGINE DI INTERESSE

+3% A/A e 1% T/T

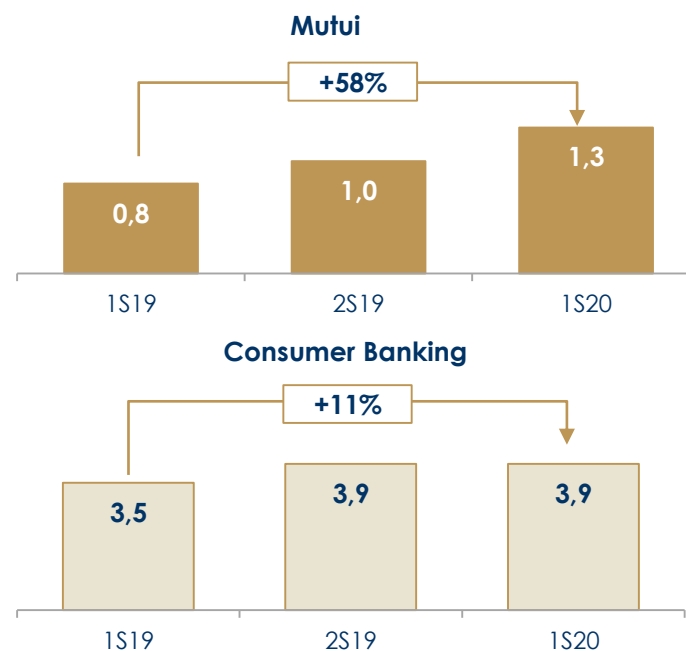
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 1

Margine di interesse per divisione (€mln 6M)



Erogato per prodotto (€mld, 6M)



- ◆ **Mdi +3% A/A e +1% T/T**, per effetto di
 - ◆ forte crescita nell'erogato di mutui (€1,3mld, +58% A/A) e credito al consumo (€3,9mld, +11% A/A, a cui si aggiunge la tenuta dei margini)
 - ◆ costo della raccolta stabile a 80pb
 - ◆ ottimizzazione della liquidità

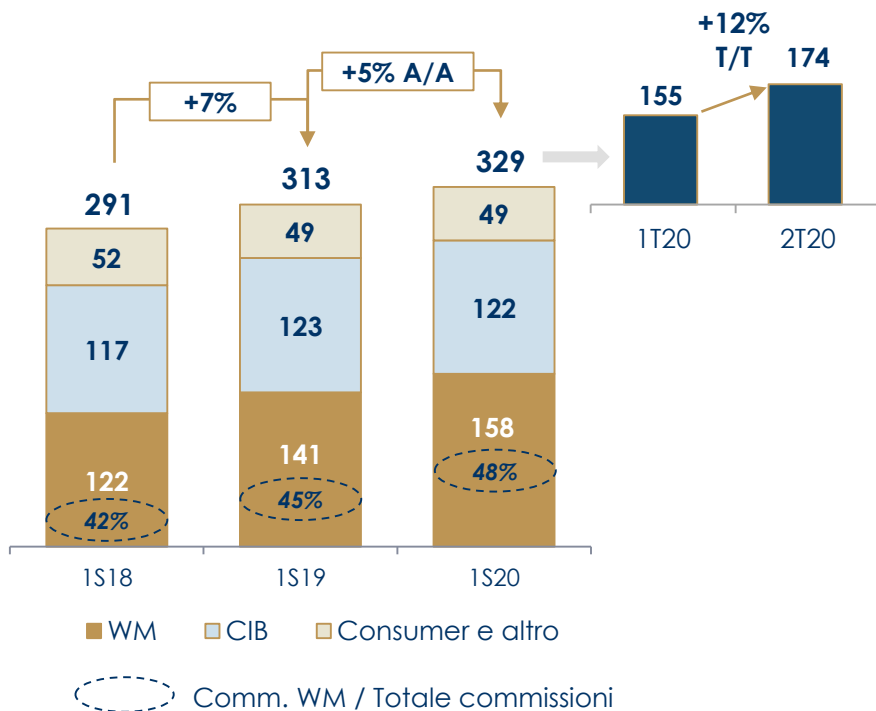
- ◆ **Impieghi di Gruppo +8% A/A (a €46mld) con buona performance dei segmenti retail e private**
- ◆ **Nel 2T record di erogato trimestrale sia nel Consumer (>€2mld) che nei mutui (~€0,8mld)**
- ◆ Solido profilo di rating delle controparti e approccio conservativo nel Corporate

COMMISSIONI IN RIPRESA, SPECIE NEL 2T, SOPRATTUTTO GRAZIE ALLE ATTIVITÀ K-LIGHT WM PRIMO CONTRIBUTORE ALLE COMMISSIONI DI GRUPPO (48%)

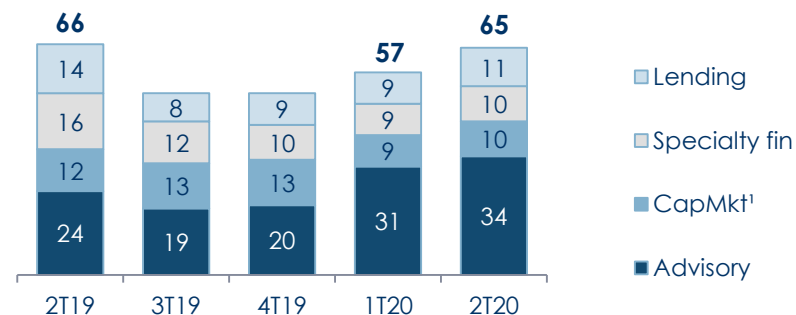
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 1

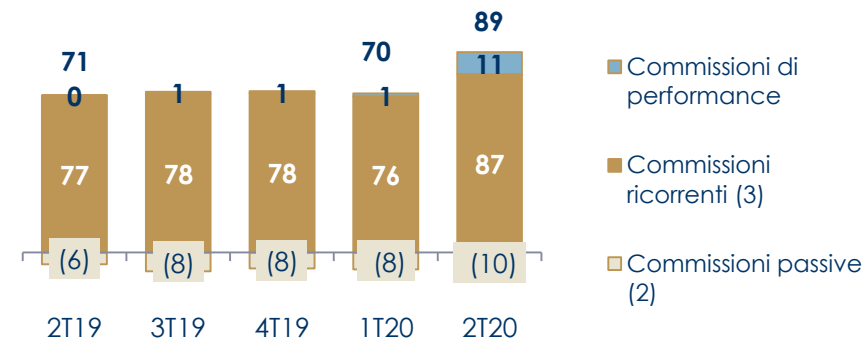
Commissioni per divisione (€mln, 6M)



Commissioni CIB per prodotto (€mln)



Commissioni WM per natura (€mln)



◆ Continua il trend positivo delle commissioni, +5% A/A e +12% T/T, con:

- ◆ **Robusta performance nei prodotti a bassa intensità di capitale**, i.e. commissioni di gestione nel WM (per effetto del rafforzamento della distribuzione e del migliore mix di prodotti) e commissioni di Advisory nel CIB (favorite anche dalla partnership con MMA)
- ◆ **Qualità delle commissioni confermata**, con commissioni di performance contenute (pari al 4% delle commissioni di Gruppo)

7

1) CapMkt include ECM, DCM e sales
 2) Le commissioni passive includono commissioni di custodia, payout dei promotori finanziari e costi di acquisizione
 3) Le commissioni ricorrenti includono commissioni di gestione, di consulenza, bancarie e upfront



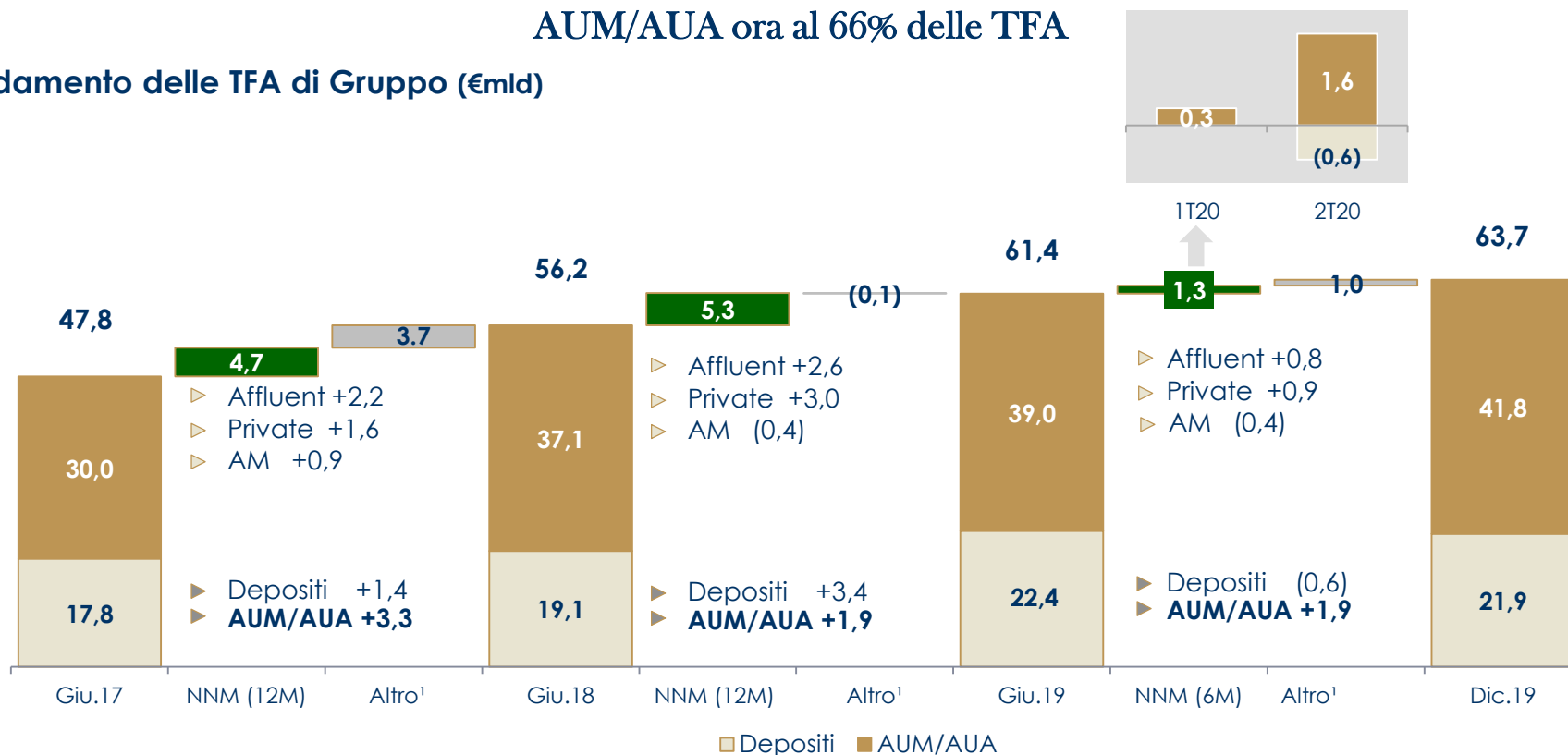
MEDIOBANCA

LIVELLI RECORD NELLA RACCOLTA DI AUM/AUA

€2mld di NNM negli ultimi 6M, di cui €1,6mld negli ultimi 3M

AUM/AUA ora al 66% delle TFA

Andamento delle TFA di Gruppo (€mld)



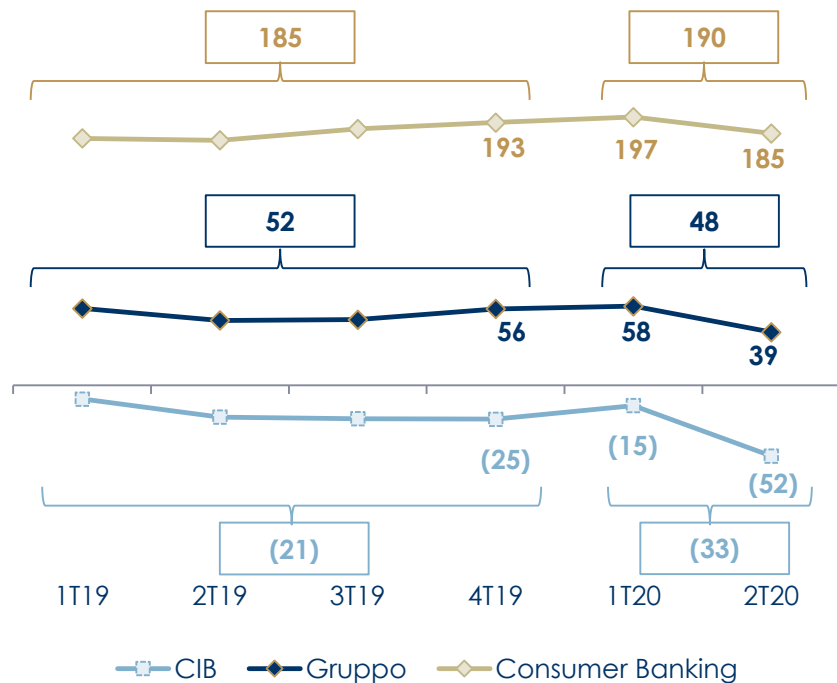
- ◆ TFA a €64mld (+4% S/S e +10% A/A) e ribilanciate (AUM/AUA pari al 66% delle TFA)
- ◆ Raccolta netta pari a €1,3mld negli ultimi 6M, con €2mld di flussi netti di AUM/AUA (record di €1,6mld nell'ultimo trim.). In dettaglio:
 - ◆ Affluent/Private: continua la rapida crescita (NNM: €1,7mld cumulati, di cui €2,3mld di AUM/AUA); nell'Affluent contributo della rete proprietaria pari al 45% e quello dei promotori al 55%
 - ◆ AM: deflussi relativi alle strategie sistematiche parzialmente compensati da flussi positivi rivenienti da fondi illiquidi. Maggiore penetrazione di prodotti della casa nella rete distribuzione di MB (+19% A/A a ~€10mld)

QUALITÀ DELL'ATTIVO AI LIVELLI MIGLIORI DI SEMPRE

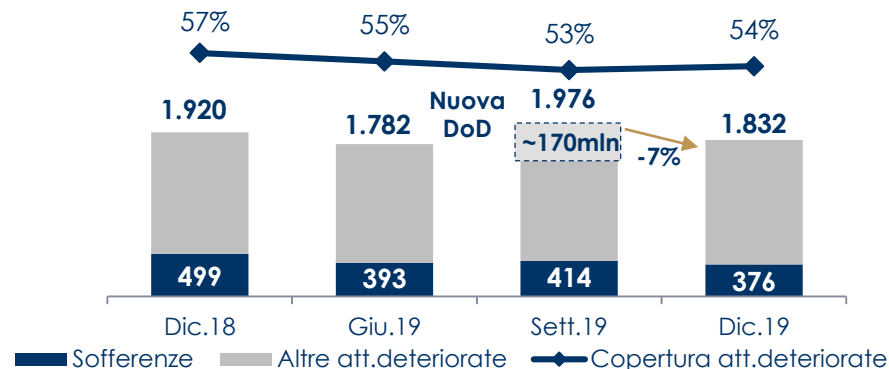
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 1

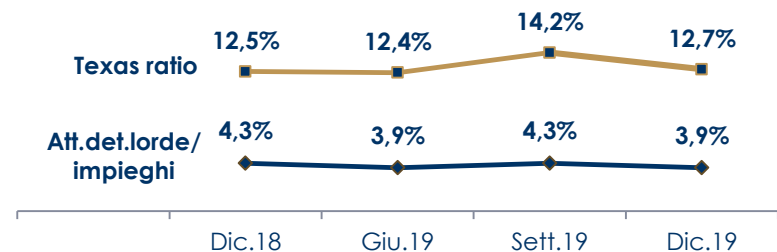
Costo del rischio per divisione (pb)



Att.deteriorare lorde (€mln) e indice di copertura (%)



Att.det. lorde/impieghi e Texas ratio (%)



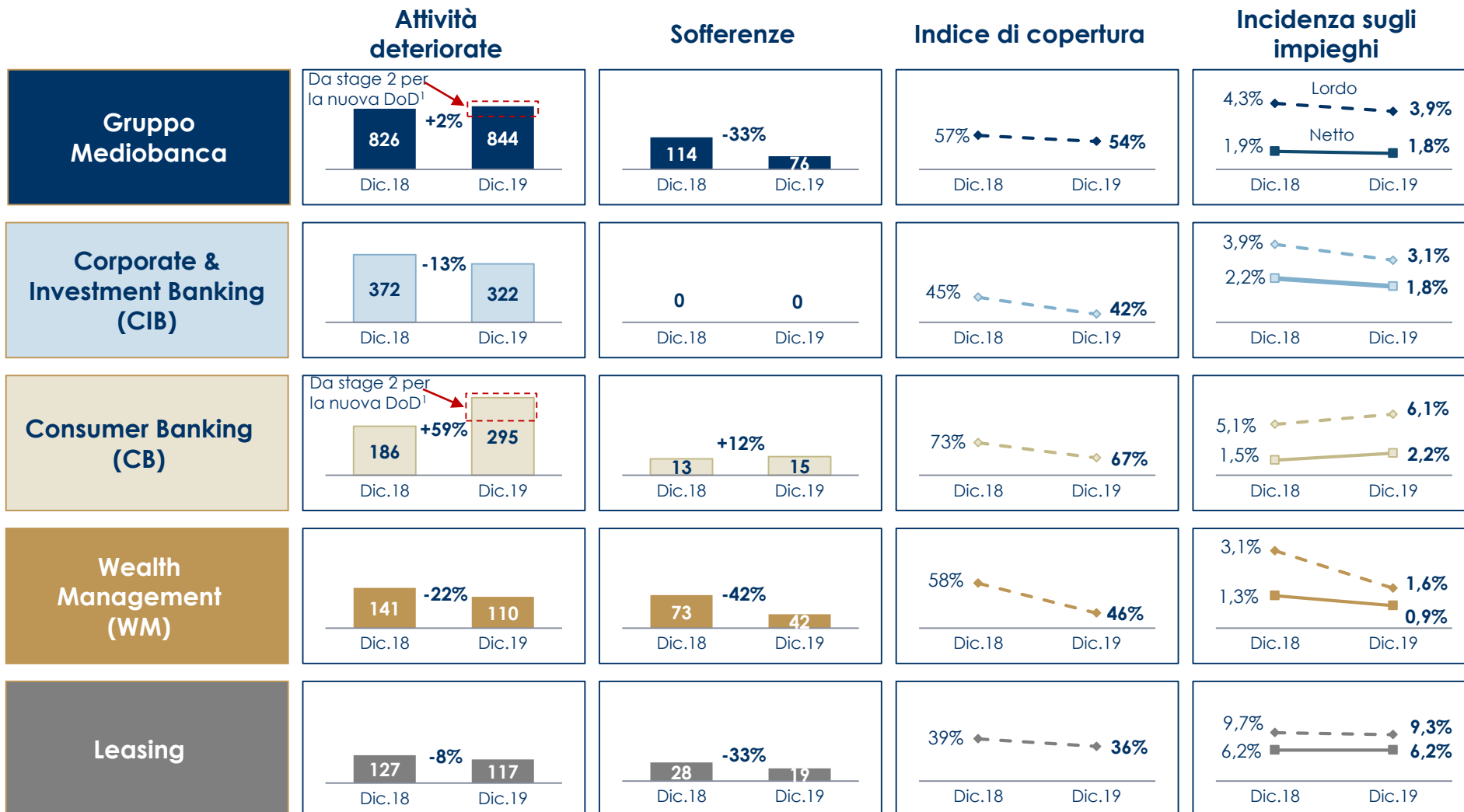
- ◆ **Attività deteriorate lorde in calo del 5% A/A a €1,8mld (pari al 3,9% dei crediti lordi), nonostante l'applicazione della nuova definizione di default a sett.19, grazie a:**
 - ◆ €45mln di riprese di valore nel 1S20 derivanti da riclassifica da UTP a performing/rimborsi parziali
 - ◆ Solida qualità dell'attivo in tutte le divisioni e periodica cessione degli NPL nel Consumer

1) A partire dalle segnalazioni al 30 settembre 2019 il Gruppo Mediobanca applica su base volontaria, e previa autorizzazione BCE relativamente ai segmenti AIRB, una nuova definizione di default pienamente allineata alle Linee Guida EBA in materia (EBA/GL/2016/07), al Regolamento Delegato (UE) 2018/171 della Commissione del 19 ottobre 2017 e al Regolamento (UE) 2018/1845 della BCE del 21 novembre 2018. La nuova normativa disciplina la classificazione a default delle operazioni creditizie secondo modalità più stringenti sulle operazioni che mostrano insoluto o scoperto continuativo, "quote scadute o sconfinanti" nonché sui meccanismi di uscita dallo stato di default. L'introduzione della nuova definizione di default (DoD) ha portato ad un aumento delle attività deteriorate a settembre 2019 (~€170mln di esposizione lorda, di cui il 90% nel Consumer Banking, è stato riclassificato da stage 2 a stage 3), senza avere grandi impatti sulle rettifiche su crediti dal momento che le posizioni erano già adeguatamente coperte

QUALITÀ DEGLI ATTIVI - DETTAGLIO PER DIVISIONE

Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 1



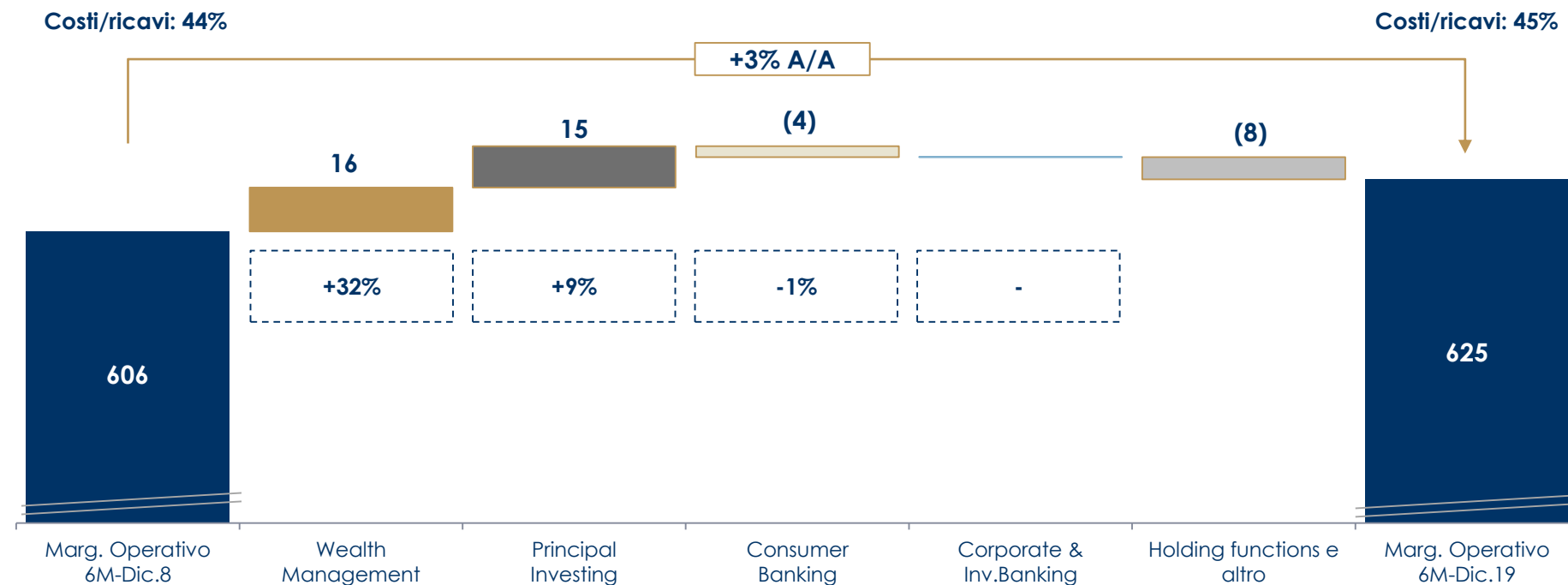
1) A seguito dell'introduzione della nuova definizione di default (DoD), a settembre 2019 circa €120m di esposizione netta (di cui il 90% relative al Consumer) è stata riclassificata da stage 2 a stage 3

MARGINE OPERATIVO +3% A €625MLN - INDICE COSTI/RICAVI @45%

Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 1

Margine operativo di Gruppo, contribuito per divisione (A/A, 6M, €mln)



Margine operativo +3% A/A nei 6M con un indice costi/ricavi al 45%:

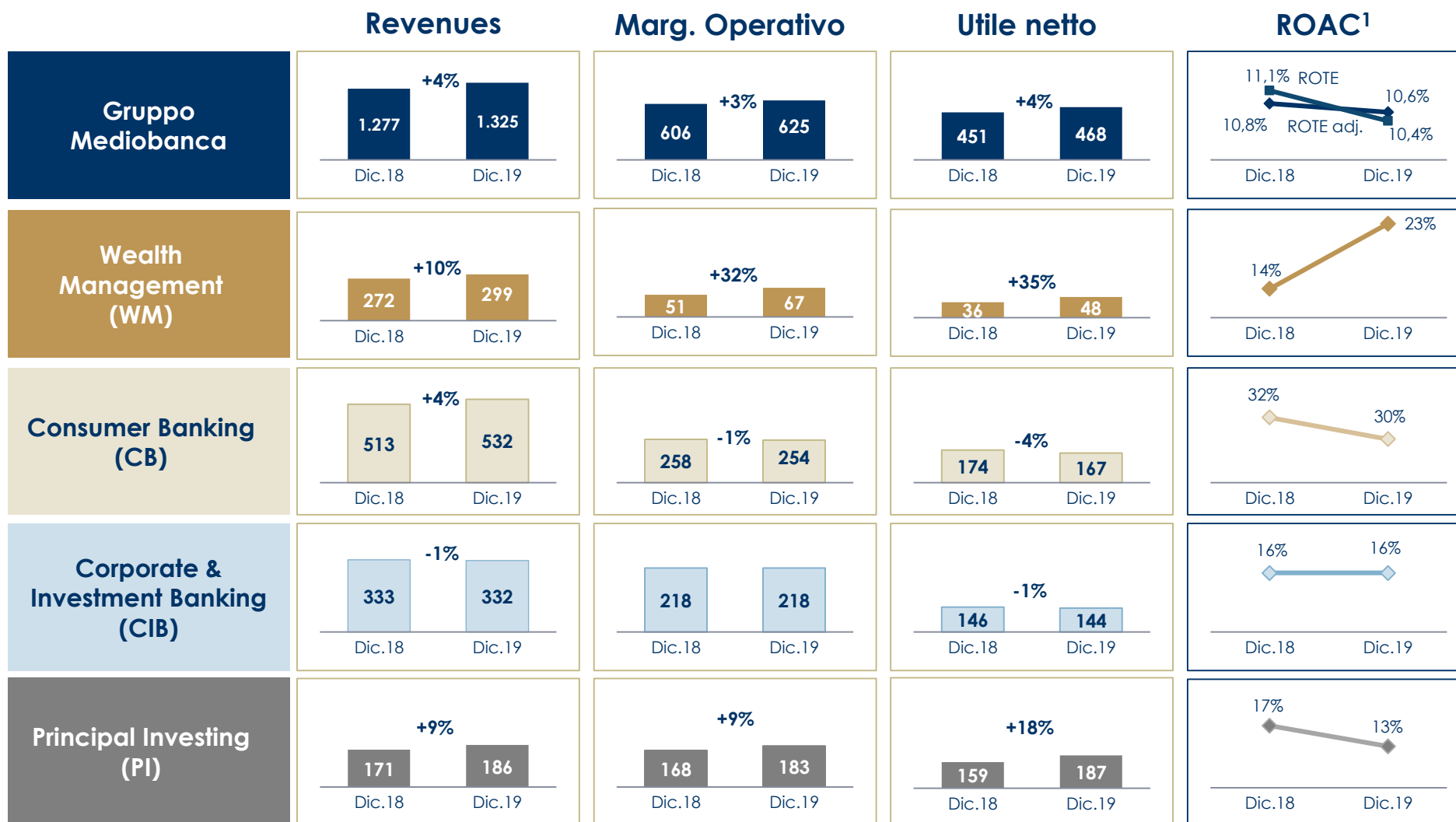
- ◆ **Crescita a doppia cifra nel WM (+31%)**, con solida performance sia nell'Affluent che nel Private
- ◆ **Crescita significativa nel PI (+9%)**, supportata dal maggiore contributo di AG in parte riferito a poste non ricorrenti
- ◆ **Consumer stabile** con ricavi in crescita che assorbono l'ampiamiento della distribuzione ed il marginale incremento del costo del rischio
- ◆ **CIB stabile**, con un buon andamento dell'Advisory e del CMS nel 2T e con significative riprese di valore su crediti

ROTE DI GRUPPO > 10%

ROAC del WM in aumento al 23%

Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 1



1) ROAC adjusted: calcolato su un K allocato medio del 9% degli RWA, calcolati con metodologia standard escluso il portafoglio corporate, AIRB dal giu.2018 e il portafoglio mutui dal 3T2019. Perdite/proventi da cessioni AFS, svalutazioni positive/negative, poste non ricorrenti escluse. Tax rate normalizzato al 33% (25% per il PB).



CONFERMATA LA SOLIDA CAPITALIZZAZIONE DEL GRUPPO MB

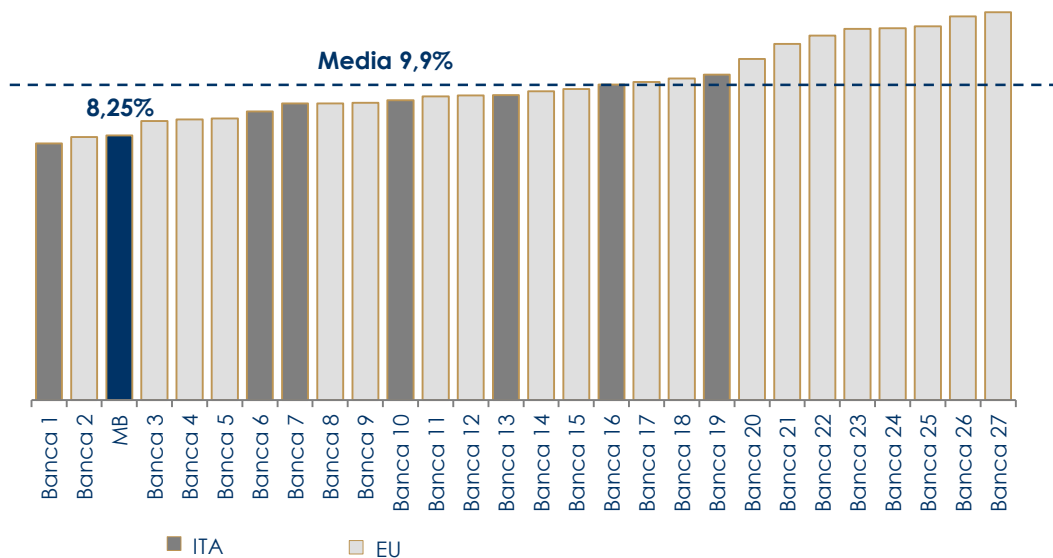
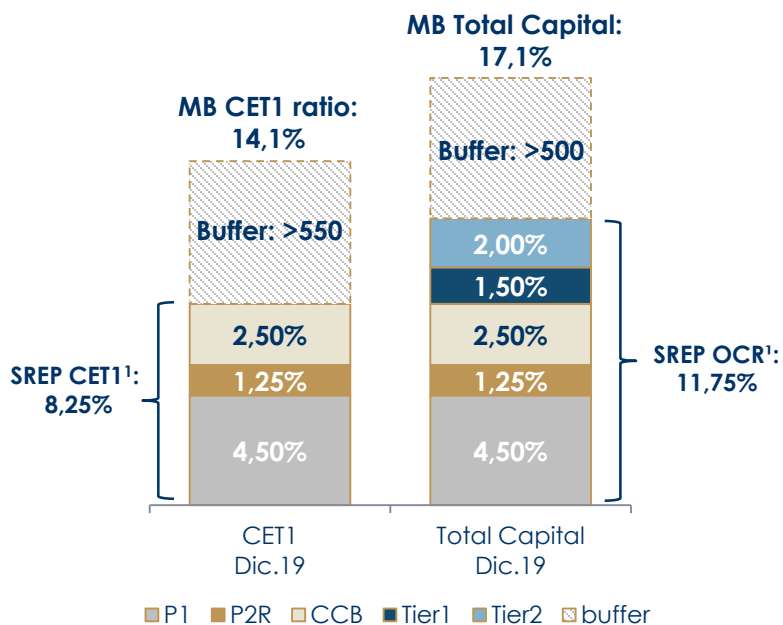
AMPIO BUFFER DI CAPITALE VS SREP (>550PB)

Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 1

Indicatori di capitale vs SREP 2020

Requisito SREP per MB: tra i migliori in Europa e secondo migliore in Italia²



- ◆ **Requisito SREP relative al CET1 confermato pari all'8,25% per il 2020, con P2R stabile all'1,25%**
- ◆ **Indice CET1 a dic.19 pari al 14,1%** (14,1% a giu.19), confermando un'ampia dotazione al di sopra del requisito SREP (>550pb)
- ◆ MB tra le migliori 10 banche in Europa

1) Requisito al netto del *Countercyclical Capital Buffer* calcolato tenendo conto delle esposizioni nei diversi paesi al 31 dicembre 2018
 2) Banche: ABN Amro, BancoBPM, Bank of Ireland, Bankia, Bankinter, BBVA, BNP Paribas, BPER, CaixaBank, Commerzbank, Credem, Credit Agricole, Erste, Deutsche Bank, ING, KBC, Liberbank, MPS, Natixis, Rbl, Sabadell, Santander, SocGen, UBI, Unicaja, Unicredit CET1FL @12,9% con il Danish Compromise (pari a 105pb di CET1) e con l'integrale applicazione dell'IFRS9 (pari a 16pb di CET1)
 3)



Agenda

Sezione 1. Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

1. Risultati divisionali per trimestre
2. Piano di incentivazione a lungo termine
3. Glossario



MEDIOBANCA

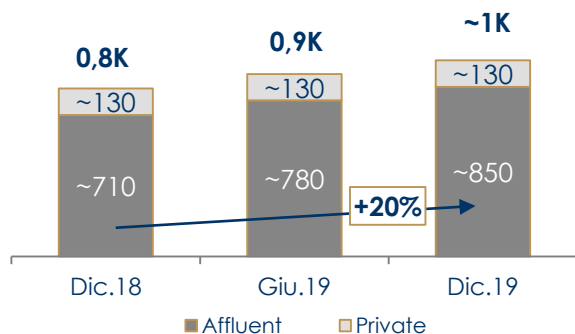
WEALTH MANAGEMENT



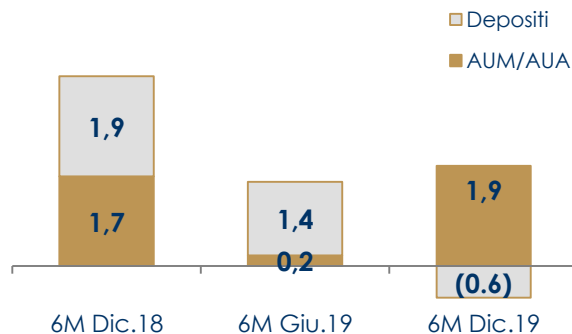
ATTIVITÀ COMMERCIALE A LIVELLI RECORD ...

€1,9mld di NNM nell'AUM/AUA , AUM/AUA a €42mld (+13% a/a), erogato +58%, impieghi +18%

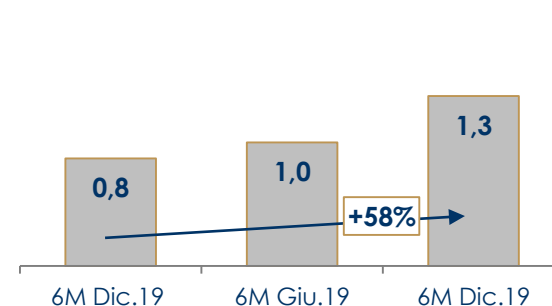
Distribuzione (no. di professionisti)



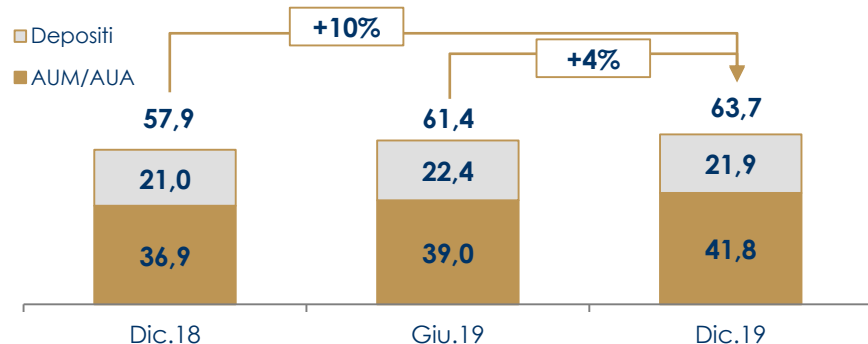
Raccolta netta TFA (6M, €mld)



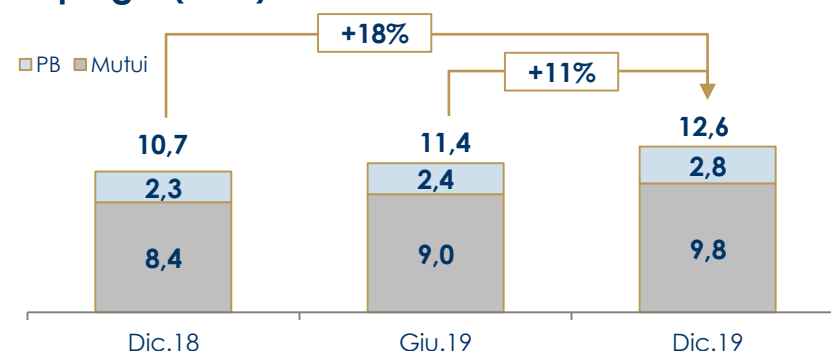
Erogato (€mld, mutui)



TFA nette di Gruppo (€mld)



Impieghi (€mld)



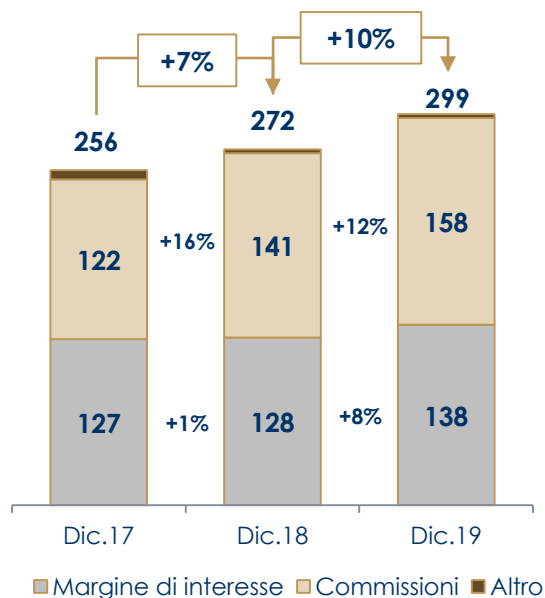
- ◆ **Significativi investimenti in distribuzione (forza vendita pari a ~1.000 professionisti) e impegno commerciale si traducono in:**
 - ◆ **solida raccolta netta nel 1S20 (€1,3mld), contraddistinta da flussi importanti di AUM/AUA (€1,9mld) che si riflette in un positivo aumento delle TFA (+4% S/S, +10% A/A). Gli AUM/AUA rappresentano il 66% del totale TFA**
 - ◆ **significativa crescita dell'erogato mutui (+38% S/S, +58% A/A), che si riflette in una marcata crescita del libro impieghi**

... FAVORISCE LA CRESCITA DEI RICAVI (+10% A/A) E DELLA REDDITIVITÀ (ROAC 23%)

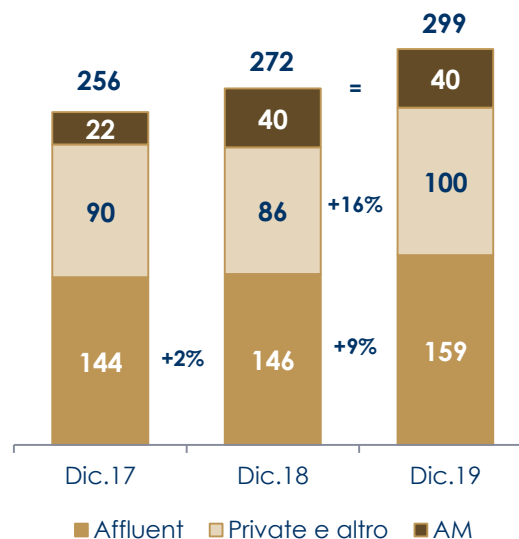
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

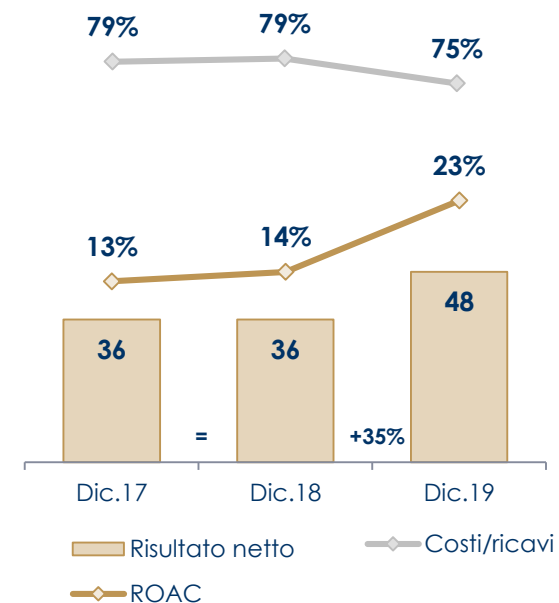
WM ricavi per tipologia (6M, €mln)



WM ricavi per divisione (6M, €mln)



Redditività ed efficienza (6M, €mln, %)



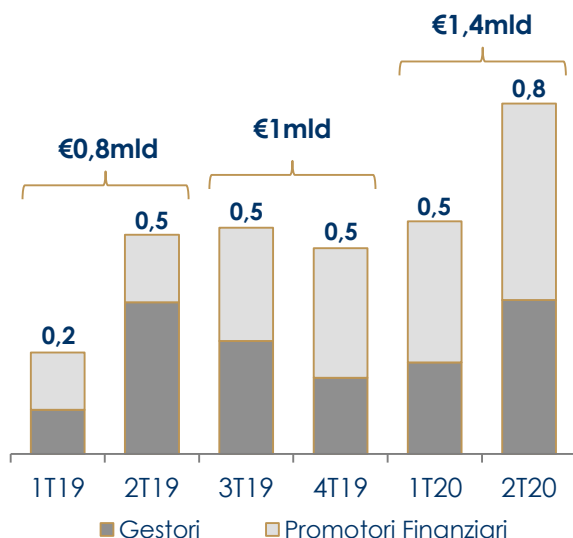
- ◆ **Ricavi a €299mln (+10% A/A), sostenuti dalla crescita del margine di interesse (+8%) e delle commissioni (+12%);** queste ultime hanno raggiunto il livello record di €89mln nel 2T20, beneficiando dell'aumento delle commissioni ricorrenti di gestione (dopo il riprezzamento del mese di ottobre) e delle commissioni di performance (€12mln nel 1S20). **Buona diversificazione dei ricavi** per tipologia (~50% margine di interesse – 50% commissioni)
- ◆ **Risultato netto a €48mln (+35% A/A), ROAC in crescita al 23% (+9pp A/A)** lungo la traiettoria dei target di piano

AFFLUENT: FOCUS SU CRESCITA DELLA DISTRIBUZIONE & AUM/AUA

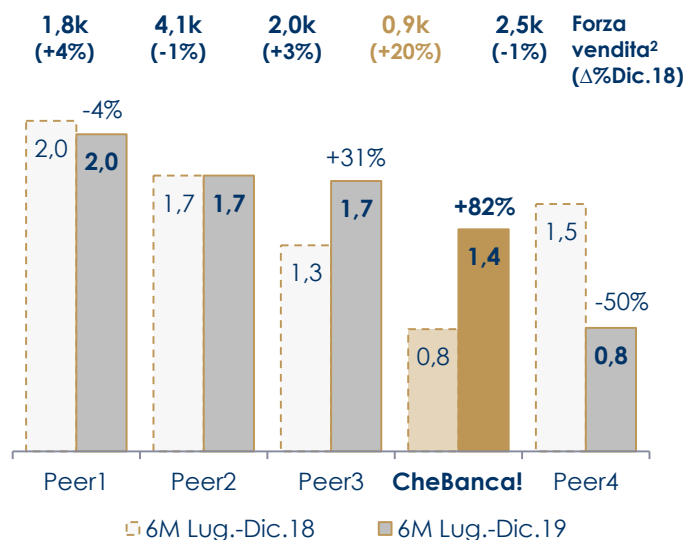
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

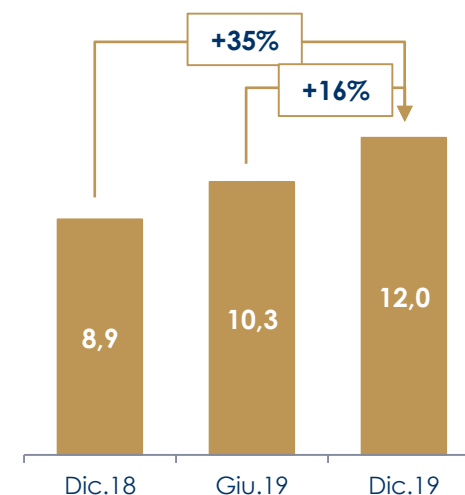
Evoluzione raccolta netta AUM/AUA (3M,€mld)



Raccolta netta AUM/AUA: confronto con i peer¹ (€mld)



Evoluzione dello stock AUM/AUA (€mld)



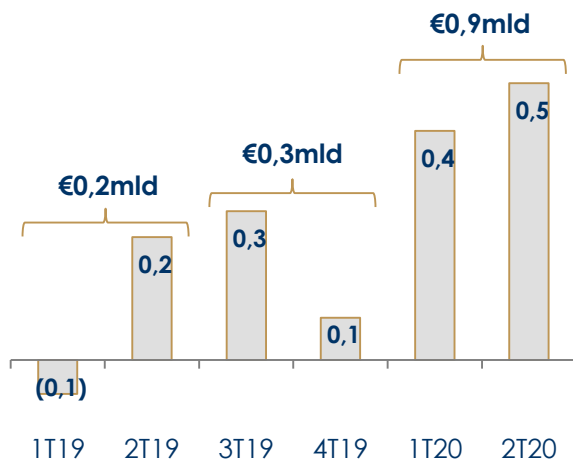
- ◆ **Nella Top 5 per raccolta netta di AUM/AUA negli ultimi 3M con una quota nel mercato domestico degli asset gatherers³ >10%**, registrando il più elevato aumento annuale (+82%) tra i peer
- ◆ **AUM/AUA: in aumento a €12mld (+16% S/S e +35% A/A)**, con il record storico di raccolta netta a €0,8mld realizzato nel 2T20 (€1,4mld negli ultimi 6 mesi). Bilanciata contribuzione sia dai Promotori Finanziari che dai Gestori (55%-45%).
- ◆ **Azioni intraprese in linea con la strategia del piano industriale:**
 - ◆ **allargamento della distribuzione: forza vendita +20% A/A (a ~850 professionisti)**, negli ultimi 6M +60 FA (a 395) e +8 RM (a 453);
 - ◆ **conversione da depositi ad AUM** in corso, associata ad un minore costo della provvista;
 - ◆ **lancio di nuovi prodotti** (fondi pensione e fondi multi asset/manager) **sfruttando la presenza di prodotti della casa.**

PRIVATE: FOCUS SU MIX PRODOTTI E MARGINI

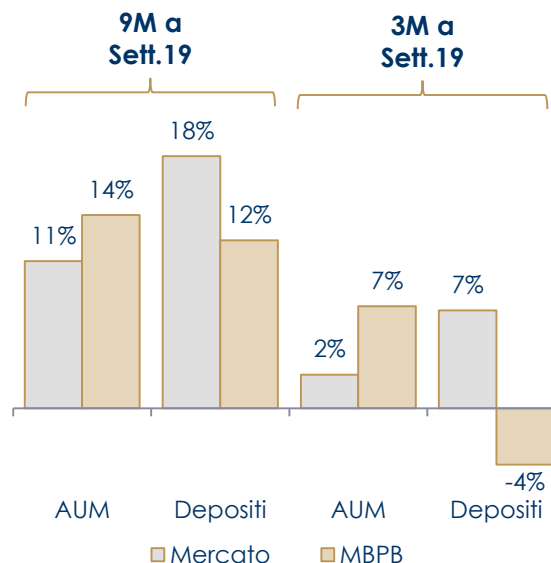
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

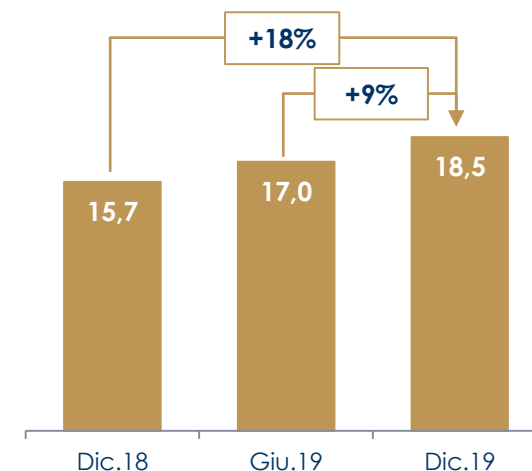
**Evoluzione raccolta netta
AUM/AUA (3M,€mld)**



TFA: confronto con i peer¹ (%)



AUM/AUA (€mld)



- ◆ **Solido posizionamento** (quota di mercato sugli stock al 9% nel mercato domestico del PB¹) **con una crescita delle AUM ad un tasso superiore alla media**
- ◆ **Raccolta netta a €0,9mld nel 1S20 (x3 S/S), che favorisce una robusta crescita delle AUM/AUA (+9% S/S, +18% A/A)**
- ◆ **Azioni avviate in linea con la strategia del piano industriale:**
 - ◆ **conversione depositi in AUM;**
 - ◆ **riprezzamento** dei servizi in funzione della tipologia
 - ◆ lancio di **nuovi prodotti illiquidi** (MB Private markets II, Milan Trophy RE Fund I)
 - ◆ collaborazione congiunta con il corporate finance (doppia-copertura) nel segmento **mid-corporate**

CONSUMER BANKING

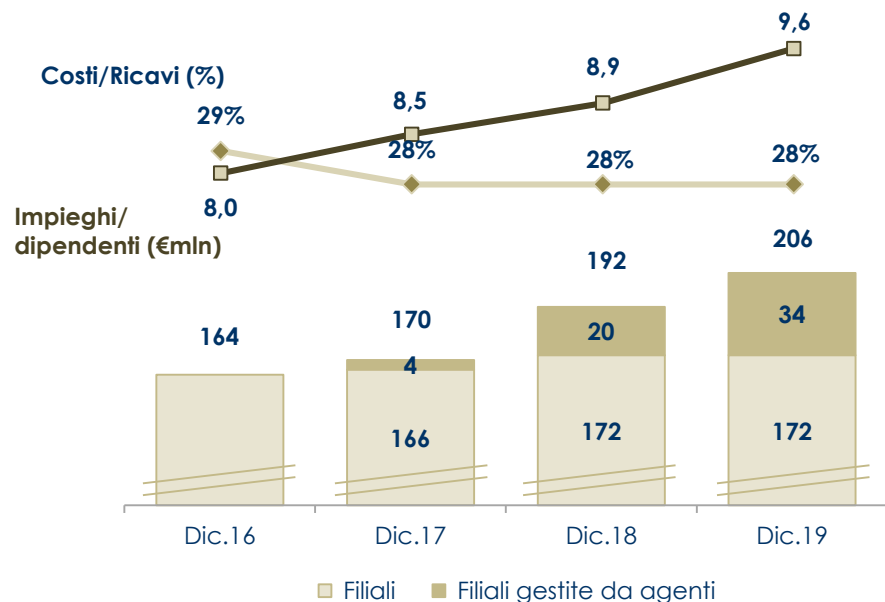


IL RAFFORZAMENTO DELLA DISTRIBUZIONE SPINGE L'EROGATO A LIVELLI RECORD

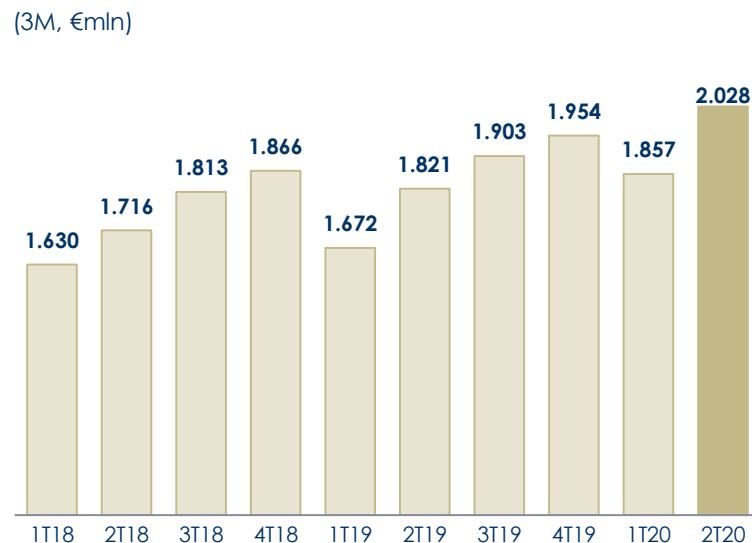
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

Prosegue il rafforzamento della distribuzione mantenendo l'efficienza ai massimi livelli...



...con un effetto positivo sulla nuova produzione, per la prima volta >€2mld nel 2T



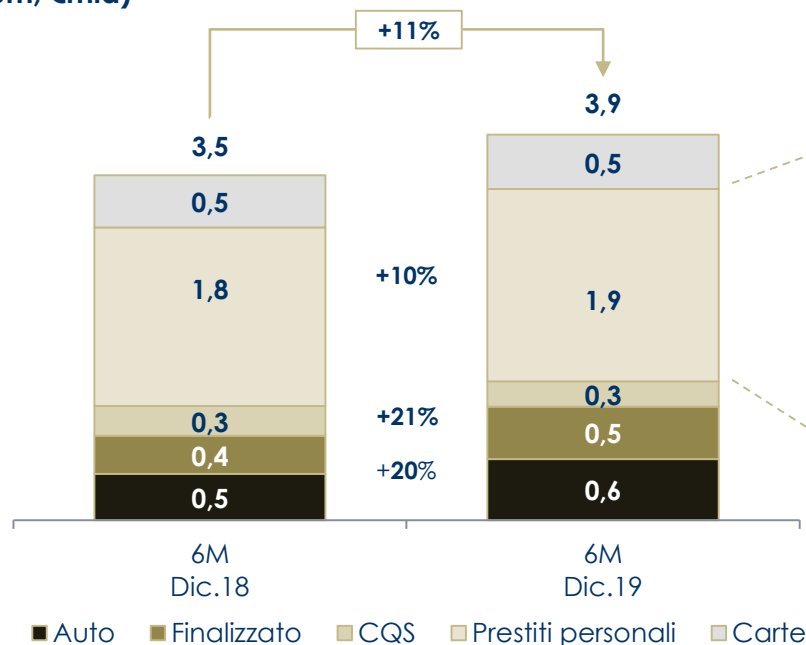
- ◆ **Rafforzamento della distribuzione, specie del canale diretto, in accordo con il piano industriale:** 206 filiali (+7% A/A) grazie all'apertura di 14 nuove filiali gestite da agenti che contribuiscono a mantenere elevati livelli di efficienza operativa
- ◆ Lancio del progetto **Compass Quinto** con il rebranding di 41 agenzie già portato a termine
- ◆ **Produzione digitale** pari al 16% del canale diretto (vs 13% lo scorso anno)
- ◆ **Nuova produzione trimestrale a livelli record:** erogato per la prima volta superiore a €2mld nel 2T20

SOLIDI RISULTATI COMMERCIALI, RIBILANCIAMENTO IN CORSO

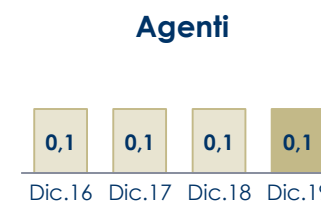
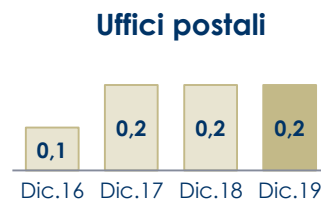
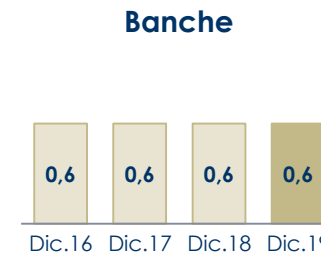
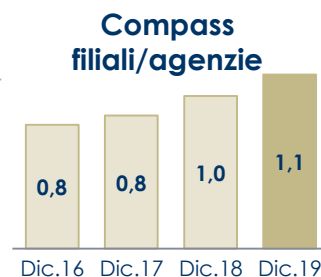
Risultati divisionali

Sezione 2

Compass: nuova produzione per prodotto (6m, €mld)



Prestiti personali: nuova produzione per canale (6m, €mln)



- ◆ Nuova produzione stabilmente in crescita (+11% A/A a €3,9mld in 6M), con la nuova produzione che raggiunge livelli record nell'ultimo trimestre (>€2mld)
- ◆ Ribilanciamento in corso:
 - ◆ per canale: crescono i prestiti personali distribuiti dal canale diretto (+14%) per massimizzare la marginalità, mentre il canale bancario resta stabile a €0,6mld
 - ◆ per prodotto: robusta performance del finalizzato (+21%), importante per accrescere la futura attività repeat, e dei prestiti personali (+10%), il prodotto più profittevole

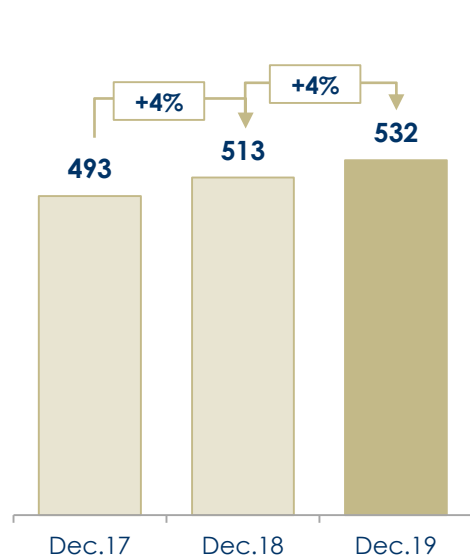
REDDITIVITÀ STABILMENTE ELEVATA @ 30%

RICAVI +4%, COSTO DEL RISCHIO @190BPS

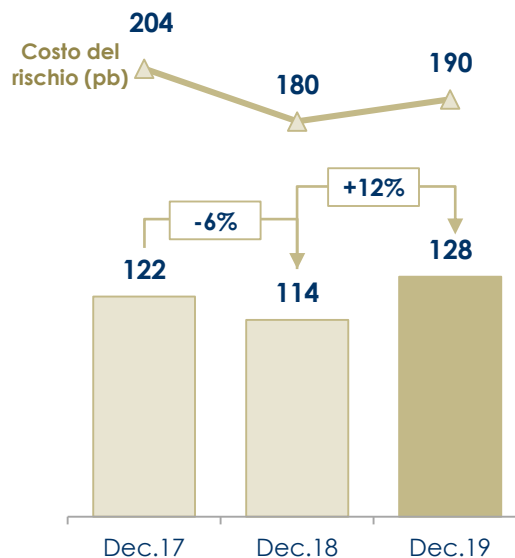
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

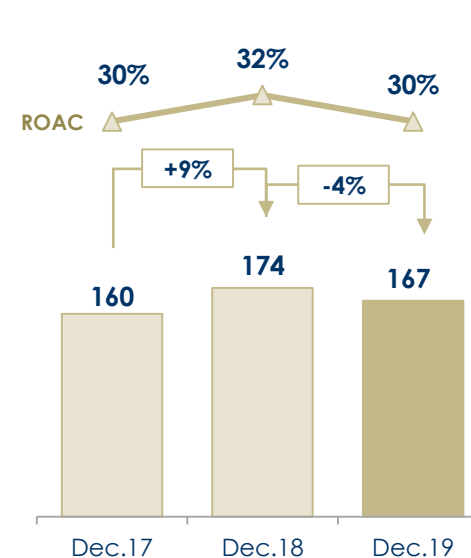
Ricavi (6M, €mln)



Rettifiche su crediti e costo del rischio (€mln, pb)



Ricavi netti e ROAC (€mln, %)



- ◆ **Ininterrotto percorso di crescita** dei ricavi (+4% A/A a €532mln) grazie alla crescita degli impieghi (+7% A/A, +4% S/S)
- ◆ **Margine di interesse a €474mln (+5%)**; il **Consumer** si conferma **primo contributore del margine di interesse di Gruppo** (2/3 tot)
- ◆ **Costo del rischio leggermente superiore ai livelli record di dicembre 2018** ma pur sempre a livelli minimi (190pb)
- ◆ **Risultato netto a €167mln (-4%)** per le maggiori rettifiche su crediti ed oneri non ricorrenti (€4,7mln riferiti ad un provvedimento Antitrust)
- ◆ ROAC ancora una volta su valori elevati: **30%**

CORPORATE & INVESTMENT BANKING



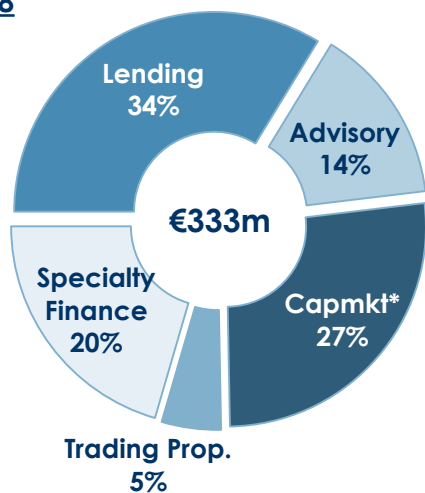
RICAVI CIB STABILI GRAZIE ALLA EFFICACE DIVERSIFICAZIONE

Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

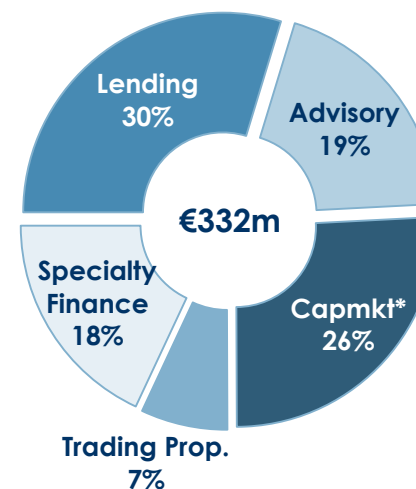
Andamento dei ricavi CIB (€mln, 6M)

Dic.18



Migliore mix
<50% Finanziamenti
~45% Investment Banking
~5% Trading

Dic.19



◆ **Ricavi dei 6M stabili a €332mln grazie alla efficace diversificazione, con:**

- ◆ **Maggiore contributo delle attività IB (M&A e Capmkt) che rappresentano ~45% dei ricavi CIB**, grazie al buon andamento dell'Advisory, che oggi beneficia dell'apporto di MMA, e nonostante il ritardo nella ripresa delle attività di ECM. Ricavi dal segmento Mid Corporate pari al ~20% delle attività domestiche di Advisory
- ◆ **In leggero calo il contributo delle attività di finanziamento che oggi rappresentano <50% dei ricavi CIB**: Mdl in riduzione nel Corporate per il duplice effetto della pressione sui margini e del rigido approccio nell'assunzione di rischi a favore di controparti con rating elevato; ricavi dello Specialty Finance impattati dai minori acquisti di NPL
- ◆ Risultato positivo, seppur contenuto, del **Trading Proprietario, che rappresenta ~5% dei ricavi CIB**

LEADERSHIP NEI MERCATI DI RIFERIMENTO NELL'M&A

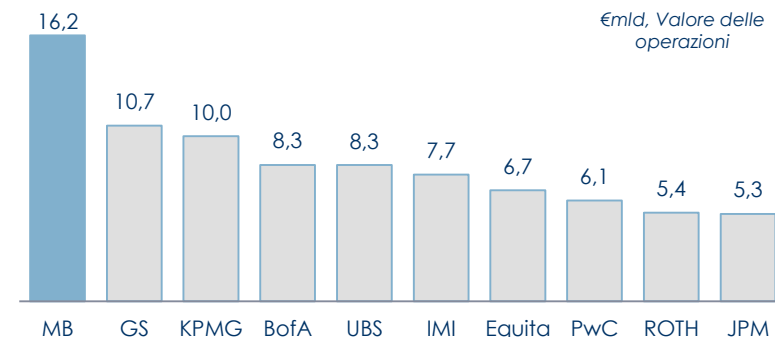
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

Maggiori transazioni M&A Large Corp da gennaio 2019



M&A in Italia 2019 – Ranking per valore delle operazioni¹



Maggiori transazioni M&A Mid Corp da gennaio 2019



Maggiori transazioni M&A Sponsors da gennaio 2019



Maggiori transazioni M&A International² da gennaio 2019



◆ Nel corso del 2019 il team M&A di Mediobanca ha preso parte a tutte le transazioni che hanno segnato un'importante evoluzione dei settori di riferimento, tra cui la partnership tra Prelios e Intesa Sanpaolo per la gestione degli UTP, la fusione tra ASTM e SIAS nel settore delle infrastrutture, e l'integrazione tra Inwit e Vodafone Tower

◆ Maggiore presenza nelle transazioni nel settore Financial Sponsors e Mid Corporate, grazie alla creazione di un team dedicato all'interno del CF e alla stretta collaborazione con il Private Banking. Mediobanca fornisce servizi di Advisory alle società sia nei processi di vendita sia agli sponsor nei processi di acquisiti per investimento

◆ Crescente presenza in Europa, grazie alla partnership strategica con with Messier Maris & Associés, che combina la copertura commerciale locale e l'expertise nel settore

...E NELL'EQUITY E DEBT CAPITAL MARKET

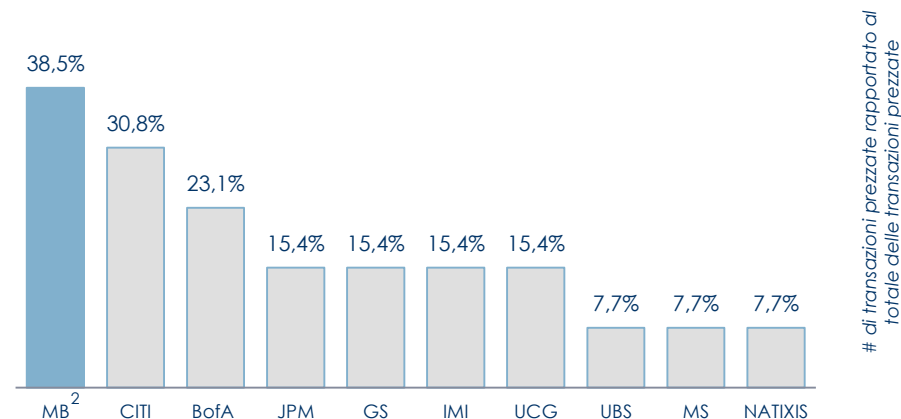
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

- ◆ I team di DCM e ECM di Mediobanca hanno chiuso con successo diverse transazioni per clienti sia italiani che internazionali, tra cui l'emissione T2 da parte di Unicredit, la Tender Offer su obbligazioni da parte di Snam, ma anche le più importanti transazioni domestiche di Equity Capital Market come gli ABB di Unieuro e Nexi e gli aumenti di capitale di Juventus e Salini Impregilo
- ◆ Negli ultimi anni, **Mediobanca ha rafforzato la propria presenza nel panorama internazionale**, come testimoniato dalle recenti transazioni di Capital Market: l'emissione green da parte di EDP e la prima obbligazione green emessa da Santander
- ◆ Mediobanca è stata premiata negli ultimi quattro anni come «Migliore banca italiana nell'ECM dell'anno" ed è ampiamente riconosciuta come **migliore Equity House per fondi US, UK e europei** che vogliono avere accesso ai principali emittenti italiani

Bookrunner ECM Italia¹

(da luglio 2019)



Maggiori transazioni DCM da luglio 2019

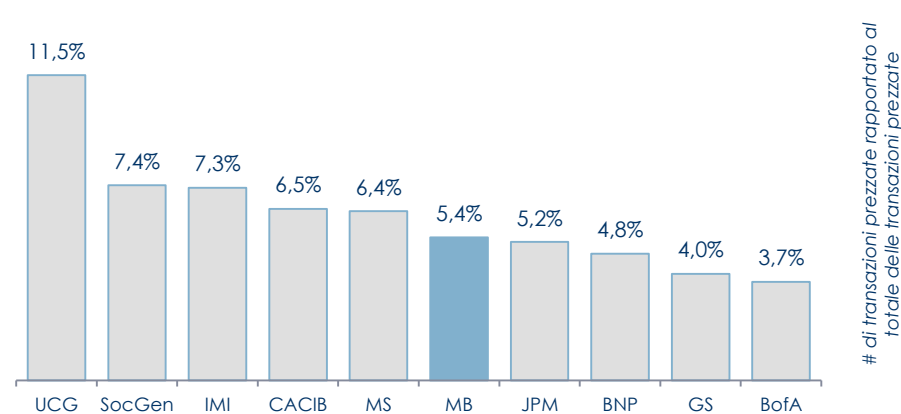


Maggiori transazioni ECM da luglio 2019



Joint Bookrunner DCM Italia

(da luglio 2019)

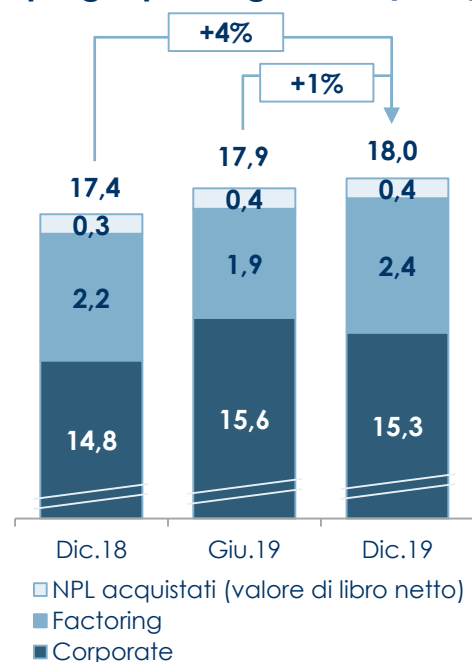


QUALITÀ DELL'ATTIVO E REDDITIVITA' ELEVATI (ROAC AL 16%)

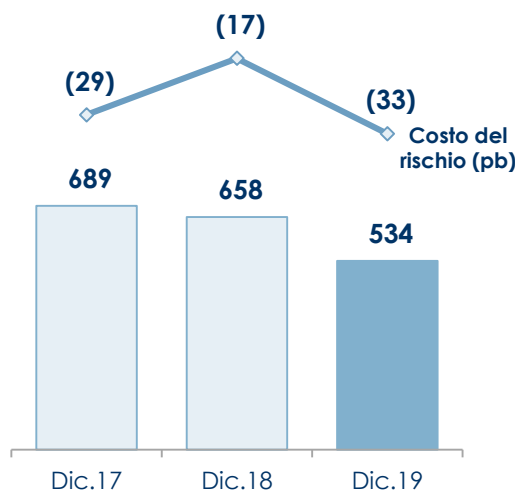
Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

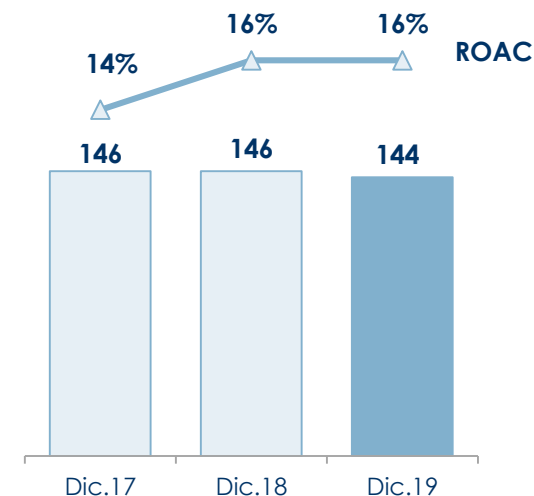
Impieghi per segmento (€mld)



UTP lordi e costo del rischio (€mln, pb)



Utile netto e ROAC (€mln, %)



- ◆ **Libro impieghi +4% A/A, ma stabile S/S:** gli impieghi corporate mostrano una crescita annuale contenuta (+3%) e sono in leggero calo negli ultimi 6 mesi per effetto di un approccio al rischio selettivo; il factoring è in crescita, mentre gli NPL acquistati sono stabili a causa dei minori acquisiti nel periodo
- ◆ **La qualità degli attivi si conferma solida, in assenza di posizioni corporate in sofferenza e con gli UTP in calo del 19% (a €0,5mld lordi)** per effetto della riclassificazione di una singola posizione in status performing, le cui riprese di valore hanno mantenuto il costo del rischio in territorio negativo (-33pb). Il costo del rischio relativo alla nuova produzione è tenuto sotto controllo grazie ad un approccio al rischio conservativo
- ◆ **Utile netto stabile a €144mln, con un solido ROAC a doppia cifra (16%)**

PRINCIPAL INVESTING



INVESTIMENTI STABILI - ROAC AL 13%

Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

Dati di sintesi (€mln)

PI - €mln	Dic.18	Dic.19	Δ
Ricavi	171	186	+9%
Proventi da cessioni/ svalutazioni	(11)	8	n.s.
Risultato netto	159	187	+18%
Valore di libro (mld)	3,7	4,5	+21%
Valore di mercato (mld)	3,6	4,4	+22%
RWA mld	6,0	5,7	-4%
ROAC %	17%	13%	-4pp

Principali partecipazioni azionarie a Dic.19 (€mln)

Company (€m)	%	Valore di libro €m	Riserve HTC&S
Ass.Generali	12,9%	3.790	n.s. ¹
Altre società quotate		114	64
Altre società non quotate		77	14
Seed capital		370	n.s. ¹
Private equity		66	n.s. ¹
Altri fondi		59	n.s. ¹
Totale		4.476	78

- ◆ Valore di libro del portafoglio PI in aumento a ~€4,5mld, con il valore di libro di Ass.Generali che passa da €3,0mld a €3,8mld per effetto dell'utile generato e della variazione della riserva FVOCI (in aumento di ~€600mln)
- ◆ Nel 1S20 utile netto in aumento del 18% a €187, con il contributo di AG pari a €186m (+9%, includendo anche le plusvalenze rivenienti dalla vendita di Generali Leben nel 1T20 e i costi non-ricorrenti relativi all'esercizio di liability management)
- ◆ **ROAC al 13%**

HOLDING FUNCTIONS

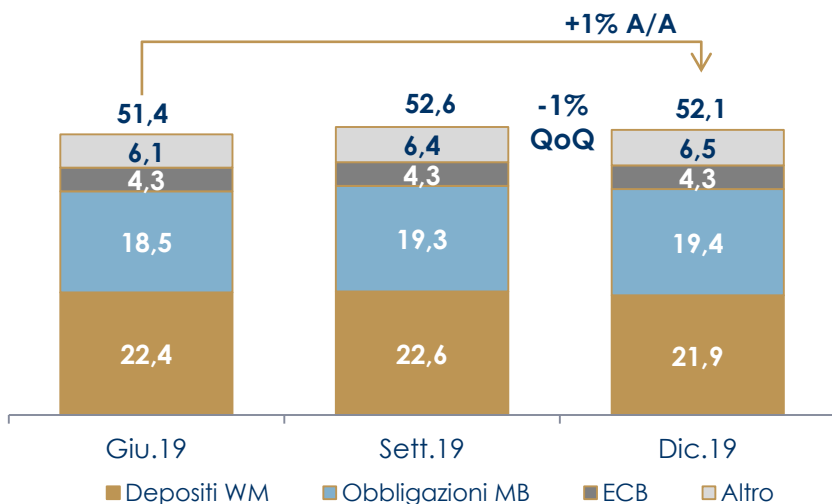


RACCOLTA STABILE A €52MLD E COSTO SOTTO CONTROLLO ...

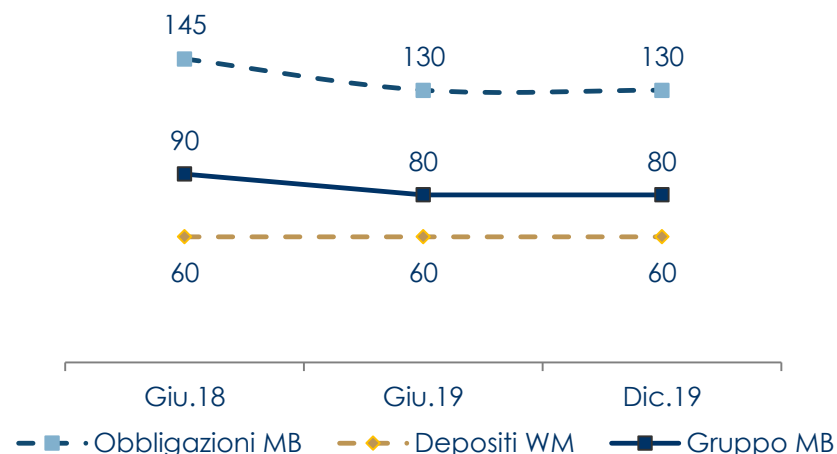
Risultati divisionali

Sezione 2

Evoluzione della provvista di Gruppo (€mld)



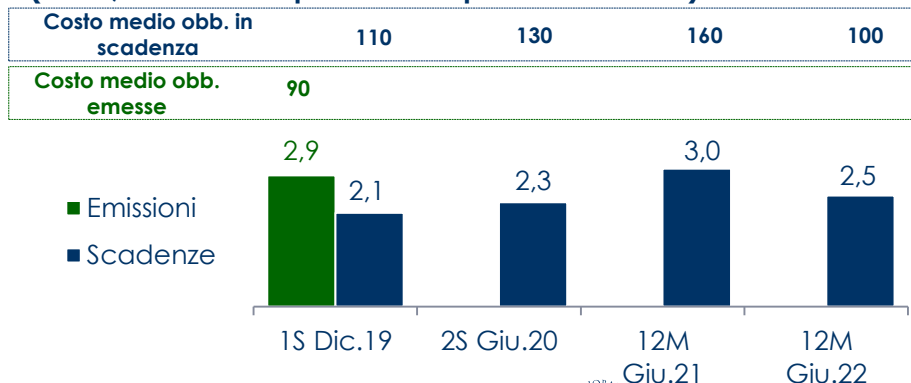
Evoluzione costo medio della provvista (pb vs Eur3M)



◆ **Provvista solida**, in crescita a €52,1mld a dic.19 (+1% A/A) e con un costo sotto controllo:

- ◆ Obbligazioni a €19,4mld, grazie ad un mix bilanciato di emissioni secured e unsecured (~€2,9mld emessi @ 90pb, al di sotto del costo delle obbligazioni in scadenza)
- ◆ depositi WM stabili a €22mld, nonostante la conversione in AUM
- ◆ provvista ECB stabile a €4,3mld. TLTRO2 in scadenza dal 4T20 (€1,2mld) da sostituire con TLTRO3 (€4mld nell'arco di piano)

Obbligazioni MB: emissioni e scadenze (€mld, costo della provvista in pb vs Euribor3M)



... GRAZIE ALLA LIQUIDITÀ OTTIMIZZATA E AD UN EFFICIENTE ACCESSO AL MERCATO

Risultati divisionali

Sezione 2

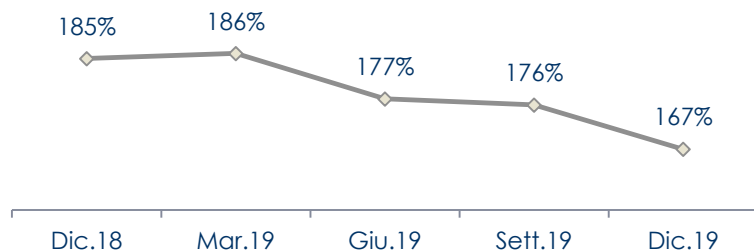
Dati di sintesi

- ◆ **Ampio accesso al mercato** nonostante le condizioni mutevoli grazie ad una varietà di canali con un equilibrio efficiente tra raccolta secured e unsecured.
- ◆ **Completato al 90% il piano di raccolta a M/L termine del FY20**, grazie all'emissione inaugurale di €0,5mld SNP in anticipo sul BP19-23, per trarre beneficio dalle condizioni di mercato favorevoli
- ◆ **Liquidità ottimizzata**, a €1,8mld (-54% A/A), considerata la minor volatilità e incertezza del mercato domestico
- ◆ **Banking book stabile a €6,8mld**, con un'esposizione ai titoli di stato italiani molto contenuta (€2,8mld con duration 3Y)
- ◆ LCR ottimizzato, ancora al di sopra delle medie del settore
- ◆ NSFR sempre >100%

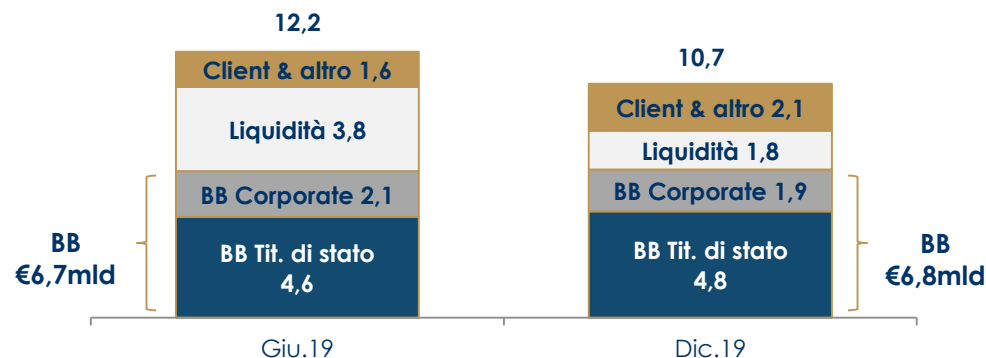
Principali emissioni da giugno 2019

Data emissione	Strumento	Importo (€mln)	Spread all'emissione	Investitore
Luglio 2019	Covered	750	MS+53pb	Istituzionale
Luglio 2019	Senior Pref.	500	MS+137pb	Istituzionale
Nov. 2019	ABS	600	3mE+57pb	Istituzionale
Dic. 2019	Senior Pref.	500	MS+103pb	Istituzionale
Gennaio 2020	SNP	500	MS+130pb	Istituzionale

LCR (media 12m)



Tesoreria (€mld)



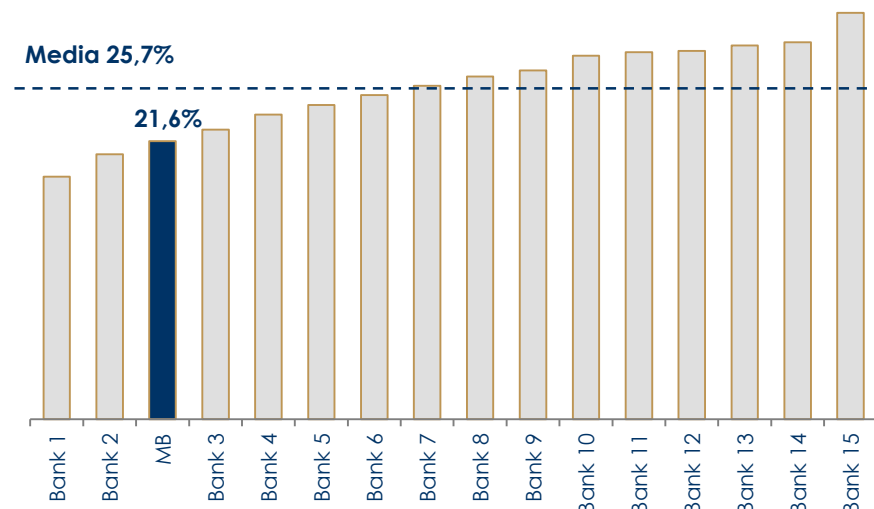
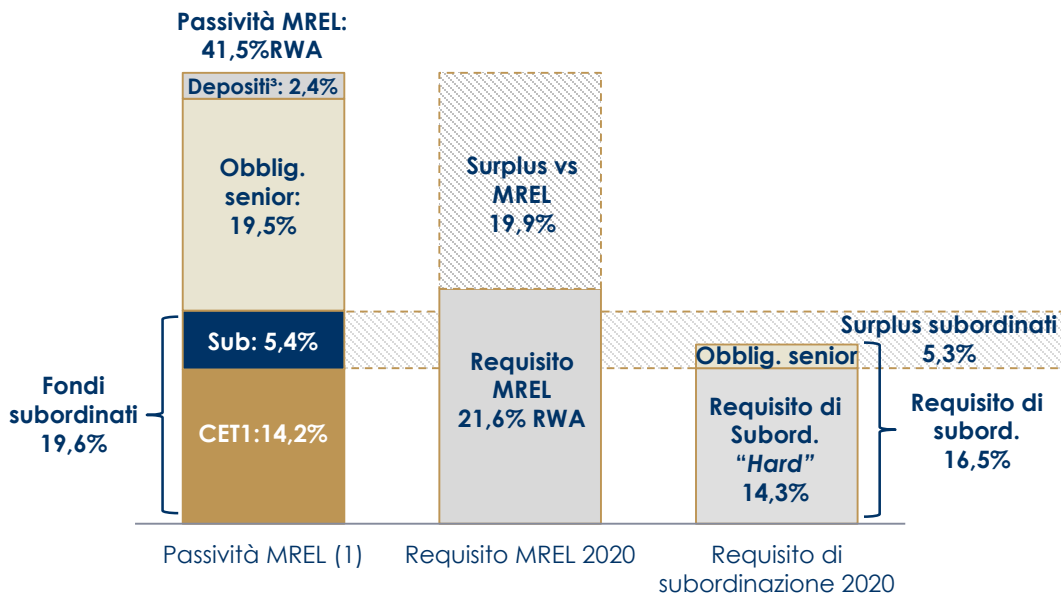
REQUISITO MREL TRA I MIGLIORI A LIVELLO EUROPEO

Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2

Passività MREL di Gruppo vs requisito

MB confermata tra le migliori in EU in termini di requisito MREL²



- ◆ **Requisito MREL confermato al 21,6% degli RWA (da 21,4%) per il 2020** (13,13% delle passività totali calcolate a dic.18), **uno dei più bassi in EU**
- ◆ **Passività ammissibili MREL (~€19,1bn a sett.2019) pari al 41,5% degli RWA, con un surplus di 19,9% in termini di RWA**
- ◆ **Nuovo requisito di subordinazione assegnato per il 2020 pari al 16,5%** (di cui il 2,2% soddisfabile con passività senior e **14,33% esclusivamente con subordinati**)
- ◆ A sett.19, **CET1 e passività subordinate pari al 19,6% degli RWA con un surplus del 5,3% in termini di RWA** (da confrontare con un requisito di subordinazione "hard" del 14,33%)
- ◆ **Emissione di SNP effettuata a gen.20** (€500mln) per **ottimizzare la struttura di capitale** in vista della prossima scadenza del T2 a partire da nov.20 (€1,5mld T2 in scadenza nel periodo di piano 19-23)

1) Calcolato sulla base dei dati a sett.19. Non include l'emissione SNP di €500mld effettuata a gen.20
 2) Il confronto include le banche che ad oggi hanno comunicato il requisito MREL: ABN Amro, Allied Irish Banks, Bankia, Bankinter, BBVA, Belfius, Bank of Ireland, CaixaBank, Deutsche Bank, ING, KBC, Santander, SocGen, Unicredit, Unicaja
 3) Depositi «not covered» e «not preferential»



Agenda

Sezione 1. Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

1. Risultati divisionali per trimestre
2. Piano di incentivazione a lungo termine
3. Glossario



MEDIOBANCA

NOTE CONCLUSIVE

Note conclusive

Sezione 3

**Solidi risultati commerciali favoriti da
ampio capitale, solido posizionamento competitivo ed investimenti in distribuzione
che hanno permesso il raggiungimento della crescita
delle attività fruttifere
dei ricavi (+4% a €1.325mln)
del risultato netto (+4% a €468mln)
ROTE di Gruppo >10%**

**Approvato il piano di incentivazione a lungo termine
in linea con gli obiettivi del Piano 2023**

**Prosegue l'impegno
per implementare il percorso strategico del Piano 2023 in tutte le divisioni**

Ulteriore miglioramento della struttura di corporate governance

Agenda

Sezione 1. Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

1. Risultati divisionali per trimestre
2. Piano di incentivazione a lungo termine
3. Glossario



MEDIOBANCA

GRUPPO MEDIOBANCA: CONTO ECONOMICO

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 1

€mln	1S Dic19	2S Giu19	1S Dic18	Δ A/A ¹	2T Dic19	1T Sett19	4T Giu19	3T Mar19	2T Dic18
Totale ricavi	1.325	1.248	1.277	4%	641	684	641	607	639
Margine di interesse	722	695	701	3%	362	359	349	346	357
Commissioni nette	329	298	313	5%	174	155	150	149	158
Proventi di tesoreria	92	99	98	-6%	57	35	46	53	57
Valorizzazione equity method	184	156	166	11%	48	136	96	59	68
Totale costi	(591)	(600)	(562)	5%	(309)	(283)	(309)	(291)	(290)
Costi del personale	(304)	(300)	(282)	8%	(159)	(145)	(154)	(145)	(144)
Spese amministrative	(288)	(301)	(279)	3%	(150)	(138)	(155)	(146)	(146)
Rettifiche su crediti	(110)	(113)	(110)		(44)	(65)	(61)	(52)	(51)
Risultato operativo	625	535	606	3%	288	337	271	264	298
Cessioni e svalutazioni	9	9	(11)		5	4	4	5	(15)
Costi non ricorrenti (contributo SRF/DGS)	(16)	(43)	(11)	42%	(16)	0	(17)	(26)	(11)
Risultato ante imposte	618	501	584	6%	277	341	258	243	272
Imposte e risultato di terzi	(150)	(128)	(133)	13%	(80)	(70)	(61)	(67)	(67)
Risultato netto	468	373	451	4%	197	271	197	176	205
Rapporto costi/ricavi (%)	45	48	44	+1pp	48	41	48	48	45
Costo del rischio (pb)	48	52	52	-4bps	39	58	56	48	48
ROTE (%)	11	9	11						

GRUPPO MEDIOBANCA: SITUAZIONE PATRIMONIALE

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 1

€mln	Dic19	Sett19	Giu19	Dic18	Δ T/T ¹	Δ S/S ¹	Δ A/A ¹
Provvista	52,1	52,6	51,4	50,8	-1%	+1%	+3%
Obbligazioni	19,4	19,3	18,5	19,2		+4%	+1%
Depositi diretti (retail&PB)	21,9	22,6	22,4	21,2	-3%	+2%	+3%
BCE	4,3	4,3	4,3	4,3			
Altro	6,5	6,4	6,1	6,0	+2%	+7%	+9%
Crediti alla clientela	46,3	45,0	44,4	42,9	+3%	+4%	+8%
CIB	18,0	17,6	17,9	17,4	+3%	+1%	+4%
Wholesale	15,3	15,4	15,6	14,8		-2%	+3%
Specialty Finance	2,7	2,2	2,3	2,6	+23%	+19%	+6%
Consumer	13,7	13,4	13,2	12,8	+2%	+4%	+7%
WM	12,6	12,1	11,4	10,7	+4%	+11%	+18%
Mutui	9,8	9,5	9,0	8,4	+4%	+9%	+17%
Private banking	2,8	2,6	2,4	2,3	+6%	+20%	+20%
Leasing	1,9	1,9	2,0	2,0	-1%	-4%	-8%
Tesoreria e titoli al FV	11,4	13,6	12,8	13,3	-16%	-11%	-14%
Attività ponderate per il rischio	47,1	46,0	46,3	47,5	+2%	+2%	-1%
Rapporto Impieghi/provvista	89%	86%	86%	85%			
Indice CET1 (%)	14,1	14,2	14,1	13,9			
Indice TC (%)	17,1	17,4	17,5	17,4			

RISULTATI WEALTH MANAGEMENT

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 1

€mln	1S Dic19	2S Giu19	1S Dic18	Δ A/A ¹	2T Dic19	1T Sett19	4T Giu19	3T Mar19	2T Dic18
Totale ricavi	299	275	272	+10%	159	140	138	137	137
Margine di interesse	138	132	128	+8%	69	69	66	66	64
Commissioni nette	158	140	141	+12%	89	70	71	69	71
Proventi di tesoreria	3	2	4	-26%	1	2	1	2	2
Totale costi	(225)	(219)	(215)	+4%	(117)	(108)	(112)	(107)	(109)
Rettifiche su crediti	(8)	(5)	(7)	+17%	(4)	(4)	(5)	(0)	(3)
Risultato operativo	67	51	51	+32%	38	28	21	30	25
Altri proventi/oneri	2	1	0		2	1	(0)	1	0
Imposte e risultato di terzi	(21)	(16)	(15)	+38%	(12)	(9)	(6)	(10)	(6)
Risultato netto	48	36	36	+35%	29	20	15	20	19
Rapporto costi/ricavi (%)	75	80	79	-4pp	74	77	81	78	80
Costo del rischio (pb)	13	9	13		11	14	18	1	10
Impieghi (€mld)	12,6	11,4	10,7	+18%	12,6	12,1	11,4	11,0	10,7
TFA (€mld)	63,7	61,4	57,9	+10%	63,7	62,4	61,4	61,3	57,9
AUM/AUA	41,8	39,0	36,9	+13%	41,8	39,8	39,0	39,1	36,9
Depositi	21,9	22,4	21,0	+4%	21,9	22,6	22,4	22,2	21,0
NNM (€mld)	1,3	1,6	3,7		1,0	0,3	(0,1)	1,8	1,7
AUM/AUA	1,9	0,2	1,7		1,6	0,3	(0,1)	0,3	1,3
Depositi	(0,6)	1,4	1,9		(0,6)	0,0	(0,0)	1,5	0,4
Attività di rischio ponderate (€mld)	4,7	4,5	5,7	-18%	4,7	4,7	4,5	4,3	5,7
ROAC (%)	23	14	14	+9pp					

RISULTATI CONSUMER BANKING

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 1

€mln	1S Dic19	2S Giu19	1S Dic18	Δ A/A ¹	2T Dic19	1T Sett19	4T Giu19	3T Mar19	2T Dic18
Totale ricavi	532	514	513	+4%	264	267	257	257	256
Margine di interesse	474	449	450	+5%	239	235	224	224	227
Commissioni nette	58	65	63	-9%	25	33	33	32	29
Totale costi	(150)	(152)	(142)	+5%	(79)	(70)	(77)	(75)	(74)
Rettifiche su crediti	(128)	(124)	(114)	+12%	(63)	(65)	(63)	(61)	(57)
Risultato operativo	254	238	258	-1%	123	132	117	121	125
Altro	(5)	0	0		(5)	0	0	0	0
Imposte	(82)	(76)	(83)	-1%	(39)	(44)	(36)	(40)	(41)
Risultato netto	167	162	174	-4%	79	88	80	82	85
Rapporto costi/ricavi (%)	28	30	28		30	26	30	29	29
Costo del rischio (pb)	190	191	180	+10bps	185	197	193	188	180
Erogato (€mld)	3,9	3,9	3,5	+11%	2,0	1,9	2,0	1,9	1,8
Impieghi (€mld)	13,7	13,2	12,8	+7%	13,7	13,4	13,2	13,0	12,8
Attività di rischio ponderate (€mld)	12,9	12,6	12,0	+7%	12,9	12,7	12,6	12,2	12,0
ROAC (%)	30	29	32	-2pp					

RISULTATI CIB

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 1

€mln	1S Dic19	2S Giu19	1S Dic18	Δ A/A ¹	2T Dic19	1T Sett19	4T Giu19	3T Mar19	2T Dic18
Totale ricavi	332	294	333	-1%	182	150	149	145	174
Margine di interesse	136	134	139	-2%	67	69	68	66	70
Proventi di tesoreria	74	55	72	+2%	50	24	28	27	38
Commissioni nette	122	105	123		65	57	53	52	66
Totale costi	(144)	(139)	(130)	+11%	(74)	(69)	(72)	(68)	(68)
Rettifiche su crediti	30	22	14		23	7	11	11	10
Risultato operativo	218	176	218		131	87	89	88	116
Altri proventi/oneri	(0)	0	1		(1)	0	(1)	1	1
Imposte	(73)	(57)	(72)		(43)	(30)	(30)	(27)	(39)
Risultato netto	144	120	146		87	57	57	63	78
Rapporto costi/ricavi (%)	43	43	39	+4pp	41	46	48	47	39
Costo del rischio (pb)	(33)	(21)	(17)	-16bps	(52)	(15)	(25)	(25)	(23)
Impieghi (€mld)	18,0	17,9	17,4	+4%	18,0	17,6	17,9	17,3	17,4
Attività ponderate per il rischio (€mld)	20,3	20,1	19,8	3%	20,3	19,7	20,1	20,0	19,8
ROAC (%)	16	13	16						

RISULTATI PRINCIPAL INVESTING

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 1

€mln	1S Dic19	2S Giu19	1S Dic18	Δ A/A ¹	2T Dic19	1T Sett19	4T Giu19	3T Mar19	2T Dic18
Totale ricavi	186	162	171	+9%	49	137	102	60	72
Svalutazioni/riprese di valore	8	8	(11)		5	3	3	4	(15)
Utile netto	187	156	159	+18%	51	136	95	60	60
Valore di libro (€mld)	4,5	3,9	3,7	+21%	4,5	4,2	3,9	3,7	3,7
Ass. Generali	3,8	3,2	3,0	+26%	3,8	3,5	3,2	3,1	3,0
Altri titoli di investimento	0,6	0,7	0,6		0,6	0,7	0,7	0,6	0,6
Valore di mercato (€mld)	4,4	4,0	3,6	+22%	4,4	4,3	4,0	4,0	3,6
Ass. Generali	3,7	3,3	3,0	+26%	3,7	3,6	3,3	3,3	3,0
Attività ponderate per il rischio (€mld)	5,7	5,6	6,0	-4%	5,7	5,5	5,6	6,1	6,0
ROAC (%)	13	14	17	-4pp					

RISULTATI HOLDING FUNCTION

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 1

€mln	1S Dic 19	2S Giu 19	1S Dic 18	Δ A/A ¹	2T Dic 19	1T Sett 19	4T Giu 19	3T Mar 19	2T Dic 18
Totale ricavi	(11)	12	(7)		(5)	(6)	(1)	13	1
Margine di interesse	(31)	(24)	(24)		(15)	(16)	(10)	(13)	(8)
Proventi di tesoreria	12	33	12		6	6	10	23	8
Commissioni nette	7	3	5		3	4	-1	4	1
Totale costi	(80)	(96)	(81)	-2%	(42)	(38)	(50)	(46)	(43)
Rettifiche su crediti	(4)	(6)	(3)	+15%	(2)	(2)	(4)	(2)	(1)
Risultato operativo	(95)	(90)	(91)	+4%	(49)	(46)	(56)	(35)	(43)
Altro (incl. contributi SRF/DGS)	(12)	(43)	(12)		(12)	0	(15)	(28)	(12)
Imposte e risultato di terzi	31	31	37	-18%	15	16	19	12	17
Risultato netto	(77)	(102)	(66)	+16%	(46)	(31)	(51)	(51)	(39)
Costo del rischio (pb)	40	53	32	+8bps	33	46	63	44	21
Banking book (€mld)	5,6	5,6	6,5	-13%	5,6	5,7	5,6	6,9	6,5
Erogato (€mld)	0,2	0,2	0,2	-31%	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Impieghi (€mld)	1,9	2,0	2,0	-8%	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0
Attività ponderate per il rischio (€mld)	3,4	3,5	3,9	-14%	3,4	3,4	3,5	3,9	3,9

Agenda

Sezione 1. Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

1. Risultati divisionali per trimestre
2. Piano di incentivazione a lungo termine
3. Glossario



MEDIOBANCA

PRINCIPALI ELEMENTI LONG TERM INCENTIVE PLAN

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

Elementi	Indicazioni
Orizzonte temporale valutazione performance	N° 4 esercizi dal FY 2019/2020 al FY 2022/2023, coerentemente con il Piano Strategico
Destinatari	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Amministratore Delegato Mediobanca ◆ Direttore Generale Mediobanca ◆ Amministratore Delegato CheBanca! / Compass
Pay Mix STI/LTI	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Su base annuale pay mix massimo 80% STI -20% LTI ◆ Per rispettare il cap del 2:1 approvato dall'Assemblea, su base annua, massimo 160% Short Term Incentive / 40% Long Term Incentive
Gateways	<p>Quelli previsti dalle Politiche di remunerazione, valutati nell'arco di Piano come segue:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ verifica alla data di chiusura in ciascun esercizio per gli indicatori di adeguatezza patrimoniale e liquidità presenti nel RAF; ◆ in misura aggregata alla fine del Piano per gli indicatori reddituali.
KPI	<p>I KPI finanziari/quantitativi sono stati selezionati tra gli obiettivi di Piano, legati agli obiettivi di creazione di valore.</p> <p>Sono inoltre previsti obiettivi di carattere non finanziario/qualitativo.</p>
Modalità di erogazione	<p>Secondo quanto previsto dagli schemi di differimento delle vigenti Politiche di remunerazione (differito al 60% su orizzonte temporale quinquennale, 47% cash/ 53% equity).</p> <p>Il valore dell'azione MB è determinato sulla base della media nei 30 gg. precedenti l'approvazione del Piano LTI da parte del CdA.</p>
Malus e Clawback	Malus e clawback come da Politiche di remunerazione

INDICATORI FINANZIARI/QUANTITATIVI LTI 2019 - 2023

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

	KPI	Peso	KPIs Target Piano 2023	Criteri di assessment	
				Soglia KPIs	% fisso su base annua - orizzonte di Piano ¹
Crescita	EPS Growth	33%	4%	> 5%	40%
				4% - 5%	30% - 40%
				4%	30%
				3% - 4%	20%
				< 3%	0
Redditività	Group ROTE	34%	11%	> 12,1%	40%
				11% - 12,1%	30% - 40%
				11%	30%
				10% - 11%	20%
				< 10%	0
Patrimonializzazione	CET 1 ²	33%	13,5%	>13,5%	40%
				13% - 13,5%	20% - 40%
				< 13%	0

1) Ove indicato intervallo, la quantificazione avviene per interpolazione lineare
 2) A condizione di una remunerazione degli azionisti fino a €2,5mld su 4 anni (€1,9 mld dividendi cash e €0,3 - €0,6 mld buy back con cancellazione) e a parità di requisiti regolamentari











INDICATORI NON FINANZIARI/QUALITATIVI LTI 2019 - 2023

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

La componente variabile LTI riveniente dagli obiettivi finanziari/quantitativi potrà essere corretta dal Consiglio di Amministrazione in funzione del raggiungimento degli obiettivi non finanziari/qualitativi in una misura compresa fra il -10% e il +15%. Gli obiettivi non finanziari/qualitativi sono considerati di egual peso, da valutare singolarmente. Il correttivo degli obiettivi non finanziari/qualitativi è applicabile fatto salvo comunque il cap del 40% annualizzato proveniente dalla consuntivazione degli obiettivi finanziari.

	KPI	Criteri di assessment
Corporate Social Responsibility Targets (Global Goals SDG UN)	<ul style="list-style-type: none">  Ore medie di formazione +25%  AM: 100% dei nuovi investimenti selezionati utilizzando criteri ESG e finanziari  €700mln da investire in PMI italiane d'eccellenza  +30% prodotti ESG nel portafoglio dei clienti  €4mln all'anno destinati a progetti con impatto sociale/ambientale positivo  Customer satisfaction: CheBanca! CSI sui segmenti core @73, NPS @25 - Compass: CSI @85, NPS @55  Energia: 92% da risorse rinnovabili, emissioni di CO2 ridotte del15%; auto ibride @90% della flotta MB  Mutui «green» di CheBanca! + 50% 	<p style="text-align: center;">- 5% / +7,5 % risultati finanziari quantitativi</p>
Relative Performance Total Shareholder Return	<p>Performance relativa dell'azione Mediobanca vs. Indice Total Shareholder Return (TSR: prevede l'ipotesi di reinvestimento dei dividendi) delle 26 maggiori Banche europee (Euro Stoxx Banks – codice SX7GT-STX), di cui fa parte Mediobanca</p>	<p style="text-align: center;">- 5% / +7,5 % risultati finanziari quantitativi</p>

MODALITÀ DI EROGAZIONE E STRUTTURA DI DIFFERIMENTO LTI

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

Strumento	Long Term Incentive							Total
	Valutazione performance	Erogazione						
	FY 19/20 - FY 22/23	2023	2024	2025	2026	2027	2028	
Cash		20%		13%			14%	47%
Equity			20%		11%	11%	11%	53%

La componente in azioni viene valorizzata sulla base del valore del titolo Mediobanca al momento dell'approvazione del Piano LTI (media dei 30 gg. precedenti il Consiglio di Amministrazione del 19 dicembre pari a € 10,1356). L'effettivo numero di azioni da attribuire, successivamente soggette alle ulteriori condizioni di performance/malus e/o holding period previste dalle Politiche sarà definito e riproporzionato al momento della consuntivazione del piano e della componente variabile effettivamente maturata.

Le azioni totali massime da destinare sono 338.841, così dettagliate :

- ◆ Alberto Nagel: 150.597
- ◆ Francesco Saverio Vinci: 125.496
- ◆ Gianluca Sichel: 62.748

Agenda

Sezione 1. Risultati semestrali a dicembre 2019

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

1. Risultati divisionali per trimestre
2. Piano di incentivazione a lungo termine
3. Glossario



MEDIOBANCA

GLOSSARIO

MEDIOBANCA – SEGMENTI DI ATTIVITÀ

CIB	Corporate and investment banking
WB	Wholesale banking
SF	Specialty finance
CB	Consumer banking – Credito al consumo
WM	Wealth management
PI	Principal investing
AG	Assicurazioni Generali
HF	Holding functions – Funzioni centrali

Conto economico e bilancio

AIRB	Advanced Internal Rating-Based
ALM	Asset and liabilities mgt. - Gestione attivi/passivi
AUA	Asset under administration – Attivi amministrati
AUC	Asset under custody – Attivi in custodia
AUM	Asset under management – Attivi in gestione
BVPS	Book value per share – Patrimonio per azione
C/I	Cost /Income - Costi/Ricavi
CBC	Counterbalance capacity
CET1 Phase-in	Calcolato con il "Danish Compromise" (Art.471 CRR2, in vigore fino a Dic24) e nel rispetto del limite di concentrazione. Aspetti transitori in relazione all'IFRS9, in accordo con il Reg. (UE) 2017/2395 del Parlamento/Consiglio UE
CET1 Fully Loaded	Calcolato includendo l'impatto complessivo dell'IFRS9 e con l'intera deduzione della partecipazione in AG
CoF	Cost of funding – Costo della raccolta
CoE	Cost of equity – Costo del capitale
CoR	Cost of risk – Costo del rischio
CSR	Corporate Social Responsibility
DGS	Deposit guarantee scheme

Conto economico e bilancio

DPS	Dividend per share – Dividendo per azione
EPS	Earning per share – Utile netto per azione
ESG	Environmental, Social, Governance
FAs	Financial Advisors – Promotori finanziari
FVOCI	Fair Value to Other Comprehensive Income
GOP	Gross operating profit – Margine operativo
Leverage ratio	CET1 / Totale attivo (definizione FINREP)
Ls	Loans – Impieghi
LLPs	Loan loss provisions – Rettifiche su impieghi
M&A	Merger and acquisitions – Acquisizioni e fusioni
NAV	Net asset value – Valore di mercato degli attivi
NII	Net Interest income – Margine di interesse
NNM	Net new money – Raccolta netta (escluso Spafid)
NP	Net profit – Utile netto
NPLs	Crediti netti deteriorati al netto degli acquisti operati da MB Credit Solutions
PBT	Profit before taxes – Utile lordo
RM	Relationship Manage
ROAC adj	Adjusted return on allocated capital ¹ - Redditività del capitale allocato
ROTE adj	Adjusted return on tangible equity ² - Redditività capitale tangibile
RWA	Risk weighted asset – Attività ponderate per il rischio
SRF	Single resolution fund
TC	Total capital
Texas ratio	NPLs/CET1
TFA	AUM+AUA+Depositi

Note

- 1) Capitale allocato = capitale medio del periodo = 9% RWA (per la divisione PI: 9% RWA + capitale dedotto dal CET1). Utile/perdite da cessione titoli disponibili per la vendita, adeguamenti di valore, poste straordinarie positive/negative escluse, aliquota fiscale normalizzata = 33%. Aliquota fiscale normalizzata per il Private Banking = 25%.
- 2) Redditività capitale tangibile: utile netto rettificato/patrimonio netto – avviamenti

DISCLAIMER E ATTESTAZIONE DEL BILANCIO DI ESERCIZIO

Disclaimer

Alcune dichiarazioni contenute in questo documento costituiscono stime e previsioni in merito a eventi futuri e si basano su informazioni a disposizione della banca alla data odierna. Tali previsioni e stime comprendono tutte le informazioni diverse dai dati di fatto, incluse, ad esempio, la posizione finanziaria futura della banca, i suoi risultati operativi, la strategia, i piani e gli obiettivi. Previsioni e stime sono soggette a rischi, incertezze e altri eventi, anche al di fuori del controllo della banca, che potrebbero portare i risultati effettivi a differire, anche significativamente, dalle relative previsioni. A causa di questi rischi e incertezze, i lettori non devono fare indebito affidamento sul fatto che i risultati futuri riflettano queste stime e previsioni. Salvo il rispetto della normativa applicabile, la Banca non si assume alcun obbligo di aggiornare previsioni e stime a seguito della disponibilità di nuove informazioni, eventi futuri o altro.

Attestazione del bilancio di esercizio

Si dichiara, ai sensi del comma 2 art. 154 bis D.Lgs. 58/98, che l'informativa contabile contenuta nel presente documento corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili della Società.

Il Dirigente preposto alla redazione
dei documenti contabili societari

Emanuele Flappini

CONTATTI

Gruppo Mediobanca Investor Relations

Piazzetta Cuccia 1, 20121 Milan, Italy

Jessica Spina	Tel. no. (0039) 02-8829.860
Luisa Demaria	Tel. no. (0039) 02-8829.647
Matteo Carotta	Tel. no. (0039) 02-8829.290
Marcella Malpangotto	Tel. no. (0039) 02-8829.428

Email: investor.relations@mediobanca.com

<http://www.mediobanca.com>