



MEDIOBANCA

APPROVATA LA RELAZIONE SEMESTRALE AL 31/12/2023

EFFICACE AVVIO DEL PIANO 2023-26 “ONE BRAND - ONE CULTURE”

CRESCITA A BASSO ASSORBIMENTO DI CAPITALE

Wealth management: TFA in crescita di €5,5mld a €94mld

Attivi ponderati in calo del 5%¹ per l'ottimizzazione nell'Investment Banking

Ricavi oltre €1,7 miliardi (+4% a/a²), Utile netto a €611m (+10% a/a)

Margine di Interesse ~€1mld (+18% a/a), commissioni (€422m) in accelerazione nell'ultimo trimestre (+35% t/t² a €242m), solido contributo dell'Insurance (~€220m)

**Robusta generazione di capitale: CET1³ al 15,3%
nonostante l'impatto (-125bps) di buyback, acquisizioni e modelli AIRB**

CREAZIONE DI VALORE

EPS 6M di €0,72 (+10% a/a) e TBVPS di €11,1 (+12% a/a)

Redditività in ulteriore aumento: ROTE 13,3%, RORWA 2,5%

DISTRIBUZIONE ELEVATA E VISIBILE PER GLI AZIONISTI

Primo acconto dividendo in pagamento a maggio 24

Cash-payout 70%, €200m buyback in corso di esecuzione

M&A ACCELERATORE DELLA CRESCITA

CIB: acquisizione di Arma Partners (advisory nel digital/tech)

CF: acquisizione di HeidiPay (specializzata nel BNPL in Svizzera)

HF: cessione di Revalea (attiva nell'acquisto di NPLs in Italia)

Avviata MB Speed-Up, per creare ed investire in start-up nel settore digitale

¹ s/s dic.23 vs giu.23

² a/a: 6M dic.23 vs 6M dic.22; t/t: 3M dic.23 vs 3M sett.23

³ CET1 (Phase-in e Fully Loaded) pro-forma considerando permanente il Danish Compromise (beneficio di ~100bps), al netto del dividend payout del 70%.



MEDIOBANCA

WM – Obiettivo prioritario del Gruppo, posizionamento distintivo nel Private Investment Banking (PIB)

MB Premier: rebranding dal 15 gennaio 2024 con ottimo riscontro da parte di clienti ed advisors

Crescita trainata dal posizionamento distintivo di Private&Investment Bank

Nel semestre eseguite 15 operazioni con €0,5mld di NNM

La nuova raccolta si conferma doppia della media del sistema⁴ (Assoreti)

Crescita a doppia cifra di TFA (+12% a €94mld), NNM (4mld nei 6M), ricavi (~€460m, +12% a/a) e utile netto (€100m, +22% a/a)

Rafforzamento dell'offerta grazie al potenziamento delle sinergie di Gruppo

CIB – Focus sulla crescita a basso assorbimento di capitale

RWA density⁵ in calo di 15pp (da 61% a 46%) per la selettività delle nuove erogazioni e l'attuazione di misure di mitigazione dei rischi

Irrobustimento della pipeline delle operazioni di Investment Banking, solido andamento del Mid Corporate, efficace collaborazione con il Private Banking

Completata ed efficacemente attiva la partnership con Arma primo consolidamento nel 2trim, nel BP26 rappresenta il 40% della crescita dei ricavi CIB

Avviate le nuove iniziative (35% della crescita dei ricavi CIB nel Piano 23-26): BTP Specialist, Energy transition, Mid Internazionale

CF – Crescita attraverso la leadership multicanale e indipendenza distributiva

Focus sul canale proprietario e digitale

Erogati solidi (€3,9mld in 1H, di cui >€2mld nel 2T) malgrado il riprezzamento degli attivi ed i più prudenti criteri di erogazione

Tasso di acquisizione di nuovi clienti in aumento grazie al BNPL, all'apporto di HeidiPay e all'accordo con Nexi

Forte redditività e qualità degli attivi

Utile netto di €194m nei 6M

NPL/loans 1,5% netti, COR a 166bps nel semestre, €187m di overlays intatti

HF – Efficace azione di raccolta

Emesse obbligazioni per €2,8mld, rimborsati €2,2mld di TLTRO 6 mesi in anticipo

Costo medio della raccolta inferiore alle attese (145bps ultime emissioni vs 185bps di bdg24)

⁴ NNM/(AUM+AUA); vs media Assoreti

⁵ CIB density calcolata come: CIB RWA/ CIB attivo



Alberto Nagel, AD di Mediobanca, ha dichiarato: “Il Gruppo ha avviato positivamente l'esercizio 2023-24 ponendo solide basi per lo sviluppo delle iniziative di Piano, ottenendo risultati eccellenti in termini di crescita orientata al valore e a basso assorbimento di capitale. Nel semestre il Gruppo raggiunge il record storico di utile netto semestrale (oltre €610 milioni), riducendo gli attivi ponderati di oltre 2 miliardi, portando il ROTE ad oltre il 13%. **Guardando ai prossimi mesi, i principali business beneficeranno di un posizionamento favorevole in una fase di inversione del ciclo dei tassi e delle nuove iniziative strategiche volte ad implementare la vision del Piano “One Brand-One Culture” che vede il Gruppo affermarsi come Wealth Manager**”.

Il Gruppo prosegue il suo percorso di crescita chiudendo il semestre **con risultati ai livelli massimi storici: ricavi €1,731m (+4% a/a), utile netto €611m (+10% a/a), utili per azione €0,72 (+10% a/a), ROTE 13,3% (+60bps da giugno), RORWA 2,5% (+10bps da giugno)** in un contesto operativo ancora incerto per gli eventi geo-politici e la dinamica macroeconomica, ma che sul finire d'anno ha registrato una performance positiva dei principali mercati finanziari, alimentata dalle aspettative di un allentamento della politica monetaria. **I risultati rappresentano un solido avvio del nuovo Piano “One Brand-One Culture” (target: ricavi €3,8mld, ROTE 15%, EPS €1,80 entro giu.26).**

I ricavi beneficiano del progresso delle divisioni (WM +12% a €458m, CF +4% a €584m, INS +13% a €223m, HF +65% a €134m). Il CIB, pur mostrando un calo su base annua (-20% a €342m), mostra una significativa crescita nell'ultimo trimestre (+42% t/t, tornando sopra €200m), per la ripresa delle attività di Investment Banking ed il consolidamento per 3 mesi di Arma Partners.

In dettaglio:

- ◆ **L'andamento commerciale è stato robusto e improntato ad una crescita sempre più selettiva degli attivi ponderati per il rischio, orientata al valore e ad un minor assorbimento di capitale:**
 - ◆ **le TFA salgono di €5,5mld nei sei mesi a €94mld (+€4,4 mld t/t), trainate dagli afflussi di AUM/AUA (NNM di €4,2mld, per il 50% qualificati⁶)** che raggiungono €66mld (+21% a/a, +7% t/t). La gestione attiva della raccolta ed il collocamento di prodotti di investimento strutturati da Mediobanca hanno permesso di soddisfare in gran parte la domanda di maggiore rendimento, che ha caratterizzato l'intero settore, mantenendo nello stesso tempo elevati i depositi (€27,7mld, sostanzialmente stabili nel periodo);
 - ◆ **le attività ponderate per il rischio (RWA) sono in calo di oltre €2mld nel semestre e di quasi €3,5mld nei dodici mesi, malgrado l'applicazione dei modelli AIRB nel Consumer (con correlato aumento degli RWA per circa €0,9mld), per la dinamica**

⁶ Inclusi €0,5mld di AUM, €0,2mld di collocamenti obbligazioni MB e €1,5mld certificates/prodotti strutturati e altri collocamenti



selettiva degli impieghi (-3% a/a, con CIB -11%, CF +4% e WM +3%) e per l'avvio di misure di mitigazione del rischio del CIB.

- ◆ **I ricavi sono in crescita del 4% a €1.731m**, equamente divisi per trimestre:
 - ◆ **Margine di interesse a ~€1mld** (€997m, **+18% a/a**) per il contributo positivo del CF (+4% a/a sostenuto da €3,9mld di erogato), del WM (+24% a/a) e dell'HF (triplicata a €103m) a seguito del riprezzamento degli attivi, dell'allargamento del portafoglio titoli e dell'attenta gestione del costo della raccolta. La dinamica dei trimestri vede una lieve progressione del **secondo trimestre (>€500m, +1% t/t)** malgrado il minore contributo di cedole indicizzate all'inflazione che avevano caratterizzato il portafoglio titoli nello scorso esercizio.
 - ◆ **Commissioni a €422m (-11% a/a, con ultimo trimestre +35% t/t a €242m)**: l'andamento solido del WM (+5% a/a) non riesce a compensare la flessione del CIB condizionato dal confronto con il semestre record dell'esercizio 22/23. L'ultimo trimestre per altro vede una significativa inversione di tendenza con ripresa dell'attività IB e consolidamento di Arma (€24m).
 - ◆ **Ricavi da trading a €93m** in linea con la media dello scorso esercizio.
 - ◆ **Insurance in crescita (+12% a €219m)** trainato dal buon andamento di Assicurazioni Generali, con minore contributo nell'ultimo trimestre per l'impatto di eventi catastrofici.
- ◆ **Cost/income al 42% (stabile a/a)**, comprensivo dei continui investimenti in distribuzione, innovazione e talenti, nonché dell'impatto inflazionistico. Il Gruppo vede la sua base di dipendenti ampliarsi di circa 240 persone (incluso circa 80 persone dalle variazioni di perimetro) ed un costante sviluppo della progettualità e tecnologia.
- ◆ **La qualità degli attivi si conferma eccellente, con overlays elevati** (~€245m, con €22m di utilizzo nel CF). **Il costo del rischio di Gruppo è contenuto a 51bps (57bps nell'ultimo trimestre), con l'aumento del CF (da 146 a 166bps) contenuto dalla dinamica del CIB** (costo del rischio pressochè nullo). **Le attività deteriorate lorde di Gruppo sono in lieve calo** per la vendita di due posizioni corporate altamente coperte (2,4% lordo e 0,8% netto sul totale degli impieghi); **i crediti classificati "Stage 2" sono in lieve aumento t/t** (5,9% lordo e 5,3% netto). **Gli indici di copertura si confermano elevati**: 69% per le attività deteriorate, 1,41% per i crediti performing di Gruppo e 3,74% per i crediti performing del CF.
- ◆ **Utile netto a €611m** (+10% a/a), con **ROTE adj. al 13,3%** (+60bps s/s, **RORWA⁷ adj 2,5%** (+20bps s/s)
- ◆ **Significativa crescita dei valori per azione: EPS 6M a €0,72 (+10% a/a), TBVPS a €11,1 (+12% a/a).**
- ◆ **La base patrimoniale si conferma elevata: indice CET1 al 15,3%³**, in calo di 60bps nel semestre (15,9% a giugno 23). L'ampia generazione di utile e le misure di mitigazione del rischio hanno permesso di generare circa 150bps di capitale che ha permesso di

⁷ RORWA rettificato per svalutazioni/impairment di partecipazioni e titoli, e altre poste positive/negative non ricorrenti.



finanziare il cash pay-out (85bps) e assorbire circa 125bps di effetti negativi interamente contabilizzati nei 6 mesi: acquisto di azioni proprie (€0,2mld, -45bps), introduzione dei modelli AIRB nel Consumer (-25bps), acquisizione di Arma Partners (-60bps destinati a ridursi a 30bps nei prossimi anni per l'utilizzo di azioni proprie nel completamento dell'acquisizione).

Tutte le divisioni vedono un significativo progresso, rispetto agli obiettivi del Piano:

- ◆ **WM: TFA in aumento di €5,5mld in 6M, allineate al Piano. Ricavi e utile record (rispettivamente ~€460m e ~€100m), con €4,2mld di afflussi di raccolta indiretta (AUM/AUA). RORWA⁷ in aumento dal 3,1% al 3,6%. Prosegue il percorso secondo le linee strategiche con reclutamento di risorse senior, potenziamento offerta e riposizionamento sulle fasce più alte della clientela**

I ricavi salgono del 12% a €458m sulla spinta del **margin di interesse (+24%)** per il rialzo dei tassi e la gestione del costo dei depositi, mentre le commissioni crescono del 5% (€240m) in un contesto di mercato che conferma la preferenza per prodotti di risparmio amministrato e vede una significativa crescita dei mercati sul finire d'anno. **Le masse TFA raggiungono €93,6mld** (+12% a/a, di cui €66mld di AUM/AUA), **con una raccolta netta di €4,2mld di AUM/AUA, per il 50% rappresentate da asset qualificati** ⁵. Il **Private Banking** prosegue nel Private & Investment Banking coverage della clientela intercettando circa €0,5mld di eventi di liquidità e oltre 15 operazioni mid corporate, potenziando l'offerta sia nel segmento Private Markets che nelle gestioni patrimoniali. Il contesto di mercato ha inoltre ampiamente favorito il collocamento di prodotti strutturati. Nel Premier Banking è proseguito il rafforzamento dell'offerta prodotti soprattutto a reddito fisso in ottica sinergica di Gruppo. **Il 15 gennaio è avvenuto il rebranding di CheBanca! in Mediobanca Premier**, importante pilastro del Piano 23-26 da cui è atteso un significativo contributo alla crescita del Gruppo (circa €10 miliardi di maggiori TFA nel periodo giugno 23 - giugno 26). Nel segmento Asset Management si segnala la ripresa dell'attività di CLOs (€0,4mld collocati) ed il lancio del fondo Special Situation.

- ◆ **CIB: avvio delle iniziative di Piano con rafforzata collaborazione con il Private Banking, ottimizzazione degli attivi (RWA -27% a/a a €16mld), completamento della partnership con Arma, istituzione del team Energy Transition, avvio del Mid internazionale e dell'iter per BTP specialist. Ricavi in ripresa nell'ultimo trimestre sulla scia della maggiore attività IB e del consolidamento di Arma Partners per 3M. Il RORWA⁷ si attesta all'1,2%.**

I ricavi (€342m) sono in riduzione del 20% dai livelli record di un anno fa riflettendo il debole contesto operativo dell'Investment Banking, impattato dalla volatilità dei mercati e dall'aumento dei tassi. **Tuttavia l'ultimo trimestre vede una risalita sopra i €200m per la ripresa dell'attività su tutti i prodotti ed in particolare nell'advisory Large e Mid-Cap, cui si aggiunge il consolidamento della boutique Arma Partners da inizio ottobre** (€24m di commissioni nel trimestre, 15 operazioni annunciate da luglio 2023 nel segmento digital economy). Il contributo di Arma nel Piano 2023-26 è stimato pari al 40% della crescita della divisione. **Si conferma elevata la qualità del portafoglio creditizio con riprese nette di valore che azzerano le rettifiche.** L'utile netto si attesta a €108m (-26% a/a, +27% 2^o Trim24 vs 1^o Trim24) con RORWA pari a 1,2%.



- ◆ **CF: profittevole e resiliente: ricavi +4% a €584m (record storico), utile netto stabile a €194m RORWA⁷ in lieve calo al 2,7% per l'introduzione dei modelli AIRB (€0,9mld di maggiori RWA), indice costi/ricavi al 30% (+1pp).**

Prosegue l'andamento solido degli erogati (€3,9mld che portano il libro impieghi a 14,7mld, +4% a/a) trainati dall'**efficacia della distribuzione diretta** (salita all'80% dei prestiti personali erogati) **e digitale** (prestiti personali "digitali" al **33% del totale diretto**), nonché dallo sviluppo **del Buy Now Pay Later (BNPL) (circa €207m erogati, pari al 29% dei prestiti finalizzati)**, anche grazie all'**acquisizione di HeidiPay ed all'avvio dell'accordo con Nexi**, iniziative, entrambe concluse nell'autunno, che favoriranno ampiamente la capacità di acquisire nuovi clienti. Il margine di interesse (€513m, +4% a/a) beneficia dell'aumento dei volumi malgrado l'incremento dei tassi (nuova produzione totalmente riprezzata) e l'approccio più prudente nelle erogazioni. **La qualità del credito evolve secondo le attese con un lieve aumento degli indicatori di rischiosità e costo del rischio da 145bps (medio FY23) a 166bps.** Rimangono elevati gli indicatori di copertura (76% per le deteriorate, 3,74% per i crediti performing).

- ◆ **INSURANCE: contributo e redditività elevati nel nuovo contesto di tassi**

Ricavi a €223m, +13% a/a, con andamento operativo robusto e crescente di Assicurazioni Generali, con l'ultimo trimestre (€76,7m) impattato da eventi catastrofici. L'utile netto della divisione è pari a €223m (+22% a/a). RORWA⁷ elevato (3,2%). Il valore di mercato della divisione (NAV) è stabile nel trimestre sui livelli di giugno 23 a €3,9mld.

- ◆ **HF: gestione dinamica di attivi e passivi, efficace capacità di raccolta a costi competitivi.**

La raccolta è stabile a €60,6mld: l'attività di emissioni obbligazionarie (€2,8mld emessi a fronte di €1,4mld di rimborsi) ha permesso di dare seguito alla pianificata sostituzione del TLTRO (€2,2mld rimborsati sei mesi in anticipo), senza impatti regolamentari (NSFR a 120%, LCR a 156%, CBC a €17,8mld) e a costi inferiori alle attese (145bps costo medio delle emissioni vs 185bps di budget per l'esercizio 23/24). In lieve flessione i depositi (+1% t/t a €27,7 mld), in un contesto di riduzione degli impieghi del Gruppo e di gestione tattica delle promozioni sulla nuova liquidità. Il costo dei depositi, anch'esso in crescita meno del previsto, è atteso stabilizzarsi nei prossimi trimestri. Nel trimestre è stata perfezionata la cessione a Banca IFIS di Revalea, società specializzata nell'acquisto di crediti non performing.

Il Gruppo, che attribuisce grande rilievo alle tematiche di sostenibilità quale pilastro del proprio modello di crescita, consolida il percorso di decarbonizzazione confermando l'utilizzo di energia elettrica proveniente al 100% da fonti rinnovabili e compensando le emissioni di gas serra prodotte direttamente dai propri asset aziendali (Scopo 1) e quelle indirette derivanti dall'acquisto di energia (Scopo 2 market-based), in coerenza con gli obiettivi previsti dal Piano Strategico 2023-2026 - 'One Brand One Culture'. Si segnala, inoltre, l'emissione di un'obbligazione SNP sustainable per €500m nel mese di settembre.



In data 8 febbraio il Consiglio di Amministrazione di Mediobanca, presieduto da Renato PAGLIARO, ha approvato i risultati di esercizio e consolidati al 31 dicembre scorso del Gruppo Mediobanca illustrati dall'Amministratore Delegato Alberto NAGEL.

Risultati consolidati

Il Gruppo prosegue il suo percorso di crescita chiudendo il semestre con risultati ai livelli massimi storici: ricavi a 1.730,6 milioni (+4,3% a/a), utile netto a 611,2 milioni (+10% a/a), utili per azione nei 6M pari a 0,72 (+10% a/a), ROTE al 13,3% (+60bps da giugno), RORWA al 2,5% (+20bps da giugno).

Più nel dettaglio, il ricavi sono in crescita del 4,3% a 1.730,6 milioni, equamente divisi nei due trimestri:

- ◆ **il margine di interesse sfiora il miliardo (+18,2%, a 996,5 milioni, con l'ultimo trimestre che supera i 500 milioni, +1% t/t)** per l'ampliamento di circa 55bps dello spread tra crediti e raccolta, con un ritorno degli impieghi che sale a 5,7% (+200bps) a fronte di un costo della raccolta (depositi, obbligazioni e altre forme onerose) del 2,3% (+145bps); si segnalano la gestione attiva delle fonti e del costo della raccolta e l'andamento selettivo degli impieghi (minori crediti corporate, maggiori crediti consumer e mutui) bilanciato dall'incremento del portafoglio titoli del banking book. La gestione accentrata della posizione ALM e del rischio tasso è riflessa nei buoni risultati della Tesoreria (il cui contributo passa da 6,5 a 85 milioni). Le altre divisioni mostrano dati in crescita: Consumer a 512,7 milioni (+4,1% a/a), Wealth Management a 213 milioni (+23,7%) e CIB a 153,1 milioni (+13,2%);
- ◆ **le commissioni nette saldano a 422,1 milioni con una buona ripresa nell'ultimo trimestre (+35%, da 179,8 a 242,3 milioni)** che, oltre all'ingresso di Arma (24,1 milioni), riflette una buona crescita organica dell'Investment Banking e del risparmio gestito. Su base annua il CIB salda a 133,4 milioni (scorso anno 185,3 milioni) per il calo di Corporate Finance (da 98,6 a 79 milioni) nonostante si mantenga solida la componente MidCaps, in crescita da 19,5 a 24,3 milioni) e Lending (da 49 a 25 milioni) dopo i risultati record degli ultimi mesi del 2022. L'ultimo trimestre vede una ripresa dell'advisory (56 milioni, anche grazie al consolidamento di Arma) e del Lending (15 milioni). Le commissioni WM saldano a 240,4 milioni (+4,5% a/a, da 230 milioni) di cui management fees per 167,8 milioni (+1,9% a/a), banking fees per 51,3 milioni (+5,2% a/a) ed advisory per 45,5 milioni (+18% a/a); da segnalare sul fine anno l'aumento delle advisory fees, delle banking fees e performance fees su gestioni e fondi per 8,5 milioni. Infine, il Consumer salda a 70,9 milioni, con un apporto del Buy Now Pay Later (Pagolight) raddoppiato a 10 milioni;
- ◆ **i proventi da Tesoreria saldano a 93,4 milioni** con un contributo simile nei due trimestri (rispettivamente 47,5 e 45,9 milioni) ancorché in calo rispetto allo scorso anno (148,1 milioni) caratterizzato dai recuperi sulle posizioni del trading proprietario CIB e da alcune operazioni equity bespoke con clientela.
- ◆ **il contributo all'equity method di Assicurazioni Generali è pari a 215,1 milioni**, in aumento rispetto allo scorso anno (+10,6%, da 194,4 milioni) con l'ultimo trimestre (76,7 milioni) interessato da un'incidenza dei danni catastrofali superiore alla media; gli altri investimenti IAS28 concorrono per 3,5 milioni (1 milione).

I costi di struttura si attestano a 735,4 milioni (+6,4% a/a, da 690,9 milioni) con il rapporto costi/ricavi che **si mantiene su livelli contenuti al 42,5%** malgrado l'accelerazione del secondo trimestre coerente con la stagionalità e l'ingresso di Arma (8,8 milioni). L'incremento del costo lavoro (+6,2%, da 359,8 a 382,2 milioni) riflette principalmente l'arrivo di nuove risorse (FTE: +5%, da 5.129 a 5.369) concentrate nelle aree di business. L'aumento delle spese amministrative (+6,7%, da 331,1 a 353,2



milioni) riflette la componente IT (+10%) e i progetti e la maggiore operatività del Gruppo (spese di rappresentanza e viaggio a 33 milioni, +7%), mentre le spese nette di recupero scendono a 23 milioni, -27%, per la cessione di Revalea che fronteggia la salita del Consumer (+6,7% a/a).

Le rettifiche su crediti a 132,9 milioni riflettono un costo del rischio (COR) a 51bps (57bps nell'ultimo trimestre) in calo di circa di 10bps rispetto a 12 mesi fa e riflettono una modesta riduzione di overlays (meno di 30 milioni) che rimangono elevati (a 243 milioni). I minori volumi Corporate, con erogati pressochè interamente concentrati su posizioni investment grade, e il generalizzato miglioramento dei livelli di inflazione (con conseguente rilascio di circa 8 milioni di overlays) determinano un costo del rischio pressochè nullo nella divisione pur mantenendo una politica prudente di classificazione. L'incremento delle rettifiche Consumer (da 100,3 a 121,3 milioni, con costo del rischio in crescita da 144bps a 166bps) tiene conto del diverso mix di portafoglio (maggiori prestiti personali diretti) nonché dell'atteso incremento dei tassi di default, compensati in parte dall'utilizzo di circa 22 milioni di overlays confluito in gran parte nella perdita attesa da modello post adeguamento dei parametri allo scenario macro; lo stock resta comunque elevato (da 209 a 187 milioni). Il Wealth Management (-6,3 milioni) resta pressochè stabile non risentendo dell'incremento dei tassi mitigato dalla forte presenza di mutui a rata protetta. Le HF's – Holding Functions (-5,7 milioni contro -14,1 milioni) beneficiano delle minori svalutazioni per la cessione di Revalea (da -13,4 a -2,2 milioni).

L'utile del semestre (611,2 milioni) sconta infine:

- ◆ riprese nette di valore su altre attività finanziarie per 5,1 milioni riferibili principalmente alla valorizzazione a fair value a fine dicembre dei fondi (7,8 milioni) al netto delle rettifiche per impairment sul portafoglio titoli del banking book (-2,7 milioni);
- ◆ contributo al Fondo Interbancario per 23,8 milioni (25 milioni);
- ◆ imposte e tasse per 220,7 milioni (191,4 milioni), che scontano la tassazione sui dividendi intercompany;
- ◆ altre poste straordinarie negative per 1,4 milioni (-13,1 milioni);
- ◆ le retrocessioni a favore dei partners di Arma Partners trattati come dividendi⁸ ed iscritti tra gli utili di terzi.

* * *

Riguardo alle poste patrimoniali, il **totale attivo si attesta a 94,9 miliardi** (91,6 miliardi al 30 giugno 2023), in dettaglio:

- ◆ **gli impieghi verso la clientela calano da 52,5 a 51,8 miliardi** (-1,4%) per effetto dei minori stock Corporate and Investment Banking (-3,5%, da 19,6 a 18,9 miliardi), in particolare nel Wholesale Banking (-4,5%, a 16 miliardi). In controtendenza il Consumer sale a 14,7 miliardi (+1,6%) con un erogato dei primi sei mesi pari a 3,9 miliardi. Il Wealth Management resta sostanzialmente invariato a 16,9 miliardi malgrado il forte calo delle erogazioni di mutui ipotecari (479,8 milioni contro 1,4 miliardi). Infine, la flessione delle HF's (-5,3%, a 1,3 miliardi) riflette l'uscita di Revalea (-238,8 milioni) e del minor stock Leasing;
- ◆ **titoli del banking book crescono da 10,5 a 10,9 miliardi** (di cui 4,7 nel portafoglio HTC e 6,1 in quello HTC&S) ed incorporano nuovi acquisti di titoli di stato per 2,1 miliardi avvenuti nel primo trimestre, di cui la metà in titoli di stato italiani; l'andamento positivo del mercato azzerà il

⁸ Dividendi su azioni di classe B, senza diritto di voto



passivo della riserva OCI che salda a +1,1 milioni (da -73,2 milioni) e dimezza le minusvalenze inesprese di Hold to Collect (da 119,7 a 43,5 milioni);

- ◆ **gli impieghi netti di tesoreria si attestano a 4,6 miliardi**, in leggero calo rispetto a giugno (5 miliardi), senza impatti significativi dei rimborsi anticipati del T-LTRO finanziati dall'attività di funding. Il favorevole contesto di mercato, caratterizzato dal calo dei tassi, ha favorito l'incremento degli investimenti azionari e obbligazionari, cresciuti nel complesso di 1,5 miliardi. Gli indicatori di liquidità si confermano molto buoni con NSFR a 120% e LCR a 156%;
- ◆ **Le attività ponderate per il rischio (RWA) si attestano a 49,1 miliardi** in calo rispetto a giugno di oltre 2 miliardi per i minori impieghi oltre che per l'avvio di misure di mitigazione del rischio (in particolare nel CIB);
- ◆ **la raccolta nei sei mesi resta stabile** (60,6 miliardi contro 60,5 miliardi). L'intensa attività sul primario della raccolta cartolare ha determinato un incremento dello stock di obbligazioni in circolazione di 1,6 miliardi (da 22,3 a 23,9 miliardi, con circa 2,5 miliardi di nuove operazioni a fronte di rimborsi per 1,4 miliardi) e ha permesso di finanziare il rimborso del T-LTRO (-2,2 miliardi), in buona parte anticipato rispetto alle scadenze contrattuali; la lieve flessione dei depositi Wealth Management (da 28,2 a 27,7 miliardi) riflette la dinamica del mercato e la conversione in AUM/AUA ed è stata bilanciata dal maggior ricorso ad altre forme di provvista (da 4,5 a 5,6 miliardi);
- ◆ **le Total Financial Assets (TFA) salgono a 93,6 miliardi** (+6,3% rispetto a giugno) spinte da 4,2 miliardi di nuovi afflussi di AUM/AUA - di cui 2,5 nell'ultimo trimestre - e da un effetto mercato positivo di circa 1,9 miliardi. Lo stock di AUM/AUA (65,9 miliardi) è suddiviso tra Premier (22,3 miliardi), Private (31,3 miliardi) e Asset Management (27 miliardi, di cui 12,3 miliardi verso investitori istituzionali).
- ◆ **I ratios patrimoniali si mantengono elevati (CET1: 15,3%⁹; Total capital: 17,4%) ben al di sopra del livello SREP (CET1: 8,15%; Total capital: 12,45%)⁹**. Il calo del semestre (CET1: da 15,9% a 15,3%; Total Capital: da 17,9% a 17,4%) sconta gli effetti delle acquisizioni ed altre operazioni straordinarie per circa 100bps (in dettaglio, goodwill Arma: -60bps; buyback: -45bps; cessione Revalea: +10bps) nonché l'introduzione dei modelli avanzati sul portafoglio Consumer (-25bps, corrispondenti a circa 900 milioni di maggiori RWA). Una buona parte del calo è stato compensato dall'attività ordinaria che include l'autofinanziamento (+35bps al netto del payout del 70%), nonché una gestione attenta del portafoglio creditizio (+80bps collegati al calo di RWA nell'ordine di 2,6 miliardi) grazie alla selezione dei nuovi impieghi ed al maggior ricorso alla mitigazione del rischio, in particolare per il portafoglio CIB. Restano infine le maggiori deduzioni collegate ad Assicurazioni Generali (-45bps) destinate a ridursi in occasione dell'incasso del dividendo.
- ◆ Il Leverage ratio si attesta al 7,8% (8,4% lo scorso 30 giugno) al di sopra della media del settore (5,7%);
- ◆ L'indice MREL si mantiene elevato e stabile nell'esercizio: 40,7% degli RWA e al 20,7% delle esposizioni LRE, confermandosi saldamente al di sopra dei requisiti minimi fissati per il 2024, rispettivamente al 23,57%¹⁰ e al 5,91%, in gran parte soddisfatti senza ricorso a passività Senior preferred (dotazione attuale e prevista di passività subordinate MREL eligible intorno al 20% degli RWA ed al 10% delle LRE).

⁹ Il requisito SREP 2024 include P2R pari a 182 bps (da 168 bps) e da quest'anno il buffer O-SII (12,5bps; 25bps a regime dal 2025); rispetto al requisito MDA il buffer è pari a circa 500bps

¹⁰ A partire dal 2025, Mediobanca sarà sottoposta al requisito di subordinazione (rispettivamente 13,50% degli RWA e 5,85% delle LRE), senza impatti, considerata la dotazione di passività subordinate MREL eligible)



- ◆ Alla data del 31 gennaio 2024, a valere sul programma di acquisto di azioni proprie autorizzato dall'Assemblea il 28 ottobre 2023 e dalla Banca Centrale Europea il 20 ottobre 2023, Mediobanca ha acquistato un totale di n. 11.674.672 azioni, pari allo 1,37% del capitale sociale per un controvalore complessivo pari a circa Euro 133,5 milioni.

Risultati divisionali

- 1. Wealth Management¹¹: percorso strategico ben avviato con reclutamento di risorse senior, riposizionamento dell'offerta, lancio di Mediobanca Premier. Ricavi e utile in crescita a doppia cifra (rispettivamente ~€460m e €100m), con TFA in aumento di €5,5mld in 6M a €94mld, dopo afflussi di AUM/AUA per €4,2mld. RoRWA⁷ in ascesa al 3,6%.**

In un contesto di mercato volatile che conferma la preferenza per prodotti di risparmio amministrato ma con prospettive di miglioramento per i prossimi trimestri, **la divisione chiude il semestre con risultati record e crescita a doppia cifra**. L'utile netto si attesta a 100,2 milioni (+21,9% a/a), dopo una crescita dei ricavi del 12,4% a 457,8 milioni, miglioramento del Cost/Income (65,9%) e stabilità del CoR (7 bps). Il **RoRWA⁷ della divisione sale al 3,6%**.

Prosegue il percorso secondo le linee strategiche previste nel **Piano "One Brand One Culture"** con:

- ◆ **TFA complessivamente in crescita a 93,6 miliardi** (+10,3 miliardi su base annua, +5,5 miliardi nel semestre), in linea con la progressione di Piano, beneficiando sul finire dell'anno anche della crescita dei mercati e della stabilità dei depositi;
- ◆ **AUM/AUA in crescita del 10% rispetto a giugno (+20,9% a/a) a 65,9 miliardi con afflussi netti per 4,2 miliardi**, mostrando una capacità di crescita due volte superiore a quella di mercato;
- ◆ **Rebranding di CheBanca! in Mediobanca Premier avvenuto il 15 gennaio**, importante pilastro del Piano che si accompagna ad un riposizionamento della banca verso una fascia di clientela più elevata e ad un potenziamento dell'offerta che farà leva sulle competenze delle fabbriche prodotto del Gruppo e sul modello PIB; il rebranding è atteso contribuire alla crescita del Gruppo per circa €10 miliardi di maggiori TFA nel periodo giu.23 - giu.26;
- ◆ **Rafforzata implementazione del modello Private Investment Banking** con circa 0,5 miliardi di eventi di liquidità da 15 operazioni Mid-Cap intercettate nel semestre, di cui il 50% in collaborazione con il CIB;
- ◆ **Ampliamento dell'offerta e riposizionamento sui segmenti più elevati della clientela;**
- ◆ **Potenziamento della struttura commerciale**, che ha visto nel semestre l'ingresso di circa 50 figure senior contestualmente al remix di professionisti in linea con la nuova strategia; la struttura distributiva consta di 1.253 unità, di cui 680 bankers e 573 consulenti finanziari.

Nel corso del semestre il Premier ha collocato 3 nuovi fondi Target Maturity in collaborazione con MB SGR, ha lanciato un nuovo fondo equity in delega a Fidelity, ha avviato la nuova polizza Premier Life Income e ha proseguito, in continuità con il precedente esercizio il collocamento di bond e certificates Mediobanca. Il riposizionamento della base clienti è proseguito con circa 600 nuovi clienti di fascia alta entrati nel semestre e la riduzione di 30 mila conti mass market. Relativamente alla raccolta diretta si segnalano diverse iniziative volte a favorire la crescita e la

¹¹ Include il segmento Premier (Mediobanca Premier), il Private Banking (MBPB, CMB), l'Asset Management (MB SGR e MB Management Company, Polus Capital, RAM AI), nonché le attività di Spafid.



conversione in AUM. Nei mesi di novembre e dicembre sul conto deposito a 12 mesi è stata avviata una "promo new cash 4%" che ha raccolto 1,2 miliardi. È stata altresì lanciata a fine novembre una promo in combinazione con il risparmio gestito che, a fronte di un tasso del 4,5% per i primi 12 mesi, garantisce un investimento in fondi.

Nel segmento Private, l'offerta in ambito di Public Markets si è focalizzata sulle gestioni patrimoniali, con l'introduzione di due nuove strategie, e sull'attività di strutturazione e collocamento di certificates di investimento, che ha raggiunto nel semestre un totale di oltre 1 miliardo. L'attività nel Private Markets ha visto l'avvio del fondo Apollo Aligned Alternatives con l'obiettivo di incrementare la liquidabilità in fondi con strategie Private Equity, consentendo sottoscrizioni e finestre di riscatto nel tempo. Si sono chiuse altre 2 operazioni del programma Blackrock per complessivi 80 milioni (480 milioni il totale investito); mentre si è concluso il piano di investimenti di TEC (Club Deal con target PMI italiane ad alto potenziale da 500 milioni), parallelamente si sta implementando una nuova iniziativa, finalizzata allo sviluppo internazionale di aziende italiane. L'ampia collaborazione col CIB nell'ambito del modello Private Investment Banking ha portato 100 milioni di nuova raccolta nel semestre e 7 operazioni nel segmento Mid Corporate. A queste si aggiungono altre 8 operazioni con 350 milioni di NNM relative a specifici liquidity event.

L'Asset Management Alternative mostra una ripresa delle iniziative, in particolare Polus con 2 nuove operazioni (CLO XVI e XVII) da 400 milioni l'una di cui, la prima, chiusa a settembre e l'altra a fine gennaio; parallelamente sono state effettuate le prime sottoscrizioni del fondo chiuso Special Situations (120 milioni rispetto ad un obiettivo finale di 750 milioni) che si affiancherà all'esistente fondo Master che ha incrementato le masse per oltre 200 milioni di dollari. Complessivamente le masse gestite da Polus ammontano a 8,5 miliardi.

I fondi RAM AI continuano a performare meglio dei rispettivi benchmark, in particolare si segnalano Emerging Markets (+14% la performance 2023), Stable Climate Global Equities (+13,7%) e Strata UCITS (+11,4%); tutti e tre questi fondi sono retati "5 stelle" da Morningstar.

Le attività gestite per conto della clientela (TFA) saldano a 93,6 miliardi (+6,3%, da 88 miliardi) con uno stock di AUM/AUA di 65,9 miliardi (+10%, da 59,8 miliardi); il segmento Premier contribuisce per 39,3 miliardi (+4,6%), di cui 22,3 ex AUM/AUA (+8,4%), il Private rispettivamente 42 e 31,3 miliardi (+8,2% e +13,4%) mentre l'Asset Management per 27 miliardi (+4%), di cui 14,7 collocati all'interno del Gruppo.

I ricavi crescono da 407,3 a 457,8 milioni (+12,4%) con un apporto del secondo trimestre migliore del primo (240 milioni contro 217,8 milioni). In dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse aumenta del 23,7% (da 172,2 a 213 milioni)**, beneficiando del rialzo dei tassi e della gestione del costo dei depositi in un contesto di stabilità dei volumi di impieghi e raccolta; la crescita è più accentuata nel Private (il cui apporto sale da 50,6 a 74,7 milioni) rispetto al Premier (+12,3%, da 121,4 a 136,3 milioni) che, per la diversa struttura ALM, accentra nella Capogruppo la copertura integrale dei rischi tasso e liquidità;
- ◆ **le commissioni crescono del 4,5% (da 230 a 240,4 milioni)**, il cui sviluppo, coerentemente con una domanda ancora focalizzata sul risparmio amministrato, è trainato dalle advisory fees (+18%, da 38,6 a 45,5 milioni) collegate all'importante collocamento di strumenti fixed income, e dalle banking fees a 51,3 milioni (+5,2%); più contenuta la crescita delle management fees a 167,8 milioni (+1,9%); positiva anche la dinamica delle performance fees (+29,9%, da 6,7 a 8,7 milioni).

I costi di struttura salgono del 10%, da 274,1 a 301,6 milioni, con un andamento speculare tra personale (+10,9%) e spese amministrative (+9%); il maggior costo del lavoro (da 143,7 a 159,4 milioni) riflette principalmente il rafforzamento della struttura commerciale (+68 risorse) su profili più elevati; l'incremento delle spese amministrative (da 130,4 a 142,2 milioni) resta collegato alla



componente IT (+6,5% a 52 milioni), progettualità (da 6 a 10 milioni, inclusivi di rebranding), e crescita organica della rete (costi per filiali e sedi: +5% a 23 milioni).

Le rettifiche su crediti si attestano a 6,3 milioni pressoché invariate rispetto allo scorso anno (5,8 milioni).

Gli impieghi creditizi saldano a 16,9 miliardi (sostanzialmente invariati nel periodo), con una quota di mutui ipotecari stabile a 12,4 miliardi nonostante la forte contrazione degli erogati (479,8 milioni contro 1,4 miliardi) condizionata dal contesto macro ed in particolare dalla repentina salita dei tassi; la quota Private salda a 4,3 miliardi con un apporto di CMB Monaco in lieve calo (- 4,1%, a 2,8 miliardi).

Le attività deteriorate lorde saldano a 232 milioni (218 milioni a giugno scorso) con un'incidenza sugli impieghi pari all'1,4%. Il tasso di copertura è pari al 42,8% (70,2% sulle sofferenze). Su base netta le attività deteriorate sono pari a 132,8 milioni (lo 0,8% degli impieghi netti). I crediti netti classificati Stage2 flettono a 713,8 milioni, pari al 4,2% dello stock per oltre il 90% ex mutui ipotecari.

2. Corporate & Investment Banking: avvio delle iniziative di Piano con rafforzata collaborazione con il Private Banking, ottimizzazione degli attivi (RWA -27% a/a €16 mld), completamento della partnership con Arma, istituzione del team Energy Transition, avvio del Mid estero e dell'iter per divenire BTP specialist. Ricavi in ripresa nell'ultimo trimestre, sopra €200m, sulla scia della maggiore attività IB e del consolidamento di Arma Partners per 3M. Utile netto di €108m con RORWA⁷ 1,2%.

Dopo tre trimestri di risultati sottotono per via del debole contesto operativo dell'Investment Banking, **nel secondo trimestre dell'esercizio 2023/2024 la divisione ha visto un'inversione di tendenza**, favorita da una graduale ripresa di tutti i business, in particolare l'Advisory Large e Mid-cap, e dal consolidamento di Arma. **I ricavi della divisione si attestano a 342,3 milioni nel semestre**, in calo del 20% rispetto ai livelli record dello scorso anno, ma **con una crescita dell'ultimo trimestre del 42% t/t (+25% a perimetro omogeneo)**. **L'utile netto si attesta a 108,3 milioni (-26% a/a e +38% s/s), cui corrisponde un RORWA⁷ dell'1,2%.**

Nel corso del primo semestre **sono state positivamente avviate le prime iniziative previste dal Piano 23-26**, a sostegno dello sviluppo dei ricavi e della redditività nei prossimi trimestri:

- ◆ **è stata perfezionata l'acquisizione di Arma Partners**, società di consulenza finanziaria specializzata nella Digital Economy, che rappresenta un tassello fondamentale nella realizzazione del Piano in quanto contribuirà al 40% della crescita dei ricavi CIB nel 23-26 e ne favorirà la diversificazione geografica. La boutique si conferma tra i principali advisors in Europa nel settore digital economy con oltre 15 operazioni annunciate da luglio 2023 e **ha contribuito ai ricavi della divisione per 24 milioni in tre mesi;**
- ◆ **è proseguita l'efficace collaborazione con il Private Banking**, a favore dello sviluppo del segmento **Mid-Cap** che, in un contesto di generale rallentamento del mercato dell'Investment Banking, **si è contraddistinto per la maggiore resilienza e ha contribuito al 30% delle commissioni di Advisory nel primo semestre;**
- ◆ **sono state avviate le principali nuove iniziative delineate nel Piano**, che rappresentano il 35% della crescita dei ricavi CIB del Piano 2023-26: è stato costituito un team dedicato alla Transizione Energetica, è stata avviata la piattaforma Mid-cap in Spagna ed è iniziato il periodo di prova per assumere la qualifica di BTP specialist;



- ◆ **è proseguita l'ottimizzazione degli attivi (RWA previsti in calo del 13% nel triennio di piano)**, che ha portato ad un calo degli RWA del 18% da giugno, con una risk density⁵ ridotta di 15 punti percentuali a 46%, grazie a logiche di erogazione più selettive a favore della marginalità del capitale assorbito e all'utilizzo di specifiche misure di mitigazione del rischio.

Il mercato europeo del M&A ha chiuso il 2023 con i volumi delle operazioni annunciate più bassi degli ultimi 10 anni (-28% a/a) e con un numero di operazioni annunciate inferiore di oltre il 10% rispetto all'anno precedente. Tale divario risulta più marcato nel mercato italiano (-42% nei volumi) e UK (-43%) mentre è più contenuto in Francia (-26%) e Spagna (-18%). Tuttavia, l'ultimo trimestre ha visto una ripresa significativa dei volumi (+67% rispetto al quarto trimestre 2022) guidata da una rifocalizzazione sull'attività strategica da parte delle imprese e da un maggiore attivismo del private equity.

Nonostante il contesto di mercato, Mediobanca ha confermato il suo posizionamento di advisor italiano di riferimento, completando oltre 20 operazioni nell'arco del semestre, tra cui si evidenziano l'acquisizione di Memry da parte di Resonetics nel settore Healthcare e l'acquisizione di Kiona da parte di Carel nel settore Industrial, oltre alle numerose operazioni eseguite con il coinvolgimento di financial sponsors, tra cui l'acquisizione di Fabbrica Italiana Sintetici da parte di Bain Capital nel settore Healthcare e la cessione di una quota di maggioranza in Zimmermann ad Advent da parte di Style Capital nel settore Consumer and Luxury.

Cresce il contributo della parte internazionale che nel semestre ha visto il consolidamento di Arma Partners per tre mesi, oltre che l'attività in Francia con Messier et Associés che conferma il suo ruolo chiave nel panorama delle Large Corporate francesi con oltre 10 operazioni completate nell'anno solare 2023.

Nell'Equity Capital Markets, che sconta il protrarsi delle condizioni negative di mercato, Mediobanca ha preso parte alle principali operazioni nel mercato domestico: aumento di capitale di Carel e stake building su Banca Popolare di Sondrio eseguendo il Reverse ABB lanciato da Unipol (il più grande di sempre nel mercato italiano). Da segnalare infine l'emissione del Convertible Bond da parte di Cellnex in Spagna.

Con riferimento al Debt Capital Markets, che ha mostrato finestre di attività sostenuta, Mediobanca nel semestre ha partecipato alle maggiori emissioni obbligazionarie italiane (tra cui Intesa Sanpaolo, Banco BPM, Generali, Monte dei Paschi, Terna, Leasys) e ad alcune rilevanti operazioni negli altri core markets (tra cui BPCE, Commerzbank, TDF Infrastructure, Suez), con crescente presenza nel segmento ESG. Nel periodo di riferimento è stata confermata anche la posizione di leadership nel settore degli US Private Placement per emittenti italiani.

Nell'ambito dell'attività di Lending, Mediobanca ha finanziato e assistito nella raccolta di finanziamenti i propri clienti in tutte le geografie coperte, supportandoli sia nell'attività ordinaria (tra cui ENI, Ferrero, Recordati, Flutter, Virgin Media, Entain, Tank & Rast) che straordinaria (tra cui KKR-Netco, EIP-Plenitude), confermando il suo ruolo di leader nel mercato italiano e rafforzando la sua presenza europea, pur scontando una riduzione dei volumi e delle commissioni in un mercato fortemente ridimensionato, oltre che logiche di erogazione più selettive.

L'attività di Markets ha compensato la flessione dell'attività con clientela istituzionale rafforzando quella con clientela private e professionale, alla costante ricerca di strumenti di investimento ad alto rendimento in presenza di ampie posizioni di liquidità esposte all'inflazione.

I ricavi segnano un calo del 20% a/a, da 430 a 342,3 milioni, che riflette la riduzione delle commissioni (-28%) e dei proventi di tesoreria (-49%), solo in parte compensati dall'aumento del margine di interesse (+13,2%). Il contributo del Wholesale è in calo a 304,8 milioni (-23,2%), mentre i ricavi dello Specialty Finance crescono del 12,6% a 37,5 milioni. Nel dettaglio:



- ◆ **il margine di interesse si attesta a 153,1 milioni, in crescita del 13,2% rispetto allo scorso anno** (135,2 milioni); la contrazione dei volumi dei crediti corporate è ampiamente compensata da un'attenta selezione dell'erogato per incrementare i rendimenti e dal maggiore apporto dei titoli di trading; lo Speciality Finance contribuisce con 21,5 milioni (da 18,6 milioni), beneficiando di un'efficace politica di riprezzamento e di volumi in lieve crescita;
- ◆ **le commissioni nette (133,4 milioni, -28% rispetto ai livelli record dello scorso anno)** scontano il rallentamento del mercato dell'Investment Banking (commissioni da Advisory e ECM da 120 a 84 milioni) malgrado l'ingresso di Arma (24 milioni) e la resilienza del segmento Mid (24,3 milioni contro 19,5 milioni); buona performance del DCM (da 6,7 a 10,4 milioni), mentre il Lending mostra un calo del 49% (da 48,8 a 24,9 milioni) per la mancanza di operazioni di acquisition finance; lo Specialty Finance concorre per 16,1 milioni (14,8 milioni). Positivo l'andamento trimestrale (85,6 milioni), che vede una crescita del 79% rispetto al trimestre precedente (+29% al netto di Arma), sostenuto da una graduale ripresa, in particolare dell'Investment Banking;
- ◆ **i proventi di Tesoreria diminuiscono del 49% (da 109,5 a 55,8 milioni)** con un contributo dell'attività con la clientela di Markets in discesa da 62 a 46,8 milioni nonostante la ripresa del fixed income, favorito dall'allargamento degli spread e da operatività in certificati, che tuttavia non compensa il rallentamento nell'Equity e del desk proprietario.

I costi di struttura crescono del 5,7% (da 162,3 a 171,5 milioni), includendo circa 9 milioni (di cui 6,6 ex personale) relativi al consolidamento di Arma. Il costo del lavoro resta stabile a 94,4 milioni (-6,8% al netto di Arma) per la minor quota variabile. Per contro, le spese amministrative crescono del 14,9% a/a (da 67,1 a 77,1 milioni) per via dell'upgrade tecnologico e delle diverse iniziative progettuali che incidono su canoni e infoprovider (costi IT +5%), viaggi/rappresentanza e operations. L'indice costi/ricavi si attesta al 50,1%.

Nel semestre le riprese di valore azzerano le rettifiche su crediti (costo del rischio nullo nel semestre rispetto a 34bps lo scorso anno) e riflettono il calo dei volumi del Wholesale, la buona qualità del portafoglio e un miglioramento dei livelli di inflazione (con conseguente rilascio di circa 8 milioni di overlays), in parte compensati da taluni automatismi e prudente classificazione a watch list. A differenza dello scorso anno, l'adeguamento di scenario macro non ha inciso sui parametri del modello.

L'allineamento al fair value dei fondi comporta aggiustamenti nell'ordine dei 3 milioni (in gran parte riconducibili alla distribuzione di dividendi iscritti tra i proventi di tesoreria), inferiore al dato di 12 mesi fa (-10,2 milioni).

Nel semestre **gli impieghi a clientela flettono da 19,6 a 18,9 miliardi** (-3,5%) con un calo nel segmento Wholesale Banking (-4,5%, da 16,8 a 16 miliardi) che sconta il minor erogato di Lending e Finanza Strutturata pari a 2,3 miliardi (circa il 20% in meno dello scorso anno) di cui 1,4 per nuovi contratti stipulati nel semestre a fronte di rimborsi per 3,7 miliardi. Il turnover del Factoring cresce rispetto a 12 mesi fa (+3,7%, da 6 a 6,2 miliardi).

Le attività deteriorate lorde flettono da 135,7 a 48,1 milioni dopo la vendita (ai valori netti di carico) di due delle tre esposizioni in essere a fine esercizio scorso; nel semestre si registra l'ingresso di una nuova posizione anche se di dimensioni contenute (12,2 milioni) ed integralmente garantita. Il gross NPL ratio scende così allo 0,3% (0,7% lo scorso anno), mentre su base netta il controvalore sale da 22,2 a 24,1 milioni. Il tasso di copertura si riduce dall'83,6% al 49,8% per il duplice effetto della cessione di posizioni con coverage elevato e l'ingresso di una nuova posizione garantita.

Le posizioni classificate a Stage2 salgono a 853,2 milioni (4,5% dello stock) dopo la prudente classificazione a watchlist. Il tasso di copertura del bonis (Stage1 e 2) si attesta allo 0,5% con uno stock di overlay in lieve calo (-8 milioni a 32 milioni).



3. Consumer Finance: ottimi risultati per dinamica commerciale, profittabilità e controllo dei rischi. Prosegue il percorso strategico focalizzato sul potenziamento della distribuzione diretta e digitale, accelerazione delle iniziative nel BNPL con l'acquisizione di HeidiPay e l'accordo con Nexi. La crescita dei ricavi (+4% a €584m), sostenuta da circa €4mld di erogato e dal miglioramento della redditività, compensa la progettualità e l'attesa normalizzazione del costo del rischio (166bps vs 144bps lo scorso anno). Utile netto stabile a €194m, RoRWA⁷ 2.7%

Compass chiude il semestre con un utile netto di 194,1 milioni, in linea con lo scorso esercizio, **ed una profittabilità elevata (RoRWA⁷ 2,7%** malgrado l'introduzione dei modelli AIRB abbia comportato un aggravio di RWA pari a circa 900 milioni). La crescita dell'erogato (+2% a 3,9 miliardi) e l'attività di repricing hanno sostenuto il margine di interesse (+4%), mentre l'attenta politica di erogazione e di recupero stabilizzano il costo del rischio nel semestre (a 166bps vs 145bps dell'esercizio 2022-23).

Proseguono le iniziative delineate nel Piano 2023-26:

- ◆ **Ampliamento della rete distributiva** (aperte 6 agenzie nel semestre) **con attenzione al potenziamento della rete proprietaria** (ora circa l'80% dell'erogato di prestiti personali fa capo a canali proprietari) **ed a soluzioni a costi variabili**. A fine dicembre la piattaforma distributiva di Compass contava 317 unità, di cui 78 gestite da agenti, cui si aggiungono 58 punti vendita Compass Quinto (specializzati nella commercializzazione della cessione del quinto). Compass Link, Agente in Attività Finanziaria – progetto partito a fine 2021 – focalizzato sull'offerta di prodotti fuori sede, ha raggiunto un totale di oltre 200 collaboratori.
- ◆ **Rafforzamento dei canali digitali, saliti nel semestre al 33% dei volumi** dei prestiti personali del canale diretto (circa il 40% con on-boarding digitale e 20% integralmente digitale). Sono stati creati 6 **"Digital Sales Hub"** dedicati a supportare e sviluppare i clienti che avviano la richiesta sul canale "web" ma hanno difficoltà a concludervi il processo. Si sta infine affinando il prodotto di **"Instant lending"** che prevede, per 400 mila clienti esistenti (già profilati e di comprovato merito creditizio), la possibilità di avere un nuovo prestito approvato in 1 minuto.
- ◆ **Sviluppo e potenziamento del BNPL che**, quasi triplicato negli ultimi 12 mesi con circa 200 milioni di transato, **si conferma essere un prodotto coerente alle nuove abitudini di acquisto nonché un potente canale di acquisizione nuovi clienti**. La piattaforma Pagolight ha visto incrementare sensibilmente il numero di punti vendita (da oltre 15 mila ad oltre 20 mila nei 6 mesi) e il turnover (180 milioni sul canale fisico, 45 milioni sul digitale). **L'accordo con Nexi, avviato nel mese di novembre, permetterà di ampliare notevolmente la capacità di acquisizione di nuovi clienti, facendo leva su un ampio bacino di dealer convenzionati. L'acquisizione di Heidi Pay Svizzera** (10 milioni di turnover e 180 merchant), avvenuta nel mese di ottobre, **apre l'opportunità di una diversificazione geografica con un partner tecnologicamente avanzato (50% dell'erogato via web) e presente in settori storicamente meno presidiati**.

Negli ultimi 6 mesi del 2023 il mercato del credito al consumo ha registrato flussi per 25 miliardi, in flessione dell'1% rispetto allo stesso periodo del 2022. L'andamento positivo dei prestiti personali (+1,5%) e dei prestiti finalizzati (auto/moto +0,8%; altro finalizzato +0,2%) non è riuscito a compensare l'evoluzione negativa dei volumi transati via carta di credito (-4,7%) e della CQS (-10,5%).

Nel corso del semestre Compass ha registrato una crescita dell'erogato pari all'1,5% (3,9 miliardi), malgrado livelli di accettazione più severi volti a preservare la qualità del portafoglio. La positiva dinamica commerciale è concentrata nei prestiti personali diretti (+10,7%, da 1.305 a 1.445 milioni) e nel canale digitale Pagolight (+151%, da 78 a 197 milioni, corrispondenti a circa 168 mila



operazioni); per contro calano i prestiti auto (-16,6%, da 805 a 671 milioni) e finalizzati (-5,2%, da 614 a 582 milioni) nonché le operazioni con cessione del quinto di stipendio (-29,1% da 234 a 166 milioni) soprattutto sul canale indiretto (-49%).

Il semestre consuntivo un utile netto di 194,1 milioni. I ricavi crescono sia su base semestrale (+4,1%, da 561 a milioni) che annuale (+4,2%, da 560,4 milioni). In dettaglio:

- ♦ **il margine di interesse cresce da 492,4 a 512,7 milioni (+4,1%) grazie all'intensa attività di repricing** (ormai conclusa con il completo trasferimento dei maggiori costi di raccolta sulla nuova produzione), **al mix favorevole** (i prestiti personali diretti rappresentano circa il 35% dello stock) **e alla crescita degli impieghi;**
- ♦ **le commissioni aumentano da 68,4 a 70,9 milioni (+3,7%)** con un crescente contributo dell'attività in Buy Now Pay Later (raddoppiato a 10 milioni) che bilanciano la minore componente dalla vendita di prodotti assicurativi (da 21,5 a 15,6 milioni).

I costi di struttura saldano a 174,6 milioni, in crescita del 6,6% rispetto allo scorso anno (163,8 milioni). Il costo del lavoro cresce del 6,7% (da 54 a 57,6 milioni) per effetto sia della crescita dell'organico che per l'adeguamento al rinnovo contrattuale. Le spese amministrative crescono del 6,6% (da 109,8 a 117 milioni) e scontano gli investimenti per lo sviluppo commerciale informatico a supporto dei nuovi progetti oltreché un effetto inflattivo relativo principalmente alle spese per i locali.

Le rettifiche su crediti crescono del 20,9%, da 100,3 a 121,3 milioni, con un costo del rischio che si attesta a 166bps (144bps lo scorso anno). La stabilità del costo del rischio dei primi due trimestri dell'esercizio (rispettivamente 165bps e 168bps) **lascia intravedere una certa stabilizzazione** dell'andamento degli insoluti e del ritardo nei pagamenti dopo la crescita estiva. La riduzione di overlays, pari a circa 22 milioni (a 187,2 milioni) è stata assorbita dall'incremento della perdita attesa per l'adeguamento dei parametri di rischio al nuovo scenario.

La qualità dell'attivo rimane solida con una copertura dei crediti in bonis che rimane stabile al 3,74%. Le attività deteriorate lorde sono in moderata crescita (da 878 milioni a 928,4 milioni, incidenza sugli impieghi da 5,60% a 5,81%). **Le coperture rimangono elevate** (da 77,3% a 76,4%) con una minore rischiosità dei nuovi ingressi per il restringimento dei parametri di classificazione. L'esposizione netta cresce da 199,4 a 218,8 milioni con un'incidenza sugli impieghi che sale leggermente da 1,38% a 1,49%. Le sofferenze nette scendono da 4,3 a 4 milioni (-8%) e rappresentando lo 0,03% degli impieghi e mostrano un tasso di copertura del 98,4% (98,2%).

4. Insurance: apporto elevato agli utili di Gruppo (€223m) – RoRWA⁷ 3,2%

Il semestre chiude con un utile di 223,4 milioni in crescita del 22,2% rispetto allo scorso anno (182,8 milioni) per il maggior contributo della partecipazione Assicurazioni Generali (da 194,4 a 215,1 milioni). Il RORWA della divisione migliora al 3,2%, a conferma dell'ottima redditività dell'investimento.

Al risultato del semestre concorrono anche gli incassi da dividendi e altri proventi su fondi per 7,5 milioni, quasi interamente riferibili al seed capital del Gruppo, e la valorizzazione al fair value dei fondi positiva per 9,2 milioni (contro 11,4 milioni di valorizzazioni negative lo scorso anno).

Relativamente alla partecipazione in Assicurazioni Generali il book value sale da 3.472,2 a 3.599,5 milioni, l'utile sale a 215,1 milioni (da 194,4) ed è impattato nel secondo trimestre da significativi eventi catastrofali che hanno inciso sulla buona performance operativa. Il valore di mercato è stabile a 3,9 miliardi.



Gli altri titoli del banking book crescono a 737,6 milioni (675,6 milioni al giugno scorso): i fondi salgono a 483,4 milioni (435,4 milioni al giugno scorso) dopo investimenti netti per 41,3 milioni e variazioni positive di fair value per 6,7 milioni; il comparto azionario passa a 254,2 milioni (240,1 milioni) con investimenti per circa 5,4 milioni e variazioni positive di fair value (registrate a patrimonio netto) di 8,7 milioni interamente attribuibili agli strumenti quotati.

5. **Holding Functions: risultato in miglioramento grazie allo scenario dei tassi e la gestione attiva della tesoreria. Provvista ampia e diversificata, ottimizzata nel costo.**

La perdita netta si riduce a 13 milioni dopo aver speso 23,8 milioni di contributi al fondo di risoluzione italiano (DGS) e 19 milioni di maggiore imposizione fiscale collegati ai dividendi delle controllate e confluiti a conto economico post delibere assembleari. Il margine di intermediazione sale da 81,5 a 134,2 milioni e riflette la forte crescita del margine di interesse (da 31,8 a 103,1 milioni), il lieve calo dei proventi da negoziazione (da 26,4 a 23,1 milioni) e i minori proventi di Revalea connessi alla gestione transitoria in vista della cessione (-20 milioni a/a). I costi di struttura, depurati dell'apporto di Revalea, crescono da 77,6 a 85,2 milioni con una componente di quelli centrali (56 milioni; +9% a/a) che si confermano al 7,5% del totale di Gruppo.

Nel dettaglio:

- ◆ **Tesoreria:** il contributo netto sale da 9,8 a 55,6 milioni con un apporto del margine di interesse in deciso miglioramento (da 6,4 a 85 milioni) da una parte per effetto dell'attività di tesoreria, che ha visto un'efficace gestione della posizione ALM e di rischio tasso attraverso il portafoglio titoli banking book e, dall'altra per l'intenso lavoro sulla raccolta atto ad ottimizzare il costo. Gli indici regolamentari di MREL (40,7% contro un requisito del 23,57%) e quelli di liquidità (LCR: 156% e NSFR: 120%) salgono per effetto delle nuove emissioni cartolari e per la buona tenuta della raccolta WM, senza risentire dei maggiori rimborsi del TLTRO (2,2 miliardi nel semestre, di cui 1,2 miliardi a dicembre);
- ◆ **Leasing:** chiude con un utile netto a 1,9 milioni, allineato a quello dello scorso anno, dopo ricavi per 16,7 milioni stabili pur con erogato ed impieghi in calo (stock a 1,3 miliardi; -11%) e rettifiche di valore contenute a 3 milioni; le attività deteriorate lorde continuano a scendere (da 107,4 a 90,8 milioni), dato netto a 25,1 milioni;
- ◆ **Gestione dei portafogli NPL acquisiti:** a fine ottobre si è perfezionata la cessione di Revalea e delle relative attività di "gestione dei portafogli NPL acquisiti" per 238,8 milioni (RWA pari a 250 milioni); i quattro mesi di attività oggetto di consolidamento chiudono a break-even, dopo ricavi per 10,2 milioni (3,9 milioni a margine di interesse e 6,3 milioni ad altri proventi), costi per 8,6 milioni e rettifiche di valore per 2,2 milioni.

Mediobanca S.p.A

La Capogruppo chiude con un utile netto di 540,2 milioni, più che raddoppiando il risultato dello scorso anno (230,1 milioni) per l'importante contributo dei dividendi delle controllate (419,4 milioni contro 117,4 milioni) che ha riguardato gran parte della società del Gruppo.

In dettaglio il margine di interesse si incrementa da 121 a 210,7 milioni (+74,1%) favorito dalla migliore redditività degli attivi a fronte di una crescita più contenuta del costo della raccolta; i proventi di tesoreria saldano a 97,5 milioni (155,6 milioni lo scorso anno) per i minori apporti



dell'attività con clientela (da 61 a 47 milioni) e portafoglio proprietario; le commissioni ed altri proventi saldano a 150,9 milioni (200,5 milioni lo scorso anno) con un contributo Wholesale in deciso calo (da 146 a 75 milioni) in particolare nell'Investment Banking (dimezzate a 44,2 milioni) e solo in parte fronteggiate dall'incremento del Private (da 54,5 a 64,9 milioni).

La crescita dei costi di struttura (+5%, da 241,6 a 253,8 milioni) riguarda principalmente l'andamento delle spese amministrative connesse ai costi informatici a sostegno delle attività progettuali.

Il totale attivo salda a 83,2 miliardi, con minori impieghi verso la clientela (da 41,4 a 39,9 miliardi) ed una raccolta sostanzialmente stabile a 55,5 miliardi.

Percorso di sostenibilità del Gruppo

Il Gruppo attribuisce grande rilievo alle tematiche di sostenibilità e, in particolare, alla diversità e inclusione e al contrasto al cambiamento climatico, includendo tali aspetti nei diversi ambiti di attività.

Nell'ultimo trimestre, con particolare riferimento alla lotta al cambiamento climatico, **il Gruppo consolida il percorso di decarbonizzazione confermando l'utilizzo di energia elettrica proveniente al 100% da fonti rinnovabili e compensando le emissioni di gas serra prodotte direttamente** dai propri asset aziendali (Scopo 1) e quelle indirette derivanti dall'acquisto di energia (Scopo 2 market-based), in coerenza con gli obiettivi previsti dal Piano 2023-2026. L'attività di neutralizzazione delle emissioni residue relative al FY23 è stata resa possibile **dall'acquisto di crediti di CO₂ destinati al finanziamento del progetto ambientale Ghani Solar Renewable Power Project**, certificato secondo lo standard VCS-Verra, che prevede la generazione di energia pulita tramite l'installazione di un impianto di tipo fotovoltaico nello stato indiano dell'Andhra Pradesh.

Il punteggio CDP è stato incrementato di due notch da "C" a "B", riconoscendo l'impegno di Mediobanca nell'affrontare l'impatto ambientale del proprio business, garantendo una solida gestione dei rischi e delle opportunità legati al cambiamento climatico.

Il Gruppo conferma il proprio ruolo attivo nella Comunità in cui opera tramite iniziative a carattere sociale e ambientale, tra cui:

- ◆ la piantumazione di 500 nuovi alberi donati al comune di Rozzano (MI), che ha coinvolto 30 dipendenti volontari del Gruppo nell'ambito della partnership con Mission Bambini;
- ◆ il lancio, in partnership con Junior Achievement Italia, di "CONTA SUL FUTURO!", il nuovo programma gratuito di educazione finanziaria e orientamento rivolto agli studenti della scuola secondaria di primo grado, con il coinvolgimento in aula dei volontari del Gruppo.

Si segnala che grazie all'impegno nell'ambito sociale e nell'inclusione, lo scorso ottobre **Mediobanca è stata premiata in occasione dell'Italy's Best Employers 2024**, sulla base di un'indagine indipendente delle opinioni dei lavoratori e a dicembre **ha ottenuto la certificazione sulla Parità di Genere, in conformità con gli standard UNI/PdR 125:2022**, a testimonianza del lavoro fatto nella valorizzazione della diversità.

Infine, l'Assemblea degli azionisti dello scorso 28 ottobre, ha rinnovato il Consiglio di Amministrazione e deliberato alcune importanti iniziative collegate al Piano 2023-2026, in particolare:



- ◆ **il piano di incentivazione a lungo termine ("LTIP 23-26")**, destinato alle risorse apicali e strategiche del Gruppo, da assegnare al raggiungimento degli obiettivi finanziari e non finanziari del Piano. **Il LTIP 23-26 costituisce il 50% della retribuzione variabile totale per l'Amministratore Delegato e il Direttore Generale del Gruppo, sarà corrisposto interamente in equity, e include un 20% di obiettivi ESG quantitativi.**
- ◆ **il piano di azionariato diffuso e coinvestimento** ("ESOP 2023 -2026") destinato al personale del Gruppo che, su base volontaria e a condizioni agevolate ha deciso di acquistare azioni Mediobanca; al raggiungimento dei target di Piano inclusi quelli ESG, gli aderenti riceveranno un ulteriore pacchetto di azioni assegnate a titolo gratuito. **Nel corso del mese di dicembre si è conclusa la fase di sottoscrizione con una adesione del 28% del personale in perimetro** (pari a 415.600 azioni);

L'offerta di prodotti e servizi che rispettano i criteri ESG al 31 dicembre 2023 comprendeva:

- ◆ **l'attività creditizia** per circa 4,2 miliardi di stock ESG di cui il 73% afferente al CIB, il 16% al WM e l'11% al Consumer Finance;
- ◆ il collocamento sul mercato istituzionale del primo **Sustainable Senior Non Preferred Bond** (500 milioni), che rappresenta il raggiungimento del 50% degli obiettivi del Piano 2023-26;
- ◆ **l'attività di DCM** che vede Mediobanca tra i principali operatori nell'ambito ESG con un totale di 12 operazioni curate per un controvalore prossimo agli 8 miliardi da luglio 2023;
- ◆ la quota dei **fondi ESG** (ossia i fondi qualificati ex SFDR Articles 8 e 9) nel portafoglio della clientela della divisione WM è salita a circa il 48%.

Prevedibile andamento della gestione

Lo scenario macroeconomico resta sostanzialmente confermato con PIL in modesta crescita, **livelli di disoccupazione contenuti ed un tasso di inflazione in progressivo calo**. L'azione delle banche centrali sarà volta a calibrare il grado di allentamento monetario sulla dinamica dell'inflazione anche alla luce dell'evoluzione delle crisi geo-politiche; **i primi tagli dei tassi sono attesi all'inizio dell'estate 2024**.

Questo contesto macroeconomico appare favorevole allo sviluppo dei ricavi del gruppo (sia margine di interesse che commissioni) in quanto:

- ◆ **la riduzione dei tassi di interesse** comporterà una stabilizzazione del costo della provvista e **favorirà le attività di Investment Banking** (riducendo il costo del debito per le imprese), **le attività di Wealth Management** (incentivando la conversione della liquidità in masse gestite) **e quelle di credito al consumo** (preservando la marginalità che si manterrà elevata anche grazie alla nota vischiosità del processo di riprezzamento);
- ◆ il contenimento dell'inflazione e della disoccupazione favorirà nel credito al consumo il controllo della qualità degli attivi e lo sviluppo della nuova produzione.

Trova quindi ulteriore conferma la traiettoria di crescita delineata dal Piano 2023-26 "One Brand – One Culture" fondata:

- ◆ **sullo sviluppo prioritario delle attività di Wealth Management** imperniato su due progetti unici nel panorama italiano quali il modello distintivo di Private Investment Banking e il riposizionamento e la ridenominazione di CheBanca! in Mediobanca Premier. L'auspicabile tenuta dei mercati favorirà il trasferimento delle masse gestite in un contesto di forte



MEDIOBANCA

discontinuità per dei processi di reclutamento di banker e consulenti finanziari a seguito della ridenominazione – avvenuta a gennaio 2024 – di CheBanca! in Mediobanca Premier;

- ◆ **sul differente uso del capitale del Gruppo, con crescita prioritaria delle attività a minor intensità di capitale e riduzione del capitale allocato al Corporate & Investment Banking**; quest'ultimo crescerà prevalentemente nella componente commissionale grazie a nuove iniziative, all'innesto di nuove società (l'acquisizione di Arma Partners si è conclusa a inizio ottobre 2023) e per l'attesa ripresa della domanda di servizi di Investment Banking;
- ◆ **importante crescita della remunerazione degli azionisti** (a €3,7 miliardi, +70% in 3 anni rispetto al Piano precedente) conseguibile grazie all'elevata generazione di capitale, al controllo di costi e rischi ed all'aumento della redditività (ROTE dal 12% al 15%).

Sulla base delle attuali condizioni di mercato e dello scenario macroeconomico sopra delineato, l'**esercizio 2024**, dopo un primo semestre che segna il record di ricavi e utili conseguiti dal Gruppo, è confermato in solida crescita rispetto all'esercizio precedente. I ricavi sono attesi confermare il tasso di crescita previsto a Piano (CAGR triennale +5%). L'utile netto è atteso in sviluppo dopo costi operativi in crescita per le iniziative connesse al Piano, ma sempre ad indice costi/ricavi stabile, ed un costo del rischio confermato in normalizzazione a livelli pre-Covid nel credito al consumo e in area 55bps a livello di Gruppo. La remunerazione degli azionisti è confermata in crescita a seguito di un payout ratio del 70% cash cui si sommerà il completamento dell'esecuzione del piano di riacquisto di azioni proprie per €200 milioni. L'acconto sul dividendo 2024 verrà pagato a Maggio 2024.

Milano, 9 febbraio 2024

Investor Relations

tel. +39-02-8829.860

investor.relations@mediobanca.com

Media Relations

tel. +39-02-8829.319

media.relations@mediobanca.com



1. Conto economico consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	6 mesi		Var.%
	31/12/2022 (*)	31/12/2023	
Margine di interesse	842,9	996,5	18,2%
Proventi di tesoreria	148,1	93,4	-36,9%
Commissioni ed altri proventi netti	472,7	422,1	-10,7%
Valorizzazione equity method	195,4	218,6	11,9%
Margine di Intermediazione	1.659,1	1.730,6	4,3%
Costi del personale	(359,8)	(382,2)	6,2%
Spese amministrative	(331,1)	(353,2)	6,7%
Costi di struttura	(690,9)	(735,4)	6,4%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(156,4)	(132,9)	-15,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(22,7)	5,1	n.s.
Altri utili/(perdite)	(38,1)	(25,2)	-33,9%
Risultato Lordo	751,0	842,2	12,1%
Imposte sul reddito	(191,4)	(220,7)	15,3%
Risultato di pertinenza di terzi	(4,1)	(10,3)	n.s.
Utile Netto	555,5	611,2	10,0%

2. Conto economico consolidato per trimestri

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	Esercizio 22/23 (*)				Esercizio 23/24	
	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	I Trim.	II Trim.
	30/09/22	31/12/22	31/03/23	30/06/23	30/09/23	31/12/23
Margine di interesse	396,3	446,6	456,0	502,1	495,7	500,8
Proventi di tesoreria	64,6	83,5	24,2	33,4	47,5	45,9
Commissioni ed altri proventi netti	210,2	262,5	185,4	184,7	179,8	242,3
Valorizzazione equity method	86,2	109,2	94,0	164,5	140,7	77,9
Margine di Intermediazione	757,3	901,8	759,6	884,7	863,7	866,9
Costi del personale	(165,8)	(194,0)	(176,4)	(192,1)	(179,7)	(202,5)
Spese amministrative	(155,6)	(175,5)	(167,6)	(186,1)	(164,2)	(189,0)
Costi di struttura	(321,4)	(369,5)	(344,0)	(378,2)	(343,9)	(391,5)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(62,6)	(93,8)	(53,1)	(60,6)	(60,0)	(72,9)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(17,0)	(5,7)	9,7	5,7	(0,4)	5,5
Altri utili/(perdite)	(2,6)	(35,5)	(57,9)	(89,8)	0,0	(25,2)
Risultato Lordo	353,7	397,3	314,3	361,8	459,4	382,8
Imposte sul reddito	(88,7)	(102,7)	(76,5)	(126,5)	(107,4)	(113,3)
Risultato di pertinenza di terzi	(2,2)	(1,9)	(2,2)	(0,4)	(0,7)	(9,6)
Utile Netto	262,8	292,7	235,6	234,9	351,3	259,9



3. Stato patrimoniale consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	31/12/2023	30/06/2023 (*)	31/12/2022 (*)
Attivo			
Attività finanziarie di negoziazione	11.132,0	9.546,2	8.689,7
Impieghi di tesoreria e cassa	12.440,8	10.378,5	15.247,7
Titoli di debito del banking book	10.858,6	10.471,3	8.627,2
Impieghi a clientela	51.827,3	52.549,2	53.600,8
<i>Corporate</i>	16.011,8	16.765,2	18.219,0
<i>Specialty Finance</i>	2.927,8	2.860,7	3.071,2
<i>Credito al consumo</i>	14.701,5	14.465,0	14.142,7
<i>Mutui residenziali</i>	12.539,7	12.384,1	11.981,8
<i>Private banking</i>	4.327,9	4.443,2	4.449,0
<i>Leasing</i>	1.318,6	1.631,0	1.737,1
Titoli d'investimento	4.539,3	4.367,7	3.147,9
Attività materiali e immateriali	1.646,2	1.327,6	1.370,4
Altre attività	2.466,1	2.983,3	3.038,3
Totale attivo	94.910,3	91.623,8	93.722,0
Passivo			
Raccolta	60.624,0	60.506,2	61.952,8
<i>Obbligazioni MB</i>	23.925,0	22.282,8	20.584,8
<i>Depositi retail</i>	16.992,3	16.983,6	17.042,3
<i>Depositi private banking</i>	10.704,1	11.194,6	11.799,4
<i>BCE</i>	3.364,2	5.586,2	7.980,3
<i>Interbancario e altro</i>	5.638,4	4.459,0	4.546,0
Raccolta di tesoreria	9.657,7	5.470,0	8.290,0
Passività finanziarie di negoziazione	9.349,0	9.436,7	9.534,2
Altre passività	4.047,7	4.599,7	4.074,2
Fondi del passivo	177,8	182,6	164,6
Patrimonio netto	11.054,1	11.428,6	9.706,2
<i>Patrimonio di terzi</i>	96,3	104,1	102,6
<i>Risultato di esercizio</i>	611,2	1.026,0	555,5
Totale passivo e netto	94.910,3	91.623,8	93.722,0
Patrimonio di base	7.532,3	8.177,6	7.952,6
Patrimonio di vigilanza	8.546,3	9.217,0	8.815,3
Attività a rischio ponderate	49.088,4	51.431,5	52.573,6

4. Patrimonio netto consolidato

Patrimonio Netto (€ milioni)	31/12/2023	30/06/2023 (*)	31/12/2022 (*)
Capitale	444,5	444,2	444,2
Altre riserve	10.017,0	9.792,0	9.190,6
Riserve da valutazione	(114,9)	62,3	(586,7)
- di cui: OCI	128,9	71,1	91,4
<i>cash flow hedge</i>	99,6	272,4	308,5
<i>partecipazioni ad equity</i>	(334,5)	(277,8)	(976,6)
Patrimonio di terzi	96,3	104,1	102,6
Risultato d'esercizio	611,2	1.026,0	555,5
Totale patrimonio netto del gruppo	11.054,1	11.428,6	9.706,2



5. Indici (%) e dati per azione (€)

Gruppo Mediobanca	Esercizio 22/23		Esercizio 23/24
	6 mesi 31/12/2022	12 mesi 30/06/2023	6 mesi 31/12/2023
Ratios (%)			
Totale attivo / Patrimonio netto	9,7	8,0	8,6
Impieghi a clientela / Raccolta da clientela	0,87	0,87	0,85
RWA density (%)	56,1%	56,1%	51,7%
CET1 ratio (%) - phase-in	15,1%	15,9%	15,3%
Total capital ratio (%) - phase-in	16,8%	17,9%	17,4%
Rating S&P	BBB	BBB	BBB
Rating Fitch	BBB	BBB	BBB
Rating Moody's	Baa1	Baa1	Baa1
Costi / Ricavi (%)	41,6	42,8	42,5
Deteriorate lorde / Impieghi (%)	2,4	2,5	2,4
Deteriorate nette / Impieghi (%)	0,7	0,7	0,8
EPS	0,65	1,21	0,72
EPS rettificato	0,71	1,42	0,75
BVPS	10,9	12,5	12,4
TBVPS	9,9	11,6	11,1
DPS		0,85	
ROTE adj (%) annualiz.	13,8	12,7	13,3
RoRWA adj (%) annualiz.	2,4	2,4	2,5
N. di azioni (mln)	849,2	849,3	849,9

6. Dati economici e patrimoniali per aree di attività

6 mesi al 31/12/23 (€ milioni)	WM	CF	CIB	INS	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	213,0	512,7	153,1	(3,6)	103,1	996,5
Proventi di tesoreria	4,4	0,4	55,8	7,8	23,1	93,4
Commissioni ed altri proventi netti	240,4	70,9	133,4	—	8,0	422,1
Valorizzazione equity method	—	(0,2)	—	218,8	—	218,6
Margine di Intermediazione	457,8	583,8	342,3	223,0	134,2	1.730,6
Costi del personale	(159,4)	(57,6)	(94,4)	(2,0)	(68,6)	(382,2)
Spese amministrative	(142,2)	(117,0)	(77,1)	(0,6)	(25,2)	(353,2)
Costi di struttura	(301,6)	(174,6)	(171,5)	(2,6)	(93,8)	(735,4)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(6,3)	(121,3)	0,4	—	(5,7)	(132,9)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	0,7	(0,1)	(2,9)	9,2	(1,8)	5,1
Altri utili/(perdite)	(2,9)	0,1	1,0	—	(23,7)	(25,2)
Risultato Lordo	147,7	287,9	169,3	229,6	9,2	842,2
Imposte sul reddito	(47,0)	(93,8)	(52,5)	(6,2)	(20,9)	(220,7)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,5)	—	(8,5)	—	(1,3)	(10,3)
Utile Netto	100,2	194,1	108,3	223,4	(13,0)	611,2
Impieghi a clientela	16.867,6	14.701,5	18.939,6	—	1.318,6	51.827,3
Attività a rischio ponderate	5.864,2	14.545,0	15.991,9	8.395,1	4.292,1	49.088,4
N. Dipendenti	2.233	1.542	730	9	855 (427*)	5.369

(*) Dipendenti HF (427 FTEs al 31/12/23, 441 FTEs al 31/12/22) esclusi quelli che lavorano nelle funzioni di supporto/controllo, il cui costo è ribaltato alle divisioni nelle "spese amministrative"; le risorse FTEs strettamente attribuibili alle HF riguardano: Tesoreria/ALM di Gruppo, Leasing e altre attività non core, Direzione, oltre a circa il 40% delle unità di supporto/controllo.



Dati economici e patrimoniali per aree di attività

6 mesi al 31/12/22 (*) (€ milioni)	WM	CF	CIB	INS	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	172,2	492,4	135,2	(3,5)	31,8	842,9
Proventi di tesoreria	5,1	—	109,5	5,7	26,4	148,1
Commissioni ed altri proventi netti	230,0	68,4	185,3	—	23,3	472,7
Valorizzazione equity method	—	(0,4)	—	195,8	—	195,4
Margine di Intermediazione	407,3	560,4	430,0	198,0	81,5	1.659,1
Costi del personale	(143,7)	(54,0)	(95,2)	(2,0)	(64,7)	(359,8)
Spese amministrative	(130,4)	(109,8)	(67,1)	(0,5)	(33,6)	(331,1)
Costi di struttura	(274,1)	(163,8)	(162,3)	(2,5)	(98,3)	(690,9)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(5,8)	(100,3)	(36,2)	—	(14,1)	(156,4)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(2,5)	(0,1)	(10,2)	(11,5)	1,5	(22,7)
Altri utili/(perdite)	(7,4)	(4,7)	—	—	(26,3)	(38,1)
Risultato Lordo	117,5	291,5	221,3	184,0	(55,7)	751,0
Imposte sul reddito	(34,7)	(95,1)	(72,2)	(1,2)	12,3	(191,4)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,6)	—	(2,0)	—	(1,5)	(4,1)
Utile Netto	82,2	196,4	147,1	182,8	(44,9)	555,5
Impieghi a clientela	16.430,8	14.142,7	21.290,2	—	1.737,1	53.600,8
Attività a rischio ponderate	5.812,6	13.154,1	21.802,3	8.535,4	3.269,1	52.573,6
N. Dipendenti	2.140	1.507	632	10	840 (441*)	5.129



7. Wealth Management

Wealth Management (€ milioni)	6 mesi		Var. %
	31/12/2022	31/12/2023	
Margine di interesse	172,2	213,0	23,7%
Proventi di tesoreria	5,1	4,4	-13,7%
Commissioni ed altri proventi netti	230,0	240,4	4,5%
Margine di Intermediazione	407,3	457,8	12,4%
Costi del personale	(143,7)	(159,4)	10,9%
Spese amministrative	(130,4)	(142,2)	9,0%
Costi di struttura	(274,1)	(301,6)	10,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(5,8)	(6,3)	8,6%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(2,5)	0,7	n.s.
Altri utili/(perdite)	(7,4)	(2,9)	-60,8%
Risultato Lordo	117,5	147,7	25,7%
Imposte sul reddito	(34,7)	(47,0)	35,4%
Risultato di pertinenza di terzi	(0,6)	(0,5)	-16,7%
Utile Netto	82,2	100,2	21,9%
Impieghi a clientela	16.430,8	16.867,6	2,7%
Erogato	1.402,6	479,8	-65,8%
TFA (Stock)	83,2	93,6	12,5%
-AUM/AUA	54,5	65,9	20,9%
-Depositi	28,7	27,7	-3,5%
TFA (Net New Money)	3,4	3,7	9,1%
-AUM/AUA	3,4	4,2	23,5%
-Depositi	0,0	(0,5)	n.s.
Dipendenti	2.140	2.233	4,3%
Attività a rischio ponderate	5.812,6	5.864,2	0,9%
Costi / ricavi (%)	67,3%	65,9%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	1,2%	1,4%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,5%	0,8%	
RoRWA adj	3,1%	3,6%	



8. Corporate & Investment Banking

Corporate & Investment Banking (€ milioni)	6 mesi		Var. %
	31/12/2022	31/12/2023	
Margine di interesse	135,2	153,1	13,2%
Proventi di tesoreria	109,5	55,8	-49,0%
Commissioni ed altri proventi netti	185,3	133,4	-28,0%
Margine di Intermediazione	430,0	342,3	-20,4%
Costi del personale	(95,2)	(94,4)	-0,8%
Spese amministrative	(67,1)	(77,1)	14,9%
Costi di struttura	(162,3)	(171,5)	5,7%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(36,2)	0,4	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(10,2)	(2,9)	-71,6%
Altri utili/(perdite)	0,0	1,0	n.s.
Risultato Lordo	221,3	169,3	-23,5%
Imposte sul reddito	(72,2)	(52,5)	-27,3%
Risultato di pertinenza di terzi	(2,0)	(8,5)	n.s.
Utile Netto	147,1	108,3	-26,4%
Impieghi a clientela	21.290,2	18.939,6	-11,0%
Dipendenti	632	730	15,5%
Attività a rischio ponderate	21.802,3	15.991,9	-26,7%
Costi / ricavi %	37,7%	50,1%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	0,7%	0,3%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,2%	0,1%	
RoRWA adj	1,5%	1,2%	



9. Consumer Finance

Consumer Finance (€ milioni)	6 mesi		Var. %
	31/12/2022 (*)	31/12/2023	
Margine di interesse	492,4	512,7	4,1%
Proventi di tesoreria	0,0	0,4	n.s.
Commissioni ed altri proventi netti	68,4	70,9	3,7%
Valorizzazione equity method	(0,4)	(0,2)	-50,0%
Margine di Intermediazione	560,4	583,8	4,2%
Costi del personale	(54,0)	(57,6)	6,7%
Spese amministrative	(109,8)	(117,0)	6,6%
Costi di struttura	(163,8)	(174,6)	6,6%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(100,3)	(121,3)	20,9%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(0,1)	(0,1)	n.s.
Altri utili/(perdite)	(4,7)	0,1	n.s.
Risultato Lordo	291,5	287,9	-1,2%
Imposte sul reddito	(95,1)	(93,8)	-1,4%
Utile Netto	196,4	194,1	-1,2%
Impieghi a clientela	14.142,7	14.701,5	4,0%
Erogato	3.869,0	3.927,4	1,5%
Filiali	181	181	0,0%
Agenzie	67	78	16,4%
Dipendenti	1.507	1.542	2,3%
Attività a rischio ponderate	13.154,1	14.545,0	10,6%
Costi / ricavi (%)	29,2%	29,9%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	5,5%	5,8%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	1,2%	1,5%	
RoRWA adj	3%	2,7%	



10. Insurance

Insurance (€ milioni)	6 mesi		Var.%
	31/12/2022	31/12/2023	
Margine di interesse	(3,5)	(3,6)	2,9%
Proventi di tesoreria	5,7	7,8	36,8%
Commissioni ed altri proventi netti	0,0	0,0	n.s.
Valorizzazione equity method	195,8	218,8	11,7%
Margine di Intermediazione	198,0	223,0	12,6%
Costi del personale	(2,0)	(2,0)	0,0%
Spese amministrative	(0,5)	(0,6)	20,0%
Costi di struttura	(2,5)	(2,6)	4,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	—	—	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(11,5)	9,2	n.s.
Altri utili/(perdite)	—	—	n.s.
Risultato Lordo	184,0	229,6	24,8%
Imposte sul reddito	(1,2)	(6,2)	n.s.
Risultato di pertinenza di terzi	—	—	n.s.
Utile Netto	182,8	223,4	22,2%
Partecipazioni	2.258,8	3.685,3	63,2%
Altri investimenti	738,5	737,6	-0,1%
Attività a rischio ponderate	8.535,4	8.395,1	-1,6%
RoRWA adj	2,9%	3,2%	

11. Holding Functions

Holding Functions (€ milioni)	6 mesi		Var.%
	31/12/2022	31/12/2023	
Margine di interesse	31,8	103,1	n.s.
Proventi di tesoreria	26,4	23,1	-12,5%
Commissioni ed altri proventi netti	23,3	8,0	-65,7%
Margine di Intermediazione	81,5	134,2	64,7%
Costi del personale	(64,7)	(68,6)	6,0%
Spese amministrative	(33,6)	(25,2)	-25,0%
Costi di struttura	(98,3)	(93,8)	-4,6%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(14,1)	(5,7)	-59,6%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	1,5	(1,8)	n.s.
Altri utili/(perdite)	(26,3)	(23,7)	-9,9%
Risultato Lordo	(55,7)	9,2	n.s.
Imposte sul reddito	12,3	(20,9)	n.s.
Risultato di pertinenza di terzi	(1,5)	(1,3)	-13,3%
Utile Netto	(44,9)	(13,0)	-71,0%
Impieghi a clientela	1.737,1	1.318,6	-24,1%
Titoli banking book	6.963,3	8.950,6	28,5%
Attività a rischio ponderate	3.269,1	4.292,1	31,3%
Dipendenti	840 (441*)	855 (427*)	

(*) Dipendenti HF (427 FTEs al 31/12/23, 441 FTEs al 31/12/22) esclusi quelli che lavorano nelle funzioni di supporto/controllo, il cui costo è ribaltato alle divisioni nelle "spese amministrative"; le risorse FTEs strettamente attribuibili alle HF riguardano: Tesoreria/ALM di Gruppo, Leasing e altre attività non core, Direzione, oltre a circa il 40% delle unità di supporto/controllo.

12. Prospetto della redditività consolidata complessiva

	Voci (€ milioni)	6 mesi	6 mesi
		31/12/2022 (*)	31/12/2023
10	Utile (Perdita) d'esercizio	557,6	613,0
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte senza rigiro a conto economico	92,6	11,9
20.	Titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	20,9	8,0
30.	Passività finanziarie designate al fair value con impatto a conto economico (variazioni del proprio merito creditizio)	(7,5)	(4,5)
40.	Copertura di titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	—	—
50.	Attività materiali	—	—
60.	Attività immateriali	—	—
70.	Piani a benefici definiti	0,7	(0,9)
80.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
90.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	78,5	9,4
100.	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	—	—
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte con rigiro a conto economico	(1.074,7)	(189,1)
110.	Copertura di investimenti esteri	(1,3)	—
120.	Differenze di cambio	(2,4)	0,1
130.	Copertura dei flussi finanziari	132,4	(172,9)
140.	Strumenti di copertura (elementi non designati)	—	—
150.	Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(14,9)	49,7
160.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
170.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	(1.188,6)	(66,1)
180.	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	—	—
190.	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi alle cessioni in riassicurazione	—	—
200.	Totale altre componenti reddituali al netto delle imposte	(982,2)	(177,2)
210.	Redditività complessiva (Voce 10 + 200)	(424,6)	435,8
220.	Redditività consolidata complessiva di pertinenza di terzi	2,6	1,7
230.	Redditività complessiva consolidata di pertinenza della capogruppo	(427,1)	434,1

13. Conto economico e Stato Patrimoniali individuali riclassificati

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	6 mesi	6 mesi	Var. %
	31/12/2022	31/12/2023	
Margine di interesse	121,0	210,7	74,1%
Proventi di tesoreria	155,6	97,5	-37,3%
Commissioni ed altri proventi netti	200,5	150,9	-24,7%
Dividendi su partecipazioni	117,4	419,4	n.s.
Margine di Intermediazione	594,5	878,5	47,8%
Costi del personale	(147,3)	(145,2)	-1,4%
Spese amministrative	(94,3)	(108,6)	15,2%
Costi di struttura	(241,6)	(253,8)	5,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(35,5)	(3,4)	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(20,5)	4,4	n.s.
Impairment partecipazioni	0,0	0,0	n.s.
Altri utili/(perdite)	(0,8)	(0,5)	-37,5%
Risultato Lordo	296,1	625,2	n.s.
Imposte sul reddito	(66,0)	(85,0)	28,8%
Utile netto	230,1	540,2	n.s.

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	31/12/2023	30/06/2023	31/12/2022
Attivo			
Attività finanziarie di negoziazione	11.280,2	10.509,4	9.801,1
Impieghi di tesoreria e cassa	14.645,5	12.790,5	18.163,6
Titoli di debito del banking book	11.114,4	11.118,7	9.727,2
Impieghi a clientela	39.931,8	41.446,9	42.628,8
Titoli d'investimento	4.847,4	4.542,9	4.656,8
Attività materiali e immateriali	169,5	169,3	170,4
Altre attività	1.165,1	690,2	632,0
Totale attivo	83.153,9	81.267,9	85.779,9
Passivo e netto			
Raccolta	55.487,5	55.893,0	58.119,8
Raccolta di tesoreria	10.799,5	6.585,1	9.218,4
Passività finanziarie di negoziazione	9.582,7	10.592,2	10.858,2
Altre passività	2.317,1	3.041,4	2.798,4
Fondi del passivo	92,2	102,8	117,8
Mezzi propri	4.334,7	4.446,9	4.437,2
Utile/(Perdita) del periodo	540,2	606,5	230,1
Totale passivo e netto	83.153,9	81.267,9	85.779,9

I dati sono stati ripermati, con impatti non materiali, in seguito all'entrata in vigore dell'8° aggiornamento della circolare 262/2005 Banca d'Italia, la quale ha recepito l'introduzione del nuovo principio IFRS17 – contratti assicurativi.

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