

MEDIOBANCA

RISULTATI 6M/2T20
al 31 Dicembre 2020

Milano, 9 Febbraio 2021



MEDIOBANCA

Agenda

Sezione 1. In sintesi

Sezione 2. Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Risultati divisionali per trimestre
3. Glossario



MEDIOBANCA

I RISULTATI SEMESTRALI TORNANO A LIVELLO PRE-COVID €1,3MLD DI RICAVI - €0,4MLD DI UTILE NETTO - ROTE @10%

In sintesi

Sezione 1

Rimarchevole ripresa in tutti i segmenti di attività, ridotto l'effetto del 2° lockdown

Ricavi in solida crescita, a €1.301mln, grazie ad un'efficace diversificazione

WM a € 302mln +6% S/S, grazie alla crescita delle masse e al miglioramento della marginalità

CIB a €364mln, +50% S/S, realizzato il miglior semestre di sempre per le numerose operazioni concluse

Consumer Banking a €515mln, -4% S/S per il temporaneo effetto sulla nuova produzione del 1° lockdown

Commissioni a livello record, (+17% A/A a €383mln in 6m) grazie all'IB e al WM

**Ottima la qualità degli attivi creditizi: il costo del rischio scende a 50pb,
indici di copertura in crescita in tutte le categorie**

Esito positivo della moratoria e approccio cautelativo con coperture prudenziali

Core Tier 1 @16,2%¹ con accantonamento di dividendo pari al 70% di payout²

Raggiunti significativi risultati non finanziari in ambito ESG

Robusta performance anche nel 2T

Risultato netto a €211mln (+5% T/T), ROTE 10%

Ricavi +8% T/T a €675mln, grazie al margine di interesse e alle commissioni

Ottima produzione in tutti i business, erogato Consumer stabile T/T a €1,5mld nonostante il lockdown

Solidi ricavi nel CIB (a €182mln), stabile crescita nel WM (+7% a €156mln), resilienza del Consumer Banking (a €256mln)

Costo del rischio in calo a 39pb (61pb nel 1T), con riprese di valore che compensano le rettifiche prudenziali

RISULTATI DEL 1S/6M IN SINTESI

In sintesi

Sezione 1

Gruppo Mediobanca – risultati 1S a dic.20			
Ricavi	Costi/ricavi	Costo del rischio	Risultato netto
€1.301mln	45%	50pb	€411mln
+10% S/S	-5pp S/S	-64pb S/S	+3x S/S
-2% A/A	stabile A/A	+2pb A/A	-12% A/A

Wealth Management

Costante crescita di ricavi, risultato netto e redditività, in particolare nelle componenti ricorrenti a maggior valore aggiunto. Proseguono il rafforzamento del marchio/dell'offerta prodotti/ e della distribuzione grazie alle opportunità offerte dal modello di business unico. Rafforzato l'alternative asset management con l'operazione ByBrook. ROAC up @ 21%

Consumer Banking

Impatto del 2° lockdown largamente meno severo rispetto al 1°. Ritorno dell'erogato al 75% dei livelli pre-Covid, impieghi medi e ricavi solo temporaneamente rallentati. Costo del rischio tornato agli ottimi livelli pre-Covid, terminata la moratoria. ROAC a livelli elevati @ 28%

Corporate & Investment Banking

Trimestre record per margine di interesse e commissioni, grazie a operazioni medio/grandi nell'M&A e ECM. Qualità dell'attivo distintiva: significative riprese di valore che più che compensano ~€50mln di rettifiche prudenziali a valle di un severo processo di valutazione. ROAC @ 19%

Gruppo Mediobanca – risultati 1S a dic.20			
Att.det.lorde/ Impieghi	ROTE adj	Indice CET1	DPS
3,3%	10%	16,2% ¹	Payout
FY20: 4,1%	stabile S/S	+10pb S/S	accantonato
1S20: 3,9%	stabile A/A	+210pb A/A	pari al 70% ²

Wealth Management – risultati 1S a dic.20

Ricavi	Risultato netto	TFA	ROAC
€302mln	€47mln	€67mld	21%
+6% S/S	+46% S/S	+5% S/S	+6pp S/S
+1% A/A	-3% A/A	+5% A/A	-2pp A/A

Consumer Banking – risultati 1S a dic.20

Ricavi	Risultato netto	Costo del rischio	ROAC
€515mln	€138mln	222pb	28%
-4% S/S	+6% S/S	-72pb S/S	-3pp S/S
-3% A/A	-18% A/A	+32pb A/A	-2pp A/A

Corporate & Inv.Banking – risultati 1S a dic.20

Ricavi	Risultato netto	Costo del rischio	ROAC
€364mln	€170mln	(46pb)	19%
+50% S/S	+4x S/S	-101pb S/S	+8pp S/S
+10% A/A	+18% A/A	-13pb A/A	+3pp A/A

Agenda

Sezione 1. In sintesi

Sezione 2. Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Risultati divisionali per trimestre
3. Glossario



MEDIOBANCA

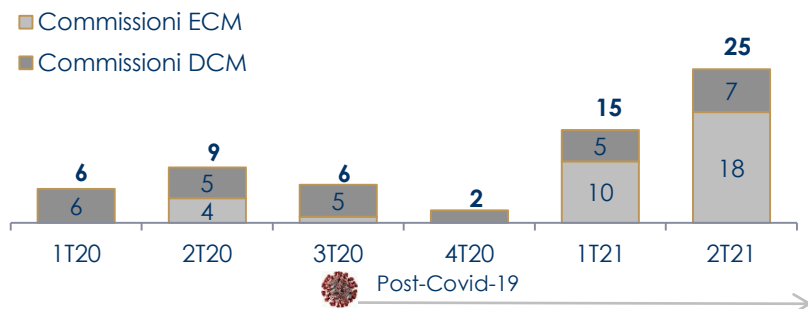
SOLIDA PERFORMANCE DELL'ATTIVITÀ CIB

Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

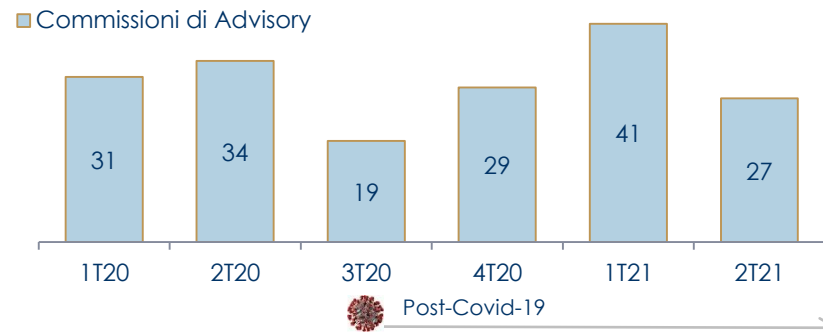
Forte ripresa nel Capital Market

Ottima performance dell'ECM, con un buon mix di primario e secondario
Miglior trimestre di sempre nel DCM



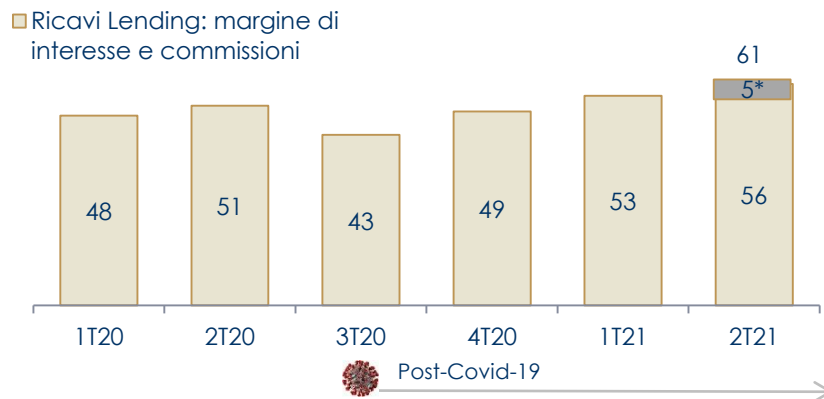
Solida performance dell'Advisory

Buon trend dei ricavi confermato anche nel 2T, dopo un 1T che ha visto MB coinvolta nelle principali operazioni domestiche
Il segmento Mid-Caps pari al ~20% delle commissioni Advisory Corp.



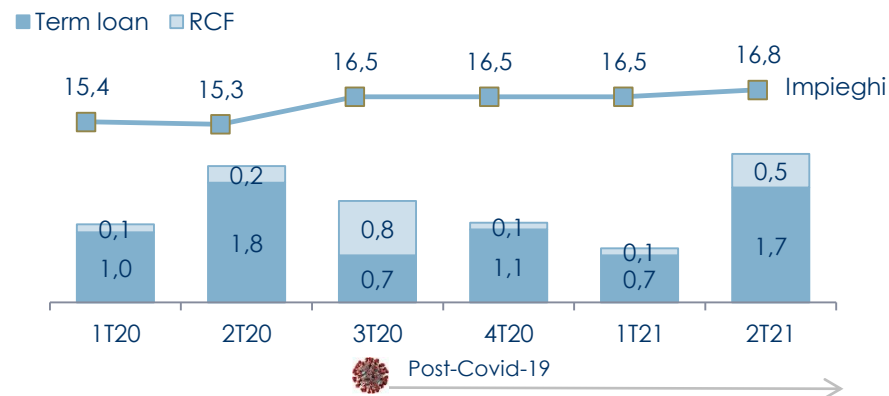
Solido andamento nel Lending...

Ricavi +15% T/T, grazie a maggiori volumi ed al controllo del costo della raccolta



...supportato dal buon andamento dei volumi

€2,2mld di erogato



WM ACCELERA NELL'ATTIVITÀ DI RACCOLTA...

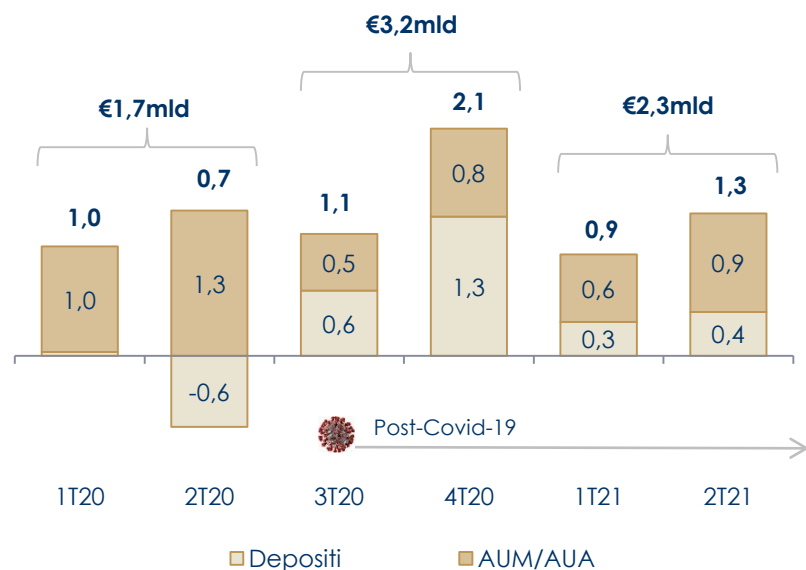
Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

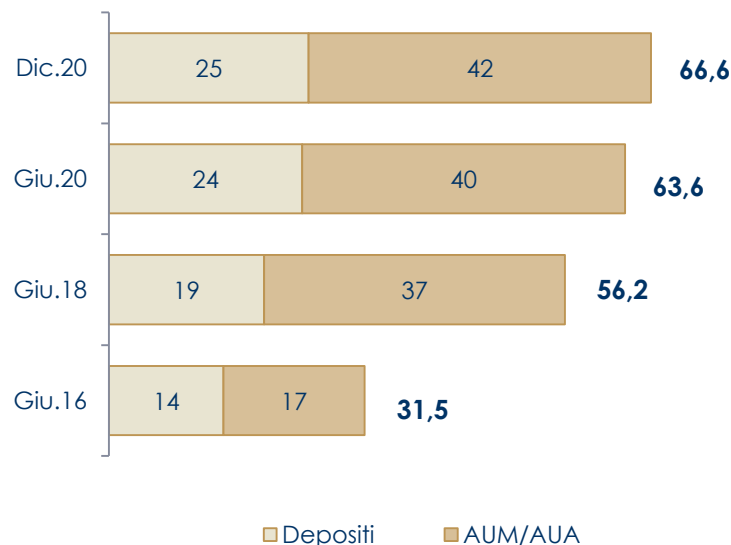
La raccolta netta di €2,3mld nel 1S21, di cui €1,3mld nel 2T...

...favorisce l'aumento delle TFA di Gruppo a ~€67mld, livello più alto di sempre

NNM Affluent & Private (€mld)



TFA (€mld)



- ◆ **Raccolta netta dell'Affluent e Private: €2,3mld di NNM in 6 mesi, di cui il 65% rappresentato da AUM/AUA**
 - ◆ **Affluent:** €1,6mld di NNM in 6 mesi, di cui €0,9mld di AUM/AUA. **Quota di AUM/AUA in aumento: 70% della raccolta netta nel 2T vs ~40% nel 1T**
 - ◆ **Private Banking:** €0,7mld di NNM in 6 mesi, riferita quasi esclusivamente ad AUM/AUA e con trend simile in entrambi i trimestri
- ◆ **TFA in aumento a €67mld, livello più alto di sempre per il Gruppo MB.** Driver di crescita: €2,3mld di NNM positiva nell'Affluent/Private, €0,6mld di deflussi nell'AM (80% nel 1T21 a causa della chiusura di mandati istituzionali a bassa marginalità) e €1,4mld di effetto mercato positivo

... CON PRODUTTIVITÀ ELEVATA E OFFERTA DISTINTIVA

Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

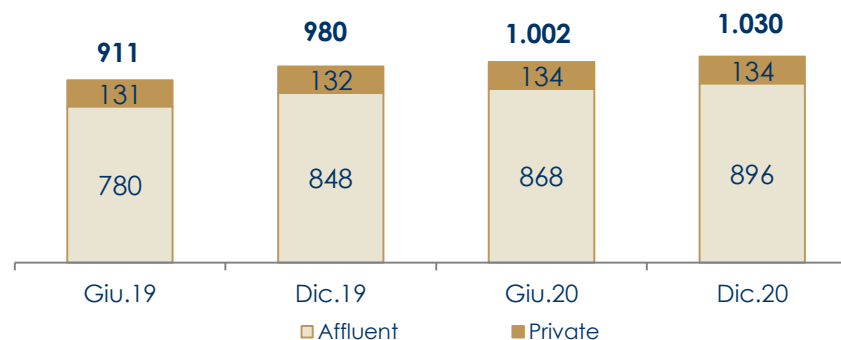
◆ **Affluent/CheBanca!:** rete di distribuzione in continuo rafforzamento, nonostante limitati ritardi dovuti al Covid. **Produttività mantenuta su livelli elevati**

◆ Forza vendite: ~900, in aumento di ~30 professionisti negli ultimi 6 mesi

◆ Raccolta netta pro-capite negli ultimi 12 mesi tra i Top5 e in seconda posizione nel 2T con €0,6mln per promotore/gestore

◆ **Private/MBPB:** offerta distintiva nel segmento dei prodotti illiquidi (private markets, club deals, real estate, private equity), con **oltre €1,2mld raccolti, di cui ~€0,4mld negli ultimi 6 mesi**

Rafforzamento della distribuzione nell’Affluent/Private

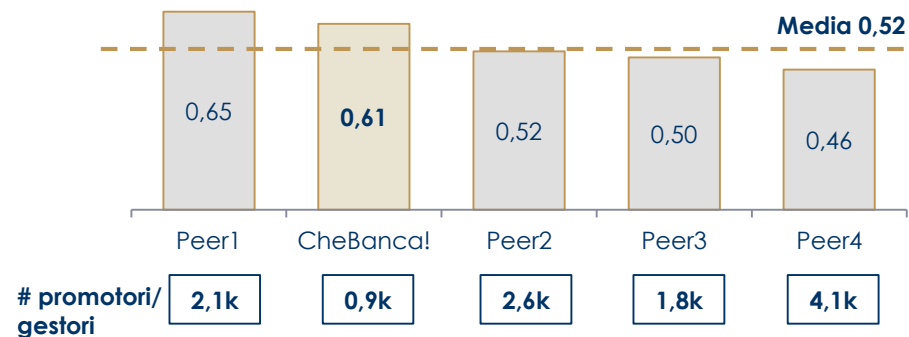


Offerta di prodotti illiquidi Private/UHNWI

Iniziativa MBPB	Prodotto	Data	AUM (€mln)
Private Markets	PM1	2019	134
	PM2	2019	113
	PM3	2020 –ultimi 6M	114
Club Deals	TEC	2017	500
	Re Fund 1	2019	102
Real Estate Inv.	Re Fund 2	2020 –ultimi 6M	56
	Re Fund 3	2020 –ultimi 6M	246
	Private Equity	PE Intro	2020

CheBanca!: ranking di raccolta netta di AUM

NNM di AUM pro-capite(€mln): NNM Sett.20-Dic.20/#Rete di promotori/gestori¹



BUONA TENUTA DELL'EROGATO RETAIL

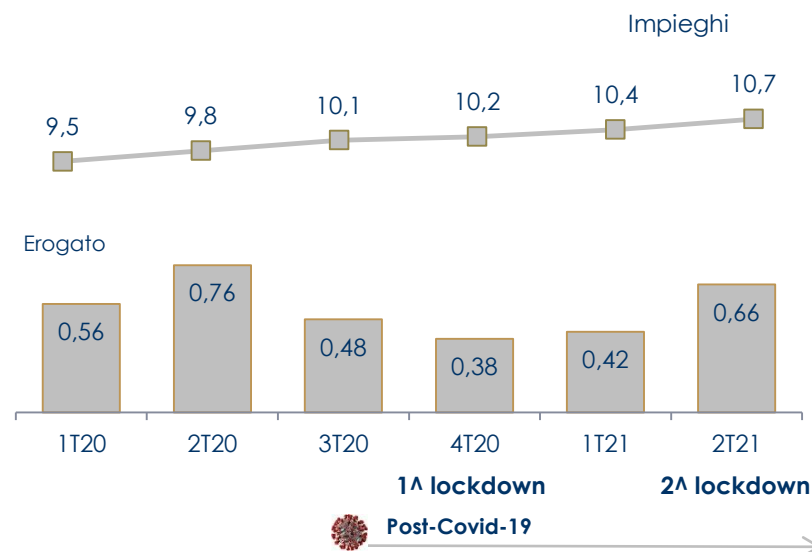
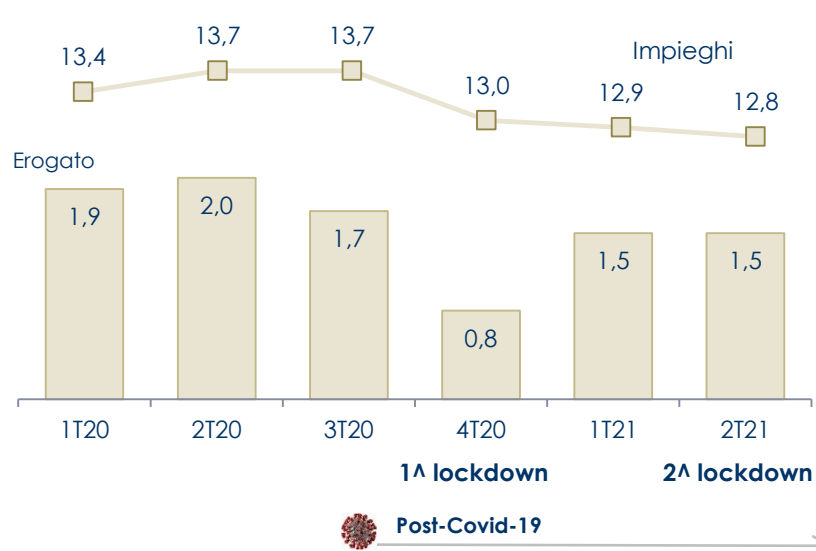
GRAZIE ALLA CONTINUA ATTENZIONE AL CLIENTE E AL RAFFORZAMENTO DELL'OFFERTA DA REMOTO

Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

Consumer Banking: erogato stabile al 75% dei livelli pre-Covid, nonostante il secondo lockdown

Mutui residenziali: erogato ai livelli pre-Covid



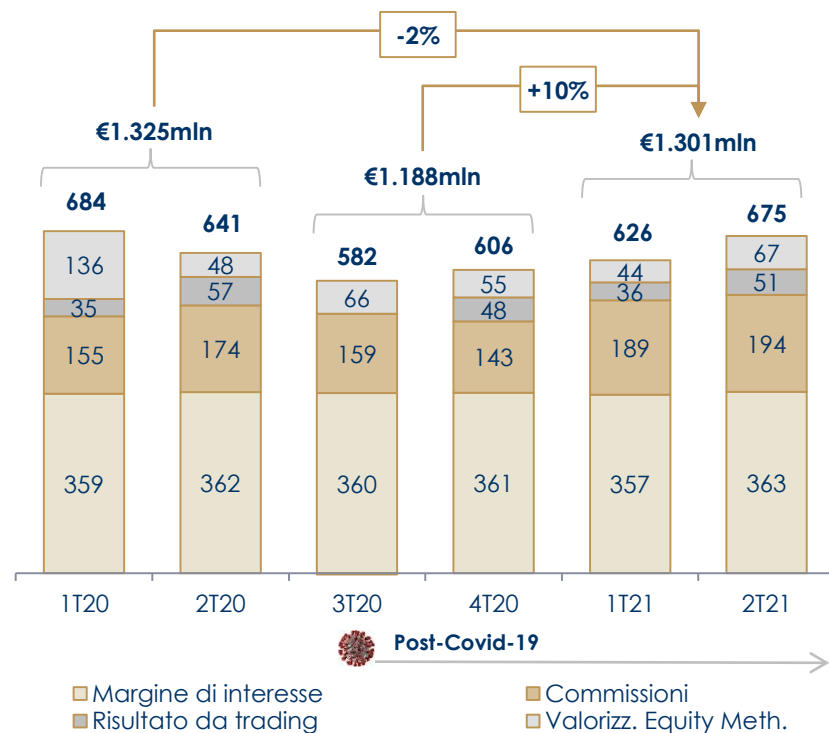
- ◆ **Consumer Banking:** erogato pari a €1,5mld (al 75% dei livelli pre-Covid) anche nel 2T nonostante il lockdown grazie a:
 - ◆ **Minori restrizioni** sulla mobilità delle persone/consumi – criteri di lockdown e restrizioni specifici per ciascuna regione
 - ◆ **Maggior efficienza della piattaforma multicanale integrata, potenziata negli ultimi 9 mesi: erogato online ora pari al 24% dei prestiti personali diretti (raddoppiato rispetto all'anno scorso). Frena il calo degli impieghi**
- ◆ **Mutui:** erogato in continua crescita e ora vicino alla media pre-Covid; libro impieghi pari a €10,7mld (+3% T/T)

SOLIDI RISULTATI COMMERCIALI FAVORISCONO RECORD DI RICAVI...

Risultati semestrali a dicembre 2020

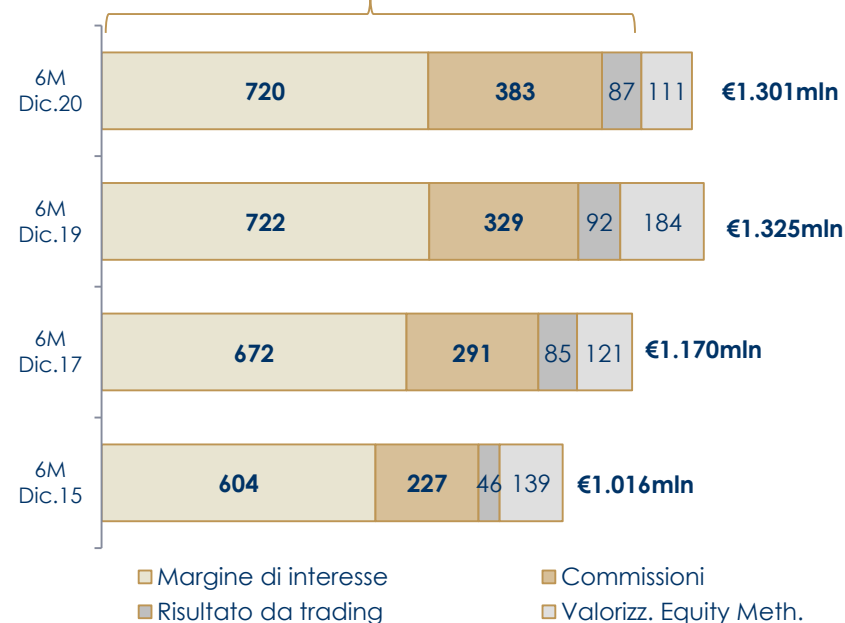
Sezione 2

Andamento dei ricavi di gruppo per fonte (€mln, 3M)



Ricavi di gruppo per fonte (€mln, 3M)

Livello record di ricavi core: +6% 5YCAGR
€ 1.190mln in 6m



◆ Il continuo rafforzamento delle reti distributiva e dell'offerta, l'efficacia del modello di business diversificato e la forza del brand Mediobanca hanno consentito di raggiungere un livello record di ricavi core (€1.190mln in 6 mesi), trainati da margine di interesse e commissioni

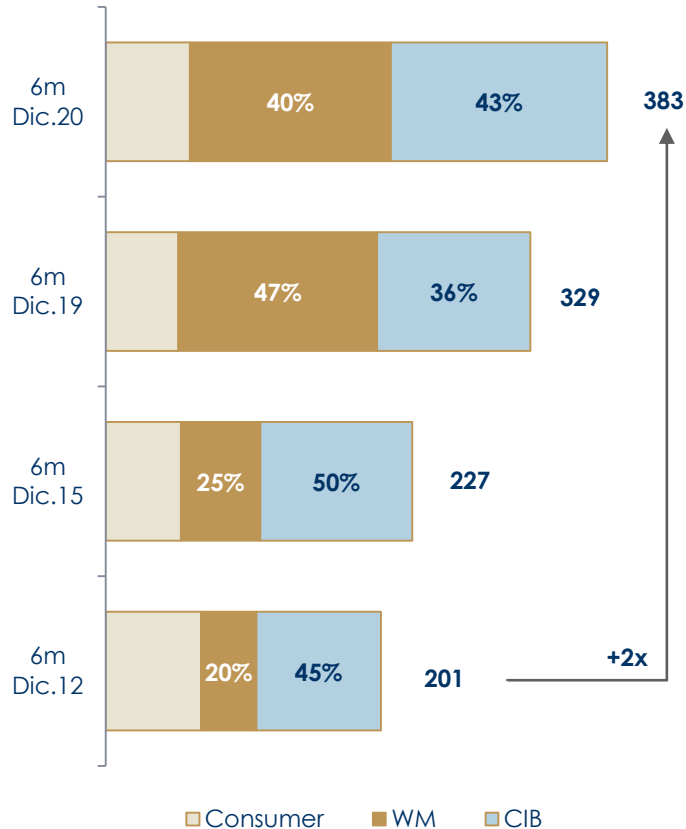
◆ Tutte le fonti di ricavo in crescita negli ultimi trimestri

...TRAINATI DALLA CRESCITA A DOPPIA CIFRA DELLE COMMISSIONI... GENERATE DA WM E CIB

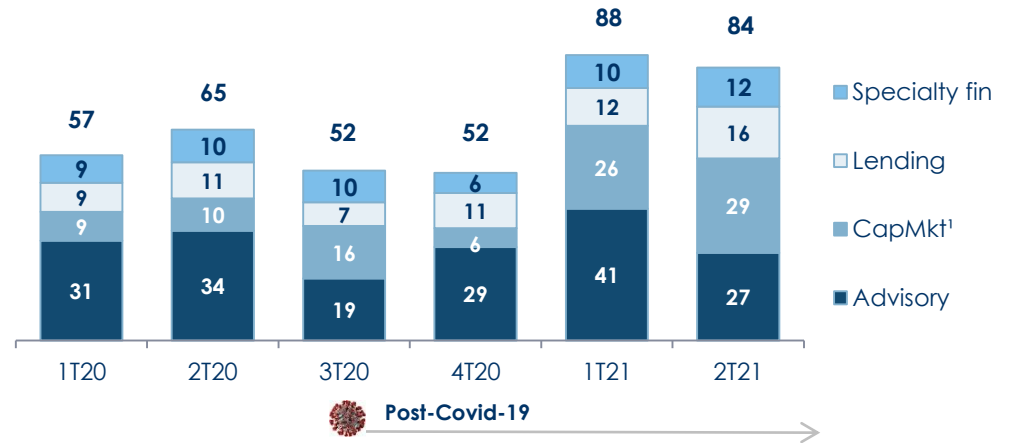
Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

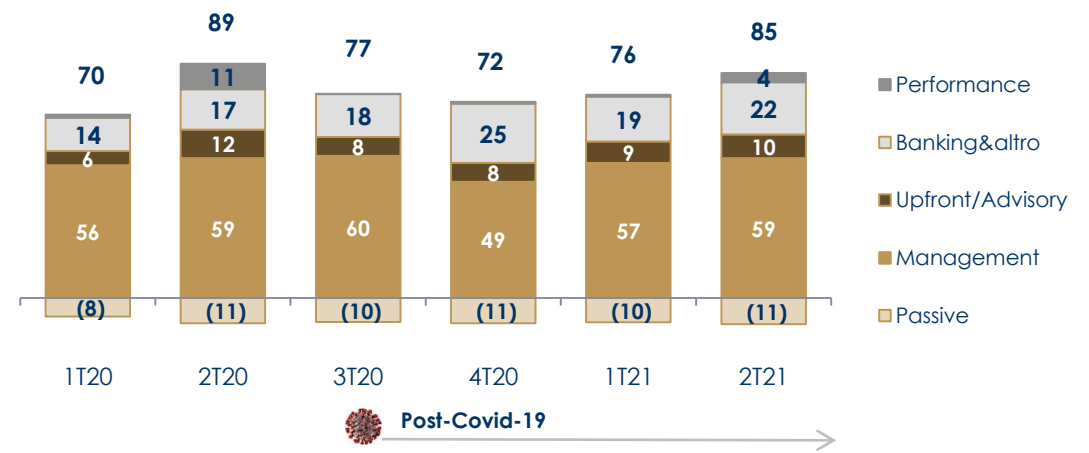
Commissioni per divisione (€mln, 6M)



CIB (€mln, 3M)



WM (€mln, 3M)

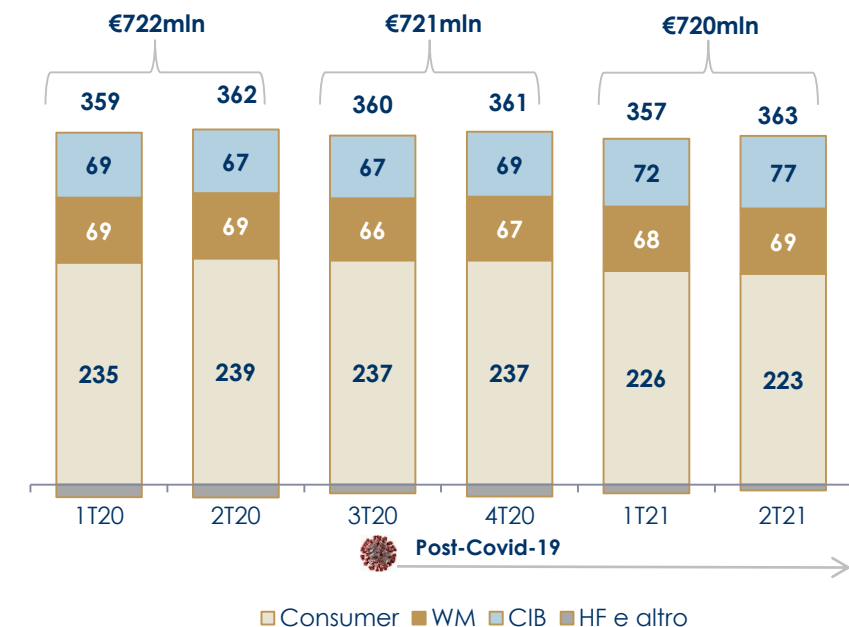


...E DALLA TENUTA DEL MARGINE NONOSTANTE IL CALO DEL CONSUMER GRAZIE AD UN EFFICACE A&L MANAGEMENT E UN ATTENTO CONTROLLO DEL COSTO DI PROVVISITA

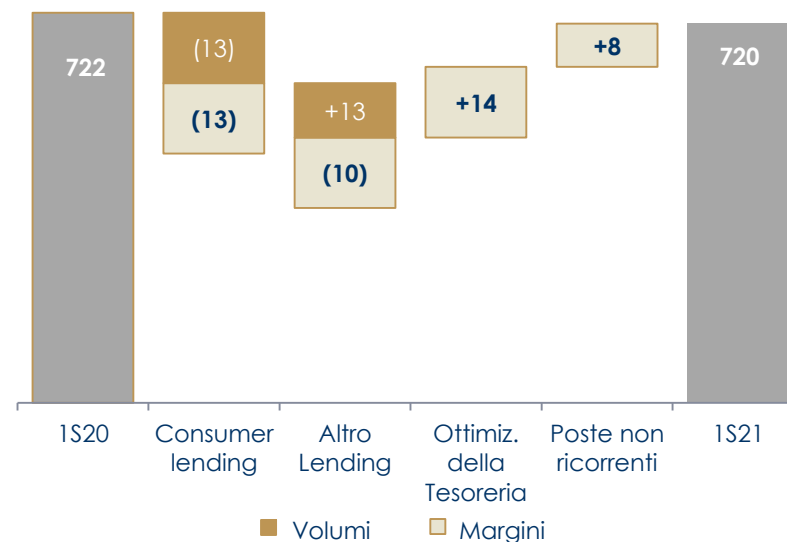
Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

Margine di interesse per divisione (€mln, 3M)



Driver del margine di interesse (6M, €mln)



◆ **Resilienza del margine di interesse nonostante il calo dell'erogato del Consumer Banking grazie ad un efficace A&L management.** €8mln di ricavi non ricorrenti registrati nel 1S21 nel CIB

- ◆ Consumer: margine d'interesse nel 1S21 in calo del 5% A/A per via dei minori volumi e minori margini lordi (-40pb) per effetto del diverso mix di prodotti
- ◆ CIB: solido trend che riflette l'elevato standing creditizio delle controparti della nuova produzione, favorito dall'utilizzo del TLTRO3
- ◆ WM: pressione sui margini compensata dai maggiori volumi
- ◆ HF: continua ottimizzazione della Tesoreria, benefici del TLTRO3 non integralmente effettivi nel semestre

ASSET QUALITY: 1) OTTIMA GESTIONE DEI CREDITI IN MORATORIA

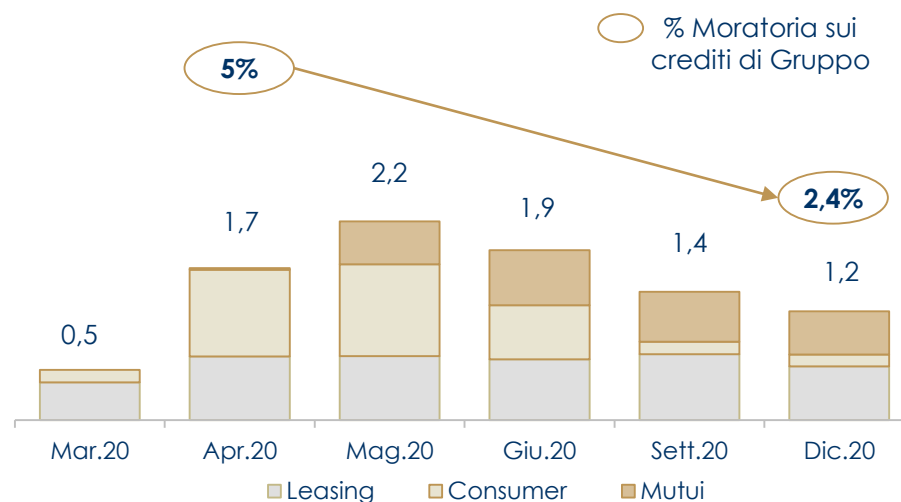
Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

Moratoria: 56% estinto, >80% pagamenti regolari, buona copertura

Ammontare lordo (€mld, Dic.20) ¹					
	Totale concesso	% estinto	Residuo in essere	di cui Stage 2-3 (Dic.20)	di cui Stage 2-3 (Sett.20)
Gruppo MB	2,67	56%	1,19 ↓	46% ↑	24%
Consumer	1,28	90%	0,13 ↓	91% ↑	86%
Mutui	0,66	29%	0,47 ↓	53% ↑	22%
Leasing	0,72	19%	0,59 ↓	31% ↑	17%

Residuo in essere dimezzato al 2,4% dei crediti



◆ **Totale dei crediti in moratoria dimezzato a €1,2mld a Dic.20, pari al 2,4% degli impieghi di Gruppo.** In media oltre l'80% delle moratorie estinte ha ripreso a pagare regolarmente. **Approccio conservativo: la quota delle moratorie residue classificate in stage 2-3 con copertura crescente (salita dal 24% a sett.20 al 46% a dic.20)**

- ◆ Consumer Banking 90% scaduto. Parte residua gestita secondo i criteri ordinari
- ◆ Mutui 29% scaduto. Parte residua: oltre il 50% classificato in stage 2/3 e ~76% in scadenza entro giu.21
- ◆ Leasing 19% scaduto. Parte residua: oltre il 30% classificato in stage 2/3 e ~96% in scadenza entro giu.21

...2) APPROCCIO CONSERVATIVO NONOSTANTE IL MIGLIORAMENTO DELLO SCENARIO MACRO NEGLI ULTIMI 6 MESI

Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

Evoluzione dello scenario macro

	Nov.19 (scenario all'approvazione del BP19-23)				Giu.20 Primo scenario post-Covid ¹				Scenario migliorato – Dic.20			
	2020 ²	2021 ²	2022 ²	2023 ²	2020 ²	2021 ²	2022 ²	2023 ²	2020 ²	2021 ²	2022 ²	2023 ²
PIL ITA	0,3%	0,4%	0,6%	0,7%	(10,4%)	+4,3%	+3,0%	+1,6%	(9,0%)	+4,2%	+4,7%	+1,8%
PIL EA	1,0%	1,2%	1,2%	1,2%	(9,2%)	+4,0%	+3,5%	+2,3%	(7,4%)	+3,6%	+5,0%	+2,5%
Tasso disocc. ITA	9,9%	10,0%	10,0%	9,7%	12,7%	12,4%	11,2%	10,4%	9,4%	14,8%	12,8%	10,5%
BTP-Bund spread	144pb	163pb	185pb	195pb	180pb	173pb	206pb	217pb	163pb	124pb	150pb	155pb
Euribor 3M ³	(0,6%)	(0,6%)	(0,6%)	(0,5%)	(0,4%)	(0,4%)	(0,4%)	(0,4%)	(0,4%)	(0,5%)	(0,5%)	(0,5%)
IT 10Y yield	0,8%	1,2%	1,6%	1,9%	1,37%	1,45%	1,94%	2,40%	1,16%	0,74%	1,13%	1,58%

- ◆ **Aggiornamento dei modelli macro ogni sei mesi, con accantonamenti legati a valutazioni point-in-time**
- ◆ **Il recente miglioramento dello scenario avrebbe portato a significative riprese di valore a dic.20. Tuttavia, Mediobanca ha preferito adottare un approccio conservativo sia a giu.20 (risultati annuali) sia a dic.20 (risultati semestrali) attraverso aggiustamenti dei modelli IFRS9:**
 - ◆ Giu.20: calo del PIL nel 2020 → -€40mln contabilizzati nel FY20
 - ◆ Dic.20: ripresa del PIL nel 2021 → potenziali riprese compensate dalla calibrazione dei modelli (-€12m contabilizzati nel 1S21)

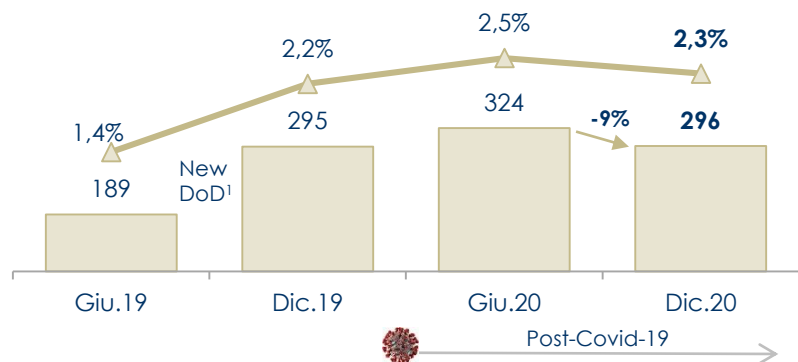
... 3) CONSUMER BANKING: RITORNO A LIVELLI PRE-COVID

Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

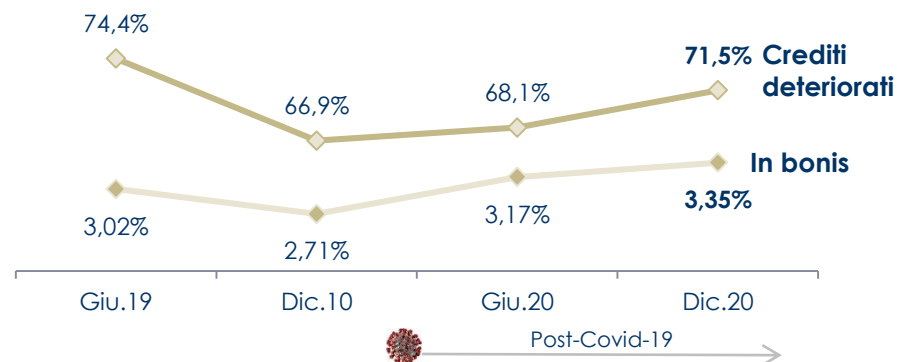
Le att.deteriorate nette tornano ai livelli pre-Covid19...

Consumer Banking att.det.nette (€mln) e incidenza sugli impieghi (%)

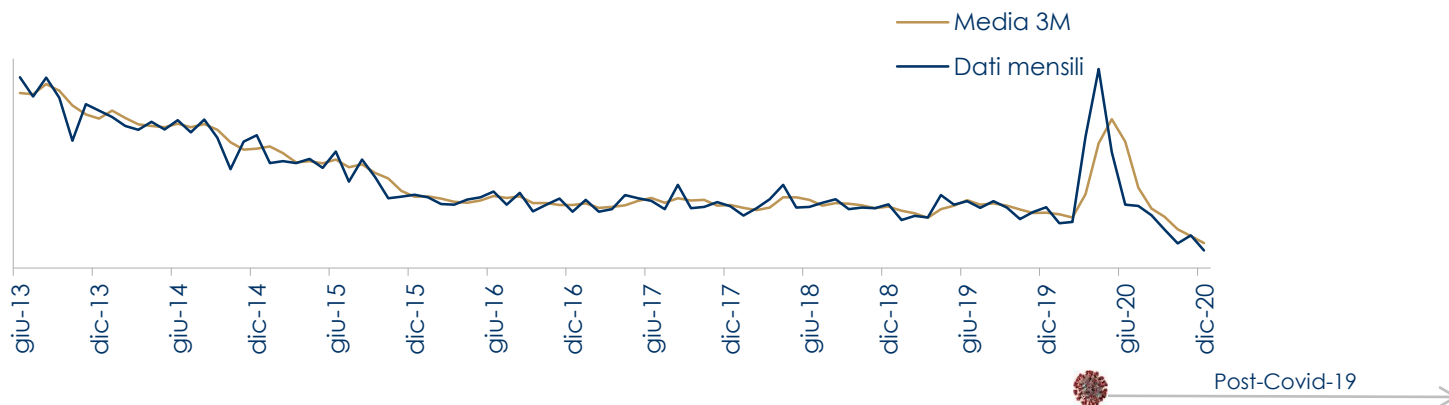


...con indici di copertura che raggiungono i livelli più alti di sempre sul bonis (3,35%) e pari a 71,5% su att.det.

Evoluzione indici di copertura



Il primo indicatore di deterioramento creditizio si normalizza sui bassi livelli dello scorso anno



... 4) CIB: IL PORTAFOGLIO PIÙ «PULITO» DI SEMPRE

Risultati semestrali a dicembre 2020

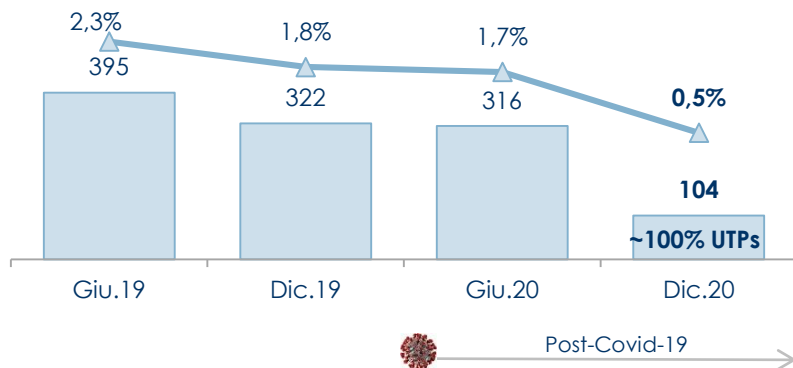
Sezione 2

Att.det. nette in calo a €0,1mld, senza sofferenze...

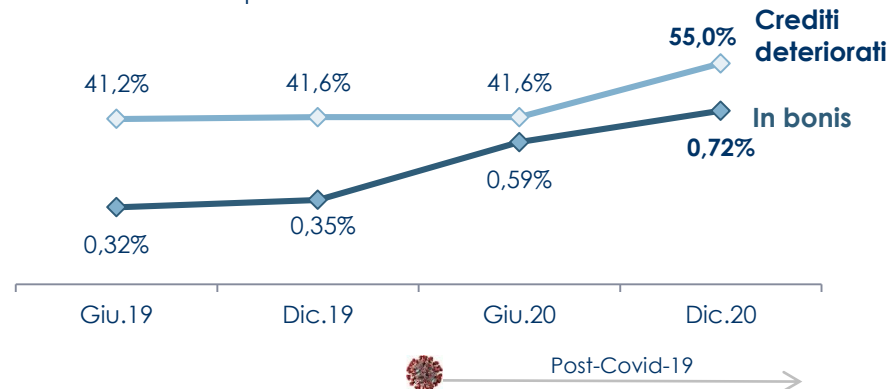
Burgo è tornata performing

...e coperture in crescita sia sul performing (a 0,72%) che sulle attività deteriorate (55%)

CIB: att.det.nette (€mln) e incidenza sugli impieghi (%)

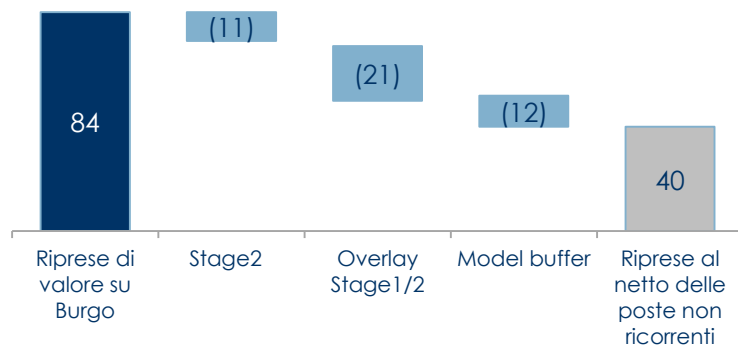


Evoluzione indici di copertura



2T: gli accantonamenti prudentziali assorbono metà delle riprese di valore

Rettifiche, €mln



Approccio rigoroso

- ◆ **Stage 2:** limitate riclassifiche a Stage 2 per la limitata esposizione a settori altamente impattati dalla pandemia
- ◆ **Stage 1/2:** accantonamenti prudentziali
- ◆ **Modelli IFRS 9:** approccio conservativo nei parametri di calibrazione

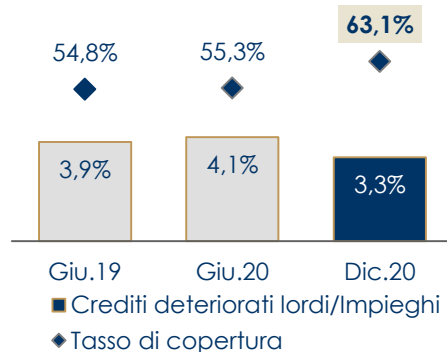
TASSI DI COPERTURA: APPROCCIO PRUDENZIALE A LIVELLO DI GRUPPO

Risultati semestrali a dicembre 2020

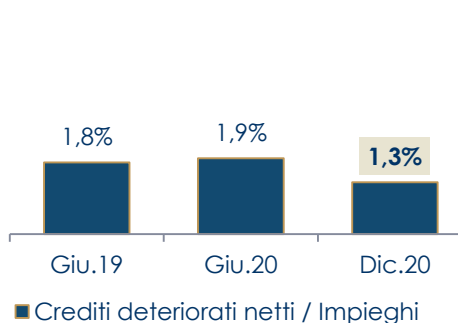
Sezione 2

Rigorosa classificazione ed elevati livelli di copertura

Attività det. lorde – Stage 3¹

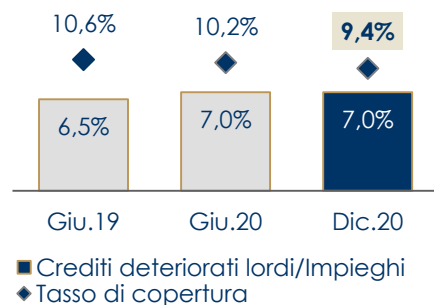


Attività det. nette – Stage 3¹

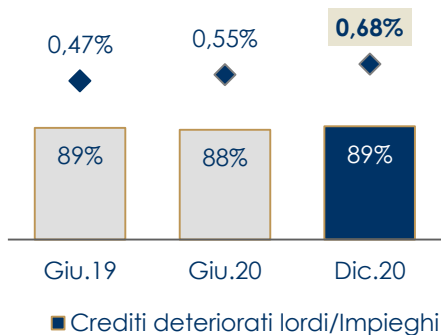


- **Stage 3:** attività deteriorate lorde e nette in calo dopo il ritorno in bonis di una operazione UTP nel CIB. Indice di copertura al 63%
- **Stage 2** – rigorosa classificazione nel CIB e sulla moratoria nel WM e nel leasing (da 24% di sett.20 a 46% della moratoria in stage 2-3), compensata da passaggi a stage 1 nel Consumer.
- **Stage 1** – indice di copertura allo 0,68% con extra accantonamenti e cautele sullo scenario macro

Bonis – Stage 2¹



Bonis – Stage 1¹



Indice di copertura del bonis



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

COSTO DEL RISCHIO A 39PB NEL 2T

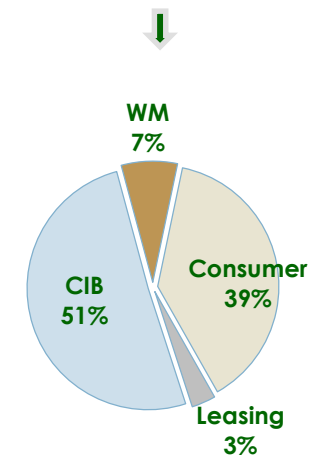
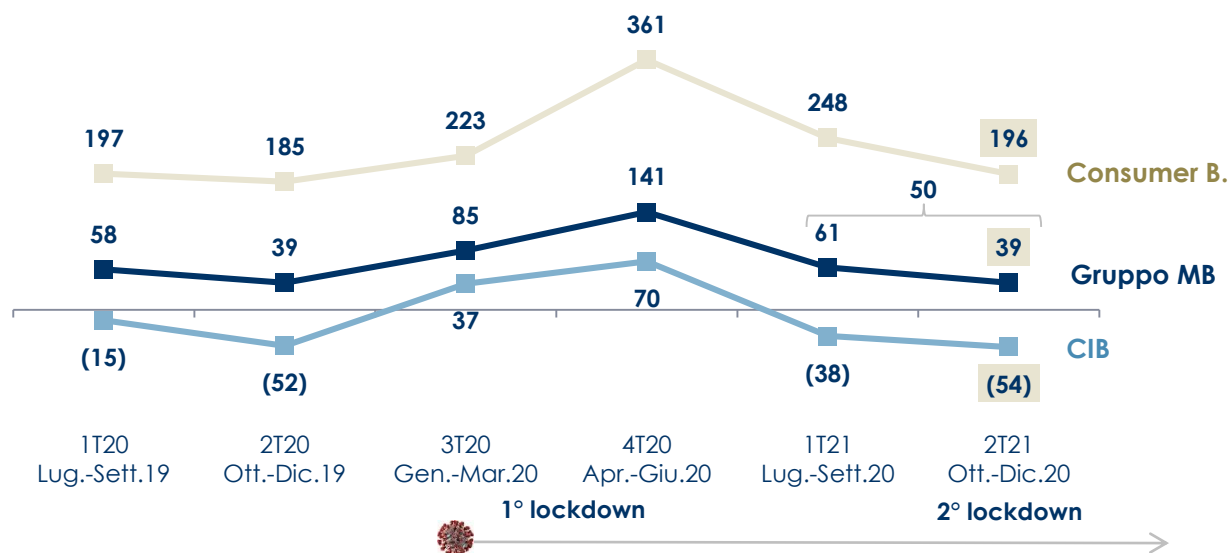
INCLUSI €187MLN DI ACCANTONAMENTI PRUDENZIALI COVID

Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

Evoluzione del costo del rischio (pb)

Riprese di valore (€mln)	→	+2	+15	+26	+84	→	€127mln di riprese di valore da Mar.20, 100% nel CIB (stage3)
Rettifiche di valore per impatto Covid (€mln)	→	-13	-100	-25	-49	→	€187mln di accantonamenti prudenziali per impatto Covid



- ◆ **Costo del rischio in calo a 39pb nel 2T21, 50pb nel 1S21**, grazie a:
 - ◆ Costo del rischio in calo nel Consumer Banking a 196pb (248pb nel 1T21)
 - ◆ Riprese di valore nel CIB, parzialmente compensate da accantonamenti prudenziali, grazie alla qualità del portafoglio
 - ◆ Approccio conservativo in tutte le divisioni dall'inizio della pandemia: €187mln di accantonamenti prudenziali da marzo 2020
- ◆ **Costo del rischio rettificato** (da riprese ed accantonamenti prudenziali) **nel 1S21 @65pb**

1S21 - RISULTATO OPERATIVO A LIVELLO PRE-COVID

Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

Risultati finanziari

€mln	6m Dic.20	Δ S/S ¹	Δ A/A ¹	2T21 Dic.20	1T21 Sett.20	2T20 Dic.19
Totale ricavi	1.301	+10%	-2%	675	626	641
WM	302	6%	1%	156	146	159
Consumer Banking	515	-4%	-3%	256	260	264
CIB	364	50%	10%	182	183	182
PI	124	-3%	-33%	78	46	49
Totale costi	(591)	-1%	0%	(303)	(288)	(309)
Risultato operativo	710	+20%	-3%	372	338	333
Rettifiche su crediti	(118)	-56%	7%	(46)	(72)	(44)
Cessioni e svalutazioni	13	n.s.	n.s.	(0)	13	5
Altro ²	(33)	-72%	111%	(33)	0	(16)
Risultato ante imposte	572	+3X	-7%	292	280	277
Risultato netto	411	+3X	-12%	211	200	197
TFA - €mld	66,6	+5%	+5%	66,6	64,2	63,7
Impieghi - €mld	48,1	+3%	+4%	48,1	46,8	46,3
Provvista - €mld	55,9	+2%	+7%	55,9	56,7	52,1
RWA - €mld	48,7	+1%	+3%	48,7	47,6	47,1
Rapporto costi/ricavi (%)	45	-5pp	-	45	46	48
Costo del rischio (pb)	50	-64pp	+2pb	39	61	39
Att.def.lorde/Imp. (%)	3,3%			3,3%	4,2%	3,9%
ROTE adj. (%)	10%			10%	9%	10%
CET1 phased-in (%)	16,2%			16,2%	16,2%	14,1%

In sintesi

- ◆ **Solida evoluzione operativa anche nel 2T, limitato impatto del 2° lockdown**
- ◆ **Risultato netto a €411m nel 1S21, ampia dotazione di capitale (CET1@16,2%) e solida qualità dell'attivo. Proventi non ricorrenti compensano gli accantonamenti prudenziali.**
- ◆ **Robusta progressione dei ricavi, a €1,3mld (livello pre-Covid), record nelle commissioni, +17% A/A a €383mln per effetto della efficace diversificazione di attività, ricorrenza dei ricavi e costo della provvista che compensa parzialmente la minore marginalità e rallentamento dei volumi nel Consumer Banking**
 - ◆ **WM a €302mln +6% S/S**, grazie all'evoluzione degli AUM trend, specialmente nel 2T, e al miglioramento dei margini
 - ◆ **CIB a €364mln, +50% S/S** grazie all'intensa operatività
 - ◆ **Consumer Banking a €515mln (-4%)**, temporaneamente in calo per effetto del 1° lockdown che ha impattato volumi e margini
 - ◆ **PI a €124mln**, con un minore contributo dovuto a oneri non ricorrenti nel 1T, 2T normalizzato
- ◆ **Costi sotto stretto controllo, -1% S/S, indice costi/ricavi @45%**
- ◆ **Rettifiche e costo del rischio in forte miglioramento e superiori alle aspettative:**
 - ◆ **Costo del rischio @ 50pb** vs 114pb nel 2S20
 - ◆ **Rettifiche -56% S/S**, incluso effetto positivo di €49mln non ricorrenti nel 2T
- ◆ **Abbondante dotazione di capitale: CET1 phase-in al 16,2%**
- ◆ **Payout accantonato² @70%**

DETTAGLIO ONERI/PROVENTI NON RICORRENTI

Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

Svariati oneri/proventi non operativi e non ricorrenti negli ultimi trimestri, impatto neutrale a livello di risultato netto del semestre

- ◆ Burgo ritorna Stage 1, liberando €110mln di riprese di valore ed €8mln di margine di interesse
- ◆ Riprese Burgo utilizzate per compensare accantonamenti prudenziali nel CIB Stage 1/2 (€49m) e in altre divisioni (€25mln)
- ◆ AG: effetti negativi derivanti dagli oneri connessi alla cessione di BSI (€24mln contabilizzati nel 1T21)
- ◆ €15mln di accantonamenti in Compass per la sentenza "Lexitor"¹
- ◆ €14m di effetto positivo derivante da riprese di valore nel seed K al netto di svalutazioni su titoli ex IFRS 9
- ◆ €18mln di accantonamenti ordinari al DGS

Oneri/proventi non operative e non ricorrenti - €mln		1S21	di cui nel IT21	di cui nel IIT21
Ricavi		(16)	(21)	5
di cui CIB	Burgo: contributo al margine di interesse	8	3	5
di cui PI	Ass.Generali: oneri connessi alla cessione BSI (Equity acc.)	(24)	(24)	-
LLPs		36	1	35
di cui CIB	Riprese di valore Burgo	110	26	84
di cui CIB	Accantonamenti prudenziali nel WB	(49)	(5)	(44)
di cui altro	Accantonamenti prudenziali (principalmente nel Consumer)	(25)	(20)	(5)
Other		(19)	1	(20)
di cui Consumer	Accantonamento Lexitor ¹	(15)	-	(15)
di cui altro	Riprese di valore su seed K (PI) e svalutazione titoli per adeguamento modelli IFRS9 (HF)	14	1	13
di cui DGS	Contributo ordinario	(18)	-	(18)
Totale		1	(19)	20

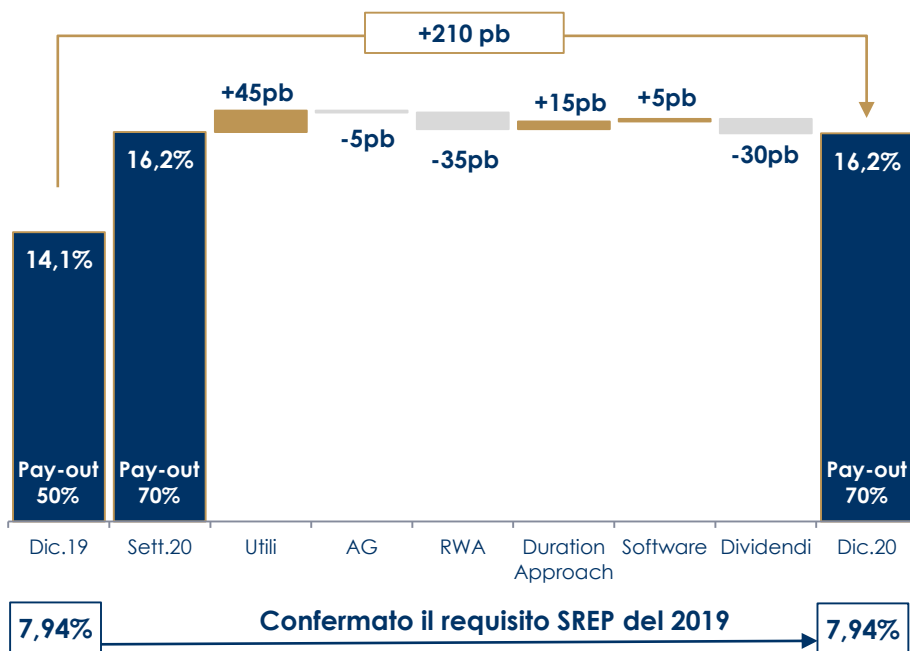
1) Accantonamento relativo alle potenziali passività derivanti dall'applicazione retroattiva della Sentenza Lexitor (Dicembre 2019). Tale accantonamento è in linea con le pratiche di mercato. L'ammontare si riferisce ai rimborsi delle quote dei costi upfront degli impieghi rimborsati anticipatamente.

CET1 @16,2% CON DIVIDENDO ACCANTONATO PAYOUT² @ 70%

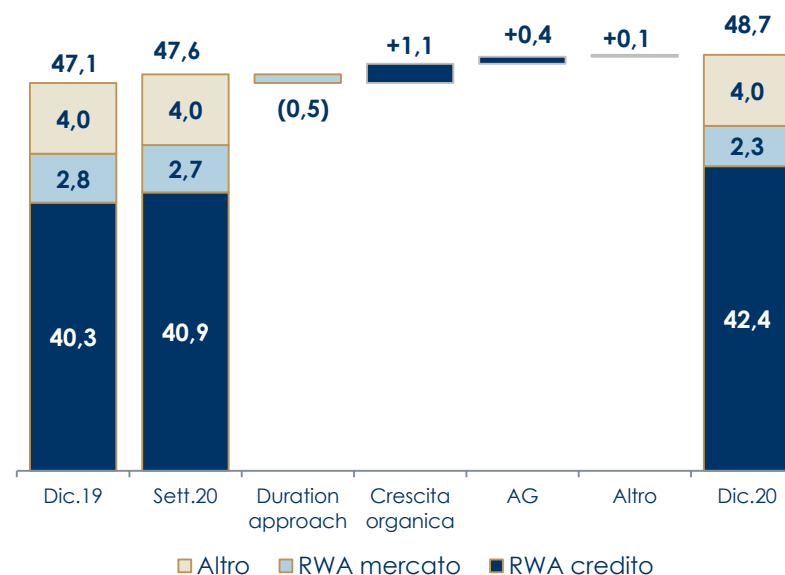
Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

CET1 ratio (phase-in) stabile T/T al 16,2%¹



Evoluzione degli RWA(€ mld)



- ◆ **Indice CET1 Phased-in¹ @16,2% (stabile T/T, +210pb A/A)** con: +10pb di crescita organica (utili e attività di rischio ponderate), -30pb accantonamento dividendo, -5pb da AG, +20pb da «duration approach» e software non dedotti
- ◆ **Requisito SREP: confermato @7,94%** in linea con il 2019
- ◆ **Politica di remunerazione per il FY21²: dividendo pari ad un payout @ 70% dell'utile**, subordinato a autorizzazione/decisione della BCE

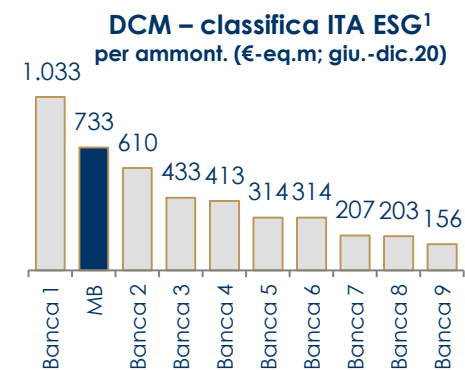
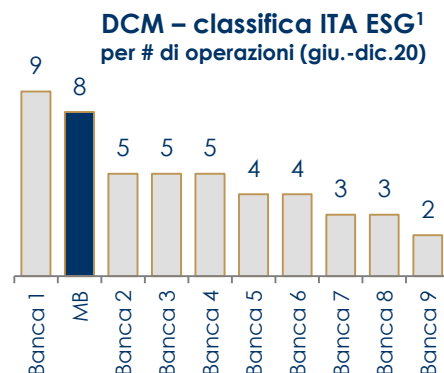
II IMPORTANTI RISULTATI NON FINANZIARI A BENEFICIO DEGLI STAKEHOLDER

Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2

ENVIRONMENT

- ◆ **Raggiunti 3 obiettivi del piano industriale:**
 - ◆ **emissione inaugurale di un green bond da €0,5mld** in sett.20
 - ◆ **RAM: lancio del suo primo fondo carbon-neutral** «Stable Climate Global Equities Fund»
 - ◆ **raggiunta la neutralità climatica del Gruppo** grazie alla compensazione di CO₂ con l'acquisto di crediti generati da progetti di tutela ambientale
- ◆ **MB DCM: leader nelle emissioni di green bond in Italia**

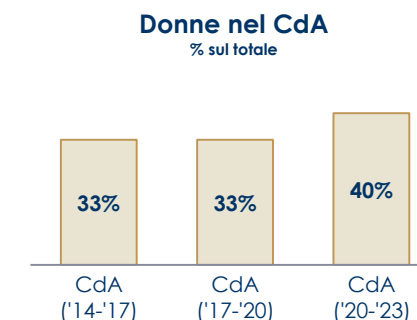
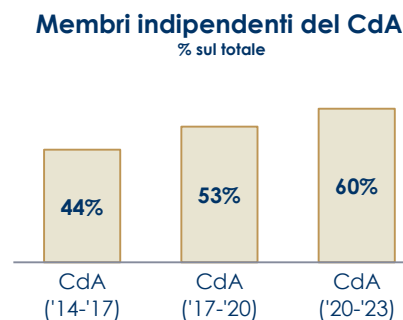


SOCIAL

- ◆ **Impegno di CheBanca! per il 2021:** avvio, insieme alla fondazione ONLUS **Progetto Arca**, di un progetto **per supportare mille famiglie in difficoltà attraverso la consegna periodica di pacchi di alimenti e beni di prima necessità.**
- ◆ **Lancio di un progetto per lo sviluppo del lavoro agile e smart** (obiettivo incluso negli obiettivi del DG) finalizzato allo sviluppo delle c.d. «soft skills», al coinvolgimento dei dipendenti ed all'adeguamento delle piattaforme IT: **l'anno 2020 ci ha insegnato che esistono diverse soluzioni per lavorare al meglio e vogliamo trarre il meglio dalla situazione per plasmare un nuovo modo di lavorare per tutti i dipendenti del Gruppo.**

GOVERNANCE

- ◆ **Assemblea 2020 – largo supporto (2/3 dei votanti) da parte degli investitori istituzionali alla lista presentata dal CdA** a conferma dell'apprezzamento per la strategia, la gestione e la performance di MB.
- ◆ **CdA arricchito dall'ingresso di due membri** che rafforzano indipendenza e diversity.
- ◆ **Nuovo CdA focalizzato sugli obiettivi del Piano Industriale e sulla remunerazione di tutti i portatori di interesse.**



Agenda

Sezione 1. In sintesi

Sezione 2. Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Risultati divisionali per trimestre
3. Glossario

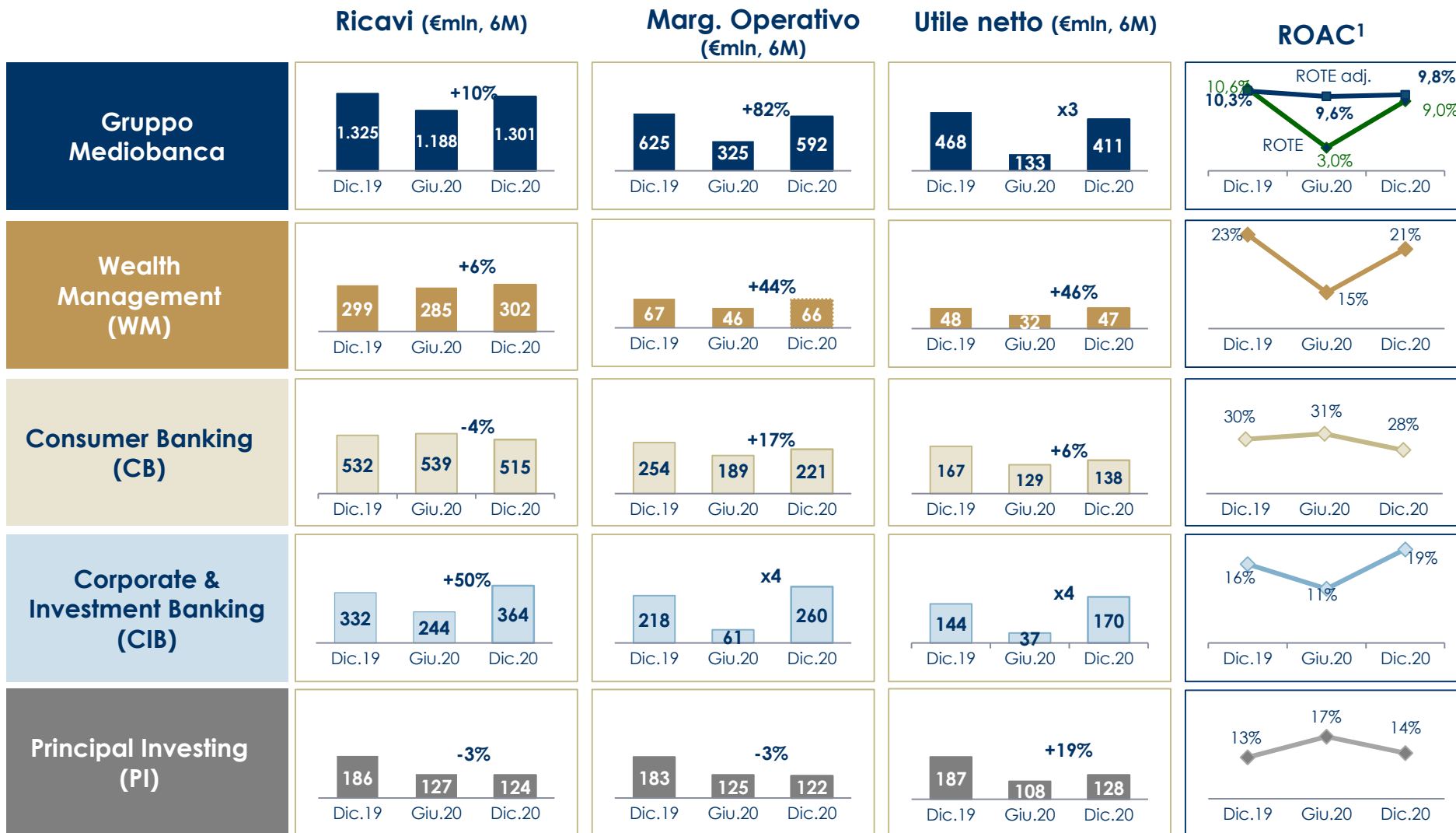


MEDIOBANCA

ROTE 10% - ROAC A DOPPIA CIFRA IN TUTTE LE DIVISIONI

Risultati divisionali

Sezione 3



WEALTH MANAGEMENT



WM: ROAC @21% PER GLI IMPORTANTI RISULTATI COMMERCIALI

OTTENUTI GRAZIE AL MIGLIORATO POSIZIONAMENTO ED ALL'OFFERTA DISTINTIVA

Risultati divisionali – WM

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	6M Dic.20	Δ S/S ¹	Δ A/A ¹	2T21 Dic.20	1T21 Sett.20	2T20 Dic.19
Ricavi	302	+6%	+1%	156	146	159
Margine di interesse	137	+3%	-1%	69	68	69
Commissioni nette	160	+8%	+1%	85	76	89
Proventi da negoziazione	5	+31%	+82%	3	2	1
Totale costi	(224)	-1%	-0%	(115)	(109)	(117)
Risultato operativo lordo	78	+33%	+5%	42	37	42
Rettifiche su crediti	(12)	-8%	+53%	(6)	(6)	(4)
Risultato ante imposte	68	+51%	-1%	37	31	40
Utile netto	47	+46%	-3%	25	22	29
TFA - €mld	66,6	+5%	+5%	66,6	64,2	63,7
AUM - €mld	42,0	+6%	-	42,0	40,0	41,8
Depositi - €mld	24,6	+3%	+12%	24,6	24,2	21,9
NNM - €mld	1,6	-18%	+26%	1,2	0,4	1,0
Impieghi - €mld	14,0	+6%	+11%	14,0	13,5	12,6
Aff.def.lorde/Impieghi (%)	1,5%			1,5%	1,6%	1,6%
Rapporto costi/ricavi(%)	74	-5pp	-1pp	73	75	74
Costo del rischio (pb)	17	-3pb	+4pb	17	18	11
ROAC (%)	21			23	20	26
Ripartizione dei ricavi						
Affluent	173	+9%	+9%	90	83	82
Private e altro	98	+3%	-2%	50	48	55
Asset Management	31	-3%	-23%	16	15	22

In sintesi

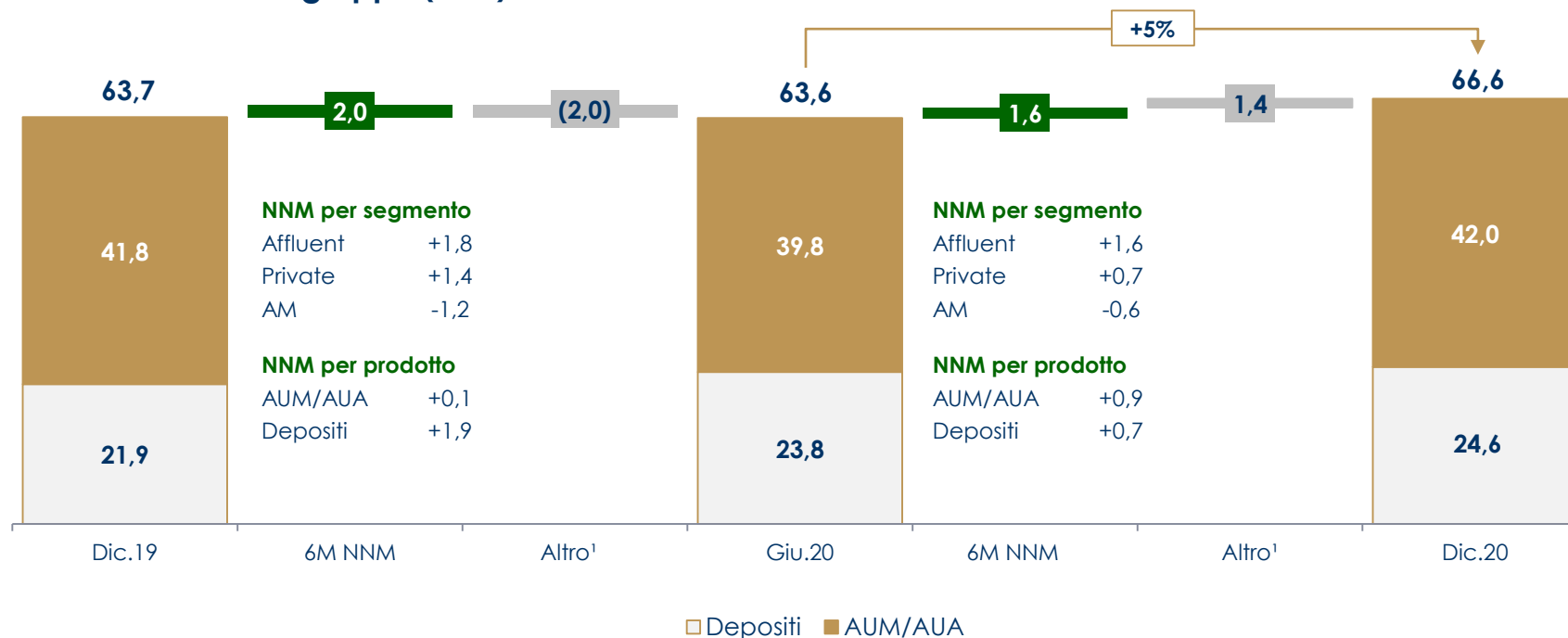
- ◆ **Solida attività commerciale in tutti i segmenti, che riflette l'offerta distintiva (PB-IB) ed il continuo potenziamento di posizionamento, brand, offerta e distribuzione**
 - ◆ **NNM:** €1,6mld nell'Affluent, €0,7mld nel Private Banking e deflussi nell'AM (pari a €0,6mld, riconducibili principalmente a outflow di clientela istituzionale in MB SGR nel 1T21, in linea con la strategia di riposizionamento)
 - ◆ **TFA** pari a €67mld (+5% S/S), incluso anche l'effetto positivo di mercato (€1,4mld)
 - ◆ **AUM/AUA** pari a €42mld (+6% S/S), trainati dal segmento Affluent (+11%) e dal Private Banking (+7%)
 - ◆ **Impieghi** pari a €14mld (+6% S/S e +11% A/A), con il Private Banking in aumento del 13% e i mutui +5% (favoriti da un trend di mercato positivo: erogato nei mutui residenziali +4% nel periofo Gen-Set20)
- ◆ **Solido andamento dei ricavi (+6% S/S a €302mln) grazie al crescente contributo delle commissioni ricorrenti² (+7% A/A e +6% S/S) a al migliore margine commissionale (ROA in aumento di 6pb negli ultimi 6 mesi a 87pb)**
- ◆ **Utile netto in aumento del 46% S/S a €47mln (-3% A/A) grazie ad un attento controllo sui costi (-1% S/S e stabili A/A) e nonostante un costo del rischio più alto rispetto ai livelli pre-Covid per via di accantonamenti conservativi sui crediti in moratoria (€0,5mld, di cui 53% classificati in stage 2&3)**
- ◆ **ROAC al 21%**
- ◆ **Nuova iniziativa di crescita esterna nell'AM, con l'acquisizione di Bybrook, operatore attivo nel segmento del credito deteriorato**

TFA IN CRESCITA (€67MLD), CON €2,3MLD DI NNM NELL'AFFLUENT&PRIVATE

Risultati divisionali – WM

Sezione 3

Evoluzione delle TFA di gruppo (€mld)



- ◆ **Confermata la solida traiettoria di crescita dell'Affluent e del Private con raccolta netta del semestre pari a €2,3mld**, ridotta a €1,6mld a livello di divisione WM per effetto dei deflussi nell'AM (€0,6mld)
- ◆ **Depositi in continua crescita** (NNM: €0,7mld) favorita da avversione al rischio e da campagne promozionali di CheBanca!
- ◆ **AUM/AUA tornati a livelli pre-Covid (€42mld) con asset allocation in miglioramento, seppur ancora prudente**

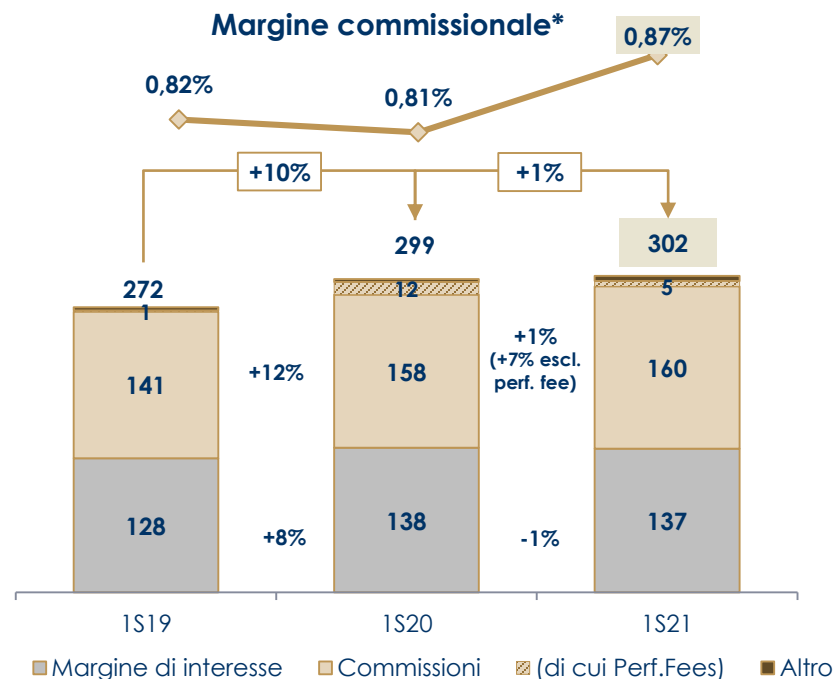
RICAVI RICORRENTI E MARGINI COMMISSIONALI IN FORTE AUMENTO

ROAC AL 21%

Risultati divisionali – WM

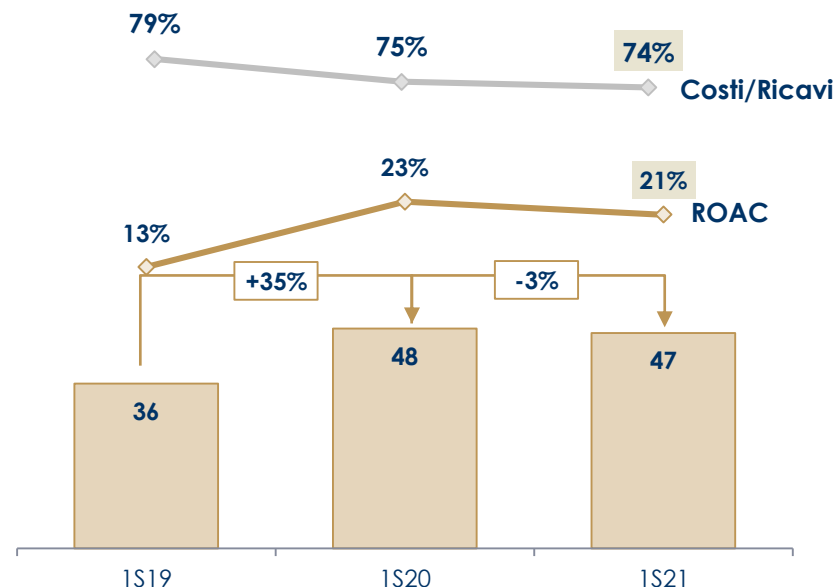
Sezione 3

Ricavi del WM per fonte (6M, €mln)



- ◆ Ricavi pari a €302mln (+1% A/A)
- ◆ Commissioni (€160mln) in aumento dell'1% A/A (di cui ricorrenti +7% A/A) con:
 - ◆ Migliore margine commissionale (+6pb A/A, a 0,87%)
 - ◆ Minori performance fee (€5mln vs €12mln nel 1S20)

Risultato netto (6M, €mln)



- ◆ Utile netto sostanzialmente stabile a €46mln, per effetto di:
 - ◆ Maggiori masse gestite e migliori margini commissionali
 - ◆ Indice costi/ricavi in continuo miglioramento (74%)
 - ◆ Costo del rischio più alto (da 13pb a 17pb) per via di accantonamenti prudenziali

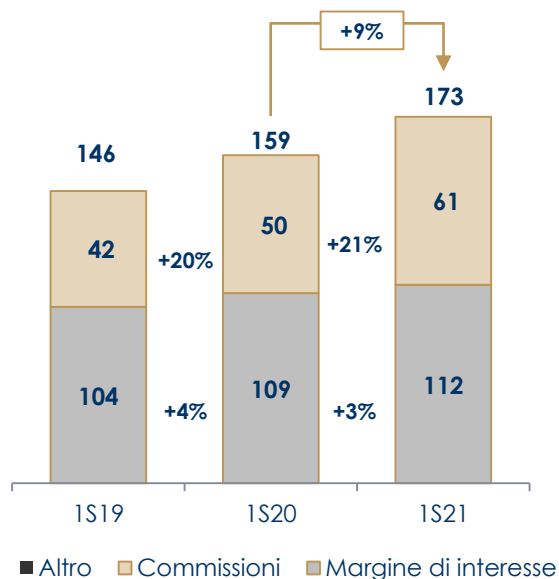
AFFLUENT: CONTINUANO LA CRESCITA E IL RIPOSIZIONAMENTO

COMMISSIONI +21%

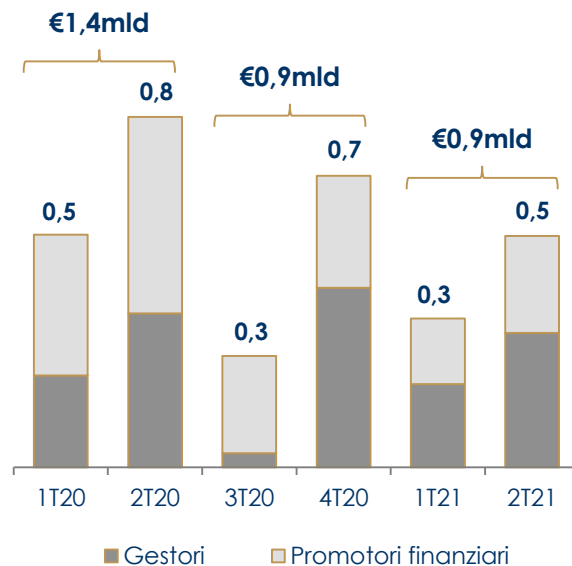
Risultati divisionali – WM

Sezione 3

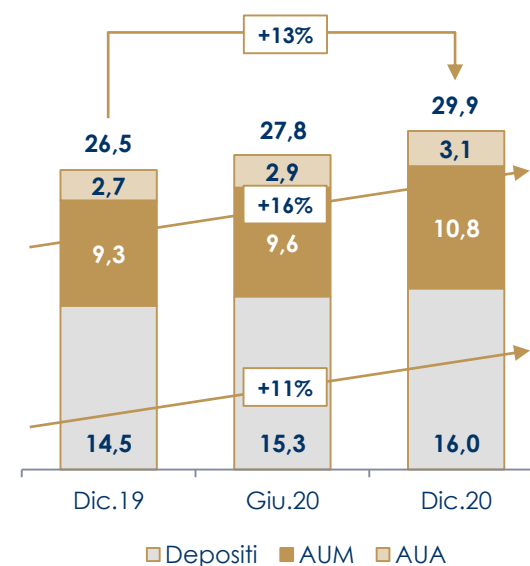
Ricavi (6M, €mln)



NNM di AUM/AUA (3M, €mld)



Evoluzione delle TFA (€mld)



- ◆ **Ripreso il rafforzamento della distribuzione dopo il rallentamento post-Covid:** rete commerciale in aumento di 28 professionisti in 6M (a 896 professionisti*), aperti 8 nuovi punti vendita (200 in totale, di cui 107 filiali e 93 negozi dei consulenti finanziari)
- ◆ **Focus su portafogli più ampi** nella ricerca di nuovi professionisti
- ◆ **Nuova campagna d'immagine e offerta digitale in continua evoluzione**
- ◆ **Riposizionamento strategico verso il segmento primère**

◆ Continuo upgrade dell'offerta:

- ◆ **Progressiva focalizzazione su prodotti tematici**, a maggior delega gestionale, ad alta specializzazione e con componente ESG
- ◆ **Penetrazione dei prodotti della casa** al 22% delle masse gestite, sostenuta dal collocamento dei fondi Target Maturity di MBSGR. Penetrazione dei prodotti di RAM e Cairn in aumento
- ◆ **Signati tre nuovi accordi di distribuzione con primari AM**

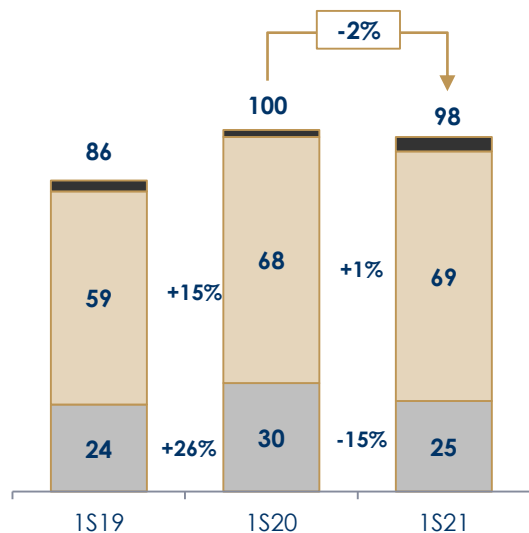
PRIVATE BANKING: MIX DI PRODOTTI IN CONTINUO MIGLIORAMENTO

COGLIENDO LE OPPORTUNITÀ OFFERTE DAL MODELLO DI BUSINESS SPECIALIZZATO

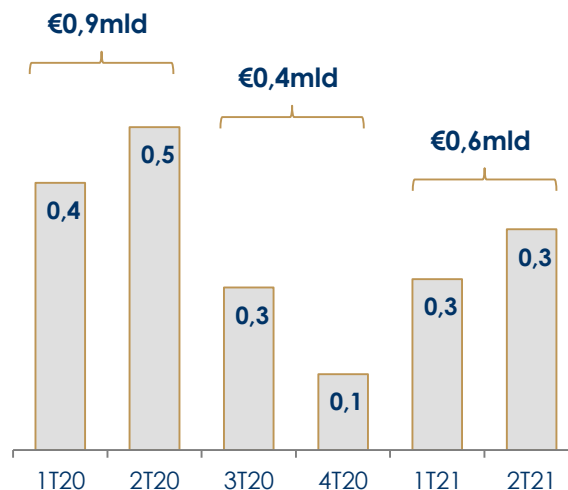
Risultati divisionali – WM

Sezione 3

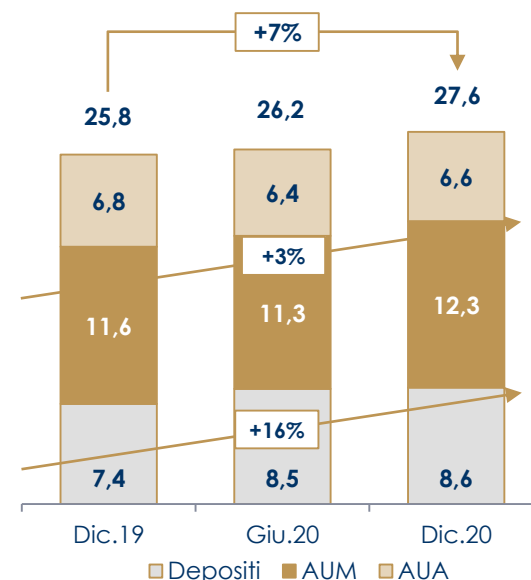
Ricavi (6M, €mld)



NNM di AUM/AUA (3M, €mld)



Evoluzione delle TFA (€mld)



■ Altro ■ Commissioni ■ Margine di interesse

◆ **MBPB: modello di business specializzato, grazie anche all'integrazione con la divisione CIB, che ha consentito di focalizzare l'offerta negli ultimi 6M su:**

- ◆ **Investimenti illiquidi:** per un totale di masse gestite pari ad €1,2mld a Dic.20, di cui raccolti negli ultimi 6M €0,3mld relativi a club deal in investimenti immobiliari ed €0,1mld relativi al terzo prodotto del programma Mediobanca Private Markets Funds in collaborazione con Russell Investments
- ◆ **Gestioni patrimoniali dedicate a settori specifici**
- ◆ **CMB: prosegue il riposizionamento strategico** verso clientela UHNWI attraverso il turnover di risorse di front ed il repricing dei servizi

ASSET MANAGEMENT: NUOVA PARTNERSHIP TRA CAIRN CAPITAL & BYBROOK...

BYBROOK: OPERATORE D'ECCELLENZA, PROFITTEVOLE E COMPLEMENTARE

Risultati divisionali – WM

Sezione 3

CAIRN CAPITAL

BYBROOK CAPITAL

Profilo e azionisti

- ◆ Società londinese fondata nel 2004, specializzata nella gestione alternativa del credito a livello europeo
- ◆ Azionisti: MB e partner fondatori. MB ha acquisito una quota del 51% nel 2015, successivamente incrementata al 75,6% nel 2020
- ◆ Nuovo AD dal 2019

- ◆ Società londinese fondata nel 2013, specializzata nella gestione del credito deteriorato a livello europeo
- ◆ Azionisti: partner fondatori
- ◆ Blackstone, seed provider iniziale

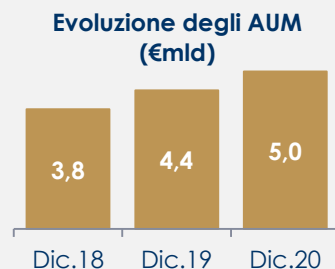
Style

- ◆ Crediti strutturati e crediti corporate
- ◆ Leader di mercato nel business dei CLO in Europa
- ◆ Performance superiori al mercato nelle strategie core

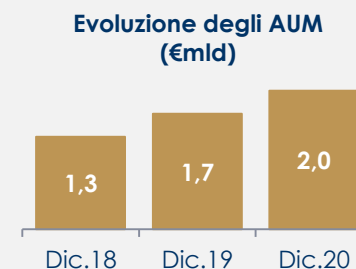
- ◆ Strategie di credito deteriorato/situazioni speciali a valore assoluto
- ◆ Performance superiori al mercato nelle strategie core

KPI

- ◆ AUM: €5mld AuM
- ◆ Ricavi 20: €20mln¹
- ◆ 100% management fees
- ◆ ROA: 40pb
- ◆ Dipendenti: 53



- ◆ AUM: €2mld
- ◆ Ricavi 20: €17mln (2020)
- ◆ ROA medio: 80pb
- ◆ Indice costi/ricavi: 42%
- ◆ Dipendenti: 18



...PER CREARE UN OPERATORE LEADER NELLA GESTIONE DEL CREDITO ALTERNATIVO

CON ESPERIENZA IN MERCATI DEL CREDITO PUBBLICO, PRIVATE, PERFORMING E DETERIORATO

Risultati divisionali – WM

Sezione 3

Bybrook – operatore d'esperienza nella gestione del credito deteriorato in cerca di una solida struttura di capitale a sostegno della crescita

PROFITTEVOLE

Ben posizionato in attivi ad elevato margine
Comprovate capacità a generare rendimenti alpha sia in strategie long che short
Basso indice costi/ricavi

IN CRESCITA

Esperienza nel segmento del credito deteriorato/situazioni speciali
Solido track record di continua crescita
>50% degli AUM vincolati almeno fino al 2023

MANAGEMENT D'ESPERIENZA

Management composto da 9 professionisti con in media 15 anni di esperienza nel settore e capacità di leadership maturate già in esperienze professionali precedenti
Significative quote di investimento nei fondi allineano gli interessi agli investitori

CONDIZIONI DI MERCATO FAVOREVOLI

Pronti a cogliere le crescenti opportunità di situazioni distressed create dalle attuali condizioni di mercato
Molti clienti attuali disposti ad incrementare i propri investimenti nei fondi per trarre vantaggio dal mercato

CLIENTI DI ELEVATO STANDING

Solide relazioni con gli attuali investitori (investitori istituzionali, fondazioni e fondi pensione).
Accordi di investimento di lungo termine e capitale vincolato da periodi di lock up e strutture di riscatti

RAZIONALE – Competenze e prodotti complementari, esperienza e leadership e redditività consentiranno a Cairn di conseguire una crescita continua attraverso una piattaforma potenziata e ampliata

CREDITO DETERIORATO

Maggiori opportunità nel nuovo contesto di mercato, con una forte domanda da parte di investitori in cerca di operatori d'esperienza

TEAM & EXPERTISE

Gamma di prodotti più ampia
Capacità di attrarre talenti e investitori

CLIENTI

Investitori di elevato standing (investitori istituzionali, fondi pensione e fondazioni)
Diversificazione della base cliente (in particolare relazioni con investitori US)

AUM

Incrementata la quota di capitale vincolato nel lungo termine
Elevato rendimento

LA TRANSAZIONE IN DETTAGLIO

Risultati divisionali – WM

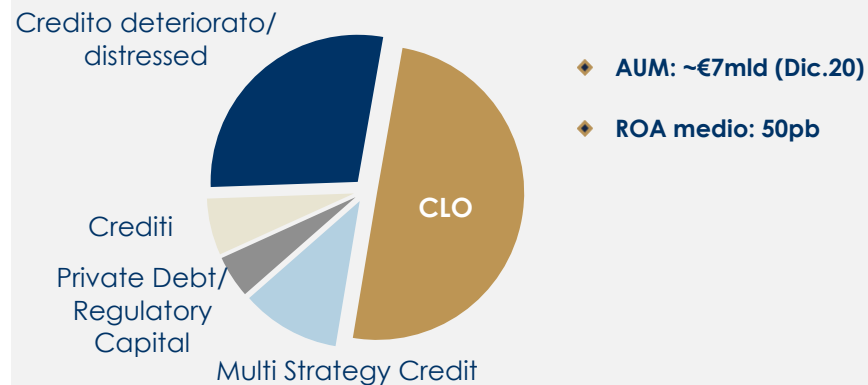
Sezione 3

Transazione

- ◆ Mediobanca propone la fusione tra la sua controllata Cairn Capital e Bybrook Capital
- ◆ PAGAMENTO: cash e azioni di Cairn
- ◆ AZIONISTI DELLA NUOVA SOCIETÀ:
 - ◆ MB @64%
 - ◆ attuali azionisti di Cairn e Bybrook @36% dagli
- ◆ LIMITATO IMPATTO SUL CET1 DI MB: 15pb (inclusa la put& call option)
- ◆ CLOSING: atteso entro la fine di Giugno 2021

Cairn + Bybrook

- ◆ MANAGEMENT: i partner di Bybrook continueranno la loro esperienza professionale in Cairn Capital con gli adeguati strumenti di incentivazione (inclusa la partecipazione al capitale della nuova società, incentivi e garanzie)
- ◆ SINERGIE: sinergie di costo e ricavi. Cairn avrà accesso alla fidelizzata e stabile base clienti di Bybrook, ampliando l'offerta di prodotti illiquidi ai clienti Private/HNWI di Mediobanca



CONSUMER BANKING



CONSUMER: EFFETTI LIMITATI DERIVANTI DAL 2° LOCKDOWN...

COSTO DEL RISCHIO A LIVELLI PRE-COVID NEL 2T21 - ROAC @28%

Risultati divisionali – Consumer banking

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	6m Dic.20	Δ S/S ¹	Δ A/A ¹	2T21 Dic.20	1T21 Sett.20	2T20 Dic.19
Totale ricavi	515	-4%	-3%	256	260	264
di cui marg. di interesse	448	-5%	-5%	223	226	239
Totale costi	(151)	-2%	+1%	(78)	(73)	(79)
Risultato operativo	365	-5%	-5%	178	187	185
Rettifiche su crediti	(144)	-27%	+12%	(63)	(81)	(63)
Risultato ante imposte	206	+9%	-18%	100	106	118
Risultato netto	138	+6%	-18%	66	72	79
Erogato - €mld	3,0	+18%	-24%	1,5	1,5	2,0
Impieghi - €mld	12,8	-2%	-7%	12,8	12,9	13,7
Att.det.lorde/Imp. (%)	7,4%			7,4%	7,5%	6,1%
Rapporto costi/ricavi (%)	29	-	+1pp	30	28	30
Costo del rischio (pb)	222	-72pb	+32pb	196	248	185
ROAC (%)	28			30	27	28
Erogato per prodotto - €mld						
Prestiti personali	1,2	+9%	-38%	0,6	0,6	1,0
Finalizzato	0,5	+37%	-8%	0,3	0,2	0,3
Auto	0,7	+52%	+12%	0,3	0,4	0,3
Carte	0,4	+8%	-21%	0,2	0,2	0,3
CQS	0,1	-23%	-45%	0,1	0,1	0,1

In sintesi

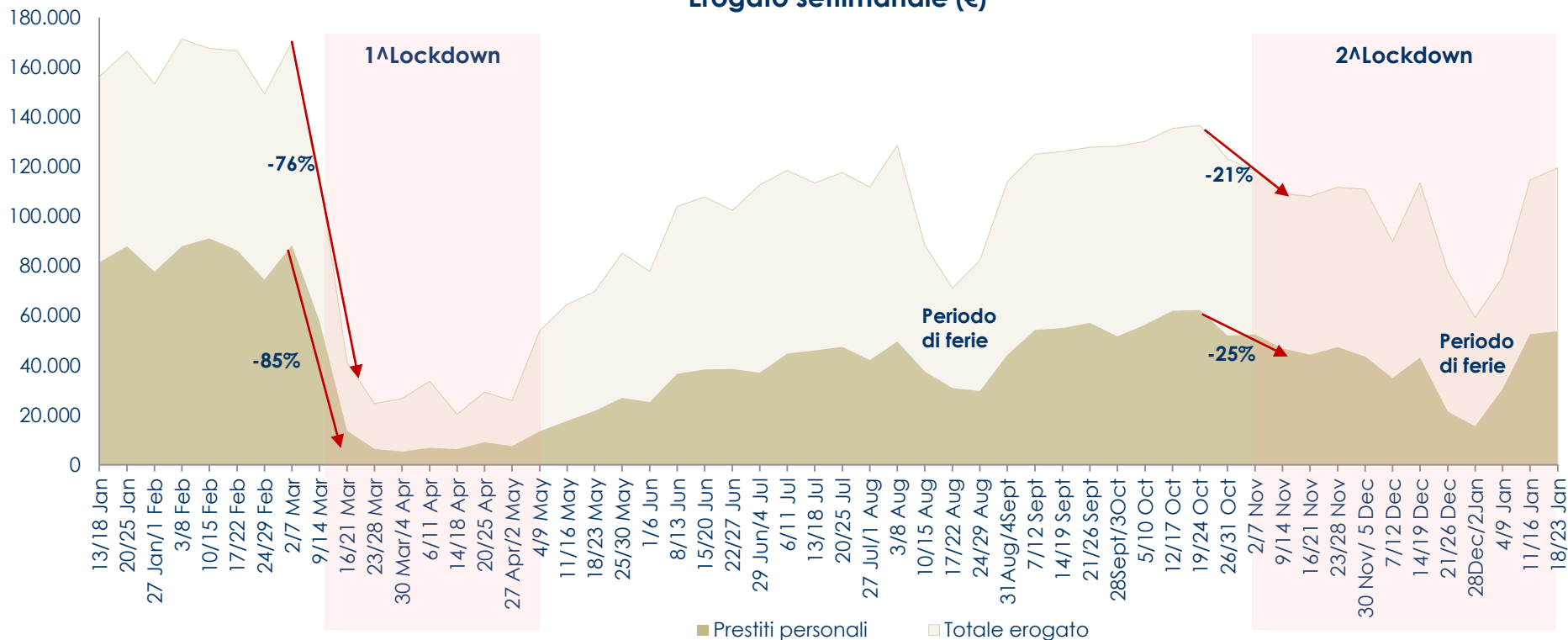
- ◆ **Proseguono gli investimenti nella piattaforma distributiva multicanale e nei nuovi prodotti:**
 - ◆ **Distribuzione: ulteriore rafforzamento dell'online** – pari al 24% dei prestiti personali diretti – **e delle filiali** (12 aperture nei 6M)
 - ◆ **Nuovi prodotti:** carte private «Close Loop» lanciate a luglio; credito istantaneo con «Pagolight» nelle ultime fasi di testing
- ◆ **Erogato +18% S/S a €3,0mld**, grazie ad un più tenue impatto del 2° lockdown, pari al 75% dei livelli pre-Covid. **Andamento impieghi stabilizzato (T/T), -7% A/A**
- ◆ **Risultato netto a €138mln (-18% A/A, ma +6% S/S), effetto di:**
 - ◆ **Minori ricavi (-3% A/A), per minori volumi e margini** (prestiti personali i maggiormente colpiti dal Covid) che impattano il **margine di interesse (-5% S/S e A/A)**
 - ◆ **Costi stabili**, con indice **costi/ricavi stabile a ~30%**
 - ◆ **Rettifiche su crediti +12% A/A (-27% S/S), con costo del rischio inferiore a 200pb nel 2T21**, grazie alla qualità dell'attivo, agli indicatori di deterioramento tornati ai livelli pre-Covid, all'attività di recupero digitalmente integrata e all'esaurirsi delle moratorie (90% scaduto senza problematicità)
 - ◆ **Oneri non ricorrenti:** €15mln accantonati per la sentenza "Lexitor"
- ◆ **ROAC confermato a livelli elevati (28%)**
- ◆ **Riconfermata la solida qualità dell'attivo:** att.det. nette a livelli pre-Covid (@2,3% degli impieghi) e coperture ulteriormente accresciute (71,5% sul deteriorato e 3,35% sul bonis)

...GRAZIE ALLA TENUTA DELL'EROGATO NEL 2T...

Risultati divisionali – Consumer banking

Sezione 3

Erogato settimanale (€)



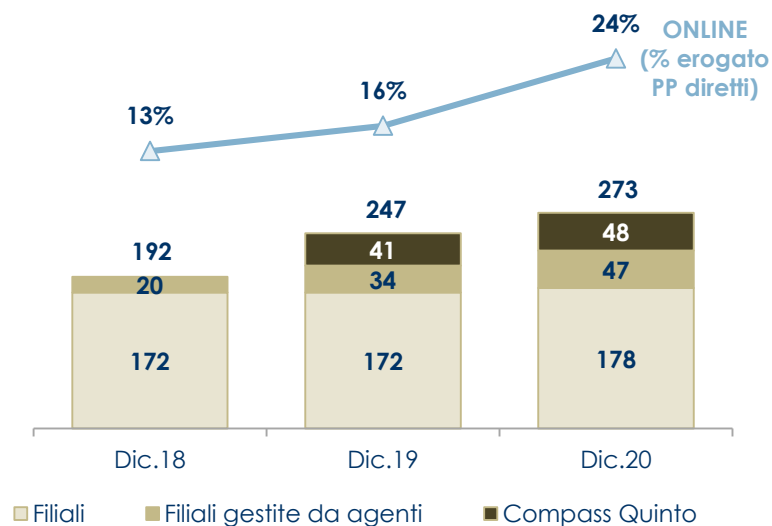
- ◆ Nei 12M del 2020 il mercato del credito al consumo ha segnato un calo del 21% A/A, i prestiti personali sono stati i più colpiti (-34% A/A). **Compass migliore del mercato nell'auto e nel finalizzato, più lenta la ripresa nei prestiti personali (quota di mercato Compass nei prestiti personali ora di nuovo prossima ai livelli pre-Covid: ~14% vs ~8% in aprile) per effetto dell'approccio cautelativo adottato già dal 1° lockdown**
- ◆ **Rapido recupero dell'erogato al termine del 1° lockdown e impatto meno dirompente nel 2° lockdown**, con erogato del 2T21 stabile a livello del 1T21 a €1,5mld
- ◆ **Progressivo recupero dei prodotti principali:** finalizzato e auto ai livelli pre-Covid (importanti per favorire il repeat business futuro), prestiti personali in fase di recupero ed ancora inferiori ai livelli pre-Covid per limitazioni tuttora vigenti e per l'attitudine dei consumatori ancora incerti tenuto conto del contesto economico

...SOSTENUTO DA UN'EFFICACE DISTRIBUZIONE MULTICANALE

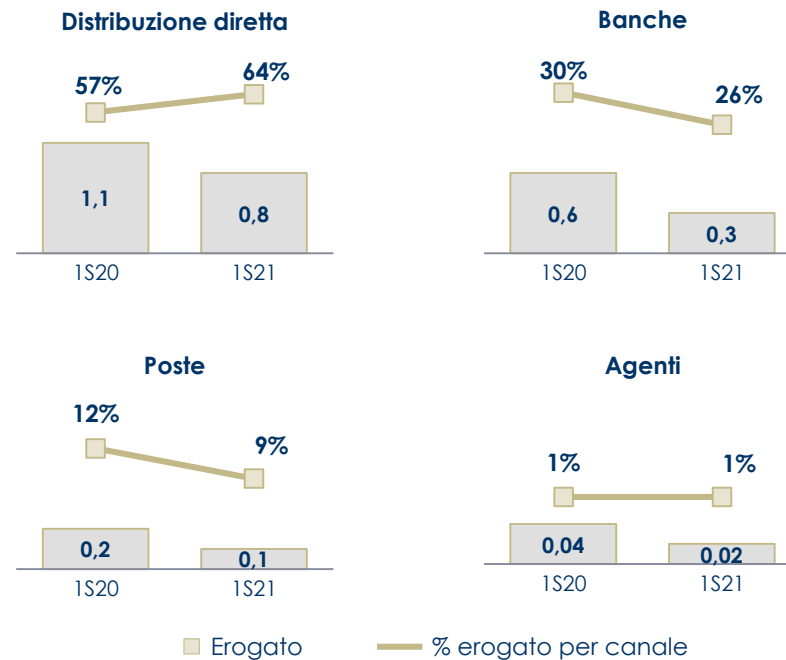
Risultati divisionali – Consumer banking

Sezione 3

Distribuzione: fisica e digitale



Erogato prestiti personali per canale (6m, €mld)



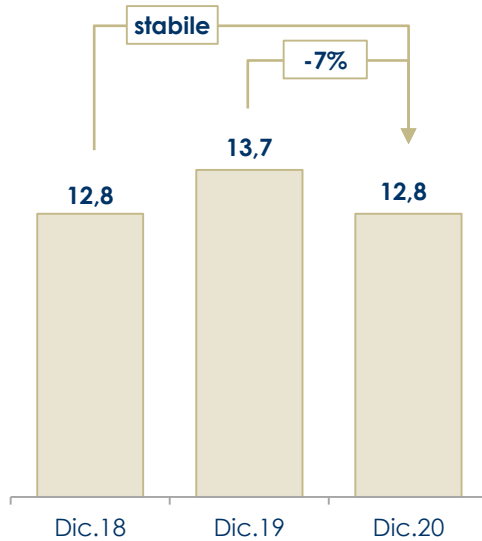
- ◆ **Prosegue in rafforzamento della distribuzione in linea con il Piano Industriale: filiali a 273**, dopo 12 aperture nel semestre (6 filiali proprietarie e 6 gestite da agenti).
- ◆ **Prestiti personali distribuiti online al 24% del totale produzione diretta di prestiti personali** (16% nel 1S20)
- ◆ **Canale diretto ed online cruciali, specie durante il lockdown (da 57% nel 1S20 al 64% nel 1S21 del totale erogato prestiti personali)**, mentre la quota distribuita da reti terze cala per effetto della minore operatività di uffici/filiali legata al lockdown. **Progressiva diminuzione del contributo di canali bancari già fattorizzata nel Piano Industriale 19-23**

ROAC STABILMENTE ELEVATO (@28%)

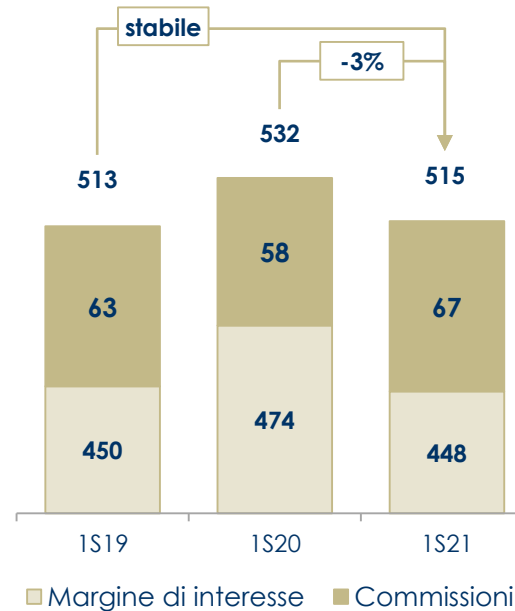
Risultati divisionali – Consumer banking

Sezione 3

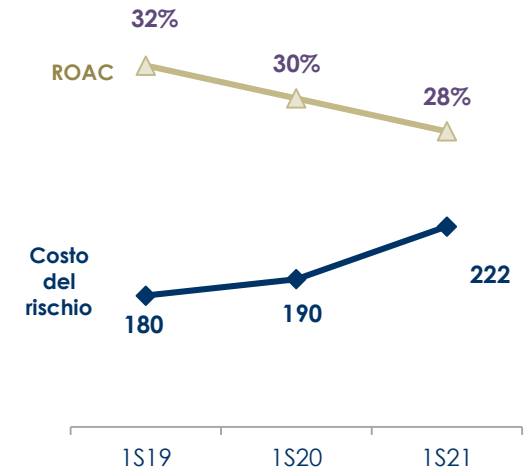
Impieghi (€mld)



Ricavi (6M, €mln)



ROAC e costo del rischio (6M, pb, %)



- ◆ **Crescita: dopo essere tornati sui livelli del 1S19**, sia lato impieghi che ricavi (stabilizzati sulla nuova produzione del periodo Covid), **Compass è pronta a crescere nuovamente sfruttando la propria piattaforma distributiva rafforzata dalla recente crescita del canale diretto** (filiali +40% vs 1H19).
- ◆ **La redditività** (ROAC stabile ai massimi livelli del settore @28%) **beneficia della normalizzazione del costo del rischio** (dopo un picco nel 2S20 a 300pb) **e della efficienza della struttura** (indice cost/income stabile a ~30%).

CORPORATE & INVESTMENT BANKING



CIB: ROBUSTA DINAMICA DELLE COMMISSIONI

MARGINE DI INTERESSE RESILIENTE, COMMISSIONI +41% A/A E ROAC @19%

Risultati divisionali – CIB

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	6m Dic.20	Δ S/S ¹	Δ A/A ¹	2T21 Dic.20	1T21 Set.20	2T20 Dic.19
Ricavi	364	+50%	+10%	182	183	182
Margine di interesse	149	+10%	+9%	77	72	67
Commissioni nette	172	+66%	+41%	84	88	65
Proventi di tesoreria	44	n.s.	-41%	21	23	50
Totale costi	(148)	+11%	+3%	(74)	(73)	(74)
Risultato operativo lordo	217	+95%	+15%	108	109	108
Rettifiche su crediti	44	-187%	+45%	26	18	23
Risultato ante imposte	261	+4X	+20%	133	128	130
Risultato netto	170	+4X	+18%	86	85	87
Impieghi - €mld	19,5	+5%	+8%	19,5	18,6	18,0
Att.det. lorde/Imp. (%)	1,2%			1,2%	3,0%	3,1%
Rapporto costi/ricavi (%)	41	-13pp	-2pp	41	40	41
Costo del rischio (pb)	(46)	-101pp	-13pb	(54)	(38)	(52)
ROAC (%)	19			19	19	19

In sintesi

- ◆ **Efficace diversificazione delle attività, copertura della clientela e andamento del mercato** (M&A e ECM raddoppiati S/S nei mercati di riferimento e rispettivamente +40% e +30% A/A) **hanno favorito il miglior risultato degli ultimi 5 anni e la creazione di una buon pipeline a venire:**
 - ◆ **Advisory/M&A:** robusto 1S21 per la presenza di grosse operazioni nel 1T e per il buon andamento del 2T
 - ◆ **CapMkt:** ripresa dell'attività ECM e miglior risultato trimestrale di sempre nel DCM nel 2T
 - ◆ **Financing:** robusta generazione di nuove operazioni incluse alcune operazioni di acquisition finance . Impieghi +8% A/A a €19,5mld
- ◆ **Risultato netto 1S21 +18% A/A a €170mln, che riflette:**
 - ◆ **Maggiori ricavi (+10% A/A), grazie ad una robusta dinamica delle commissioni (+41% A/A) e ad un margine di interesse resiliente** (anche al netto degli €8mln non ricorrenti)
 - ◆ **Maggiori costi a fronte dei maggiori ricavi ma con un indice costi /ricavi in calo al 41%**
 - ◆ **Riprese di valore su Burgo** solo parzialmente assorbite a un approccio prudenziale alle coperture del bonis e di poche nuove riclassificazioni. **Costo del rischio a -46pb**
- ◆ **ROAC in crescita al 19%**
- ◆ **Miglior qualità dell'attivo di sempre**, con l'incidenza delle att.det. Lorde a 1,2% degli impieghi (3,1% a Dic.19) grazie al passaggio a bonis di Burgo e alla crescita delle coperture (att.det. a 55% e sofferenze a 0,72%)

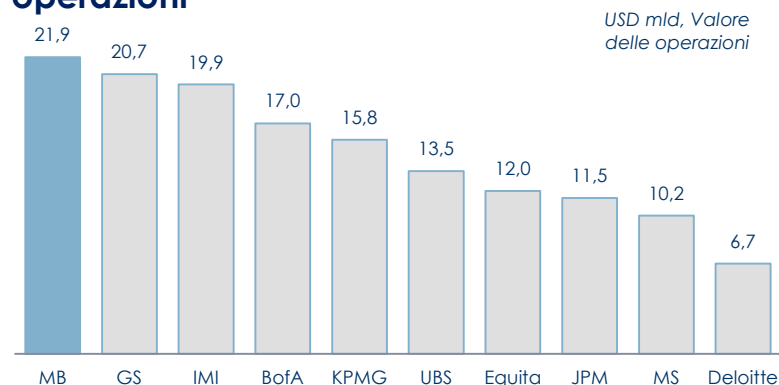
CONFERMATA LA LEADERSHIP NELL'M&A...

Risultati divisionali – CIB

Sezione 3

- ◆ Nel corso del 1S21 il team M&A di Mediobanca ha preso parte a tutte le transazioni che hanno segnato un'importante evoluzione dei settori di riferimento, inclusa l'operazione Intesa/UBI, l'acquisizione da parte di Gamenet delle attività italiane di IGT e la combinazione strategica tra Nexi e SIA
- ◆ Maggiore presenza nelle transazioni nel settore Financial Sponsors e Mid Corporate, grazie al rafforzamento della copertura da parte di un team dedicato 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 Messier Maris & Associés, che combina la copertura commerciale locale e l'expertise nel settore

M&A in Italia 2020 – Classifica per valore delle operazioni¹



Maggiori transazioni M&A Large Corp

<p>Pending</p> <p>Capitalization of over €1.5bn</p> <p>Strategic combination between Nexi and SIA</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>December 2020</p> <p>€950m</p> <p>Acquisition of part of IGT Italian business by Gamenet</p> <p>Sole Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>November 2020</p> <p>€1,650m</p> <p>Tender Offer on IMA shares launched by IMA BidCo</p> <p>Equity Advisor for the Merger</p>	<p>October 2020</p> <p>€180m</p> <p>Sell-side advisory to FSSU for the sale of the area of ex-Scala di Porta Romana</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>July 2020</p> <p>Undisclosed</p> <p>Public Exchange Offer launched by Intesa Sanpaolo on all UBI Banca ordinary shares</p> <p>Sole Financial Advisor to the Buyer</p>
---	--	--	--	--

Maggiori transazioni M&A Mid Corp

<p>Pending</p> <p>€1.2bn</p> <p>Sale of Blackstone's stake in De Nora</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>Pending</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of PoligoF to Portobello Capital</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>December 2020</p> <p>€247m</p> <p>Club-Deal investment in Milan Trophy RE Asset Coraduso</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>November 2020</p> <p>€172m</p> <p>Disposal of Medipass to DWS Infrastructure</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>October 2020</p> <p>€51m</p> <p>Business combination between Franchi Umberto Marmi SpA and TheSpac</p> <p>Sole Financial Advisor to the Buyer</p>
--	---	---	--	--

Maggiori transazioni M&A Sponsors

<p>Pending</p> <p>€1,056m</p> <p>Atlantia's disposal of a 49% stake in Telepass to Partners Group</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>Pending</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of a controlling stake in Hippocrates Holding S.p.A. to Antfin Infrastructure Partners SAS</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>Pending</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of Casa.it to EQT</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>November 2020</p> <p>€2,93bn</p> <p>Acquisition by BC Partners of a 20% stake in SOFIMA and launch of a MTO on remaining IMA shares</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>July 2020</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of a controlling stake in Engineering by Bain Capital</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>
--	---	---	---	--

Maggiori transazioni M&A International

<p>Pending</p> <p>€4.325bn</p> <p>Cash acquisition of 100% of Borsa Italiana by Euronext</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>Pending</p> <p>\$6.5bn ca</p> <p>Merger of EGP Americas with Enel Americas & partial TO of 10% of Enel Americas launched by Enel</p> <p>Sole Financial Advisor to merged entities</p>	<p>January 2021</p> <p>€30bn</p> <p>Merger of Equals</p> <p>Lead Financial Advisor to PSA</p>	<p>November 2020</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of a majority stake in Filmin by Nazca Capital</p> <p>Financial Advisor to Nazca Capital</p>	<p>November 2020</p> <p>Undisclosed</p> <p>Strategic merger between Nexi and Nets to create a highly profitable European PayTech leader</p> <p>Financial Advisor to Nexi's shareholder</p>
--	--	---	---	--

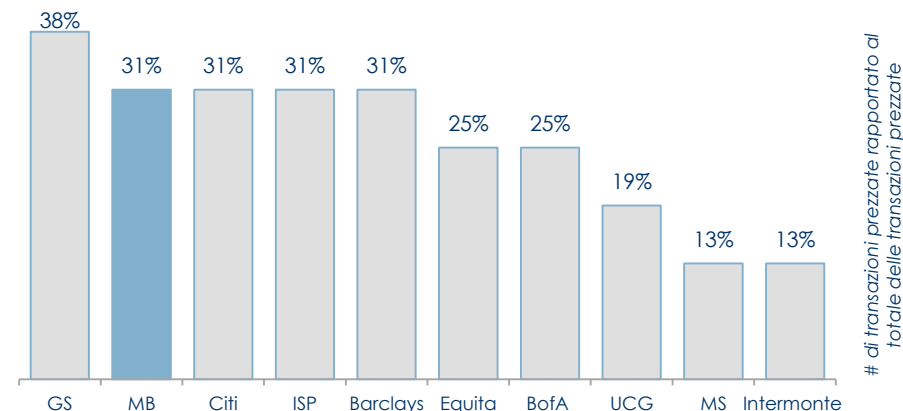
...NELL'ECM E NEL DCM

Risultati divisionali – CIB

Sezione 3

- ◆ I team di Capital Markets hanno completato con successo diverse operazioni nazionali ed internazionali per i propri clienti, incluse nel DCM, emissione inaugurale di INWIT, dual-tranche hybrid per Veolia e dual-tranche inaugurale per IMA, e nell'ECM aucap di BPER, Cellnex, e Dufry Rights, quotazione di Pharamnutra al MTA, bond convertibili per Carel ABB e Prysmian
- ◆ Emissione azionaria di BPER per finanziare l'acquisizione di filiali nell'ambito dell'operazione Intesa/UBI Banca. L'emissione è stata sottoscritta interamente da Mediobanca prima di essere interamente messa sul mercato con successo
- ◆ Il DCM di Mediobanca continua il percorso di **affermazione nell'ambito delle emissioni ESG italiane**, con la strutturazione dei green bond di Mediobanca, Unipol e ADR
- ◆ Crescente presenza internazionale, con – tra le altre – aucap di Cellnex e Dufry Rights, così come la coppia emissioni ibrida di Veolia

Bookrunner ECM Italia 2020¹



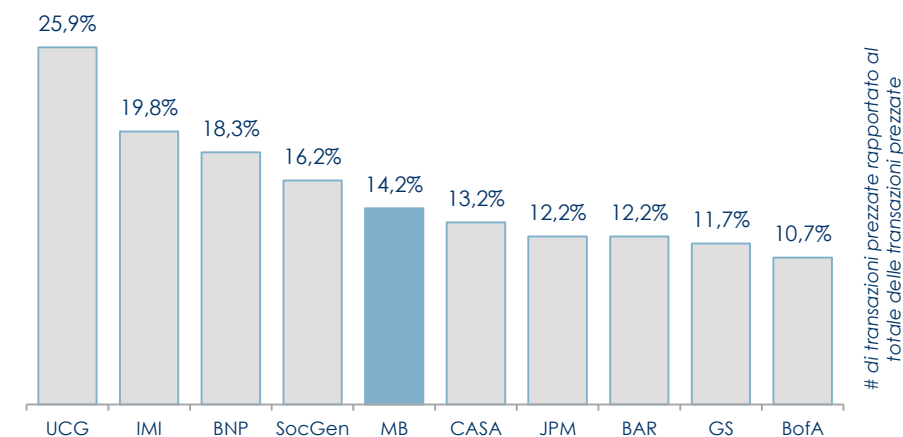
Maggiori transazioni DCM



Maggiori transazioni ECM



Bookrunner DCM Italia¹



ELEVATA QUALITA' DEL PORTAFOGLIO CORPORATE CONFERMATA

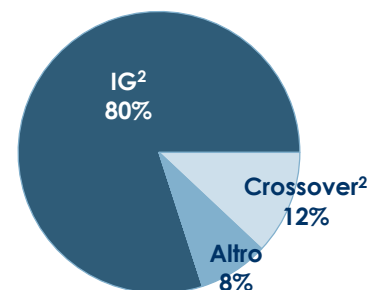
Risultati divisionali – CIB

Sezione 3

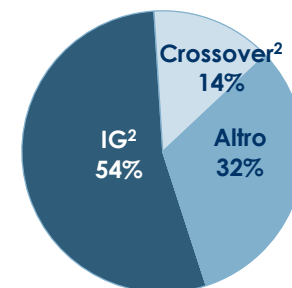
- ◆ Erogato del semestre di elevata qualità (80% IG)
- ◆ Oltre il 70% delle esposizioni verso settori ritenuti a basso o moderato impatto Covid con prevalenza per controparti IG e Crossover
- ◆ Nei settori più colpiti esposizioni nei confronti di operatori leader
- ◆ Esposizione verso LBO molto limitata (<5% del portafoglio)
- ◆ Moratoria pressoché nulla e limitato ricorso a garanzie SACE (<1% del portafoglio)
- ◆ Assenza di tensioni finanziarie osservate nell'ambito delle controparti che hanno richiesto modifiche ai finanziamenti

Erogato e impieghi per rating

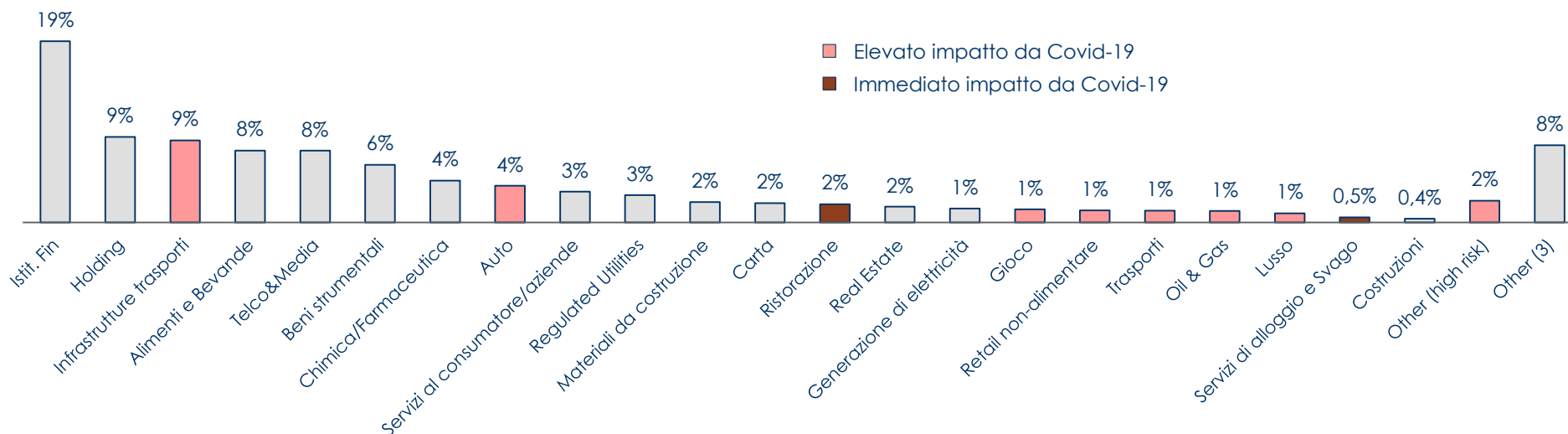
Erogato¹ (lug.-dic.20)



Impieghi (dic.20)



Impieghi WB per settore (dic.20)



1) Ammontare relativo agli impegni sottoscritti con le nuove operazioni del 1S21

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

3) «Altro» include settori con esposizione <2% e con impatto da Covid-19 medio o basso: Packaging, Consumer Goods, Servizi di energia, Sanità, IT, Infrastrutture, Metalli, Retail Food, Utilities e altri settori residuali.

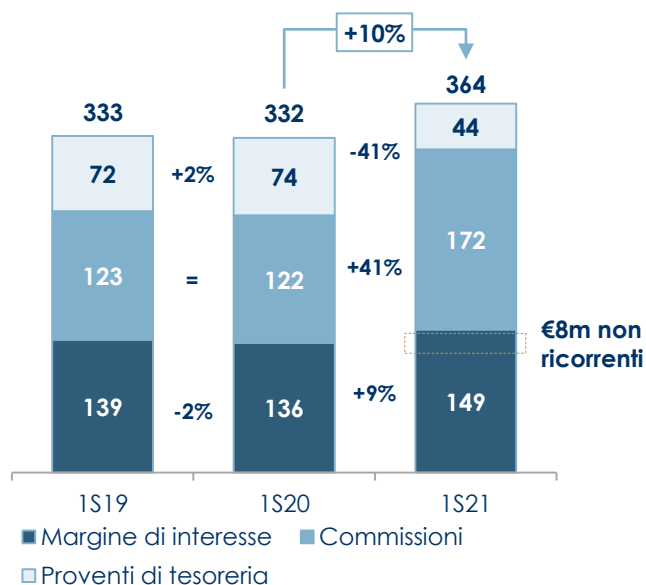


ROAC @19% SOSTENUTO DA SOLIDI RICAVI E QUALITA' DELL'ATTIVO

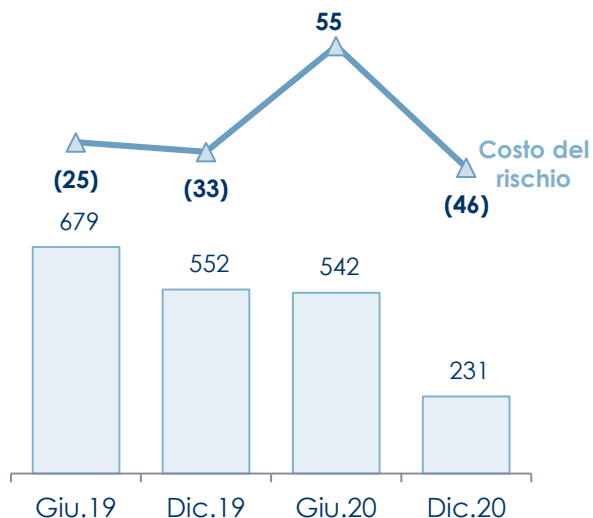
Risultati divisionali – CIB

Sezione 3

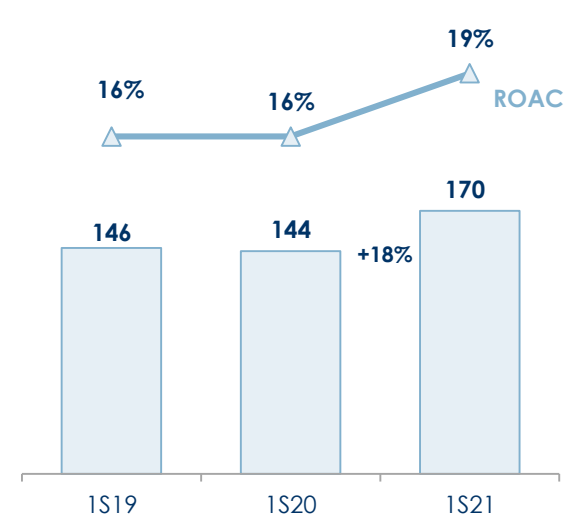
Ricavi per prodotto (6M, €mln)



Att.det. lorde (€mln) e costo del rischio (6M,pb)



Risultato netto e ROAC (6M, €mln, %)



- ◆ **Evoluzione molto positiva dei ricavi (+10% A/A)**, sostenuta da una solida diversificazione, con un **sostanziale incremento delle commissioni a basso assorbimento di K** e un **marginale di interesse resiliente** che compensano un temporaneo rallentamento dell'attività di tesoreria (trading clienti)
- ◆ **Eccellente qualità dell'attivo: att.det. lorde più che dimezzate**, grazie al passaggio in bonis di Burgo e all'assenza di ulteriori riclassifiche nonostante in contesto pandemico. **Qualità positiva a tendere** grazie alla limitata esposizione ai settori colpiti da Covid, erogazioni rivolte principalmente a controparti IG e al cauto approccio alle operazioni in bonis (ulteriormente coperte grazie al rilascio derivante da Burgo)
- ◆ **Risultato netto +18% A/A a €170mln, ROAC a livello record (@ 19%)**

PRINCIPAL INVESTING



PRINCIPAL INVESTING

ROAC@14%

Risultati divisionali – Principal Investing

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	6m Dic.20	Δ S/S ¹	Δ A/A ¹	2T21 Dic.20	1T21 Sett.20	2T20 Dic.19
Totale ricavi	124	-3%	-33%	78	46	49
Svalutazioni/riprese di valore	19	n.s.	n.s.	6	13	5
Utile netto	128	+19%	-31%	77	52	51
Valore di libro (€mld)	4,4	+13%	-2%	4,4	4,2	4,5
Ass. Generali (13%)	3,7	+16%	-3%	3,7	3,5	3,8
Altri titoli di investimento	0,7	+0%	+4%	0,7	0,7	0,6
Valore di mercato (€mld)	3,6	+5%	-18%	3,6	3,1	4,4
Ass. Generali	2,9	+6%	-22%	2,9	2,4	3,7
Attività ponderate per il rischio (€mld)	8,3	+2%	+44%	8,3	7,9	5,7
ROAC (%)	14			14	13	11

In sintesi

- ◆ **Ricavi del 1S21 in linea con il semestre precedente, ma in calo del 33% A/A** tenuto conto che il 1S20 è stato impattato da proventi straordinari per la cessione di attività non-core mentre il 1S21 ha visto l'effetto negativo derivante dagli oneri connessi alla cessione di BSI
- ◆ **Risultato netto del 1S21 a €128mln**, +19% S/S effetto delle riprese di valore sul Seed Capital (precedentemente svalutato nel 2S20)
- ◆ **Valore di libro di AG +16% S/S a €3,7mld** per effetto del risultato netto, della crescita della riserva AFS e della mancata distribuzione del dividendo
- ◆ **Valore di mercato di AG in crescita del 6% S/S a €2,9mld**

HOLDING FUNCTIONS



HF - RISULTATI IN MIGLIORAMENTO

PROVVISTA E POSIZIONE DI LIQUIDITÀ SOLIDE

Risultati divisionali – HF

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	6m Dic.20	Δ S/S ¹	Δ A/A ¹	2T21 Dic.20	1T21 Sett.20	2T20 Dic.19
Totale ricavi	5	+20%	n.s.	8	(3)	(5)
Margine di interesse	(23)	-7%	-27%	(9)	(13)	(15)
Proventi di tesoreria	21	-17%	+75%	14	7	6
Commissioni nette	7	+97%	-7%	3	3	3
Totale costi	(78)	-16%	-3%	(41)	(37)	(42)
Margine operativo	(72)	-18%	-21%	(33)	(39)	(47)
Rettifiche su crediti	(6)	+2%	+58%	(3)	(3)	(2)
Altro (incl. contributi SRF/DGS)	(26)	-55%	+118%	(25)	(1)	(12)
Imposte e risultato di terzi	31	-31%	+1%	17	14	15
Risultato netto (perdita)	(73)	-32%	-4%	(43)	(30)	(46)
Impieghi- €mld	1,8	-1%	-4%	1,8	1,8	1,9
Provvista - €mld	55,9	+2%	+7%	55,9	56,7	52,1
Obbligazioni	18,7	-0%	-3%	18,7	19,3	19,4
Depositi (Retail e PB)	24,6	+3%	+12%	24,6	24,2	21,9
ECB	6,2	+9%	+43%	6,2	6,5	4,3
Altro	6,4	-4%	-1%	6,4	6,7	6,5
Tesoreria e titoli al FV	13,9	+1%	+22%	13,9	15,7	11,4
LCR	155%			155%	166%	193%
NSFR	107%			107%	109%	103%

In sintesi

- ◆ **Perdita netta del 1S21 pari a €73mln, in calo del 4% rispetto al 1S20**, con un risultato operativo migliorato del 21% grazie al solido contributo della Tesoreria e ad un migliore controllo sui costi, solo parzialmente compensati da maggiori accantonamenti sul portafoglio leasing e maggiori contributi ai fondi sistemici (€18mln nel 1S21 vs €11mln nel 1H20)
- ◆ **Solida raccolta, pari a €56mld (+2% S/S e +7% A/A):**
 - ◆ **Forte interesse del mercato per le recenti emissioni:** collocati €0,5mld di green bond a Sett.20 (oversubscription 7x), €250mln di obbligazioni T2 a Nov.20 (oversubscription 9x) e €750mln di covered bond a Gen.21 (il primo bond a M/L termine emesso a tassi negativi da una banca italiana)
 - ◆ **Depositi in continua crescita (+3% S/S e +12% A/A)**
 - ◆ **Maggiore ricorso alla raccolta BCE:** €2,5mld di TLTRO3 tirati nel 1S21, per un totale di TLTRO pari a €6,2mld (+€0,5mld S/S), di cui €5,5mld di TLTRO3
 - ◆ **Treasury assets stabili a €13,9mld, con le attività liquide presso la BCE in calo da €3,1mld a €1,8mld e titoli governativi nel banking book pari a €5,2mld (di cui €3,7mld di titoli di stato italiani)**
- ◆ **Tutti i ratio indicano una situazione confortevole:**
 - ◆ LCR al 155%
 - ◆ NSFR al 107%
 - ◆ CBC pari a €10,6mld
- ◆ **Impieghi stabili a €1,8mld con il leasing in fase di ottimizzazione**

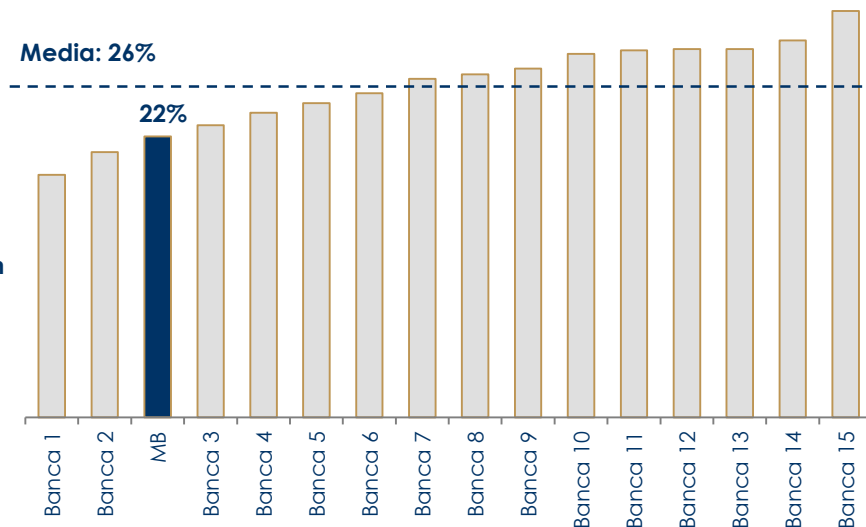
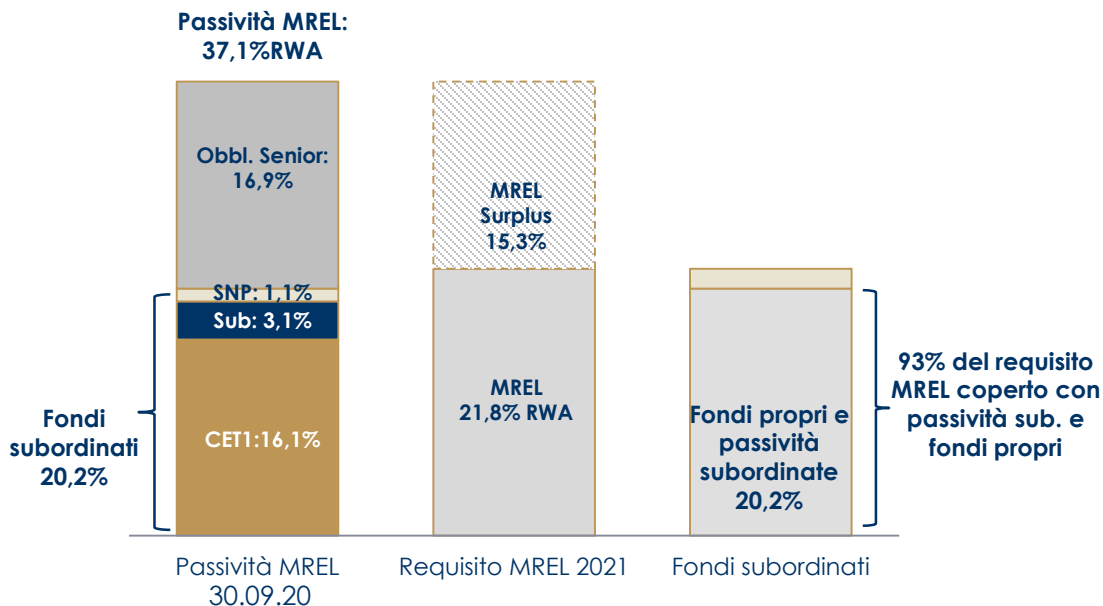
REQUISITO MREL CONFERMATO PER IL 2021, CON AMPIO SURPLUS

Risultati divisionali – HF

Sezione 3

Passività MREL di Gruppo vs requisito

Requisito MREL: MB (nuovo per il 2021) vs banche EU¹



- ◆ **Requisito MREL per il 2021 confermato al 21,85%** (19,34% + 2,5% CBR) degli RWA, **tra i più bassi a livello europeo**
- ◆ **Passività ammissibili MREL e fondi propri (~€17,65mld a Sett.20) pari al 37,1%² degli RWA** con un **surplus di 15,3% degli RWA**
- ◆ **Nessun requisito di subordinazione per il 2021:** a Sett.20 il **93% del requisito MREL è coperto da CET1 e passività subordinate (incluso il SNP)**, pari al 20,2% degli RWA
- ◆ **Emessi un SNP e un T2** (€500mld di SNP a Gen.20 e €250mld di T2 a Nov.20) al fine di **ottimizzare la struttura del capitale** in vista delle scadenze del T2 a partire da Nov.20 (€0,9mld di T2 in scadenza entro Giu.23)

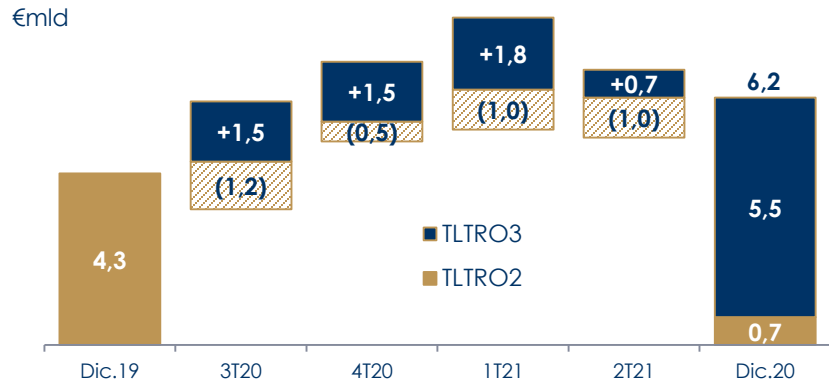
1) Requisiti MREL disponibili a gennaio 2021. Banche: ABN Amro, Allied Irish Banks, Bankia, Bankinter, BBVA, Belfius, Bank of Ireland, CaixaBank, Deutsche Bank, ING, KBC, Santander, SocGen, Unicredit, Unicaja
 2) Indice MREL calcolato secondo l'SRB Hybrid approach, quindi includendo fondi propri e le altre passività ammissibili a livello consolidato emesse dall'entità soggetta a risoluzione e sottoscritte da entità al di fuori del perimetro del gruppo soggetto a risoluzione. I prestiti interbancari di Compass non possono essere inclusi secondo l'Hybrid approach (secondo il calcolo precedente, ossia l'SRB consolidated approach, a Sett.20 l'MREL ratio sarebbe stato pari a 43,6%)



RACCOLTA IN AUMENTO, CON COSTO STABILE A 80PB (VS 3M EURIBOR) NONOSTANTE GLI EFFETTI NEGATIVI DEI TASSI BASE SUL MIX OTTIMIZZATO

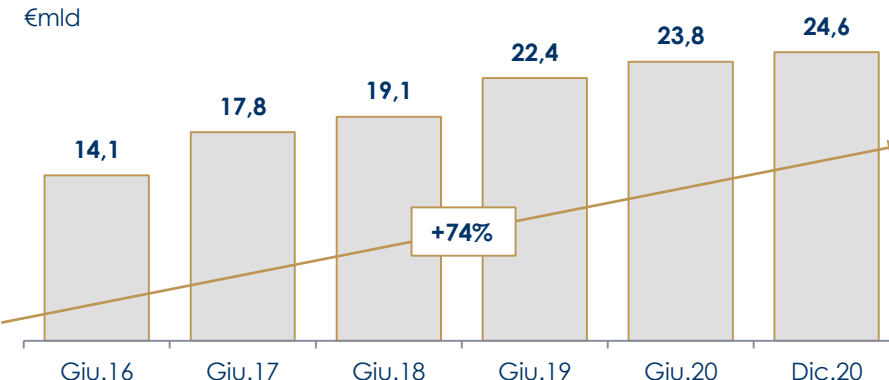
Risultati divisionali – HF

TLTRO: stock in aumento, ma ancora al di sotto dell'ammontare massimo tirabile (€8,8mld)



Sezione 3

Depositi in continua crescita e pari al 44% della provvista

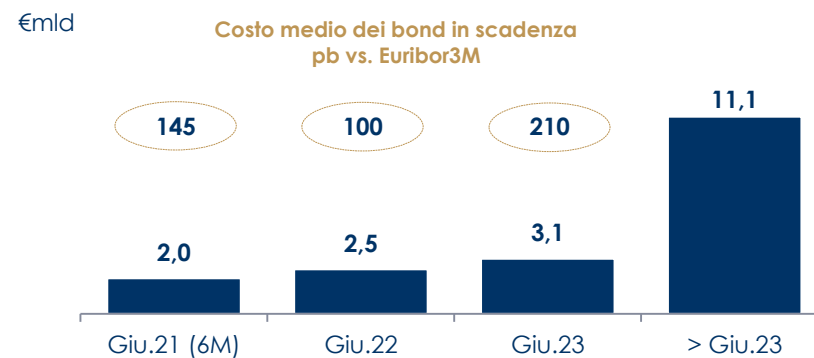


Principali emissioni recenti

Recenti emissioni	Ammontare	Spread vs MS	Over subscription
Green bond (SP)	€500mln	135pb	~7x
Tier 2 bond	€250mln	280pb	~9x
Covered bond	€750mln	13pb	~2x

Primo bond a M/L termine emesso a tassi negativi da una banca italiana

Prossime scadenze limitate e sotto controllo



Agenda

Sezione 1. In sintesi

Sezione 2. Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Risultati divisionali per trimestre
3. Glossario



MEDIOBANCA

NOTE CONCLUSIVE

**Ritorno a livelli pre-Covid per ricavi ed utile netto
ROTE@10%, indice CET1 @16.2%, pay-out @70%
commissioni +17%, NPE lorde /Ls @3.3%**

**Mediobanca riafferma la capacità di crescere a cavallo dei cicli economici
performando in modo sostenibile e superiore al settore garantendo redditività per gli azionisti
grazie alle caratteristiche distintive del modello di business:
focus su attività specializzate in settori con crescita di lungo termine,
esposizione verso le migliori controparti in termini di rischio/rendimento (famiglie, aziende medio/grandi),
capacità superiore nella gestione del rischio**

**Nei prossimi sei mesi prevediamo
interessanti volumi di attività in tutti i segmenti di business
ed il mantenimento dell'attuale profilo della qualità degli attivi creditizi**

**Si prevede quindi un buon flusso di ricavi ed un saldo controllo del costo del rischio
al netto delle poste non ricorrenti (positive e negative)**

**Immutato l'impegno a realizzare una politica di remunerazione degli azionisti tra le migliori del
mercato**

MEDIOBANCA

RISULTATI 6M/2T20
al 31 Dicembre 2020

Milano, 9 Febbraio 2021



MEDIOBANCA

Agenda

Sezione 1. In sintesi

Sezione 2. Risultati semestrali a dicembre 2020

Sezione 2. Risultati divisionali

Sezione 3. Note conclusive

Allegati

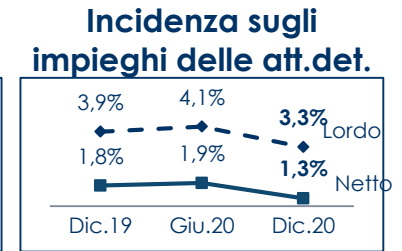
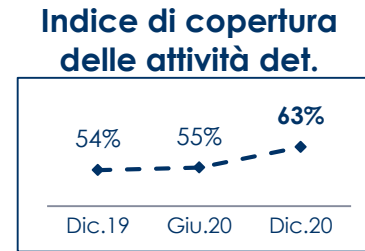
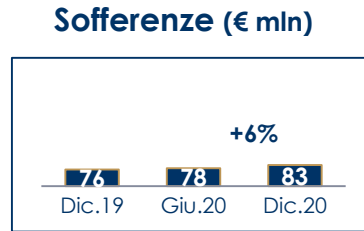
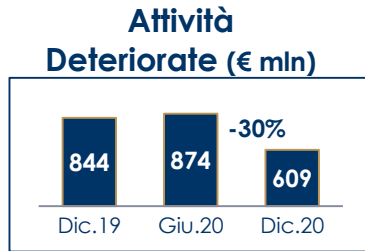
1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Risultati divisionali per trimestre
3. Glossario



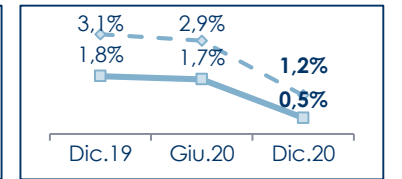
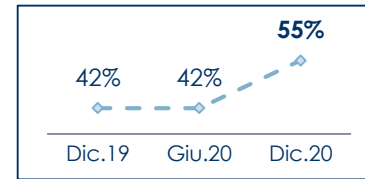
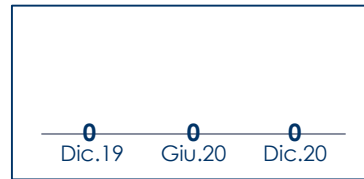
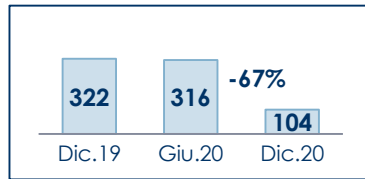
MEDIOBANCA

QUALITÀ DEGLI ATTIVI - DETTAGLIO PER DIVISIONE

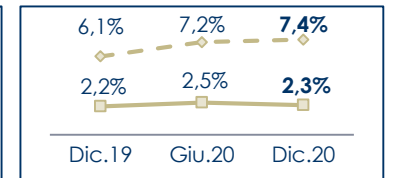
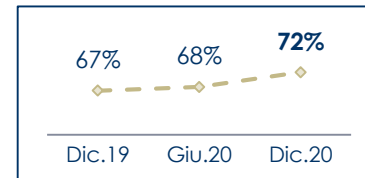
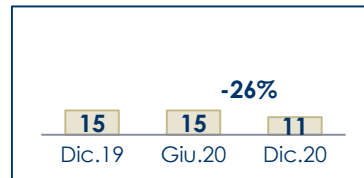
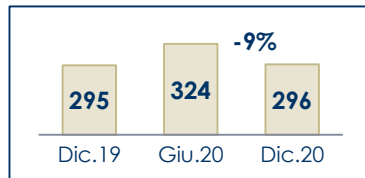
Gruppo Mediobanca



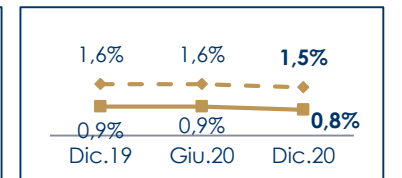
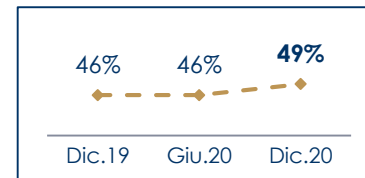
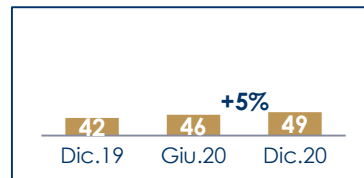
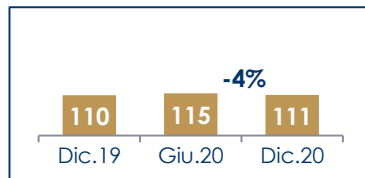
Corporate & Investment Banking (CIB)



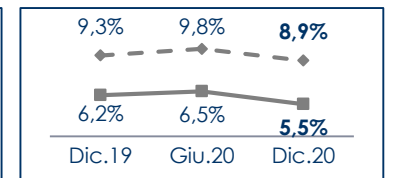
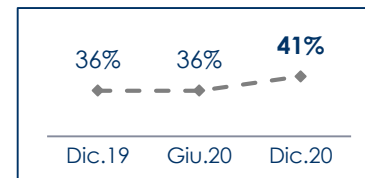
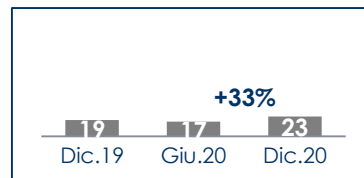
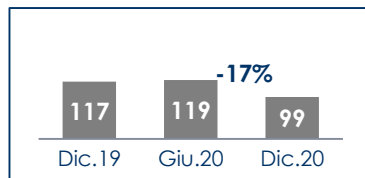
Consumer Banking (CB)



Wealth Management (WM)



Leasing



CONTO ECONOMICO GRUPPO MEDIOBANCA

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

€mln	1S Dic.20	2S Giu.20	1S Dic.19	Δ A/A ¹	2T Dic.20	1T Sett.20	4T Giu.20	3T Mar.20	2T Dic.19
Totale ricavi	1.301	1.188	1.325	-2%	675	626	606	582	641
Margine di interesse	720	721	722	-	363	357	361	360	362
Commissioni nette	383	302	329	17%	194	189	143	159	174
Proventi di tesoreria	87	45	92	-5%	51	36	48	(3)	57
Valorizzazione equity method.	111	121	184	-40%	67	44	55	66	48
Totale costi	(591)	(598)	(591)	-	(303)	(288)	(298)	(300)	(309)
Costi del personale	(305)	(296)	(304)	-	(153)	(152)	(146)	(150)	(159)
Spese amministrative	(286)	(302)	(288)	-1%	(150)	(136)	(153)	(150)	(150)
Rettifiche su crediti	(118)	(265)	(110)	7%	(46)	(72)	(165)	(100)	(44)
Risultato operativo	592	325	625	-5%	326	266	143	182	288
Cessioni e svalutazioni	13	(29)	9		(0)	13	12	(41)	5
Costi non ricorrenti (contributo SRF/DGS)	(33)	(118)	(16)	111%	(33)	0	(77)	(41)	(16)
Risultato ante imposte	572	178	618	-7%	292	280	77	101	277
Imposte e risultato di terzi	(161)	(45)	(150)	7%	(82)	(80)	(29)	(16)	(80)
Risultato netto	411	133	468	-12%	211	200	48	85	197
Rapporto costi/ricavi (%)	45	50	45	-	45	46	49	52	48
Costo del rischio (pb)	50	114	48	+2pb	39	61	141	85	39
ROTE adj. (%)	10	10	10	-					

STATO PATRIMONIALE GRUPPO MEDIOBANCA

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

€mld	Dic.20	Sett.20	Giu.20	Dic.19	Δ T/T ¹	Δ S/S ¹	Δ A/A ¹
Provvista	55,9	56,7	54,9	52,1	-1%	+2%	+7%
Obbligazioni	18,7	19,3	18,8	19,4	-3%	-0%	-3%
Depositi diretti (retail&PB)	24,6	24,2	23,8	21,9	+2%	+3%	+12%
BCE	6,2	6,5	5,7	4,3	-5%	+9%	+43%
Altro	6,4	6,7	6,7	6,5	-4%	-4%	-1%
Crediti alla clientela	48,1	46,8	46,7	46,3	+3%	+3%	+4%
CIB	19,5	18,6	18,6	18,0	+5%	+5%	+8%
Wholesale	16,8	16,5	16,5	15,3	+2%	+2%	+10%
Specialty Finance	2,7	2,1	2,1	2,7	+31%	+29%	+0%
Credito al consumo	12,8	12,9	13,0	13,7	-1%	-2%	-7%
WB	14,0	13,5	13,2	12,6	+4%	+6%	+11%
Mutui residenziali	10,7	10,4	10,2	9,8	+3%	+5%	+9%
Private banking	3,3	3,1	2,9	2,8	+6%	+13%	+18%
Leasing	1,8	1,8	1,8	1,9	-0%	-1%	-4%
Disponibilità finanziarie al FV	13,9	15,7	13,8	11,4	-11%	+1%	+22%
Attività di rischio ponderate (€mld)	48,7	47,6	48,0	47,1	+2%	+1%	+3%
Rapporto Impieghi/provvista	86%	83%	85%	89%			
Indice CET1 (%)²	16,2	16,2	16,1	14,1			
Indice tot. capital (%)²	19,0	18,8	18,8	17,1			

RISULTATI WEALTH MANAGEMENT

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

€mln	1S Dic.20	2S Giu.20	1S Dic.19	Δ A/A ¹	2T Dic.20	1T Sett.20	4T Giu.20	3T Mar.20	2T Dic.19
Totale ricavi	302	285	299	+1%	156	146	140	145	159
Margine di interesse	137	133	138	-1%	69	68	67	66	69
Commissioni nette	160	148	158	+1%	85	76	72	77	89
Proventi di tesoreria	5	4	3	+82%	3	2	1	3	1
Totale costi	(224)	(226)	(225)	-	(115)	(109)	(113)	(113)	(117)
Rettifiche su crediti	(12)	(13)	(8)	+53%	(6)	(6)	(9)	(4)	(4)
Risultato operativo	66	46	67	-	36	31	19	27	38
Altri proventi/oneri	2	(1)	2	-38%	1	0	0	(2)	2
Imposte e risultato di terzi	(21)	(13)	(21)	+1%	(12)	(9)	(5)	(8)	(11)
Risultato netto	47	32	48	-3%	25	22	14	18	29
Rapporto costi/ricavi (%)	74	79	75	-1pp	73	75	80	78	74
Costo del rischio (pb)	17	20	13	+4pb	17	18	27	13	11
Impieghi (€mld)	14,0	13,2	12,6	+11%	14,0	13,5	13,2	13,0	12,6
TFA (€mld)	66,6	63,6	63,7	+5%	66,6	64,2	63,6	60,2	63,7
di cui AUM/AUA	42,0	39,8	41,8	+0%	42,0	40,0	39,8	37,8	41,8
di cui depositi	24,6	23,8	21,9	+12%	24,6	24,2	23,8	22,4	21,9
Raccolta netta (€mld)	1,6	2,0	1,3	+26%	1,2	0,4	1,3	0,6	1,0
di cui AUM/AUA	0,9	0,1	1,9	-54%	0,8	0,1	0,1	0,0	1,6
di cui depositi	0,7	1,9	(0,6)	n.s.	0,4	0,3	1,3	0,6	(0,6)
Attività di rischio ponderate (€mld)	5,0	5,0	4,7	+7%	5,0	4,9	5,0	4,7	4,7
ROAC (%)	21	15	23	-2pp					

RISULTATI CONSUMER BANKING

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

€mln	1S Dic.20	2S Giu.20	1S Dic.19	Δ A/A ¹	2T Dic.20	1T Sett.20	4T Giu.20	3T Mar.20	2T Dic.19
Totale ricavi	515	539	532	-3%	256	260	266	273	264
Margine di interesse	448	474	474	-5%	223	226	237	237	239
Commissioni nette	67	65	58	+16%	33	34	29	36	25
Totale costi	(151)	(154)	(150)	+1%	(78)	(73)	(77)	(77)	(79)
Rettifiche su crediti	(144)	(197)	(128)	+12%	(63)	(81)	(121)	(76)	(63)
Risultato operativo	221	189	254	-13%	115	106	68	120	123
Altri proventi/oneri	(15)	0	(5)		(15)	(0)	0	0	(5)
Imposte	(68)	(59)	(82)	-17%	(34)	(34)	(20)	(40)	(39)
Risultato netto	138	129	167	-18%	66	72	49	81	79
Rapporto costi/ricavi (%)	29	29	28	+1pp	30	28	29	28	30
Costo del rischio (pb)	222	294	190	+32pb	196	248	361	223	185
Erogato (€mld)	3,0	2,5	3,9	-24%	1,5	1,5	0,8	1,7	2,0
Impieghi (€mld)	12,8	13,0	13,7	-7%	12,8	12,9	13,0	13,7	13,7
Attività di rischio ponderate (€mld)	11,5	11,8	12,9	-11%	11,5	11,6	11,8	12,9	12,9
ROAC (%)	28	31	30	-2pp					

RISULTATI CIB

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

€mln	1S Dic.20	2S Giu.20	1S Dic.19	Δ A/A ¹	2T Dic.20	1T Sett.20	4T Giu.20	3T Mar.20	2T Dic.19
Totale ricavi	364	244	332	+10%	182	183	139	104	182
Margine di interesse	149	135	136	+9%	77	72	69	67	67
Commissioni nette	44	4	74	-41%	21	23	19	(15)	50
Proventi di tesoreria	172	104	122	+41%	84	88	52	52	65
Totale costi	(148)	(133)	(144)	+3%	(74)	(73)	(63)	(69)	(74)
Rettifiche su crediti	44	(50)	30	45%	26	18	(33)	(17)	23
Risultato operativo	260	61	218	+20%	133	127	43	18	131
Altri proventi/oneri	1	(3)	(0)		(1)	1	(4)	0	(1)
Imposte	(91)	(21)	(73)		(47)	(43)	(14)	(7)	(43)
Risultato netto	170	37	144	+18%	86	85	25	11	87
Rapporto costi/ricavi (%)	41	54	43	-2pp	41	40	45	66	41
Costo del rischio (pb)	(46)	55	(33)	-13pb	(54)	(38)	70	37	(52)
Impieghi (€mld)	19,5	18,6	18,0	+8%	19,5	18,6	18,6	18,9	18,0
Attività ponderate per il rischio (€mld)	20,7	20,0	20,3	2%	20,7	20,0	20,0	20,8	20,3
ROAC (%)	19	11	16	+3pp					

RISULTATI PRINCIPAL INVESTING

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

€mln	1S Dic.20	2S Giu.20	1S Dic.19	Δ A/A ¹	2T Dic.20	1T Sett.20	4T Giu.20	3T Mar.20	2T Dic.19
Totale ricavi	124	127	186	-33%	78	46	61	67	49
Svalutazioni	19	(19)	8		6	13	21	(40)	5
Utile netto	128	108	187	-31%	77	52	70	38	51
Valore di libro (€mld)	4,4	3,9	4,5	-2%	4,4	4,2	3,9	4,3	4,5
Ass. Generali (13%)	3,7	3,2	3,8	-3%	3,7	3,5	3,2	3,7	3,8
Partecipazioni AFS	0,7	0,7	0,6	+4%	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6
Valore di mercato (€mld)	3,6	3,4	4,4	-18%	3,6	3,1	3,4	3,1	4,4
Ass. Generali (13%)	2,9	2,7	3,7	-22%	2,9	2,4	2,7	2,5	3,7
Attività ponderate per il rischio (€mld)	8,3	8,1	5,7	44%	8,3	7,9	8,1	5,7	5,7
ROAC (%)	14	17	13	+1pp					

RISULTATI HOLDING FUNCTION

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

€mln	1S Dic.20	2S Giu.20	1S Dic.19	Δ A/A ¹	2T Dic.20	1T Sett.20	4T Giu.20	3T Mar.20	2T Dic.19
Totale ricavi	5	5	(11)		8	(3)	6	(1)	(5)
Margine di interesse	(23)	(24)	(31)		(9)	(13)	(14)	(10)	(15)
Proventi di tesoreria	21	25	12		14	7	19	7	6
Commissioni nette	7	3	7		3	3	2	2	3
Totale costi	(78)	(93)	(80)	-3%	(41)	(37)	(48)	(45)	(42)
Rettifiche su crediti	(6)	(6)	(4)	+58%	(3)	(3)	(3)	(3)	(2)
Risultato operativo	(78)	(94)	(95)	-18%	(36)	(43)	(46)	(49)	(49)
Altri proventi/oneri (inclusi contributi sistemici)	(26)	(58)	(12)	+118%	(25)	(1)	(18)	(40)	(12)
Imposte e risultato di terzi	31	45	31	+1%	17	14	20	25	15
Risultato netto	(73)	(107)	(77)	-4%	(43)	(30)	(43)	(64)	(46)
Costo del rischio (pb) (Leasing)	69	64	40	+29pb	67	71	74	54	33
Banking book (€mld)	6,2	5,6	5,6	+10%	6,2	6,3	5,6	6,0	5,6
Erogato (€mld)	1,8	1,8	1,9	-4%	1,8	1,8	1,8	1,8	1,9
Impieghi (€mld)	3,2	3,1	3,4	-6%	3,2	3,2	3,1	3,2	3,4

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
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 2%. 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 adj	Adjusted return on allocated capital ² - Reddittività del capitale allocato
ROTE	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>