



MEDIOBANCA

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI MEDIOBANCA

Approvata la relazione semestrale al 31/12/2022

Milano, 9 febbraio 2023



RISULTATI RECORD, OTTIMI PER CRESCITA E QUALITA'

RISULTATI DEI 3M:

Ricavi a ~€900m, +20% a/a¹, con tutte le fonti in crescita

Utile netto a €293m (+11% t/t e a/a)

Ricavi in forte crescita (+19% t/t e +20% a/a), per la prima volta oltre i €900m in 3M

Margine di interesse a ~€450m (+13% t/t e +19% a/a) per la crescita ed il riprezzamento degli attivi (impieghi a €54mld, +2% t/t, +6% a/a) e l'efficace gestione del costo della provvista (€10bn raccolti da Feb.22 a ~80bps²)

Commissioni in forte sviluppo a ~€260m (+25% t/t e +9% a/a) per i risultati record dell'Investment Banking (€117m, +70% QoQ) e la solidità del WM (€118m, +5% QoQ, NNM: €2mld, TFA +5% ~€83mld)

Qualità degli attivi creditizi in ulteriore miglioramento, soprattutto nel Consumer (NPLs lordi di gruppo <2,4%; coperture: 73,2% NPLs, 1,34% crediti performing; overlays ~€280m)

Efficienza preservata (costi/ricavi al 42%)

Capitale elevato: CET1 al 15,1%, FL³ al 14,0%

(600bps sopra SREP e post rivalidazione dei modelli contabilizzata a sett.22)

Dividendo contabilizzato: 70% cash payout

I RISULTATI DEI 6M OLTRE I TARGET DI PIANO

Ricavi a ~ €1.660m (+14% a/a), vs obiettivo di piano di €3mld 12M a Giu.23

Contributo positivo di tutte le divisioni e fonti:

CF +7% €560m, WM +12% €407m, CIB+20% €430m, Ins +2% €198m, HF +163% €82m, Margine di interesse +15% €843m, Commissioni +7% €472m, Trading +53% €148m

GOP a ~ €968m (+17% a/a), costo del rischio a 59bps

Utile netto a €555m (+6% a/a)

EPS 6M a €0,65, ROTE 14% vs €1,1 e 11% obiettivi di piano 12M a Giu23

FORTE SPINTA SUL DIGITALE

CF: avviati i finanziamenti istantanei, due acquisizioni di fintech nel BNPL

WM: nuova piattaforma digitale di advisory con Armundia

SOSTENIBILITA'

Rating MSCI da "A" a "AA"

Crescente impegno nel fronteggiare i rischi della transizione climatica

¹ a/a: Dec.22 vs Dec.21, t/t: Dec.22 vs Sett.22

² Spread: bps vs Eur 3M

³ Fully loaded calcolato senza Danish Compromise, ovvero con la deduzione integrale di Assicurazioni Generali (~105bps) e con l'applicazione integrale dell'effetto FTA IFRS9 (~5bps).



Alberto Nagel, Amministratore Delegato di Mediobanca, ha dichiarato: *“il livello più alto mai raggiunto di ricavi (~€1,660m), di utile semestrale (€555m) e di redditività (ROTE del 14% sui livelli massimi delle banche europee) deriva dal forte posizionamento del Gruppo in business artefici di una crescita costante negli ultimi 15 anni. Il Gruppo ha saputo adattarsi al meglio al nuovo contesto macro registrando una robusta dinamica del margine di interesse, una prudente assunzione di rischio ed una forte generazione e dotazione di capitale”*.

I primi sei mesi dell'esercizio chiudono col risultato record di €555m, migliore utile semestrale di sempre (+6% a/a), oltre gli obiettivi del Piano d'impresa al Giugno 2023 (Ricavi per €3mld, EPS €1,1, ROTE 11%). L'efficacia del modello di business del Gruppo ha permesso di fattorizzare al meglio il contesto di mercato attraverso **la crescita di tutte le voci di reddito** (con particolare rilievo di margine di interesse e commissioni), totalizzando ricavi per quasi €1,7mld (+13,6% a/a).

Il secondo trimestre (ott-dic.22) è in forte accelerazione: la risalita dei tassi di interesse, l'attività commerciale sostenuta, seppur contenuta in particolare nel Consumer dal consueto cauto approccio al rischio, **l'attenta gestione di attivi e passivi hanno permesso al Gruppo Mediobanca di registrare il record storico in termini di ricavi (€902m) e di utile netto (€293m).**

In dettaglio:

- ◆ **L'andamento commerciale è stato robusto:** gli impieghi a clientela salgono a **€53,6mld** (+6% a/a e +2% t/t): l'**attività CIB vede uno sviluppo vivace dell'Advisory sia domestico che internazionale, un maggior apporto del Lending sia in termini di volumi che di marginalità, un'intensa attività di "Solutions" ed una ripresa di ECM/DCM nel 2Q.** Le **TFA approssimano €83mld** (+5% a/a, +3% t/t), trainate dalla raccolta netta (**NNM di €3,4 mld, di cui €2,3mld nel 2^o trim, pressochè interamente costituiti da AUM/AUA**), che si attesta sui migliori livelli di settore.
- ◆ **Record di ricavi** (€1.659m, +14% a/a, di cui €902m nel 2^o trim), **con tutte le fonti in crescita:**
 - ◆ **Margine di interesse a €843m (+15% a/a, in accelerazione a +19% a €447m nel 2^o trim)** per il contributo positivo di tutte le divisioni ed in particolare del Consumer (+7% a/a, sostenuto da €3,9mld di erogato) e della Tesoreria (oltre €40m di crescita a/a) a seguito del miglioramento dei volumi, del riprezzamento degli attivi e dell'attenta gestione del costo della raccolta.
 - ◆ **Commissioni a €472m (+7% a/a, in accelerazione a €262m nel 2^o trim.)** per la solida crescita del WM (+8% a/a) e l'elevato contributo del CIB (+9% a/a) grazie al buon andamento di advisory e lending, cui si è associato nel 2^o trim, la ripresa delle attività di Capmkts. **Nel 2^o trim il CIB raggiunge il livello più alto di sempre di commissioni (€117m) anche grazie alla chiusura di talune grandi operazioni.**
 - ◆ **Ricavi da trading a €148m** (+53% a/a) per circa la metà rappresentato da attività di "solutions" con la clientela.



- ◆ **Cost/income al 42% (-1pp a/a)**, comprensivo dei continui investimenti in distribuzione, innovazione e talenti.
- ◆ **Eccellente qualità degli attivi, con overlays pressochè intatti** (circa €280m, pari a 1,2 volte le rettifiche su crediti dell'intero esercizio 22). **Costo del rischio a 59bps, in crescita nel 2^o trim a 71bps, per l'adeguamento a fine anno dei modelli IFRS9 ad uno scenario macroeconomico più severo rispetto a quello di giugno 22**, con impatto negativo di circa €25m prevalentemente concentrato nel segmento CIB che vede anche talune contenute riclassificazioni. Prosegue il trend positivo del credito al consumo e dei mutui. **Le attività deteriorate di Gruppo scendono ulteriormente** dai livelli minimi di giugno (2,4% lordo e 0,7% netto degli impieghi) **così come i crediti classificati "Stage 2"** (6,0% lordo e 5,4% netto). **In ulteriore salita gli indici di copertura**: 73,2% per le attività deteriorate (+2,2pp da giugno), 1,34% per i crediti performing di Gruppo e 3,77% per i crediti performing del Consumer.
- ◆ **Utile netto a €555m** (+6% a/a, di cui €293m nel 2^o trim) e **ROTE adj. al 14%** (+4pp a/a).
- ◆ **Crescita dell'utile per azione** per l'elevata redditività e la cancellazione di 39 milioni di azioni proprie avvenute negli ultimi 12 mesi (22,6 milioni a dicembre 2021 e 16,5 milioni a settembre 2022): **6M EPS a €0,65 (+7% a/a)**.
- ◆ **La base patrimoniale si conferma elevata: indice CET1 phase-in al 15,1%**, stabile nel 2^o trimestre. Il calo da giugno (-55bps vs giugno) riflette la crescita profittevole degli attivi (circa -30bps) e un aggravio regolamentare sul portafoglio large corporate già contabilizzato a sett.22 (circa €1,5mld di maggiori RWA o -45bps di CET1, destinato a rientrare con l'avvio di Basilea IV nel gennaio 2025). **L'indice include un cash dividend pay-out pari al 70% dell'utile netto riportato. Il CET1 fully loaded si attesta al 14,0%**⁴ (14,5% a giugno).

Tutte le divisioni vedono un significativo progresso:

- ◆ **WM: prosegue la crescita a doppia cifra di ricavi (+12% a €407m nel semestre) e utile (+14% a €82m), con attività commerciale ai migliori standard del settore in un contesto di mercato volatile che ha premiato il collocamento di titoli a reddito fisso e ha visto un rallentamento dei volumi di raccolta gestita. ROAC⁵ in aumento al 35% con indice costi/ricavi in miglioramento** (-3pp al 67%).

Le masse raggiungono €83mld (+5% a/a, di cui €54m di AUM/AUA), **grazie alla raccolta netta di €3,4bn** (di cui €2,3 nel 2^o trim) **costituita da AUM (50%) e AUA (50%)**. **In significativa crescita anche l'attività creditizia (+11% a/a €16,4mld**, cui €12mld mutui residenziali e €4,4mld di lombard loans). Il **Private Banking** prosegue nel coverage della clientela in collaborazione con il CIB (€0,4mld di eventi di liquidità intercettati da MBPB, cui oltre €300m da cross selling con il CIB) e ha potenziato l'offerta nel segmento illiquido e delle gestioni patrimoniali. Il nuovo contesto di mercato ha inoltre favorito il collocamento di prodotti strutturati. Nel segmento Premier è proseguito il rafforzamento dell'offerta prodotti in ottica sinergica di Gruppo. Nel segmento Asset Management le performance sono state apprezzabili in particolare nel segmento special situation. Prosegue malgrado il contesto difficile dei

⁴ Il coefficiente fully loaded 14,0% è calcolato senza Danish Compromise, ovvero con la deduzione integrale di Assicurazioni Generali (~105bps) e con l'applicazione integrale dell'effetto FTA IFRS9 (~5bps)

⁵ ROAC rettificato per svalutazioni/impairment di partecipazioni e titoli, e altre poste positive/negative non ricorrenti



mercati il **potenziamento della forza vendita con l'entrata di 17 professionisti** nel semestre (per un totale di 1.177).

- ◆ **CF: impieghi (a 14,1mld), ricavi (a €560m) e utile (a ~€200m) in solido progresso. ROAC⁵ stabile al 34%**

In crescita ricavi (+7% a €560m), utile netto (+3% a €196m) e redditività (ROAC al 34%, stabile a/a). Indice costi/ricavi stabile al 29%. Prosegue la tendenza positiva degli erogati (€3,9mld +4% a/a, di cui €2,0 nel 2^o trim) trainati dall'efficacia della distribuzione diretta (1 filiale aperta per oltre 300 sportelli) e digitale (prestiti personali "digitali" al 31% del totale diretto), e dallo sviluppo delle dilazioni di pagamento Buy Now Pay Later (BNPL) "Pagolight" (circa €80m erogati). Il margine di interesse (€492m, +7% a/a) beneficia anche di un riprezzamento degli attivi. Qualità del credito eccellente (costo del rischio a 144bps): indicatori di rischiosità invariati, attività deteriorate all'1,3% degli impieghi netti, copertura all'81% per le deteriorate (3,77% per i crediti performing). Nel mese di ottobre Compass ha chiuso l'acquisizione di due "fintech" (100% Soisy e 19,5% di HeidiPay) funzionali allo sviluppo del BNPL per apporto di tecnologia, accordi commerciali, diversificazione geografica e ampliamento di base clienti.

- ◆ **CIB: ricavi ai massimi storici (€430m, di cui €248m nel 2^o trim) e ben diversificati, leadership confermata nelle principali operazioni del settore. ROAC⁵ 16%**

In crescita ricavi (+20% a €430m), utile netto in lieve calo (a €147m) e redditività elevata (ROAC⁴ al 16%, -1pp a/a). indice costi/ricavi al 38%. Sostenuto e diversificato l'apporto dell'Advisory, del Lending e delle attività di Capital Market Solutions che si manifestano a livello di margine di interesse (€135m, +8% a/a), di commissioni (€185m, +9% a/a) e di proventi di negoziazione (€110m, +73% a/a). Confermata l'elevata qualità del portafoglio creditizio con un aumento del costo del rischio nell'ultimo trimestre (a 60bps), che riflette l'aggiornamento macro dei modelli IFRS9 e talune contenute riclassificazioni. A partire dal 1^o luglio 22 l'attività di acquisto di NPLs facente capo a MBCS è trasferita in Holding Functions ed è gestita in logica di deleveraging (portafoglio ridotto da €350m a €256m a Dic.22).

- ◆ **INSURANCE: contributo e redditività elevati**

Ricavi a 198m, +2% a/a, con andamento operativo robusto e crescente di Ass.Generali. L'utile netto della divisione è pari a €183m (stabile a/a, per effetto di €11m di rettifiche su seed capital dovute all'andamento dei mercati). ROAC⁵ elevato (26%).

- ◆ **HF: confermata la buona capacità di approvvigionamento a costi competitivi: da Febb22 (scoppio della guerra Ucraina-Russia) sono stati raccolti €10mld al costo medio di ~80bps (vs Eur3M). La raccolta si attesta a €62mld (+4% a/a) e la liquidità rimane elevata (€6mld). I depositi sono stabili a circa €29mld con variazioni contenute nella remunerazione, le emissioni obbligazionarie vedono costi immutati grazie all'utilizzo di strumenti covered (€750m collocati nell'estate) e alla ripresa della domanda da parte delle reti commerciali (circa €3mld collocati su un totale di €4.5mld). Nel mese di novembre è stato emesso un sustainable bond per €500m ed è stato avviato il piano di rimborso del TLTRO per €500m. Indicatori regolamentari ai massimi storici: NSFR a 117% e LCR a 172%, CBC a €16,5mld.**



Profilo ed impegno ESG del Gruppo MB in costante progresso. Il Gruppo, dopo aver aderito al **PRB (Principle for Responsible Banking)** e alla **Net-Zero Banking Alliance (NZBA)**, negli ultimi sei mesi ha pubblicato il primo report **Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)** con dettagliate informazioni relative al proprio impatto ambientale. **Ha inoltre definito i primi due target di riduzione delle emissioni GHG, in linea con le richieste della NZBA, relativamente ai settori auto e generazione di energia.** I fattori ESG sono stati incorporati nel RAF (Risk Appetite Framework) e nelle politiche di erogazione del credito attraverso la mappatura del rischio ESG del portafoglio corporate. Nell'ultimo trimestre il Gruppo vede un miglioramento dei rating di sostenibilità, in particolare **l'upgrade di MSCI da "A" a "AA"**, e del riconoscimento nelle classifiche (**Sustainalytics**). Infine, il Gruppo ha raggiunto anche quest'anno la **neutralità climatica tramite la compensazione delle proprie emissioni di CO₂ rimanenti dopo le azioni domestiche di mitigazione.**

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

Risultati consolidati

Il semestre chiude col risultato record di 555,1 milioni, migliore utile semestrale di sempre (+5,6% rispetto allo scorso anno, 525,8 milioni).

La crescita sostenuta dei ricavi (+13,6%, da 1.459,4 a 1.658,5 milioni, con un contributo dell'ultimo trimestre di 901,5 milioni +19,1%) ha visto il positivo apporto di tutte le divisioni (Wealth Management: +11,9%, Consumer: +6,7%, CIB: +20,3%, Insurance: stabile).

Nel dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse cresce del 14,9% (da 733,5 a 842,9 milioni) con una apprezzabile accelerazione nell'ultimo trimestre (446,6 milioni)** favorito dalla decisa crescita dei tassi che ha avuto un limitato impatto sul costo della raccolta, favorendo così la crescita dei volumi creditizi. Il Consumer sale a 492,4 milioni (+6,5%) per l'ottimo erogato (3,9 miliardi) pur con politiche di credito e di repricing più stringenti per fronteggiare tempestivamente l'incremento del costo delle coperture e preservare la qualità dell'attivo; il Wealth Management salda a 172,2 milioni (+17,5%) favorito dalla sensibilità al tasso del Private e dai maggiori volumi del Premier. La Tesoreria salda a 6,4 milioni, raggiungendo il break-even in anticipo rispetto alle attese anche per effetto delle cedole su BTP Inflation linked (25 milioni) che compensa il maggior costo del T-LTRO. Infine, il Corporate and Investment Banking cresce a 135,2 milioni (+8,2%) con volumi e spread in salita in particolare nel Wholesale (Lending e Finanza Strutturata);
- ◆ **le commissioni nette crescono del 6,5% (a 472,1 milioni) raggiungendo l'apprezzabile livello trimestrale di 260 milioni, ben oltre il picco di 240 dello scorso anno.** La quota Wealth Management sale del 7,9% a 230 milioni (circa la metà del totale) con una componente di



management fees di 164,7 milioni (+5,1%) ed un contributo di commissioni di collocamento di obbligazioni e titoli strutturati in forte crescita (up-front fees: +9,7%, a 38,6 milioni). L'incremento del Corporate and Investment Banking (+9,4%, a 185,3 milioni) riflette la ripresa delle attività di collocamento (ECM) e per quanto riguarda l'attività di Lending (48,8 milioni) la conclusione di diversi deals di acquisition finance; l'apporto dell'M&A resta sui livelli eccellenti dello scorso anno (98,6 milioni);

- ◆ **i proventi dell'attività di negoziazione balzano a 148,1 milioni (+52,7%)** di cui la metà dal portafoglio proprietario (73,3 milioni) favorito dal buon posizionamento del trading book che compensa l'assenza di realizzi sui titoli banking (condizionati dal calo delle valorizzazioni). In crescita l'attività con clientela (+34%, da 46,3 a 62 milioni) trainata dall'interesse per i prodotti Fixed Income (contributo da 5,5 a 18,4 milioni) con il comparto azionario che conferma i brillanti risultati dello scorso anno (43,6 milioni);
- ◆ **l'apporto di Assicurazioni Generali** salda a 194,4 milioni in crescita rispetto allo scorso anno (186,5 milioni) dopo un andamento molto positivo della Compagnia nell'ultimo trimestre (107,8 milioni) favorito dal rialzo dei tassi.

I costi di struttura saldano a 690,9 milioni in aumento del 9,1% rispetto allo scorso anno (633,4 milioni) con una crescita distribuita tra le varie divisioni (Wealth Management: +7,2%; Consumer: +10,3%; Corporate and Investment Banking: +12,7%) che riflette un progressivo ritorno delle attività operative e commerciali al normale regime, nonché la conclusione del Piano progettuale 2019-2023. Il costo del lavoro salda a 359,8 milioni (+9,5%) scontando il rafforzamento degli organici (+156 risorse, a 5.129 unità) ed un'attenta politica di retention dei talenti. La crescita delle spese amministrative (+8,6%, a 331,1 milioni) è concentrata nel marketing (+28,5%, a 22,8 milioni) e nelle spese IT (+8%, a 112,3 milioni).

La salita delle rettifiche su crediti (156,4 milioni contro 137,3 milioni) è imputabile ai maggiori volumi con un costo del rischio di Gruppo ancora contenuto a 59bps; l'adeguamento al nuovo scenario macro (più severo rispetto a quello di giugno) incide principalmente sugli accantonamenti del Corporate e Investment Banking (rettifiche per 36,2 milioni) in assenza, prevista, di riprese di valore (25,2 milioni lo scorso anno) e con un utilizzo degli overlay limitato (12 milioni rispetto ai 45 milioni di fine giugno). Nel complesso la qualità creditizia resta molto buona, il livello di provisioning elevato (NPL: 73,2%; bonis: 1,34%) alla luce dell'ampia dotazione di overaly (282 milioni, di cui 216,2 milioni nel Consumer – invariati).

L'utile del semestre (555,1 milioni) sconta infine:

- ◆ rettifiche nette su altre attività finanziarie per 22,7 milioni, riferibili principalmente alla valorizzazione al fair value di fine dicembre dei fondi, per i prodotti di credito;
- ◆ altre partite per 38,1 milioni di cui 25 relativi alla quota versata al Fondo di Tutela dei Depositi, 8 milioni di accantonamenti al fondo rischi.

* * *

Il totale attivo cresce nel semestre da 90,6 a 93,7 miliardi:

- ◆ **gli impieghi verso la clientela aumentano da 51,7 a 53,6 miliardi (+3,7%)** trainati principalmente dai buoni andamenti di Wealth Management (+7,4%, da 15,3 a 16,4 miliardi), Consumer (+2,9%, da 13,8 a 14,1 miliardi) e Corporate and Investment Banking (+2,7%, da 20,7 a 21,3



miliardi). I mutui ipotecari stipulati nel semestre sono pari a 1,4 miliardi (+63,2%); l'erogato Consumer a 3,9 miliardi (+4,5%) e il turnover Factoring a 6 miliardi (+5,9%). Per contro calano gli erogati Corporate a 4,5 miliardi (-8,7%);

- ◆ **le posizioni a Stage2** ammontano a 2.915,6 milioni, **in calo** da 3.029,7 milioni per l'uscita dal probation period delle pratiche di mutuo oggetto di moratoria due anni fa;
- ◆ **le attività deteriorate lorde saldano a 1.304,1 milioni (2,4% degli impieghi lordi) in calo rispetto al giugno scorso** (1.327,3 milioni) grazie al piano di dismissioni del leasing ed un flusso molto contenuto di ingressi. Le attività deteriorate nette si riducono da 384,4 a 349,6 milioni con sofferenze nette che restano estremamente contenute (45,7 milioni); alla voce non concorrono gli impieghi NPL non originati dal Gruppo, che calano da 350,6 a 256,2 milioni dopo un'importante cessione sul mercato secondario;
- ◆ **gli impieghi netti di tesoreria si attestano a 6,1 miliardi**; il calo di 1,1 miliardi riflette minori possessi azionari, mentre le maggiori disponibilità liquide depositate presso la Banca Centrale Europea (+1,9 miliardi, a 8,8 miliardi) sono il risultato dell'attività di arbitraggio sul mercato repo di fine anno; i titoli del banking book restano stabili a 8,6 miliardi con un portafoglio governativo che salda a 6,2 miliardi (di cui il 65% in titoli italiani);
- ◆ **la raccolta salda a 62 miliardi**, di cui 28,8 miliardi depositi Wealth Management (46,6% del totale, sostanzialmente stabili), 20,6 miliardi di cartolare (+2 miliardi) e 12,5 miliardi in altre forme, inclusi 8 miliardi di T-LTRO (-500 milioni, per l'avvio del piano di rimborso);
- ◆ **le Total Financial Assets (TFA) saldano a 83,2 miliardi**, la crescita di 3 miliardi nel semestre è concentrata nella raccolta indiretta ed equamente ripartita da Private e Premier pur scontando 421 milioni di calo delle valorizzazioni; i depositi restano invariati (nuovi ingressi per circa 2 miliardi assorbiti dalla conversione in amministrato). Le masse amministrato/gestite (AUM/AUA) saldano a 54,5 miliardi; il Premier a 17,9 miliardi (+4,2% a/a); il Private a 24,5 miliardi (+3,8% a/a) e l'Asset Management a 25,5 miliardi (+6,5% a/a) di cui 13,5 miliardi collocati dalle reti del Gruppo. Lo stock di depositi salda a 28,7 miliardi, di cui 11,7 ex Private e 17 ex Premier.
- ◆ **gli indici patrimoniali restano ben al di sopra del livello SREP che, dal 1° gennaio è stato fissato al 7,95%⁶ del CET1 e al 12,18% del Total capital; l'incremento del requisito aggiuntivo P2R (+10 bps a 1,68%) riguarda esclusivamente la progressiva applicazione del calendar provisioning a valere sullo stock di esposizioni non performing in essere prima del 26 aprile 2019, già oggetto di deleverage.**
 - ◆ **Il CET1 ratio phase-in si attesta al 15,1% (14,0% fully loaded)**, in calo di circa 55bps nel semestre dopo aver recepito gli effetti del ripristino della LGD Foundation sul portafoglio Large Corporate (-45bps metà dei quali mitigati da alcune attività di ottimizzazione) e la deduzione della partecipazione in Assicurazioni Generali relativa all'utile contabilizzato ma non ancora distribuito (-34bps). L'autofinanziamento del semestre (+34bps), conferma il payout del 70% ed è quasi integralmente assorbito dalla crescita degli RWA (-30bps, relativi a CIB e Consumer); pressoché nullo l'effetto della riserva da valutazione di azioni ed obbligazioni di proprietà mentre il calo relativo al pro-quota di Assicurazioni Generali è integralmente assorbito dalle minori deduzioni.
 - ◆ **Il Total Capital ratio si riduce dal 17,6% al 16,8% (15,9% fully loaded) per il progressivo ammortamento delle passività subordinate.**

⁶ I requisiti non includono il countercyclical buffer pari a 0,05% al 31.12.22



- ◆ **Il requisito MREL del Gruppo per il 2023 è stato fissato al 22,13%** degli RWA e al 5,91% delle esposizioni ai fini *leverage ratio* ("LRE"), confermando sostanzialmente i livelli del 2022 (21,84% degli RWA), in gran parte soddisfatto senza ricorso a passività *Senior preferred*.

Risultati divisionali

1. **Wealth Management⁷: crescita a doppia cifra dell'utile netto e dei ricavi nonostante il difficile contesto, sostenuta dal posizionamento distintivo e dal rafforzamento dell'offerta. Ricavi +12% oltre €400m, TFA a €83mld (+5% a/a), attività commerciale sostenuta (NNM pari a €3,4 mld nei sei mesi) ed ai migliori livelli del comparto. Utile netto +14% a €82m, ROAC⁵ in forte crescita al 35% (+5pp).**

Il semestre vede la conferma della crescita a doppia cifra dell'utile netto (+13,5% a/a a 82,2 milioni) e dei ricavi (+11,9% a 407,3 milioni). Il buon andamento riflette la spinta del margine di interesse (+17,5%) e il crescente contributo delle commissioni (+7,9%, circa il 56% dei ricavi della divisione), entrambi sostenuti dalla crescita degli attivi redditizi (impieghi +11% e TFA +5%). **L'indice costi/ricavi è in miglioramento dal 70,3% al 67,3%**, pur in presenza di continui investimenti in persone e innovazione. La redditività della divisione migliora ulteriormente, con un **ROAC al 35%** (+5pp rispetto a dicembre 2021).

In un contesto di incertezza dei mercati e di incremento dei tassi, che ha premiato il collocamento di titoli a scapito della raccolta gestita e della raccolta diretta, la divisione mostra un'attività commerciale ai migliori standard di settore grazie al suo posizionamento ed offerta distintiva:

- ◆ **la raccolta netta (Net New Money) del semestre ammonta a 3,4 miliardi** (2,3 miliardi nel secondo trimestre), riferibile esclusivamente all'afflusso di masse qualificate (50% da raccolta gestita e 50% da collocamento di titoli);
- ◆ **le TFA saldano a 83,2 miliardi**, di cui 54,5 miliardi di AUM/AUA, con un effetto mercato pressoché neutrale nei 6 mesi (-0,4 miliardi, minore dell'1% della valorizzazione delle masse) grazie all'asset allocation conservativa. Il saldo dei depositi resta pressoché invariato a 28,7 miliardi, nonostante l'importante trasformazione favorita dal rinnovato interesse per titoli di stato e obbligazioni nel corso degli ultimi mesi, beneficiando della promozione sui depositi vincolati lanciata da CheBanca!;
- ◆ prosegue il **rafforzamento della struttura distributiva**: +17 professionisti nel semestre a 1.177, di cui 1.040 nel Premier (509 gestori e 531 promotori finanziari, +15 complessivamente) e 137 nel Private;
- ◆ prosegue l'**ampliamento dell'offerta prodotti**, volto a rispondere alle nuove esigenze derivanti dall'attuale condizione di volatilità dei mercati e a rafforzare le sinergie infragruppo.

Nello specifico, Mediobanca Private Banking ha lanciato nuove linee tematiche di Gestione Patrimoniale con strategia Buy&Hold e ha collocato circa 1,1 miliardi certificati e note di investimento di credito. Nel Private Markets è proseguita la collaborazione con Blackrock (si sono conclusi due co-investimenti diretti in società internazionali ed altamente innovative, operanti in

⁷ Include il segmento Premier (CheBanca!), il Private Banking (MBPB, CMB), l'Asset Management (MB SGR e MB Management Company, Polus Capital, RAM AI), nonché le attività di Spafid



ambito digital-marketing e aerospace, per un controvalore di circa 90 milioni); è stata varata la quarta iniziativa di Real Estate riservata ai clienti di Mediobanca (250 milioni di investimento diretto in immobili di pregio a Milano) e, all'interno del programma di Investimento TEC, è stata effettuata un'operazione di acquisizione in Club Deal di una media azienda italiana ad alto potenziale per un controvalore di 35 milioni. Prosegue con efficacia la collaborazione con il Corporate & Investment Banking che ha permesso di intercettare due operazioni di M&A in grado di generare 320 milioni di nuova raccolta, cui si aggiungono altri 110 milioni derivanti da liquidity events.

In CMB Monaco proseguono le attività di segmentazione della clientela per adattare sempre meglio offerta di prodotti e pricing ai differenti cluster facendo leva sul costante miglioramento dell'infrastruttura tecnologica.

L'offerta per la clientela Premier, in linea con la volontà di favorire sempre più il concetto di sostenibilità nel mondo degli investimenti, è stata arricchita con l'introduzione della seconda delega di Mediobanca SGR con Nordea il cui obiettivo è accelerare la transizione alla sostenibilità delle aziende in cui si investe attraverso un engagement attivo del gestore. Sul fronte assicurativo, insieme al partner Genertel, è stata lanciata la nuova polizza Premier Life che permette di investire con un approccio progressivo ma cauto verso i mercati e annovera tra i fondi interni uno di nuovo lancio, 100% ESG.

L'Asset Management ha supportato l'offerta a servizio della clientela del Gruppo continuando ad integrare e innovare la gamma dei prodotti MBSGR oltre alle citate linee tematiche dedicate alla clientela private⁸ ha lanciato tre nuovi fondi: due Target Maturity⁹ e un fondo in delega ad un partner internazionale¹⁰, oltre a consolidare il servizio di advisory e asset allocation per la clientela monegasca. Il team special situations di Polus Capital Management ha vinto il Master Fund l'HFM European Performance Award 2022 confermando la buona performance commerciale dei fondi (+1 miliardo di masse nel corso di tutto il 2022, di cui circa 60 milioni nell'ultimo trimestre) e aprendo la strada al lancio di un nuovo fondo Special Situation; per contro, il mercato dei CLO è rimasto sostanzialmente fermo ma la società è ben posizionata per sfruttarne la riapertura avendo ottenuto per il CLOXV il punteggio ESG più alto dell'anno da parte dell'agenzia Fitch.

I principali fondi RAM hanno confermato la validità della strategia: il multi-asset ed il market neutral long/short hanno dimostrato resilienza nei difficili mercati del 2022, confermando i buoni risultati del 2021, mentre il long-only Emerging Markets Equity ha continuato a sovraperformare i benchmark risultando una delle proposte migliori nel proprio settore.

Le attività gestite per conto della clientela (TFA) saldano a 83,2 miliardi, (+3,7% nel semestre, da 80,2 miliardi), a fronte di un effetto mercato negativo per 421 milioni. Il segmento Premier contribuisce per 35 miliardi (+3,2% nei sei mesi), di cui 17,9 ex AUM/AUA, (+9%), il Private per 36,2 (+5,4%), di cui 24,5 ex AUM/AUA, (+6,4%) e 25,5 dall'Asset Management (invariato). Le AUM/AUA passano da 52,1 a 54,5 miliardi (+4,5% a/a). I prodotti della divisione Asset Management collocati all'interno del Gruppo salgono a 13,5 miliardi (+900 milioni) per il maggior apporto di Mediobanca SGR.

La **crescita del risultato netto del Wealth Management** (+13,5%, da 72,4 a 82,2 milioni) sconta una progressione dei ricavi (+11,9% da 363,9 a 407,3 milioni) maggiore di quella di costi (+7,2%, da 255,7 a 274,1 milioni) e rettifiche su crediti (-31% a 5,8 milioni). In dettaglio:

◆ **il margine di interesse aumenta del 17,5% (da 146,6 a 172,2 milioni)** in particolare nel Private (+85,3%, da 27,3 a 50,6 milioni) derivante da una quota di impieghi direttamente finanziata con la raccolta della clientela, il cui costo è salito in modo contenuto. Per contro, il comparto

⁸ Strategie Buy&Hold, 4Y IG e 4Y IG Plus

⁹ Diversified Credit Portfolio 2025 e Credit Opportunities 2028

¹⁰ Mediobanca Nordea Global Climate Engagement



Premier mostra un incremento nettamente più contenuto (+1,6% da 119,5 a 121,4 milioni) avendo integralmente accentrato in Capogruppo la copertura da rischio tasso e liquidità.

- ◆ **Le commissioni crescono del 7,9% (da 213,2 a 230 milioni) con un contributo significativo in tutte le tipologie:** management fees in crescita del 5,1% (da 156,7 a 164,7 milioni) in linea con l'andamento delle masse; commissioni bancarie del 21,4% (da 40,2 a 48,8 milioni) per la nuova segmentazione nel Premier; upfront in miglioramento del 9,7% (da 35,2 a 38,6 milioni) per il contributo significativo dal collocamento (obbligazioni, titoli strutturati e fondi di Private markets); in controtendenza le performance fees (-30,9%, da 9,7 a 6,7 milioni, di cui 5,1 realizzate dai fondi Polus). Il segmento Premier cresce del 19,6% (da 75 a 89,7 milioni) e fronteggia il calo del Private (4,3%, da 90,4 a 86,5 milioni) per l'assenza di performance fees (0,4 rispetto a 6,8 milioni); l'Asset Management cresce dell'11,8% (da 43,4 a 48,5 milioni) sostenuto da Polus.
- ◆ **I costi di struttura aumentano da 255,7 a 274,1 milioni (+7,2%)** per il maggior costo lavoro (+9,9%, da 130,7 a 143,7 milioni) che riflette il rafforzamento della struttura (+52 risorse) ed un allineamento della componente variabile ai buoni risultati; le spese amministrative salgono del 4,3% (da 125 a 130,4 milioni) principalmente per IT e progettualità (+5% a 54,4 milioni), costi ordinari delle sedi (+19%, a 22 milioni) e spese di marketing e comunicazione (+30%, a 7,8 milioni).
- ◆ **Le rettifiche su crediti si riducono da 8,4 a 5,8 milioni** e riflettono il basso tasso di default dei mutui ipotecari CheBanca! ed un livello di copertura incrementato dallo scorso esercizio, a fronte di un significativo calo delle posizioni Stage2; il contributo Private resta marginale (0,2 milioni). **Il costo del rischio della divisione si riduce così da 12 a 7bps.**
- ◆ Nel semestre si registrano inoltre 2,5 milioni di rettifiche di valore sui fondi in portafoglio, 3,8 milioni di accantonamenti per perdite operative e controversie su assunzioni di banker e promotori nel Premier nonché 3,5 milioni di oneri connessi all'acquisizione Bybrook, ora confluita in Polus (valorizzazione put&call e incentivi straordinari ai partner ex ByBrook).

Gli impieghi creditizi saldano a 16,4 miliardi (15,3 miliardi lo scorso giugno), di cui 12 miliardi di mutui residenziali (11,4 miliardi) e 4,4 di finanziamenti Private (3,9 miliardi). L'erogato in mutui ipotecari è stato vivace (+63,2% a/a 1,4 miliardi); quello Private in lombard ed altri finanziamenti collateralizzati è stato pari a 522 milioni, di cui 325 milioni in CMB Monaco.

Le attività deteriorate lorde flettono da 222,2 a 191,5 milioni (pari all'1,2% degli impieghi) e riguardano prevalentemente i mutui ipotecari di CheBanca! (167 milioni, 1,4% dello stock); su base netta rappresentano lo 0,6% (75,3 milioni, di cui 31,3 milioni di sofferenze) con un tasso di copertura in crescita al 54,9% (67,1% sulle sofferenze). La quota Private lorda è di 24,5 milioni (0,5% dello stock, di cui 12,3 milioni ex CMB Monaco) mentre su base netta scendono allo 0,3%. I mutui Premier classificati a Stage2 flettono da 781,5 a 695,1 milioni (poco meno del 5,8% del totale), la componente Private passa da 56,7 a 54,4 milioni.

2. Credito al Consumo: ancora in crescita l'utile netto semestrale, €196m (+3%) e ROAC⁵ ai massimi storici (34%). L'eccellente risultato è frutto della crescita di impieghi (pur in presenza di tassi di accettazione più selettivi) e ricavi, sostenuti dall'intensa attività commerciale e dall'innovazione digitale, nonché della qualità degli attivi ulteriormente rafforzata nei sei mesi con impatto positivo sul costo del rischio.

Compass chiude il semestre con un utile netto di 195,9 milioni (+3,1%), che riflette una profittabilità molto elevata (ROAC@ 34%). La crescita dell'erogato (3,9mld vs 3,7mld dello scorso anno) ha sostenuto lo sviluppo degli **impieghi, che per la prima volta hanno superato i 14 miliardi**, e del



marginale di interesse pur in un contesto di tassi in rapida crescita. Le politiche di concessione del credito più selettive volte a preservare la qualità degli attivi hanno permesso di mantenere stabili i tassi di default e di recuperi con un impatto positivo sul costo del rischio (144bps contro 146bps lo scorso anno) e sul margine operativo che ha raggiunto un nuovo livello massimo (ormai prossimo ai €300 milioni).

Nel semestre continua l'ampliamento della rete distributiva privilegiando soluzioni a costi variabili. Dopo l'apertura di 2 nuove agenzie, **a fine dicembre la piattaforma distributiva di Compass contava 302 unità**, di cui 67 gestite da agenti, cui si aggiungono 54 punti vendita Compass Quinto (specializzati nella commercializzazione della cessione del quinto). Compass Link, Agente in Attività Finanziaria – progetto partito a fine 2021 - focalizzato sull'offerta di prodotti fuori sede, ha raggiunto un totale di 131 collaboratori.

Prioritario il continuo rafforzamento dei canali digitali che, grazie ai continui interventi di miglioramento della user experience, ha accresciuto la penetrazione dell'intermediato al 31% dei volumi dei prestiti personali del canale diretto con più dell'80% delle richieste evase in un giorno. **L'offerta digitale di Compass nel semestre è stata arricchita con il "Prestito Personale in un minuto"** (processo completamente digitale e automatico con una user experience unica sul mercato) e **con il prestito personale di piccolo taglio** (500 euro), basato su una metodologia innovativa di valutazione del merito creditizio sviluppata in collaborazione con REDO.

Nel semestre si sono chiuse **due importanti acquisizioni che consolidano la presenza di Compass nel business della Dilazione di Pagamento Non Onerosa per i clienti ("Buy Now Pay Later")**: l'acquisizione del **19,5% di HeidiPay**, società fintech basata in Svizzera e operativa dal 2021 - che porta in dote accordi con importanti distributori e con marchi di lusso in grado di accelerare lo sviluppo internazionale – e l'acquisizione del **100% di Soisy**, società fintech operativa in Italia e caratterizzata da un forte know-how nell'offerta di prestiti finalizzati all'acquisto di beni e servizi su piattaforme di e-commerce. Le due operazioni consentiranno a Compass di proseguire la propria strategia di **crescita nel BNPL operando, grazie alla capacità di valutazione del rischio, anche su importi e durate tipici del credito al consumo. L'allargamento e la diversificazione della base clienti permetteranno inoltre di effettuare attività di cross-selling dei prodotti Compass su un target di clientela più giovane e orientato a realizzare acquisti online.** La partecipazione in HeidiPay consentirà altresì di **avviare un'attività di diversificazione geografica, con l'avvio di un presidio anche a livello internazionale.** Il tutto combinato con le competenze di valutazione del credito di Compass, che da sempre rappresentano un'area di eccellenza della società.

Negli ultimi 6 mesi del 2022 il mercato del credito al consumo ha registrato flussi per 41,3 miliardi, in crescita del 9,9% rispetto allo stesso periodo del 2021. Tale andamento è ascrivibile principalmente all'evoluzione positiva del comparto dei prestiti finalizzati (+14,9%), seguiti dai prestiti personali (+7,8%). La cessione del quinto ha chiuso sostanzialmente in pari (-0,1%). I prestiti finalizzati auto e moto, seppur ancora in territorio negativo, hanno ridotto la discesa (-2,6%), per la ripartenza degli incentivi statali degli ultimi mesi dell'anno.

Nel corso del semestre Compass ha registrato una crescita dell'erogato pari al 4,5% (3,9 miliardi) attestando la sua quota di mercato su base annua al 9,4%. La crescita è stata trainata dai prestiti finalizzati e dai prestiti auto (entrambi in crescita del 9%), dalla CQS (+6%) e dai prestiti personali che, pur sostanzialmente stabili, hanno visto un ribilanciamento della produzione a favore della rete proprietaria (+18%) che ha bilanciato la discesa dei canali terzi con un evidente vantaggio anche in termini di redditività.

Il semestre consuntivo un utile netto di 195,9 milioni (+3% rispetto allo scorso anno). Il positivo andamento degli impieghi, cresciuti raggiungendo 14,1 miliardi (13,7 miliardi lo scorso giugno), ha garantito la crescita del margine di interesse su base semestrale (da 472,1 a 492,4 milioni, superiore anche allo scorso anno) mentre l'ottima evoluzione della rischiosità si è tradotta in una **ulteriore, seppur marginale, riduzione del costo del rischio (144bps contro 146bps lo scorso anno).** Infine, la



dinamica virtuosa dei costi (Cost/Income inferiore al 30%), nonostante gli investimenti in marketing e sviluppo commerciale ed informatico, ha permesso il raggiungimento di un **ROAC del 34%**. Nel dettaglio:

- ◆ **i ricavi crescono sia su base semestrale (+4,9%, da 533,4 a 559,8 milioni) che annuale (+6,7%, da 524,8 milioni)** grazie sia al positivo andamento del margine di interesse, superiore a quello dello scorso anno (492,4 milioni contro 462,2 milioni), sia al positivo andamento delle commissioni (da 62,6 a 67,8 milioni) che grazie al contributo del BNPL e alle minori retrocessioni a reti terze consuntivano uno dei risultati più elevati degli ultimi anni;
- ◆ **i costi di struttura saldano a 163,8 milioni**, in crescita del 10,3% rispetto allo scorso anno (148,5 milioni) per effetto degli investimenti per lo sviluppo del business. Il costo del lavoro cresce del 5,3% (da 51,3 a 54 milioni) anche per effetto della crescita di oltre 50 unità dell'organico, le spese amministrative crescono del 13% (da 97,2 a 109,8 milioni) e scontano gli investimenti per lo sviluppo commerciale informatico a supporto dei nuovi progetti (incluso BNPL). Le spese di recupero si normalizzano sui livelli storici;
- ◆ **le rettifiche su crediti passano da 95,9 a 100,3 milioni (in crescita del 4,6%) con un costo del rischio che, seppur in modo marginale, si riduce da 146bps a 144bps** pur in presenza di livelli di copertura crescenti (NPL all'80,6%; bonis al 3,77%) lasciando sostanzialmente invariati gli overlays a 216 milioni.

Le attività deteriorate lorde sono in calo in valore assoluto (da 858,2 a 853 milioni) **e relativo** (incidenza sugli impieghi da 5,74% a 5,55%) grazie ai bassi tassi di default, ai buoni flussi di recupero che hanno favorito, oltre le attese, i rientri in bonis ed alle cessioni periodiche di stock (€72,4 milioni nel semestre). Ciononostante, tenuto conto del crescere del livello di inflazione e consapevoli delle inevitabili ripercussioni sul reddito disponibile delle famiglie, sono stati attuati interventi restrittivi sulle politiche di concessione. **L'aumento delle coperture (da 78,8% a 80,6%) riduce ulteriormente l'esposizione netta** (da 181,7 a 165,6 milioni) con un'incidenza che scende da 1,3% a 1,2% degli impieghi. Le sofferenze nette calano da 7,7 a 5,6 milioni (-28%) rappresentando lo 0,04% degli impieghi (0,06%) e mostrano un tasso di copertura del 97,9% (97,2%).

3. Corporate & Investment Banking: migliore performance di sempre in termini di ricavi (€430m, di cui oltre €240m nel secondo trimestre), con un apporto positivo di tutte le attività cliente e crescita in tutte le fonti di ricavo. Utile netto a 147m e ROAC⁵ al 16%. Confermata la qualità degli attivi creditizi, con un aumento delle rettifiche nell'ultimo trimestre che riflette il nuovo scenario macro e talune modeste riclassificazioni.

La divisione registra nel semestre una delle migliori performance commerciali degli ultimi 10 anni, con ricavi che saldano a 430 milioni nel semestre (+20,3% a/a e +52,7% s/s) e **segnano un nuovo record storico trimestrale** (oltre 240 milioni nel secondo trimestre), nonostante il deterioramento dello scenario macroeconomico e l'incertezza dei mercati. **Il buon andamento è sostenuto da tutte le attività e vede la crescita di tutte le fonti di ricavo:** le commissioni superano il già elevato livello dello scorso anno (+9,4%, a 185,3 milioni), i proventi di tesoreria raggiungono il massimo storico (+73%, a 109,5 milioni), sostenuti in particolar modo dall'attività di "solution" per la clientela, e il margine di interesse (+8,2%, a 135,2 milioni) beneficia dell'aumento dei volumi e del loro riprezzamento. **Per contro il mutato contesto macro condiziona le rettifiche nette su crediti** (36,2 milioni) in controtendenza rispetto allo scorso anno (riprese nette per 25,2 milioni), che portano ad un **utile netto di 147,1 milioni** (-2,5%), che esprime un **ROAC del 16%**.

Il mercato mondiale dell'M&A ha chiuso il 2022 con una contrazione del 37% nei volumi e del 17% nel numero di operazioni annunciate rispetto al 2021; simile il trend sul mercato europeo (decremento del 39% nei volumi e del 12% nel numero di operazioni). In controtendenza **il mercato**



italiano che mostra una crescita del 7% rispetto al 2021, grazie all'offerta pubblica su Atlantia (\$ 52 miliardi) che, in termini di volumi, costituisce l'operazione più rilevante nel panorama europeo. **Al netto di quest'operazione il mercato italiano chiuderebbe il 2022 con volumi in calo del 50% rispetto al 2021.**

Nonostante il difficile contesto, **il Gruppo Mediobanca ha registrato un'ottima performance nell'Advisory, riuscendo a chiudere in linea con i già eccezionali risultati dello scorso anno partecipando ad alcune delle operazioni di maggior rilievo nel panorama italiano e internazionale:** tra cui nel segmento Large-Cap l'offerta pubblica di acquisto su Atlantia nel settore Infrastructure, l'acquisizione di Doc Generici da parte di Texas Pacific Group e l'acquisizione di Althea da parte di un consorzio costituito da F2i e DWS nel settore Healthcare, la cessione da parte di Veolia di asset britannici a New Suez nel settore Energy; nel Mid-Cap, Mediobanca ha confermato il suo posizionamento di advisor di riferimento, completando oltre 20 operazioni nell'arco del semestre.

Con riferimento all'attività di Debt Capital Markets, dopo la riduzione dei volumi del mercato primario osservata nel mese di luglio, da settembre in poi il Gruppo Mediobanca ha partecipato alla maggior parte delle emissioni obbligazionarie italiane (tra cui A2A, AMCO, Banco BPM, Banca Mediolanum, BPER Banca, CDP Reti, Enel, FCA Bank, Iccrea Banca ed Intesa Sanpaolo) e in alcune rilevanti operazioni negli altri core markets (tra cui BPCE, Commerzbank, Credit Agricole, EDP e Suez), con crescente presenza nel segmento ESG.

Anche nell'Equity Capital Markets, nonostante le condizioni negative di mercato, Mediobanca ha supportato gli emittenti, sia italiani che esteri, in primarie operazioni a livello europeo, garantendo l'aumento di capitale di Banca Monte dei Paschi di Siena in Italia, di ALD in Francia e di Credit Suisse in Svizzera. Mediobanca è stata anche coinvolta in qualità di sole financial advisor nell'IPO di Porsche, la più grande in Europa dal 1999. Il track record testimonia il crescente carattere paneuropeo del franchise.

Per quanto riguarda l'attività di Lending, l'Istituto ha finanziato aziende e sponsor in tutte le geografie coperte, supportandole sia nell'attività ordinaria che straordinaria; tale sforzo si riflette in incremento del margine d'interesse e dell'apporto commissionale che si accompagna al miglioramento della qualità del book, con un'incidenza Investment Grade che sale al 69% dal 63% di giugno 2021.

Il comparto Markets ha registrato un'ottima performance, dimostrando, in un contesto di mercato turbolento, una buona tenuta delle posizioni. In particolare, ha beneficiato della crescente domanda di "certificates" grazie anche alla spinta delle reti WM.

Passando al conto economico, **ricavi aumentano del 20,3%** (da 357,6 a 430 milioni) con una quota Wholesale di 396,7 milioni (+23,5%) e di Specialty Finance di 33,3 milioni (-8,9%) e mostrano il seguente andamento:

- ◆ **il margine di interesse si attesta a 135,2 milioni, in crescita dell'8,2%** rispetto al corrispondente semestre dello scorso esercizio (125 milioni): sale il Wholesale (+13%, da 103,3 a 116,6 milioni) grazie ad un incremento significativo dei volumi di lending e finanza strutturata ed una lieve risalita degli spread; per contro rallenta il factoring (-14%, da 21,7 milioni a 18,6 milioni), che sconta difficoltà di repricing;
- ◆ **le commissioni nette ed altri proventi crescono del 9,4% (da 169,3 a 185,3 milioni)**, con un importante contributo dell'Equity Capital Market (21,1 milioni); il Debt Capital Market salda a 6,7 milioni (11,1 milioni) in ripresa soprattutto nel secondo trimestre. L'advisory M&A si mantiene stabile a 98,6 milioni con un apprezzabile apporto del MID Corporate (19 milioni) e del corporate finance domestico principalmente nei settori Transportation & Infrastructure, Industrial & Automotive, Real Estate e TMT. Le commissioni di Lending (+71%) passano da 28 a



48,8 milioni e beneficiano del perfezionamento di alcune rilevanti operazioni di acquisition finance. Infine, il contributo dello Specialty Finance si mantiene a circa 15 milioni ed include circa 11 milioni dall'attività di gestione e recupero conto terzi ex MBCS;

- ◆ **i proventi di Tesoreria crescono del 73% (da 63,3 a 109,5 milioni)** con un contributo dell'attività con la clientela della Market Division in crescita (+34%, da 46,3 a 62 milioni) trainato dalla ripresa del comparto fixed income (da 5,5 a 18,4 milioni) favorito dalla volatilità dei mercati e la conferma dell'equity (da 40,8 a 43,6 milioni). Il contributo del desk proprietario (equity e fixed income) è pari a 50,3 milioni di cui oltre la metà relativa al recupero di valore delle posizioni verso volatilità dei tassi USD.

I costi di struttura crescono del 12,7% (da 144 a 162,3 milioni) in particolare il costo del lavoro sale del 14,6% (da 83,1 a 95,2 milioni) e riflette principalmente il buon andamento dei ricavi. La crescita delle spese amministrative (+10,1%, da 60,9 a 67,1 milioni) è principalmente imputabile ad attività di sviluppo commerciale (costi viaggi e marketing) tornata pressoché a regime scontando altresì l'apprezzamento del dollaro. **L'indice costi/ricavi della divisione è in diminuzione al 37,7%** (40,3%).

Il risultato netto è condizionato da rettifiche su crediti per 36,2 milioni, di cui 34 milioni ex Wholesale (costo del rischio a 34bps nel semestre, 60bps nel trimestre). Il Wholesale Banking sconta l'incremento di provisioning su posizioni in bonis riveniente dal nuovo scenario macroeconomico che ha comportato per talune controparti un incremento del rischio creditizio e conseguente passaggio a Stage2, nonché la classificazione a UTP di una controparte large corporate. A parziale assorbimento dell'incremento dei parametri di rischio sono stati rilasciati overlay per circa 12 milioni.

Nel semestre **gli impieghi a clientela crescono del 2,7% da 20,7 a 21,3 miliardi** in entrambi i segmenti: il Wholesale Banking passa da 18 a 18,2 miliardi mentre lo Specialty Finance si attese a 3,1 miliardi (da 2,8 miliardi).

Nel semestre **le attività deteriorate lorde crescono da 106,2 a 141,5 milioni con un gross NPL ratio in lieve aumento a 0,7%** (0,5% a giugno), principalmente dovuto al Wholesale Banking; **su base netta le attività deteriorate sono pari a 51,1 milioni (0,2% degli impieghi) con un tasso di copertura al 63,9%. Le posizioni classificate in Stage2 passano da 631,8 a 612,5 milioni** (2,9% degli impieghi).

Il tasso di copertura del bonis (Stage1 e 2) resta stabile a 0,5% con un ammontare di overlay di 44 milioni, concentrato nel Large Corporate (33 milioni dopo un utilizzo di 12 milioni).

Si segnala che, a partire dal 1° luglio 22, le attività facenti capo a MBCS e relative alla gestione di crediti deteriorati sono state trasferite in Holding Functions. E' stata avviata una progressiva dismissione dei portafogli NPL acquistati che sono confluiti in Revalea, nuova società costituita dall'azionista Compass. I dati storici degli ultimi sei trimestri sono stati riclassificati.

4. Insurance & PI: apporto elevato agli utili di Gruppo (€183m) – ROAC⁵ 26%

L'Insurance & PI chiude con un utile di 182,8 milioni, sostanzialmente in linea con lo scorso anno (184,6 milioni) grazie a maggiori ricavi da equity method (195,8 milioni contro 185,7 milioni) che compensa le minusvalenze sui fondi di investimento (11,5 milioni connessi al generalizzato calo dei corsi azionari e all'allargamento degli spread creditizi che si riflettono nel Fair Value dei fondi). Il risultato dell'equity method riflette la performance positiva di Assicurazioni Generali che chiude in crescita del 4% (da 186,5 a 194,4 milioni) ed il risultato degli altri investimenti ex IAS28 che contribuiscono con 1,4 milioni. I proventi da negoziazione, inclusi tra gli altri ricavi, registrano 5,1 milioni di incassi dai fondi (in particolare Polus).



Il book value della partecipazione Assicurazioni Generali (13,08% del capitale sociale) diminuisce da 3.069,4 a 2.175,4 milioni per effetto del calo delle riserve da valutazione (-1,1 miliardi nel semestre), collegato principalmente alla riserva AFS del comparto fixed income che tuttavia non ha intaccato il valore di mercato, stabile intorno ai 3 miliardi.

Gli altri titoli del banking book restano pressoché invariati.

Il ROAC del comparto è elevato e sale a circa il 26% per il contestuale aumento degli utili e la riduzione del valore di libro di Assicurazioni Generali.

5. **Holding Functions: risultati in forte miglioramento, con ampia dotazione di raccolta, ottimizzata nelle fonti e nei costi.**

La perdita netta è in calo da 71,9 a 44,9 milioni per effetto di un margine di interesse in decisa crescita (da -10,2 a +31,8 milioni) grazie al miglioramento del margine della Tesoreria che torna positivo (a 6,4 milioni) dopo diversi anni di passivo (-43,2 milioni lo scorso anno) per effetto della dinamica dei tassi e del riprezzamento del portafoglio titoli (di cui 25 milioni legati alle cedole incassate su titoli indicizzati all'inflazione) che assorbono i maggiori costi del T-LTRO. In netto aumento i proventi da negoziazione (da 15,7 a 26,4 milioni).

Prosegue la diminuzione dell'apporto dei costi centrali ai costi del Gruppo (da 7,9% a 7,4%).

Nel dettaglio:

- ◆ **Tesoreria** – il semestre ha visto un intenso lavoro di ampliamento della raccolta e di ottimizzazione del suo costo, che si è concretizzato nella stabilità dei depositi del *Wealth Management* (46% della raccolta di Gruppo) e nell'aumento della raccolta cartolare che ha saputo sfruttare la riapertura dei canali *retail* e *private*, non solo nel Gruppo. Ciò ha permesso di iniziare il processo di rimborso del TLTRO nel mese di dicembre, con gli indici regolamentari saliti ai migliori livelli di sempre (LCR: 172,4% e NSFR: 116,6%); anche le passività MREL sono in aumento dal 30% al 34% degli RWA, ben superiori al requisito del 22,13% richiesto per il 2023;
- ◆ **Leasing**: risultato netto positivo per 2,3 milioni (sostanziale pareggio lo scorso anno) dopo ricavi per 17,7 milioni (20,1 milioni), costi per 9,6 milioni (8,3 milioni) e rettifiche di valore per 0,6 milioni (15,6 milioni che includevano da extra accantonamenti volti ad accelerare il processo di deleveraging del libro impieghi e di riduzione dell'incidenza delle attività deteriorate). Le attività deteriorate lorde flettono da 137,9 a 114,9 milioni (da 8,3% a 7,3% del portafoglio);
- ◆ **Gestione NPL acquisiti**: risultato negativo pari a 1,6 milioni dopo ricavi per 31,8 milioni, di cui circa 20 milioni da incassi su portafogli e rettifiche per 13,5 milioni. Lo stock NPL cala da 350,6 a 256,2 milioni dopo una cessione sul mercato secondario finalizzata all'accelerazione del processo di deleverage.

Profilo ESG rafforzato da ulteriore miglioramento di rating e neutralità climatica

L'impegno continuo volto a includere in modo progressivo e rigoroso i criteri ESG in tutti gli ambiti di attività del Gruppo ha favorito un ulteriore miglioramento dei giudizi espressi dalle principali società di rating ESG. In particolare:

- ◆ MSCI ha aumentato il rating da "A" ad "AA" riconoscendo la solidità della governance del Gruppo e l'impegno volto a mitigare l'impatto dell'attività creditizia sul rischio climatico;



MEDIOBANCA

- ◆ Sustainalytics, grazie ad un ulteriore miglioramento del punteggio del Gruppo, ha inserito Mediobanca nella classifica annuale delle migliori società per profilo ESG;
- ◆ S&P Global ha confermato l'inclusione di Mediobanca nel Sustainability Book 2023;
- ◆ Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) ha incluso Mediobanca nell'indice per il quinto anno consecutivo.

Il Gruppo ha raggiunto anche quest'anno la neutralità climatica tramite la compensazione delle proprie emissioni di CO₂ rimanenti dopo le azioni domestiche di mitigazione. Un impegno rafforzato dalla definizione dei primi obiettivi climatici intermedi per la riduzione delle emissioni indirette, in coerenza con l'adesione al programma della *Net-Zero Banking Alliance* (NZBA), promossa dalle Nazioni Unite con l'obiettivo di accelerare la transizione sostenibile del settore bancario internazionale. L'iniziativa di compensazione, promossa in collaborazione con l'ente tecnico *non-profit* Rete Clima, permette a Mediobanca di neutralizzare la propria impronta carbonica pari a 4.240,51 tonnellate di CO₂eq grazie all'acquisto di crediti di carbonio generati da progetti di tutela ambientale in Paesi in via di Sviluppo: il *Tamil Nadu Wind Power Project*, un impianto di energia eolica in India e il *Cordillera Azul National Park REDD Project*, un progetto di conservazione forestale in Perù finalizzato a contrastare le attività di deforestazione illegale con il coinvolgimento delle comunità locali.

Su questa linea si colloca l'attività di forestazione nazionale con la piantumazione di 2.000 alberi nei mesi di ottobre e novembre: 1.000 nel Parco delle Madonie e 1.000 nella provincia di Milano, grazie anche alla partecipazione dei volontari del Gruppo.

Cresce, inoltre, l'offerta di prodotti e servizi che rispettano i criteri ESG. In particolare, al 31.12.22:

- ◆ l'attività creditizia consuntiva circa 3,3 miliardi di stock ESG di cui il 77% afferente al CIB, il 15% al WM e l'8% al Consumer Finance;
- ◆ nel secondo trimestre è stato effettuato il collocamento sul mercato istituzionale del secondo green bond (500 milioni di Sustainable Senior Preferred Bond) che segue l'emissione inaugurale del 2020;
- ◆ il DCM si accredita nuovamente tra i principali operatori nell'ambito ESG grazie a 16 operazioni portate a termine nel corso del 2022 per un totale emesso di oltre 11 miliardi;
- ◆ la quota dei fondi ESG (ossia i fondi qualificati ex SFDR Articles 8 e 9) nel portafoglio della clientela Premier è salita al 68%.

Mediobanca SpA

La Capogruppo chiude con un utile netto di 230,1 milioni in sensibile aumento rispetto allo scorso anno (150,6 milioni) per la forte crescita dei ricavi (+44,8% da 410,7 a 594,5 milioni), ben distribuiti tra le varie componenti, che assorbe l'incremento dei costi (+12,2% da 215,3 a 241,6 milioni; C/I 40,6%) e le maggiori rettifiche su crediti ed altre attività finanziarie (complessivamente 56 milioni) che tengono conto del nuovo scenario macroeconomico e del passaggio di una posizione in UTP, con utilizzo degli overlay limitato.

In dettaglio: il margine di interesse più che raddoppia da 54,2 a 121 milioni sulla spinta della crescita dei tassi di interesse degli impieghi con un impatto più limitato sul costo della raccolta; i proventi di tesoreria beneficiano dello scenario dei mercati e saldano a 155,6 milioni (+61,4%)



grazie al buon risultato del portafoglio proprietario (79,6 milioni); le commissioni ed altri proventi si incrementano da 166,9 a 200,5 milioni per il buon flusso dell'investment banking (103,4 milioni) e del private banking (54,5 milioni), inoltre i dividendi da partecipazioni ammontano a 117,4 milioni, di cui 110 milioni dalla controllata Compass Banca.

Lo stato patrimoniale mostra un totale attivo che cresce da 79,7 a 85,8 milioni con maggiori impieghi verso la clientela (da 40 a 42,6 miliardi) fronteggiati dall'incremento della raccolta cartolare (da 16,3 a 18,5 miliardi).

Prevedibile andamento della gestione

Sulla scorta del risultato semestrale e dell'andamento atteso dello scenario macroeconomico, il Gruppo si attende per l'intero esercizio 2022-23:

- ◆ perdurante crescita dei ricavi, trainata da una stimata maggiore contribuzione del margine di interesse e tenuta delle commissioni;
- ◆ crescita del risultato operativo alimentato dall'efficienza operativa (cost/income al 45%) e dal costo del rischio atteso ancora basso, in linea con il primo semestre;
- ◆ Coefficienti patrimoniali elevati, visibili nell'evoluzione e in crescita rispetto a dicembre 22, in grado di sostenere crescita e remunerazione solida degli azionisti;
- ◆ Conferma del cash pay-out pari al 70%;
- ◆ Raggiungimento dei target di Piano 2023, malgrado il contesto operativo degli ultimi 3 anni (COVID-19, conflitto russo-ucraino e spinte inflattive) a conferma dell'efficacia del modello di business del Gruppo, capace di crescere in qualunque scenario macroeconomico.

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.%
	31/12/2021	31/12/2022	
Margine di interesse	733,5	842,9	14,9%
Proventi di tesoreria	97,0	148,1	52,7%
Commissioni ed altri proventi netti	443,2	472,1	6,5%
Valorizzazione equity method	185,7	195,4	5,2%
Margine di Intermediazione	1.459,4	1.658,5	13,6%
Costi del personale	(328,6)	(359,8)	9,5%
Spese amministrative	(304,8)	(331,1)	8,6%
Costi di struttura	(633,4)	(690,9)	9,1%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(137,3)	(156,4)	13,9%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	1,2	(22,7)	n.s.
Altri utili/(perdite)	(34,5)	(38,1)	10,4%
Risultato Lordo	655,4	750,4	14,5%
Imposte sul reddito	(120,4)	(191,2)	58,8%
Risultato di pertinenza di terzi	(9,2)	(4,1)	-55,4%
Utile Netto	525,8	555,1	5,6%

2. Conto economico consolidato per trimestri

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	Esercizio 21/22				Esercizio 22/23	
	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	I Trim.	II Trim.
	30/09/21	31/12/21	31/03/21	30/06/21	30/09/22	31/12/22
Margine di interesse	358,4	375,1	372,5	373,2	396,3	446,6
Proventi di tesoreria	50,0	47,0	35,4	29,4	64,6	83,5
Commissioni ed altri proventi netti	202,7	240,5	201,9	205,4	209,9	262,2
Valorizzazione equity method	95,3	90,4	77,9	95,7	86,2	109,2
Margine di Intermediazione	706,4	753,0	687,7	703,7	757,0	901,5
Costi del personale	(156,4)	(172,2)	(165,9)	(177,0)	(165,8)	(194,0)
Spese amministrative	(146,2)	(158,6)	(158,4)	(177,4)	(155,6)	(175,5)
Costi di struttura	(302,6)	(330,8)	(324,3)	(354,4)	(321,4)	(369,5)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(62,4)	(74,9)	(57,6)	(47,7)	(62,6)	(93,8)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	4,8	(3,6)	(7,8)	(30,8)	(17,0)	(5,7)
Altri utili/(perdite)	0,5	(35,0)	(52,5)	(3,1)	(2,6)	(35,5)
Risultato Lordo	346,7	308,7	245,5	267,7	353,4	397,0
Imposte sul reddito	(81,6)	(38,8)	(56,0)	(73,9)	(88,6)	(102,6)
Risultato di pertinenza di terzi	(3,2)	(6,0)	0,6	(2,7)	(2,2)	(1,9)
Utile Netto	261,9	263,9	190,1	191,1	262,6	292,5



3. Stato patrimoniale consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	31/12/2021	30/06/2022	31/12/2022
Attivo			
Attività finanziarie di negoziazione	12.123,2	9.530,9	8.689,7
Impieghi di tesoreria e cassa	10.436,3	12.800,8	15.247,7
Titoli di debito del banking book	7.889,8	8.577,3	8.627,2
Impieghi a clientela	50.804,9	51.701,4	53.600,8
<i>Corporate</i>	17.387,3	17.975,8	18.219,0
<i>Specialty Finance</i>	3.243,5	2.758,3	3.071,2
<i>Credito al consumo</i>	13.305,0	13.750,1	14.142,7
<i>Mutui residenziali</i>	11.253,7	11.368,2	11.981,8
<i>Private banking</i>	3.518,8	3.929,7	4.449,0
<i>Leasing e Gestione NPL</i>	2.096,6	1.919,3	1.737,1
Titoli d'investimento	4.726,7	4.046,2	3.147,9
Attività materiali e immateriali	1.337,7	1.350,2	1.370,4
Altre attività	1.777,9	2.561,6	3.054,1
Totale attivo	89.096,5	90.568,4	93.737,8
Passivo			
Raccolta	59.285,8	61.169,4	61.952,8
<i>Obbligazioni MB</i>	18.868,5	18.536,9	20.584,8
<i>Depositi retail</i>	17.028,0	17.449,8	17.042,3
<i>Depositi private banking</i>	10.219,5	11.347,5	11.799,4
<i>BCE</i>	8.449,4	8.442,2	7.980,3
<i>Interbancario e altro</i>	4.720,4	5.393,0	4.546,0
Raccolta di tesoreria	7.061,2	5.905,8	8.290,0
Passività finanziarie di negoziazione	9.337,9	9.206,7	9.534,2
Altre passività	2.163,0	3.377,9	4.090,7
Fondi del passivo	163,5	159,7	164,6
Patrimonio netto	11.085,1	10.748,9	9.705,5
<i>Patrimonio di terzi</i>	98,4	101,6	102,6
<i>Risultato di esercizio</i>	525,8	907,0	555,1
Totale passivo e netto	89.096,5	90.568,4	93.737,8
Patrimonio di base	7.352,4	7.894,3	7.952,6
Patrimonio di vigilanza	8.457,9	8.874,4	8.815,3
Attività a rischio ponderate	47.842,2	50.378,0	52.573,6

4. Patrimonio netto consolidato

Patrimonio Netto (€ milioni)	31/12/2021	30/06/2022	31/12/2022
Capitale	443,6	443,6	444,2
Altre riserve	9.057,1	8.863,1	9.190,2
Riserve da valutazione	960,2	433,6	(586,7)
- di cui: OCI	177,3	123,0	91,4
<i>cash flow hedge</i>	10,9	176,5	308,5
<i>partecipazioni ad equity</i>	781,3	133,5	(976,6)
Patrimonio di terzi	98,4	101,6	102,6
Risultato d'esercizio	525,8	907,0	555,1
Totale patrimonio netto del gruppo	11.085,1	10.748,9	9.705,4



5. Indici (%) e dati per azione (€)

Gruppo Mediobanca	Esercizio 21/22		Esercizio 22/23
	31/12/2021	30/06/2022	31/12/2022
Ratios (%)			
Totale attivo / Patrimonio netto	8,0	8,4	9,7
Impieghi a clientela / Raccolta da clientela	0,86	0,85	0,87
RWA density (%)	53,7%	55,6%	56%
CET1 ratio (%) - phase-in	15,4%	15,7%	15,1%
Total capital ratio (%) - phase-in	17,7%	17,6%	16,8%
Rating S&P	BBB	BBB	BBB
Rating Fitch	BBB	BBB	BBB
Rating Moody's	Baa1	Baa1	Baa1
Costi / Ricavi (%)	43,4	46,0	41,7
Deteriorate lorde / Impieghi (%)	2,8	2,5	2,4
Deteriorate nette / Impieghi (%)	1,0	0,7	0,7
Utile per azione	0,61	1,05	0,65
Utile per azione rettificato	0,59	1,12	0,71
BVPS	12,3	11,6	10,9
TBVPS	11,3	10,6	9,9
ROTE adj. (%)	10,5	10,3	13,8
DPS		0,75	
N. di azioni (mln)	864,7	864,7	849,2

6. Dati economici e patrimoniali per aree di attività

6 mesi al 31/12/22 (€ milioni)	WM	Consumer	CIB	PI	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	172,2	492,4	135,2	(3,5)	31,8	842,9
Proventi di tesoreria	5,1	0,0	109,5	5,7	26,4	148,1
Commissioni ed altri proventi netti	230,0	67,8	185,3	—	23,3	472,1
Valorizzazione equity method	—	(0,4)	—	195,8	—	195,4
Margine di Intermediazione	407,3	559,8	430,0	198,0	81,5	1.658,5
Costi del personale	(143,7)	(54,0)	(95,2)	(2,0)	(64,7)	(359,8)
Spese amministrative	(130,4)	(109,8)	(67,1)	(0,5)	(33,6)	(331,1)
Costi di struttura	(274,1)	(163,8)	(162,3)	(2,5)	(98,3)	(690,9)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(5,8)	(100,3)	(36,2)	—	(14,1)	(156,4)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(2,5)	(0,1)	(10,2)	(11,5)	1,5	(22,7)
Altri utili/(perdite)	(7,4)	(4,7)	—	—	(26,3)	(38,1)
Risultato Lordo	117,5	290,9	221,3	184,0	(55,7)	750,4
Imposte sul reddito	(34,7)	(95,0)	(72,2)	(1,2)	12,3	(191,2)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,6)	—	(2,0)	—	(1,5)	(4,1)
Utile Netto	82,2	195,9	147,1	182,8	(44,9)	555,1
Impieghi a clientela	16.430,8	14.142,7	21.290,2	—	1.737,1	53.600,8
Attività a rischio ponderate	5.812,6	13.154,1	21.802,3	8.535,4	3.269,1	52.573,6
N. Dipendenti	2.140	1.507	632	10	840	5.129



Dati economici e patrimoniali per aree di attività

6 mesi al 31/12/21 (€ milioni)	WM	Consumer	CIB	PI	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	146,6	462,2	125,0	(3,5)	(10,2)	733,5
Proventi di tesoreria	4,1	—	63,3	12,5	15,7	97,0
Commissioni ed altri proventi netti	213,2	62,6	169,3	(0,7)	25,5	443,2
Valorizzazione equity method	—	—	—	185,7	—	185,7
Margine di Intermediazione	363,9	524,8	357,6	194,0	31,0	1.459,4
Costi del personale	(130,7)	(51,3)	(83,1)	(1,6)	(61,7)	(328,6)
Spese amministrative	(125,0)	(97,2)	(60,9)	(0,5)	(33,6)	(304,8)
Costi di struttura	(255,7)	(148,5)	(144,0)	(2,1)	(95,4)	(633,4)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(8,4)	(95,9)	25,2	—	(58,1)	(137,3)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	3,0	—	(1,1)	0,2	(1,1)	1,2
Altri utili/(perdite)	—	—	(0,1)	—	(33,8)	(34,5)
Risultato Lordo	102,8	280,4	237,6	192,1	(157,3)	655,4
Imposte sul reddito	(30,2)	(90,3)	(77,7)	(7,5)	85,4	(120,4)
Risultato di pertinenza di terzi	—	—	(9,0)	—	—	(9,2)
Utile Netto	72,3	190,1	150,9	184,6	(71,9)	525,8
Impieghi a clientela	14.772,5	13.305,0	20.630,8	—	2.096,6	50.804,9
Attività a rischio ponderate	5.219,9	12.139,9	19.988,4	6.898,3	3.595,7	47.842,2
N. Dipendenti	2.087	1.451	605	10	820	4.973



7. Wealth Management

Wealth Management (€ milioni)	6 mesi		Var. %
	31/12/2021	31/12/2022	
Margine di interesse	146,6	172,2	17,5%
Proventi di tesoreria	4,1	5,1	24,4%
Commissioni ed altri proventi netti	213,2	230,0	7,9%
Margine di Intermediazione	363,9	407,3	11,9%
Costi del personale	(130,7)	(143,7)	9,9%
Spese amministrative	(125,0)	(130,4)	4,3%
Costi di struttura	(255,7)	(274,1)	7,2%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(8,4)	(5,8)	-31,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	3,0	(2,5)	n.s.
Altri utili/(perdite)	—	(7,4)	n.s.
Risultato Lordo	102,8	117,5	14,3%
Imposte sul reddito	(30,2)	(34,7)	14,9%
Risultato di pertinenza di terzi	(0,2)	(0,6)	n.s.
Utile Netto	72,3	82,2	13,7%
Impieghi a clientela	14.772,5	16.430,8	11,2%
Erogato	859,2	1.402,6	63,2%
TFA (Stock)	79,4	83,2	4,8%
-AUM/AUA	52,1	54,5	4,5%
-Depositi	27,2	28,7	5,5%
TFA (Net New Money)	4,4	3,4	-22,2%
-AUM/AUA	2,3	3,4	46,3%
-Depositi	2,0	0,0	n.s.
Dipendenti	2.087	2.140	2,5%
Attività a rischio ponderate	5.219,9	5.812,6	11,4%
Costi / ricavi (%)	70,3%	67,3%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	1,6%	1,2%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,8%	0,5%	
ROAC	30%	35%	



8. Consumer Banking

Consumer Banking (€ milioni)	6 mesi	6 mesi	Var.%
	31/12/2021	31/12/2022	
Margine di interesse	462,2	492,4	6,5%
Proventi di tesoreria	—	—	n.s.
Commissioni ed altri proventi netti	62,6	67,8	8,3%
Valorizzazione equity method	—	(0,4)	n.s.
Margine di Intermediazione	524,8	559,8	6,7%
Costi del personale	(51,3)	(54,0)	5,3%
Spese amministrative	(97,2)	(109,8)	13,0%
Costi di struttura	(148,5)	(163,8)	10,3%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(95,9)	(100,3)	4,6%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	—	(0,1)	n.s.
Altri utili/(perdite)	—	(4,7)	n.s.
Risultato Lordo	280,4	290,9	3,7%
Imposte sul reddito	(90,3)	(95,0)	5,2%
Utile Netto	190,1	195,9	3,1%
Impieghi a clientela	13.305,0	14.142,7	6,3%
Erogato	3.702,7	3.869,0	4,5%
Filiali	179	181	1,1%
Agenzie	58	67	15,5%
Dipendenti	1.451	1.507	3,9%
Attività a rischio ponderate	12.139,9	13.154,1	8,4%
Costi / ricavi (%)	28,3%	29,3%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	5,8%	5,5%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	1,3%	1,2%	
ROAC	35%	34%	



9. Corporate & Investment Banking

Corporate & Investment Banking (€ milioni)	6 mesi		Var. %
	31/12/2021	31/12/2022	
Margine di interesse	125,0	135,2	8,2%
Proventi di tesoreria	63,3	109,5	73,0%
Commissioni ed altri proventi netti	169,3	185,3	9,4%
Margine di Intermediazione	357,6	430,0	20,3%
Costi del personale	(83,1)	(95,2)	14,6%
Spese amministrative	(60,9)	(67,1)	10,1%
Costi di struttura	(144,0)	(162,3)	12,7%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	25,2	(36,2)	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(1,1)	(10,2)	n.s.
Altri utili/(perdite)	(0,1)	—	n.s.
Risultato Lordo	237,6	221,3	-6,9%
Imposte sul reddito	(77,7)	(72,2)	-7,1%
Risultato di pertinenza di terzi	(9,0)	(2,0)	-77,7%
Utile Netto	150,9	147,1	-2,5%
Impieghi a clientela	20.630,8	21.290,2	3,2%
Dipendenti	605	632	4,5%
Attività a rischio ponderate	19.988,4	21.802,3	9,1%
Costi / ricavi %	40,3%	37,7%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	1,0%	0,7%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,5%	0,2%	
ROAC	17%	16%	



10. Insurance - Principal Investing

Insurance - PI (€ milioni)	6 mesi		Var.%
	31/12/2021	31/12/2022	
Margine di interesse	(3,5)	(3,5)	n.s.
Proventi di tesoreria	12,5	5,7	-54,4%
Commissioni ed altri proventi netti	(0,7)	—	n.s.
Valorizzazione equity method	185,7	195,8	5,4%
Margine di Intermediazione	194,0	198,0	2,1%
Costi del personale	(1,6)	(2,0)	25,0%
Spese amministrative	(0,5)	(0,5)	n.s.
Costi di struttura	(2,1)	(2,5)	19,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	—	—	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	0,2	(11,5)	n.s.
Altri utili/(perdite)	—	—	n.s.
Risultato Lordo	192,1	184,0	-4,2%
Imposte sul reddito	(7,5)	(1,2)	-84,0%
Risultato di pertinenza di terzi	—	—	n.s.
Utile Netto	184,6	182,8	-1,0%
Partecipazioni	3.800,8	2.258,8	-40,6%
Altri investimenti	774,5	738,5	-4,6%
Attività a rischio ponderate	6.898,3	8.535,4	23,7%
ROAC	15%	26%	

11. Holding Functions

Holding Functions (€ milioni)	6 mesi		Var.%
	31/12/2021	31/12/2022	
Margine di interesse	(10,2)	31,8	n.s.
Proventi di tesoreria	15,7	26,4	68,2%
Commissioni ed altri proventi netti	25,5	23,3	-8,7%
Margine di Intermediazione	31,0	81,5	162,7%
Costi del personale	(61,7)	(64,7)	4,8%
Spese amministrative	(33,6)	(33,6)	-0,1%
Costi di struttura	(95,4)	(98,3)	3,1%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(58,1)	(14,1)	-75,7%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(1,1)	1,5	n.s.
Altri utili/(perdite)	(33,8)	(26,3)	-22,2%
Risultato Lordo	(157,3)	(55,7)	-64,6%
Imposte sul reddito	85,4	12,3	-85,6%
Risultato di pertinenza di terzi	0,0	(1,5)	n.s.
Utile Netto	(71,9)	(44,9)	-37,6%
Impieghi a clientela	2.096,6	1.737,1	-17,1%
di cui: NPL acquisiti (Revalea)	409,0	256,2	-37,4%
Titoli banking book	5.852,5	6.963,3	19,0%
Attività a rischio ponderate	3.595,7	3.269,1	-9,1%
Dipendenti	820	840	2,4%



12. Prospetto della redditività consolidata complessiva

	Voci (€ milioni)	6 mesi	6 mesi
		31/12/2021	31/12/2022
10	Utile (Perdita) d'esercizio	526,0	557,2
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte senza rigiro a conto economico	28,8	92,6
20.	Titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	17,8	20,9
30.	Passività finanziarie designate al fair value con impatto a conto economico (variazioni del proprio merito creditizio)	(0,2)	(7,5)
40.	Copertura di titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	—	—
50.	Attività materiali	—	—
60.	Attività immateriali	—	—
70.	Piani a benefici definiti	(1,4)	0,7
80.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
90.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	12,6	78,5
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte con rigiro a conto economico	(1,2)	(1.074,7)
100.	Copertura di investimenti esteri	(6,5)	(1,3)
110.	Differenze di cambio	6,0	(2,4)
120.	Copertura dei flussi finanziari	27,3	132,4
130.	Strumenti di copertura (elementi non designati)	—	—
140.	Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(16,3)	(14,9)
150.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
160.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	(11,7)	(1.188,6)
170.	Totale altre componenti reddituali al netto delle imposte	27,6	(982,2)
180.	Redditività complessiva (Voce 10+170)	553,6	(425,0)
190.	Redditività consolidata complessiva di pertinenza di terzi	0,5	2,6
200.	Redditività complessiva consolidata di pertinenza della capogruppo	553,1	(427,6)



13. Conto economico e Stato Patrimoniali individuali riclassificati

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	6 mesi	6 mesi	Var. %
	31/12/2021	31/12/2022	
Margine di interesse	54,2	121,0	n.s.
Proventi di tesoreria	96,4	155,6	61,4%
Commissioni ed altri proventi netti	166,9	200,5	20,1%
Dividendi su partecipazioni	93,2	117,4	26,0%
Margine di Intermediazione	410,7	594,5	44,8%
Costi del personale	(126,9)	(147,3)	16,1%
Spese amministrative	(88,4)	(94,3)	6,7%
Costi di struttura	(215,3)	(241,6)	12,2%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	29,0	(35,5)	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(2,3)	(20,5)	n.s.
Impairment partecipazioni	(0,9)	—	n.s.
Altri utili/(perdite)	(15,6)	(0,8)	-94,9%
Risultato Lordo	205,6	296,1	44,0%
Imposte sul reddito	(55,0)	(66,0)	20,0%
Utile netto	150,6	230,1	52,8%

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	31/12/2021	30/06/2022	31/12/2022
Attivo			
Attività finanziarie di negoziazione	12.137,6	10.160,3	9.801,1
Impieghi di tesoreria e cassa	12.982,0	14.038,6	18.163,6
Titoli di debito del banking book	9.434,8	10.072,6	9.727,2
Impieghi a clientela	39.686,0	39.955,0	42.628,8
Titoli d'investimento	4.621,4	4.645,3	4.656,8
Attività materiali e immateriali	166,8	169,4	170,4
Altre attività	624,3	624,4	632,0
Totale attivo	79.652,9	79.665,6	85.779,9
Passivo e netto			
Raccolta	55.249,5	55.408,6	58.119,8
Raccolta di tesoreria	8.877,8	6.994,1	9.218,4
Passività finanziarie di negoziazione	9.541,3	10.026,5	10.858,2
Altre passività	882,2	2.053,7	2.798,4
Fondi del passivo	128,6	119,9	117,8
Mezzi propri	4.822,9	4.549,7	4.437,2
Utile/(Perdita) del periodo	150,6	513,1	230,1
Totale passivo e netto	79.652,9	79.665,6	85.779,9

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