

Milano, 30 gennaio 2019

Consiglio di Amministrazione di CheBanca! Approvazione semestrale al 31 Dicembre 2018

**Masse in crescita ad oltre €23mld (TFA +3,2%)
Significativa raccolta netta ('NNM') con tutte le componenti in crescita,
€1mld nei sei mesi, €0,4mld nel trimestre,
malgrado il contesto di elevata incertezza e volatilità.
Acquisiti 43 mila nuovi clienti, di cui 25 mila nel secondo trimestre.
Ricavi ed utile lordo in crescita**

Continua il potenziamento della rete, sia proprietaria che di consulenti finanziari

*Ai gestori affluent-premier, saliti a 418 (409 un anno fa) sono riconducibili oltre €21mld di TFA
Ai consulenti finanziari, saliti a 288 (157 un anno fa) e dislocati in 59 punti vendita,
sono riconducibili ora oltre €2mld di TFA*

Volumi e clientela in crescita

*TFA a €23,3mld, con €1mld di raccolta NNM
di cui 0,4mld nel secondo trimestre, interamente rappresentate da AUM/AUA
Impieghi a €8,4mld (+3%) con €0,8mld di erogato
Acquisiti 43 mila nuovi clienti (a 837 mila), per oltre il 40 % attraverso canali digitali*

Ricavi e utile lordo in solido progresso

*Ricavi a €146m (+2% a/a¹), ben diversificati tra margine di interesse (€104m) e commissioni €42m (+13%)
Costi pressoché stabili (a €115m, +1%) nonostante il potenziamento della rete e l'accresciuta operatività
Utile lordo in crescita dell'11% a €23m*

¹ a/a: 1^a sem esercizio 18/19 vs 1^a sem esercizio 17/18

CheBanca!

Il Consiglio di Amministrazione di CheBanca! ha approvato i risultati semestrali al 31 dicembre 2018

GianLuca Sichel, Amministratore Delegato, dichiara:

“Il percorso di crescita di CheBanca è proseguito anche nel secondo trimestre dell’esercizio 2018/19 malgrado la volatilità e l’andamento non favorevole dei mercati. Al contrario, la banca è stata in grado di attrarre nuovi clienti raccogliendo negli ultimi sei mesi circa un miliardo di risparmi. La qualità della relazione, il continuo potenziamento digitale e delle reti distributive e l’innovazione di prodotto ci hanno permesso ottenere, proprio nell’ultimo trimestre, il record di oltre 500 milioni di raccolta di risparmio gestito e amministrato. Continuiamo nel nostro impegno per migliorare giorno per giorno il rapporto con i clienti, immedesimandoci nei loro bisogni, offrendo una modalità di interazione innovativa e semplice, coniugata con un’offerta completa e conveniente.”

OPERATIVITA' E SVILUPPO DEL PORTAFOGLIO PRODOTTI

- Attività di banking fortemente concentrata su canali remoti (96% dei bonifici, 91% dei vincoli di conto deposito eseguiti via home banking; oltre 90% dei versamenti/prelievi direttamente da ATM) al fine di liberare risorse per incrementare la capacità di relazione diretta con il cliente. Prosegue altresì l'**evoluzione digitale** delle filiali di CheBanca! con quasi il 60% delle firme per operazioni dispositive dei clienti eseguite in filiale mediante firma digitale.
- **Base clienti in deciso aumento**, a 837mila (807mila al 30 giugno) prevalentemente grazie al canale digitale (oltre il 40% delle nuove attivazioni).
- In ottica di **rafforzamento e completamento della piattaforma investimenti “open-guided”**, è stata avviata la distribuzione del prodotto Piano Individuale Previdenziale (“PIP”) di AVIVA su entrambe le reti, dipendenti e consulenti finanziari.
- **A dicembre è stata ulteriormente potenziata la piattaforma di front end** sui canali presidiati, tramite il rilascio della mobile collaboration: una modalità di sottoscrizione digitale e a distanza delle proposte di consulenza che consente di efficientare notevolmente tutto il processo.
- Nel mese di ottobre è stato lanciato il programma di fidelizzazione CheBanca! YourClub, per valorizzare la relazione con la banca, premiando i clienti con esperienze e prodotti in linea con le loro passioni. Si tratta di un programma basato su due dinamiche premiali in funzione dello status del cliente:
 - la prima, per tutti, si basa sulla valorizzazione delle azioni e dei comportamenti dei clienti su tre assi principali: fare banca in maniera efficiente, aumentare le masse, diventare brand ambassador
 - la seconda, offre gratuitamente una serie di esperienze esclusive per aumentare la fidelizzazione della clientela di fascia più alta.Il programma al 31/12 ha già superato i 24.000 iscritti.

CheBanca!

CRESCITA DELLE MASSE

TFA A €23,3mld (+3,2%), IMPIEGHI A €8,4mld (+3,4%)

- **Il totale delle masse** (Total Financial Assets, "TFA") **ha raggiunto i €23,3mld, in crescita del 3,2%** rispetto a giugno 2018, con un **aumento di tutte le componenti**: gestito (AUM a €6,6mld, +5,2%), amministrato (AUA a €2,3mld, +6,9%), depositi (a €14,4mld, +1,8%).
- **La raccolta netta del semestre (Net New Money, "NNM") è stata pari a €1 mld** (€0,6 nel primo trimestre e €0,4mld nel secondo trimestre a causa dell'instabilità dei mercati in quest'ultimo) **ed è rappresentata prevalentemente da raccolta gestita (€0,5mld) ed amministrata (€0,2mld)**; la raccolta diretta (€0,3mld) vede la crescita della componente transazionale più fidelizzante di conti correnti, che raggiungono €8,3 mld.
- **La crescita delle masse vede un equilibrato apporto dei principali canali distributivi:**
 - **50% rete proprietaria**: €0,5mld di NNM. Le masse TFA facenti capo al canale proprietario sono pari a €21,1mld, suddivise in €7,6mld di AUM/AUA e €13,5mld di depositi.
 - **50% consulenti finanziari**: €0,5mld di NNM. Le masse TFA facenti capo a consulenti finanziari raggiungono €2,2mld, suddivise in €1,3mld di AUM/AUA e €0,9mld di depositi.
- **Gli impieghi alle famiglie salgono** da €8,1mld a €8,4mld per effetto di un erogato mutui di €0,8mld (+19,4% rispetto ai €0,7mld del 1°sem.17/18). **La qualità dell'attivo si mantiene su ottimi livelli**: le deteriorate lorde si riducono (da €332,1m a €314,8m) con un'incidenza sugli impieghi al 3,8%. Si evidenzia che a seguito dell'adozione dell'IFRS9 sono, in particolare, stati incrementati per €17m i livelli di copertura delle attività deteriorate (stage 3). Anche grazie a questo, le attività deteriorate nette diminuiscono da €155,1m a €129,8m e rappresentano l'1,5% degli impieghi netti con un tasso di copertura del 58,8% (53,3%); le sofferenze nette si riducono (da €92,7m a €67,8m) e sono pari allo 0,8% degli impieghi netti, il tasso di copertura aumenta dal 60,9% al 69,3%.

REDDITIVITÀ IN MIGLIORAMENTO SU TUTTI GLI ORIZZONTI TEMPORALI

Rispetto all'analogo semestre del precedente esercizio, **il conto economico mostra un andamento positivo**:

- I ricavi aumentano del 1,7% (da €143,7m a €146,2m) **grazie alle commissioni che crescono significativamente** (+12,9%; da €36,8m a €41,6m) nonostante lo scarso appetito al rischio dei clienti e la rateizzazione nelle commissioni passive degli oneri di acquisizione dei consulenti finanziari.
- **I costi di struttura sono sostanzialmente stabili** (da €114,5m a €115,5m; +0,9%) nonostante l'aumentata operatività e lo sviluppo del franchise (costo del personale da €49,5m a 52,6m; +6,3%) grazie alla continua ottimizzazione dei costi amministrativi (da €65m a 62,9m; -3,3%).
- Le **rettifiche su crediti** evidenziano una riduzione di €1,1m (da €8,3m a €7,2m; -13,7%) anche grazie agli effetti positivi dell'FTA IFRS9.
- Il **risultato operativo** si attesta a **€23,5m in crescita** del 12,4% rispetto a €20,9m del 1° semestre 17/18.
- **L'utile netto è stabile a €16m** per la normalizzazione del carico fiscale.

CheBanca!

Rispetto al trimestre precedente il conto economico del secondo trimestre mostra la seguente evoluzione:

- **I ricavi aumentano del 3,3%** (da €71,9m a €74,3m): recuperando la stagionalità negativa del primo trimestre (luglio-settembre), ma rimanendo ancora negativamente influenzate dall'instabilità dei mercati e dagli investimenti rateizzati per l'avvio della rete di consulenti finanziari.
- **I costi di struttura si contraggono** (da €58,0m a €57,5m; -0,9%) per la riduzione dei costi amministrativi (da €31,8m a 31,1m; -2,2%), mentre è in lieve crescita il costo del personale (da €26,2m a 26,4m; +0,8%).
- Le **rettifiche su crediti** evidenziano una **significativa contrazione** di €0,8m (da €4m a €3,2m; -21%).
- Il **risultato operativo del trimestre cresce** da €9,9m a €13,6m (+37,4%).

PRINCIPALI INIZIATIVE E RICONOSCIMENTI

Il 16 Ottobre 2018, è partita un'importante iniziativa di CSR denominata "L'Accademia del Legno di CheBanca!": è questo il nome dell'impresa sociale artigiana nata appunto dalla collaborazione tra CheBanca! e la cooperativa sociale Contrada degli Artigiani di Cometa. Un progetto pensato per creare un centro d'eccellenza per il recupero della dispersione scolastica e l'inserimento lavorativo di ragazzi che vivono condizioni sociali, economiche e personali difficili e che si pone l'ambizioso obiettivo di diventare, entro il prossimo triennio, una realtà imprenditoriale sostenibile e indipendente. L'Accademia del Legno di CheBanca! avrà dunque una doppia anima. Da una parte si focalizzerà sulla formazione, essenziale per la crescita e la futura carriera degli allievi della Scuola Oliver Twist di Cometa, dall'altra funzionerà come una vera e propria start-up artigiana, in grado di realizzare prodotti ad alto valore qualitativo nel campo dell'arredo e della decorazione d'interni, destinati al mercato nazionale e internazionale. Nei prossimi tre anni Contrada degli Artigiani, attraverso l'Accademia del Legno di CheBanca!, investirà sulla crescita professionale di 6 giovani del proprio organico e offrirà inoltre 24 tirocini mirati sia all'orientamento sia all'inserimento nel mondo del lavoro. Al termine di questo percorso formativo tutti gli allievi si affacceranno al mondo del lavoro forti delle competenze acquisite; i più meritevoli saranno assunti dall'Accademia

Milano, 30 gennaio 2019

Mediobanca Investor Relations

tel. +39-02-8829.1

jessica.spina@mediobanca.com (860)
luisa.demaria@mediobanca.com (647)
matteo.carotta@mediobanca.com (290)

Mediobanca Media Relations

tel. +39-02-8829.1

lorenza.pigozzi@mediobanca.com (627)
stefano.tassone@mediobanca.com (319)
simona.rendo@mediobanca.com (914)

CheBanca!

1. CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO (€M)

CheBanca!	1°Sem es.17/18	1°Sem es.18/19	Var.
	31/12/2017	31/12/2018	YoY%
Margine di interesse	106,6	104,2	-2,2%
Proventi di tesoreria	0,3	0,4	33,3%
Commissioni/proventi netti	36,8	41,6	12,9%
Margine di intermediazione	143,7	146,2	1,7%
Costi del personale	-49,5	-52,6	6,3%
Spese amministrative	-65,0	-62,9	-3,3%
Costi di struttura	-114,5	-115,5	0,9%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su crediti	-8,3	-7,2	-13,3%
Risultato operativo	20,9	23,5	12,4%
Altre attività finanziarie/obblig. valutate al fair value	0,0	-0,3	n.s.
Risultato lordo	20,9	23,2	10,8%
Imposte sul reddito	-5,0	-7,3	46,0%
Utile netto	15,9	15,9	-0,2%
Utile netto civilistico²	7,3	6,2	-15,1%

2. CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO PER TRIMESTRI (€M)

CheBanca!	3M	3M	3M	3M	3M	3M
	30/09/2017	31/12/2017	31/03/2018	30/06/2018	30/09/2018	31/12/2018
Margine di interesse	53,6	53,0	52,1	53,3	52,5	51,7
Proventi di tesoreria	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,3
Commissioni/proventi netti	16,2	20,6	20,1	22,8	19,3	22,3
Margine di intermediazione	69,9	73,8	72,5	76,3	71,9	74,3
Costi del personale	-25,2	-24,3	-25,6	-27,5	-26,2	-26,4
Spese amministrative	-31,3	-33,7	-33,7	-34,0	-31,8	-31,1
Costi di struttura	-56,5	-58,0	-59,3	-61,5	-58,0	-57,5
(Rettifiche)/riprese di valore nette su crediti	-4,5	-3,8	-3,8	-4,4	-4,0	-3,2
Risultato operativo	8,9	12,0	9,4	10,4	9,9	13,6
Altre attività finanziarie/obblig. valutate al fair value	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,2
Risultato lordo	8,9	12,0	9,4	10,4	9,8	13,4
Imposte sul reddito	-2,9	-2,1	-3,1	-4,9	-3,5	-3,8
Utile netto	6,0	9,9	6,3	5,5	6,3	9,6
Utile netto civilistico²	1,2	6,1	6,2	5,5	6,3	-0,1

² L'utile netto civilistico qui riportato differisce dall'utile netto riportato nella divisione "affluent-premier" del Gruppo Mediobanca in quanto comprensivo dei contributi al Fondo interbancario dei depositi

3. TOTALE ATTIVITA' FINANZIARIE DELLA CLIENTELA (TFA, €M)

CheBanca!	30/09/17	31/12/17	31/03/18	30/06/2018	30/09/18	31/12/18
Risparmio gestito (AUM)	5.361	5.735	5.964	6.320	6.503	6.650
Risparmio amministrato (AUA)	1.804	1.831	1.972	2.116	2.170	2.262
Depositi	13.174	13.078	13.307	14.163	14.493	14.414
Totale TFA	20.339	20.644	21.242	22.598	23.166	23.326

4. TOTALE ATTIVITA' FINANZIARIE DELLA CLIENTELA - RETE CONSULENTI FINANZIARI (TFA, €M)

CheBanca!	30/09/17	31/12/17	31/03/18	30/06/2018	30/09/18	31/12/18
Risparmio gestito (AUM)	273	466	711	942	1.061	1.147
Risparmio amministrato (AUA)	64	88	110	149	165	179
Depositi	163	212	405	644	779	896
Totale TFA	500	766	1.226	1.735	2.005	2.222

5. RACCOLTA NETTA TOTALE (NNM, €M)

CheBanca!	3M 30/09/17	3M 31/12/17	3M 31/03/18	3M 30/06/2018	3M 30/09/18	3M 31/12/18
Risparmio gestito (AUM)	37	336	325	338	167	336
Risparmio amministrato (AUA)	6	37	90	257	71	178
Depositi	-180	-96	229	856	330	-79
Totale Raccolta (NNM)	-137	277	644	1.451	568	435

6. RACCOLTA NETTA - RETE CONSULENTI FINANZIARI (€M)

CheBanca!	3M 30/09/17	3M 31/12/17	3M 31/03/18	3M 30/06/2018	3M 30/09/18	3M 31/12/18
Risparmio gestito (AUM)	38	191	257	229	118	137
Risparmio amministrato (AUA)	18	27	23	40	16	21
Depositi	68	49	193	239	135	117
Totale Raccolta (NNM)	124	267	473	508	269	275

7. ALTRE INFORMAZIONI PATRIMONIALI (€M)

CheBanca!	30/09/17	31/12/17	31/03/18	30/06/2018	30/09/18	31/12/18
Mutui alla clientela – erogato cumulato	306	695	1.124	1.594	377	829
Impieghi alla clientela – stock	7.568	7.710	7.884	8.107	8.184	8.382

8.INDICI

CheBanca!	30/09/2017	31/12/2017	31/03/2018	30/06/2018	30/09/2018	31/12/2018
<i>Impieghi a clientela / Depositi da clientela</i>	57%	59%	59%	57%	56%	58%
Deteriorate nette / Impieghi	2,4%	2,2%	2,1%	1,9%	1,7%	1,5%
Sofferenze nette / Impieghi	1,4%	1,3%	1,2%	1,1%	0,9%	0,8%
<i>Costi / Ricavi</i>	80,8%	79,7%	80,4%	80,4%	80,7%	79,0%

9. DATI DI STRUTTURA

CheBanca!	30/09/17	31/12/17	31/03/18	30/06/2018	30/09/18	31/12/18
N. dipendenti	1.295	1.295	1.318	1.321	1.326	1.330
di cui gestori <i>affluent-premier</i>	407	409	410	416	413	418
N. consulenti finanziari	112	157	203	226	244	288
N. filiali	111	109	110	111	111	110
N. negozi finanziari dei consulenti	26	35	38	46	51	59