



MEDIOBANCA

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI MEDIOBANCA

Approvati i risultati di esercizio al 31 dicembre 2024

Milano, 10 febbraio 2025

RISULTATI RECORD NEI 6M:

RICAVI €1,8MLD, UTILE NETTO €660M, ROTE 14%

**ACCELERAZIONE DEI RISULTATI NEL 2°TRIM,
PARTICOLARMENTE BRILLANTE PER RICAVI (~€1MLD)
E RISULTATO DI GESTIONE TRAINATO DAL WM E CIB**

TARGET PER IL 2026 RIVISTI AL RIALZO:

RICAVI: ~€4MLD (DA €3,8MLD)

UTILE NETTO: >1,4MLD

**DISTRIBUZIONE TOTALE CUMULATA NEL TRIENNIO 24-26*:
>€4MLD (DA 3,7MLD)**

RISULTATI RECORD, CHE CONFERMANO UNA TRAIETTORIA DI ULTERIORE PROGRESSIONE

Nei 6M:

**Ricavi di Gruppo a €1.848m nei 6M (+7%¹), con apprezzabile crescita di tutti i business:
WM +5%¹ (a €480m), CIB +32%¹(a €451m), CF +8%¹ (a €629m), INS +9%¹ (a €243m)**

Cost/Income al 42%

Costo del rischio in calo a 50bps (-1pp¹)

Utile netto dei 6M a €660m (+8%¹), EPS6M a €0,79 (+10%¹), ROTE al 14% (+60bps¹),

Nei 3M: FORTE ACCELERAZIONE

**Ricavi di Gruppo a €983m nel 2T (+14%²) trainati da WM e CIB
WM +10%² (a €252m), CIB +46%² (a €268m), CF +3%² (a €319m), INS +11%² (a €128m)**

**Margine di interesse nuovamente in crescita (€494m nel 2T, +2%²)
grazie alla ripresa dei volumi ed alla tenuta dei rendimenti degli attivi**

**Record di commissioni nette (€316m nel 2T, +36%²)
per gli ottimi risultati dell'advisory IB e la progressione del WM**

Costo del rischio in calo nel CF (a 175bps)

¹ a/a: 6M dic.24 vs 6M dic.23

² t/t: 3M dic.24 vs 3M sett.24.

(*)Esercizi 23-24, 24-25 e 25-26

ELEVATA GENERAZIONE DI CAPITALE E REMUNERAZIONE DEGLI AZIONISTI

CET1 al 15,2%³

Acconto di dividendo a maggio e novembre + €385m SBB⁴ in corso (61% già eseguito)

POSIZIONAMENTO AI VERTICI NEI MERCATI DI RIFERIMENTO

WM: NNM⁵ di €4,8mld nei 6M, # top 5 in Italia⁶, leadership nel PIB
(NNM pari a 10% annualizzato delle TFA)

CIB: al primo posto nelle classifiche IB in Italia⁷ e leader nel Sud-Europa
(Commissioni nel 2T pari a €150m)

CF: €4,3mld erogati nei 6M (+11%¹), crescita profittevole e superiore alla media del settore
(Margine di interesse nel 2T pari a €282m)

CONFERMATE LE LINEE GUIDA PER L'ESERCIZIO 24/25

Crescita delle TFA: €9-10mld di NNM

Margine di interesse resiliente

Crescita delle commissioni: "low double-digit"

Crescita dell'utile per azione "EPS" +6/8%⁸ a/a

Elevata distribuzione con basso rischio di esecuzione: cash payout al 70% + riacquisto di azioni⁹

TARGET DEL 2026 RIVISTI AL RIALZO

Ricavi: da €3,8mld a ~€4mld (es.25/26)

Utile netto: >1,4mld (es.25/26)

Pay-out: ~100% (es.25/26)

Distribuzione totale cumulata per il triennio es.24-26: oltre €4mld (da €3,7mld)
cash + riacquisto di azioni⁹

³ CET1 FL a regime, pro-forma considerando permanente il *Danish Compromise* (beneficio di ~100bps) ed includendo 50bps circa di utile del semestre al netto del dividendo (payout al 70%); CET1 Corep al 14,8% senza utile di periodo, in linea con le indicazioni BCE per le banche con buy back in corso non pienamente definito negli importi.

⁴ Approvato dalla BCE e dall'Assemblea 2024 per €385mln, avviato il 12 novembre 2024

⁵ NNM: net new money, flussi netti di attività finanziarie della clientela

⁶ Posizionamento di MBWM nella classifica Assoreti nel periodo gen-dic.24

⁷ Source: Dealogic (gen-25), operazioni M&A annunciate da investment banks, escludendo quelle auto-originate

⁸ Include la cancellazione delle azioni rivenienti dal piano di acquisto di €385m da implementare nell'esercizio 24-25.

⁹ Ammontare definito a fine esercizio in base alla normativa vigente; distribuzione cumulata per gli esercizi 23-24, 24-25 e 25-26.

WM: L'EFFICACIA DEL MODELLO PRIVATE & INVESTMENT BANKING E LA FORZA DEL BRAND MEOBANCA NEL RIPOSIZIONAMENTO DI PREMIER GUIDANO LA CRESCITA

Sviluppo prioritario della piattaforma fee-driven distintiva di Private Investment Banking

Lo sviluppo di MBWM è favorito dal posizionamento distintivo di Mediobanca in Italia come Private & Investment Bank, tratto particolarmente rilevante con il ciclo economico che favorisce eventi di liquidità originati dall'Investment Banking. Una crescita a tassi superiori del sistema verrà, inoltre, assicurata dal rafforzamento dell'offerta di prodotti all'interno dell'ecosistema Mediobanca e dal continuo potenziamento della rete, già prima in Italia per indici di produttività

Nei 6 mesi:

Sviluppo del modello PIB (€0,8mld di raccolta da eventi di liquidità) e piattaforma di Private Markets in continuo ampliamento

Positivo lancio di Mediobanca Premier: in un anno raddoppiati i nuovi ingressi di bankers/CF, le masse trasferite, i clienti di fascia alta acquisiti

TFA in crescita di €13mld nell'ultimo anno a €107mld, con €4,8mld di NNM nei 6M (ai migliori livelli settoriali), con una quota di mercato di circa il 9% nel Premier

Ricavi +5%¹ €480m, con ultimo trimestre a €252m (+10% t/t)

Commissioni €270m (+13%¹), di cui €146m nel 2T (+17% t/t)

Utile netto €111m (+10%¹), di cui €58m nel 2T (+9% t/t)

RORWA +20bps¹ a 3,8%

CIB: IMPORTANTE ACCELERAZIONE DELLE COMMISSIONI CAPITAL LIGHT GRAZIE ALLA QUALITA' DEI BANKERS ED AL RAFFORZATO PRESIDIO INTERNAZIONALE CHE HANNO PERMESSO DI COGLIERE LA RIPRESA DEL MERCATO

Piattaforma Europea capital-light, fee-driven, sinergica allo sviluppo del WM

Lo sviluppo del CIB è favorito dall'avviata riduzione dei tassi di interesse e dalla marcata ripresa della corporate activity. In questo macro scenario Mediobanca gode di un vantaggio competitivo dato dalla tradizionale leadership in Italia e sud Europa con aree di eccellenza in segmenti specialistici, dal forte radicamento nel segmento mid-corporate e dalla crescente attività svolta sinergicamente col WM. La progressiva entrata a regime delle nuove iniziative enunciate nel Piano 23/26 favoriscono la costante crescita della redditività del business, già oggi salita all'1,9% (RORWA)

Nel semestre:

Confermata la ripresa dell'IB (56 operazioni annunciate nel 1S25, +27% a/a¹⁰) favorita nei prossimi mesi anche dalla riduzione dei tassi

Risultati record nel tech/digital advisory di Arma Partners, sostenuta attività Energy Transition, presenza mid cap a Francoforte e BTP specialist avviati

Ricavi +32%¹ a €451m, con commissioni +75% a €234m con il raddoppio della componente advisory, salita al ~75% delle commissioni stesse

Forte aumento delle commissioni nel 2T a €150m (+79% t/t) per l'execution di importanti operazioni in Italia e all'estero

RWA -6% a/a (€15,1mld), in salita di quasi €1mld nel trimestre per ripresa degli erogati

¹⁰ Su base omogenea

Utile netto +31%¹ a €142m, di cui €85m nel 2T
RORWA +70bps¹ a 1,9%

CF: RISULTATI RECORD PER LA CRESCITA DEI VOLUMI E DEI MARGINI, COSTO DEL RISCHIO IN RIDUZIONE

Il CF si conferma fonte di diversificazione ed il motore del margine di interesse del Gruppo

Mediobanca, con Compass, è tra i leader in Italia nel credito al consumo, business che presenta interessanti tassi di sviluppo per le evoluzioni demografico-comportamentali degli italiani. In un contesto di tassi di interesse decrescenti la rotazione del libro impieghi – a tasso fisso – permette di beneficiare di rendimenti medi crescenti con evidenti benefici sul margine di interesse. In questo contesto Compass gode di un vantaggio competitivo dato dalla leadership sui canali digitali/BNPL, dall'essere l'80% della nuova produzione di prestiti personali effettuata su rete proprietaria, dall'aver sviluppato sofisticati sistemi di pricing e scoring in oltre 60 anni di attività, attraverso tutti i cicli economici.

Nel semestre:

Erogati nei 6M €4,3mld, in accelerazione a €2,2mld nel 2T

**Tasso di crescita dell'erogato superiore al mercato¹¹ e focalizzazione sui segmenti più
profittevoli (prestiti personali e distribuzione diretta)**

**Margine di interesse in costante crescita +9%¹ a €557m (2T a €282m,+3% t/t) con rendimenti
previsti in crescita nei prossimi trimestri in un contesto di riduzione dei tassi**

CoR a 176bps (175bps nel 2T) con rischiosità gestionale in miglioramento nel 2T¹²

**Utile netto ai massimi storici: €203m (+5%¹), di cui €102m nel 2T
RoRWA +10bps¹ a 2,8%**

INSURANCE

Contribuzione elevata e decorrelata

L'apporto al Gruppo dell'investimento in Ass. Generali risulta positivo alla luce della stabilità e visibilità degli utili della compagnia; l'elevato rendimento dell'investimento beneficia anche del trattamento favorevole introdotto dal Danish Compromise

Nel semestre

Ricavi +9%¹ a €243m, di cui €128m nel 2T

Utile netto +8% a €241m

RoRWA +20bps¹ a 3,4%

¹¹ Aumento erogati Compass nei 12M 2024 dell'8,3% vs media Assofin del 7,5%

¹² Costo del rischio gestionale effettivamente osservato ex-overlays, senza considerare gli accantonamenti esclusivamente dovuti all'aggiornamento del modello IFRS9 (a PD e LGD invariate). CoR gestionale pari a 187bps nel 2T25 in calo di circa 10 bps t/t.

Il Consiglio di Amministrazione di Mediobanca, presieduto da Renato PAGLIARO, ha approvato i risultati consolidati al 31 dicembre scorso del Gruppo Mediobanca illustrati dall'Amministratore Delegato Alberto NAGEL e dal Direttore Generale Francesco Saverio VINCI.

Alberto Nagel, Amministratore Delegato di Mediobanca, ha dichiarato: *“Dopo aver chiuso lo scorso esercizio con i risultati migliori di sempre, Mediobanca ha confermato anche in questo semestre la **crescita di tutte le sue divisioni**, consolidando **le principali iniziative del Piano 23-26**. Tutte le piattaforme distributive fisiche e digitali sono state potenziate, attraendo i migliori talenti; l'offerta di servizi è stata ampliata e riposizionata sempre più sul modello Private Investment Banking, con un ottimo riconoscimento da parte dei clienti nelle loro decisioni di investimento, di finanziamento, di consulenza ordinaria e straordinaria. **La crescita sostenibile del business è ben avviata e procede ad una velocità stabilmente superiore al passato. Mediobanca è concentrata sull'esecuzione del Piano “One brand- One culture” che la colloca come operatore sempre più focalizzato sul Wealth Management fortemente integrato con un Corporate & Investment Banking sinergico e diversificato. Remunerazione degli azionisti e creazione di valore collocano Mediobanca ai migliori livelli settoriali, in uno scenario di riduzione dei tassi di interesse.***

Risultati consolidati

Il Gruppo chiude il primo semestre con risultati record: **utile di 659,7 milioni, dopo ricavi per 1.847,7 milioni (+6,8%¹), rapporto costi/ricavi in calo al 42% e costo del rischio contenuto a 50bps (-1bps¹). Il ROTE si attesta al 14% (+60bps¹), il RORWA al 2,8% (+20bps¹).**

In dettaglio nel trimestre:

- ◆ **L'andamento commerciale è stato robusto** su tutte le divisioni:
 - ◆ **le TFA salgono del 14%¹, con addizionali 13 miliardi, a 106,8 miliardi** (+3,7 miliardi t/t), per la raccolta ai migliori livelli settoriali (NNM nel semestre di 4,8 miliardi di cui 2,3 nell'ultimo trimestre) e AUM/AUA che raggiungono 79 miliardi (+19,4% a/a, +5% t/t). Nel semestre si segnala l'entrata di circa **0,8 miliardi di liquidity events** e il **miglioramento del mix di raccolta per 2/3 rappresentata da AUM**;
 - ◆ **l'erogato nel Credito al Consumo raggiunge 4,3 miliardi (2,2 miliardi nell'ultimo trimestre)**, con l'80% dei prestiti personali derivante da produzione diretta, e ampliamento degli spread degli impieghi;
 - ◆ **si conferma vivace l'attività dell'Investment Banking** con un aumento del numero di operazioni annunciate del 27%¹ sia nel segmento Large che Mid Corporate; gli ultimi mesi del 2024 sono stati caratterizzati da un'intensa **attività di corporate finance (investment banking e debt division) con un incremento delle transazioni non domestiche (in particolare di Arma che tocca il massimo storico)**. Anche i volumi creditizi **corporate vedono una ripresa** dopo numerosi mesi di calo. Si ricorda infine l'apertura dell'ufficio a Francoforte, con l'obiettivo di aumentare la presenza mid corporate al di fuori del mercato domestico.
 - ◆ **le attività ponderate per il rischio (RWA) sono in calo di circa il 3% a/a** (a 47,6 miliardi) per l'attenta politica di ottimizzazione/erogazione degli attivi, pur se in lieve ripresa nell'ultimo trimestre **per la migliore dinamica degli impieghi, in particolare quelli corporate**.
- ◆ **I ricavi consolidati crescono del 7%¹ a 1.847,7 milioni rispetto allo scorso anno, con crescita a doppia cifra delle commissioni nette (+30%), con tutti i business in crescita (WM +5%¹ (a €480m), CIB +32%¹ (a €451m), CF +8%¹ (a €629m), INS +9%¹ (a €243m); nel dettaglio:**

- ◆ **il margine di interesse si mantiene solido a 978,9 milioni**, di fatto sui livelli dello scorso anno (996,5 milioni), **con una ripresa nel trimestre (da 485 a 493,9 milioni)** riveniente della progressione Consumer (+8,6% a/a; +2,7% t/t), del miglior apporto di volumi CIB e banking book. Si inizia a manifestare un contenimento del COF WM (da 1,93% a 1,81%). Gli attivi scontano il calo dei tassi di mercato (Euribor 3m: -67bps), controbilanciato dai maggiori volumi (+1,4 miliardi). In dettaglio il risultato del Consumer cresce da 512,7 a 556,9 milioni principalmente per i maggiori volumi di impiego; il CIB è stabile a 152,6 milioni, il Wealth Management (da 213 a 204,2 milioni) sconta l'andamento debole dei volumi di mutui ipotecari accentuato dai rimborsi anticipati; infine la Tesoreria, dove è allocata gran parte della sensitivity, dimezza l'apporto (da 85 a 35,8 milioni) per il calo dei tassi e la maggior inerzia del costo dei depositi.
- ◆ **le commissioni nette salgono a 546,7 milioni (+29,5% a/a; +36,5% t/t) segnando un nuovo record trimestrale di 315,5 milioni**; le commissioni della divisione Wealth Management salgono a 270,4 milioni (+12,5% a/a; +17,4% t/t) trainate dalle commissioni ricorrenti (management e upfront) del franchise Premier e Private (+10% a 260 milioni, di cui 138,7 nel trimestre, +14% t/t); il Corporate and Investment Banking evidenzia un forte incremento a 233,7 milioni (+75,2% a/a; 150 milioni nel trimestre; +79,2% t/t) per il raddoppio delle commissioni di advisory (da 79 a 178,5 milioni) nel segmento large, riferibili per il 60% all'estero grazie all'importante contributo di Arma Partners (80,8 milioni nel semestre); il Consumer salda a 72,2 milioni (70,9 milioni; +7,5% t/t);
- ◆ **i proventi da Tesoreria chiudono a 91,8 milioni** riportandosi sui livelli dello scorso anno (93,4 milioni) con un contributo del trimestre di 52,6 milioni favorito dalla ripresa del portafoglio proprietario trading CIB (15,2 milioni nel trimestre, 20,1 milioni nel semestre; 7,3 milioni lo scorso anno) che compensa così la minor performance del banking book delle Holding Functions (5,6 milioni nel semestre contro 23,1 milioni dello scorso anno) condizionato dalla discesa dei rendimenti di mercato che tuttavia determinano un miglioramento della riserva OCI (+42,8 milioni nei 6 mesi). L'attività Markets conferma sostanzialmente il risultato semestrale dello scorso anno (da 48,4 a 43,9 milioni, di cui 21,8 nel trimestre);
- ◆ **l'apporto all'equity method di Assicurazioni Generali è pari a 226,7 milioni**, in aumento rispetto allo scorso anno (+5,4%, da 215,1 milioni) con un contributo nel trimestre di 121,3 milioni che beneficia dell'andamento positivo di tutti i segmenti (Vita, Danni, Asset & Wealth Management); gli altri investimenti IAS28 concorrono per 3,6 milioni (3,5 milioni).
- ◆ **L'efficienza è preservata con un Cost/Income in lieve riduzione al 42,2% (42,5%)**, comprensivo dei significativi investimenti in distribuzione, innovazione e potenziamento dei sistemi informativi e dei presidi di sicurezza del Gruppo. **I costi di struttura si attestano infatti a 780,1 milioni**, di cui 411,1 nel trimestre: costo lavoro (+9,7%, da 382,2 a 419,1 milioni, di cui 219 milioni nel trimestre) che riflette maggiori risorse (FTE: +2,6%, da 5.369 a 5.510) concentrate nelle aree di business nonché l'allineamento alle performance del variabile CIB; spese amministrative (+2,2%, da 353,2 a 361 milioni, di cui 192,1 milioni nel trimestre) con una componente tecnologica preponderante (+2,5% a/a, a 127,2 milioni) seguita da i costi di back office/operation (+5% a 103 milioni), trainati dai volumi, e spese di recupero crediti (+5% a 21 milioni netti).
- ◆ **Le rettifiche su crediti si stabilizzano a 133,4 milioni** (132,9 milioni lo scorso anno) con una quota trimestrale di 66,2 milioni; specularmente il CoR si attesta a 50bps (51bps lo scorso anno). La voce di Gruppo riguarda di fatto il contributo Consumer (+11,8%, da 121,3 a 135,6 milioni, di cui 67,7 nel trimestre) che sconta una progressiva normalizzazione dei tassi di default ai livelli pre-covid e il diverso mix di prodotti/canali (CoR da 166 a 176bps nei 12 mesi; 175bps nell'ultimo trimestre). Gli altri comparti mostrano un sensibile miglioramento con rettifiche ridotte a 1 milione nel WM (erano 6,3 milioni lo scorso anno) e riprese di valore in CIB (+0,5 milioni) e Leasing (+2,3 milioni). Lo stock di overlays flette lievemente (da 221,6 a 201 milioni), con la variazione riconducibile al Consumer, in buona parte legata all'assorbimento nel modello IFRS9
- ◆ **L'utile netto sale a 659,7 milioni (+7,9% a/a) con 6 Mesi EPS di 0,79 (+10% a/a), ROTE adj. al 14% (+60bps a/a), RORWA adj 2,8% (+20bps a/a)**, includendo:

- ◆ le valorizzazioni dei fondi di investimento del portafoglio banking book (positive per 8,4 milioni) e riprese di valore per 2,3 milioni sul portafoglio dei titoli del banking book;
- ◆ oneri non ricorrenti per 13,6 milioni, di cui 6 riguardano gli accantonamenti per *earn-out* (in particolare sulla quota differita di ARMA), 3,6 l'adeguamento dei fondi rischi principalmente legati a *litigation* e 4 per altri costi non ricorrenti;
- ◆ imposte del periodo per 231,4 milioni (*tax rate* del 24,8%).

* * *

Le poste patrimoniali al 31 dicembre mostrano un **attivo in lieve aumento nel semestre da 99,2 a 99,9 miliardi**, in dettaglio:

- ◆ **gli impieghi a clientela passano da 52,4 a 53,9 miliardi** per la ripresa del Corporate and Investment Banking (da 19 a 19,9 miliardi) concentrata nel Large Corporate (+7%, da 16 a 17,2 miliardi) ed in lieve flessione il Factoring (-8,3%, da 3 a 2,7 miliardi) penalizzato dalla crisi del settore auto. Il Consumer Finance mantiene il trend di crescita trimestrale (+2,4%, da 15,2 a 15,6 miliardi) così come Wealth Management (+1,4%, da 16,9 a 17,1 miliardi) che beneficia della ripresa CMB (+4,4%, da 2,9 a 3 miliardi) ma sconta la stabilità dei mutui ipotecari (a 12,6 miliardi) per la ripresa dei rimborsi anticipati;
- ◆ **L'erogato nei 6 mesi del Consumer registra una crescita a doppia cifra (+10,5%, da 3.927,4 a 4.340 milioni)** che beneficia di performance positive in tutti i prodotti: prestiti personali (+9,2%, da 1.815 a 1.982,3 milioni); prestiti auto (+4,9%, da 671,3 a 703,9 milioni); prestiti finalizzati (+4,3%, da 582 a 607,1 milioni); canale Heylight/ BNPL (+51%, da 207,1 a 312,7 milioni). Il Corporate and Investment Banking beneficia della ripresa nel Lending e Finanza Strutturata (4,2 miliardi di erogato a fronte di rimborsi per 3,2 miliardi) assorbendo così il minor turnover Factoring (da 6,2 a 4,9 miliardi). Nel Wealth Management si registrano nuovi mutui ipotecari per 652,3 milioni (+36%) che compensano rimborsi per 618 milioni;
- ◆ **le attività deteriorate lorde si attestano a 1.379 milioni** (+3,2% s/s; -1% t/t) con **un'incidenza sugli impieghi pari al 2,5% e copertura pari al 69,4%**. La quota Consumer che cresce a 1.050 milioni (+7,4% nei sei mesi; +1,3% t/t) è assorbita dai cali di Corporate and Investment Banking (stock a 33,2 milioni, di cui solo 6,7 nel segmento Large Corporate), Wealth Management (225,7 milioni, di cui 148,1 ex Premier) e Leasing (70,1 milioni);
- ◆ **Le posizioni nette a Stage2 si mantengono a 2.352,5 milioni** (4,4% degli impieghi netti) con lievi crescite di Consumer (da 1.234 a 1.263,5 milioni), Wealth Management (da 744,9 a 757 milioni) e Leasing (da 65,8 a 81 milioni) in gran parte assorbite dal calo del Corporate and Investment Banking (da 277,1 a 251,1 milioni);
- ◆ **i titoli del banking book crescono da 11,3 a 12 miliardi**, di cui 5,2 nel portafoglio HTC, 6,4 in quello HTC&S e 0,4 designate al fair value (FVO); la posizione in titoli di stato italiani sale da 5,4 a 6,1 miliardi mantenendo una duration invariata a circa 2 anni. Il portafoglio vede riserve OCI positive per 42,8 milioni e plus inespresse del comparto Hold to Collect per 7,9 milioni;
- ◆ **gli impieghi di tesoreria calano di 1,8 miliardi**, atterrando a 4,6 miliardi, per l'utilizzo di gran parte della liquidità depositata in BCE (-1,5 miliardi) volta a fronteggiare il rimborso del T-LTRO; parallelamente aumenta il ricorso a depositi per stock lending. Le attività finanziarie di negoziazione si mantengono sui livelli precedenti con un diverso mix (i cali di azioni e obbligazioni compensano l'aumento della quota di certificates EUA);
- ◆ **la raccolta totale si incrementa da 63,7 a 64,2 miliardi** con una quota cartolare a 28,7 miliardi, dopo emissioni per 3,1 miliardi e rimborsi per 2 miliardi; i depositi *Wealth* crescono a 28,2 miliardi. Infine, il ricorso all'interbancario è pari a 7,3 miliardi;

- ◆ **Le Total Financial Assets (TFA) salgono a 106,8 miliardi** (+14% s/s; +3,6% t/t) alla crescita netta (NNM) di 4,5 miliardi si aggiunge un effetto mercato di 2,5 miliardi. Le AUM salgono a 48,2 miliardi (+4,9 miliardi nel semestre e + 7,4 miliardi rispetto a dodici mesi fa), le AUA restano stabili a 30,4 miliardi mentre i depositi si incrementano a 28,2 miliardi, di cui 17,9 ex Premier. La raccolta indiretta del Private salda a 36,8 miliardi (+3 miliardi nei 6 mesi di cui 1,9 di NNM), il Premier a 26,9 miliardi (+2 miliardi di cui 1,2 NNM) con una quota AUM a 16,9 miliardi; l'Asset Management arriva a 31,7 miliardi, di cui 16,8 collocati dalle reti del Gruppo.
- ◆ **I ratios patrimoniali (CET1: 15,2%³; Total capital: 17,6%)** confermano elevati buffer rispetto al Maximum Amount (buffer di circa 420bps)¹³ e all'Overall Capital Requirement¹⁴ di 8,65%:
 - ◆ **il CET1 ratio a fine dicembre si riporta sui livelli di inizio esercizio**, il calo (-20bps) nel trimestre, sconta l'incremento degli stock di impieghi e del trading (RWA: +300 milioni), l'impatto delle deduzioni prudenziali (principalmente Assicurazioni Generali, -25bps) e la flessione marginale della riserva FVOCI (-5bps). Il risultato di periodo, al netto del dividend payout (70%), apporta un beneficio di circa 50bps;
 - ◆ **il CET1 COREP si attesta al 14,8%, senza considerare utile di periodo.** Tale esposizione riflette l'indicazione della BCE di non contabilizzare gli utili quando è in corso una politica di distribuzione con buyback non pienamente definiti negli importi. E' inoltre coerente con il completamento del target del Piano 23-26 di buy back (€1 miliardo di riacquisti cumulativi nell'arco dei 3 anni di Piano);
 - ◆ **il Total Capital ratio è pari al 17,6%;** il Leverage ratio si mantiene stabile al 7,4% e l'indice MREL è pari al 42,7% degli RWA e al 20,7% delle esposizioni LRE (a fronte di requisiti minimi fissati per il 2024 rispettivamente pari al 23,57% ed al 5,91%).
- ◆ **Mediobanca ha dato avvio all'esecuzione del piano di acquisto di azioni proprie, del controvalore di €385 milioni**, approvato dalla Banca Centrale Europea il 7 ottobre e dall'Assemblea degli azionisti il 28 ottobre. **Il piano verrà eseguito entro giugno 2025** e comporterà la cancellazione delle azioni proprie rivenienti dall'acquisto. **Al 7 febbraio le azioni acquistate sono 16 milioni pari al 1,9% del capitale e al 61% del valore complessivo del piano di riacquisto.**

Risultati divisionali

1. **Wealth Management¹⁵: risultati commerciali eccellenti con NNM (€4,8mld) ai migliori livelli del settore e in miglioramento nel mix (2/3 AUM) a conferma della raggiungibilità degli obiettivi di NNM annui pari a 9-10 miliardi. Ricavi in crescita del 5% e utile del 10% a/a, trainati dalla crescita a doppia cifra delle commissioni, con TFA in aumento a**

¹³ Maximum Distributable Amount – MDA: livello minimo di capitale CET1 richiesto che include la shortfall di capitale AT1 e Tier2 (al 31 dicembre 2024 rispettivamente pari a 1,83% e 0,04%).

¹⁴ L'Overall Capital Requirement sul CET1 include il 56,25% del requisito aggiuntivo P2R per il 2024 pari all'1,75%, il Conservation Capital Buffer (2,50%), il Countercyclical Buffer al 31 dicembre 2024 (0,14%), il requisito O-SII introdotto per Mediobanca a partire dal 2024 pari a 0,125% (dal 2025 a regime pari a 0,25%) ed il nuovo requisito per rischio sistemico recentemente introdotto da Banca d'Italia al 31 dicembre 2024 pari a 0,4% (a regime entro giugno 2025 pari all'1% delle esposizioni rilevanti).

¹⁵ Include il segmento Premier Banking (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.

circa €107mld (+14% a/a) e nonostante il calo del margine di interesse. RORWA elevato al 3,8%.

La divisione chiude il primo semestre dell'esercizio 2024/2025 con un utile netto di 110,6 milioni (+10,4% a/a) dopo ricavi per 480,1 milioni (+4,9% a/a) sostenuti da un flusso commissionale in crescita (+12,5% a/a), indice Cost/Income stabile al 66% e costo del rischio in forte calo. Il RORWA si mantiene elevato al 3,8%. La divisione ha raggiunto risultati commerciali eccellenti, con la raccolta netta (NNM) a 4,8 miliardi (+30% pari al 10% delle TFA, annualizzato) e che si attesta sui livelli più elevati del settore con una quota di mercato di circa il 9%¹⁶.

Nel corso del semestre, **la divisione ha confermato il suo posizionamento distintivo nel Private Investment Banking, ha potenziato il franchise in particolare sulle fasce di clientela più alte accelerando, con l'avvio di Mediobanca Premier, il reclutamento di risorse commerciali senior. La struttura operativa è stata adeguata all'ampiesta offerta di prodotto a sostegno della crescita e redditività futura.** Questo nel solco del percorso strategico previsto nel Piano "One Brand - One Culture":

- ◆ **la raccolta netta (NNM) si è attestata a 4,8 miliardi con un significativo miglioramento del mix (2/3 di AUM) e un'importante quota di prodotti della casa** (circa il 44% della raccolta della rete); Polus ha apportato 1,1 miliardi di cui 780 milioni ex CLO. Positivi anche i flussi di depositi (313 milioni) sostenuti dalla **campagna promozionale** lanciata nel primo trimestre da Mediobanca Premier con la finalità di raccogliere masse **per sostenere la crescita e la conversione futura**;
- ◆ **è stata rafforzato il modello di Private Investment Banking**, con circa 0,8 miliardi di eventi di liquidità intercettati nel semestre, di cui 0,7 miliardi in collaborazione con il CIB.
- ◆ **la struttura distributiva è stata ampliata, con l'ingresso negli ultimi 12 mesi di oltre 130 nuovi professionisti, di cui 31 nell'ultimo trimestre (28 consulenti finanziari e 2 banker Premier e 3 senior banker Private).** Complessivamente, dal lancio di Mediobanca Premier il reclutamento di risorse è cresciuto del 30% e i portafogli medi sono raddoppiati (a circa 29 milioni per banker). La **clientela di fascia alta (patrimoni >€500 mila) è cresciuta di 4,6 mila unità, ad un ritmo doppio rispetto all'anno precedente.** In tutta la divisione WM è inoltre proseguito il programma di sviluppo di giovani talenti all'interno del programma Mediobanca Academy. A fine dicembre la rete consta di 1.337 professionisti (+84 a/a; +16 t/t), di cui 156 nel Private (stabili a/a) e 1.181 nel Premier distribuiti tra bankers (538 unità, +14 a/a) e consulenti finanziari (643 unità, +70 a/a), dislocati su 100 filiali e 108 punti vendita;

Tra le iniziative commerciali sviluppate nel trimestre, si segnalano:

- ◆ **Mediobanca Private ha proseguito l'arricchimento dell'offerta dei Private Markets**, con la raccolta del Group Global Value, fondo di Private Equity globale e del fondo Apollo European Private Credit, focalizzato su prestiti diretti a società europee, che vanno ad affiancare Apollo Aligned Alternatives e KKR; tutti prodotti evergreen che consentono alla clientela di sottoscrivere delle strategie Private Equity con una maggiore liquidabilità del capitale (la raccolta complessiva è stata di 132 milioni). A fine novembre si è concluso il collocamento di Mediobanca UBS Global Real Estate Co-Investment Opportunities, programma di co-investimenti nel Real Estate internazionale, raccogliendo un soft commitment di 480 milioni. Parallelamente è arrivato a conclusione il collocamento del fondo chiuso Investindustrial VIII (per circa 30 milioni) e sono stati avviati altri due fondi: Three Hills Impact Fund, fondo tematico di preferred capital, e Polus Special Situations Fund, fondo di Private Credit. Con riferimento ai Club Deal con target PMI italiane ad alto potenziale, a seguito del completamento della raccolta del soft commitment della seconda edizione del programma (TEC 2), sono stati

¹⁶ Fonte Assoreti (gen-dic-24), escludendo Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking.

effettuati i primi due investimenti, per un importo complessivo pari a circa 190 milioni (100 nel semestre) a valere sull'importo complessivo di 900 milioni.

- ◆ **Mediobanca Premier ha proseguito il riposizionamento verso clientela più sofisticata** che offre maggiori opportunità di sfruttare l'offerta di Gruppo integrata. È proseguito il collocamento dei fondi in delega di gestione, in partnership con primari Asset Manager Internazionali (Mediobanca Morgan Stanley Step In Global Balanced ESG Allocation, Mediobanca Fidelity World Fund, Mediobanca MFS Prudent Capital, Mediobanca Nordea World Climate Engagement, Mediobanca Pictet New Consumer Trend, Mediobanca Shroders Diversified Income Bond e Mediobanca Candriam Global High Yield) per complessivi 340 milioni circa. Nel periodo sono stati finalizzati 2 nuovi collocamenti di fondi Target Maturity obbligazionari: MB Selezione Cedola 2030 e MB Credit Opportunities 2030 (per complessivi circa 215 milioni). Nel periodo, inoltre, sono stati collocati titoli per un controvalore pari a circa 400 milioni, di cui circa 110 milioni in certificates e circa 170 milioni di obbligazioni del Gruppo.
- ◆ Nell'**Asset Management** si è registrato un ulteriore incremento degli AUM di Polus Capital ora a 10 miliardi dopo la chiusura del CLO XVIII e del CLO I US - prima transazione della piattaforma US - con una raccolta complessiva di circa 780 milioni. Nell'ambito del segmento distressed si è registrato l'importante commitment (fino a un miliardo) nella strategia Special Situations da parte di una società controllata dalla Abu Dhabi Investment Authority. RAM prosegue nel suo percorso di turnaround focalizzandosi sulle aree core, caratterizzate da apprezzabili performance di mercato.
- ◆ **Le attività gestite per conto della clientela (TFA) saldano a 106,8 miliardi** (+13 miliardi rispetto a 12 mesi fa e +7,4 miliardi nei 6 mesi) dopo aver recepito 2,6 miliardi di effetto mercato che concorre alla salita dello stock di AUM/AUA (da 71,5 a 78,6 miliardi); le AUM saldano a 48,2 miliardi (+18,2% a/a e +6,1% t/t). Il Private contribuisce alle TFA per 47,2 miliardi (+12,4% e +2,4% t/t), di cui 36,8 AUM/AUA (+17,8% e +4% t/t) e 10,3 depositi (-308 milioni t/t), il Premier per 44,8 miliardi (+14,1% a/a e +3,4% t/t), di cui 26,9 AUM/AUA (+20,7% a/a e +4,2% t/t) e 17,9 depositi (+381 milioni t/t). L'Asset Management sale a 31,7 miliardi (+17,5% e +6% t/t), di cui 16,9 collocati all'interno del Gruppo.

I ricavi crescono da 457,8 a 480,1 milioni (+4,9% a/a), in crescita anche rispetto al trimestre precedente (+10,2%) affetto dalla consueta stagionalità; nel dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse salda a 204,2 milioni (-4,1% a/a)** per la minor redditività degli impieghi in linea col calo dei tassi di mercato, accompagnato da volumi deboli;
- ◆ **le commissioni crescono da 240,4 a 270,4 milioni (+12,5% a/a)** con la componente ricorrente del franchising (management, banking e collocamenti) in crescita da 235,6 a 260,3 milioni ed un ROA stabile a 99bps. Le *management fees* (da 139 a 158 milioni; +14% a/a) che beneficiano della crescita delle masse medie, rispetto allo scorso anno sono in crescita anche le *upfront* (da 45,5 a 50 milioni; +10% a/a); stabili le *banking fees* (da 51 a 50 milioni); nel semestre si registrano anche 16 milioni di *performance fees* (10 milioni lo scorso anno) riferibili in larga parte all'asset management.

I costi di struttura salgono da 301,6 a 315,1 milioni (+4,5% a/a); il costo del lavoro aumenta a 167,5 milioni (+5,1% a/a) e sconta il rafforzamento degli organici (+50 risorse nette rispetto a 12 mesi fa) che riguardano in larga parte la distribuzione Premier e Private. Il moderato incremento delle spese amministrative (da 142,2 a 147,6 milioni; +3,8% a/a) vede la stabilizzazione della componente informatica e la crescita dei costi di operation.

Le rettifiche su crediti si riducono a 1 milione (6,3 milioni lo scorso anno) a conferma della buona qualità degli attivi, con stock di overlay che si attesta a 12 milioni.

L'utile netto sale a 110,6 milioni (+10,4% a/a) scontando oneri non ricorrenti per 4 milioni.

Gli impieghi creditizi saldano a 17,1 miliardi (sostanzialmente invariati rispetto a giugno 2024) con una quota di mutui ipotecari stabile a 12,6 miliardi dopo un erogato semestrale di 0,6 miliardi.

Le attività deteriorate lorde saldano a 225,7 milioni (-2 milioni) con un'incidenza sugli impieghi stabile all'1,3%; il tasso di copertura è pari al 42,1% a fronte di uno stock netto a 130,8 milioni (0,8% degli impieghi netti).

2. Corporate & Investment Banking: ricavi in crescita a doppia cifra a €451m, con record di commissioni nel secondo trimestre, trainate dall'advisory. RoRWA in crescita all'1,9%, sopra l'obiettivo di Piano, dopo crescita dell'utile a €142m e rigido controllo sugli RWA (-6% a/a).

Il Corporate & Investment Banking chiude con **ricavi pari a 451,4 milioni (+32% a/a), dopo un'importante accelerazione nell'ultimo trimestre (ricavi pari a 268 milioni, +46% t/t)**, e in particolare della componente commissionale (+79% t/t), favorita dalla vivace attività di Advisory. Il trimestre ha visto altresì i primi segnali di ripresa dei volumi di Corporate Lending, sebbene gli spread siano sempre contenuti. **L'utile netto del semestre si attese a 141,5 milioni (+31% a/a)**, che riflette un indice costi/ricavi contenuto (44%) e limitate riprese nette di valore sugli impieghi. **Il RoRWA è in aumento all'1,9%**, superiore all'obiettivo di Piano (1,6% a giugno 2026).

Gli eccellenti risultati del semestre, e in particolare dell'ultimo trimestre, **riflettono le principali leve delineate nel Piano "One Brand – One Culture"**, che prevede un'evoluzione della divisione di Corporate & Investment Banking in una **piattaforma sempre più advisory-driven/capital-light, internazionale e sinergica al WM**:

- ◆ **Arma Partners ha rafforzato la propria leadership nel Digital/Tech** con oltre 58 miliardi di operazioni annunciate nel 2024, miglior risultato dalla costituzione; nel semestre sono state completate 16 operazioni (la vendita di Aareon a TPG e CDPQ da parte di Advent International and Aareal Bank, l'acquisizione di Zellis Group da parte di Apax Partners, l'acquisizione di Copperleaf Technologies da parte di IFS e l'investimento in team.blue da parte di CPP Investments e Sofina, tra le più rilevanti). **Nel semestre la società ha contribuito alla generazione di oltre 80 milioni di ricavi, di cui quasi 60 nel secondo trimestre;**
- ◆ **il team dedicato alla Transizione Energetica**, costituito lo scorso anno, continua a supportare i clienti nelle strategie di transizione energetica, con **quattro operazioni rilevanti annunciate in Italia nel semestre;**
- ◆ **gli ottimi risultati della sinergica collaborazione con il Private Banking** a favore dello sviluppo del segmento Mid-Cap **si riflettono nelle classifiche dell'M&A in Italia, che vedono Mediobanca al primo posto per numero di operazioni** (45 nel 2024); inoltre, l'attività Mid-Cap è stata ulteriormente rafforzata con l'apertura della filiale di Francoforte a luglio;
- ◆ proseguono le attività di BTP specialist, con piena operatività dopo aver ottenuto la qualifica a giugno 2024, e di collocamento di certificati in Svizzera;
- ◆ **gli RWA, in calo del 6% a/a** per effetto dell'approccio selettivo all'erogazione, nel secondo trimestre crescono per via della ripresa dell'erogato Corporate e la stagionalità del factoring.

Il mercato europeo del M&A ha chiuso il 2024 con i volumi delle operazioni annunciate in crescita del 13% rispetto al 2023. La ripresa dell'attività, spinta dalle aspettative di riduzione dei tassi di interesse, seppur in un contesto macroeconomico che presenta ancora molti elementi di incertezza, è stata trainata principalmente dall'attività strategica da parte delle corporate e dalla maggiore attività degli operatori private equity. Contestualmente, si è verificata anche una moderata crescita nel numero di operazioni annunciate, aumentate del 4%, guidata da quelle di

grandi dimensioni. Il mercato italiano ha proseguito il trend positivo degli ultimi trimestri con un aumento del 31% nei volumi di operazioni annunciate rispetto al 2023. Aumenti dei volumi superiori alla media del mercato europeo sono stati osservati anche nel Regno Unito, mentre in Spagna e in Germania la crescita è stata più moderata; in Francia, invece, il livello dei volumi è rimasto pressoché invariato dall'anno precedente.

In questo contesto di mercato, **l'Istituto ha confermato il suo posizionamento di advisor di riferimento in Italia, partecipando alle più importanti operazioni annunciate, e completando cinquantasette operazioni nell'arco del semestre.**

Tra le principali operazioni completate in Italia si evidenziano nel settore TMT l'acquisizione di attività relative alla rete fissa di TIM da parte di KKR, nel settore Retail la cessione di Acqua & Sapone a TDR Capital da parte di H.I.G., nel settore Infrastructure l'acquisizione di Grandi Stazioni Retail da parte di OMERS Infrastructure e DWS Infrastructure, nel settore Industrials l'offerta pubblica di acquisto promossa da S.G.G. Holding sulle azioni ordinarie di SAES Getters, oltre ad alcune operazioni nel segmento Mid-cap, tra cui l'acquisizione di Marval da parte di Azzurra Capital, l'acquisizione di Vista Vision da parte di Ardian e l'acquisizione da parte di Bregal di una quota di maggioranza in Relatech.

Per quanto riguarda l'Advisory a livello europeo, oltre alle già citate operazioni di Arma Partners, si evidenziano l'offerta pubblica di acquisto volontaria su Greenvolt da parte di KKR e l'acquisizione della maggioranza di Terna Energy da parte di Masdar nel settore Energy Transition, la cessione da parte di Cellnex Telecom di OnTower Austria ad un consorzio di investitori formato da Vauban Infrastructure Partners, EDF Invest e MEAG nel settore TMT, mentre nel mercato francese si segnala l'acquisizione da parte di CMA CGM del 48% del capitale azionario di Santos Brasil, e il seguente lancio di un'offerta pubblica di acquisto sulle azioni rimanenti nel settore Infrastructure.

L'**Equity Capital Markets** sconta il protrarsi dell'estrema selettività degli investitori in particolare negli IPO; in questo contesto l'Istituto ha preso parte ad alcune delle principali operazioni nel mercato domestico, agendo in qualità di Joint Global Coordinator nell'Aumento di Capitale in Opzione per conto di Fincantieri e nell'Aumento di Capitale in Opzione per conto di DoValue.

Nel **Debt Capital Market**, l'Istituto ha curato il collocamento di nuovi bond Green, Social e Sustainability-Linked tra cui un dual-tranche Sustainability-Linked Bond da parte di Snam. Contestualmente, nel semestre Mediobanca ha partecipato ad alcune delle maggiori emissioni obbligazionarie senior e subordinate sia per corporate sia per financial institutions in Italia (tra cui Assicurazioni Generali, Banca Monte Paschi di Siena, BPER Banca, Prysmian, Recordati e UniCredit) e negli altri core markets (tra cui BNP Paribas, Commerzbank, Criteria Caixa, Swisscom, Tatra banka e TDF Infrastructure).

Nell'ambito dell'**attività di Lending**, l'Istituto ha inoltre proseguito il trend crescente nell'erogazione di finanziamenti ESG con la partecipazione in una linea di credito revolving Sustainability-linked in favore di Snam. Inoltre, in un contesto di mercato dell'attività di Lending caratterizzato da volumi limitati, in particolare nel comparto del acquisition financing, l'Istituto ha confermato il suo ruolo di leader nel mercato italiano e rafforzato la sua presenza europea assistendo i propri clienti sia nell'attività ordinaria attraverso la raccolta di finanziamenti e operazioni di rifinanziamento (tra cui ACS, Bolloré, CDP Reti, Garofalo Health Care, Monaco Telecom e Verallia) sia nell'attività straordinaria (tra cui Recordati nel contesto dell'acquisizione dei diritti globali di Enjaymo da Sanofi, KKR nell'offerta pubblica di acquisto volontaria su Greenvolt e il consorzio formato da OMERS Infrastructure e DWS Infrastructure nell'acquisizione di Grandi Stazioni Retail). **L'andamento del segmento riflette anche logiche di erogazione più selettive intraprese negli ultimi trimestri a favore della marginalità del capitale assorbito e a presidio dell'elevata qualità del portafoglio creditizio nell'attuale contesto.**

I ricavi crescono a 451,4 milioni (+ 31,9% a/a), con un record raggiunto nel secondo trimestre (268 milioni, +46% t/t) per la chiusura di numerose operazioni, con una quota Wholesale di 412,9 milioni (+35,5% a/a; +51,6% t/t) e Specialty Finance di 38,5 milioni (+2,7% a/a):

- ◆ **il margine di interesse è in linea con lo scorso anno a 152,6 milioni** con il maggior contributo dei Markets, favorito dall'andamento del comparto fixed income, compensato dai minori apporti del Lending, seppur in recupero nell'ultimo trimestre;
- ◆ **le commissioni nette sono in crescita del 75% (+58% a perimetro omogeneo¹⁷) a 233,7 milioni, con record trimestrale nel secondo trimestre (150 milioni, +79% t/t)**; in particolare l'Advisory balza da 79 a 177,4 milioni per l'ottimo contributo Arma (82 milioni, di cui 58 nel trimestre) cui si aggiungono le vivaci performance del segmento Large Corporate e il solido contributo del segmento MID (26 milioni). L'apporto dell'ECM si conferma limitato (4,5 milioni) in linea col mercato, mentre crescono le commissioni del Lending (da 24,9 a 31 milioni) e del DCM (da 10,4 a 12,2 milioni); infine il contributo dello Specialty Finance si mantiene sostanzialmente in linea con lo scorso anno (17 milioni);
- ◆ **i proventi da Tesoreria salgono a 65,1 milioni, in crescita del 16,7% rispetto allo scorso anno** e con un buon andamento nel corrente trimestre (37,3 milioni contro 27,8 milioni); la crescita è concentrata nel trading, mentre l'attività con clientela della Markets Division è stabile.

I costi di struttura crescono da 171,5 a 200,3 milioni. La crescita del costo lavoro (+25%, a 117,6 milioni) sconta i tre mesi aggiuntivi di consolidamento di Arma rispetto allo scorso anno e il rafforzamento delle strutture inclusa l'apertura della filiale Mid-Cap a Francoforte, nonché maggiori accantonamenti variabili allineati alla performance. Le spese amministrative si incrementano da 77,1 a 82,7 milioni (+7% a/a).

Nel semestre si registrano riprese nette di valore su crediti per 0,5 milioni (0,4 milioni lo scorso anno), in assenza di rilasci di overlay, **a conferma dell'elevata qualità del portafoglio corporate.**

Nel semestre **gli impieghi alla clientela crescono da 19 a 19,9 miliardi** spinti dalla componente Wholesale Banking in salita (da 16 a 17,2 miliardi in particolare nell'ultimo trimestre) che più che compensa il calo nel Factoring (da 3,0 a 2,7 miliardi).

Le attività deteriorate lorde calano da 51,2 a 33,2 milioni a valle dell'uscita di 2 posizioni Large Corporate. Il gross NPL ratio si conferma estremamente contenuto (0,2% dello stock), mentre il tasso di copertura cresce al 76%.

3. Credito al Consumo: ricavi record sia semestrali che trimestrali (rispettivamente €629 e €319 milioni) sostenuti dalla solida dinamica del margine di interesse (in crescita dell'9% a 556,9 milioni). Ottimi risultati commerciali (€4,3mld di erogato in crescita dell'11% rispetto allo scorso anno) e crescita della redditività degli impieghi più che compensano l'andamento del costo del rischio (176bps contro 166bps lo scorso anno), in miglioramento nell'ultimo trimestre (a 175bps). Prosegue il percorso strategico focalizzato sul potenziamento della distribuzione diretta e digitale, con penetrazione commerciale del BNPL in rapida ascesa. RORWA al 2,8%

Compass chiude il semestre con un utile netto record di 203,4 milioni (+4,8%) e ricavi di 628,9 milioni (+7,7%), ai massimi storici, ed una profittabilità che si mantiene elevata (RoRWA al 2,8%). L'aumento dei volumi erogati (4,3 miliardi) ha sostenuto la crescita degli impieghi (superiori ai 15,5 miliardi). **Il margine di interesse beneficia del consolidamento della marginalità della nuova produzione e dei maggiori volumi medi**, realizzando una crescita che compensa l'evoluzione della base costi. Il costo del rischio registra un incremento (176bps contro 166bps lo scorso anno) per effetto del mix della nuova produzione e di una crescita della rischiosità in linea con le aspettative di Piano. Proseguono le iniziative volte a realizzare la visione e traiettoria del Piano "One Brand-One Culture", basata su:

¹⁷ Escludendo il contributo di Arma Partners nel 1T25

- ◆ **Approccio multicanale rivolto, in particolare, allo sviluppo della distribuzione diretta e digitale:**
 - ◆ **ampliamento della rete distributiva** (aperte 4 agenzie nei 6 mesi, 2 nel trimestre) **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 conta 331 unità (182 filiali, 88 agenzie e 61 punti vendita Compass Quinto, questi ultimi specializzati nella commercializzazione della cessione del quinto). Compass Link, Agente in Attività Finanziaria focalizzato sull'offerta di prodotti fuori sede, rimane stabile pari ad un totale di oltre 220 collaboratori;
 - ◆ **rafforzamento dei canali digitali, saliti al 40% dei volumi dei prestiti personali del canale diretto** (33% lo scorso anno), **grazie all'introduzione di nuove e più agevoli modalità per il censimento dei nuovi clienti** (tra cui l'utilizzo di SPID), **alla rapidità di approvazione** (oltre l'80% in un'ora e 90% in due ore), unitamente ad un prodotto di "Instant lending" dedicato ai clienti con solido track record.
- ◆ **Valore della nuova** produzione, in termini di profilo di rischio e redditività elevata e sostenibile:
 - ◆ **impieghi oltre i 15,5 miliardi con un rendimento in crescita**, che **ha favorito una crescita dell'8% dei ricavi e del margine di interesse**;
 - ◆ **costo del rischio sotto stretto controllo** (176bps) **grazie alle comprovate capacità di valutazione dei rischi di Compass**;
 - ◆ **RORWA al 2,8% grazie alla crescita dell'utile netto ed al contenimento degli RWA** (a giugno la prima operazione di cartolarizzazione SRT con risparmio di RWA pari a 500 milioni e nel primo trimestre un ulteriore risparmio di oltre 200 milioni per la revisione dei modelli AIRB).
- ◆ **Sviluppo e potenziamento del BNPL come prodotto di credito al consumo gestito sfruttando le capacità distintive di Compass:** lo scorso settembre è stata lanciata **HeyLight, la piattaforma integrata di innovativi servizi di pagamento e credito nata dall'evoluzione di Pagolight** (la soluzione domestica di Buy-Now-Pay-Later) e dall'integrazione di HeidiPay, l'azienda recentemente acquisita e già player di riferimento del consumer financing in Svizzera. HeyLight può già oggi contare su un'ampia base di accordi commerciali in Italia, con oltre 1.500 store digitali e più di 32.000 punti vendita: un network in crescita, con un track record di quasi 800 nuove attivazioni ogni mese. A questi si aggiungono oltre 500 accordi commerciali in Svizzera con importanti distributori, marchi di lusso e operatori di tecnologia, che hanno posto le basi per lo sviluppo di un'offerta internazionale.

Il mercato del credito al consumo ha registrato nel 2024 una crescita significativa dei flussi finanziati, attestandosi a un incremento del 7,5% rispetto all'anno precedente e raggiungendo un valore complessivo di 55,8 miliardi di euro erogati. La performance positiva del comparto è stata trainata dai prestiti personali (+12,2%, pari a oltre il 50% del totale dei volumi). Hanno inoltre contribuito i finanziamenti per l'acquisto di auto e moto (+4,4%). In crescita del 2% circa carte, altri prestiti finalizzati e la Cessione del Quinto dello Stipendio/Pensione. **Compass, nei 12 mesi del 2024, è cresciuta del 8,3%, con una quota pari al 13,9 % del mercato.**

Nel semestre **Compass ha erogato 4,3 miliardi (+10,5% a/a)** con un contributo positivo da parte di tutti i prodotti. **I prestiti personali crescono del 9,2% (da 1.815 a 1.982 milioni) grazie allo sviluppo del canale diretto (+7,5%, da 1.445 a 1.553 milioni).** Robusta crescita dell'erogato del BNPL (+51% da 207 a 313 milioni) e della cessione del quinto (+44%, da 166 a 240 milioni). Prosegue la crescita dei prestiti auto (+5%, da 671 a 704 milioni) e finalizzati (+4%, da 582 a 607 milioni).

La crescita dei ricavi (+7,7%, da 583,8 a 628,9 milioni) è superiore alla crescita dei volumi medi di impieghi (+6%); in dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse segna un livello record con 556,9 milioni, in crescita dell'8,6%** rispetto allo scorso anno (512,7 milioni); la buona performance riflette la crescita degli impieghi sempre più orientata verso i prestiti personali diretti la cui maggiore redditività ha favorito la crescita del rendimento degli impieghi in controtendenza con l'andamento dei tassi di mercato e assorbendo il maggior costo della raccolta;
- ◆ **le commissioni risultano stabili da 70,9 a 72,2 milioni (+1,8%)** con un crescente contributo dell'attività in Buy Now Pay Later (10,7 milioni che si confrontano con 9,2 milioni dodici mesi fa) e il buon andamento dei ricavi da recupero compensano la flessione dei proventi assicurativi e l'aumento dei rappel.

I costi di struttura, che scontano l'intensa attività di sviluppo di prodotti e canali, saldano a 189,2 milioni, in crescita rispetto allo scorso anno (174,6 milioni). La variazione è riconducibile al costo del lavoro per 4,4 milioni (in crescita del 7,6% da 57,6 a 62 milioni) in relazione alla crescita della struttura (+39 risorse di cui 9 in Svizzera) ed all'entrata a regime del rinnovo del CCNL. I costi amministrativi crescono di 10,2 milioni (da 117 a 127,2 milioni) per effetto della crescita dei costi operativi legati ai volumi e dei costi IT, questi ultimi principalmente a supporto della resilienza e della sicurezza dei sistemi a supporto delle vendite digitali (BNPL). Il rapporto costi/ricavi si conferma in linea con lo scorso anno al 30,1%.

Le rettifiche su crediti crescono dell'11,8%, da 121,3 a 135,6 milioni, effetto in buona parte ascrivibile al diverso mix di prodotti che vede una maggior quota di prestiti personali (cui è associato già in fase di erogazione un livello di accantonamenti più elevato) oltre che per il previsto progressivo riallineamento degli indicatori di rischio ai livelli pre-pandemici. Il costo del rischio si attesta a 176bps (166bps lo scorso anno) in calo nell'ultimo trimestre a 175bps (che si confronta con 178bps del trimestre precedente). Gli overlay del semestre ammontano a 154 milioni (in calo di 13 milioni nel trimestre di cui 8 milioni assorbiti dalla ricalibrazione dei modelli interni). Il costo del rischio gestionale¹⁸ è in riduzione di circa 10bps nel trimestre (a 187bps)

Le attività deteriorate lorde si attestano a 1.050,0 milioni (a 978 milioni a giugno 24), con una incidenza sugli impieghi che passa da 5,93% a 6,21%. Il livello delle coperture rimane ottimale (in leggero calo da 75,3% a 74,3%) e le esposizioni nette (269,7 milioni) mantengono un'incidenza contenuta pari all'1,7% degli impieghi (1,6% lo scorso giugno). Le sofferenze nette, pressoché invariate, si attestano a 5 milioni e mostrano un tasso di copertura stabile al 98,1%. L'indice di copertura dei crediti in bonis risulta sostanzialmente stabile a 3,57%.

4. Insurance: apporto elevato agli utili di Gruppo (€241m) – RORWA 3,4%

Il semestre chiude con un utile netto di 240,5 milioni (di cui 119,1 milioni nell'ultimo trimestre), in aumento del 7,7% rispetto allo scorso anno (223,4 milioni) con valorizzazioni ad Equity Method per 230,9 milioni, derivante principalmente da Assicurazioni Generali e valorizzazioni positive a fair value dei fondi che si attestano a 9,4 milioni sostanzialmente in linea con lo scorso anno; il RoRWA sale da 3,2% al 3,4%.

Il risultato dell'equity method presenta un aumento del 5,5% (da 218,8 a 230,9 milioni) con un contributo di Assicurazioni Generali in crescita a 226,7 milioni (+5,4%, da 215,1 milioni) per le positive performance in tutte le aree di attività: positivo, infatti, l'andamento sia del ramo danni, nonostante la significativa incidenza degli eventi catastrofici, che dei segmenti Vita e Asset & Wealth Management. Il book value della partecipazione in Assicurazioni Generali aumenta da

¹⁸ Costo del rischio gestionale effettivamente osservato ex-overlays, senza considerare gli accantonamenti esclusivamente dovuti all'aggiornamento del modello IFRS9 (a PD e LGD invariate).

3.698 a 4.000,7 milioni per effetto principalmente dell'utile di periodo (226,7 milioni) e della variazione positiva delle riserve (76 milioni).

Gli altri titoli del banking book saldano a 793,6 milioni (802,2 milioni lo scorso giugno). I fondi sono sostanzialmente invariati a 546 milioni mentre il comparto azionario è in lieve calo da 255,5 a 247,5 milioni.

5. Holding Functions: risultato in calo per la discesa dei tassi. Gestione attiva del funding e tesoreria al servizio della crescita delle divisioni.

Le Holding Functions chiudono il semestre con un passivo di 29,9 milioni condizionato principalmente dal calo dei tassi di mercato (Euribor3M: -67 bps rispetto a 12 mesi fa, margine di interesse in flessione di circa 55 milioni) e dalle diverse velocità di riprezzamento di attivi e passivi (cosiddetta sensitivity). I costi di struttura passano da 93,8 a 83,5 milioni con una componente di quelli centrali per 55 milioni pari al 7% del totale di Gruppo.

Nel dettaglio:

- ◆ Tesoreria: il contributo netto scende a 15,5 milioni (-40 milioni a/a), scontando il calo del margine di interesse (da 85 a 35,8 milioni). La posizione ALM di Gruppo resta equilibrata con indicatori regolamentari stabili (MREL: 42,7%; %; LCR: 155% e NSFR: 115%);
- ◆ Leasing: utile netto a 2,2 milioni (2 milioni), che riflette il calo dei ricavi (-17,4%) compensato dalle riprese nette su attivi creditizi (2,3 milioni) connessi al calo dello stock (da 1.238,1 a 1.172,7 milioni); specularmente scendono le attività deteriorate lorde (da 79,8 a 70,1 milioni) con un dato netto di circa 14 milioni.

Percorso di sostenibilità del Gruppo

Il Gruppo, che tradizionalmente attribuisce grande rilievo alle tematiche ambientali, sociali e di governance (ESG), ha intensificato gli sforzi nel campo della sostenibilità.

Tale impostazione è stata riconosciuta dalle principali società di rating ESG tra cui: **MSCI che ha alzato la valutazione ESG di Mediobanca da "AA" al livello massimo di "AAA"**, assegnato soltanto al 7% degli istituti bancari valutati. Inoltre, **Standard & Poor's ha incrementato di 9 punti** il rating ESG della Banca che ha totalizzato 69/100, posizionandosi molto al di sopra della media di settore.

Relativamente al contrasto del cambiamento climatico, il Gruppo consolida il proprio percorso di decarbonizzazione confermando l'utilizzo di energia elettrica proveniente al 100% da fonti rinnovabili e compensando le emissioni di gas serra (Scopo1 e Scopo 2 market-based).

L'attività di neutralizzazione delle emissioni residue relative al FY 2023-24 è stata resa possibile dall'acquisto di crediti di carbonio certificati secondo lo standard VCS-Verra afferenti al progetto energetico «Larimar Wind Farm» in Repubblica Dominicana.

In ambito sociale, il Gruppo conferma il proprio ruolo attivo nella comunità in cui opera tramite iniziative a carattere solidale, tra cui "Orizzonti", un progetto di reinserimento sociale per i giovani detenuti di sei Istituti penali Minorili in Italia, in collaborazione con la Fondazione Francesca Rava.

Inoltre, Mediobanca ha organizzato la sua prima CSR Conference sul tema delle migrazioni e dell'accoglienza dei minori stranieri non accompagnati.

Infine, relativamente ai target di Piano, l'offerta di prodotti e servizi ESG al 31 dicembre 2024 comprende:

- ◆ **l'attività creditizia per circa 5,6 miliardi** di stock ESG di cui il 74% afferente al CIB, il 16% al WM l'11% al Consumer Finance;
- ◆ **l'attività di DCM** che vede Mediobanca tra i principali operatori nell'ambito ESG con un totale di 27 operazioni curate per un controvalore prossimo a 17,2 miliardi di euro da gennaio 2024;
- ◆ **la quota dei fondi ESG** (ossia i fondi qualificati ex SFDR Articoli 8 e 9) nel portafoglio della clientela della divisione WM è pari al 49%.

Mediobanca S.p.A.

La Capogruppo chiude con un utile netto di 594,2 milioni, in aumento rispetto allo scorso anno (540,2 milioni) dopo ricavi per 931,7 milioni (+6,1% a/a; da 878,5 milioni) che includono dividendi da controllate per 471,5 milioni (+12,4% a/a).

L'attesa riduzione del margine di interesse (da 210,7 a 165,6 milioni) che sconta l'effetto della riduzione dei tassi sui rendimenti degli attivi in presenza di un costo del funding resiliente, è assorbita dall'incremento delle commissioni (+31,5% a/a, da 150,9 a 198,3 milioni) in particolare nell'attività di Investment Banking (+87%) seguita dall'attività della Debt Division (+26%) e dal Private (+13%); infine i proventi di tesoreria restano a 96,3 milioni.

I costi di struttura salgono da 253,8 a 269,8 milioni (+6,3% a/a; C/I: 29%) con una maggior componente del personale collegato all'incremento delle risorse e delle performance.

Il totale attivo dell'Istituto passa nel semestre da 87,3 a 88,9 miliardi e mostra maggiori impieghi creditizi (da 40,3 a 42,5 miliardi) fronteggiati da una raccolta totale in crescita (da 69,9 a 72,5 miliardi).

Gli attivi gestiti/amministrati nel Private crescono dell'8%, da 22,9 a 24,7 miliardi con una buona componente gestita (AUM +8% da 10,8 a 11,7 miliardi).

Prevedibile andamento della gestione

Lo scenario europeo dei prossimi mesi continua a scontare l'incertezza derivante dai rischi geopolitici e dalle prime iniziative della nuova amministrazione americana: l'imposizione di tariffe sui mercati internazionali potrebbe indebolire ulteriormente le principali economie europee (Germania e Francia in primis) pur in presenza di politiche monetarie accomodanti della BCE che, contrariamente alla FED, ha continuato anche a gennaio nella prevista traiettoria di taglio dei tassi.

In questo contesto il Gruppo Mediobanca valorizzerà la propria visione strategica definita nel piano "One Brand-One Culture" basata su crescita elevata per il posizionamento specializzato e distintivo delle divisioni; in particolare:

- ◆ **sviluppo prioritario del Wealth Management** che vede Mediobanca come un primario operatore con tassi di crescita superiori alla media ;
- ◆ **Corporate & Investment Banking sempre più sinergico con il Wealth Management**, diversificato e sostenibile ma al contempo più internazionale e focalizzato sulle attività a basso assorbimento di capitale;
- ◆ **Consumer Finance in costante** crescita grazie ad una efficace rete distributiva proprietaria e a una storica capacità di valutare i rischi;
- ◆ **Insurance fonte di ricavi fortemente de-correlati**;
- ◆ **elevata generazione di capitale e politica di distribuzione ai migliori livelli settoriali con basso rischio di esecuzione.**

Il Gruppo Mediobanca sulla scorta dei risultati finora ottenuti, dell'avvio brillante del 2025 e del potenziale insito nel modello di business ha rivisto i target previsti nel Piano 23/26.

Per l'esercizio corrente (es.24/25):

- ◆ **raccolta netta (NNM) di 9-10 miliardi**;
- ◆ **ricavi in crescita**, con commissioni in aumento "low double digit" e margine di interesse resiliente (nonostante l'attesa discesa dei tassi di interesse) per la forza del Consumer Finance, in grado di assorbire la riduzione dei rendimenti degli altri attivi;
- ◆ rapporto costi/ricavi e costo del rischio sotto controllo;
- ◆ **crescita dell' utile per azione (EPS) del 6/8%¹⁹**
- ◆ elevata remunerazione degli azionisti che vedrà il completamento del piano di buy back in corso (€385 milioni già attuato per il 61%), un cash-pay out del 70% (acconto di dividendo a maggio 2025 e saldo a novembre 2025) e ulteriori decisioni sui buy back che verranno comunicate entro la fine dell'esercizio.

Per il prossimo esercizio (es.25/26):

- ◆ **ricavi pari a circa 4 miliardi**, in aumento rispetto al target originario di Piano di €3,8 miliardi;
- ◆ **utile netto superiore a 1,4 miliardi**;
- ◆ **pay-out di circa il 100%**;
- ◆ **Distribuzione totale cumulata nei 3 anni del Piano 23/26: oltre 4 miliardi²⁰** da 3,7 miliardi (target originario di Piano).

OPS MPS

Con comunicazione diffusa in data 24 gennaio 2025 ai sensi dell'articolo 102 del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 e dell'articolo 37 del Regolamento Consob n. 11971 del 14 maggio 1999, Monte dei Paschi di Siena ("MPS") ha promosso un'offerta pubblica di scambio volontaria sulla totalità delle azioni ordinarie di Mediobanca. Il 28 gennaio il Consiglio di Amministrazione di Mediobanca ha esaminato in via preliminare la predetta comunicazione, sulla quale si esprimerà con le tempistiche, gli strumenti e secondo le modalità previste dalla legge.

Il Consiglio di Amministrazione di Mediobanca ha ritenuto l'Offerta priva di rationale industriale e finanziario, e dunque distruttiva di valore per gli stakeholder di Mediobanca e di MPS.

¹⁹ Inclusa la cancellazione delle azioni proprie rivenienti dal piano di acquisto di 385 milioni in corso di esecuzione.

²⁰ includendo cash e riacquisto di azioni proprie, soggetto alla normativa vigente

La mancanza di un rationale industriale per Mediobanca e MPS è la conseguenza di:

- ◆ **un forte indebolimento del modello di business** del Gruppo Mediobanca fondato sulla crescita di due attività altamente specializzate e sinergiche, come il Wealth Management e l'Investment Banking, ed **una cultura aziendale molto diversa** da quella di MPS;
- ◆ **la potenziale perdita di clienti, e quindi di ricavi**, dall'attività di Wealth management (in particolare di fascia alta – Premier/Private) e di Investment Banking qualora venisse meno la storica indipendenza di giudizio e connaturata assenza di conflitti di interesse riconosciuta a Mediobanca;
- ◆ **l'uscita delle migliori professionalità del Gruppo** a favore dei principali competitor;
- ◆ **la sostanziale assenza di reali sinergie di costo** vista l'assenza di sovrapposizioni delle reti commerciali e i diversi modelli di business e connessi sistemi e la **presenza di cospicue dissinergie di ricavo** per la perdita di professionisti e clienti che non riconoscono nel gruppo MPS "the bank of choice".

Si ritiene inoltre che l'offerta distrugga valore per gli azionisti di Mediobanca visto:

- ◆ **l'impatto negativo sul profilo reddituale di Mediobanca**, i cui utili su base stand alone sono previsti in crescita come da Piano in esecuzione, a fronte di un consensus che vede per MPS un calo degli utili per la riduzione del margine di interesse ed il progressivo esaurirsi dei benefici fiscali;
- ◆ **l'impatto negativo sul merito creditizio**, già sottolineato da tutte le agenzie di rating e alla base del downgrade del Outlook di Moody's (rating Baa1, Outlook rivisto da Stabile a Negativo il 31 gennaio);
- ◆ **la prevedibile diluizione dei multipli valutativi** di Mediobanca per il diverso posizionamento strategico ed il venir meno della prevista crescita di ricavi e utili;
- ◆ **il forte sconto implicito nel prezzo dell'Offerta** rispetto al valore intrinseco di Mediobanca, delle sue attività, partecipazioni, nonché delle sue prospettive di crescita e di creazione di valore.

Si segnalano infine potenziali disallineamenti di interesse tra alcuni rilevanti azionisti presenti in Mediobanca, MPS e Assicurazioni Generali e gli altri azionisti di entrambe le realtà.

Milano, 10 febbraio 2025

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.%
	31/12/2023	31/12/2024	
Margine di interesse	996,5	978,9	-1,8%
Proventi di tesoreria	93,4	91,8	-1,7%
Commissioni ed altri proventi netti	422,1	546,7	29,5%
Valorizzazione equity method	218,6	230,3	5,4%
Margine di Intermediazione	1.730,6	1.847,7	6,8%
Costi del personale	(382,2)	(419,1)	9,7%
Spese amministrative	(353,2)	(361,0)	2,2%
Costi di struttura	(735,4)	(780,1)	6,1%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(132,9)	(133,4)	0,4%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	5,1	10,7	n.s.
Altri utili/(perdite)	(25,2)	(13,6)	-46,0%
Risultato Lordo	842,2	931,3	10,6%
Imposte sul reddito	(220,7)	(231,4)	4,8%
Risultato di pertinenza di terzi	(10,3)	(40,2)	n.s.
Utile Netto	611,2	659,7	7,9%

2. Conto economico consolidato per trimestri

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	Esercizio 23/24				Esercizio 24/25	
	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	I Trim.	II Trim.
	30/09/23	31/12/23	31/03/24	30/06/24	30/09/24	31/12/24
Margine di interesse	495,7	500,8	495,9	492,4	485,0	493,9
Proventi di tesoreria	47,5	45,9	40,2	38,6	39,2	52,6
Commissioni ed altri proventi netti	179,8	242,3	238,1	279,2	231,2	315,5
Valorizzazione equity method	140,7	77,9	123,4	168,4	109,2	121,1
Margine di Intermediazione	863,7	866,9	897,6	978,6	864,6	983,1
Costi del personale	(179,7)	(202,5)	(204,7)	(217,6)	(200,1)	(219,0)
Spese amministrative	(164,2)	(189,0)	(183,9)	(200,6)	(168,9)	(192,1)
Costi di struttura	(343,9)	(391,5)	(388,6)	(418,2)	(369,0)	(411,1)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(60,0)	(72,9)	(62,8)	(56,4)	(67,2)	(66,2)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(0,4)	5,5	10,1	(1,3)	12,1	(1,4)
Altri utili/(perdite)	—	(25,2)	(0,9)	(64,1)	(2,3)	(11,3)
Risultato Lordo	459,4	382,8	455,4	438,6	438,2	493,1
Imposte sul reddito	(107,4)	(113,3)	(110,7)	(105,3)	(100,8)	(130,6)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,7)	(9,6)	(9,8)	(6,0)	(7,4)	(32,8)
Utile Netto	351,3	259,9	334,9	327,3	330,0	329,7



3. Stato patrimoniale consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	31/12/2023	30/06/2024	31/12/2024
Attivo			
Attività finanziarie di negoziazione	11.132,0	15.409,5	15.171,8
Impieghi di tesoreria e cassa	12.440,8	11.102,6	10.386,4
Titoli di debito del banking book	10.858,6	11.340,7	12.063,4
Impieghi a clientela	51.827,3	52.447,4	53.858,5
<i>Corporate</i>	16.011,8	16.042,9	17.170,4
<i>Specialty Finance</i>	2.927,8	2.950,4	2.706,6
<i>Credito al consumo</i>	14.701,5	15.197,6	15.563,7
<i>Mutui residenziali</i>	12.539,7	12.568,0	12.615,3
<i>Private banking</i>	4.327,9	4.285,2	4.473,7
<i>Leasing</i>	1.318,6	1.403,3	1.328,9
Titoli d'investimento	4.539,3	4.702,7	4.991,7
Attività materiali e immateriali	1.646,2	1.595,0	1.639,2
Altre attività	2.466,1	2.628,4	1.800,7
Totale attivo	94.910,3	99.226,3	99.911,7
Passivo			
Raccolta	60.624,0	63.669,9	64.210,7
<i>Obbligazioni MB</i>	23.925,0	27.619,2	28.727,7
<i>Depositi retail</i>	16.992,3	16.888,0	17.903,9
<i>Depositi private banking</i>	10.704,1	11.010,6	10.292,1
<i>BCE</i>	3.364,2	1.313,2	—
<i>Interbancario e altro</i>	5.638,4	6.838,9	7.287,0
Raccolta di tesoreria	9.657,7	10.584,1	11.840,5
Passività finanziarie di negoziazione	9.349,0	9.504,7	9.095,4
Altre passività	4.047,7	4.066,3	3.295,1
Fondi del passivo	177,8	158,1	148,8
Patrimonio netto	11.054,1	11.243,2	11.321,2
<i>Patrimonio di terzi</i>	96,3	86,1	86,2
<i>Risultato di esercizio</i>	611,2	1.273,4	659,7
Totale passivo e netto	94.910,3	99.226,3	99.911,7
Patrimonio di base	7.532,3	7.222,5	7.248,1
Patrimonio di vigilanza	8.546,3	8.438,0	8.380,8
Attività a rischio ponderate	49.088,4	47.622,0	47.561,2

4. Patrimonio netto consolidato

Patrimonio Netto (€ milioni)	31/12/2023	30/06/2024	31/12/2024
Capitale	444,5	444,5	444,7
Altre riserve	10.017,0	9.929,0	10.282,9
Acconto dividendo		(421,2)	
Riserve da valutazione	(114,9)	(68,6)	(152,3)
- di cui: OCI	128,9	116,5	143,8
<i>cash flow hedge</i>	99,6	113,7	(36,6)
<i>partecipazioni ad equity</i>	(334,5)	(274,4)	(247,0)
Patrimonio di terzi	96,3	86,1	86,2
Risultato d'esercizio	611,2	1.273,4	659,7
Totale patrimonio netto del gruppo	11.054,1	11.243,2	11.321,2



5. Indici (%) e dati per azione (€)

Gruppo Mediobanca	Esercizio 23/24		Esercizio 24/25
	6 mesi 31/12/2023	12 mesi 30/06/2024	6 mesi 31/12/2024
Ratios (%)			
Totale attivo / Patrimonio netto	8,6	8,8	8,8
Impieghi a clientela / Raccolta da clientela	0,85	0,82	0,84
RWA density (%)	51,7%	48,0%	48,4%
CET1 ratio (%) - phase-in	15,3%	15,2%	15,2%
Total capital ratio (%) - phase-in	17,4%	17,7%	17,6%
Rating S&P	BBB	BBB	BBB
Rating Fitch	BBB	BBB	BBB
Rating Moody's	Baa1	Baa1	Baa1
Costi / Ricavi (%)	42,5	42,8	42,2
Deteriorate lorde / Impieghi (%)	2,4	2,5	2,5
Deteriorate nette / Impieghi (%)	0,8	0,8	0,8
EPS	0,72	1,53	0,79
EPS rettificato	0,76	1,64	0,81
BVPS	12,4	12,8	12,9
TBVPS	11,1	11,6	11,7
DPS	0,51*	1,07	
ROTE adj (%) annualizzato	13,4	14,0	14,0
RoRWA adj (%) annualizzato	2,6	2,8	2,8
N. di azioni (mln)	849,9	832,9	833,3

* acconto sul dividendo definito e pagato a maggio 2024

6. Dati economici e patrimoniali per aree di attività

6 mesi al 31/12/24 (€ milioni)	WM	CIB	CF	INS	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	204,2	152,6	556,9	(3,5)	48,1	978,9
Proventi di tesoreria	5,5	65,1	—	16,0	5,6	91,8
Commissioni ed altri proventi netti	270,4	233,7	72,2	(0,3)	2,7	546,7
Valorizzazione equity method	—	—	(0,2)	230,9	(0,4)	230,3
Margine di Intermediazione	480,1	451,4	628,9	243,1	56,0	1.847,7
Costi del personale	(167,5)	(117,6)	(62,0)	(2,1)	(70,0)	(419,1)
Spese amministrative	(147,6)	(82,7)	(127,2)	(0,7)	(13,5)	(361,0)
Costi di struttura	(315,1)	(200,3)	(189,2)	(2,8)	(83,5)	(780,1)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(1,0)	0,5	(135,6)	—	2,7	(133,4)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	0,1	(0,6)	—	9,4	1,8	10,7
Altri utili/(perdite)	(4,0)	(3,5)	—	—	(0,8)	(13,6)
Risultato Lordo	160,1	247,5	304,1	249,7	(23,8)	931,3
Imposte sul reddito	(48,5)	(68,3)	(100,7)	(9,2)	(4,7)	(231,4)
Risultato di pertinenza di terzi	(1,0)	(37,7)	—	—	(1,4)	(40,2)
Utile Netto	110,6	141,5	203,4	240,5	(29,9)	659,7
Impieghi a clientela	17.088,9	19.877,0	15.563,7	—	1.328,9	53.858,5
Attività a rischio ponderate	6.201,2	15.018,9	14.409,3	8.079,9	3.851,9	47.561,2
N. Dipendenti	2.283	764	1.581	9	873	5.510



Dati economici e patrimoniali per aree di attività

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



7. Wealth Management

Wealth Management (€ milioni)	6 mesi		Var. %
	31/12/2023	31/12/2024	
Margine di interesse	213,0	204,2	-4,1%
Proventi di tesoreria	4,4	5,5	25,0%
Commissioni ed altri proventi netti	240,4	270,4	12,5%
Margine di Intermediazione	457,8	480,1	4,9%
Costi del personale	(159,4)	(167,5)	5,1%
Spese amministrative	(142,2)	(147,6)	3,8%
Costi di struttura	(301,6)	(315,1)	4,5%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(6,3)	(1,0)	-84,1%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	0,7	0,1	-85,7%
Altri utili/(perdite)	(2,9)	(4,0)	37,9%
Risultato Lordo	147,7	160,1	8,4%
Imposte sul reddito	(47,0)	(48,5)	3,2%
Risultato di pertinenza di terzi	(0,5)	(1,0)	n.s.
Utile Netto	100,2	110,6	10,4%
Impieghi a clientela	16.867,6	17.088,9	1,3%
Erogato	479,8	652,3	35,9%
TFA (Stock)	93,6	106,8	14,1%
-AUM/AUA	65,9	78,6	19,3%
-Depositi	27,7	28,2	1,9%
TFA (Net New Money)	3,7	4,8	30,2%
-AUM/AUA	4,2	4,5	7,3%
-Depositi	(0,5)	0,3	n.s.
Dipendenti	2.233	2.283	2,2%
Attività a rischio ponderate	5.864,2	6.201,2	5,7%
Costi / ricavi (%)	65,9%	65,6%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	1,4%	1,3%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,8%	0,8%	
RoRWA adj	3,6%	3,8%	



8. Corporate & Investment Banking

Corporate & Investment Banking (€ milioni)	6 mesi		Var. %
	31/12/2023	31/12/2024	
Margine di interesse	153,1	152,6	-0,3%
Proventi di tesoreria	55,8	65,1	16,7%
Commissioni ed altri proventi netti	133,4	233,7	75,2%
Margine di Intermediazione	342,3	451,4	31,9%
Costi del personale	(94,4)	(117,6)	24,6%
Spese amministrative	(77,1)	(82,7)	7,3%
Costi di struttura	(171,5)	(200,3)	16,8%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	0,4	0,5	25,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(2,9)	(0,6)	-79,3%
Altri utili/(perdite)	1,0	(3,5)	n.s.
Risultato Lordo	169,3	247,5	46,2%
Imposte sul reddito	(52,5)	(68,3)	30,1%
Risultato di pertinenza di terzi	(8,5)	(37,7)	n.s.
Utile Netto	108,3	141,5	30,7%
Impieghi a clientela	18.939,6	19.877,0	4,9%
Dipendenti	730	764	4,7%
Attività a rischio ponderate	15.991,9	15.018,9	-6,1%
Costi / ricavi %	50,1%	44,4%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	0,3%	0,2%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,1%	0,04%	
RoRWA adj	1,2%	1,9%	



9. Consumer Finance

Consumer Finance (€ milioni)	6 mesi	6 mesi	Var. %
	31/12/2023	31/12/2024	
Margine di interesse	512,7	556,9	8,6%
Proventi di tesoreria	0,4	—	n.s.
Commissioni ed altri proventi netti	70,9	72,2	1,8%
Valorizzazione equity method	(0,2)	(0,2)	n.s.
Margine di Intermediazione	583,8	628,9	7,7%
Costi del personale	(57,6)	(62,0)	7,6%
Spese amministrative	(117,0)	(127,2)	8,7%
Costi di struttura	(174,6)	(189,2)	8,4%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(121,3)	(135,6)	11,8%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(0,1)	—	n.s.
Altri utili/(perdite)	0,1	—	n.s.
Risultato Lordo	287,9	304,1	5,6%
Imposte sul reddito	(93,8)	(100,7)	7,4%
Utile Netto	194,1	203,4	4,8%
Impieghi a clientela	14.701,5	15.563,7	5,9%
Erogato	3.927,4	4.340,0	10,5%
Filiali	181	182	0,6%
Agenzie	78	88	12,8%
Dipendenti	1.542	1.581	2,5%
Attività a rischio ponderate	14.545,0	14.409,3	-0,9%
Costi / ricavi (%)	29,9%	30,1%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	5,8%	6,2%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	1,5%	1,7%	
RoRWA adj	2,7%	2,8%	



10. Insurance

Insurance (€ milioni)	6 mesi		Var. %
	31/12/2023	31/12/2024	
Margine di interesse	(3,6)	(3,5)	-2,8%
Proventi di tesoreria	7,8	16,0	n.s.
Commissioni ed altri proventi netti	—	(0,3)	n.s.
Valorizzazione equity method	218,8	230,9	5,5%
Margine di Intermediazione	223,0	243,1	9,0%
Costi del personale	(2,0)	(2,1)	5,0%
Spese amministrative	(0,6)	(0,7)	16,7%
Costi di struttura	(2,6)	(2,8)	7,7%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	—	—	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	9,2	9,4	2,2%
Altri utili/(perdite)	—	—	n.s.
Risultato Lordo	229,6	249,7	8,8%
Imposte sul reddito	(6,2)	(9,2)	48,4%
Risultato di pertinenza di terzi	—	—	n.s.
Utile Netto	223,4	240,5	7,7%
Partecipazioni	3.683,6	4.081,8	10,8%
Altri investimenti	737,6	793,6	7,6%
Attività a rischio ponderate	8.395,1	8.079,9	-3,8%
RoRWA adj	3,2%	3,4%	
Dipendenti	9	9	

11. Holding Functions

Holding Functions (€ milioni)	6 mesi		Var. %
	31/12/2023	31/12/2024	
Margine di interesse	103,1	48,1	-53,3%
Proventi di tesoreria	23,1	5,6	-75,8%
Commissioni ed altri proventi netti	8,0	2,7	-66,3%
Valorizzazione equity method	—	(0,4)	n.s.
Margine di Intermediazione	134,2	56,0	-58,3%
Costi del personale	(68,6)	(70,0)	2,0%
Spese amministrative	(25,2)	(13,5)	-46,4%
Costi di struttura	(93,8)	(83,5)	-11,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(5,7)	2,7	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(1,8)	1,8	n.s.
Altri utili/(perdite)	(23,7)	(0,8)	n.s.
Risultato Lordo	9,2	(23,8)	n.s.
Imposte sul reddito	(20,9)	(4,7)	-77,5%
Risultato di pertinenza di terzi	(1,3)	(1,4)	7,7%
Utile Netto	(13,0)	(29,9)	n.s.
Impieghi a clientela	1.318,6	1.328,9	0,8%
Titoli banking book	8.950,6	9.201,6	2,8%
Attività a rischio ponderate	4.292,1	3.851,9	-10,3%
Dipendenti	855 (427**)	873 (441**)	

(**) Dipendenti HF 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
		31/12/2023	31/12/2024
10	Utile (Perdita) d'esercizio	613,0	661,4
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte senza rigiro a conto economico	11,9	(6,9)
20.	Titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	8,0	(6,0)
30.	Passività finanziarie designate al fair value con impatto a conto economico (variazioni del proprio merito creditizio)	(4,5)	6,9
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	(0,9)	(1,2)
80.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
90.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	9,4	(6,6)
100.	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	—	—
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte con rigiro a conto economico	(189,1)	(75,4)
110.	Copertura di investimenti esteri	—	—
120.	Differenze di cambio	0,1	6,2
130.	Copertura dei flussi finanziari	(172,9)	(150,4)
140.	Strumenti di copertura (elementi non designati)	—	—
150.	Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	49,7	34,8
160.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
170.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	(66,1)	33,9
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	(177,2)	(82,3)
210.	Redditività complessiva (Voce 10+200)	435,8	579,1
220.	Redditività consolidata complessiva di pertinenza di terzi	1,7	1,6
230.	Redditività complessiva consolidata di pertinenza della capogruppo	434,1	577,5



13. Conto economico e Stato Patrimoniali individuali riclassificati

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	6 mesi	6 mesi	Var. %
	31/12/2023	31/12/2024	
Margine di interesse	210,7	165,6	-21,4%
Proventi di tesoreria	97,5	96,3	-1,2%
Commissioni ed altri proventi netti	150,9	198,3	31,5%
Dividendi su partecipazioni	419,4	471,5	12,4%
Margine di Intermediazione	878,5	931,7	6,1%
Costi del personale	(145,2)	(160,1)	10,3%
Spese amministrative	(108,6)	(109,6)	0,9%
Costi di struttura	(253,8)	(269,8)	6,3%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(3,4)	(0,2)	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	4,4	10,8	n.s.
Impairment partecipazioni	—	—	n.s.
Altri utili/(perdite)	(0,5)	(3,4)	n.s.
Risultato Lordo	625,2	669,2	7,0%
Imposte sul reddito	(85,0)	(75,0)	-11,8%
Utile netto	540,2	594,2	10,0%

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	31/12/2023	30/06/2024	31/12/2024
Attivo			
Attività finanziarie di negoziazione	11.280,2	15.437,9	15.130,9
Impieghi di tesoreria e cassa	14.645,5	13.949,5	13.285,1
Titoli di debito del banking book	11.114,4	11.231,6	11.947,8
Impieghi a clientela	39.931,8	40.282,0	42.533,2
Titoli d'investimento	4.847,4	4.836,2	4.905,4
Attività materiali e immateriali	169,5	170,8	171,1
Altre attività	1.165,2	1.387,1	912,3
Totale attivo	83.153,9	87.295,3	88.885,7
Passivo e netto			
Raccolta	55.487,5	58.292,2	58.874,0
Raccolta di tesoreria	10.799,5	11.588,1	13.624,7
Passività finanziarie di negoziazione	9.582,7	9.666,7	9.291,5
Altre passività	2.317,1	2.637,1	1.899,2
Fondi del passivo	92,2	79,4	79,2
Mezzi propri	4.334,7	3.787,8	4.522,8
Utile/(Perdita) del periodo	540,2	1.244,0	594,2
Totale passivo e netto	83.153,9	87.295,3	88.885,7

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