

MEDIOBANCA

**Risultati annuali
al 30 giugno 2022**

Milano, 29 luglio 2022



MEDIOBANCA

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Qualità dell'attivo per divisione
3. Wholesale Banking – portafoglio impieghi
4. Risultati divisionali per trimestre



MEDIOBANCA

CRESCITA - QUALITÀ - REMUNERAZIONE

Efficienza del modello di business, posizionamento e diversificazione, senza compromessi su iniziative di crescita e qualità, hanno permesso di raggiungere risultati record nei 12M ed un solido 4T nonostante la guerra, le turbolenze di mercato e l'indebolimento del quadro macroeconomico

CRESCITA

Significativa crescita trainata dall'intensa attività commerciale

NNM più che raddoppiato a €9mld, TFA +12% A/A a €80mld, impieghi +7% a €52mld

Ricavi +8% al livello più alto di sempre pari a €2,85mld

Crescita e redditività nel WM, risultati record nel CF, robusta attività nel CIB, solida contribuzione dell'INS

NII +5% a ~€1.480mln e commissioni +14% a €850mln

Risultato netto +12% a €907mln

EPS +15% a €1,05

QUALITÀ

Efficienza stabile (46% C/I) in presenza di investimenti in distribuzione, innovazione e talenti (costi +6%)

CoR a 48pb con overlay intatti (~€300mln)

Incidenza delle Att.det.lorde/impieghi in calo a 2,5% (copertura salita al 71%)

ROTE 10% con CET1 phase-in a 15,7% (14,5% FL)

REMUNERAZIONE DEGLI STAKEHOLDER

DPS a €0,75, +14% A/A, 3% BB avviato in Dec.21 concluso – Pay-out totale ~100%

ESG: significativi progressi oltre agli obiettivi del BP

NUOVO LIVELLO RECORD PER I RISULTATI ANNUALI ...

€2,8MLD DI RICAVI (+8%), €907MLN DI UTILE NETTO (+12%), ROTE AL 10%

Sintesi dei risultati

Sezione 1

Risultati finanziari

MEDIOBANCA GROUP – 12M as at June22				
PER SHARE	EPS 12m	DPS	TBVPS	n. azioni/az. proprie
	€1,05 +15% A/A	€0,75 +14% A/A	€10,6 -3% A/A	864,7mln, -3% A/A 26mln az.prop.
P&L	Ricavi	Rettifiche	Marg. operat.	Utile netto
	€2.851mln +8% A/A	€243mln -2% A/A	€1.296mln +14% A/A	€907mln +12% A/A
A&L	Impieghi	RWA	TFA	NNM
	€52mld +7% A/A	€50mld +7% A/A	€80mld +12% A/A	€9mld >2x A/A
Ratio	Costi/ricavi	CoR	RORWA	ROTE adj
	46% -1pp A/A	48pb -4pb A/A	186pb +16pb A/A	10% +1pp A/A
K	Att.det lorde/imp.	CET1 Ph.in	CET1 FL ¹	DPS e BB
	2.5% -0.2pp T/T -0.7pp A/A	15.7% +40pb T/T -60pb A/A	14.5% +50pb T/T -60pb A/A	~100% payout 70% cash + bb 3% capital

In sintesi

- ◆ **Crescita dell'EPS: €1,05, +15%**
- ◆ **Crescita del DPS: €0,75 +14% con pay-out ~100%, 70% cash, 3% BB completato, 16,5mln di azioni da cancellare a sett.22.**
- ◆ **BVPS (€11,6, -2%) e TBVPS (€10,6, -3%) in calo per la variazione delle riserve di valutazione**

- ◆ **Crescita dei revenues (+8%), Mdl (+5%) e commissioni (+14%) per la crescita degli attivi fruttiferi: attività capital-light in forte crescita (€9mld NNM >2x, TFA +12%), impieghi (+7%)**
- ◆ **Efficienza stabile (indice costi/ricavi 46%) nonostante gli investimenti in distribuzione, innovazione digitale e talenti**

- ◆ **Eccellente qualità dell'attivo con att.det. e costo del rischio ai minimi di sempre (att.det.lorde al 2,5%).**
- ◆ **~€300mln di overlays intatti, extra copertura di attività non-core**

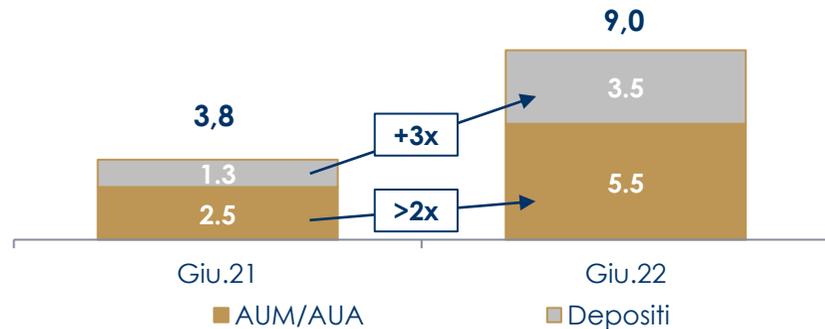
- ◆ **CET1 @ 15,7% che finanzia la redditizia crescita organica (RORWA a 186pb) e la remunerazione per gli azionisti**
- ◆ **Nessun impatto significativo da guerra/turbolenze di mercato**

... GRAZIE A RIMARCHEVOLI RISULTATI COMMERCIALI...

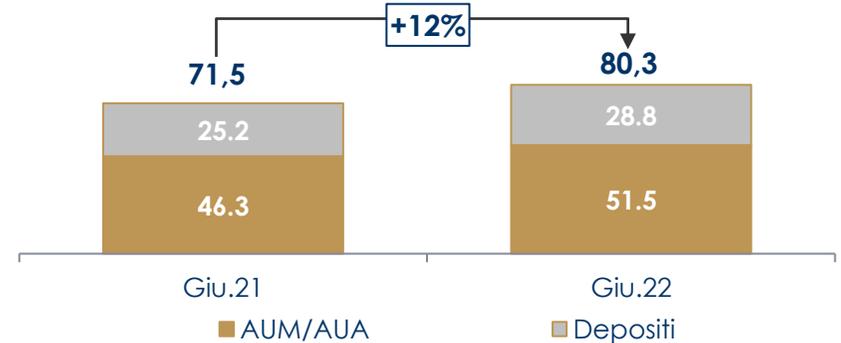
Sintesi dei risultati

Sezione 1

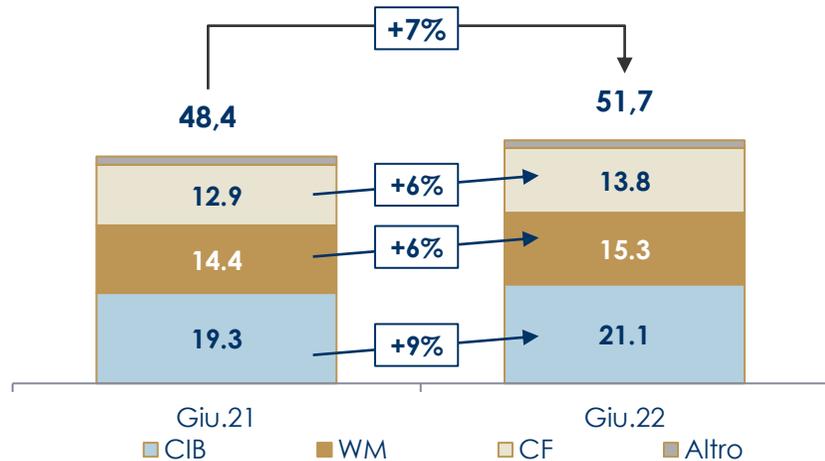
NNM +2,5X a €9mld



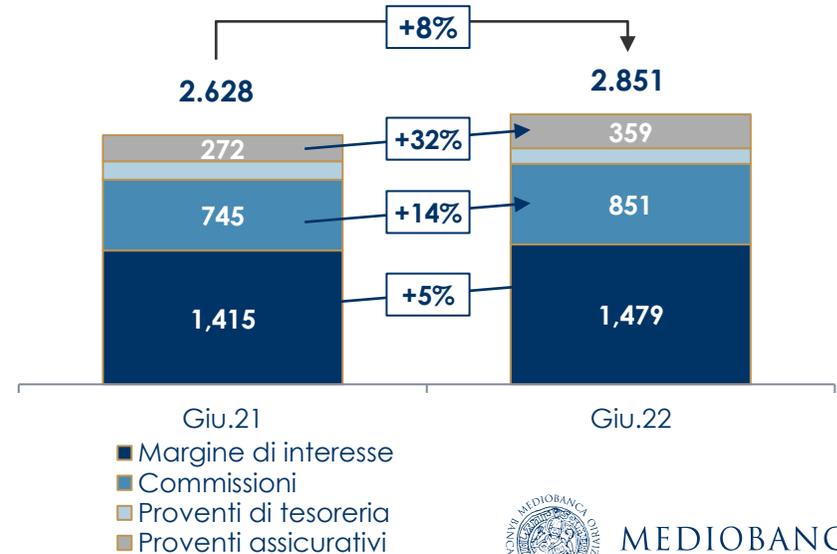
TFA +12% a €80mld



Impieghi in crescita di ~€3,5mld (+7% A/A)



Ricavi in crescita di ~€220mln (+8% A/A)

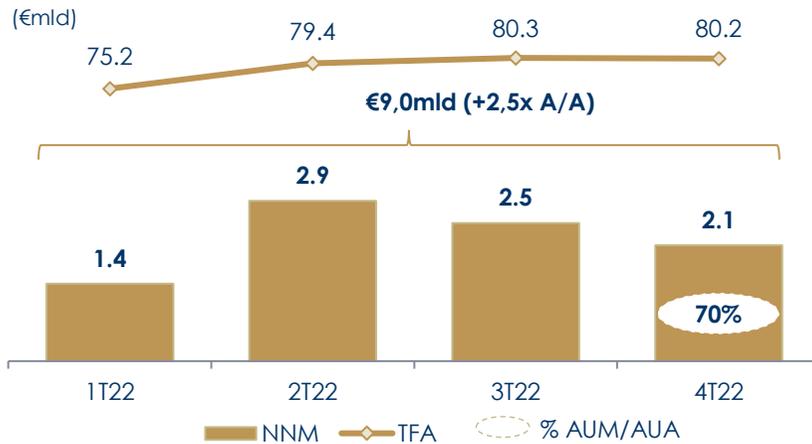


... ANCHE NEL 4T, NONOSTANTE GUERRA E VOLATILITÀ

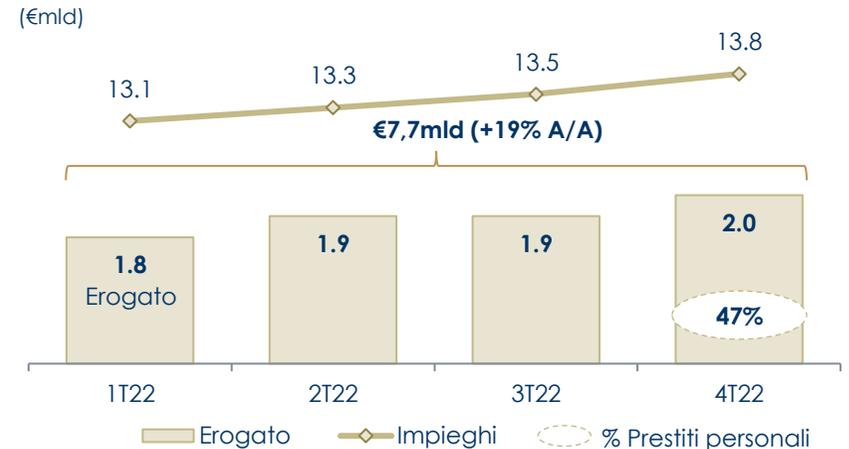
Sintesi dei risultati

Sezione 1

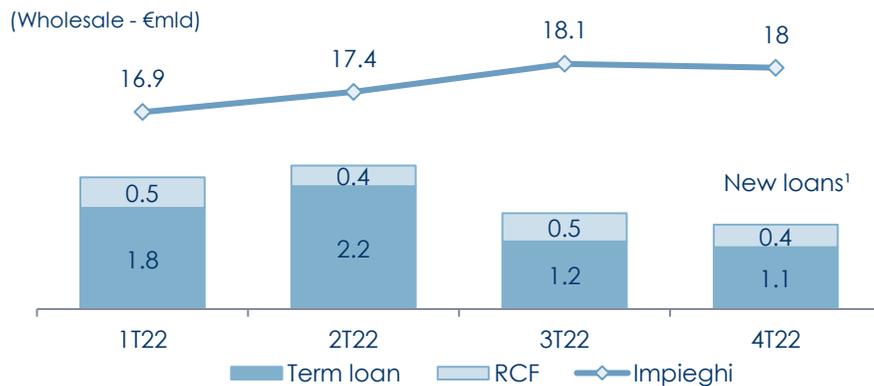
WM: TFA stabili a €80mld, dopo >€2mld NNM nel 4T
70% (AUM/AUA)



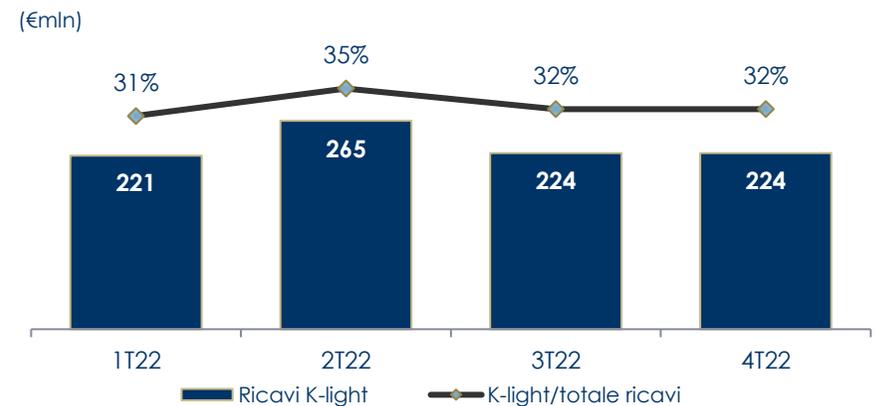
CF: €2mld di erogato nel 4T
per un totale di €7,7mld nel FY22, +19% A/A



CIB: solida evoluzione dei volumi



Stabile contribuzione delle attività k-light
Ricavi K-light: >30% del totale, €933mln nel FY22 +12% A/A



SOLIDO 4° TRIMESTRE

€704MLN DI RICAVI, €192MLN DI UTILE NETTO

Sintesi dei risultati

Sezione 1

Gruppo: trimestre solido

Ricavi, marg. op. e risultato netto (€191mln) rimangono elevati A/A, grazie al margine di interesse (€373mln) e alle commissioni ancora >€200mln nonostante la normalizzazione di elementi non ricorrenti

CoR molto contenuto nonostante gli accantonamenti prudenziali

WM: importante NNM

€2.1mld NNM, ~2/3 AUM/AUA, nonostante il mercato non facile
Comm. di gestione elevate e stabili (€83m), basse comm. upfront (BlackRock contabilizzato nel 1S22) e **nessuna commissione di performance** (vs €10mln nel 2T).

Proseguono gli investimenti in distribuzione

Marco Carreri nominato presidente di CheBanca!

CF: crescita e redditività

Crescita robusta dell'erogato per volumi e mix

Mdl sostenuto dalla traiettoria di crescita degli impieghi

Costo del rischio e qualità dell'attivo ai livelli migliori di sempre

CIB: solidi ricavi, volatilità di mercato

Vigorosa performance nell'advisory, lending e CMS

In calo gli utili da trading

Qualità dell'attivo confermata eccellente

Giuseppe Baldelli nominato Co-Head CIB

Mediobanca Group – risultati del 4T a giugno22

Ricavi	Commissioni	CoR	Utile netto
€704mln	€205mln	37pb	€191mln
+2% T/T	+2% T/T	-8pb T/T	+1% T/T
+6% A/A	+18% A/A	-19pb A/A	-6% A/A

Wealth Management – risultati del 4T a giugno22

Ricavi	Utile netto	NNM	Salespeople (#)
€183mln	€29mln	€2,1mld	1.160
+2% T/T	-14% T/T	-17% T/T	+20 T/T
+12% A/A	+9% A/A	+90% A/A	+77 A/A

Consumer Finance – risultati del 4T a giugno22

Ricavi	Utile netto	CoR	Erogato
€269mln	€87mln	138pb	€2,0mld
+2% T/T	-8% T/T	-3pb T/T	+5% T/T
+13% A/A	+37% A/A	-45pb A/A	+9% A/A

Corporate & Inv.Banking – risultati del 4T a giugno22

Ricavi	Commissioni	CoR	Utile netto
€160mln	€80mln	0pb	€43mln
+1% T/T	stabili T/T	-7pb T/T	-15% T/T
-1% A/A	+16% A/A	-5pb A/A	-19% A/A

RECORD DPS 0,75 (+14% A/A) - PAY-OUT TOTALE AL 100%

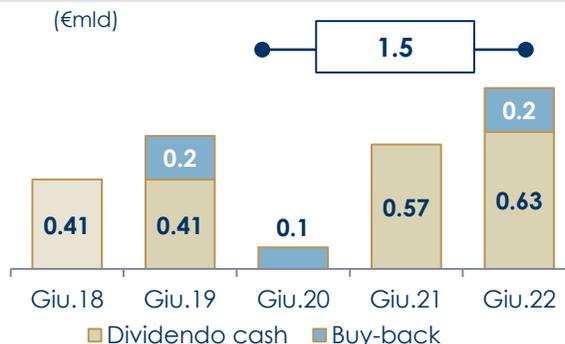
Sintesi dei risultati

Sezione 1

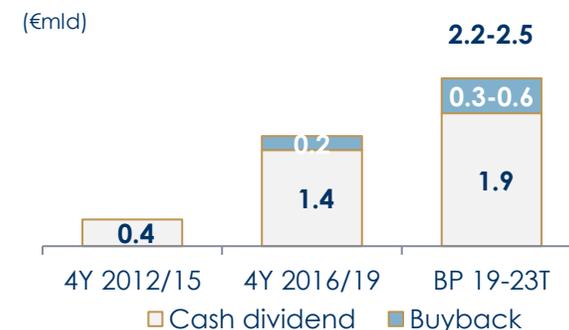
DPS a €0,75
(+14% A/A)



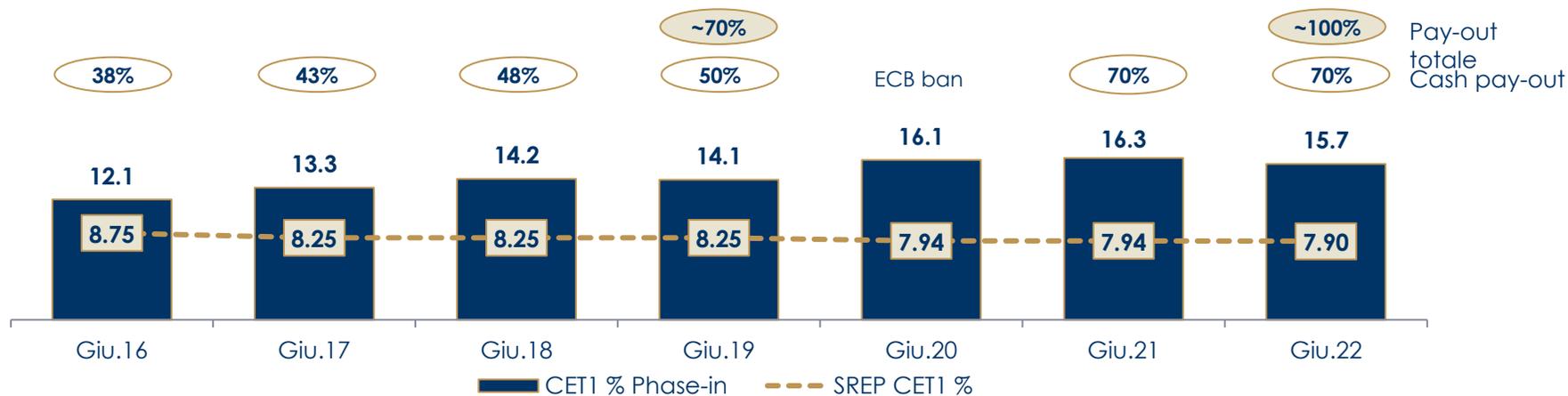
Negli ultimi 2 anni €1,5mld di remunerazione cumulata ...



...in linea con gli obiettivi del BP19-23 ...



... e con una solida dotazione di capitale: CET1 superiore ai requisiti, con limitata sensibilità a fattori di rischio
(>€300mln di overlay sui portafogli crediti, bassa esposizione ai Govies IT pari al 49% del CET1, bassa volatilità degli RWA)

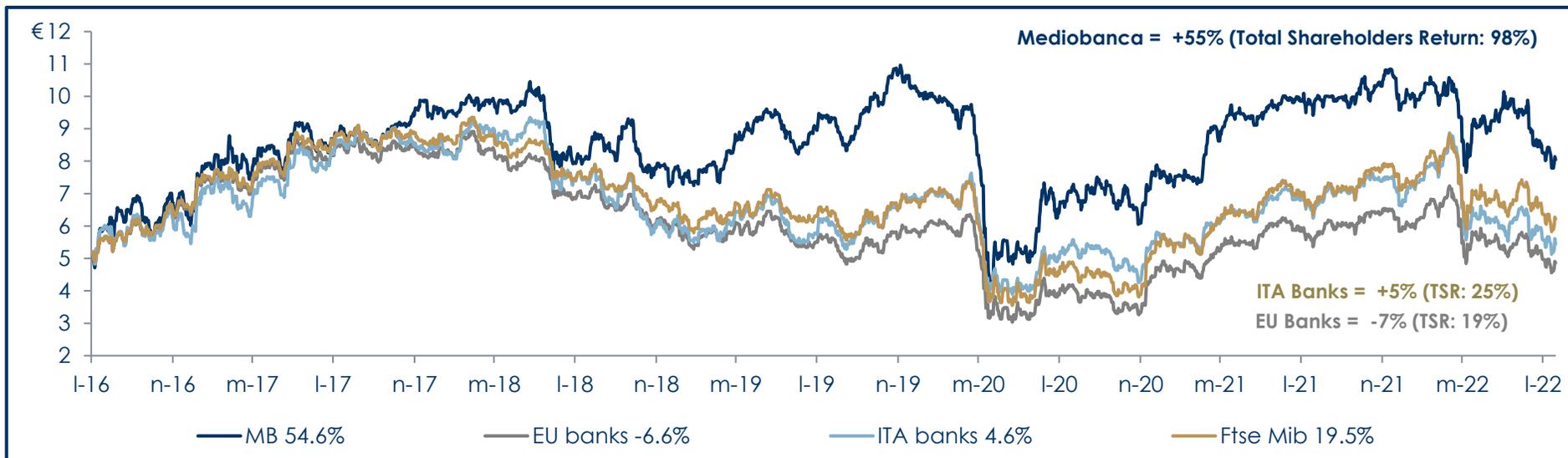


MB SUPERIORE ALLA MEDIA DI SETTORE PER RISULTATI FINANZIARI E ANDAMENTO DI MERCATO

Sintesi dei risultati

Sezione 1

Risultati ultimi 6 anni	MEDIOBANCA	Media BANCHE ITALIANE ¹	Media BANCHE EUROPEE ¹
Ricavi (6Y CAGR ²)	+6%	0%	0%
Margine di interesse/commissioni (6Y CAGR ²)	+3% / +11%	-2% / +1%	0% / +5%
Risultato ante imposte (6Y CAGR ²)	+8%	+2%	+2%
Impieghi (6Y CAGR ²)	+7%	+1%	+2%
Dipendenti (6Y CAGR ²)	+4%	-3%	-1%
ROTE ³	10%	7%	8%
Indice cost/ricavi ³	46%	>50%	<70%
Indice attività deteriorate lorde ⁴	2,6%	3,7%	2,4%



9

1) Società comparabili: principali banche europee (Italia, Francia, Spagna, Germania, UK, Svizzera e Olanda) coperte da MB Securities.

2) 6YCAGR: giugno 16/22 Mediobanca, dicembre 15/21 per le società comparabili

3) Giugno 22 per Mediobanca, dicembre 21 per le società comparabili

4) EBA Risk Dashboard – dati a settembre 2021

Fonte: Nasdaq IR Insight, report delle società, MB Securities.



MEDIOBANCA

IN TRAIETTORIA PER RAGGIUNGERE I TARGET DI PIANO 19-23 SIA FINANZIARI..

Sintesi dei risultati

Sezione 1



... CHE ESG, PROSEGUENDO GLI INVESTIMENTI...

Sintesi dei risultati

Sezione 1

Target non finanziari del BP19/23		Progresso vs BP19/23	Avanzamento FY22/ commenti
 <p>4 QUALITY EDUCATION</p>	Ore medie di formazione +25% per potenziare le competenze di dipendenti		Obiettivo ampiamente raggiunto ogni anno
 <p>5 GENDER EQUALITY</p>	<p>Ca. 50% dei candidati per nuove assunzioni di genere femminile</p> <p>Per le promozioni interne devono essere prese in considerazione tutte le donne idonee alla posizione</p>	 	<p>Obiettivi raggiunti</p> <p>Annunciati nuove obiettivi quantitativi (da includere nel prossimo BP)</p>
 <p>8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH</p>	<p>AM: 100% dei nuovi investimenti selezionati con criteri sia ESG sia finanziari</p> <p>€700mil da investire in PMI italiane di eccellenza</p> <p>% di prodotti qualificati ESG (ex SFDR art. 8&9) al 40% del totale fondi di investimento nel portafoglio della clientela Affluent</p>	  	<p>Obiettivi raggiunti</p> <p>Limitato ritardo negli investimenti in Limited delay in the investments in PMI italiane di eccellenza</p>
 <p>11 SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES</p>	<p>€4mil all'anno destinati a progetti con impatto sociale/ambientale positivo</p> <p>MB Social Impact Fund: incremento degli AUM ≥: 20%</p>	 	In linea col raggiungimento previsto
 <p>12 RESPONSIBLE CONSUMPTION AND PRODUCTION</p>	<p>Emissione di ESG bond: €500mln</p> <p>40% delle spese relative ai fornitori valutate secondo criteri ESG</p> <p>Customer satisfaction: CB! CSI¹ sul segment core²: @75 NPS¹ @30 Compass: CSI @ 85, NPS @65</p>	  	<p>Obiettivi raggiunti</p> <p>In fase di adozione certificazione ESG esterna per valutazione fornitori</p>
 <p>13 CLIMATE ACTION</p>	<p>Energia³: 92% da risorse rinnovabili, emissioni di CO2 ridotte del 11%; auto ibride @72% delle flotta MB</p> <p>RAM: emissione di un fondo "carbon neutral "</p> <p>Mutui "green" di CheBanca! +50%</p>	  	<p>Emissioni CO2 -17%; auto ibride @41%</p> <p>Obiettivi raggiunti</p>

1) CSI: Customer Satisfaction Index; NPS: Net Promoter Score
 2) Premier: clienti con ricchezza compresa tra €50k e €5m
 3) Revisione target: a causa dei ritardi nelle consegne delle autovetture e dell'uso ancora diffuso di carte carburante i target di CO2 sono stati ridotti (-11% vs -27%) così come quello relative alle auto ibride (72% vs 90% della flotta MB)

... PER PROMUOVERE ULTERIORMENTE IL PROFILO ESG DEL GRUPPO

Sintesi dei risultati

Sezione 1

ENVIRONMENT	SOCIAL	GOVERNANCE
<ul style="list-style-type: none">◆ Firmatari della Net-Zero Banking Alliance e delle raccomandazioni della Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD). A settembre 2022:<ul style="list-style-type: none">◆ Primi target NZBA targets◆ Primo report TCFD◆ Stock di crediti ESG/green ora rilevante con ~ €3,1mld di cui:<ul style="list-style-type: none">◆ 84% corporate◆ 11% mutui◆ 5% credito al consumo◆ Solida crescita fondi ESG (% di fondi ESG @61%)¹◆ Leadership del DCM Mediobanca nel mondo ESG con 21 operazioni per un totale di oltre €16,2mld in 12M	<ul style="list-style-type: none">◆ Lancio del progetto “ToDei” che mira, anche con l'utilizzo di KPI specifici, a migliorare inclusione e bilanciamento di genere a beneficio dell'attrazione dei talenti.◆ Supporto alla comunità:<ul style="list-style-type: none">◆ €1,5mln donati all'Opera San Francesco per iniziative di carità◆ 5° edizione dello Sport Camp presso l'Istituto “Cesare Beccaria”² di Milano per promuovere competizione e rispetto delle regole◆ Inaugurazione di un nuovo campo da rugby nell'ambito del Progetto INSIEME per l'inclusione dei minori appartenenti a fasce socialmente deboli e a rischio di esclusione◆ Piantumazione di 2.000 alberi nelle zone di Milano nell'ambito di progetti condivisi³	<ul style="list-style-type: none">◆ Evoluzione della Governance con variazioni allo Statuto:<ul style="list-style-type: none">◆ cancellazione dell'obbligo di avere manager del gruppo nel CdA,◆ maggior presenza delle minoranze nel CdA con un posto riservato agli Investitori Istituzionali◆ Nomina del Lead Independent Director (Angela Gamba, consigliere indipendente, appartenente alla lista di minoranza di Assogestioni)◆ Politica di remunerazione: inclusione di obiettivi ESG quantitativi negli obiettivi di breve termine del top management per promuovere lo sviluppo di prodotti ESG/green

Crescente apprezzamento e riconoscimenti da parte di Investitori istituzionali, indici¹ e società di rating²

1) % di prodotti qualificati ESG (ex SFDR art. 8&9) sul totale fondi di investimento nel portafoglio della clientela Affluent
2) Istituto penale per minorenni a Milano
3) Con Reteclima e Fondazione Mission Bambini
4) MB inclusa nel S&P Europe 350 ESG e nel MIB ESG
5) MSCI da “BB” a “A”; CDP da “D” a “C”; Vigeo/Moody's da 60/100 a 63/100; inclusione nel S&P Global 2022 Sustainability Yearbook e nel Bloomberg 2022 Gender Equality Index



CRESCENTE RICONOSCIMENTO NEGLI INDICI E RATINGS ESG

Sintesi dei risultati

Sezione 1



Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Qualità dell'attivo per divisione
3. Wholesale Banking – portafoglio impieghi
4. Risultati divisionali per trimestre



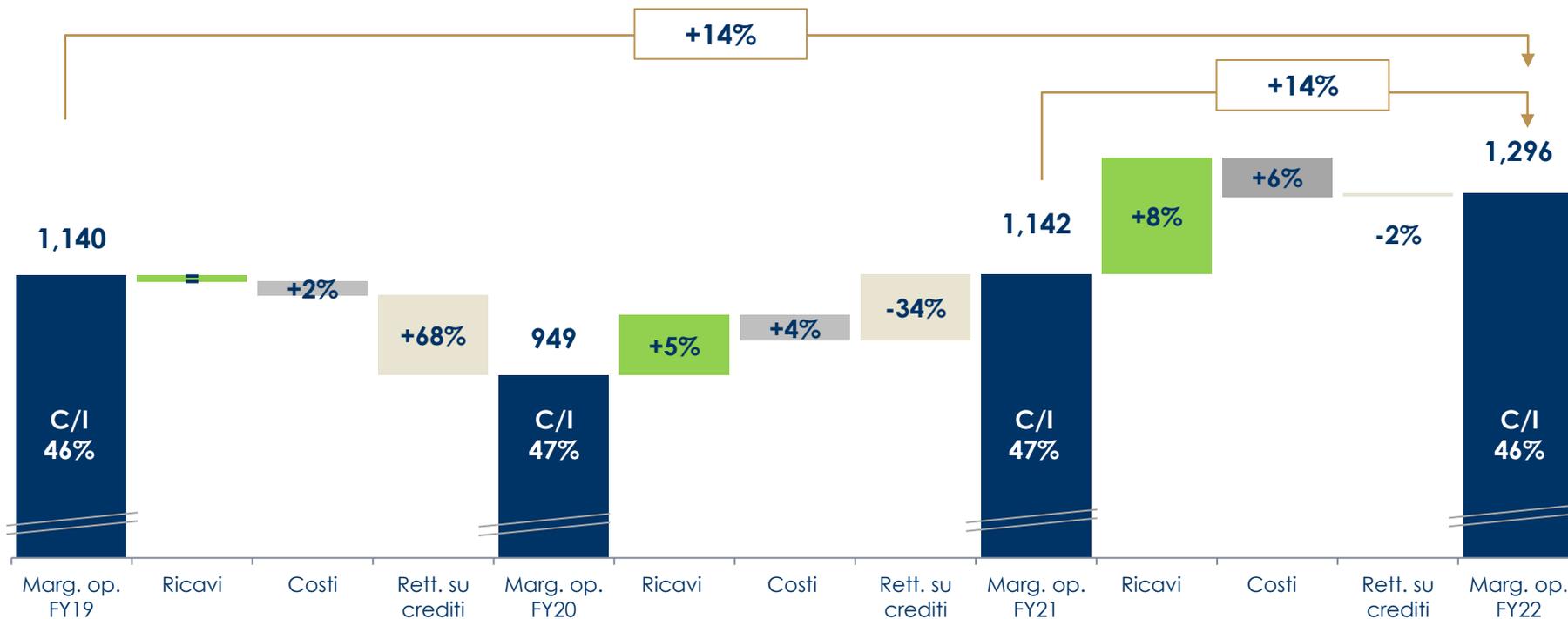
MEDIOBANCA

MARGINE OPERATIVO A €1,3MLD, SUPERIORE DEL 14% AL FY21 ED AI LIVELLI PRE-COVID

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 2

Andamento del margine operativo di gruppo (€mln)



◆ **Margine operativo a €1,3mld, del 14% superiore al FY21 ed ai livelli pre-Covid grazie a**

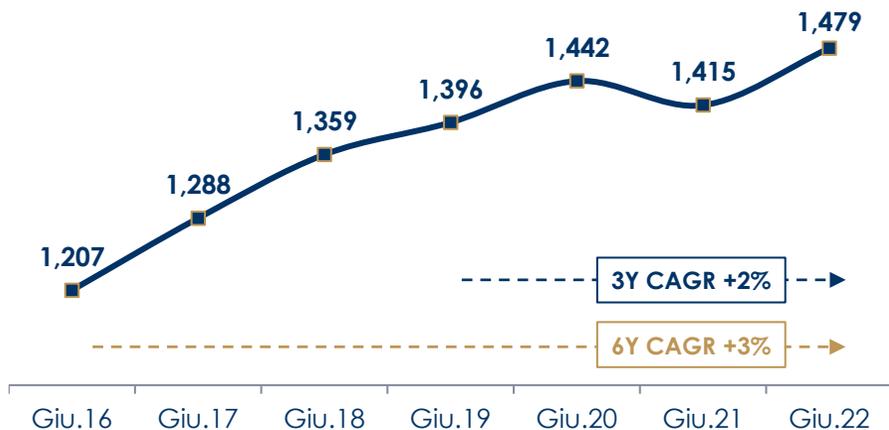
- ◆ **Solida crescita dei ricavi: 8%**
- ◆ **Indice costi/ricavi stabile al 46%**
- ◆ **Costo del rischio ai livelli minimi ~50pb**

MARG. DI INTERESSE +5% A/A GRAZIE ALLA CRESCITA DEI VOLUMI...

RILANCIO DI UN PERCORSO DI CRESCITA DI LUNGO TERMINE

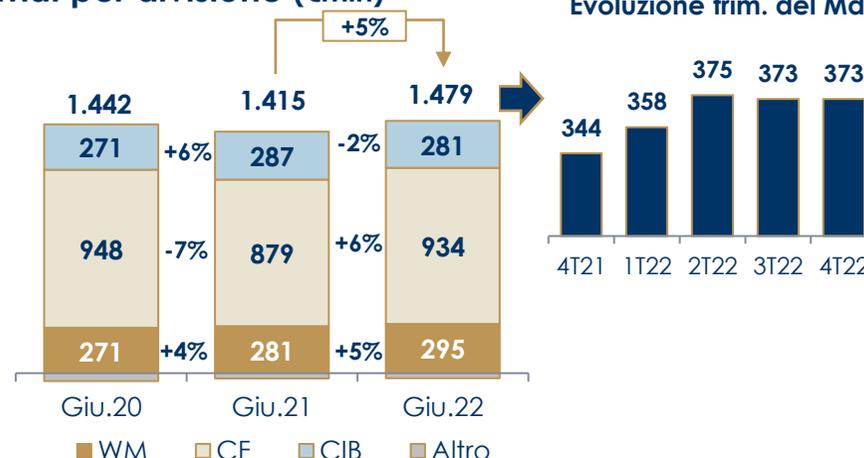
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Evoluzione del margine di interesse (€mln e CAGR %)



Sezione 2

Mdl per divisione (€mln)



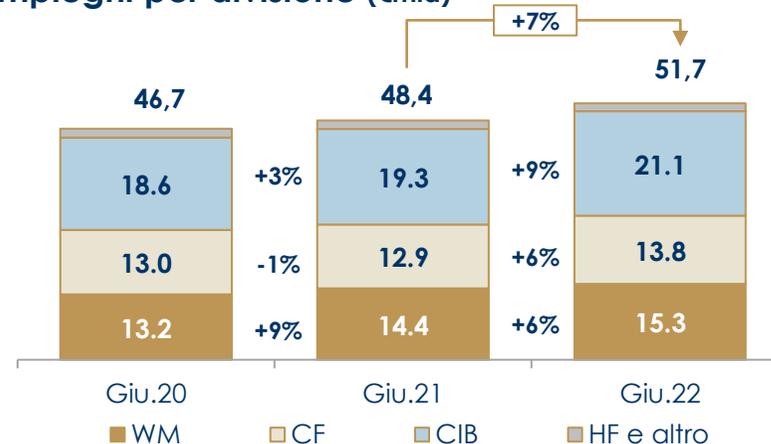
Evoluzione trim. del Mdl



◆ **Mdl nuovamente in crescita (+5% A/A), dopo il rallentamento del Covid**, grazie alla solida crescita dei volumi confermata anche nel 4T:

- ◆ **Volumi in crescita nel CF** (superiori al pre-Covid), con miglior mix (PP +24% A/A a €3,6mld, 47% del totale)
- ◆ **Dinamica robusta nel WM**: mutui +3%, impieghi Private Banking +18%
- ◆ **Pressione sui margini nel CIB** compensata dalla crescita volumi
- ◆ **HF: efficace gestione del costo della provvista** e proventi da ALM che bilanciano la rimodulazione del TLTRO

Impieghi per divisione (€mld)



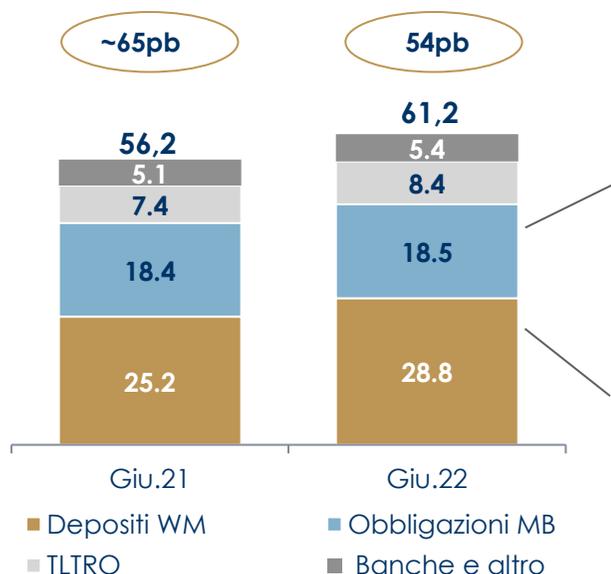
... E ALLA GESTIONE ATTIVA DELLE FONTI DI PROVVISITA

ELEVATA DIVERSIFICAZIONE A COSTI COMPETITIVI IN UN CONTEST DI MERCATO VOLATILE

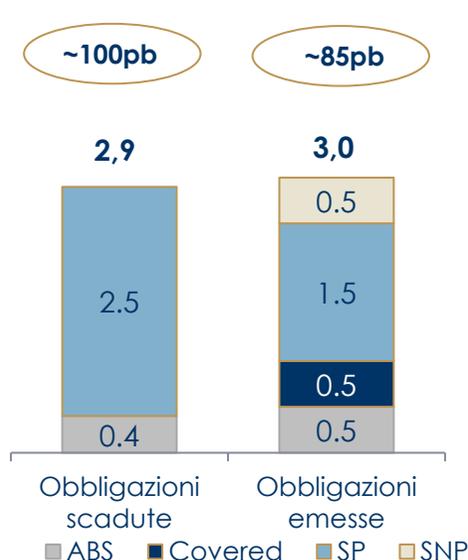
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 2

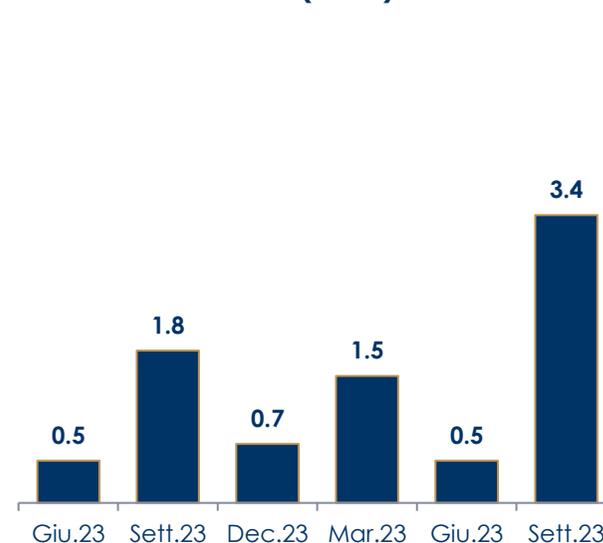
Evoluzione provvista e relativo costo (€mld)



Obbligazioni scadute ed emesse e relativo costo (€mld)



Scadenze TLTRO (€mld)



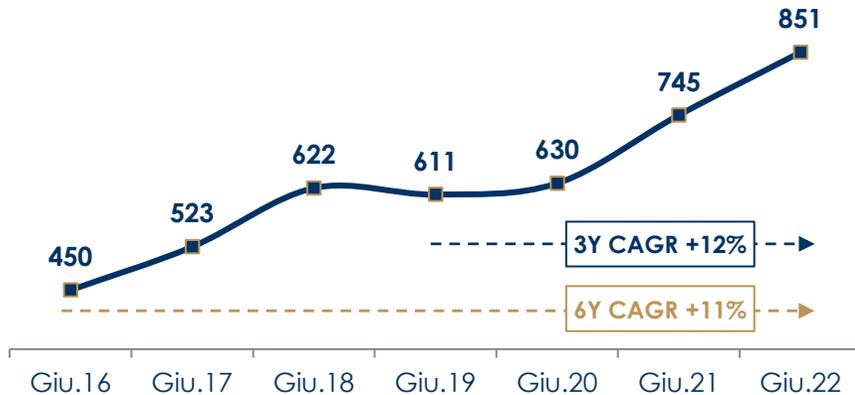
- ◆ **Provvista in crescita a €61mld con un costo in calo da 65pb a 54pb. Anticipata parte della raccolta del FY23 nel 4T a prezzi competitivi**
 - ◆ **Depositi WM a €29mld, 47% del totale:** cresce la componente dei conti transazionali con un costo in calo di circa 10pb
 - ◆ **Scadenze TLTRO smussate nei prossimi 18 mesi** per limitare la volatilità degli indicatori (LCR al 159%, NSFR al 116%).
 - ◆ **Obbligazioni MB a €18,5mld, con elevato surplus MREL: €3mld emessi nel FY22, €1,5mld dall'inizio della guerra a costo competitivo grazie alla buona diversificazione** di offerta (€1mld secured vs €0,5mld unsecured) e di tipologia di investitore (€1,1mld a istituzionali vs €0,4mld a retail)

IMPORTANTE PROGRESSIONE DELLE COMMISSIONI, +14% A/A (+39% NEGLI ULTIMI 3 ANNI)

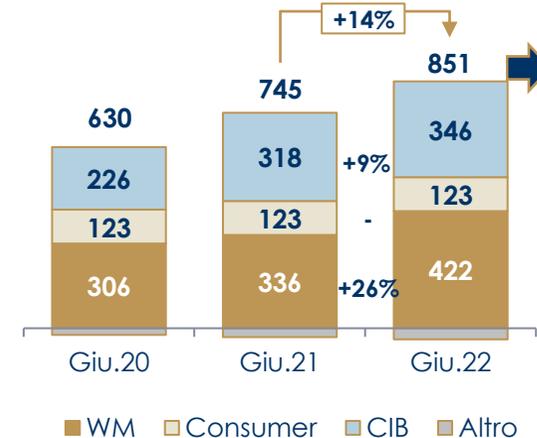
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 2

Evoluzione delle commissioni (€mln e CAGR %)



Commissioni per divisione (€mln)



Commissioni per trim.



◆ **Commissioni in stabile progressione (+14% A/A e 11-12% 3Y/6YCAGR) grazie alla crescita organica. Commissioni stabili negli ultimi 2 trim. nonostante i mercati:**

- ◆ **WM: +26% A/A**, grazie ad AUM/AUA in crescita fino a Dic21 e poi stabili con i flussi di NNM che hanno compensato l'effetto di mercato. Margini in crescita, commissioni di performance (€10mln) minime, nel 2T.
- ◆ **CIB: +9% A/A** (dopo le commissioni record del FY21) grazie all'ottima performance di advisory (incluso la Francia specie nel 2T) e lending ma con il CapMkt rallentato nel 4T per l'andamento dei mercati
- ◆ **CF: stabili**

Evoluzione TFA (€mln)



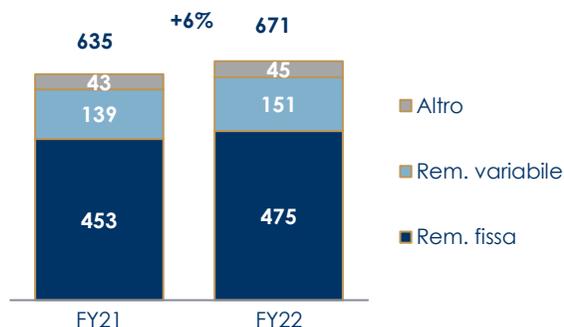
COSTI +6% PER MAGGIORI VOLUMI ED INVESTIMENTI IT

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 2

Costo del lavoro (€mln)

Dipendenti in crescita di ≈100 professionisti per un totale di oltre 5mila dipendenti



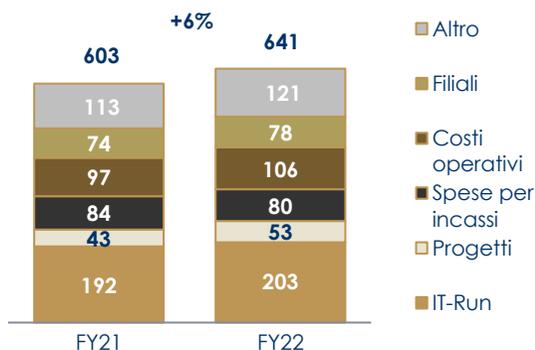
◆ **Costo del lavoro +6% A/A** o +€36mln (+€36mln nel FY21) **effetto della crescita della componente variabile (+9% A/A)** in relazione agli eccellenti risultati economici e commerciali. **Componente fissa +5% A/A** anche per la crescita dell'organico (≈100 professionisti).

◆ **Crescita organico principalmente legata e distribuzione/rafforzamento operativo** nel WM (CheBanca! e PB) e - in misura minore - CIB e Compass.

Aumento costo del lavoro per divisione (€m)



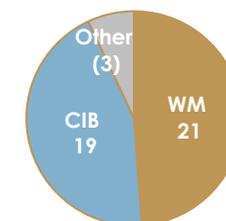
Spese amministrative (€mln)



◆ **Spese amministrative +6% A/A** o €38mln (+€13mln nel FY21) **effetto di**

- ◆ **maggiori volumi di attività** (~€13mln)
- ◆ **nuovi progetti** (~€10mln)
- ◆ **rafforzamento IT** (~€11mln)
- ◆ **filiali** (~€4mln)

Aumento spese amministrative per divisione (€m)



◆ **Costi di gruppo in crescita di €74mln** (+€49mln nel FY21) o **+6% A/A** guidati dal WM (+€46mln) e dal CIB (+€26mln), CF stabile.

◆ Crescita dei costi effetto di:

- ◆ progetti IT projects e miglorie trasversali a tutto il gruppo
- ◆ rafforzamento della distribuzione del WM e dei servizi ai clienti
- ◆ maggiori volumi di attività in tutte le divisioni

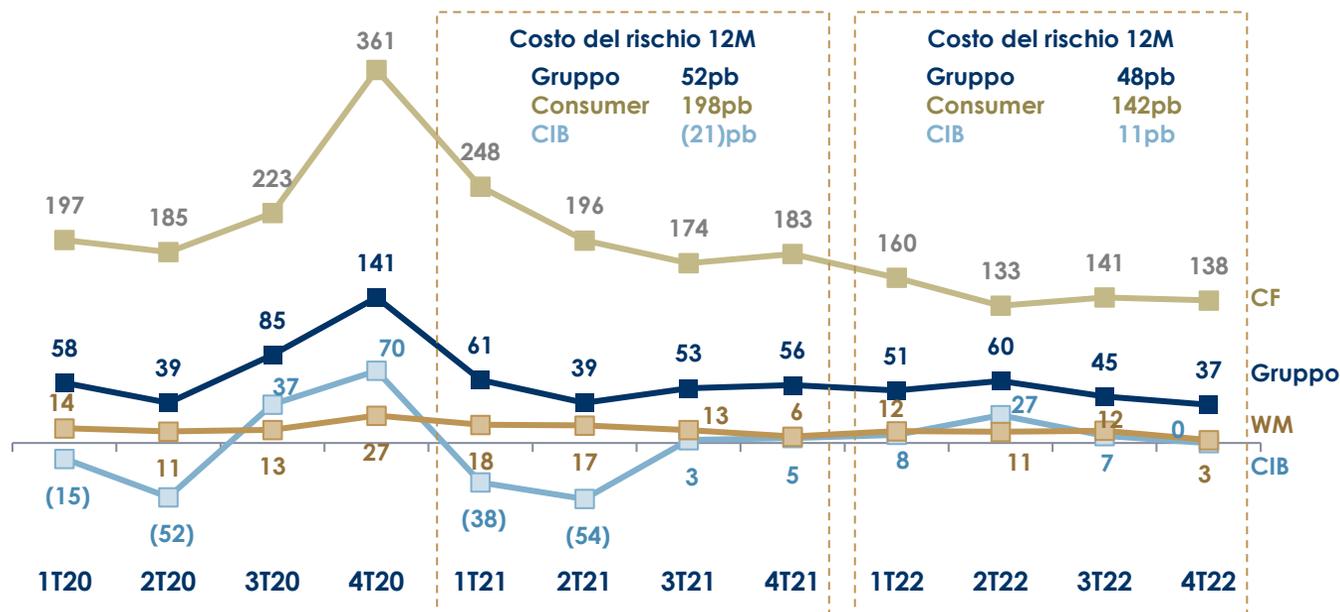
COSTO DEL RISCHIO STABILE A 48PB

SENZA RILASCIO DI OVERLAY E CON ALTRI EXTRA ACCANTONAMENTI

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 2

Evoluzione del costo del rischio (pb)



Evoluzione degli overlay (€mln)



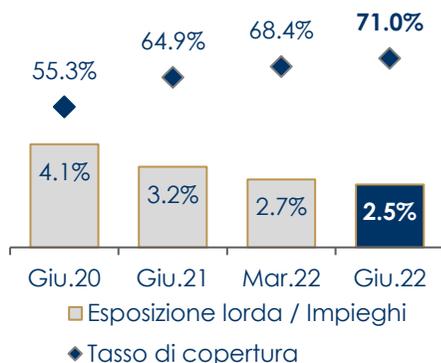
- ◆ **Approccio prudente: nessun rilascio di overlay** (limitata riduzione legata a rimborsi anticipate nel CIB, piccolo incrementi nel WM e CF)
- ◆ **FY22: costo del rischio di gruppo a 48pb inclusivo di extra accantonamenti per semplificare il disimpegno da piccoli portafogli (Leasing /MBCS per un totale di €40mln):**
 - ◆ CF: costo del rischio confermato a livelli minimi (142pb nei 12M), grazie al positivo andamento dei tassi di default e alla solida qualità dell'attivo
 - ◆ CIB: costo del rischio azzerato nel 4T22 (11pb nei 12M), inclusivo di extra accantonamenti (contabilizzati principalmente nel 2T22) su portafogli di MBCS (€30mln)

SOLIDA QUALITÀ DELL'ATTIVO: NPL IN CALO IN TERMINI RELATIVE E COPERTURE IN CRESCITA

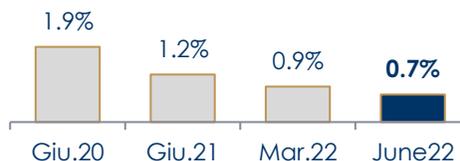
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 2

Att.det. lorde – Stage 3¹

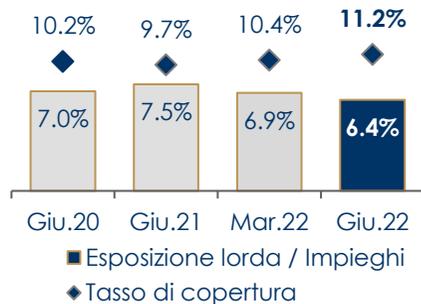


Att.det. nette – Stage 3¹ (Esposizione netta/Impieghi)

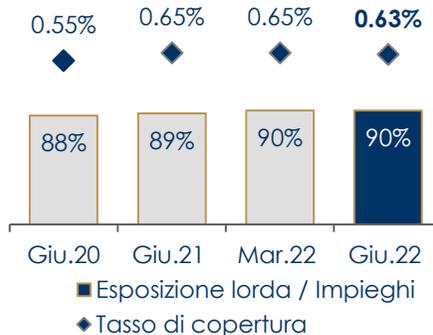


- **Stage 3** – Att.det.lorde in calo al 2,5% degli impieghi (vs 2,7% a marzo22 e 3,2% a giugno21) per il ritorno in bonis di UTP. Att.det.nette in ulteriore calo assoluto (-13% T/T e -22% A/A) e relativo, con copertura al 71%, superiore di 15pp rispetto a giugno20
- **Stage 2** – Calo in termini assoluti e relativi
- **Impieghi in bonis** – Tasso di copertura pari all'1,33% con overlay intatti

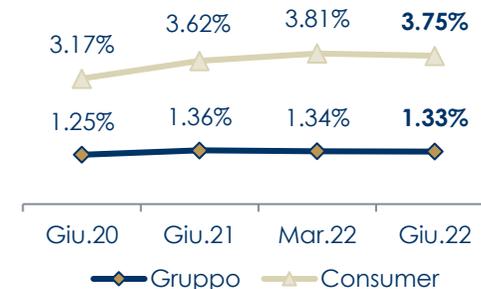
Impieghi in bonis – Stage 2¹



Impieghi in bonis – Stage 1¹



Tasso di copertura bonis



1) I dati nei grafici sopra si riferiscono agli impieghi alla clientela e possono pertanto differire dai dati EBA Dashbord. In particolare l'EBA include le attività deteriorate acquistate e la posizione di tesoreria che, invece, non sono contemplate nella riclassifica di MB.



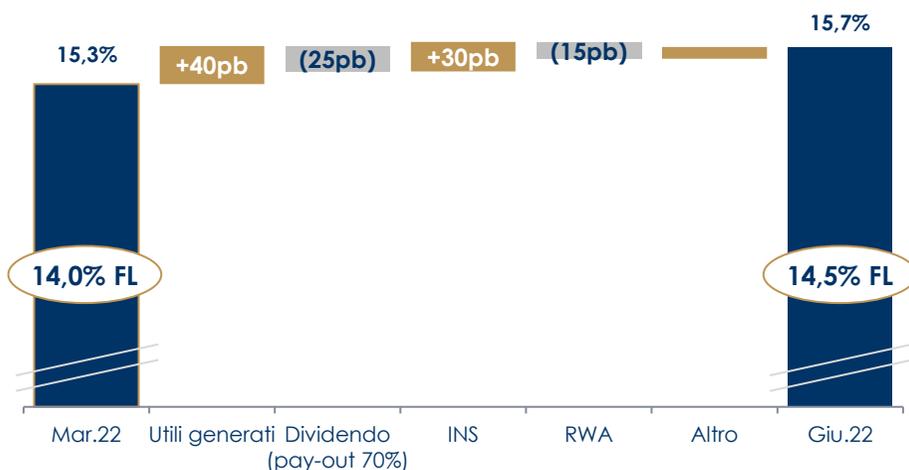
ELEVATI INDICI DI CAPITALE

CET1 PHASE-IN @15,7% - FULLY LOADED @ 14,5%

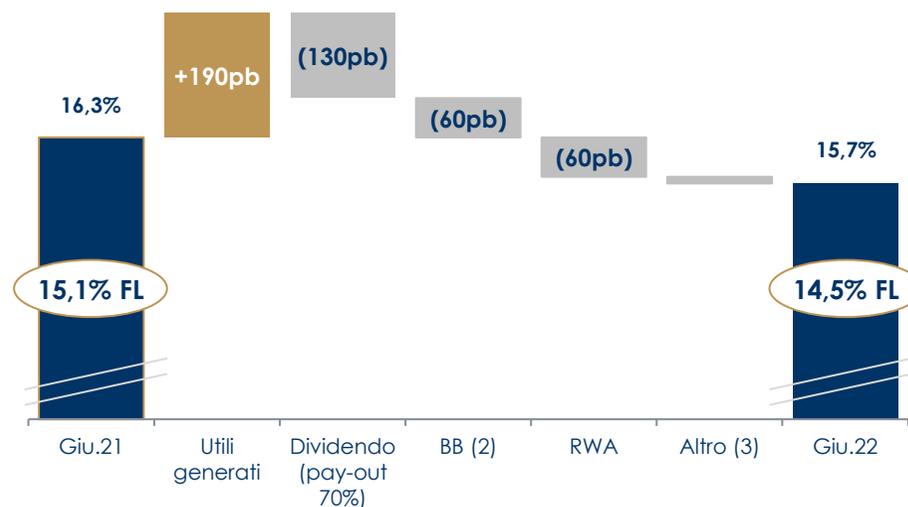
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 2

Evoluzione indice CET1¹ nel 4T



Evoluzione indice CET1¹ nel FY22



◆ Indice CET1¹ a15,7%:

- ◆ **+40pb T/T** con: +40pb di utili generati, -25pb accantonati per il dividendo con pay-out al 70% e +30pb per il minor valore di libro di Ass.Generali dopo lo stacco del dividendo
- ◆ **-60pb A/A** con: +190pb di utili generati, -130pb accantonati per il dividendo con pay-out al 70% , -60pb relativi al buy-back completato a giugno, -60pb per la crescita organica

◆ Effetto dei mercati limitato: -5pb nel 4T e -10pb nel FY22

1) CET1 fully loaded senza Danish Compromise (~110pb) e con IFRS 9 fully phased (~10pb)
 2) Programma di Buyback approvato da ECB, avviato a dicembre21 e concluso il 14 giugno 2022, per un totale di 25,9 milioni di azioni corrispondenti ad un totale di €241,4mln.
 3) Inclusi -13pb relative all'acquisizione Bybrook.

RISULTATI DI GRUPPO IN SINTESI

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 2

Risultati finanziari

€mln	12m Giu.22	Δ A/A ¹	4T22	3T22	4T21
Totale ricavi	2.851	+8%	704	688	665
Margine di interesse	1.479	5%	373	373	344
Commissioni nette	851	14%	205	202	173
Proventi di tesoreria	162	-18%	29	35	45
Proventi assicurativi	359	32%	96	78	102
Wealth Management	727	16%	183	179	163
Consumer Banking	1.058	6%	269	265	238
Corporate & Inv. Banking	708	1%	160	157	161
Incurance - PI	372	26%	101	77	111
Totale costi	(1.312)	6%	(354)	(324)	(333)
Rettifiche su crediti	(243)	-2%	(48)	(58)	(67)
Risultato operativo	1.296	+14%	302	306	265
Utile lordo	1.169	+6%	268	246	271
Utile netto	907	+12%	191	190	204
TFA - €mld	80,2	+12%	80,2	80,3	71,5
Impieghi - €mld	51,7	+7%	51,7	51,0	48,4
Provvista - €mld	61,2	+9%	61,2	59,3	56,2
RWA - €mld	50,4	+7%	50,4	49,7	47,2
Rapporto costi/ricavi (%)	46	-1pp	50	47	50
Costo del rischio (pb)	48	-4pb	37	45	56
Att.def.lorde/Imp. (%)	2,5%		2,5%	2,7%	3,2%
Indice copertura att.def. (%)	71,0%		71,0%	68,4%	64,9%
EPS (€)	1,05		0,22	0,22	0,23
ROTE adj. (%)	10%		10%	9%	8%
CET1 phased-in (%)	15,7%		15,7%	15,3%	16,3%

In sintesi

- ◆ **Risultato netto a €907mln, +12% A/A, ROTE@10%**
- ◆ **Ricavi in crescita dell'8%, a €2.851mln, solida dinamica del Mdl (+5% A/A, grazie alla crescita degli impieghi) ed alla prosecuzione della crescita delle commissioni (+14% A/A, grazie al WM e al CIB) sostenuta anche dal 4T. Proventi da negoziazione -18% A/A, effetto della volatilità e di minori proventi sul BB rispetto al FY21**
- ◆ **WM: maggior contributore alle commissioni con ricavi a €727m (+16%A/A) grazie alle maggiori AUM/AUA ed alla crescita dei margini ricorrenti**
- ◆ **CF: maggior contributore al Mdl, con ricavi (+6%) e Mdl (+6%) che riflette i maggior volumi ed il miglior mix**
- ◆ **CIB: ricavi in crescita (+1% A/A a €708mln) sostenuti dalla efficace diversificazione e dalla qualità delle esposizioni**
- ◆ **INS & PI: solido apporto grazie al contributo assicurativo di AG (+32% A/A)**
- ◆ **Costi +6% A/A** effetto dei maggiori volumi di attività e degli investimenti in distribuzione ed innovazione. **Indice costi/ricavi @46%**
- ◆ **Rettifiche su crediti -2% A/A, inclusivi di €40m di extra accantonamenti** su piccoli portafogli non-core e minori riprese nel WB. **CoR a 48pb**, che riflette i minori livelli di default e la copertura più alta di sempre, **senza rilascio di overlay**
- ◆ **Elementi non-ricorrenti: €77mln di contributi ai fondi di risoluzione (di cui €51mln nel 3T) e €37mln di benefici fiscali (principalmente avviamento Compass nel 2T)**
- ◆ **Solidi indici di capitale: CET1 al 15,7%**

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Qualità dell'attivo per divisione
3. Wholesale Banking – portafoglio impieghi
4. Risultati divisionali per trimestre

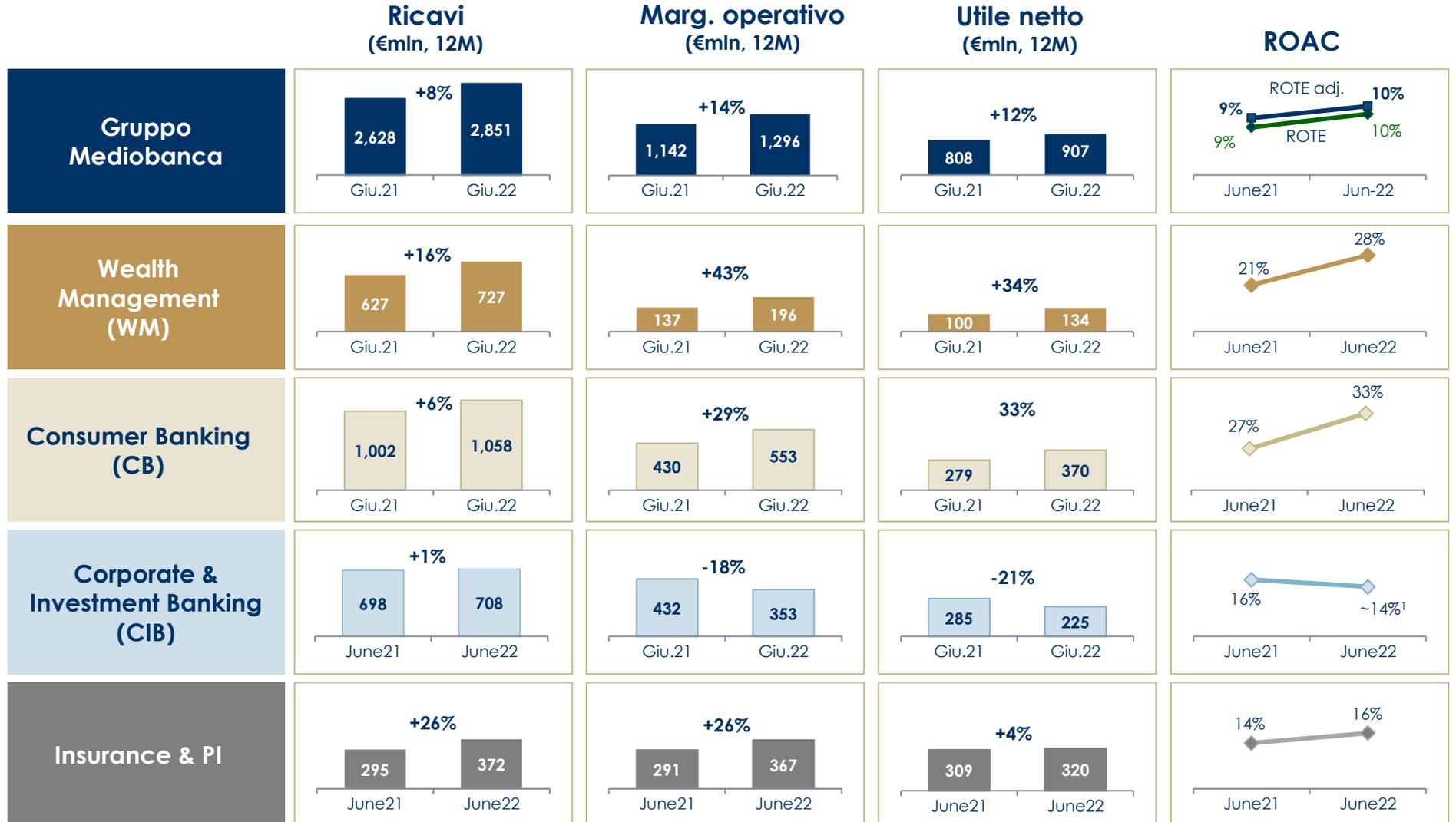


MEDIOBANCA

REDDITIVITÀ A DOPPIA CIFRA IN TUTTE LE DIVISIONI

Risultati divisionali

Sezione 3



WM: UN MODELLO UNICO DI PRIVATE & INVESTMENT BANK COME BASE DELLA CRESCITA - RICAVI +16%, UTILE NETTO +34%; ROAC@28%

Risultati finanziari

€m	12M June22	Δ A/A ¹	4Q22	3Q22	4Q21
Ricavi	727	+16%	183	179	163
Margine di interesse	295	+5%	76	72	72
Commissioni nette	422	+26%	105	104	89
Proventi da negoziaz.	10	+0%	3	3	2
Totale costi	(517)	+10%	(135)	(126)	(128)
Rettifiche su crediti	(14)	-25%	(1)	(4)	(2)
Risultato operativo	196	+43%	47	49	33
Risultato ante imposte	191	+34%	42	46	36
Utile netto	134	+34%	29	33	26
TFA - €mld	80,2	+12%	80,2	80,3	71,5
AUM - €mld	51,5	+11%	51,5	52,2	46,3
Depositi - €mld	28,8	+14%	28,8	28,1	25,2
NNM - €mld	9,0	+135%	2,1	2,5	1,1
Impieghi - €mld	15,3	+6%	15,3	15,1	14,4
Att.det.lorde/Impieghi (%)	1,4%		1,4%	1,5%	1,6%
Rapporto costi/ricavi(%)	71	-4pp	74	70	79
Costo del rischio (pb)	9	-5pb	3	12	6
ROAC (%)	28		27	29	20
Ripartizione dei ricavi					
Premier	393	+10%	101	97	94
Private e altro	244	+16%	59	60	56
Asset Management	89	+51%	24	22	14
Distribuzione					
RM – Premier	507	+4%	507	502	486
FA – Premier	516	+11%	516	507	465
Bankers – Private	137	+4%	137	131	132

In sintesi

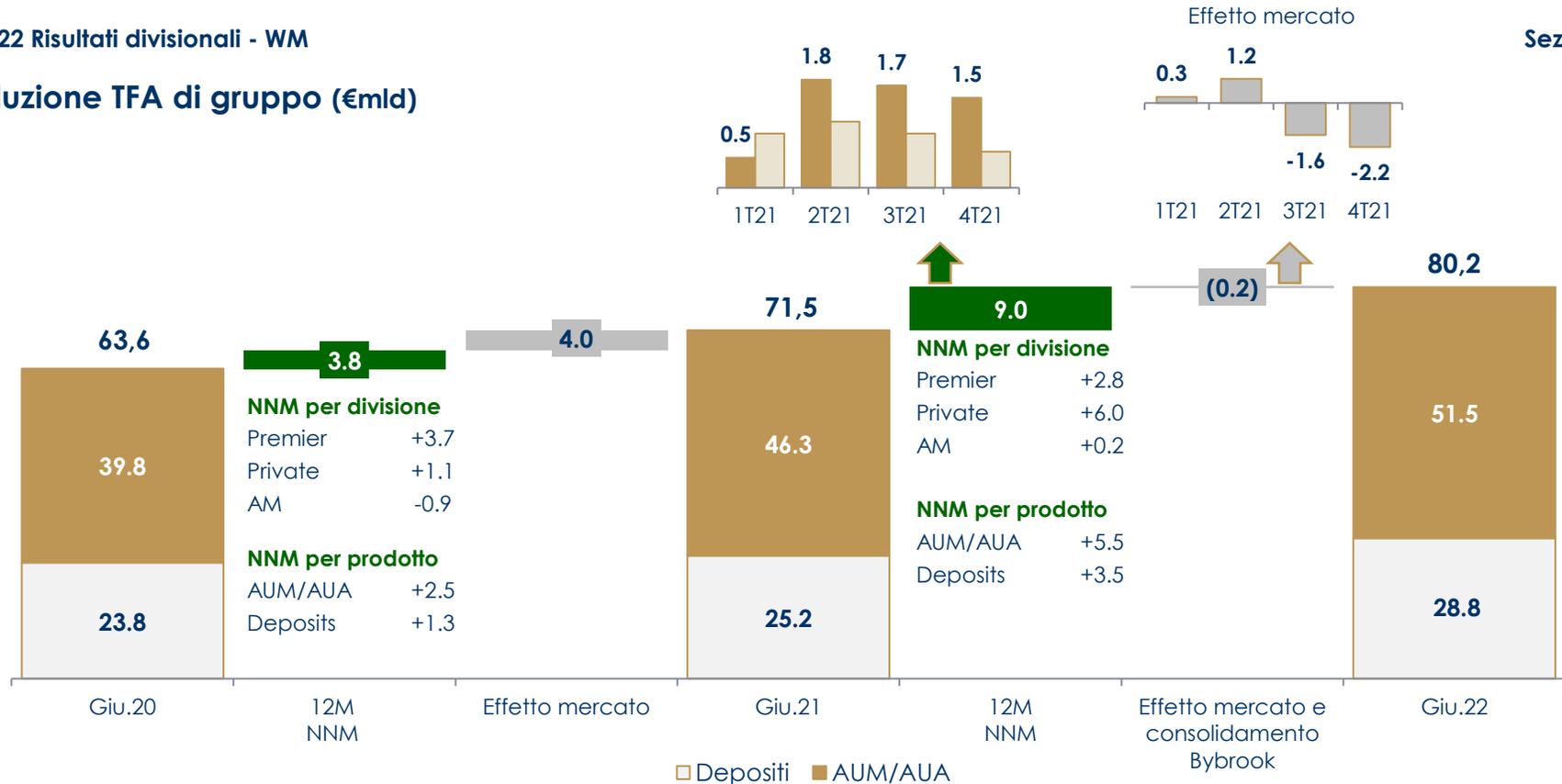
- ◆ **Solidi risultati per il WM, con tassi di crescita superiori al settore, grazie a:**
 - ◆ **Distribuzione fisica efficiente, con posizionamento unico come Private & Investment Bank per HNWI e Corporate: 1.160 professionisti nella distribuzione**, in costante crescita (+77 in 12M, di cui 20 nel 4T), con RM/FA (>1K) in fase di rifocalizzazione sui segmenti Premier e PB bankers (137) abili nel valorizzare le sinergie col CIB nell'ambito della piattaforma IB/Private Markets
 - ◆ **Digitalizzazione:** nuova app CheBanca! con funzionalità di trading, ulteriore sviluppo nel PB di applicativi di onboarding e advisory
 - ◆ **Offerta di prodotti di qualità:** iniziative di Private Markets in MBPB e CMB, rilancio offerta Cairn e RAM. Nuove strategie di liquidità/fondi in MB SGR per tutte le reti del gruppo
- ◆ **NNM: risultato record a €9mld (€2,1mld nel 4T)**, grazie alle AUM/AUA (€5,5mld, di cui €1,5mld nel 4T) **che riflettono l'elevata produttività delle reti oltre a €2,8mld di situazioni "money motion" nel MBPB**
- ◆ **TFA a €80mld (+12% A/A e stabili T/T):** AUM/AUA +11% A/A, con +8% nel PB, +5% nel Premier e +30% nell'AM (flussi positivi e consolidamento Bybrook).
- ◆ **Utile netto FY22 +34% A/A a €134mIn (ROAC@28%), con:**
 - ◆ **Ricavi +16% A/A a €727mIn** (di cui €183mIn nel 4T), **che riflette la crescita del 26% delle commissioni grazie alle comm. di gest.** (+28% A/A su maggiori AUM/AUA e margini)
 - ◆ **Indice costi/ricavi -4pp al 71%**, pur proseguendo gli investimenti in distribuzione
 - ◆ **CoR contenuto a 9pb**

TFA +12% A €80MLD - NNM A €9MLD

12M22 Risultati divisionali - WM

Sezione 3

Evoluzione TFA di gruppo (€mld)



- ◆ **NNM FY22: €9mld (di cui €6mld nel Private e €3mld nel Premier), senza particolari rallentamenti dall'inizio della guerra**
- ◆ **NNM mix di qualità:** la nuova raccolta qualificata è stata il doppio di quella di depositi per il terzo trimestre di fila, grazie al contributo sia del Premier che del Private. Raccolta di depositi (€3,5mld) positivamente influenzata da situazioni ed eventi di liquidità nel Private Banking, ancora da convertire in AUM
- ◆ **TFA +12% A/A** grazie al +11% delle AUM/AUA ed al +14% dei depositi; AUM/AUA pari ai 2/3 delle TFA, nonostante l'effetto negativo del mercato concentrato nel secondo semestre del FY22

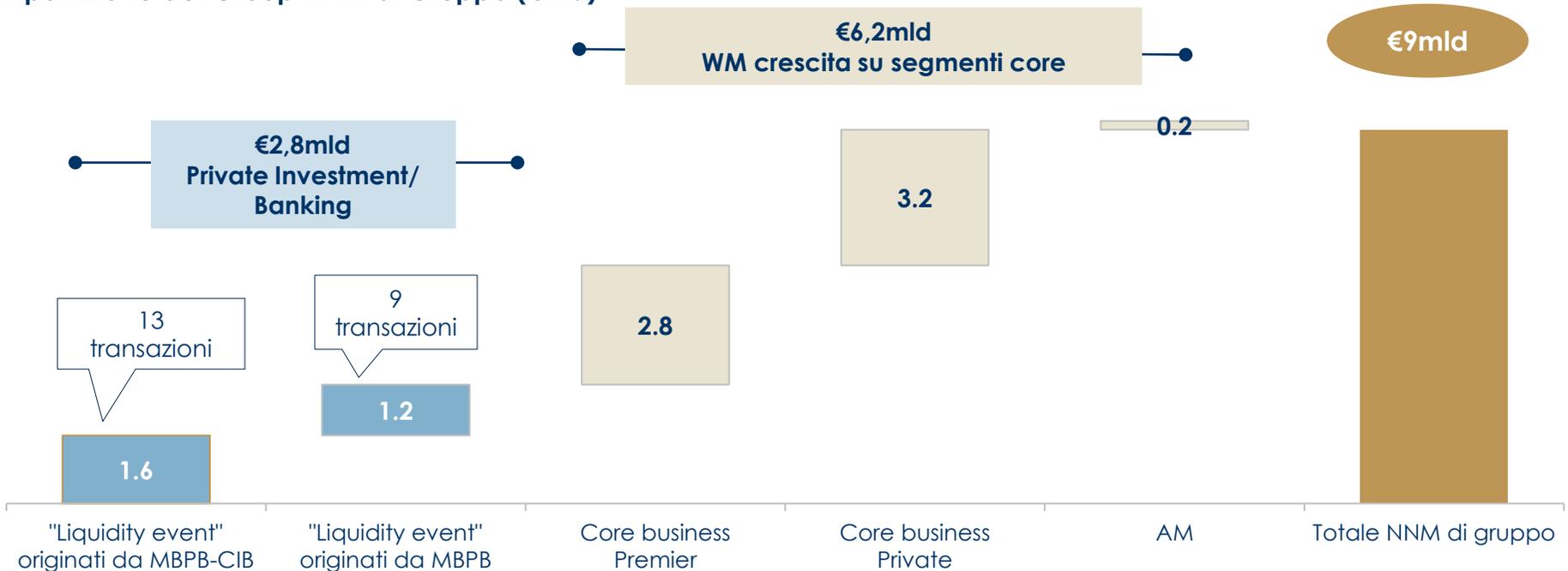
NNM TRAINATI DAL MODELLO PRIVATE & INVESTMENT BANKING

€9MLD DI NNM: AI MIGLIORI LIVELLI DEL MERCATO

12M22 Risultati divisionali - WM

Sezione 3

Ripartizione del Group NNM di Gruppo (€mld)



◆ Record €9mld NNM nel FY22

- ◆ **€2,8mld NNM da «liquidity event» raccolti nel MBPB, che ha sfruttato il posizionamento strategico da Private Investment Bank.** Combinazione unica di competenze Wealth e Corporate al servizio degli imprenditori. **Oltre €500mln di operazioni generate da cross-selling convertiti in AuM/AuA**
- ◆ **€6,2mld di NNM sfruttando la capacità distributiva:** rafforzamento dei servizi di advisory, attrazione dei talenti e completamento dell'offerta prodotti: €2,8mld in CheBanca!, >€1,2mld in CMB, €2,0mld in MBPB (€4,8mld inclusi i «liquidity events»)

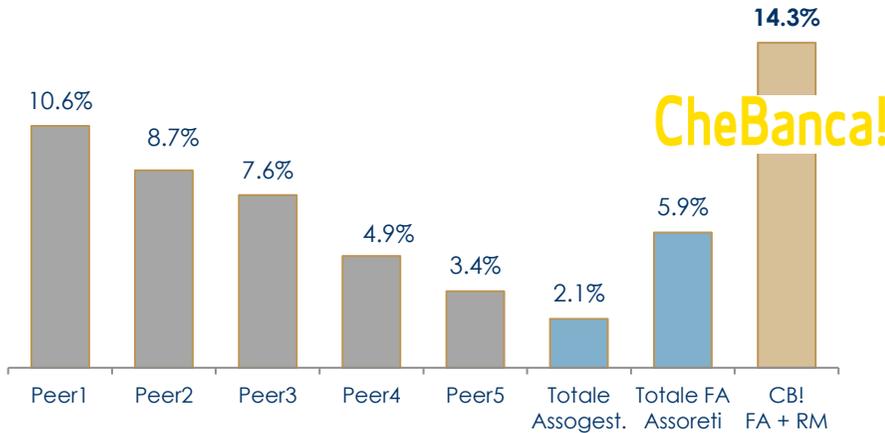
PREMIER (CHEBANCA!): CRESCITA E RIPOSIZIONAMENTO

12M22 Risultati divisionali - WM

Sezione 3

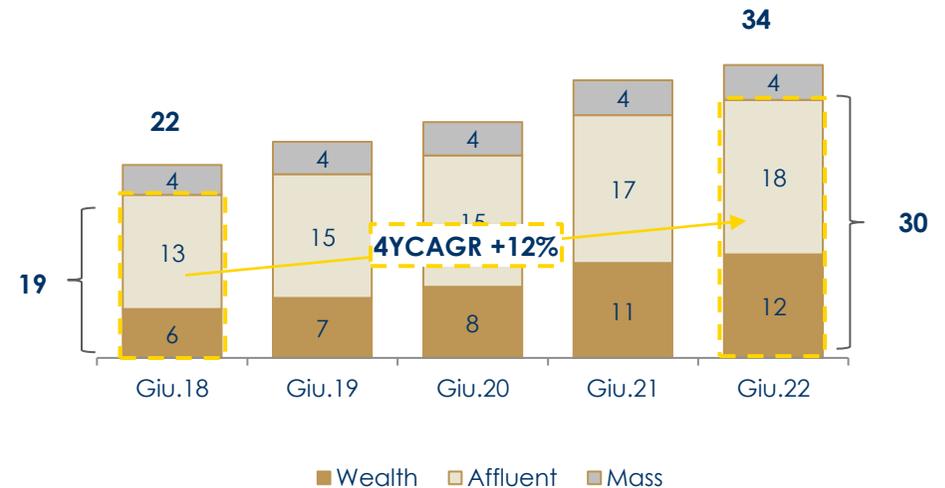
CheBanca! cresce a doppia cifra, migliore del mercato¹

12M AUM/AUA NNM come % del totale AUM/AUA



... con maggior presenza sui clienti Affluent-Wealth²

TFA, €mld



◆ **Negli ultimi anni CheBanca! è cresciuta a tassi migliori del mercato e si è ripositionata sulla clientela più ricca** (il segmento Wealth 2X in 4Y da €6mld a €12mld, mentre il segmento Affluent è cresciuto del 40% circa). **La selezione dei nuovi RM e FA si è orientata verso soggetti con portafogli più ampi.**

◆ **Il ripositionamento ha fatto leva su una forte percezione del marchio insieme a**

- ◆ **Relazione innovativa coi clienti:** canali remoti/collaborazione web nel FY20, nuove carte Nexi lanciate nel FY21, e nuova app nel FY22, a beneficio della customer experience/interazione e dei servizi di investimento
- ◆ **Servizi di advisory al top della qualità** grazie alle competenze del gruppo. Nel FY22: lancio dei mandati discrezionali, mandati di sub-advisory con MFS, nuovo fondo MB Target maturity, emissione di 34 tra obbligazioni e certificates, con privilegio a strutture che offrono elevati gradi di protezione. Investimenti ESG >60% del totale fondi

1) NNM nei 12m a Giugno 22. Italian asset gatherers: Azimut, Banca Generali, Banca Mediolanum, Fineco, Gruppo Credem. Fonte: comunicati stampa (Banca Generali, Fineco a giugno 22), Azimut, Banca Mediolanum, Gruppo Credem, Assogestioni e Assoreti a maggio22 annualizzati (solo attività domestiche)
2) Wealth: clientela con patrimonio > €500k, Affluent: 50k-€500k

PRIVATE/AM: FOCUS su prodotti di nicchia e sinergie

12M22 Risultati divisionali - WM

Sezione 3

Private Banking

- ◆ Piattaforma di Private Market di **MBPB** arricchita con il terzo investimento con BlackRock (ulteriori €200mln) ed il collocamento di Mediobanca Venture Capital Fund (impegno sottoscritto per \$120mln).
- ◆ Al 30 giugno 2022, collocamento della quarta tranche del Milan RE su asset di pregio con un GAV di **€240mln**, oltre a €35mln di investimenti in PMI italiane (iniziativa TEC)
- ◆ Prosegue l'arricchimento dell'offerta di **CMB** con accresciuta integrazione con le fabbriche del Gruppo

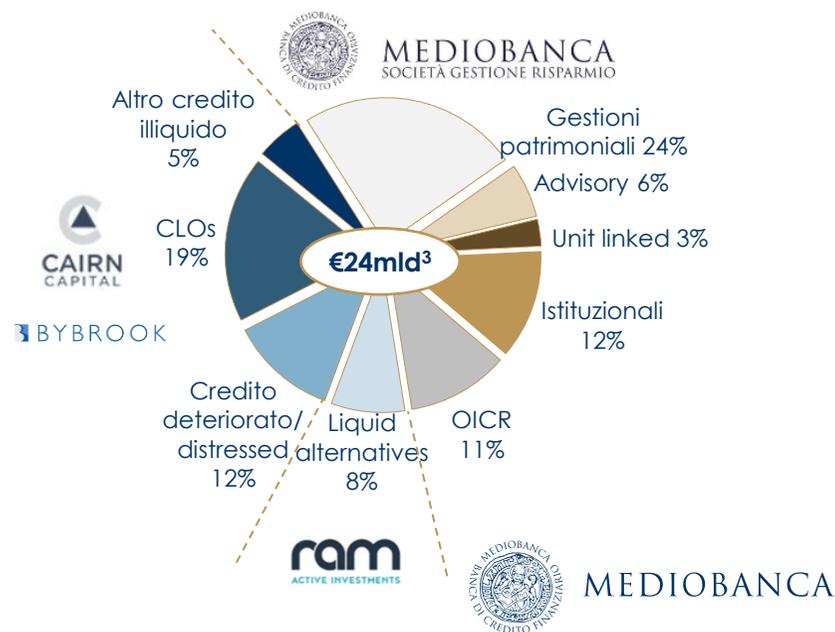
Asset Management

- ◆ **Cairn**: collocati con successo due nuovi CLO (€400mln); ottima performance dei fondi di Special Situation (Bybrook)
- ◆ **RAM**: resilienza dei fondi long/short neutrali al mercato funds negli ultimi 6 mesi dopo un solido 2021 in cui sia il fondo Emerging Markets Equity che quello Multi-Asset hanno ricevuto 5 stelle Morningstar
- ◆ **MBSGR**: solida integrazione con i segmenti Premier e Private, collocamento di Mediobanca Diversified Credit Portfolio 2028 e l'introduzione delle strategie Dynamic Inflation Hedge per le gestioni patrimoniali

Iniziativa MBPB	Prodotto	Anno	Ammontare committed (€mld)	AUM (Giu.22, €mld)
Private Markets Programs	PM1/PM2/PM3	2019-20	0,3	0,3
	VC	2022	0,1	0,02
	PE Intro	2020	0,1	n.m. ²
Club Deals	BlackRock	2021-22	1,4	0,2
	TEC	2017-22	0,5	n.m. ²
Real Estate Inv.	Re Fund	2019-20	0,4 ¹	0,2
TOTALE			2,85	0,75
In arrivo	Re Fund/TEC		0,2	0,1

30

- 1) GAV. €180mln NAV
- 2) Non classificato come AUM
- 3) Dati al 30.06.22



RICAVI, COMMISSIONI E ROA IN PROGRESSIVE ASCESA

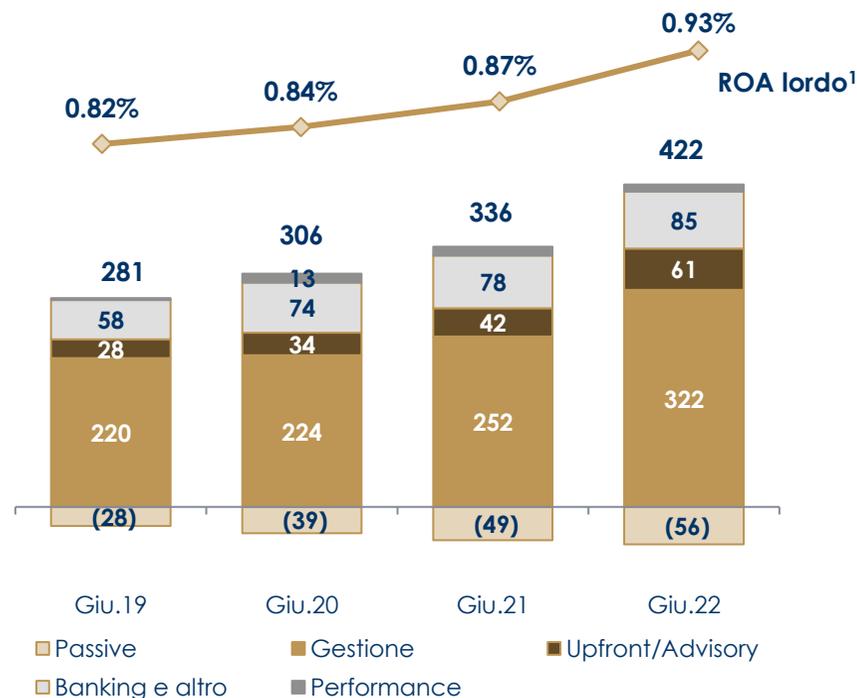
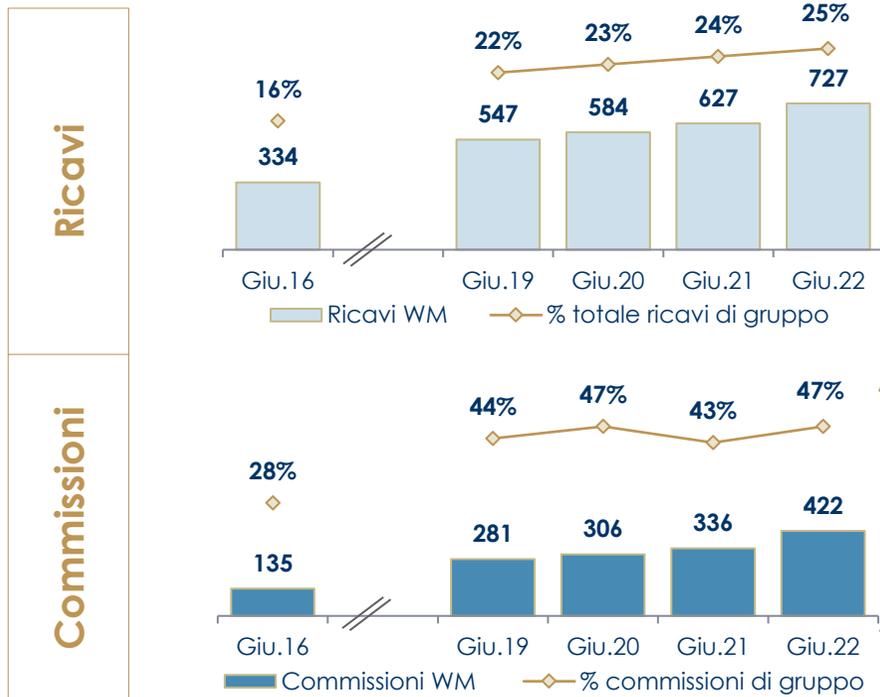
CONTRIBUTO DEL WM AL GRUPPO: 25% DEI RICAVI E 50% DELLE COMMISSIONI

12M22 Risultati divisionali - WM

Sezione 3

Contributo del WM al gruppo (€mln)

Commissioni WM per prodotto (€mln) e ROA (%)



- ◆ Ricavi WM >2X in 6Y. Contributo del WM al gruppo pari al 25% dei ricavi e ~50% delle commissioni
- ◆ Commissioni trainate dalle AUM/AUA e dalla crescita dei margini. Nel FY22 commissioni di gestione +28% A/A con ROA da 0,87% a 0,93%, effetto di una più efficace segmentazione della clientela, nuove iniziative adatte al cotesto di mercato, maggior penetrazione di prodotti proprietari. **Limitato apporto di commissioni di performance. Commissioni upfront trainate da operazioni di Private Markets** (commissioni BlackRock pari a €17mln)

CF: ELEVATA REDDITIVITÀ E SOLIDO MODELLO DI BUSINESS

RISULTATO NETTO RECORD A €370MLN (+ 33% A/A); ROAC@33%

12M22 Risultati divisionali - CF

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	12m Giu.22	Δ A/A ¹	4T22	3T22	4T21
Totale ricavi	1.058	+6%	269	265	238
di cui marg. di interesse	934	+6%	236	237	214
Totale costi	(315)	+0%	(87)	(79)	(84)
Rettifiche su crediti	(190)	-26%	(47)	(47)	(59)
Risultato operativo	553	+29%	135	138	96
Risultato ante imposte	553	+33%	135	138	96
Risultato netto	370	+33%	87	94	63
Erogato - €mld	7,7	+19%	2,0	1,9	1,9
Impieghi - €mld	13,8	+6%	13,8	13,5	12,9
Att.det.lorde/Imp. (%)	5,7%		5,7%	5,7%	6,9%
Rapporto costi/ricavi (%)	30	-2pp	32	30	35
Costo del rischio (pb)	142	-55pb	138	141	183
ROAC (%)	33		31	33	24

In sintesi

- ◆ **Utile netto più alto di sempre (€370mln; ROAC @33%) grazie a:**
 - ◆ **produzione record** (€7,7mld, +19% A/A con €2mld di produzione nel 4T)
 - ◆ **COR ai minimi** (inferiore a 150pb), senza rilascio di overlay
- ◆ **Prosegue l'ampliamento della distribuzione**
 - ◆ **Digitale:** solido contributo con circa il 27% di PP venduti dal canale diretto di cui circa 80% attivati in una giornata
 - ◆ **Totale filiali a 303** (24 aperture in 12M, di cui 7 nell'ultimo T): 181 filiali proprietarie, 65 gestite da agenti e 57 filiali Compass Quinto (focus su CQS)
 - ◆ **Compass Link:** 90 nuovi agenti in 1anno (avvio luglio21)
- ◆ **Impieghi: €13,8mld, +6% A/A e 2% T/T, superiori ai livelli massimi raggiunti pre-Covid (€13,7mld)**
- ◆ **Risultato netto record a €370mln (+33% A/A) grazie a:**
 - ◆ **Ricavi +6% A/A** (+2% T/T), con Mdl e commissioni stabili nell'ultimo T
 - ◆ **Costi stabili A/A** nonostante i più elevati volumi di attività; **indice costi/ricavi @30%**
 - ◆ **Rettifiche in calo del 26% A/A**, stabili T/T, **con CoR a 142pb nei 12M22** (vs 198pb nei 12M21), overlays in aumento a €215mln
- ◆ **Qualità dell'attivo ai livelli massimi di sempre** con att.det.nette/impieghi a 1,3% (vs 1,8% a giu.21) ed indice di copertura a 79% (vs 76% a giu.21); accantonamenti sul bonis a 3,75% (vs 3,62% a giu.21)

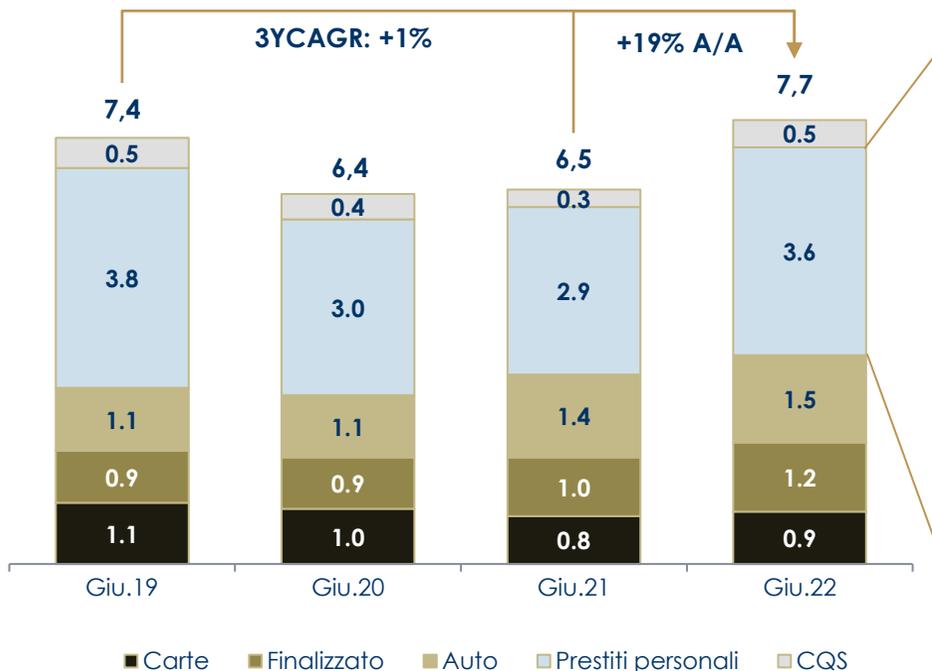
EROGATO: NUOVO RECORD GRAZIE AL CANALE DIRETTO...

RAFFORZAMENTO DISTRIBUZIONE DIRETTA/DIGITALE (DA 53% A 67% DEI PP)

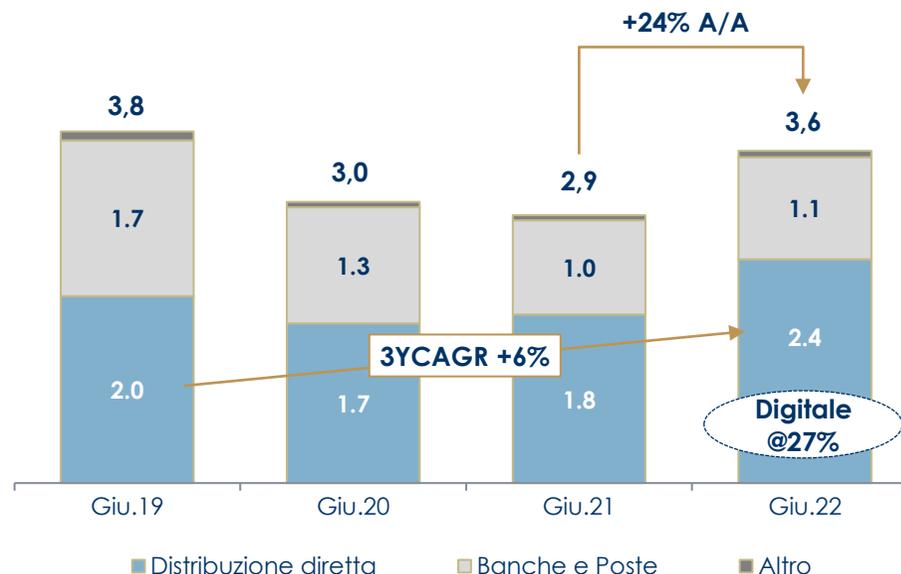
12M22 Risultati divisionali - CF

Sezione 3

Erogato per prodotto (12M, €mld)



Prestiti personali per canale (12M, €mld)



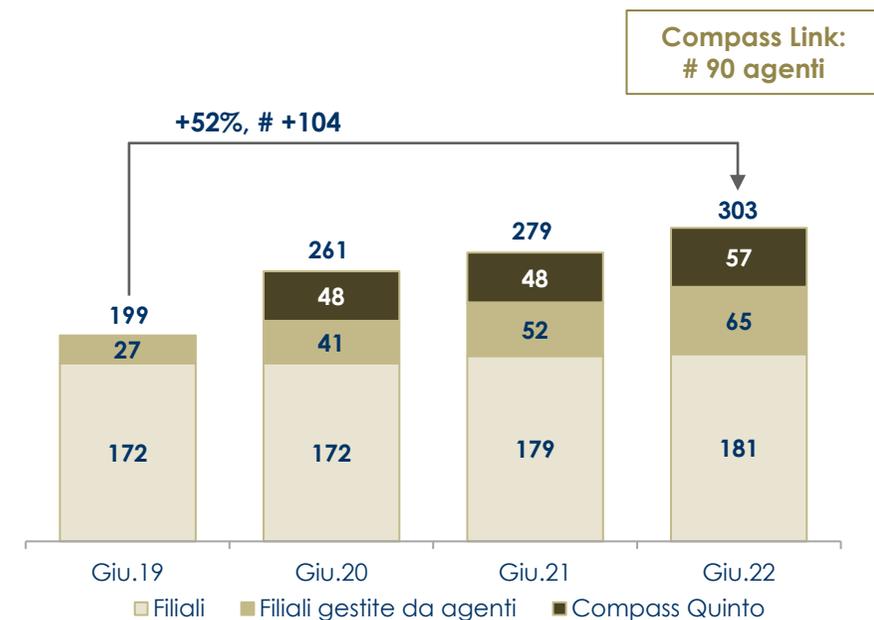
- ◆ Erogato FY22 +19% A/A a €7,7mld, con miglior mix: prestiti personali +24% A/A a €3,6mld (47% del totale).
- ◆ Andamento positivo anche nell'ultimo trimestre: erogato +9% A/A e +5% T/T a €2mld. Tutti i segmenti evidenziano un'evoluzione positiva: CQS +37% A/A e 17% T/T; finalizzato +19% A/A e 7% T/T; prestiti personali +3% A/A e stabili T/T e l'auto +3% A/A e +6% T/T
- ◆ Cresce il contributo della distribuzione diretta: €2,4mld di erogato prestiti personali (+32% A/A) con un trimestre record in termini di erogato (~ €700mln) e con forte proposizione digitale (27% dei prestiti personali diretti; di cui >80% attivati in 24h)

...CAPACE DI OTTIMIZZARE MARGINE DI INTERESSE E RISCHIOSITÀ NELL'AMBITO DEI DIVERSI SCENARI MACRO/COMPETITIVI

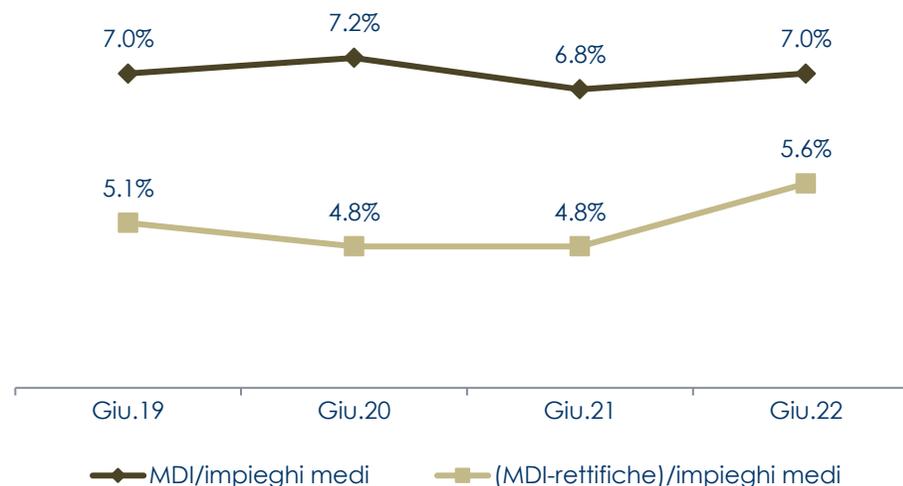
12M22 Risultati divisionali - CF

Sezione 3

Evoluzione della distribuzione diretta Compass



Redditività impieghi Compass (12M, %)



- ◆ **La rete diretta di Compass ha superato le 300 filiali**, e nel FY22 ha visto il lancio di **Compass Link¹** (90 agenti a giugno 22) **focalizzati al raggiungimento dei clienti al di fuori della portata delle filiali**
- ◆ **I nuovi agenti beneficiano del brand di Compass, dell'ampio database clienti e dei modelli di pricing, e diventano redditizi entro pochi trimestri di attività** (in linea con le medie di Compass). Compass beneficia della **distribuzione proprietaria a costo variabile**.
- ◆ **La distribuzione diretta permette a Compass di trattenere margini più consistenti**, cosa che, combinata con le riconosciute capacità di pricing, rappresenta il primo strumento per assorbire potenziali fenomeni di volatilità.
- ◆ **Le filiali contribuiscono a gestire il rischio in modo attivo**, poiché sono remunerate al netto del rischio; sono pertanto anche responsabili del monitoraggio della qualità creditizia gestendo i rapporti con clienti che manifestano difficoltà.

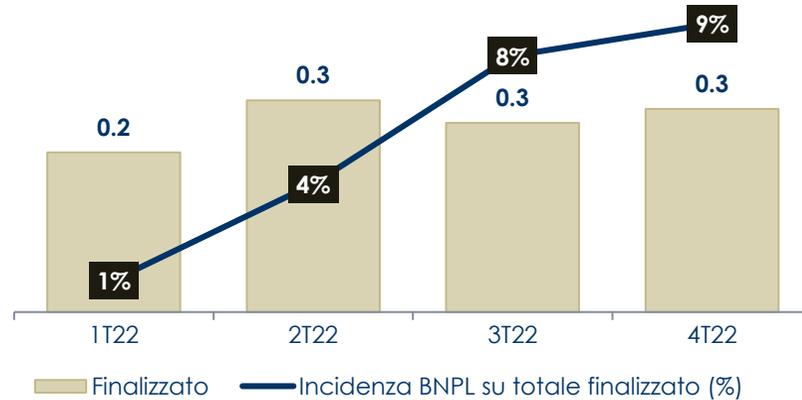
BNPL OPERATIVO E CON SOLIDE PROSPETTIVE

ABBINAMENTO TRA SOLIDA GESTIONE DEL RISCHIO DI COMPASS E FINTECH

12M22 Risultati divisionali - CF

Sezione 3

Erogato finalizzato e incidenza di Pagolight (3M, €mld)



◆ **Pagolight¹** (soluzione proprietaria di BNPL): **€68mln** di erogato (~4.000 rivenditori) nei primi 12M fino a raggiungere rapidamente un **contributo del 9% sul totale erogato finalizzato**; e-commerce appena avviato in partnership con due fintech: HeidiPay e Noosa; **ricavi pari a ~€5mln**.

◆ Risultati commerciali:

- ◆ Forte generazione di nuovi clienti: 5k /mese (66% completamente nuovi – risultato superiore a tutti gli altri prodotti); obiettivo nuovi clienti: 20k/mese per giugno 23
- ◆ Sfruttamento capacità di valutazione del rischio: **ticket medi (~1.100€** vs offerta media di operatori internazionali <€500€) e **durata superiore (~10mesi** vs media di operatori internazionali <6mesi)

BNPL – I prossimi passi

- ◆ **BNPL fondamentale per l'acquisizione di nuovi clienti (x-sell) e Compass mira a allargare l'attività in termini di:**
 - ◆ **prodotti/canali:**
 - ◆ **Sviluppo di una soluzione di e-commerce a base commissionale**
 - ◆ **Sviluppo di una soluzione web** integrata e non riconoscibile nelle piattaforme dei rivenditori per aumentare vendite e fedeltà dei clienti
 - ◆ **customer experience:** offerta del servizio "at check out payments" o "CRM embedded" con un approccio "white label" se di interesse per il rivenditore/brand
- ◆ A tal fine **Compass stabilito le seguenti proprietà** per i prossimi mesi e lavorerà al fianco di selezionati partner Fintech con cui già sta collaborando (Noosa, HeidiPay, Soisy):
 - ◆ **Sviluppo di tecnologia all'avanguardia** per l'e-commerce e per nuovi prodotti
 - ◆ **Accelerazione nell'affiliazione di rivenditori**
 - ◆ Sviluppo di nuove piattaforme **anti-frode e per migliorare la user experience** per migliorare qualità del servizio e quote di mercato

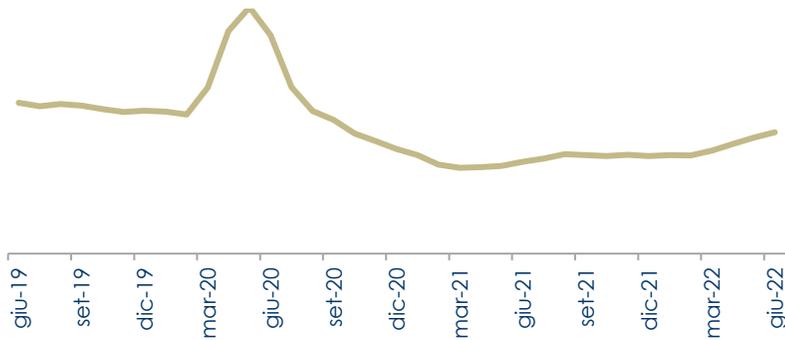
SOLIDITÀ E QUALITÀ DELL'ATTIVO CONFERMATA

12M22 Risultati divisionali - CF

Sezione 3

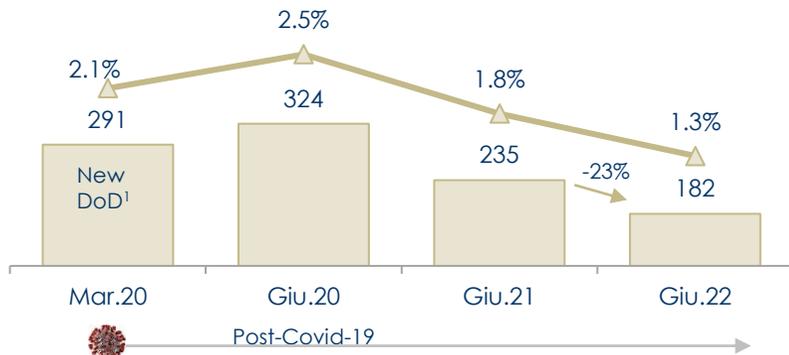
Prosegue l'andamento favorevole dei primi indicatori di rischio ...

Primo indicatore di rischio (media 3 mesi)



... a fronte di un ulteriore calo nello stock delle attività deteriorate ...

Att. deteriorate Consumer Finance (€mln) ed incidenza sugli impieghi (%)

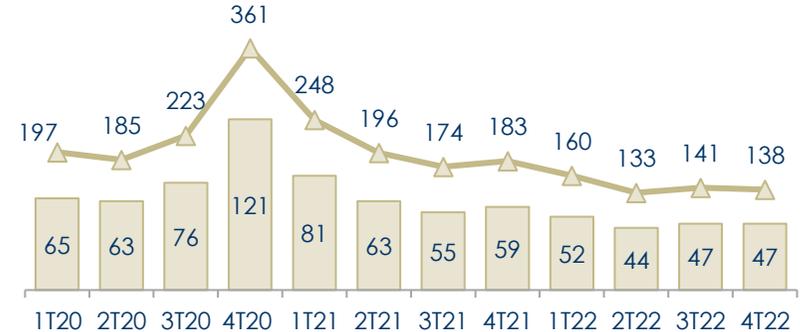


36

1) A valle dell'introduzione della «new definition of default» (DoD), a settembre 2019 ~€120mln di esposizione netta (di cui 90% relativi al Consumer Banking) sono passati da stage 2 a stage 3

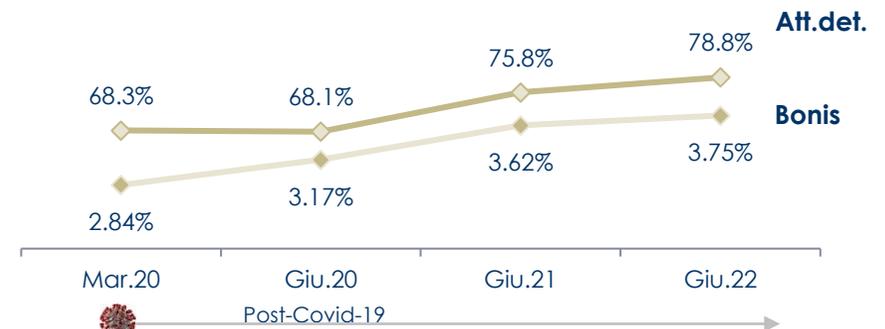
... che favoriscono un costo del rischio contenuto...

Rettifiche (€mln) e costo del rischio (pb)



...e di un ulteriore aumento del coverage del bonis (3,75%) e del deteriorato (79%)

Evoluzione indici di copertura



MEDIOBANCA

CIB: SOLIDO POSIZIONAMENTO E RICAVI RECORD

RISULTATO NETTO A €225MLN, ROAC@14²%

12M22 Risultati divisionali - CIB

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	12m Giu.22	Δ A/A ¹	4T22	3T22	4T21
Ricavi	708	+1%	160	157	161
Margine di interesse	281	-2%	68	73	68
Commissioni nette	346	+9%	80	80	69
Proventi di tesoreria	80	-14%	12	5	24
Totale costi	(333)	+9%	(91)	(82)	(80)
Rettifiche su crediti	(22)	-154%	(0)	(4)	(2)
Risultato operativo	353	-18%	68	72	79
Risultato ante imposte	349	-20%	65	73	81
Risultato netto	225	-21%	43	50	53
Impieghi - €mld	21,1	+9%	21,1	20,8	19,3
Att.det. lorde/Imp. (%)	0,5%		0,5%	1,0%	1,2%
Rapporto costi/ricavi (%)	47	+3pp	57	52	50
Costo del rischio (pb)	11	+32pb	0	7	5
ROAC (%)	14²		10	11	11

Ricavi per prodotto

ECM/DCM	43	-32%	8	13	13
Lending	212	-1%	56	50	52
Advisory M&A	159	+25%	33	28	25
Trading Prop	(5)	-109%	(12)	(13)	12
Markets e altro	157	+37%	40	43	27
Specialty Finance	142	+19%	35	38	32

In sintesi

- ◆ **Risultati dei 12M soddisfacenti con €225mln di utile netto ed un ROAC del 14²% grazie a:**
 - ◆ **Ricavi in crescita, +1% A/A, grazie alle commissioni (+9% A/A), nonostante la debolezza del trading (-14% A/A)**
 - ◆ **Indice costi/ricavi sotto controllo al 47%**
 - ◆ **Confermata l'eccellente qualità dell'attivo:** rating esposizioni migliore di sempre, att.det. lorde allo 0,5% coperte al 77% senza rilascio di overlay. **Nessuna esposizione diretta a Russia/Ucraina.**
- ◆ **Utile netto in calo principalmente per effetto di elementi non ricorrenti:** CoR a 11pb in 12M22, inclusivo di €30mln di extra rettifiche per alcuni portafogli di MBCS in fase di smontamento
- ◆ **Efficace diversificazione prodotti e solida attività commerciale anche nel 4T. Portafoglio di operazioni arricchito dalla recente nomina di Giuseppe Baldelli a Co-Head Global CIB e Country Head Italy e di António Horta-Osório a Senior Advisor:**
 - ◆ **Advisory: performance dei 12M migliore di sempre.** 4T solido grazie ad una resiliente attività domestica, normalizzazione della Francia dopo i risultati record del 1S
 - ◆ **Lending: solida contribuzione** grazie a volumi in crescita e all'andamento delle commissioni (acquisition finance)
 - ◆ **CMS:** andamento positivo specialmente nell'equity client business, nonostante la turbolenza del mercato nel IIS22. Lancio dell'**innovativa agoraPlatform** per l'emissione automatizzata e la gestione del ciclo di vita dei certificates
 - ◆ **DCM** stabile A/A e **ECM** in calo rispetto all'intensa attività dello scorso anno effetto delle difficili condizioni dei mercati

CONFERMATA LA LEADERDSHIP NELL' INVESTMENT BANK IN ITALIA...

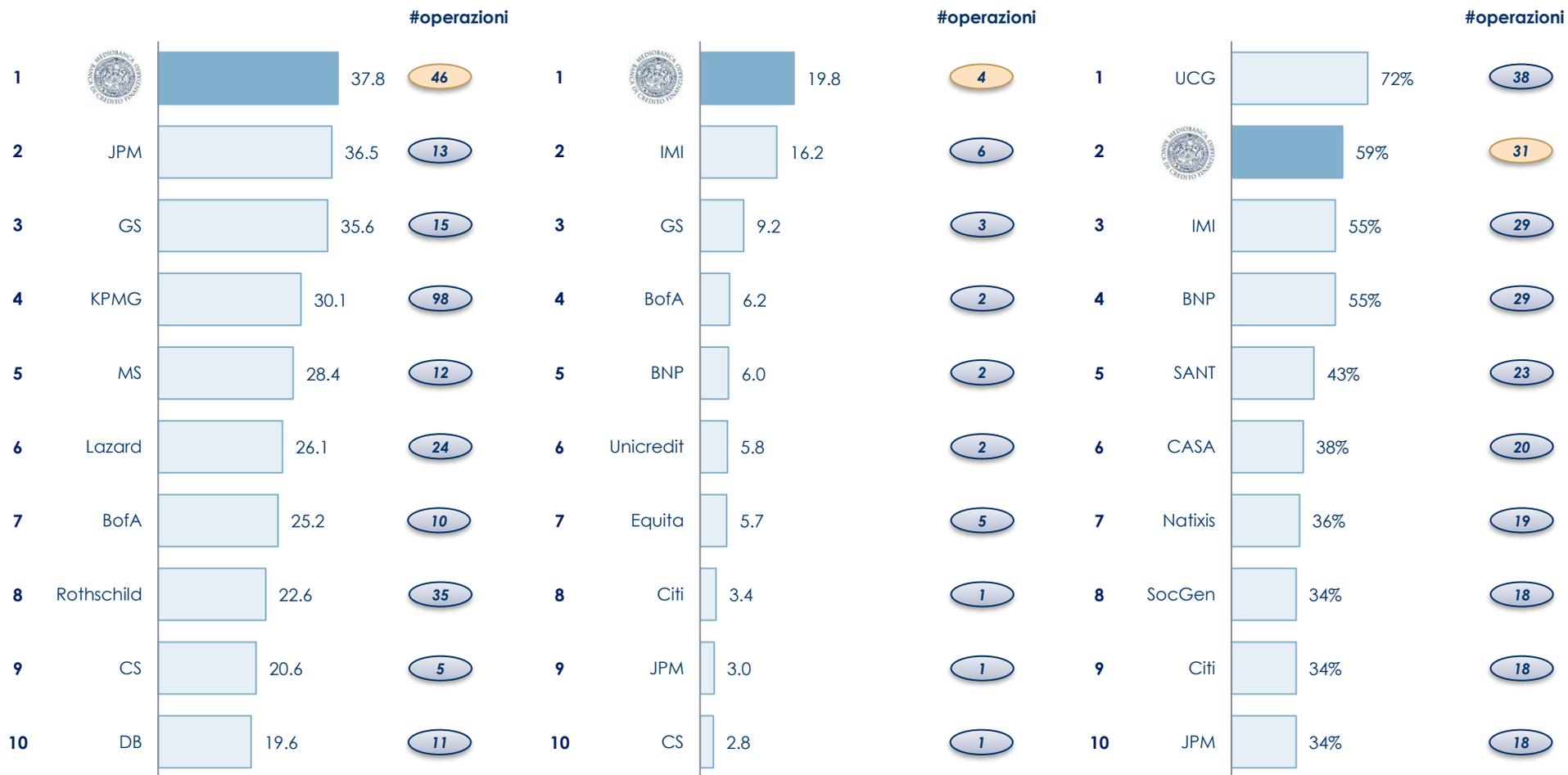
12M22 Risultati divisionali - CIB

Sezione 3

M&A Italia 2021/22 per valore (USD mld)¹

ECM Italia 2021/22 (USD mld – Bookrunner)²

DCM Italia 2021/22 (Bookrunner)³



di transazioni prezzate rapportato al totale delle transazioni prezzate

1) Fonte: Refinitiv, giugno 2022 – Con qualsiasi coinvolgimento in operazioni italiane, escluso lo spin-off IVECO

2) Fonte: Dealogic, Bond Radar a luglio 2022 – Escluse le transazioni proprietarie ed ABB

3) Fonte: BondRadar, luglio 2022 – Incluse le sole transazioni denominate in Euro ed escluse le transazioni sindacate sovrane e corporate high-yield



...CON UN TRACK RECORD NELL'M&A UNICO...

12M22 Risultati divisionali - CIB

- ◆ Flusso di operazioni M&A nel 2S 2021/22 non influenzato negativamente dalle condizioni macro i cui effetti si ripercuoteranno probabilmente sul prossimo esercizio
- ◆ Il team M&A di Mediobanca ha preso parte alle operazioni più significative degli ultimi mesi, inclusa :
 - ◆ inclusa l'Offerta Pubblica Volontaria lanciata da Edizione e Blackstone su Atlantia. **Si tratta della maggior operazione per dimensione annunciata in Europa dove MB ha avuto un ruolo primario nella creazione e strutturazione dell'intera operazione**
 - ◆ la cessione della quota di 88.06% di Atlantia in Autostrade per l'Italia
 - ◆ la cessione di Enel della quota del 50% in Open Fiber
- ◆ **Rafforzamento dell'attività nel segmento Mid-Cap** grazie ai crescenti sforzi in termini di copertura, al maggiore cross-selling all'interno del Gruppo e alla stretta collaborazione con il PB
- ◆ **Maggiore partecipazione a transazioni nel settore Financial Sponsors** come dimostrato dalla recente operazione al fianco di Texas Pacific Group per l'acquisto di Doc Generici
- ◆ **Crescente presenza in Europa, grazie alla copertura locale e settoriale:**
 - ◆ l'acquisizione del 50% di Clearway Energy Group, 5° operatore US nelle rinnovabili, da parte di TotalEnergies
 - ◆ l'acquisizione di GEFCO, leader europeo nella logistica per auto, da parte di CMA CGM

Sezione 3

Principali operazioni M&A Large Corp

<p>Pending</p> <p>Atlantia EDIZIONE Blackstone</p> <p>~€50mld EV</p> <p>Voluntary tender offer on ordinary shares of Atlantia launched by a vehicle backed by Edizione and Blackstone</p> <p>Financial Advisor to the Buyers</p>	<p>May 2022</p> <p>Atlantia autostrade per l'Italia</p> <p>€ 9.3mld</p> <p>Disposal of its 88.06% stake in Autostrade per l'Italia ("ASPI") to a Consortium</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>December 2021</p> <p>enel open fiber MACQUARIE edp</p> <p>€ 2.7mld</p> <p>Disposal of Enel 50% stake in Open Fiber to MIRA and CDP Equity</p> <p>Sole Financial Advisor to the Seller</p>	<p>December 2021</p> <p>sia nexi</p> <p>Capitalization of over €15mld</p> <p>Strategic combination between Nexi and SIA</p> <p>Financial Advisor to Nexi</p>	<p>September 2021</p> <p>Cerved</p> <p>\$ 2.9mld</p> <p>Disposal of Cerved Group to ION through Castor</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>
--	--	--	--	---

Principali operazioni M&A Mid Corp

<p>June 2022</p> <p>Lifenet Healthcare</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of a minority stake of Lifenet to Exor</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>February 2022</p> <p>lenti Amadori</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of 100% of Lenti by Amadori from the founding family</p> <p>Sole Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>December 2021</p> <p>ARRIGONI ARMONIA</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of LIRSA S.P.A. to Arrigoni, PE-backed by Armonia</p> <p>Financial advisor to the Sellers</p>	<p>November 2021</p> <p>zanzar sistem 21 Invest</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of Zanzar Group to 21 Invest</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>July 2021</p> <p>SIDERFORGEROSSI KPS</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of Siderforgerossi to KPS Capital Partner</p> <p>Sole Financial Advisor to the Seller</p>
---	---	---	--	--

Principali operazioni M&A Financial Sponsors

<p>Pending</p> <p>TPG DOC</p> <p>Undisclosed</p> <p>Majority investment in Doc Generici by Texas Pacific Group</p> <p>Lead Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>Pending</p> <p>Ei DWS ALTHEA</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of Althea Group from Permira</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>May 2022</p> <p>Bregal ita gel</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of Italgelatina by Bregal Unternehmenskapital</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>May 2022</p> <p>otas group Rivean Capital</p> <p>Tender offer and delisting of Tas Group by Rivean Capital</p> <p>Financial advisor to the Buyer</p>	<p>March 2022</p> <p>ARDIAN Biofarma group</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of a majority stake in Biofarma by Ardian</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>
---	--	---	---	--

Principali operazioni M&A International

<p>Pending</p> <p>TE Clearway</p> <p>\$2.4mld</p> <p>TotalEnergies acquires 50% of Clearway</p> <p>Sole Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>Pending</p> <p>CMA CGM GEFCO</p> <p>€1.0mld EV</p> <p>Acquisition of GEFCO by CMA CGM from Russian Railways and Stellantis</p> <p>Sole Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>Pending</p> <p>OPTICABLE SUMITOMO ELECTRIC</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of 40% stake of Opticable to Nexans by Sumitomo Electric Industries</p> <p>Sole Financial Advisor to the Seller</p>	<p>June 2022</p> <p>H I G CAPITAL EYSA</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of EYSA by H.I.G. Capital</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>May 2022</p> <p>AEON Liberbank to Unicaja Banco</p> <p>€ 177m</p> <p>Aegon sells 50% stake in Spanish joint venture with Liberbank to Unicaja</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>
--	--	--	--	---

...COSÌ COME NEL CAPITAL MARKETS E NEL LENDING...

12M22 Risultati divisionali - CIB

Sezione 3

ECM

- ◆ **L'attività di ECM è stata intensa negli ultimi 6 mesi del 2021**, con molti emittenti che hanno fatto ricorso al mercato.
- ◆ Nonostante il 1S 2022 sia stato uno dei peggiori semestri in termini di volumi ECM per effetto delle tensioni geopolitiche, **Mediobanca ha guidato con successo l'IPO Technoprobe e portato a termine l'IPO di De Nora**

Principali operazioni ECM



DCM

- ◆ **I team di Capital Markets hanno completato con successo diverse operazioni nazionali ed internazionali per i propri clienti**, incluse la prima emissione Senior Preferred da parte di Fineco, la più recente emissione di Green bond da parte di Gecina e l'emissione SLB di ASTM
- ◆ **Il team DCM ha consolidato la sua posizione di leadership nel mercato ESG**, con la strutturazione e il collocamento della prima emissione green Senior Preferred di Banca Popolare di Sondrio, l'emissione ibrida ESG di Telefonica, EDP e Terna

Principali operazioni DCM



LSF

- ◆ **Il team di Lending and Structured Finance (LSF) ha confermato la leadership nel mercato italiano**, guidando tutte le transazioni più importanti del mercato **rafforzando ulteriormente la presenza nel mercato europeo** supportando clienti come Stockholm Exergi, Entain e Tank & Rast
- ◆ **Anno record in termini di underwriting con volumi per circa €7mld**, inclusi Atlantia, Plenitude e Ali Group (vs. €2mld nel 2020/21)
- ◆ **Il mercato Corporate si è dimostrato resiliente** nonostante la volatilità dei mercati grazie al supporto della liquidità delle banche. **Leverage finance invece colpito in modo più significativo dalla generale condizione del mercato**

Principali operazioni LSF

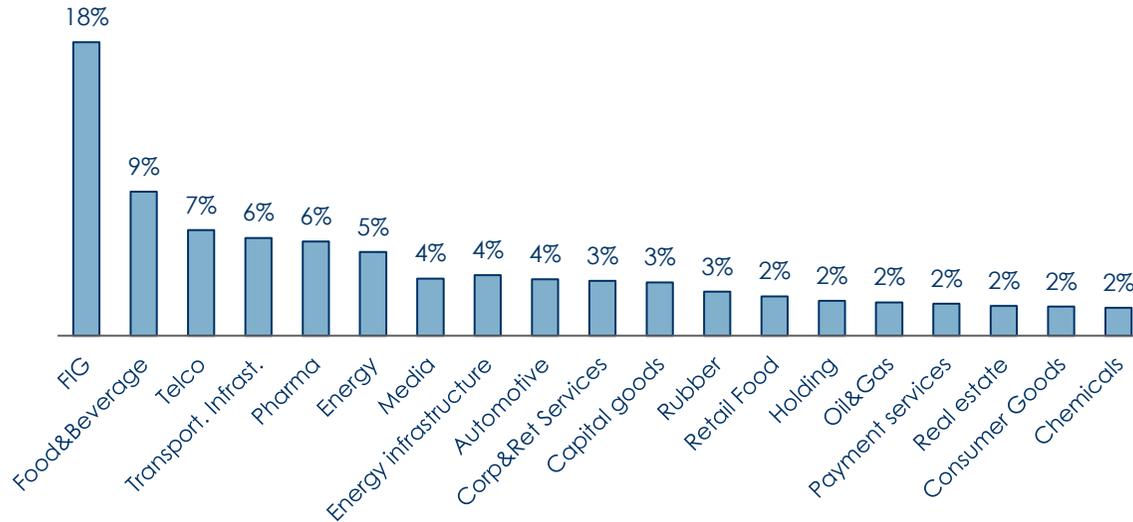


...CON UN'OTTIMA QUALITÀ DEL PORTAFOGLIO CREDITIZIO

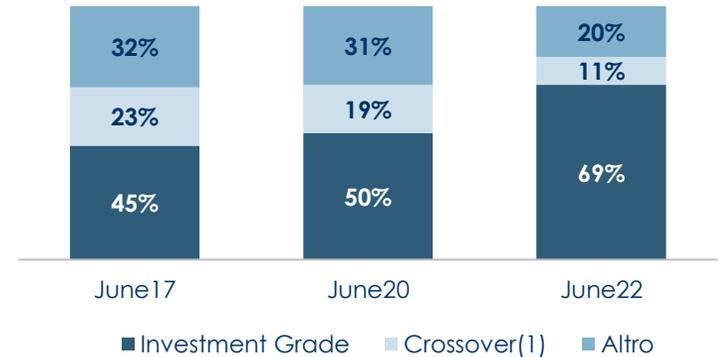
12M22 Risultati divisionali - CIB

Sezione 3

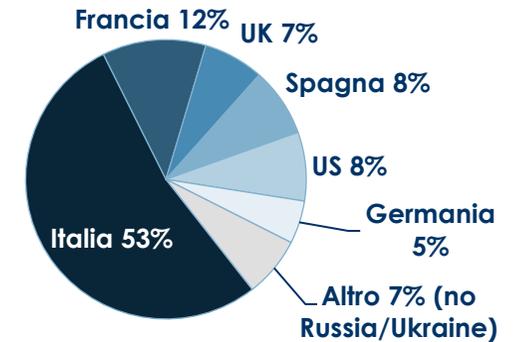
Impieghi WB per settore (settori >2% a giugno 22)



Esposizione per classi di rating (giugno 2022)



Esposizione WB per area geografica² (giugno 2022)



- ◆ **Nessuna esposizione diretta verso Russia/Ucraina, anche considerando posizioni in derivati o di trading**
- ◆ **Ampia diversificazione del portafoglio corporate, con un profilo di rating migliore di sempre e esposizione settoriale poco sensibile ai principali fattori di rischio macroeconomici (prezzi energia e delle materie prime, limitazioni negli approvvigionamenti)**

1) Investment grade (IG) include le classi di rating da AAA a BBB-, crossover include la classe di rating BB+

2) Area geografica individuata sulla base di 2 criteri: i) il Paese dove la società genera >50% del fatturato consolidato o nel caso in cui questa condizione non sia rispettata ii) il Paese dove la società ha il proprio centro decisionale o la propria sede sociale principale.

INSURANCE & PI: POSITIVO E STABILE CONTRIBUTO

12M22 Risultati divisionali – INSURANCE & PI

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	12m Giu.22	Δ A/A ¹	4T22	3T22	4T21
Totale ricavi	372	+26%	101	77	111
Svalutazioni/riprese di valore	(32)	n.m.	(27)	-6	15
Utile netto	320	+4%	69	66	110
Valore di libro (€mld)	3,9	-12%	3,9	4,6	4,4
Ass. Generali (12,8%)	3,1	-16%	3,1	3,8	3,7
Altri titoli di investimento	0,7	-	0,7	0,7	0,7
Valore di mercato (€mld)	3,8	-8%	3,8	5,0	4,2
Ass. Generali	3,1	-10%	3,1	4,2	3,4
Att. ponderate per il rischio (€mld)	8,2	+13%	8,2	7,9	7,2
ROAC (%)	16		16	11	17

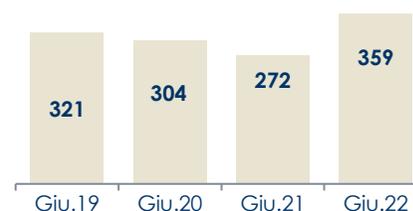
Quota in AG (12,8%)

Ricavi MB	359	+32%
Capitale allocato medio phase-in (€mld)	2,1	+5%
Capitale allocato medio FL (€mld)	2,8	-2%
ROAC (phase-in - %)	16	+3pp
ROAC (FL - %)	12	+3pp

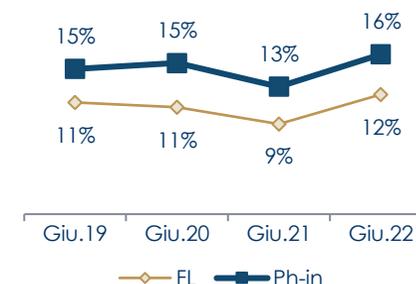
In sintesi

- ◆ **Risultato netto FY22 a €320mln, +4% A/A grazie all'aumento dei ricavi (+26% A/A) trainati dal contributo di AG (+32%).** Valore di libro di **AG -16% A/A (-19% T/T)** dovuto al calo delle riserve AFS ed allo stacco del dividendo (entrambi concentrati principalmente nell'ultimo trimestre) solo parzialmente compensati dall'utile netto generato
- ◆ **Rating Ass.G: upgrade di Moody's da Baa1 a A3 a maggio**
- ◆ **Valore di mercato di Ass.G in calo del 10% A/A a €3,1mld**
- ◆ **ROAC del PI @16%, grazie alla crescita di Ass.Generali**
 - ◆ ROAC quota in AG phase-in: dal 13% al 16%
 - ◆ ROAC quota in AG FL: dal 9% al 12%

Ricavi da partecipazione in AG (€mln)



Partecipazione in AG: ROAC



HF - RISULTATI IN MIGLIORAMENTO

12M22 Risultati divisionali – HF

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	12m Giu.22	Δ A/A ¹	4T22	3T22	4T21
Totale ricavi	3	-87%	(5)	14	(6)
Margine di interesse	(51)	+7%	(11)	(14)	(13)
Proventi di tesoreria	48	-17%	7	25	4
Commissioni nette	6	-53%	-1	2	3
Totale costi	(159)	-1%	(44)	(40)	(43)
Rettifiche su crediti	(17)	+31%	1	(2)	(4)
Altro (incl. contributi SRF/DGS)	(88)	+8%	0	(53)	(13)
Risultato ante imposte	(260)	+12%	(47)	(82)	(66)
Imposte e risultato di terzi	117	+77%	10	29	17
Risultato netto (perdita)	(143)	-14%	(37)	(53)	(49)
Impieghi - €mld	1,6	-12%	1,6	1,6	1,8
Provvista - €mld	61,2	+9%	61,2	59,3	56,2
Obbligazioni	18,5	+1%	18,5	18,5	18,4
Depositi (Retail e PB)	28,8	+14%	28,8	28,1	25,2
ECB	8,4	+13%	8,4	8,4	7,4
Altro	5,4	+6%	5,4	4,2	5,1
Tesoreria e titoli al FV	15,9	+10%	15,9	15,2	14,4
LCR	159%		159%	155%	158%
NSFR	116%		116%	111%	116%

Recenti emissioni	Data	Ammontare	Spread vs MS	Sottoscrizione in eccesso
Senior Non Preferred	Sett.21	€500mln	100pb	~3x
Senior Preferred	Gen.22	€500mln	90pb	~1,8x
ABS	Apr.22	€528mln	70pb	~1,6x
Covered Bond	Giu.22	€500mln	43pb	~1,1x

In sintesi

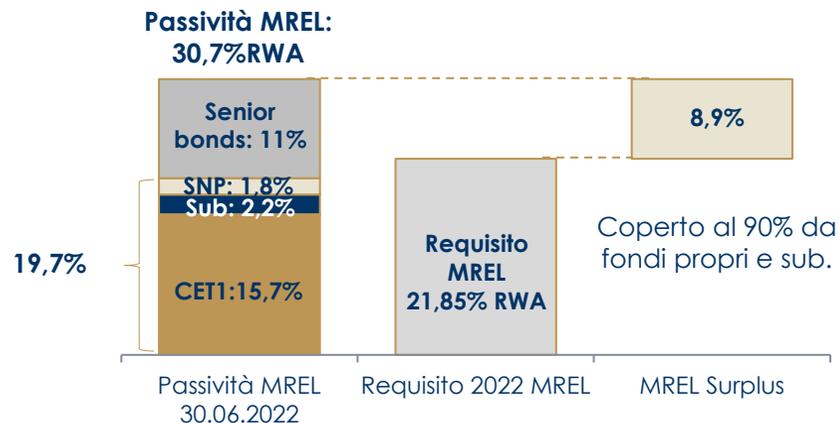
- ◆ **Provvista +9% a €61,2mld e avviato anticipo provvista FY22/23. Costo della provvista in calo di circa 10pb da 65pb a 54pb:**
 - ◆ **Depositi in continua crescita (+14% A/A) a €28,8mld ad un minor costo medio**, trainati dai movimenti di liquidità del Private Banking e alla raccolta del Premier
 - ◆ **T-LTRO III a €8,4mld, smorzato in termini di impatto a conto economico:** €1mld di ulteriore tiraggio A/A e €2,5mld prolungati a sett.24, beneficio ripartito su tutta la durata
 - ◆ **~€3,7mld di provvista a M/L termine raccolto dopo lo scoppio della guerra**, di cui €1,5mld di obbligazioni inclusivi di €0,5mld di ABS in aprile e €0,5mld covered a giugno.
- ◆ **Eccellente livello di tutti gli indicatori:** CBC a €15mld, con oltre €7mld cash, LCR a 159%, NSFR a 116%
- ◆ **Perdita netta a €143mln, -14% A/A nonostante maggiori accantonamenti a fini prudenziali nel leasing ed ai fondi di risoluzione. Risultato lordo negativo a €260mln, +12% A/A:**
 - ◆ **Minori ricavi**, effetto di minori proventi da cessione. Miglioramento del margine di interesse nell'ultimo trimestre per i maggiori tassi di interesse
 - ◆ **Costi sotto controllo, -1% A/A**
 - ◆ **€10mln di accantonamenti prudenziali nel 2T** su portafogli di attività deteriorate leasing ormai datati
 - ◆ **€77mln di contributi ai fondi di risoluzione e sistemici** (vs €73mln nel FY21) e €12mln di svalutazioni su attività finanziarie
 - ◆ **Tax rate alleggerito dal beneficio derivante dall'affrancamento del goodwill Compass** (€37mln contabilizzati nel 2T)

SOLIDI INDICATORI DI PROVVISATA E LIQUIDITÀ

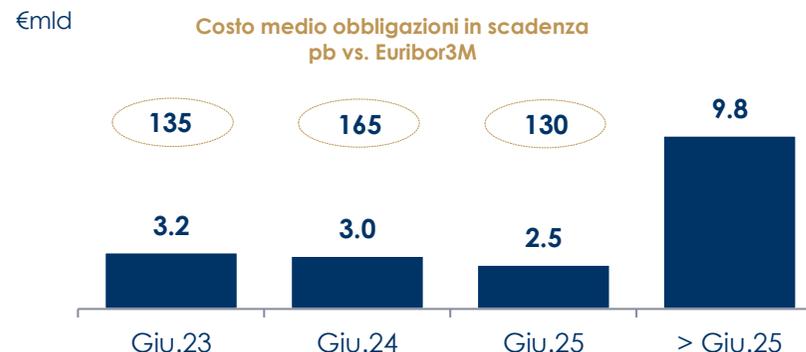
12M22 Risultati divisionali – HF

Sezione 3

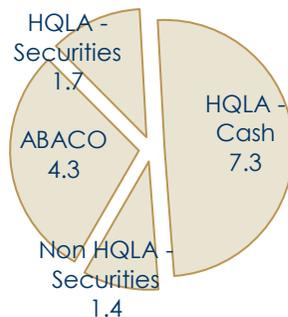
Ampia disponibilità di passività MREL che garantisce ampio superamento dei requisiti minimi



Scadenze obbligazionarie contenute



Ampia counterbalancing capacity: da €11mld a 15mld nel 4T, con oltre €7mld cash



Totale attività «unencumbered ECB eligible»: ~€15mld

Asset allocation prudente con un moderato aumento del BB per beneficiare dei maggiori rendimenti

	Giugno 21	Giugno22	% CET1
Totale titoli di stato	5,4	6,2	78%
Italia	3,5	3,9	49%
- HTC	1,3	2,2	28%
- HTCS	2,2	1,7	22%
Germania	0,9	1,2	15%
US	0,4	0,3	5%
Altro	0,6	0,7	9%

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Qualità dell'attivo per divisione
3. Wholesale Banking – portafoglio impieghi
4. Risultati divisionali per trimestre



MEDIOBANCA

NOTE CONCLUSIVE

Note conclusive

Sezione 4

Esercizio 21/22: anno record per ricavi, commissioni, remunerazione degli azionisti

Mediobanca ha riaffermato la sua capacità di crescere e performare meglio della media del settore per risultati e profittabilità in tutti gli scenari macro, soprattutto i più avversi

Crescita a lungo termine

CAGR ultimi 6 anni

Ricavi: MB +6%

Banche ITA-EU: 0%

Utile lordo: MB +8%

Banche ITA-EU: +2%

Total shareholder return: MB +98% Banche ITA: +25%, Banche EU +19%

Assumendo uno scenario di inflazione, moderata crescita del PIL, stabilizzazione dei mercati per l'esercizio 22/23 ci attendiamo di raggiungere i targets del Piano23

- ◆ **Crescita degli attivi profittevoli:** TFAs accresciute in quantità e qualità (maggiore % AUM) ed impieghi trainati da WM e CF
- ◆ **Crescita dei ricavi,** con due divisioni meno correlate al macro (CF e INS) e le altre due più cicliche, ma con il WM strutturalmente in crescita ed il CIB favorito dal forte posizionamento/diversificazione di prodotto
- ◆ **Indice cost/income stabile** con continui investimenti nelle piattaforme distributive e nel rafforzamento digitale
 - ◆ **Costo del rischio stabile** per l'eccellente qualità degli attivi ed il parziale utilizzo degli overlays
 - ◆ **Importante remunerazione degli azionisti:** cash pay-out ratio @70%

MEDIOBANCA

**Risultati annuali
al 30 giugno 2022**

Milano, 29 luglio 2021



MEDIOBANCA

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati di Gruppo al 30 giugno 2022

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Qualità dell'attivo per divisione
3. Wholesale Banking – portafoglio impieghi
4. Risultati divisionali per trimestre



MEDIOBANCA

EVOLUZIONE SCENARIO MACRO

Scenario macroeconomico

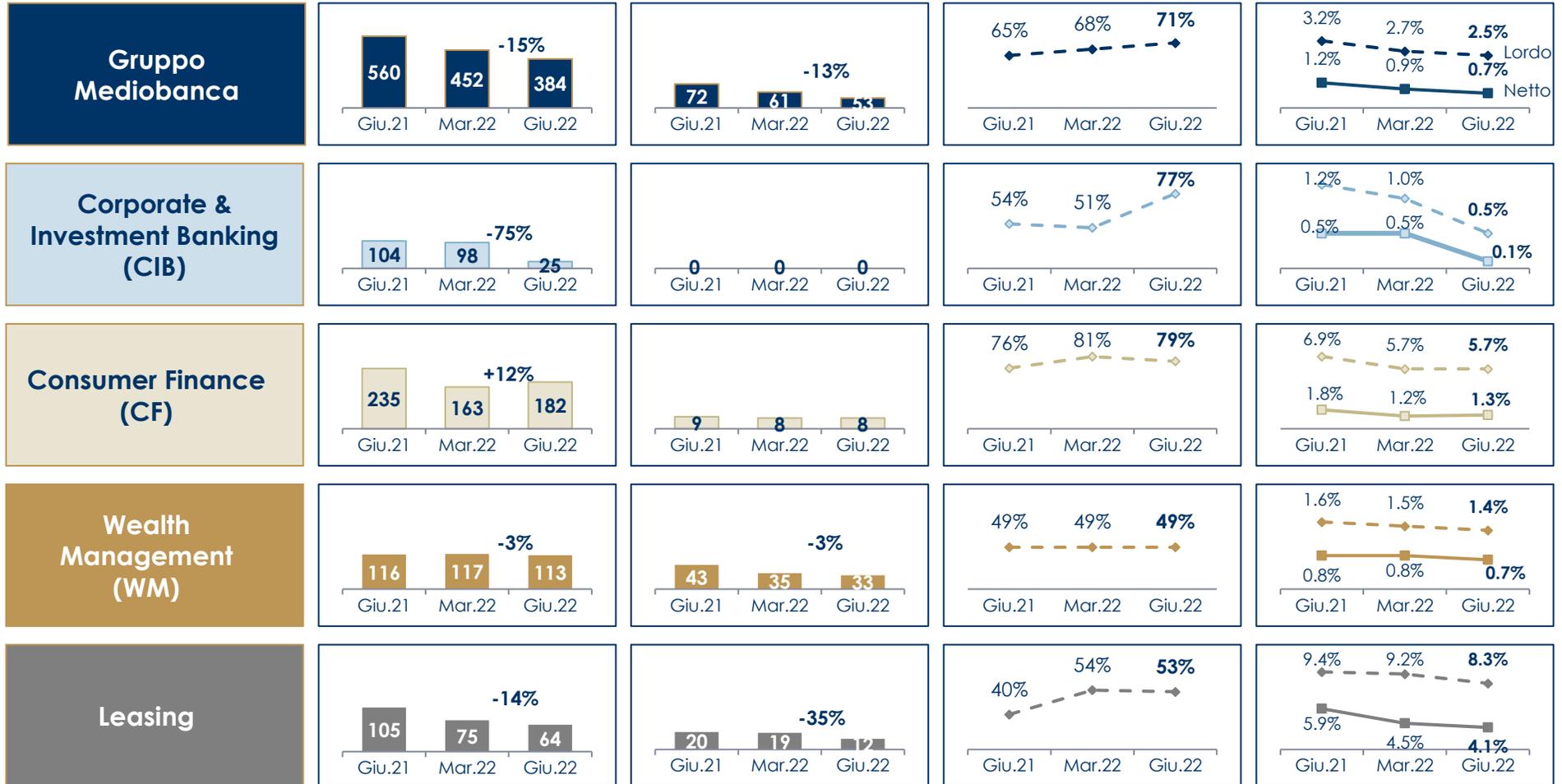
Allegato 1

	Nov.19 (scenario all'approvazione del BP19-23)				Scenario – FY21 (giugno)				Scenario- FY22 (giugno)			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
PIL ITA (A/A)	0,3%	0,4%	0,6%	0,7%	(8,9%)	4,5%	4,3%	1,8%	-9,1%	6,6%	2,7%	2,1%
PIL EA (A/A)	1,0%	1,2%	1,2%	1,2%	(6,8%)	4,3%	4,4%	2,1%	-6,5%	5,3%	2,7%	2,5%
Inflazione IT (A/A)	0,9%	1,1%	1,5%	1,7%	(0,1%)	1,4%	1,1%	1,3%	(0,1%)	1,9%	6,4%	1,4%
Tasso disocc. ITA	9,9%	10,0%	10,0%	9,7%	9,1%	9,8%	9,9%	9,4%	9,3%	9,6%	9,2%	9,3%
BTP-Bund spread	144pb	163pb	185pb	195pb	163pb	88pb	115pb	153pb	163pb	109pb	151pb	187pb
Euribor 3M ¹	(0,6%)	(0,6%)	(0,6%)	(0,5%)	(0,4%)	(0,5%)	(0,5%)	(0,5%)	(0,4%)	(0,5%)	(0,5%)	0,1%
IT 10Y yield	0,8%	1,2%	1,6%	1,9%	1,2%	0,6%	1,2%	1,8%	1,2%	0,8%	2,4%	3,3%

SOLIDA QUALITÀ DELL'ATTIVO IN TUTTE LE DIVISIONI

Qualità dell'attivo per divisione

Allegato 1



CONTO ECONOMICO GRUPPO MEDIOBANCA

Risultati divisionali per trimestri

Allegato 4

€mln	12m Giu.22	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21
Totale ricavi	2.851	2.628	+8%	704	688	753	706	665
Margine di interesse	1.479	1.415	+5%	373	373	375	358	344
Commissioni nette	851	745	+14%	205	202	241	203	173
Proventi di tesoreria	162	197	-18%	29	35	47	50	45
Valorizzazione equity method.	359	272	+32%	96	78	90	95	102
Totale costi	(1.312)	(1.238)	+6%	(354)	(324)	(331)	(303)	(333)
Costi del personale	(672)	(635)	+6%	(177)	(166)	(172)	(156)	(167)
Spese amministrative	(641)	(603)	+6%	(177)	(158)	(159)	(146)	(166)
Rettifiche su crediti	(243)	(249)	-2%	(48)	(58)	(75)	(62)	(67)
Risultato operativo	1.296	1.142	+14%	302	306	347	341	265
Cessioni e svalutazioni	(37)	48	n.m.	(31)	(8)	(4)	5	16
Costi non ricorrenti (contributo SRF/DGS)	(90)	(86)	+5%	(3)	(53)	(35)	1	(10)
Risultato ante imposte	1.169	1.104	+6%	268	246	309	347	271
Imposte e risultato di terzi	(262)	(297)	-12%	(77)	(55)	(45)	(85)	(68)
Risultato netto	907	808	+12%	191	190	264	262	204
Rapporto costi/ricavi (%)	46	47	-1pp	50	47	44	43	50
Costo del rischio (pb)	48	52	-4pb	37	45	60	51	56
ROTE adj. (%)	10	9	+1pp					

SITUAZIONE PATRIMONIALE GRUPPO MEDIOBANCA

Risultati divisionali per trimestri

Allegato 4

€mld	Giu.22	Mar.22	Dic.21	Sett.21	Giu.21	Δ T/T ¹	Δ A/A ¹
Provvista	61,2	59,3	59,3	57,8	56,2	+3%	+9%
Obbligazioni	18,5	18,5	18,9	18,8	18,4	-	+1%
Depositi diretti (retail&PB)	28,8	28,1	27,2	26,1	25,2	+2%	+14%
BCE	8,4	8,4	8,4	8,5	7,4	-	+13%
Altro	5,4	4,2	4,7	4,4	5,1	+29%	+6%
Crediti alla clientela	51,7	51,0	50,8	48,9	48,4	+1%	+7%
CIB	21,1	20,8	21,0	19,5	19,3	+1%	+9%
Wholesale	18,0	18,1	17,4	16,9	16,6	-1%	+8%
Specialty Finance	3,1	2,7	3,7	2,6	2,7	+14%	+15%
Credito al consumo	13,8	13,5	13,3	13,1	12,9	+2%	+6%
WB	15,3	15,1	14,8	14,5	14,4	+1%	+6%
Mutui residenziali	11,4	11,3	11,3	11,1	11,1	+1%	+3%
Private banking	3,9	3,8	3,5	3,4	3,3	+3%	+18%
Leasing	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	-4%	-12%
Disponibilità finanziarie al FV	15,9	15,2	15,0	15,8	14,4	+5%	+10%
Attività di rischio ponderate (€mld)	50,4	49,7	47,8	47,2	47,2	+1%	+7%
Rapporto Impieghi/provvista	85%	86%	86%	85%	86%	-1pp	-1pp
Indice CET1 (%) ²	15,7	15,3	15,4	16,1	16,3		
Indice tot. capital (%) ²	17,6	17,4	17,7	18,6	18,9		

RISULTATI WEALTH MANAGEMENT

Risultati divisionali per trimestri

Allegato 4

€mln	12m Giu.22	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21
Totale ricavi	727	627	+16%	183	179	192	172	163
Margine di interesse	295	281	+5%	76	72	73	74	72
Commissioni nette	422	336	+26%	105	104	117	96	89
Proventi di tesoreria	10	10	-	3	3	1	3	2
Totale costi	(517)	(472)	+10%	(135)	(126)	(133)	(123)	(128)
Rettifiche su crediti	(14)	(19)	-25%	(1)	(4)	(4)	(4)	(2)
Risultato operativo	196	137	+43%	47	49	55	45	33
Altri proventi/oneri	(5)	5	n.m.	(5)	(3)	2	1	3
Imposte e risultato di terzi	(57)	(42)	+34%	(14)	(13)	(17)	(14)	(9)
Risultato netto	134	100	+34%	29	33	40	32	26
Rapporto costi/ricavi (%)	71	75	-4pp	74	70	69	71	79
Costo del rischio (pb)	9	13	-4pb	3	12	11	12	6
Impieghi (€mld)	15,3	14,4	+6%	15,3	15,1	14,8	14,5	14,4
TFA (€mld)	80,2	71,5	+12%	80,2	80,3	79,4	75,2	71,5
di cui AUM/AUA	51,5	46,3	+11%	51,5	52,2	52,1	49,1	46,3
di cui depositi	28,8	25,2	+14%	28,8	28,1	27,2	26,1	25,2
Raccolta netta (€mld)	9,0	3,8	>2X	2,1	2,5	2,9	1,4	1,1
di cui AUM/AUA	5,5	2,5	>2X	1,5	1,7	1,8	0,5	1,1
di cui depositi	3,5	1,3	>2X	0,6	0,9	1,1	0,9	0,0
Attività di rischio ponderate (€mld)	5,7	5,2	+9%	5,7	5,4	5,2	5,2	5,2
ROAC (%)	28	21	+7pp					

RISULTATI CONSUMER BANKING

Risultati divisionali per trimestri

Allegato 4

€mln	12m Giu.22	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21
Totale ricavi	1.058	1.002	+6%	269	265	268	257	238
Margine di interesse	934	879	+6%	236	237	236	226	214
Commissioni nette	124	123	+0%	33	28	32	31	24
Totale costi	(315)	(314)	-	(87)	(79)	(77)	(72)	(84)
Rettifiche su crediti	(190)	(258)	-26%	(47)	(47)	(44)	(52)	(59)
Risultato operativo	553	430	+29%	135	138	147	133	96
Altri proventi/oneri	0	(15)	n.m.	0	0	0	0	0
Imposte	(183)	(136)	+35%	(48)	(45)	(47)	(43)	(33)
Risultato netto	370	279	+33%	87	94	100	90	63
Rapporto costi/ricavi (%)	30	31	-1pp	32	30	29	28	35
Costo del rischio (pb)	142	198	-56pb	138	141	133	160	183
Erogato (€mld)	7,7	6,5	+19%	2,0	1,9	1,9	1,8	1,9
Impieghi (€mld)	13,8	12,9	+6%	13,8	13,5	13,3	13,1	12,9
Attività di rischio ponderate (€mld)	13,0	11,8	+10%	13,0	12,8	12,1	11,8	11,8
ROAC (%)	33	27	+6pp					

RISULTATI CIB

Risultati divisionali per trimestri

Allegato 4

€mln	12m Giu.22	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21
Totale ricavi	708	698	+1%	160	157	206	185	161
Margine di interesse	281	287	-2%	68	73	72	68	68
Commissioni nette	346	318	+9%	80	80	102	85	69
Proventi di tesoreria	80	93	-14%	12	5	32	32	24
Totale costi	(333)	(307)	+9%	(91)	(82)	(85)	(76)	(80)
Rettifiche su crediti	(22)	40	n.m.	(0)	(4)	(14)	(4)	(2)
Risultato operativo	353	432	-18%	68	72	107	105	79
Altri proventi/oneri	(4)	3	n.m.	(4)	1	(2)	0	2
Imposte e risultato di terzi	(124)	(150)	-18%	(22)	(22)	(43)	(37)	(28)
Risultato netto	225	285	-21%	43	50	63	69	53
Rapporto costi/ricavi (%)	47	44	+3pp	57	52	41	41	50
Costo del rischio (pb)	11	(21)	+32pb	0	7	27	8	5
Impieghi (€mld)	21,1	19,3	+9%	21,1	20,8	21,0	19,5	19,3
Attività ponderate per il rischio (€mld)	20,8	19,9	+4%	20,8	20,8	20,7	20,3	19,9
ROAC (%)	14 ²	16	-2pp					

RISULTATI INSURANCE - PI

Risultati divisionali per trimestri

Allegato 4

€mln	12m Giu.22	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21
Totale ricavi	372	295	+26%	101	77	96	98	111
Svalutazioni	(32)	52	n.m.	(27)	(6)	(3)	3	15
Utile netto	320	309	+4%	69	66	88	97	110
Valore di libro (€mld)	3,9	4,4	-12%	3,9	4,6	4,6	4,5	3,9
Ass. Generali (13%)	3,1	3,7	-16%	3,1	3,8	3,8	3,7	3,2
Partecipazioni AFS	0,7	0,7	-	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7
Valore di mercato (€mld)	3,9	4,2	-8%	3,8	5,0	4,6	4,2	4,1
Ass. Generali (13%)	3,1	3,4	-10%	3,1	4,2	3,8	3,5	3,4
Attività ponderate per il rischio (€mld)	8,2	7,2	+13%	8,2	7,9	6,9	7,1	7,2
ROAC (%)	16	14	+2pp					

RISULTATI HOLDING FUNCTION

Risultati divisionali per trimestri

Allegato 4

€mln	12m Giu.22	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T22	3T22	2T22	1T22	4T21
Totale ricavi	3	22	-87%	(5)	14	(5)	(1)	(6)
Margine di interesse	(51)	(47)	+7%	(11)	(14)	(12)	(14)	(13)
Proventi di tesoreria	48	58	-17%	7	25	6	10	4
Commissioni nette	6	12	-53%	(1)	2	1	3	3
Totale costi	(159)	(160)	-1%	(44)	(40)	(40)	(36)	(43)
Rettifiche su crediti	(17)	(13)	+31%	1	(2)	(13)	(2)	(4)
Risultato operativo	(172)	(151)	+14%	(47)	(29)	(57)	(39)	(53)
Altri proventi/oneri (inclusi contributi sistemici)	(88)	(81)	+8%	0	(53)	(36)	1	(13)
Imposte e risultato di terzi	117	66	+77%	10	29	66	12	17
Risultato netto	(143)	(166)	-14%	(37)	(53)	(27)	(26)	(49)
Costo del rischio (pb) (Leasing)	100	72	+28pb	-20	55	304	50	92
Banking book (€mld)	7,1	6,1	+16%	7,1	6,0	5,9	6,2	6,1
Erogato (€mld)	1,6	1,8	-12%	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8
Impieghi (€mld)	2,7	3,0	-9%	2,7	2,8	2,9	3,0	3,0

GLOSSARIO

MEDIOBANCA – SEGMENTI DI ATTIVITÀ

CIB	Corporate and investment banking
WB	Wholesale banking
SF	Specialty finance
CF	Consumer Finance – 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
DPS	Dividend per share – Dividendo per azione

Conto economico e bilancio

EPS	Earning per share – Utile netto per azione
EPS adj.	Earning per share adjusted – Utile netto adj. ¹ 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

Utile netto adjusted GOP al netto di LLPs, risultato di terzi ed imposte, tassazione normalizzata = 33%, PB e AM = 25%, PI=4,16%. Impatti legati al Covid esclusi nel FY20 e 4T20

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 Manager
ROAC	Adjusted return on allocated capital ² - Reddittività del capitale allocato
ROTE adj	Adjusted return on tangible equity ¹ - Reddittività 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) Basato sull'utile netto adj. (vedi sopra).
- 2) Capitale allocato = capitale medio del periodo = 9% RWA (per la divisione PI: 9% RWA + capitale dedotto dal CET1). Utile netto adj. (vedi sopra).

DISCLAIMER E ATTESTAZIONE DEL BILANCIO DI ESERCIZIO

Disclaimer

Questo documento contiene proiezioni, stime, previsioni e i conseguenti obiettivi che riflettono le attuali opinioni di Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A. (la “Società”) in merito a eventi futuri (“previsioni”).

Queste previsioni comprendono, in via non esclusiva, tutte le affermazioni che non riguardano dati di fatto storici o attuali, comprese, ad esempio, quelle sulla posizione finanziaria futura del Gruppo e su risultati operativi, strategia, piani, obiettivi e sviluppi futuri nei mercati in cui il Gruppo opera o intende operare.

Tutte le previsioni, basate su informazioni disponibili alla Società alla data odierna, fanno affidamento su scenari, ipotesi, aspettative, proiezioni in merito a eventi futuri che sono soggetti a incertezze, perché determinati da fattori in larga parte al di fuori del controllo della Società. Tali incertezze potrebbero comportare risultati e performance reali significativamente diversi da quelli previsti o impliciti nei dati esposti, pertanto le previsioni non sono un indicatore affidabile dei rendimenti futuri.

Le informazioni e i pareri contenuti nel documento sono forniti con riferimento alla data odierna e potrebbero cambiare senza preavviso. La Società tuttavia non si assume alcun obbligo di aggiornare pubblicamente o di rivedere alcuna previsione, a seguito della disponibilità di nuove informazioni, di eventi futuri o per altre cause, salvo quanto previsto dalla normativa applicabile.

A causa dei rischi e delle incertezze sopra descritte, i lettori sono invitati a non fare eccessivo affidamento su tali previsioni come anticipazione di risultati effettivi. Nessuna decisione in merito alla stipula di un contratto o a un investimento deve basarsi o fare affidamento su questo documento, su alcuna sua parte, o sul fatto che esso è stato distribuito.

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>