

MEDIOBANCA

RISULTATI 6M/2T23
al 31 Dicembre 2022

Milano, 9 Febbraio 2023



MEDIOBANCA

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Considerazioni conclusive

Allegati

1. Scenario macro
2. Risultati divisionali per trimestre
3. Glossario



MEDIOBANCA

RISULTATI RECORD, OTTIMI PER QUALITÀ E CRESCITA BEN POSIZIONATI PER RAGGIUNGERE I TARGET DI PIANO 19-23

RISULTATI DEI 3M: CRESCITA DA RECORD, NONOSTANTE L'APPROCCIO PRUDENTE GRAZIE ALLA VIVACE ATTIVITÀ COMMERCIALE

Ricavi trimestrali per la prima volta oltre i €900mln (+20% A/A)
Utile netto trimestrale a ~€300mln (+11% A/A)

Margine di interesse a ~€450mln (+19% A/A, +13% T/T) per la crescita e il riprezzamento degli attivi
(impieghi a €54mld, +2% T/T) e la gestione efficace del costo della provvista (€10mld raccolti da feb.22 a ~80pb)

Commissioni a ~ €260mln (+9% A/A, +25% T/T)

per l'ottima performance delle attività cliente (NNM €2mld e TFA a €83mld; solido andamento dell'IB)

Tassi di copertura ulteriormente rafforzati (73,2% per le att. deteriorate, 1,34% per i bonis)

Capitale elevato (CET1 al 15,1%, FL al 14%, ~600pb sopra il requisito SREP)

RISULTATI DEI 6M: OLTRE I TARGET DI PIANO

Ricavi semestrali a ~€1.660mln, 55% del target di piano (€3mld a giu.23)

EPS a €0,65, 60% del target di piano (€1,1 per i 12M a giu.23)

Cash pay-out al 70%

ROTE: 14%, superiore al target di piano (11% a giu.23)

FORTE SPINTA SUL DIGITALE

CF: focus sui prestiti istantanei, due acquisizioni di fintech nel BNPL

WM: nuova piattaforma di advisory digitale in collaborazione con Armundia

SOSTENIBILITÀ

Significativo miglioramento del rating (MSCI da "A" a "AA")

Crescente impegno nel fronteggiare i rischi della transizione climatica

SINTESI DEL 2T/3M: CRESCITA IN TUTTE LE DIVISIONI

Sintesi dei risultati

Sezione 1

Gruppo: trimestre da record

Ricavi, marg. operativo e utile netto (~€300mln) ai massimi di sempre, con marg. di interesse in crescita (€447mln) grazie ad un profilo di raccolta solido e commissioni oltre €260mln, trainate dal CIB e dal WM
Costo del rischio a 71pb, con un approccio prudente al rischio

WM: buon andamento della raccolta netta

€2,3mld di raccolta netta, costituita quasi interamente da AUM/AUA. TFA in crescita a €83mld
Commissioni +5% T/T, con commissioni di gestione e upfront elevate e resilienti, e commissioni bancarie in aumento
Vivace attività in prodotti strutturati e obbligazioni

CF: crescita e redditività sostenute

Nuova produzione elevata nonostante l'approccio prudente
Impieghi in crescita
a sostegno del margine di interesse (€249mld, +6% A/A)
Costo del rischio e qualità degli attivi
confermati ai migliori livelli di sempre

CIB: ricavi elevati e volatilità di mercato

Robusta performance dell'Advisory, Lending e CMS, CapMkt in ripresa e ottimi risultati nel trading
Qualità degli attivi confermata eccellente, con costo del rischio in crescita (60pb vs rilasci lo scorso anno) per l'aggiornamento dei modelli macro e talune riclassificazioni

Gruppo Mediobanca – Risultati del 2T a dic.22

| Ricavi | Commissioni | Costo del rischio | Utile netto |
|--|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| €902mln +20% A/A +19% T/T | €262mln +9% A/A +25% T/T | 71pb +11pb A/A +23pb T/T | €293mln +11% A/A +11%T/T |

Wealth Management – Risultati del 2T a dic.22

| Ricavi | Commissioni | TFA | Utile netto |
|--------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| €209mln +9% A/A +5% T/T | €118mln flat A/A +5% T/T | €83mld +5% A/A +3% T/T | €39mln -4% A/A -12% T/T |

Consumer Finance – Risultati del 2T a dic.22

| Ricavi | Erogato | Costo del rischio | Utile netto |
|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| €284mln +6% A/A +3% T/T | €2,0mld +3% A/A +3% T/T | 142pb +9pb A/A -4pb T/T | €96mln -4% A/A -4% T/T |

Corporate & Inv.Banking – Risultati del 2T a dic.22

| Ricavi | Commissioni | Costo del rischio | Utile netto |
|--|--|--|--------------------------------------|
| €248mln +31% A/A +36% T/T | €117mln +25% A/A +70% T/T | 60pb +102pb A/A +51pb T/T | €80mln -3% A/A +19% T/T |

RISULTATI DEI 6M/1S23: OLTRE I TARGET DI PIANO

Sintesi dei risultati

Section 1

| GRUPPO MEDIOBANCA – 6M a dic.22 | | | | |
|---------------------------------|------------------------------|-----------------------------|-----------------|---------------------|
| Per azione | EPS 6m | TBVPS | ROTE adj | RORWA |
| | €0,65 +7% A/A +48% S/S | €9,9 -13% A/A -7% S/S | 14% +4pp A/A | 2,2% stabile A/A |

| P&L | Ricavi | Costo del rischio | Margine operativo | Utile netto |
|-----|---------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| | €1.659m +14% A/A +19% S/S | 59pb +4pb A/A +18pb S/S | €811mln +18% A/A +34% S/S | €555mln +6% A/A +46% S/S |

| A&L | Impieghi | Provvista | TFA | NNM |
|-----|------------------------------|---|------------------------------|---------------------------------|
| | €54mld +6% A/A +4% S/S | €62mld di cui Retail €36mld +4% A/A +1% S/S | €83mld +5% A/A +4% S/S | €3,4mld -22% A/A -27% S/S |

| Ratio | Indice costi/ricavi | Att. deteriorate lorde / Impieghi | CET1 FL ¹ | Leverage Ratio |
|-------|-----------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|----------------|
| | 42% -1pp A/A -7pp S/S | 2,4% -0,4pp A/A -0,1pp S/S | 14,0% -0,1pb A/A -0,5pb S/S | 8,2% |

- ◆ **EPS +7% a €0,65, ~60% dell'obiettivo di piano 23 (€1,1)**
- ◆ **ROTE +4pp a 14%, vs banche ITA 8% e banche EU 10%²**
- ◆ **RoRWA al 2,2%, vs banche ITA 1,5% e banche EU 1,6%²**

- ◆ **Ricavi a €1,6mld, ~55% dell'obiettivo di piano (+14% A/A, marg. di interesse +15% e commissioni +7%), per effetto del rialzo dei tassi e della crescita degli attivi fruttiferi: impieghi +6%, TFA +5%**
- ◆ **Mantenuta l'efficienza di costo (indice costi/ricavi al 42%), in presenza di continui investimenti in distribuzione, innovazione digitale e persone**
- ◆ **Record di marg. operativo (€811mln) e utile netto (€555mln)**

- ◆ **Confermata l'eccellente qualità degli attivi: att. deteriorate lorde pari al 2,4% degli impieghi ed elevata copertura (73% dell'att. deteriorate e 1,3% dei bonis)**
- ◆ **Limitato rilascio di overlay nel CIB, con l'ammontare totale accantonato che si conferma elevato (~€280mln)**

- ◆ **Solida provvista, favorita da una buona diversificazione per fonti, ampio accesso al mercato e costo della raccolta sotto controllo. Depositi stabili e scadenze del TLTRO e delle obbligazioni ben distribuite nel tempo**

- ◆ **Capitale elevato (CET1 FL 14%, Phase-in 15,1%) che finanziano la crescita degli attivi ed un'elevata remunerazione degli azionisti (70% payout accantonato). Calo dovuto a crescita degli RWA nel portafoglio corporate dopo la rivalidazione della BCE dei modelli interni (-45pb) nel 1T23**

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Considerazioni conclusive

Allegati

1. Scenario macro
2. Risultati divisionali per trimestre
3. Glossario



MEDIOBANCA

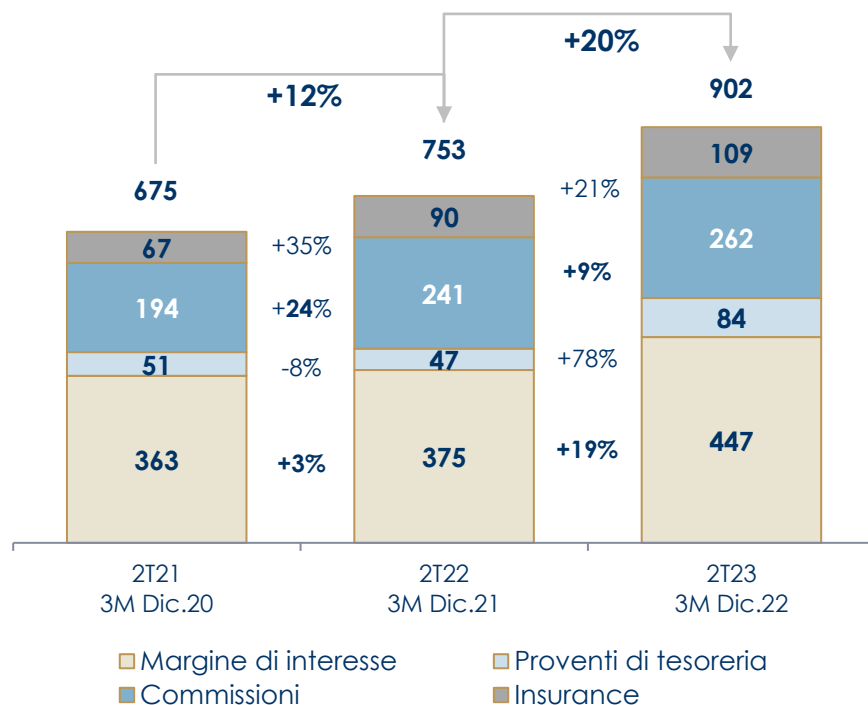
RICAVI TRIMESTRALI MIGLIORI DI SEMPRE (>€900MLN)

SOLIDA CRESCITA DI TUTTE LE FONTI, NON SOLO DEL MARGINE DI INTERESSE

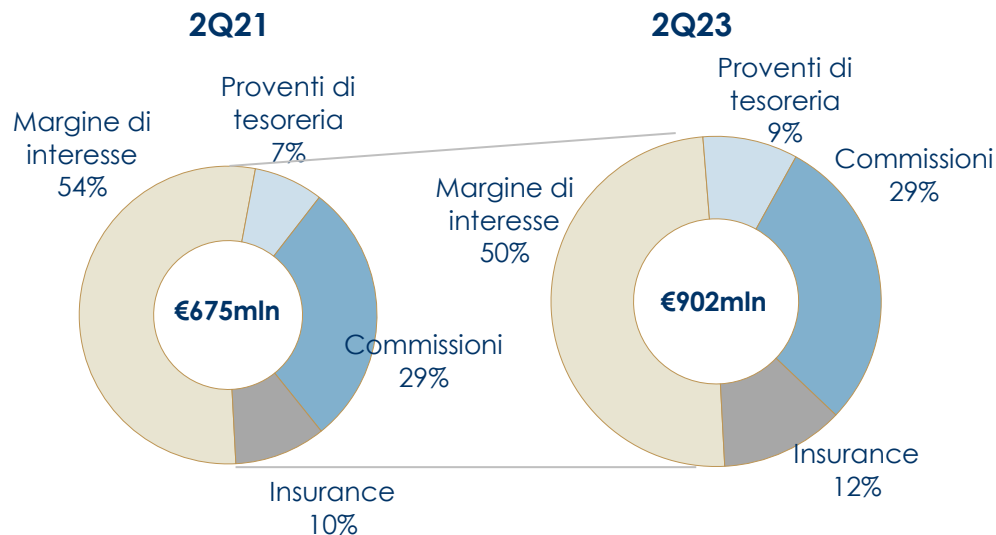
Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 2

Evoluzione dei ricavi del Gruppo per fonte
(A/A, 3M, €mln)



Ripartizione dei ricavi del Gruppo per fonte
(3M, %)



◆ **Ricavi record nel 2T23, +20% A/A a €902mln, grazie alla solida crescita di tutte le fonti:**

- ◆ Marg. di interesse: +19% A/A Proventi di tesoreria: +78% A/A, per circa la metà relativi a client solution
- ◆ Commissioni: +9% A/A Ricavi Insurance: +21% A/A

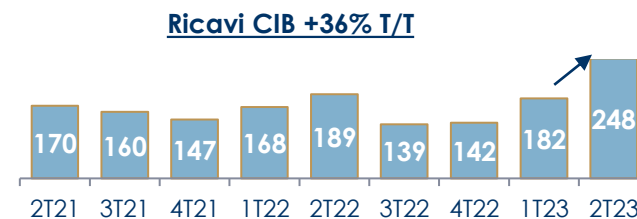
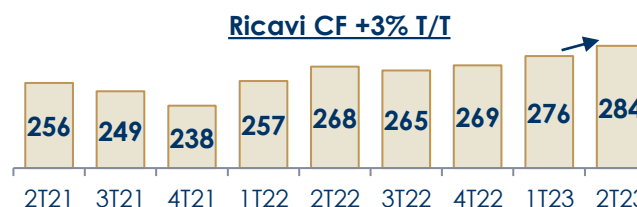
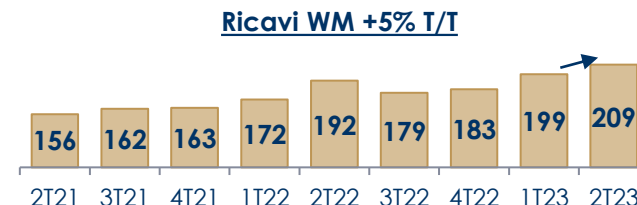
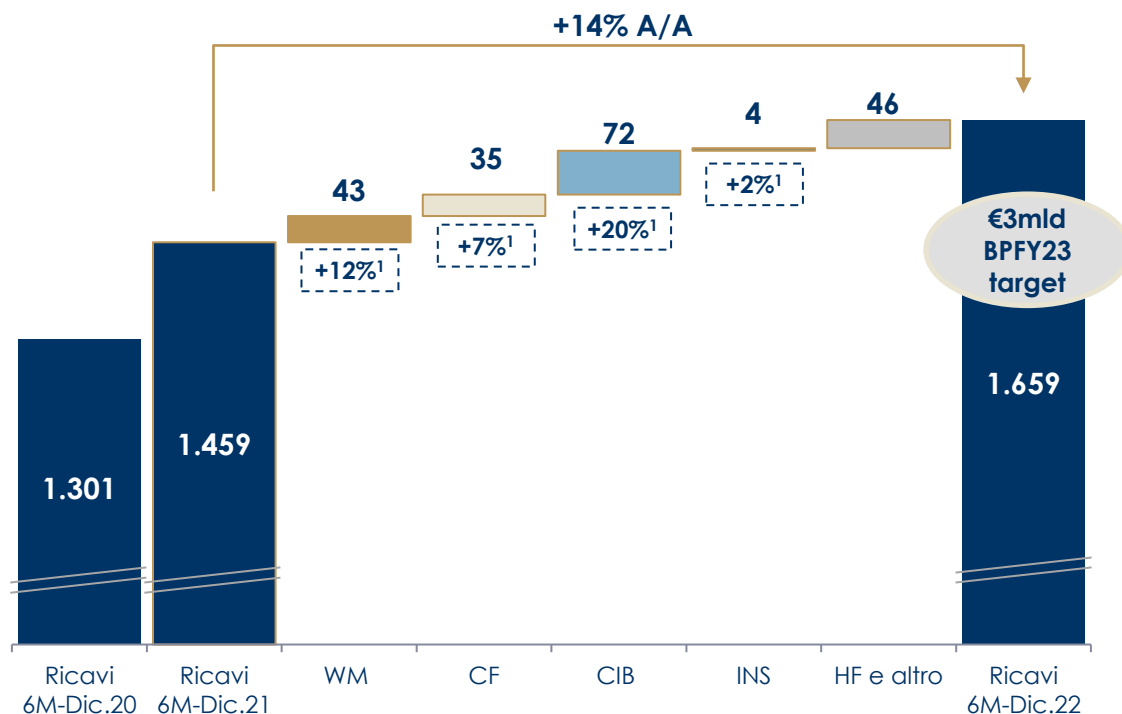
◆ **Contribuzione di tutte le fonti di ricavo, tendenzialmente stabile nel tempo**

RICAVI SEMESTRALI SUPERIORI A €1,6MLD GRAZIE ALLA CRESCITA DI TUTTE LE DIVISIONI

Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 2

Ricavi di Gruppo per divisione (A/A, 6M, €mln)



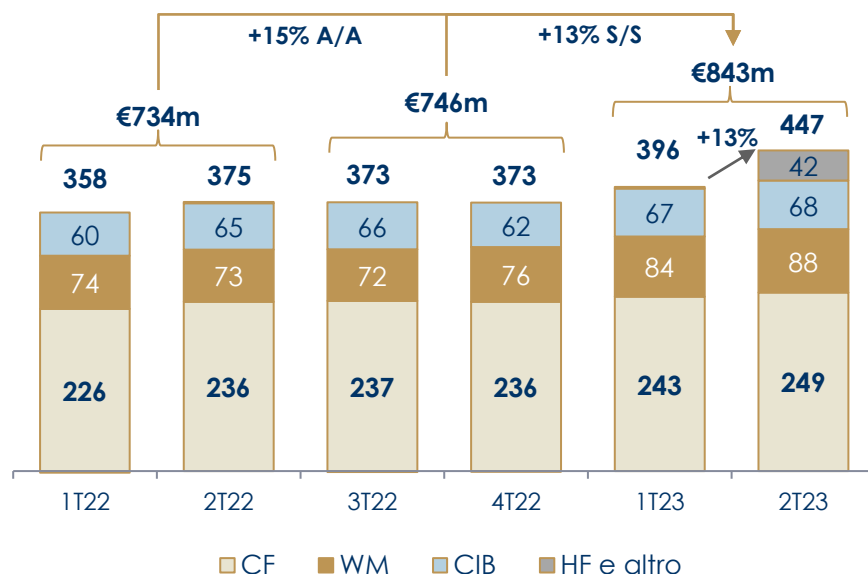
- ◆ Ricavi dei 6M +14% A/A a €1.659mln – +~€200m A/A – grazie alla crescita stabile di tutte le divisioni
- ◆ Contributo principale dal marg. di int. (~50% dei maggiori ricavi), ma solido apporto anche da commissioni e attività solution (~25%)
 - ◆ CIB: +20% A/A (+36% T/T) WM: +12% A/A (+5% T/T) CF: +7% A/A (+3% T/T)
 - ◆ Insurance: +2% A/A (+27% T/T) HF: +50m A/A (x3 T/T)

MARGINE DI INTERESSE: ROBUSTA DINAMICA DI CRESCITA (+15% A/A)...

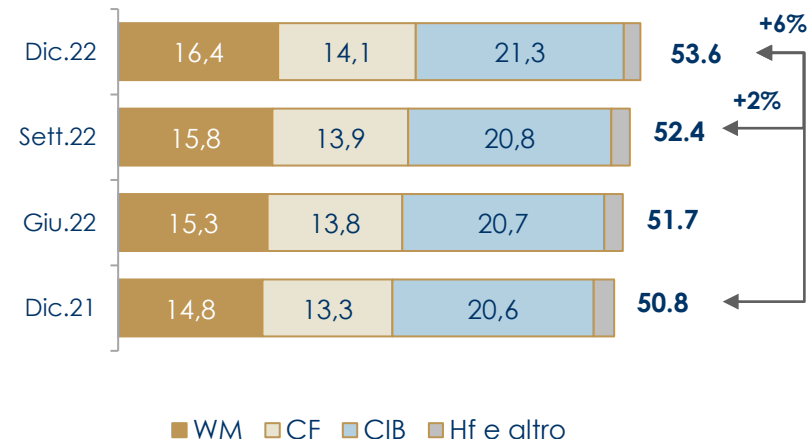
Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 2

Solida dinamica di margine di interesse (€mln, 3M)



Impieghi: +6% A/A e +4% S/S (€mld)



◆ Margine di interesse del semestre a €843mln, +15% A/A, +13% S/S e T/T, sostenuto da:

- ◆ **Crescita dei volumi:** impieghi +€2,8mld A/A a €53,6mld e Banking Book +€0,7mld
- ◆ **Crescita dei tassi di interesse:** effetto positivo sulle esposizioni a tasso variabile (rendimento impieghi +~1,2% A/A e +~1% T/T a 4,36% nel 2T) e sul rendimento del banking book (+~2% A/A e T/T a 3,16% nel 2T)
- ◆ **Costo della provvista, efficientemente gestito ai minimi**
- ◆ **Ricavi non ricorrenti nell'HF connessi alle cedole di titoli inflation-linked** (~€25mln nel 2T)

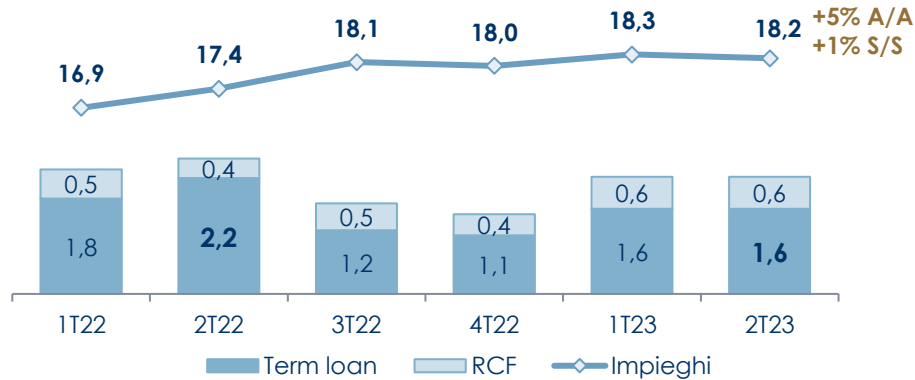
...FAVORITA DA UNA SOLIDA ATTIVITÀ COMMERCIALE... NONOSTANTE IL REPRICING A L'APPROCCIO PRUDENTE AL RISCHIO

Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 2

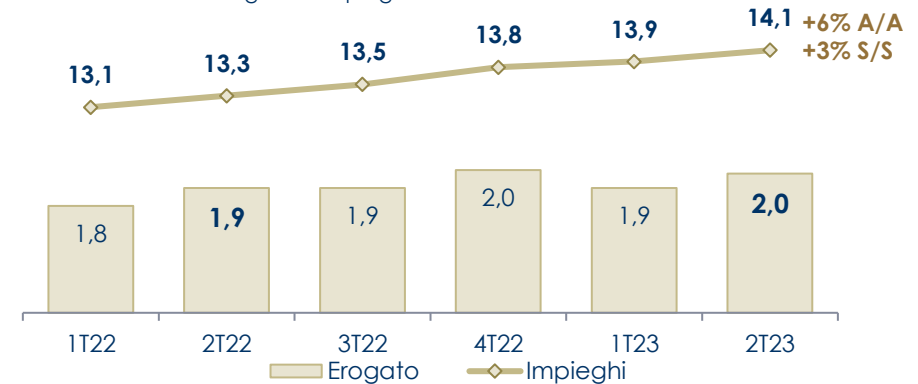
CIB

Wholesale: erogato e impieghi¹ - €mld



CF

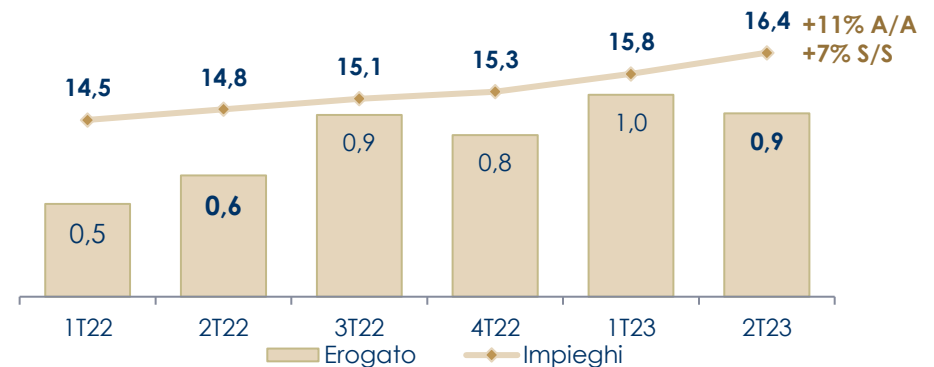
Consumer Finance: erogato e impieghi - €mld



- ◆ Robusta attività creditizia in tutte le divisioni, con impieghi in crescita **nonostante un approccio più restrittivo al rischio, focalizzato sul valore:**
- ◆ **CIB:** solido erogato con margini in crescita, supportato anche da operazioni di acquisition finance. Rapido repricing favorito dal portafoglio a tasso variabile
- ◆ **CF:** volumi di erogato elevati (€2mld nel 2T) nonostante la prudenza adottata (soglie di accettazione riviste da prima dell'estate). Repricing più rapido del previsto, nonostante il portafoglio a tasso fisso. Impieghi +6% A/A e +3% S/S
- ◆ **WM²:** erogato +33% A/A con libro impieghi +11% A/A e +7% S/S

WM

WM loans²: erogato e impieghi - €mld



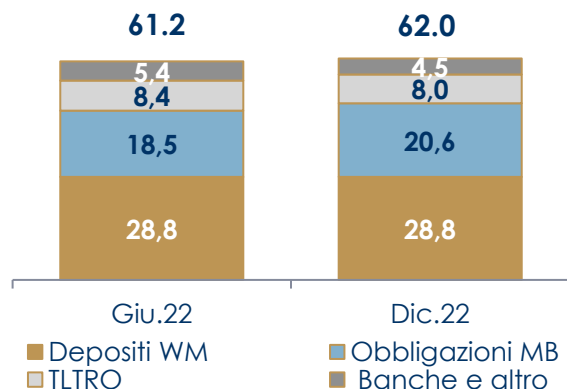
...E DA UNA PROVISTA FAVOREVOLE

€10MLD RACCOLTI DA FEB-22 AD UN COSTO MEDIO DI ~80PB VS EUR3M

Risultati semestrali a dicembre 2022

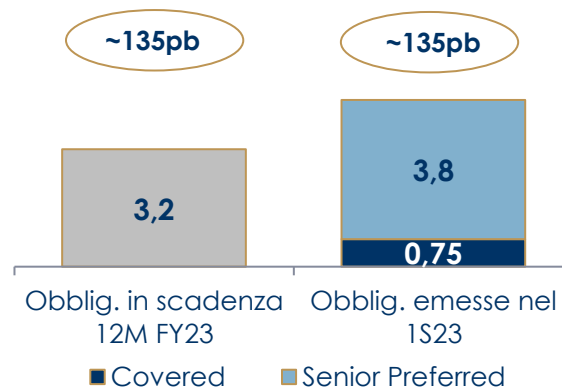
Sezione 2

Evoluzione della provvista (€mld)



Obbligazioni in scadenza, emesse e relativo costo

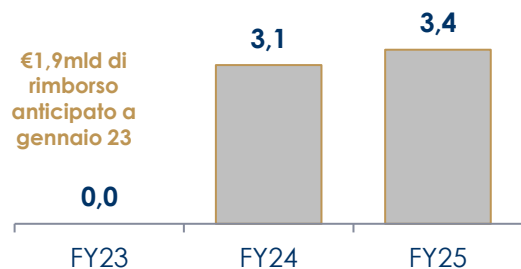
(€mld, costo in pb vs Eur3M)



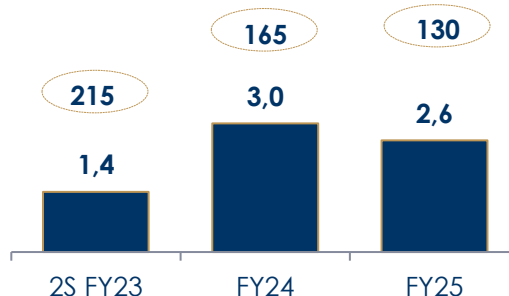
- ◆ Provvista a €62mld, con oltre €10mld raccolti da feb.22 a ~80pb vs Eur3M
- ◆ **Abbondante richiesta degli investitori e diversificato accesso ai mercati** combinato alla stabilità dei depositi
- ◆ **Depositi WM stabili a ~€29mld con limitata crescita del costo**
- ◆ **Obbligazioni MB a €20,6mld, con surplus MREL in aumento (380pb)**
- ◆ **€4,5mld emessi negli ultimi 6m** (vs €3,2mld in scadenza nei 12m FY23) **a 135pb, in linea con il costo dei titoli in scadenza**
- ◆ **Elevata diversificazione:** €3,8mld unsecured vs €0,75mld secured, €1,4mld istituzionali vs €3,1mld private/WM
- ◆ **Scadenze TLTRO ridotte a €6,6mld a fine gen.23:** €0,5mld rimborsati a dic.22 e €1,4mld a gen.23, con ~6M di anticipo rispetto alla scadenza contrattuale
- ◆ **Indicatori regolamentari a livelli elevati:** LCR pari a 172,4%, NSFR a 116,6%, CBC a €16,5mld

Scadenze residue: TLTRO ripartite nel tempo, limitate di obbligazioni

(€mld)



(€mld) Costo medio obbligazioni in scadenza (pb vs. Euribor3M)



■ Scadenze contrattuali TLTRO

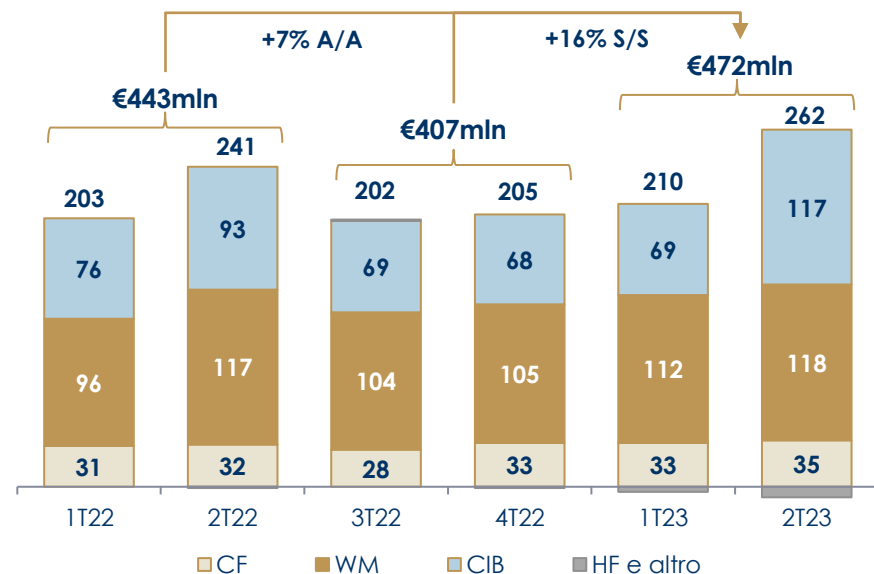
■ Scadenze obbligazionarie

COMMISSIONI: MIGLIOR RISULTATO TRIMESTRALE DI SEMPRE ... >€260MLN NEL 2T

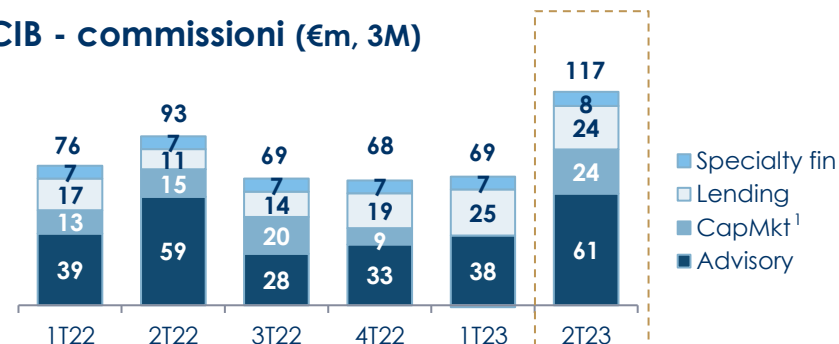
Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 2

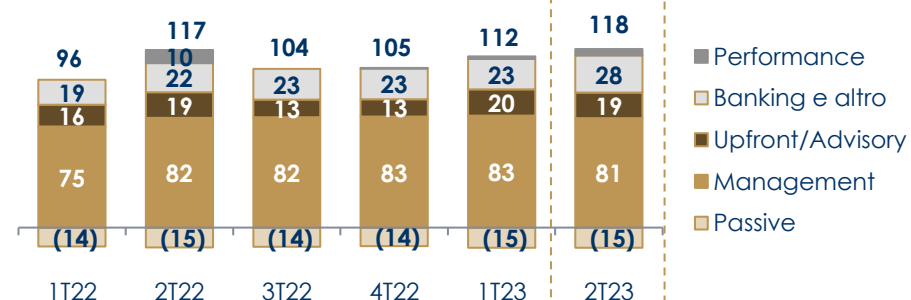
Commissioni per divisione (€m, 3M)



CIB - commissioni (€m, 3M)



WM - commissioni (€m, 3M)



◆ Commissioni pari a €472m a dic.22, +7% A/A e 16% S/S:

- ◆ **WM: €230m nel 1S23, +8% A/A e +10% S/S, con maggiori e resilienti commissioni di gestione** in linea con la crescita delle TFA (+5% A/A a €83mld, di cui €54mld AUM/AUA), commissioni bancarie in aumento per il miglioramento dei servizi offerti e riprezzamento, e collocamento di prodotti strutturati in grado di bilanciare le grandi transazioni di Private Markets dello scorso anno
- ◆ **CIB: record semestrale (€185m) e trimestrale (€117m nel 2T)**, sostenuti dal **solido apporto dell'Advisory** (sia Mid-cap che Large-cap), elevati volumi nel **Lending** e **ripresa del CapMkt**. Buona performance dell'attività di "Client Solutions" (+34%, oltre €60m), tuttavia contabilizzata non tra le commissioni ma in gran parte tra gli utili da negoziazione
- ◆ **CF: maggiore contributo nel semestre**

... PER LA VIVACE ATTIVITÀ DI CIB E WM

Risultati semestrali a dicembre 2022

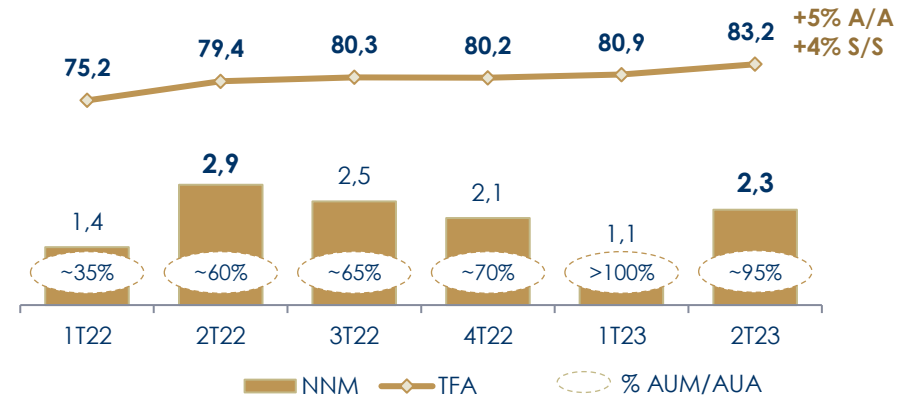
Sezione 2

Attività commerciale nel WM

◆ **Attività commerciale focalizzata su AUM/AUA per gestire la volatilità di mercato e il nuovo contesto di tassi. Depositi stabili con variazioni contenute nella remunerazione**

- ◆ €3,4mld di NNM nei 6M, di cui €2,3mld nel 2T
- ◆ ~95% della NNM rappresentata da AUM/AUA
- ◆ Proseguono le operazioni di Private Markets, lancio di nuove gestioni patrimoniali e nuovi fondi Target Maturity
- ◆ Collocamento di titoli per €1,8mld nel 1S23, in particolare di prodotti strutturati (in sinergia con il CIB) e obbligazioni (inclusi €1 mld di titoli MB)

Evoluzione della raccolta netta e delle TFA (€mld)

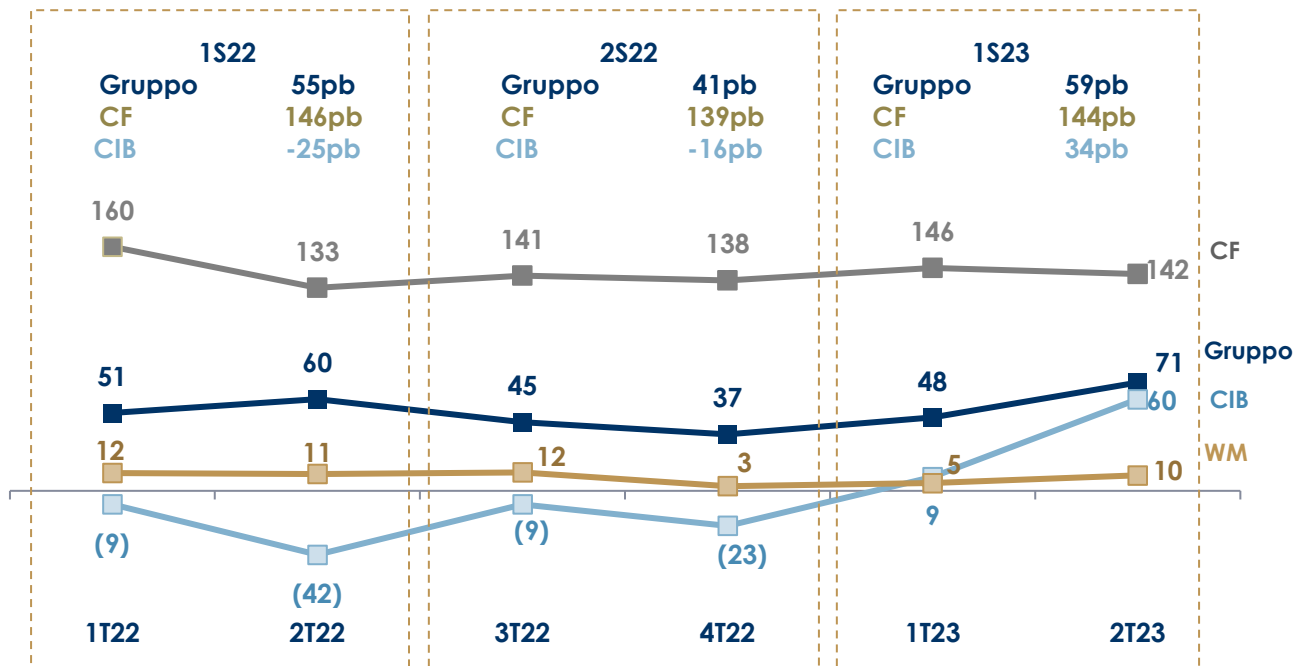


Attività commerciale nel CIB¹

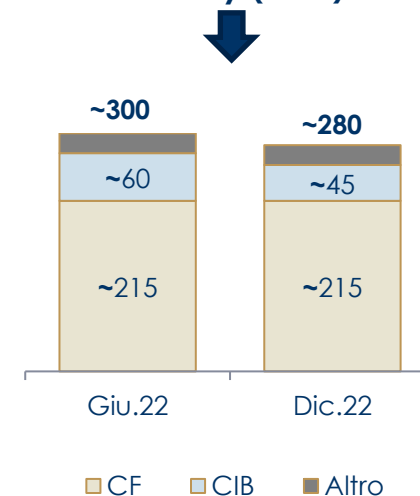
- ◆ **Annunciate oltre 20 operazioni di Advisory negli ultimi sei mesi per un ammontare complessivo pari a €15mld; Mediobanca ha preso parte alle operazioni più significative del mercato italiano e ha rafforzato la propria presenza in Europa**
- ◆ **Rafforzamento dell'attività nel segmento Mid-Cap**, grazie alla presenza di un team dedicato e al crescente cross-selling con il Private Banking, e di **Financial Sponsors**
- ◆ **Solido semestre in termini di underwriting e attività di coordinamento**, per un volume totale di circa €17mld, incluso l'acquisition financing di circa €9,7mld
- ◆ Nel 2T, Mediobanca è stata **Global Co-ordinator nell'aumento di capitale di BMPS** (secondo maggior aumento di capitale in Europa nel 2022), mentre il **DCM ha completato numerose transazioni sia per clienti domestici che internazionali, consolidando la propria posizione di leadership nel segmento ESG**

COSTO DEL RISCHIO @ 59PB, PRESSOCCHÈ STABILE A/A NONOSTANTE LA NORMALIZZAZIONE DEL CIB E L'AGGIORNAMENTO DEI MODELLI CF SI CONFERMA SOLIDO

Andamento CoR (pb)



Andamento stock overlay (€mln)



- ◆ Costo del rischio di Gruppo a 59pb nel 1S23 (sostanzialmente stabile A/A). Il Consumer Finance si conferma estremamente solido; accantonamenti nel CIB in assenza di riprese di valore e aggiornamento dei modelli macro. €280mln di overlay pressoché intatti (> 1Y di rettifiche di Gruppo).
- ◆ Aggiornamento scenario macro: ~€35mln di rettifiche (di cui €25mln nel CIB, €8mln nel WM, €1mln nel CF), in parte compensate da minimali rilasci di overlays (€20mln di cui €15mln nel CIB)
 - ◆ CIB: costo del rischio @34pb (60pb nel 2T), aumento dovuto al peggioramento dello scenario macro (~€25mln) e a maggiori rettifiche (€25mln). Overlay in calo del 25% da €60mln a €45mln.
 - ◆ CF: costo del rischio stabilmente inferiore a 150pb, in assenza di rilascio di overlay e di impatti significativi per l'aggiornamento dello scenario macro; in ulteriore miglioramento gli indicatori di qualità degli attivi.

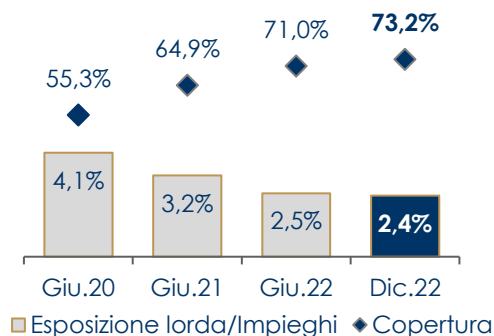
SOLIDA QUALITÀ DELL'ATTIVO

NPL IN CALO IN TERMINI RELATIVE E COPERTURE IN CRESCITA

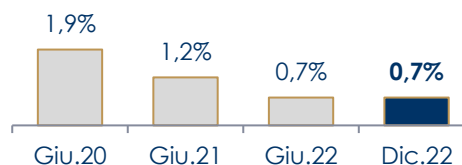
Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 2

Att.det. lorde– Stage 3¹

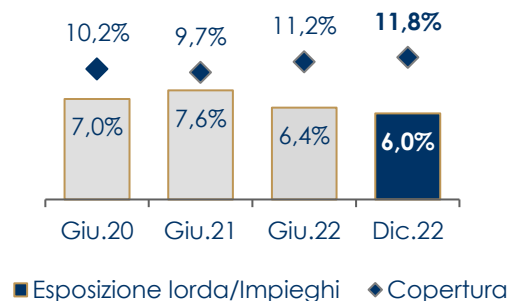


Att.det. nette– Stage 3¹ (Esposizione netta/Impieghi)

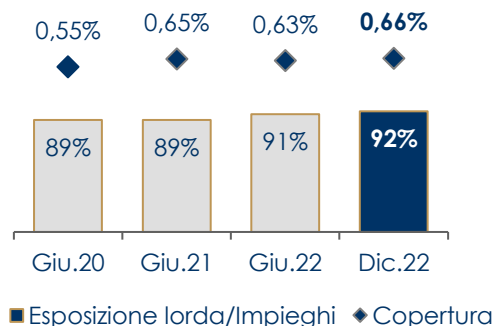


- **Stage 3** – NPL lordi -2% vs giu.22, al livello più basso di sempre (2,4% degli impieghi), con alcune limitate riclassificazioni nel CIB compensate dall'andamento positivo delle altre divisioni. NPL netti -9% S/S e -28% A/A in valore assoluto, copertura al 73% (+2pp S/S e +6pp A/A)
- **Stage 2** – in calo in valore assoluto e relativo, copertura al ~12%
- **Impieghi performing** – copertura stabile a 1,34%, con elevato stock di overlays

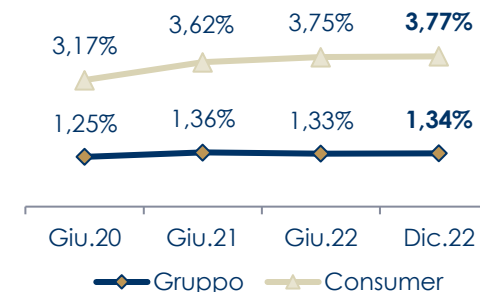
Impieghi performing– Stage 2¹



Impieghi performing – Stage 1¹



Impieghi performing - coverage

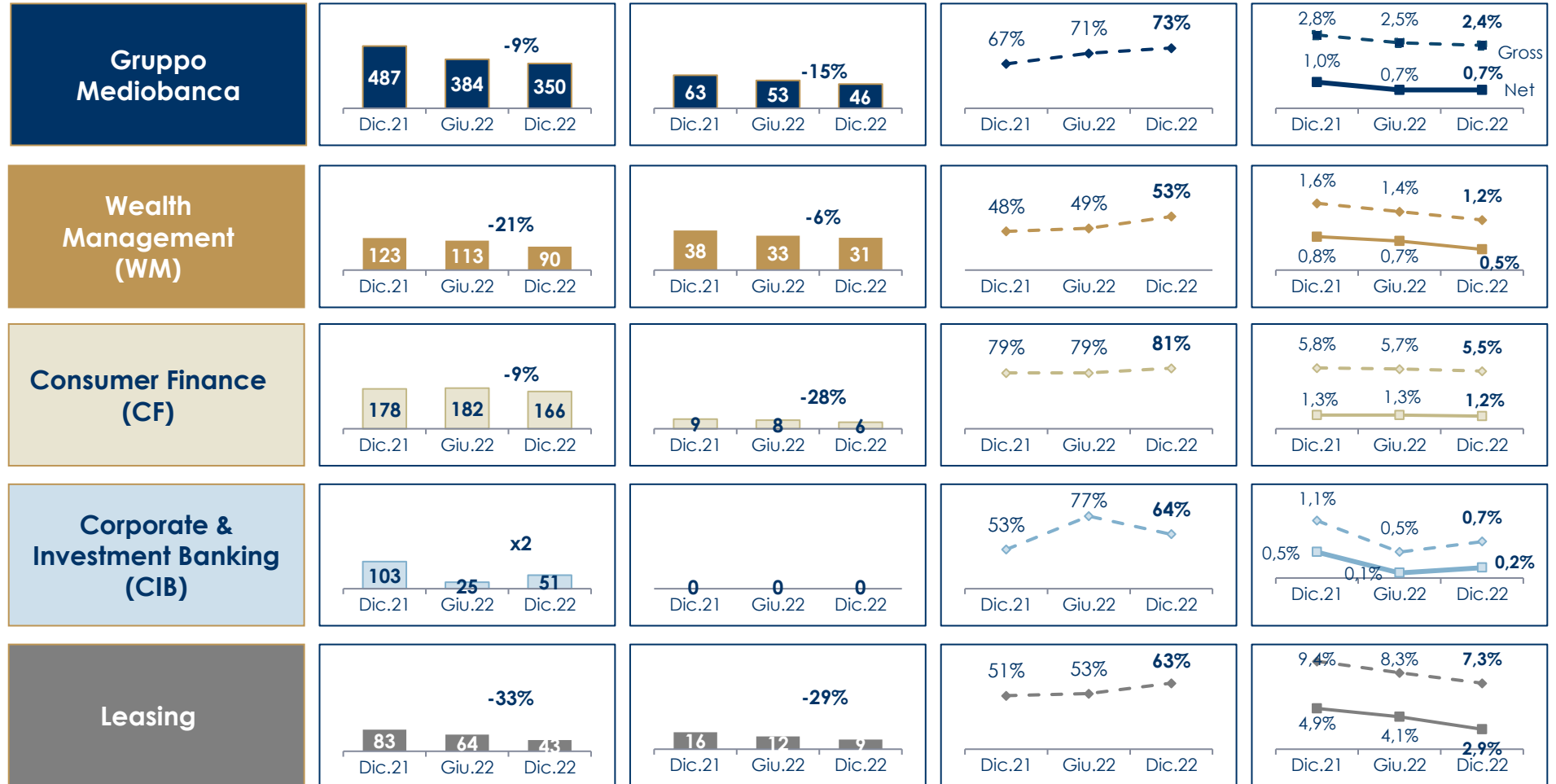


1) I dati nei grafici sopra si riferiscono agli impieghi alla clientela e possono pertanto differire dai dati EBA Dashbord. In particolare l'EBA include le attività deteriorate acquistate e la posizione di tesoreria che, invece, non sono contemplate nella riclassifica di MB.

QUALITÀ DELL'ATTIVO ECCELLENTE IN TUTTE LE DIVISIONI

Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 2



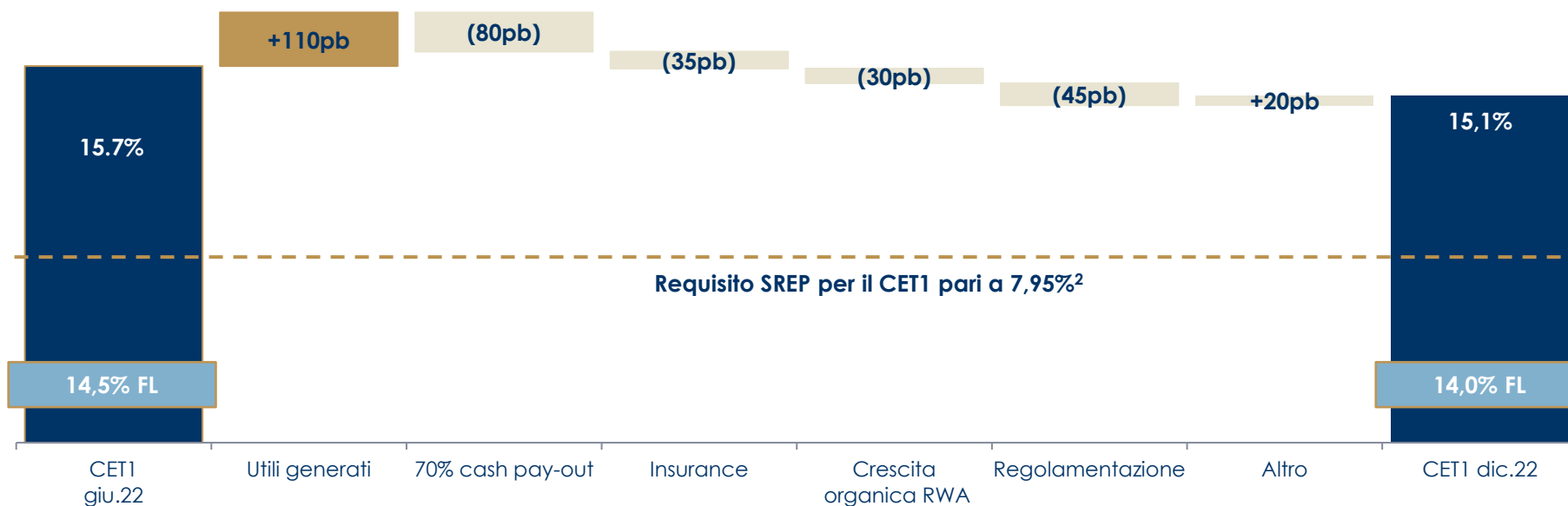
INDICI DI CAPITALE ELEVATI, CON AMPIO MARGINE vs REQUISITO SREP

CET1 PHASE-IN @15,1% - FULLY LOADED @ 14,0%

Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 2

Evoluzione semestrale dell'indice CET1¹



- ◆ **Indice CET1 pari al 15,1% (14,0% FL), in calo di ~55pb rispetto a giu.22 e stabile rispetto a sett.22.** Riduzione degli ultimi sei mesi dovuta principalmente all'impatto regolamentare (-45pb), riferito alla rivalidazione da parte della BCE dei modelli IRB Large Corporate avvenuta a sett.22. Aggravio regolamentare atteso rientrare nel gennaio 2025 con l'introduzione di Basilea IV
- ◆ **Confermato l'ampio margine (>600pb FL) rispetto al requisito SREP. La lettera SREP per il FY23 prevede:**
 - ◆ **requisito P2R pari all'1,68% (+10pb rispetto all'1,58% dello scorso anno, per effetto della graduale entrata in vigore del calendar provisioning)**
 - ◆ **requisito SREP per il CET1 pari a 7,95%² vs 7,90% dello scorso anno**

1S23: SINTESI DEI RISULTATI DI GRUPPO

Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 2

Risultati finanziari

| €mln | 6m Dic.22 | Δ S/S ¹ | Δ A/A ¹ | 2T23 Dic.22 | 1T23 Sett.22 | 2T22 Dic.21 |
|--------------------------------|--------------|--------------------|--------------------|--------------|--------------|--------------|
| Totale ricavi | 1.659 | +19% | +14% | 902 | 757 | 753 |
| Margine di interesse | 843 | +13% | +15% | 447 | 396 | 375 |
| Commissioni nette | 472 | +16% | +7% | 262 | 210 | 241 |
| Proventi di tesoreria | 148 | +129% | +53% | 84 | 65 | 47 |
| Valorizz. Equity method | 195 | +13% | +5% | 109 | 86 | 90 |
| Wealth Management | 407 | +12% | +12% | 209 | 199 | 192 |
| Consumer Finance | 560 | +5% | +7% | 284 | 276 | 268 |
| Corporate & IB | 430 | +53% | +20% | 248 | 182 | 189 |
| Insurance | 198 | +11% | +2% | 111 | 87 | 96 |
| Holding Function | 82 | +71% | +163% | 62 | 19 | 14 |
| Totale costi | (691) | 2% | 9% | (370) | (321) | (331) |
| Rettifiche su crediti | (156) | +49% | +14% | (94) | (63) | (75) |
| Risultato operativo | 811 | +34% | +18% | 438 | 373 | 347 |
| Utile lordo | 750 | +46% | +14% | 397 | 353 | 309 |
| Utile netto | 555 | +46% | +6% | 293 | 263 | 264 |
| TFA - €mld | 83,2 | +4% | +5% | 83,2 | 80,9 | 79,4 |
| Impieghi - €mld | 53,6 | +4% | +5% | 53,6 | 52,4 | 50,8 |
| Provvista - €mld | 62,0 | +1% | +4% | 62,0 | 60,3 | 59,3 |
| RWA - €mld | 52,6 | +4% | +10% | 52,6 | 52,0 | 47,8 |
| Indice costi/ricavi (%) | 42 | -7pp | -1pp | 41 | 42 | 44 |
| Costo del rischio (pb) | 59 | +18pb | +4pb | 71 | 48 | 60 |
| Att.def.lorde/Imp. (%) | 2,4% | | | 2,4% | 2,5% | 2,8% |
| Tasso di copertura (%) | 73,2% | | | 73,2% | 72,4% | 66,9% |
| EPS (€) | 0,65 | +48% | +7% | 0,34 | 0,31 | 0,31 |
| ROTE adj. (%) | 14% | | | 15% | 12% | 10% |
| CET1 phased-in (%) | 15,1% | | | 15,1% | 15,1% | 15,4% |

In sintesi

- ◆ **Record di ricavi (+14% A/A e 19% S/S) sostenuto da tutte le fonti:**
 - ◆ **Crescita a doppia cifra del marg. di int.** (+15% A/A e +13% S/S) grazie alla maggiore marginalità, alla crescita degli attivi e alle cedole incassate su titoli indicizzati all'inflazione (€25mln)
 - ◆ **Significativa crescita delle commissioni (+7% A/A e +16% S/S)**, che riflette la solida performance nel CIB e nel WM
 - ◆ **Risultato da trading raddoppiato vs 2S22 (+53% A/A)**, con solido apporto dall'attività "Client solutions" e dal trading prop
- ◆ **Ricavi in crescita in tutte le divisioni:**
 - ◆ **WM: solida performance, +12% A/A e S/S**, con margine e commissioni in aumento
 - ◆ **CF: migliore delle attese, +7% A/A e +5% S/S**, sostenuto dall'elevata nuova produzione (€3,9mld nei 6M), dall'efficace mix di prodotti e dal graduale riprezzamento
 - ◆ **CIB: crescita significativa, +20% A/A e +53% S/S**, con apporto positivo di tutte le linee di business
 - ◆ **INS: contributo normalizzato**, in linea con lo scorso anno
 - ◆ **HF: contributo positivo per la sensibilità ai tassi**
- ◆ **Indice costi/ricavi al 42%**, nonostante l'aumento dei costi (+9% A/A) che ha riguardato tutte le divisioni e che riflette la crescente attività commerciale e i maggiori costi del lavoro e di progetti
- ◆ **Rettifiche su crediti +14% A/A e +49% S/S, con un costo del rischio in aumento a 59pb**, per effetto di:
 - ◆ peggioramento dello scenario macro nei modelli (in particolare nel CIB), in parte compensato da utilizzi di overlay (totale ridotto da ~€300mln a ~€280mln)
 - ◆ talune riclassificazioni/downgrade nel CIB
 - ◆ trend positivo della qualità degli attivi nel CF/WM
- ◆ **CET1 stabile nel 2T al 15,1% (14% FL). Accantonato il payout al 70%**
- ◆ **ROTE @14%**

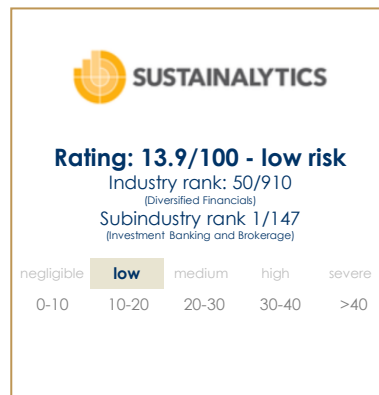
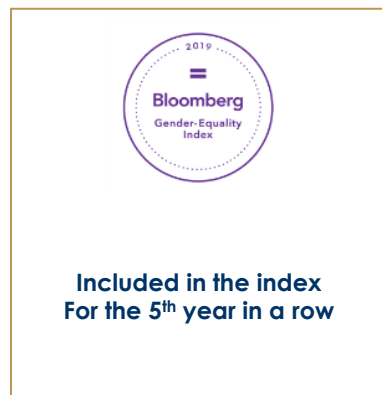
ESG - IMPORTANTE MIGLIORAMENTO DI RATING E RICONOSCIMENTI

Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 2

Indici e rating Progressivo rafforzamento riconosciuto dal mercato

- ◆ Importanti progressi negli indici e nei rating di mercato:
- ◆ **MSCI: upgraded da "A" a "AA"**
- ◆ **Sustainalytics:** con un punteggio di 13,9 MB viene inclusa nella classifica annuale delle migliori società del Sustainalytics ESG Risk Ratings
- ◆ **S&P: MB inclusa nel Sustainability Yearbook** anche nel 2023
- ◆ **Bloomberg Gender Equality Index: MB inclusa** per il 5 anno consecutivo



Stabile crescita dei prodotti e neutralità carbonica del Gruppo

- ◆ **Emissione di €500mln di Sustainable Senior Preferred Bond** (seconda emissione Green che segue le prima emissione del 2020)
- ◆ **Stock di crediti ESG/green a ~ €3,3mld** di cui: 77% corporate, 15% mutui e 8% credito al consumo
- ◆ **Solida crescita fondi ESG** (% di fondi ESG @68%)¹
- ◆ **Leadership del DCM Mediobanca nel mondo ESG nel 2022 con 16 operazioni per un totale di oltre €11mld nei 12 mesi**
- ◆ **Il Gruppo Mediobanca ha raggiunto anche quest'anno la neutralità climatica tramite la compensazione delle proprie emissioni di CO2 rimanenti dopo le azioni domestiche di mitigazione².**

1) % di prodotti qualificati ESG (ex SFDR art. 8&9) sul totale fondi di investimento nel portafoglio della clientela Affluent
2) 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.

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Considerazioni conclusive

Allegati

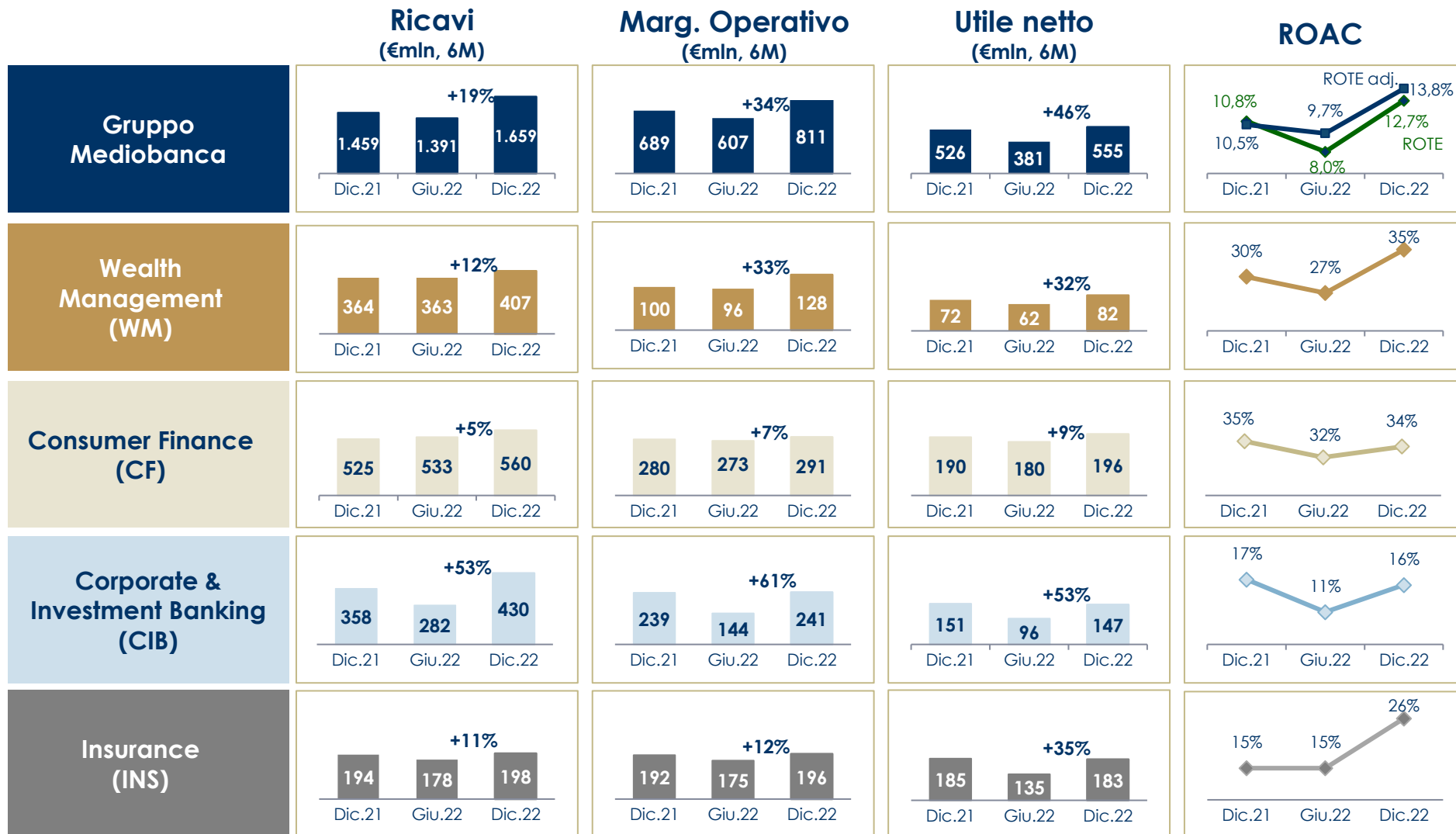
1. Scenario macro
2. Risultati divisionali per trimestre
3. Glossario



MEDIOBANCA

ROTE DI GRUPPO AL 14%

CRESCITA E REDDITIVITÀ A DOPPIA CIFRA IN TUTTE LE DIVISIONI



WM: CONFERMATA LA CRESCITA A DOPPIA CIFRA

RICAVI SEMESTRALI ~€410mln (+12%) - UTILE SEMESTRALE ~€82mln (+14%)

Risultati divisionali – WM

Sezione 3

Risultati finanziari

| €mln | 6m Dic.22 | Δ S/S ¹ | Δ A/A ¹ | 2T23 Dic.22 | 1T23 Sett.22 | 2T22 Dic.21 |
|-----------------------------------|--------------|-----------------------|-----------------------|----------------|-----------------|----------------|
| Ricavi | 407 | +12% | +12% | 209 | 199 | 192 |
| Margine di interesse | 172 | +16% | +17% | 88 | 84 | 73 |
| Commissioni nette | 230 | +10% | +8% | 118 | 112 | 117 |
| Proventi da negoziaz. | 5 | -18% | +24% | 3 | 2 | 1 |
| Totale costi | (274) | +5% | +7% | (145) | (130) | (133) |
| Rettifiche su crediti | (6) | +4% | -31% | (4) | (2) | (4) |
| Risultato operativo | 127 | +33% | +28% | 60 | 67 | 55 |
| Risultato ante imposte | 118 | +33% | +14% | 55 | 63 | 57 |
| Utile netto | 82 | +33% | +14% | 39 | 44 | 40 |
| TFA - €mld | 83,2 | +4% | +5% | 83,2 | 80,9 | 79,4 |
| AUM/AUA - €mld | 54,5 | +6% | +4% | 54,5 | 52,3 | 52,1 |
| Depositi - €mld | 28,7 | -0% | +5% | 28,7 | 28,6 | 27,2 |
| NNM - €mld | 3,4 | -26% | -23% | 2,3 | 1,1 | 3,0 |
| Impieghi - €mld | 16,4 | +7% | +11% | 16,4 | 15,8 | 14,8 |
| Att.def.lorde/Impieghi (%) | 1,2% | | | 1,2% | 1,4% | 1,6% |
| Rapporto costi/ricavi (%) | 67 | -5pp | -3pp | 69 | 65 | 69 |
| Costo del rischio (pb) | 7 | -0pp | -5pb | 10 | 5 | 11 |
| ROAC (%) | 35 | | | 33 | 38 | 33 |
| Ripartizione dei ricavi | | | | | | |
| Premier | 212 | +7% | +8% | 112 | 100 | 100 |
| Private e altro | 146 | +23% | +16% | 71 | 75 | 66 |
| Asset Management | 49 | +5% | +13% | 25 | 23 | 25 |
| Distribuzione | 1.177 | +17 | +49 | 1.177 | 1.173 | 1.128 |
| RM – Premier | 137 | +0 | +5 | 137 | 140 | 132 |
| FA – Premier | 509 | +2 | +6 | 509 | 512 | 503 |
| Bankers – Private | 531 | +15 | +38 | 531 | 521 | 493 |

In sintesi

- ◆ **Nonostante il difficile scenario, negli ultimi sei mesi MBWM ha conseguito solidi risultati:**
 - ◆ **NNM: €3,4mld nel 1S23, con il 2T in accelerazione** (€2,3mld nel 2T vs €1,1mld nel 1T; ~50% AUM e ~50% AUA), **superiore alla media di mercato per dimensione e qualità**
 - ◆ **TFA: €83mld (+5% A/A e +4% S/S)**
 - ◆ **Potenziamento della distribuzione:** 1.177 professionisti a dic.22 (+17 vs giu.22 e +49 vs dic.21)
 - ◆ **Prodotti:** proseguono le operazioni di Private Markets, forte attività nei prodotti strutturati, lancio di nuovi fondi e gestioni patrimoniali, collocamento selettivo di obbligazioni MB e del primo fondo di Private Equity per clienti Premier
- ◆ **Utile netto dei 6M pari a €82mln (+14% A/A e +33% S/S), con ROAC al 35%, che riflette:**
 - ◆ **Solida crescita dei ricavi (€407mln, +12% A/A e /S/S):**
 - ◆ **Margine di interesse +17% A/A e +16% S/S**, sostenuto dall'aumento dei tassi e dei volumi (+11% A/A), in particolare nel PB
 - ◆ **Commissioni +8% A/A e +10% S/S**, per effetto di **maggiori commissioni di gestione** (+5% A/A, stabili S/S) e **commissioni upfront elevate e resilienti** grazie all'attività di collocamento di prodotti strutturati
 - ◆ **Indice costi/ricavi al 67%**, pur in presenza di continui investimenti in persone e innovazione (costi +7% A/A)
 - ◆ **Costo del rischio contenuto a 7pb**, grazie ad un trend positivo di qualità degli attivi

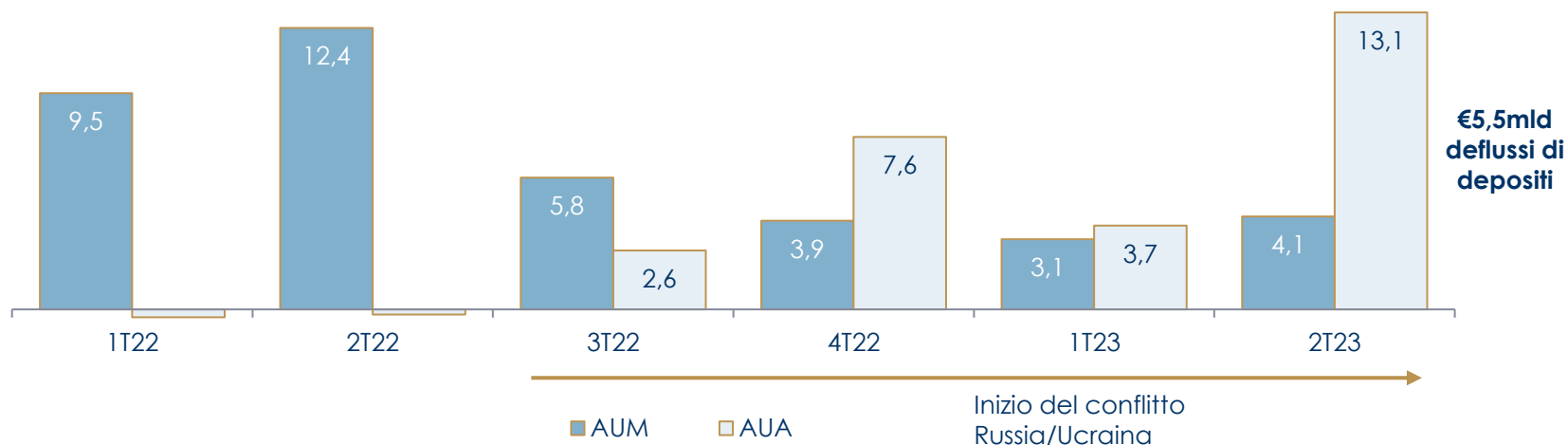
IN UN MERCATO TRASFORMATO, PRONTO NUOVAMENTE AD INVESTIRE...

Risultati divisionali – WM

Sezione 3

Raccolta netta Assoreti (AUM&AUA) per trimestre (€mld)

| | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 |
|------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| Raccolta netta % stock | 9,2mld +1,5% ↑ | 12,2mld +1,9% ↑ | 8,4mld +1,3% ↑ | 11,5mld +1,8% ↑ | 6,8mld +1,1% ↑ | 17,2mld +2,9% ↑ |
| Performance di mercato | - = | +2,0% ↑ | -4,8% ↓ | -7,4% ↓ | -2,5% ↓ | NA |



◆ Forte ripresa degli afflussi di AUM/AUA nel 2T23, che raggiungono il livello record di €17mld grazie al migliore andamento dei mercati e del macro:

- ◆ Miglior trimestre di sempre per il collocamento di titoli (€13mld, dieci volte superiore alla media ante-guerra), sostenuto dal nuovo contesto di tassi e dalla conversione di depositi per oltre €5mld
- ◆ AUM in timida ripresa e ancora distanti dai livelli ante-guerra (-60%)
- ◆ Stabilizzazione della performance di mercato

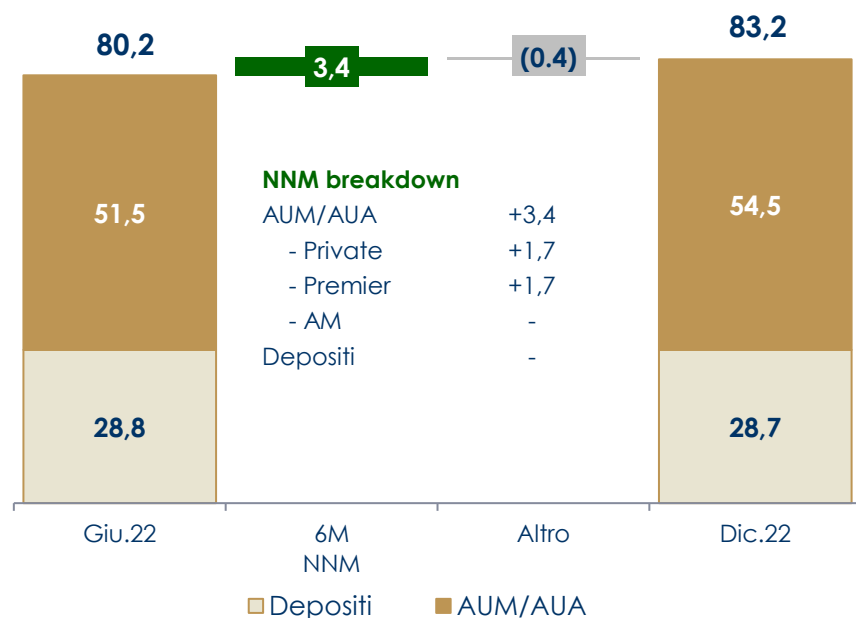
...MB PERFORMA MEGLIO DEL MERCATO

RACCOLTA NETTA INDIRETTA PARI AL 16% DELLE MASSE, 50% DERIVANTE DA AUM

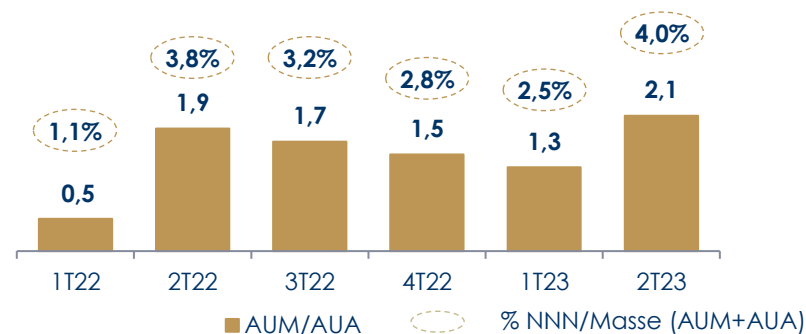
Risultati divisionali – WM

Sezione 3

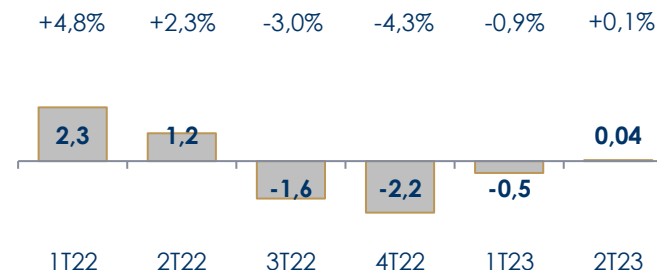
Evoluzione TFA di Gruppo (€mld)



MBWM: NNM di AUM/AUA per trim. (€mld, % masse)



MBWM: effetto mercato per trim. (€mld, %AUM/AUA)



- ◆ **NNM degli ultimi sei mesi: €3,4mld (di cui €2,3mld nel 2T), 94% rappresentato da AUM/AUA, con un contributo degli AUM pari al 50% del totale raccolta AUM/AUA, mostrando un livello superiore al mercato. Flussi netti di AUM/AUA nel 2T pari al 4% delle masse (~16% annualizzato) migliore del mercato (~12% in media). Proseguono gli eventi di liquidità in MBPB (€430mln nel 1S23, di cui €320mln derivante da cross-selling con il CIB)**
- ◆ **TFA: €83mld con AUM/AUA pari a €54mld (+4% A/A, +6% S/S) e depositi stabili a €29mld (+5% A/A e stabili S/S). Effetto mercato limitato nel semestre (-€0.4mld, <1%)**

MBWM: INIZIATIVE E TREND

Risultati divisionali – WM

Sezione 3

Private Banking

- ◆ **NNM di AUM/AUA pari a €1,7mld nei 6M, in accelerazione nel 2T** (€0,7mld nel 1T, €1mld nel 2T)
 - ◆ **Oltre €400mln di NNM nei 6M generati da eventi di liquidità** (di cui €320mln dal cross-selling con il CIB)
- ◆ **AUM/AUA +4% A/A e T/T a €24,5mld**
- ◆ **Depositi pari a €11,7mld** (+14% A/A e +1% T/T), per afflussi di CMB che bilanciano la conversione in MBPB
- ◆ **Principali iniziative nel 2T:** avvio di una nuova piattaforma digitale di advisory in collaborazione con Armundia; chiusura della quarta iniziativa BlackRock (~€65mln in ottobre); maggiori collocamenti di prodotti strutturati e obbligazioni MB

Premier Banking

- ◆ **NNM di AUM/AUA pari a €1,7mld nei 6M, in accelerazione nel 2T** (€0.7 in 1Q, €1.1mld in 2Q) come nel Private Banking
- ◆ **Totale AUM/AUA pari a €17,9mln, + 4% A/A e +7% T/T**
- ◆ **Depositi pari a €17mld** (stabili A/A e T/T)
- ◆ **Principali iniziative nel 2T:** rafforzamento della rete (+7 professionisti a 1.040) e continuo potenziamento degli strumenti di advisory; ampliamento dell'offerta nell'ambito ESG (fondo offerto in collaborazione tra MB SGR e Nordea) e nei Private Markets (Mediobanca Russell Private Markets IV); continuo apporto positivo alla provvista di Gruppo con il collocamento dell'obbligazione di MB a 3 anni e il lancio di una promozione sui depositi vincolati

| Iniziative MBPB | Prodotto | Data | Importo Committed (€mld) | AUM Dic.22 |
|---------------------------|-------------|---------|--------------------------|-------------------|
| Private Markets Programmi | PM1/PM2/PM3 | 2019-20 | 0,35 | 0,35 |
| | VC | 2022 | 0,1 | 0,02 |
| | PE Intro | 2020 | 0,1 | n.s. ² |
| | BlackRock | 2021-22 | 1,4 | 0,2 |
| Club Deals | TEC | 2017-22 | 0,5 | n.s. ² |
| Real Estate Inv. | Re Fund | 2019-22 | 0,65 ¹ | 0,3 |
| TOTALE | | | 3,14 | 0,9 |

AM

- ◆ **Totale AUM/AUA (lordi) a €25,5mld, invariati nei 6M e +7% A/A:**
 - ◆ **Polus: rebranding di Cairn in "Polus" dopo la fusione con Bybrook;** il team Special Situations è stato premiato dall'HFM European Performance Award 2022; buona performance dei fondi (AUM +€1mld A/A) e lancio di un nuovo fondo Special Situations in programma nei prossimi mesi
 - ◆ **MB SGR:** crescente integrazione con le reti Premier e Private, con il potenziamento dell'offerta prodotti in termini di fondi e gestioni patrimoniali; servizi di advisory potenziati per le gestioni di CMB
 - ◆ **RAM:** resilienza dei fondi multi-asset e market neutral long/short mentre il fondo long-only Emerging Markets Equity prosegue nel sovraperformare l'indice

CF: CRESCITA NONOSTANTE APPROCCIO CAUTO AL RISCHIO E SCENARIO MACRO

RICAVI A €560MLN (+7%) - UTILE NETTO A ~200MLN (+3%)

Risultati divisionali – Consumer Finance

Sezione 3

Risultati finanziari

| €mln | 6m Dic.22 | Δ S/S ¹ | Δ A/A ¹ | 2T23 Dic.22 | 1T23 Sett.22 | 2T22 Dic.21 |
|----------------------------------|--------------|--------------------|--------------------|-------------|--------------|-------------|
| Totale ricavi | 560 | +5% | +7% | 284 | 276 | 268 |
| di cui marg. di interesse | 492 | +4% | +7% | 249 | 243 | 236 |
| Totale costi | (164) | -2% | +10% | (86) | (78) | (77) |
| Rettifiche su crediti | (100) | +6% | +5% | (50) | (51) | (44) |
| Risultato operativo | 296 | +8% | +5% | 148 | 148 | 147 |
| Risultato ante imposte | 291 | +7% | +4% | 143 | 148 | 147 |
| Risultato netto | 196 | +9% | +3% | 96 | 100 | 100 |
| Erogato - €mld | 3,9 | -2% | +4% | 2,0 | 1,9 | 1,9 |
| Impieghi - €mld | 14,1 | +3% | +6% | 14,1 | 13,9 | 13,3 |
| Att.det.lorde/Imp. (%) | 5,5% | | | 5,5% | 5,8% | 5,8% |
| Rapporto costi/ricavi (%) | 29 | -2pp | +1pp | 30 | 28 | 29 |
| Costo del rischio (pb) | 144 | +5pb | -2pb | 142 | 146 | 133 |
| ROAC (%) | 34 | | | 34 | 34 | 37 |

Nuova produzione per trimestre (3M, €mld)



In sintesi

- ◆ **Crescita realizzata nonostante più rigidi parametri creditizi ed una ancora maggiore copertura delle att.det. (81%) e del bonis (3,8%) – Costo del rischio stabile**
- ◆ **Prosegue il rafforzamento della distribuzione**
 - ◆ **Digitale: lancio del “Prestito personale in 1 minuto”** (processo interamente digitale ed automatico con una user experience unica) e del **prestito di piccolo taglio (€500) basato su un innovativo sistema di valutazione creditizia in collaborazione con REDO.**
 - ◆ **Fisico: 302 filiali** (181 proprietarie, 67 gestite da agenti e 54 filiali Compass Quinto) e **131 professionisti Compass Link**
- ◆ **Erogato a €3,9mld (4% A/A)**, grazie a finalizzato, auto (entrambi +9%), CQS (+6%), e prestiti personali pressoché stabili con una solida attività del network proprietario (+18% A/A)
- ◆ **Utile netto 1S23 a €196mld, +3% A/A e +9% S/S:**
 - ◆ **Ricavi +7% A/A e 5% T/T**, con il margine di interesse che beneficia dei volumi medi e dei margini crescenti
 - ◆ **Costi sotto controllo**, con indice costi/ricavi stabile a ~29%. Costi in crescita per maggiori spese di recupero e marketing.
 - ◆ **Rettifiche +5% A/A e +6% T/T**, stabile l'andamento degli indici di default. **Costo del rischio inferiore ai 150pb, con ~€210mld di overlays integri**
- ◆ **Qualità dell'attivo migliore di sempre: att.det.nette all'1,2%** (1,3% a giu.22) con ulteriore **crescita delle coperture del deteriorato (+2pp S/S a 81%) e del bonis (3,77%)**

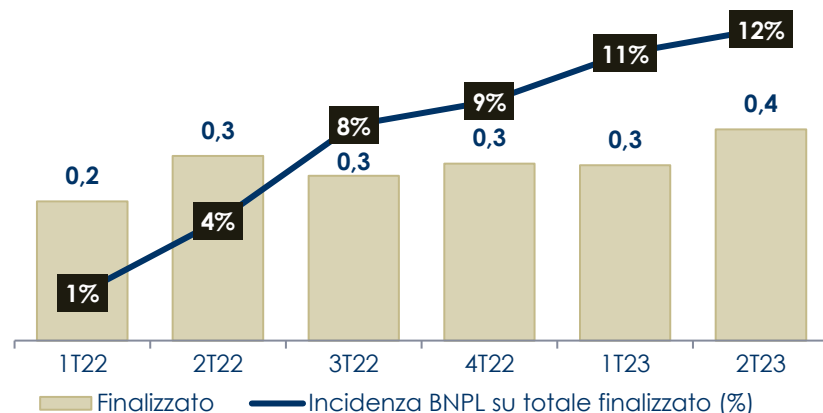
BNPL IN FASE DI SVILUPPO E SEMPRE PIÙ RILEVANTE

SINERGIE: GESTIONE DEL RISCHIO DI COMPASS E PROPULSIONE TECNOLOGICA DELLE FINTECH

Risultati divisionali – Consumer Finance

Sezione 3

Pagolight in crescita ed affiancato ...
(Erogato finalizzato e incidenza di Pagolight; 3M, €mld)



◆ **Pagolight¹** (soluzione proprietaria di BNPL): **efficace strumenti di allargamento della base clienti tramite un prodotto a marginalità positiva**

◆ **Risultati commerciali:**

- ◆ **€78mld di erogato** (~9.000 rivenditori) nel IS23 (più che raddoppiati S/S) con un'incidenza media **nel IS23 pari all'11% del totale erogato finalizzato**;
- ◆ **Marginalità al netto del rischio in linea con il finalizzato**
- ◆ forte generazione di nuovi clienti: 14k /mese (66% completamente nuovi – risultato superiore a tutti gli altri prodotti).

... dalle partnership con HeidiPay e Soisy

SOISY

- ◆ **Consolidata dal IIT23** (fusione prevista entro 12 mesi)
- ◆ **Erogato: €13mld nel IIT23**
- ◆ **Operatività: progressiva integrazione in Compass** che beneficerà di un più ampio bacino di merchant oltre che di specificità di prodotto

heidipay

◆ **L'approccio di Compass ai mercati esteri:**

- ◆ Primo mercato obiettivo: **Svizzera**
- ◆ **Compass sta studiando il mercato** costruendo progressivamente modelli proprietari di scoring
- ◆ **Erogato HeidiPay: €7mld nel IIT23 finanziato da Compass**
- ◆ **Tipologia rivenditori:** diversificata con forte presenza nell'**elettronica e nella gioielleria di alta gamma**
- ◆ **Qualità dell'attivo:** solida deterioramento immateriale
- ◆ **Prossimi passi: supporto alla crescita di HeidiPay tramite il finanziamento diretto dell'erogato**
- ◆ **E-commerce: avviata l'integrazione del plug-in di HeidiPay in Pagolight**, robusta crescita ancorché limitata in termini assoluti

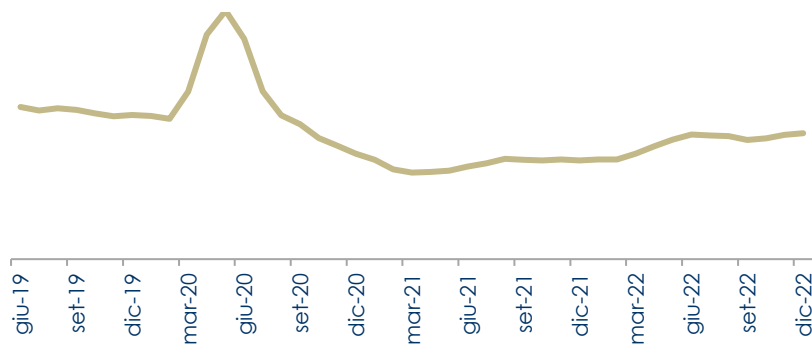
SOLIDITÀ E QUALITÀ DELL'ATTIVO CONFERMATA

Risultati divisionali – Consumer Finance

Sezione 3

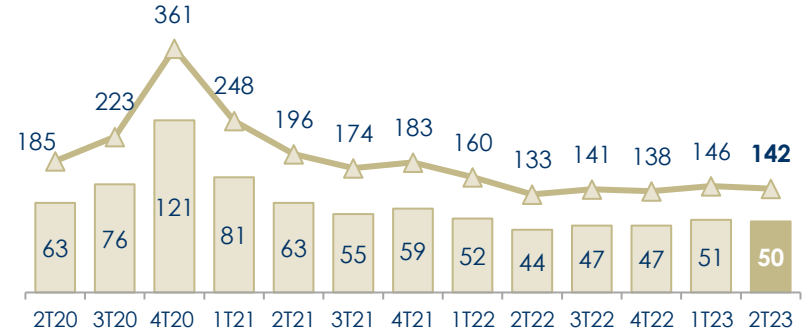
Prosegue l'andamento favorevole dei primi indicatori di rischio ...

Primo indicatore di rischio (media 3 mesi)



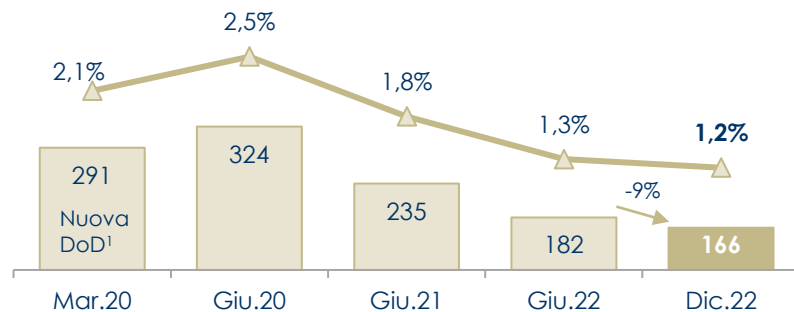
... che favoriscono un costo del rischio contenuto...

Rettifiche (€mln) e costo del rischio (pb)



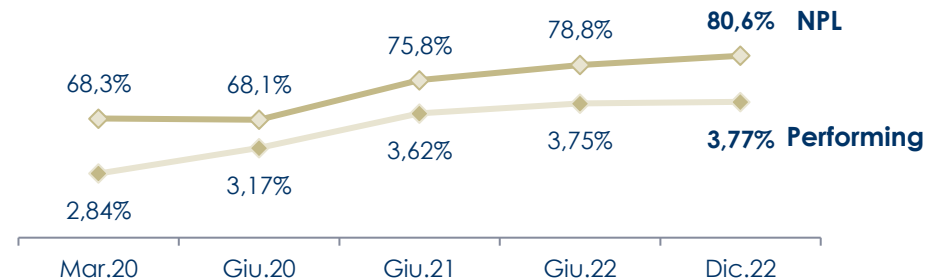
... a fronte di un ulteriore calo nello stock delle attività deteriorate ...

Att. deteriorate Consumer Finance (€mln) ed incidenza sugli impieghi (%)



...e di un coverage al livello più alto di sempre sia del deteriorato (81%) che dei crediti in bonis (3,77%)

Evoluzione indici di copertura



1) A valle dell'introduzione della «new definition of default» (DoD), a settembre 2019 ~€120mln di esposizione netta (di cui 90% relativi al Consumer Banking) sono passati da stage 2 a stage 3

CIB: RISULTATI RECORD

IN TUTTI I SEGMENTI DI ATTIVITÀ CON COMMISSIONI A 185MLN

Risultati divisionali – CIB

Sezione 3

Risultati finanziari²

| €mln | 6m Dic.22 | Δ S/S ¹ | Δ A/A ¹ | 2T23 Dic.22 | 1T23 Sett.22 | 2T22 Dic.21 |
|----------------------------------|--------------|--------------------|--------------------|-------------|--------------|-------------|
| Ricavi | 430 | +53% | +20% | 248 | 182 | 189 |
| Margine di interesse | 135 | +6% | +8% | 68 | 67 | 65 |
| Commissioni nette | 185 | +35% | +9% | 117 | 69 | 93 |
| Proventi di tesoreria | 110 | n.s. | +73% | 63 | 47 | 32 |
| Totale costi | (162) | +5% | +13% | (90) | (73) | (76) |
| Rettifiche su crediti | (36) | n.s. | n.s. | (31) | (5) | 21 |
| Risultato operativo | 232 | +61% | -3% | 127 | 105 | 134 |
| Risultato ante imposte | 221 | +57% | -7% | 120 | 101 | 132 |
| Risultato netto | 147 | +53% | -3% | 80 | 67 | 82 |
| Impieghi - €mld | 21,3 | +3% | +3% | 21,3 | 20,8 | 20,6 |
| Att.det. lorde/Imp. (%) | 0,7% | | | 0,7% | 0,5% | 1,1% |
| Rapporto costi/ricavi (%) | 38 | -17pp | -2pp | 36 | 40 | 40 |
| Costo del rischio (pb) | 34 | +50pb | +59pb | 60 | 9 | (42) |
| ROAC (%) | 16 | | | 17 | 15 | 19 |

Ricavi per prodotto (€mln)



In sintesi

- ◆ **Solido inizio FY23 per il CIB, con record ricavi nel 1S23 (€430mln, +20% A/A e +53% S/S), nonostante il quadro macro deteriorato e le turbolenze dei mercati:**
 - ◆ **Advisory: ~€100mln di commissioni nel 1S23, con miglior performance nel 2T**, con un coinvolgimento nelle maggiori transazioni del mercato italiano, maggior presenza in ambito Mid-caps e Financial Sponsors, e rafforzata presenza internazionale.
 - ◆ **Lending: contributo crescente**, riflesso nei ricavi (+24% A/A), con margine di interesse che beneficia di repricing e volumi medi crescenti, commissioni sostenute dall'attività di underwriting
 - ◆ **Markets & trading: solidi risultati grazie a elevati volumi nell'attività solutions** (equity e fixed income). **Ottima performance anche del Prop Trading**
 - ◆ **ECM e DCM in ripresa nel 2T**
 - ◆ **Specialty Finance: solido contributo dal factoring, attività NPL in deleverage trasferita nella HF**
- ◆ **Base costi sotto controllo**, con un indice costi/ricavi @38%
- ◆ **Costo del rischio a 34pb nel 1S23**, che riflette il peggiorato scenario macro (~€25mln), riclassifiche/revisioni di rating (€25mln) e limitato uso degli overlay (da ~€60mln a ~€45mln).
- ◆ **Solida qualità dell'attivo:** indice att.det. lorde allo 0,7% e copertura al 64%.
- ◆ **ROAC @16%**

CONFERMATA LA LEADERSHIP NEL SEGMENTO M&A...

Risultati divisionali – CIB

Sezione 3

◆ **MB ha annunciato negli ultimi 6 mesi oltre 20 operazioni per un ammontare totale pari a €15mld, prendendo parte alle operazioni più significative di mercato italiano, incluse:** aggregazione strategica tra Autogrill e Dufry; cessione del 30,2% di Inwit da Telecom Italia ad un consorzio guidato da Ardian; l'Offerta Pubblica Volontaria lanciata da Edizione e Blackstone su Atlantia. **Quest'ultima rappresenta la maggior operazione per dimensione annunciata in Europa negli ultimi 2 anni dove MB ha avuto un ruolo primario nella creazione e strutturazione dell'intera operazione.**

◆ **Rafforzamento dell'attività nel segmento Mid-Cap,** con oltre 20 operazioni portate a termine nel semestre di cui 5 realizzate congiuntamente con il PB (grazie ai crescenti sforzi in termini di copertura, al maggiore cross-selling all'interno del Gruppo)

◆ **Maggiore partecipazione a transazioni nel settore Financial Sponsors,** a conferma del successo nell'affiancare i Large Financial Sponsors nel corso degli ultimi mesi, come dimostrato da: investimento di maggioranza di Texas Pacific Group per l'acquisto di Doc Generici; l'acquisizione di Memry e SAES Smart Materials da Saes Group da parte di Resonetics, supportata da Carlyle e GTCR

◆ **Crescente presenza in Europa, grazie alla copertura locale e settoriale,** come dimostrato dalle recenti transazioni: l'acquisizione del 50% di Clearway Energy Group, 5° operatore US nelle rinnovabili, da parte di TotalEnergies; l'investimento di Mirova in Zunder, il più grande operatore indipendente per la ricarica di EV in Spagna.

Principali operazioni M&A Large Corp

| | | | | |
|---|--|--|---|--|
|  <p>Pending</p> <p>~CHF 6bn (combined Mkt Cap) Strategic business combination between Autogrill and Dufry</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p> |  <p>Pending</p> <p>\$400m</p> <p>Acquisition of the FSRU "BW Singapore"</p> <p>Financial Advisor to The Buyer</p> |  <p>November 2022</p> <p>~€50bn EV Voluntary tender offer on ordinary shares of Atlantia launched by a vehicle backed by Edizione and Blackstone</p> <p>Financial Advisor to the Buyers</p> |  <p>September 2022</p> <p>€127m</p> <p>Acquisition of Banca Carige by BPER</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p> |  <p>August 2022</p> <p>€1.3bn total consideration (~€14bn EV) Disposal of a minority stake in INWIT to a consortium led by Ardian</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p> |
|---|--|--|---|--|

Principali operazioni M&A Mid Corp

| | | | | |
|---|--|--|---|---|
|  <p>November 2022</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of Nuovplast by IGI to Valgroup</p> <p>Financial advisor to the Seller</p> |  <p>September 2022</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of Federfin Tech to Vinventions (portfolio company of L-GAM)</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p> |  <p>September 2022</p> <p>€12m</p> <p>Acquisition of Klingenburg by Carel</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p> |  <p>July 2022</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of Colussi Ermes to The Middleby Corporation</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p> |  <p>June 2022</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of a minority stake of Lifenet to Exor</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p> |
|---|--|--|---|---|

Principali operazioni M&A Financial Sponsors

| | | | | |
|--|--|---|---|--|
|  <p>Pending</p> <p>USD 900m</p> <p>Acquisition of Memry and SAES Smart Materials from Saes Group by Resonetics LLC, jointly backed by Carlyle and GTCR</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p> |  <p>Pending</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of 78.4% of IRIDEOS by Asterion from F2i</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p> |  <p>Pending</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition by Charme Capital Partners of a majority stake in Tema Sinergie</p> <p>Financial advisor to the Seller</p> |  <p>November 2022</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of Hofi to Antin Infrastructure Partners</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p> |  <p>October 2022</p> <p>Undisclosed</p> <p>Majority investment in Doc Generici by Texas Pacific Group</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p> |
|--|--|---|---|--|

Principali operazioni M&A International

| | | | | |
|--|---|---|--|---|
|  <p>Pending</p> <p>\$2.4bn</p> <p>Acquisition of 50% of Clearway (the 5th largest RES player in the US) from GIP</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p> |  <p>Pending</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of Assua NV and its operating subsidiaries by Sopra Steria</p> <p>Financial advisor to the Buyer</p> |  <p>Pending</p> <p>€175m</p> <p>Acquisition of Zeturf and Zebet by FDJ</p> <p>Financial advisor to the Buyer</p> |  <p>October 2022</p> <p>€100m</p> <p>Equity investment of Mirova into Zunder</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p> |  <p>July 2022</p> <p>Undisclosed</p> <p>Sale of 100% of Trea AM to Beka Finance</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p> |
|--|---|---|--|---|

...COSÌ COME NEL CAPITAL MARKET E NEL LENDING

Risultati divisionali – CIB

Sezione 3

ECM

- Lo scenario macro-economico corrente, caratterizzato da pressione inflattiva, politiche monetarie conservative e tensioni geopolitiche, ha impattato in modo significativo il mercato europeo nel IH 2022/23 con una **accentuata contrazione dell'attività primaria (inferiore per circa l'70% rispetto all'anno precedente)**
- In tale scenario, il team di **Equity Capital Markets (ECM)** è stato **Global Coordinator nell'aumento di capitale di BMPS (2° maggior aumento di capitale in Europa nel 2022)** e **Joint Bookrunner per gli aumenti di capitale di ALD e Credit Suisse**

Principali operazioni ECM

| | | | | |
|--|--|---|---|--|
| <p>December 2022</p>  <p>€1,210m Rights Issue</p> <p>Joint Bookrunner</p> | <p>December 2022</p>  <p>CHF2,240m Rights Issue</p> <p>Joint Bookrunner</p> | <p>November 2022</p>  <p>€2,500m Rights Issue</p> <p>Joint Global Coordinator & Joint Bookrunner</p> | <p>September 2022</p>  <p>€9,400m IPO</p> <p>Sole advisor For Porsche AG</p> | <p>August 2022</p>  <p>€630m ABB</p> <p>Co-Bookrunner</p> |
|--|--|---|---|--|

DCM

- Il team di **Capital Markets** hanno completato con successo diverse operazioni nazionali ed internazionali per i propri clienti, incluso il Covered Bond di CMZB, la dual tranche senior di EDP, il Tier 2 di BPER ed i **Green SNP** e **Social SP** di Intesa Sanpaolo
- Il team **DCM** ha consolidato la sua posizione di leadership nel mercato **ESG**, con la strutturazione e il collocamento del **Green** senior non preferred di Banco BPM, **Green, Social & Sustainability** Bond Framework di Banca Mediolanum, nuovo **Green Bond A2A**, EU **Taxonomy Aligned Green** Bond Hera, e il tripla tranche inaugurale **Green** Bond di Suez

Principali operazioni DCM

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| <p>November 2022</p>  <p>€1,000m 2,750% Covered bond due December 2025</p> <p>Joint Bookrunner</p> | <p>November 2022</p>  <p>€300m 5,035% Long 4N/C3 Senior Preferred due January 2027</p> <p>Sole Global Coordinator & Sole Green Structuring Advisor & Joint Bookrunner</p> | <p>October 2022</p>  <p>Green Bond \$ 500,000,000 6.300% October 2027 € 500,000,000 3.875% March 2030</p> <p>Joint Bookrunner</p> | <p>September 2022</p>  <p>€400m 8.625% Long 10N/C5 Subordinated Tier 2 due January 2033</p> <p>Joint Bookrunner</p> | <p>September 2022</p>  <p>€1,0bn 4,750% SNP Green Bond due September 2027</p> <p>Joint Bookrunner</p> |
|---|--|--|--|--|

Financing

- Il team di **Lending and Structured Finance (LSF)** ha confermato la leadership nel mercato italiano, guidando tutte le transazioni più importanti del mercato **rafforzando ulteriormente la presenza nel mercato europeo**
- Solido semestre in termini di underwriting e attività di coordinamento, per un volume totale di circa €17mld**, incluso l'acquisition financing di circa €9,7mld a supporto di Edizione e Blackstone per la Voluntary Tender Offer su Atlantia

Principali operazioni di finanziamento

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| <p>November 2022</p>  <p>€1,400m Financing Package</p> <p>Global Coordinator and Bookrunner</p> | <p>August/October 2022</p>  <p>Acquisition Financing €700m bridge / \$1,000m TLB</p> <p>Underwriter & MLA</p> | <p>August 2022</p>  <p>€900m General Corporate Purposes</p> <p>Underwriter & Global Coordinator</p> | <p>July 2022</p>  <p>\$-eq. 1,865m Amend & Increase</p> <p>Global Coordinator</p> | <p>July 2022</p>  <p>c. €9,700m Acquisition Financing</p> <p>Underwriter & Global Coordinator</p> |
|--|--|--|--|--|

INSURANCE: CONTRIBUTO STABILMENTE POSITIVO

Risultati divisionali – Insurance

Sezione 3

Risultati finanziari

| €mln | 6m Dic.22 | Δ S/S ¹ | Δ A/A ¹ | 2T23 Dic.22 | 1T23 Sett.22 | 2T22 Dic.21 |
|---|--------------|-----------------------|-----------------------|----------------|-----------------|----------------|
| Totale ricavi | 198 | +11% | +2% | 111 | 87 | 96 |
| Svalutazioni/riprese di valore | (12) | -65% | n.s. | (1) | (11) | (3) |
| Utile netto | 183 | +35% | -1% | 105 | 78 | 88 |
| Valore di libro (€mld) | 3,0 | -23% | -34% | 3,0 | 3,3 | 4,6 |
| Ass. Generali (13%) | 2,2 | -29% | -42% | 2,2 | 2,4 | 3,8 |
| Altri titoli di investimento | 0,7 | -0% | -5% | 0,7 | 0,7 | 0,8 |
| Valore di mercato (€mld) | 4,1 | +8% | -9% | 4,1 | 3,6 | 4,6 |
| Ass. Generali | 3,4 | +10% | -10% | 3,4 | 2,8 | 3,8 |
| Att. ponderate per il rischio (€mld) | 8,5 | +4% | +24% | 8,5 | 8,3 | 6,9 |
| ROAC (%) | 26 | | | 37 | 20 | 14 |

Quota in AG (13,08%)

| | | | | | | |
|---|------------|------|------|------------|------------|------------|
| Ricavi | 196 | +13% | +5% | 110 | 86 | 90 |
| Capitale allocato medio phase-in (€mld) | 1,3 | -38% | -44% | 1,0 | 1,5 | 2,5 |
| Capitale allocato medio FL (€mld) | 2,0 | -28% | -35% | 1,7 | 2,2 | 3,2 |
| ROAC (phase-in - %) | 28 | | | 41 | 22 | 14 |
| ROAC (FL - %) | 18 | | | 24 | 15 | 11 |

In sintesi

- ◆ **Utile netto del 1S23 a €183mln**, -1% A/A per effetto della valorizzazione a mercato del seed capital e dei fondi di private equity con effetto negativo per €12mln e dei minori dividendi che compensano la solida performance di AG (+5% A/A).
- ◆ **Redditività elevata: ROAC 26%**
- ◆ **Valore di mercato a €4,1mld**
- ◆ **Valore di mercato di AG: €3,4mld pari a €16,6pa**

HOLDING FUNCTIONS - RISULTATI IN MIGLIORAMENTO

Risultati divisionali – HF

Sezione 3

Risultati finanziari³

| €mln | 6m Dic.22 | Δ S/S ¹ | Δ A/A ¹ | 2T23 Dic.22 | 1T23 Sett.22 | 2T22 Dic.21 |
|----------------------------------|--------------|-----------------------|-----------------------|----------------|-----------------|----------------|
| Totale ricavi | 82 | +71% | n.s. | 62 | 19 | 14 |
| Margine di interesse | 32 | n.s. | n.s. | 35 | (3) | (4) |
| Proventi di tesoreria | 26 | -18% | +68% | 14 | 12 | 6 |
| Commissioni nette | 23 | -15% | -9% | 13 | 11 | 13 |
| Totale costi | (98) | -7% | +3% | (53) | (46) | (50) |
| Margine operativo lordo | (17) | -71% | -74% | 10 | (27) | (36) |
| Rettifiche su crediti | (14) | -36% | -76% | (9) | (5) | (49) |
| Altro (incl. contributi SRF/DGS) | (25) | -53% | -27% | (24) | (1) | (35) |
| Risultato ante imposte | (56) | -58% | -65% | (23) | (33) | (119) |
| Imposte e risultato di terzi | 11 | -73% | -87% | 3 | 8 | 74 |
| Risultato netto (perdita) | (45) | -52% | -38% | (20) | (25) | (46) |

| | | | | | | |
|---------------------------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Impieghi - €mld | 1,7 | -9% | -17% | 1,7 | 1,9 | 2,1 |
| Leasing | 1,5 | -6% | -12% | 1,5 | 1,5 | 1,7 |
| NPL acquistati | 0,3 | -27% | -37% | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Provvista - €mld | 62,0 | +1% | +4% | 62,0 | 60,3 | 59,3 |
| BCE | 8,0 | -5% | -6% | 8,0 | 8,4 | 8,4 |
| Depositi (Retail e PB) | 28,8 | +0% | +6% | 28,8 | 28,7 | 27,2 |
| Obbligazioni | 20,6 | +11% | +9% | 20,6 | 18,6 | 18,9 |
| Altro | 4,5 | -16% | -4% | 4,5 | 4,5 | 4,7 |
| Tesoreria e titoli al FV | 15,6 | -6% | +4% | 15,6 | 15,6 | 15,0 |
| LCR | 172% | | | 172% | 155% | 162% |
| NSFR² | 117% | | | 117% | 111% | 110% |

In sintesi

- ◆ **Perdita netta del 1S23 pari a €45mln, inferiore del 52% S/S e del 38% A/A, grazie al maggiore contributo della tesoreria**, in particolare del margine di interesse che ha beneficiato delle cedole incassate su titoli indicizzati all'inflazione e dei maggiori rendimenti, **e alle minori rettifiche** (-76% A/A, calo in parte riferito a riprese di valore nel portafoglio leasing)
- ◆ **Provvista pari a €62mld (+4% A/A, +1% S/S), gestita per ottimizzare il costo in un contesto di mercati volatili anche grazie all'accesso a fonti di mercato diversificate:**
 - ◆ **€4,5mld di nuove obbligazioni emesse nel 1S23 ad un costo medio in linea con quelle in scadenza (~135pb):** €0,75mld di covered bond e €3,8mld di unsecured senior preferred bond, inclusi €0,5mld di sustainable bond
 - ◆ **depositi WM resilienti a €29mld**
 - ◆ **rimborsati anticipatamente a dic.22 €0,5mld di TLTRO (ulteriori €1,4mld a gen.23) e scadenze residue ben distribuite nel tempo**
- ◆ **Attivi di tesoreria elevati (€6,1mld) e portafoglio di banking book pari a €8,6mld (-1% T/T, +9% A/A)**
- ◆ **Impieghi a €1,7mld, -17% A/A** per la progressiva riduzione di leasing e NPL (portafoglio NPL trasferito dal CIB a HF)
- ◆ **Tutti gli indicatori a livelli ampiamente adeguati:**
 - ◆ LCR pari a 172,4%, NSFR a 116,6%, CBC a €16,5mld
 - ◆ Passività MREL pari al 34,5% degli RWA (+380pb nel 2T), ben al di sopra del requisito (22,13% per il 2023)

1) A/A: 6M Dic.22/Dic.21. S/S: 6M Dic.22/Giu.22

2) NSFR riclassificato in accordo con la nuova CRR ex Regulation (EU) 2019/876 del 28 giugno 2021

3) Numeri riclassificati per tenere conto del trasferimento dell'attività NPL da MB Credit Solution alla HF



RACCOLTA DIVERSIFICATA

Risultati divisionali – HF

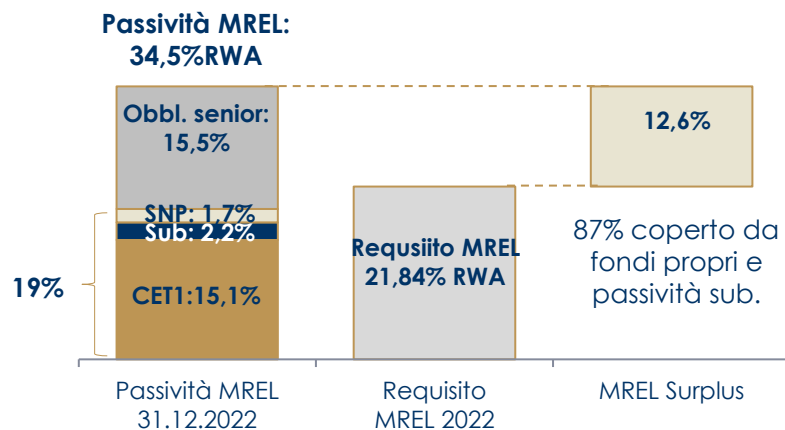
Sezione 3

Principali emissioni da gen.22, collocate presso investitori istituzionali e wealth (principalmente terze parti)

| Data di emissione | Tipologia di bond | Scadenza | Ammontare (€mln) | Spread all'emissione | Tasso di sottoscrizione |
|-------------------|------------------------------|-------------------|------------------|----------------------|-------------------------|
| Gen.22 | Senior Preferred | 7,5NC6,5 | 500 | MS+90pb | 1,8x |
| Apr.22 | ABS | n.d. ¹ | 528 | 3mE+70pb | >1,6x |
| Giu.22 | Covered | 5anni | 750 | MS+46pb | 1,1x |
| Lug.22 | Senior Preferred | 4anni | 300 | MS+140pb | n.d. |
| Sett.22 | Senior Preferred | 5anni | 444 | MS+160pb | n.d. |
| Nov.22 | Senior Preferred Sustainable | 6NC5 | 500 | MS+195pb | 3,2x |
| Nov.22 | Senior Preferred | 3anni | 350 | MS+140pb | n.d. |
| Dic.22 | Senior Preferred | 5anni | 400 | MS+140pb | n.d. |

MREL: ampio margine sopra il requisito regolamentare

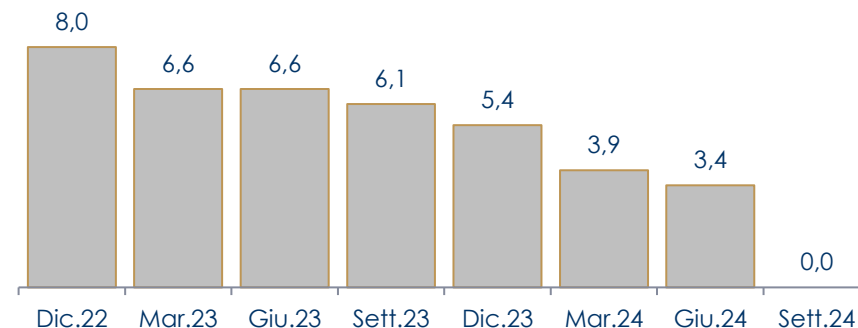
Requisito MREL per il 2023 sostanzialmente stabile a **22,13%** (21,84% per il 2022)



T-LTROIII smussato in termini di volumi e scadenze

€0,5mld rimborsati anticipatamente a dic.22 e €1,4mld a gen.23

Evoluzione TLTRO3 e scadenze contrattuali, €mld



Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Considerazioni conclusive

Allegati

1. Scenario macro
2. Risultati divisionali per trimestre
3. Glossario



MEDIOBANCA

PERCHE' MEDIOBANCA STA SOVRAPERFORMANDO

Considerazioni conclusive

Sezione 4

WEALTH MANAGEMENT

- ◆ **Eccellente Capacità di attrarre NNM in termini di quantità** (annualizzato 16% su stock AUM vs 12% medio) **e qualità** (50% delle crescita in AUM)
- ◆ **Depositi stabili nonostante la conversione in prodotti di investimento**
- ◆ **Beta dei depositi contenuto e gestito in modo proattivo**
- ◆ **Sensitivity ai tassi di interesse già allineata con i limiti regolamentari per le banche EU (2,5% del CET1)**

CONSUMER FINANCE

- ◆ **Il valore** (non volumi) **confermato il primario obiettivo di business**
- ◆ **La gestione del rischio è ancora una volta l'elemento differenziale del business**, con un costo del rischio ai livelli minimi ed una copertura ai livelli massimi
- ◆ **Solido posizionamento rafforzato dagli investimento nel digitale**

CORPORATE & INVESTMENT BANKING

- ◆ **Visibilità dei ricavi rafforzata dalla maggior diversificazione di geografia/prodotto e dall'attività di cross-selling col WM**
- ◆ **Qualità del portafoglio ai livelli massimi** (80% del portafoglio crediti Wholesale è investment grade/cross over), resiliente a inflazione, poco esposto a operazioni di leveraged finance business
- ◆ **Posizionamento unico come *Private & Investment Bank***: mercati di riferimento costituiti sia da grandi che da medie aziende, partnership di successo con il Wealth Management

INSURANCE

- ◆ **Rilevante contributo da un business a basso rischio**
- ◆ **Elevata redditività nell'attuale contesto macro**

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Considerazioni conclusive

Sezione 4

Il modello di business di Mediobanca ha dimostrato di essere efficace in diversi scenari macroeconomici e di tassi di interesse

| | 3Y CAGR 19/22 | Var % 6m Dic.22/Dic.21 |
|---|---|---------------------------|
| Ricavi | 4% | 14% |
| di cui margine di interesse | 2% | 15% |
| di cui commissioni | 12% | 7% |
| Margine operativo (netto del costo del rischio) | 4% | 18% |
| EPS | 4% | 7% |
| CET1 | +160pb a 15,7% | 15,1% |
| Remunerazione degli azionisti | €1,4mld cumulate, pari al 20% della capitalizzazione di mercato e al 20% CET1 | 70% payout |

IN PROSPETTIVA

- ✓ **Ulteriore crescita dei ricavi rispetto al FY22 grazie alla crescita del margine di interesse superiore alle aspettative ed alla robusta dinamica delle commissioni**
- ✓ **Solida evoluzione del margine operativo lordo (netto rischio) grazie al controllo dei costi (indice costi/ricavi ~45%) e al basso costo del rischio (stabile vs dic.22)**
 - ✓ **Indici di capitale: solidi, non penalizzati da regolamentazione, in crescita vs dic.22, a sostegno della crescita industriale e della remunerazione degli azionisti (70% cash payout)**



MEDIOBANCA

RISULTATI 6M/2T23
al 31 Dicembre 2022

Milano, 9 Febbraio 2023



MEDIOBANCA

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati semestrali a dicembre 2022

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Considerazioni conclusive

Allegati

1. Scenario macro
2. Risultati divisionali per trimestre
3. Glossario



MEDIOBANCA

EVOLUZIONE SCENARIO MACRO

Scenario macro

Allegato 2

Scenario macroeconomico (scenario base interno) ¹

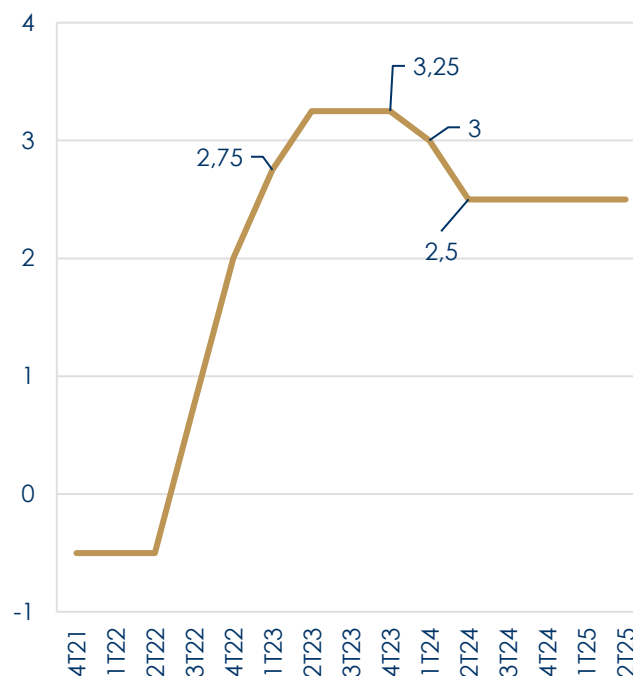
| | Scenario giugno22 | | | Scenario dicembre22 | | | |
|---------------------|-------------------|-------|-------|---------------------|--------|-------|-------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| PIL ITA (A/A) | 2,7% | 2,1% | 1,1% | 3,9% | (0,1%) | 1,2% | 0,4% |
| PIL EA (A/A) | 2,7% | 2,6% | 1,9% | 3,5% | 0,1% | 2,0% | 1,6% |
| Inflazione IT (A/A) | 6,4% | 1,4% | 2,0% | 8,6% | 4,0% | 0,5% | 1,3% |
| Tasso disocc. ITA | 9,2% | 9,3% | 9,1% | 8,1% | 9,2% | 9,0% | 9,0% |
| BTP-Bund spread | 151pb | 187pb | 182pb | 193pb | 243pb | 215pb | 202pb |
| IT 10Y yield | 2,4% | 3,3% | 3,3% | 3,0% | 4,7% | 4,4% | 4,3% |

Scenario interno ufficialmente approvato in ottobre 22

| | Scenario giugno22 | | | Scenario dicembre22 | | | |
|------------|-------------------|------|------|---------------------|------|------|------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Euribor 3M | (0,5%) | 0,1% | 1,1% | (0,5%) | 2,3% | 3,1% | 2,6% |

Per via della sensibile variabilità dei tassi, le analisi ALM (NII) sono basate sullo scenario aggiornato a dicembre di Euribor3M

ECB Deposit Facility, tasso atteso (%)



- ◆ Il conflitto UKR-RUS continua a impattare sulla crescita dei paesi europei e l'inflazione si sta dimostrando più persistente del previsto
- ◆ La svolta aggressiva della BCE ha spinto i rendimenti al rialzo, in particolare sulle scadenze brevi.
- ◆ I mezzi a disposizione della BCE prevengono un eccessivo allargamento degli spreads dei paesi periferici

1) PIL IT ed EA variazione % annua; inflazione IT è la variazione annua dei prezzi al consumo; tasso di disoccupazione è la media annua; IT 10Y yield e BTP-Bund spread sono la media giornaliera aprile-giugno di ogni anno; Euribor 3M media a giugno dei precedenti 4 trimestri.



CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

| €mln | 1S Dic.22 | 2S Giu.22 | 1S Dic.21 | Δ A/A ¹ | 2T Dic.22 | 1T Sett.22 | 4T Giu.22 | 3T Mar.22 | 2T Dic.21 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Totale ricavi | 1.659 | 1.391 | 1.459 | 14% | 902 | 757 | 704 | 688 | 753 |
| Margine di interesse | 843 | 746 | 734 | 15% | 447 | 396 | 373 | 373 | 375 |
| Commissioni nette | 472 | 407 | 443 | 7% | 262 | 210 | 205 | 202 | 241 |
| Proventi di tesoreria | 148 | 65 | 97 | 53% | 84 | 65 | 29 | 35 | 47 |
| Valorizzazione equity method. | 195 | 174 | 186 | 5% | 109 | 86 | 96 | 78 | 90 |
| Totale costi | (691) | (679) | (633) | 9% | (369) | (321) | (354) | (324) | (331) |
| Costi del personale | (360) | (343) | (329) | 9% | (194) | (166) | (177) | (166) | (172) |
| Spese amministrative | (331) | (336) | (305) | 9% | (175) | (156) | (177) | (158) | (159) |
| Rettifiche su crediti | (156) | (105) | (137) | 14% | (94) | (63) | (48) | (58) | (75) |
| Risultato operativo | 811 | 607 | 689 | 18% | 438 | 373 | 302 | 306 | 347 |
| Cessioni e svalutazioni | (23) | (39) | 1 | | (6) | (17) | (31) | (8) | (4) |
| Costi non ricorrenti (contributo SRF/DGS) | (38) | (56) | (35) | 10% | (36) | (3) | (3) | (53) | (35) |
| Risultato ante imposte | 750 | 513 | 655 | 14% | 397 | 353 | 268 | 246 | 309 |
| Imposte e risultato di terzi | (195) | (132) | (130) | 51% | (105) | (91) | (77) | (55) | (45) |
| Risultato netto | 555 | 381 | 526 | 6% | 293 | 263 | 191 | 190 | 264 |
| Rapporto costi/ricavi (%) | 42 | 49 | 43 | -1pp | 41 | 42 | 50 | 47 | 44 |
| Costo del rischio (pb) | 59 | 41 | 55 | +4pb | 71 | 48 | 37 | 45 | 60 |
| ROTE adj. (%) | 14 | 10 | 10 | +4pp | | | | | |

SITUAZIONE PATRIMONIALE CONSOLIDATA

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

| €mld | Dic.22 | Sett.22 | Giu.22 | Dic.21 | Δ T/T ¹ | Δ S/S ¹ | Δ A/A ¹ |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Provvista | 62,0 | 60,3 | 61,2 | 59,3 | +3% | +1% | +4% |
| Obbligazioni | 20,6 | 18,6 | 18,5 | 18,9 | +10% | +11% | +9% |
| Depositi diretti (retail&PB) | 28,8 | 28,7 | 28,8 | 27,2 | +0% | +0% | +6% |
| BCE | 8,0 | 8,4 | 8,4 | 8,4 | -5% | -5% | -6% |
| Altro | 4,5 | 4,5 | 5,4 | 4,7 | +1% | -16% | -4% |
| Crediti alla clientela | 53,6 | 52,4 | 51,7 | 50,8 | +2% | +4% | +6% |
| CIB | 21,3 | 20,8 | 20,7 | 20,6 | +2% | +3% | +3% |
| Wholesale | 18,2 | 18,3 | 18,0 | 17,4 | -0% | +1% | +5% |
| Specialty Finance | 3,1 | 2,5 | 2,8 | 3,2 | +23% | +11% | -5% |
| Credito al consumo | 14,1 | 13,9 | 13,8 | 13,3 | +1% | +3% | +6% |
| WB | 16,4 | 15,8 | 15,3 | 14,8 | +4% | +7% | +11% |
| Mutui residenziali | 12,0 | 11,4 | 11,4 | 11,3 | +5% | +5% | +6% |
| Private banking | 4,4 | 4,3 | 3,9 | 3,5 | +2% | +13% | +26% |
| HF | 1,7 | 1,9 | 1,9 | 2,1 | -6% | -9% | -17% |
| Disponibilità finanziarie al FV | 15,6 | 15,6 | 16,7 | 15,0 | +0% | -6% | +4% |
| Attività di rischio ponderate (€mld) | 52,6 | 52,0 | 50,4 | 47,8 | +1% | +4% | +10% |
| Rapporto Impieghi/provvista | 87% | 87% | 85% | 86% | | | |
| Indice CET1 (%) | 15,1 | 15,1 | 15,7 | 15,4 | | | |
| Indice tot. capital (%) | 16,8 | 16,9 | 17,6 | 17,7 | | | |

RISULTATI WEALTH MANAGEMENT

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

| €mln | 1S Dic.22 | 2S Giu.22 | 1S Dic.21 | Δ A/A ¹ | 2T Dic.22 | 1T Sett.22 | 4T Giu.22 | 3T Mar.22 | 2T Dic.21 |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Totale ricavi | 407 | 363 | 364 | +12% | 209 | 199 | 183 | 179 | 192 |
| Margine di interesse | 172 | 148 | 147 | +17% | 88 | 84 | 76 | 72 | 73 |
| Commissioni nette | 230 | 208 | 213 | +8% | 118 | 112 | 105 | 104 | 117 |
| Proventi di tesoreria | 5 | 6 | 4 | +24% | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 |
| Totale costi | (274) | (261) | (256) | +7% | (145) | (130) | (135) | (126) | (133) |
| Rettifiche su crediti | (6) | (6) | (8) | -31% | (4) | (2) | (1) | (4) | (4) |
| Risultato operativo | 127 | 96 | 100 | +28% | 60 | 67 | 47 | 49 | 55 |
| Altri proventi/oneri | (10) | -8 | 3 | n.m. | (5) | (5) | (5) | (3) | 2 |
| Imposte e risultato di terzi | (35) | (26) | (30) | +16% | (16) | (19) | (14) | (13) | (17) |
| Risultato netto | 82 | 62 | 72 | +14% | 39 | 44 | 29 | 33 | 40 |
| Rapporto costi/ricavi (%) | 67 | 72 | 70 | -3pp | 69 | 65 | 74 | 70 | 69 |
| Costo del rischio (pb) | 7 | 7 | 12 | -5pb | 10 | 5 | 3 | 12 | 11 |
| Impieghi (€mld) | 16,4 | 15,3 | 14,8 | +11% | 16,4 | 15,8 | 15,3 | 15,1 | 14,8 |
| TFA (€mld) | 83,2 | 80,2 | 79,4 | +5% | 83,2 | 80,9 | 80,2 | 80,3 | 79,4 |
| di cui AUM/AUA (€mld) | 54,5 | 51,5 | 52,1 | +4% | 54,5 | 52,3 | 51,5 | 52,2 | 52,1 |
| di cui depositi (€mld) | 28,7 | 28,8 | 27,2 | +5% | 28,7 | 28,6 | 28,8 | 28,1 | 27,2 |
| NNM (€mld) | 3,4 | 4,6 | 4,4 | -23% | 2,3 | 1,1 | 2,0 | 2,5 | 3,0 |
| di cui AUM/AUA (€mld) | 3,4 | 3,1 | 2,4 | +43% | 2,1 | 1,3 | 1,4 | 1,7 | 1,9 |
| di cui depositi (€mld) | (0,0) | 1,5 | 2,0 | -101% | 0,1 | (0,2) | 0,6 | 0,9 | 1,1 |
| Attività di rischio ponderate (€mld) | 5,8 | 5,7 | 5,2 | +11% | 5,8 | 5,7 | 5,7 | 5,4 | 5,2 |
| ROAC (%) | 35 | 27 | 30 | +5pp | | | | | |

RISULTATI CONSUMER FINANCE

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

| €mln | 1S Dic.22 | 2S Giu.22 | 1S Dic.21 | Δ A/A ¹ | 2T Dic.22 | 1T Sett.22 | 4T Giu.22 | 3T Mar.22 | 2T Dic.21 |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Totale ricavi | 560 | 533 | 525 | +7% | 284 | 276 | 269 | 265 | 268 |
| Margine di interesse | 492 | 472 | 462 | +7% | 249 | 243 | 236 | 237 | 236 |
| Commissioni nette | 68 | 61 | 63 | +8% | 35 | 33 | 33 | 28 | 32 |
| Totale costi | (164) | (166) | (149) | +10% | (86) | (78) | (87) | (79) | (77) |
| Rettifiche su crediti | (100) | (94) | (96) | +5% | (50) | (51) | (47) | (47) | (44) |
| Risultato operativo | 296 | 273 | 280 | +5% | 148 | 148 | 135 | 138 | 147 |
| Altri proventi/oneri | (5) | 0 | 0 | | (5) | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Imposte | (95) | (93) | (90) | +5% | (47) | (48) | (48) | (45) | (47) |
| Risultato netto | 196 | 180 | 190 | +3% | 96 | 100 | 87 | 94 | 100 |
| Rapporto costi/ricavi (%) | 29 | 31 | 28 | +1pp | 30 | 28 | 32 | 30 | 29 |
| Costo del rischio (pb) | 144 | 139 | 146 | -2pb | 142 | 146 | 138 | 141 | 133 |
| Erogato (€mld) | 3,9 | 4,0 | 3,7 | +4% | 2,0 | 1,9 | 2,0 | 1,9 | 1,9 |
| Impieghi (€mld) | 14,1 | 13,8 | 13,3 | +6% | 14,1 | 13,9 | 13,8 | 13,5 | 13,3 |
| Attività di rischio ponderate (€mld) | 13,2 | 13,0 | 12,1 | +8% | 13,2 | 13,0 | 13,0 | 12,8 | 12,1 |
| ROAC (%) | 34 | 32 | 35 | -1pp | | | | | |

RISULTATI CORPORATE & INVESTMENT BANKING

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

| €mln | 1S Dic.22 | 2S Giu.22 | 1S Dic.21 | Δ A/A ¹ | 2T Dic.22 | 1T Sett.22 | 4T Giu.22 | 3T Mar.22 | 2T Dic.21 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Totale ricavi | 430 | 282 | 358 | +20% | 248 | 182 | 142 | 139 | 189 |
| Margine di interesse | 135 | 128 | 125 | +8% | 68 | 67 | 62 | 66 | 65 |
| Proventi di tesoreria | 110 | 17 | 63 | +73% | 63 | 47 | 12 | 5 | 32 |
| Commissioni nette | 185 | 137 | 169 | +9% | 117 | 69 | 68 | 69 | 93 |
| Totale costi | (162) | (154) | (144) | +13% | (90) | (73) | (82) | (72) | (76) |
| Rettifiche su crediti | (36) | 17 | 25 | n.m. | (31) | (5) | 12 | 5 | 21 |
| Risultato operativo | 232 | 144 | 239 | -3% | 127 | 105 | 73 | 72 | 134 |
| Altri proventi/oneri | (10) | (3) | (1) | n.m. | (7) | (3) | (4) | 1 | (1) |
| Imposte | (74) | (45) | (87) | -14% | (40) | (34) | (23) | (22) | (50) |
| Risultato netto | 147 | 96 | 151 | -3% | 80 | 67 | 46 | 50 | 82 |
| Rapporto costi/ricavi (%) | 38 | 55 | 40 | -2pp | 36 | 40 | 57 | 52 | 40 |
| Costo del rischio (pb) | 34 | (16) | (25) | +59pb | 60 | 9 | (23) | (9) | (42) |
| Impieghi (€mld) | 21,3 | 20,7 | 20,6 | +3% | 21,3 | 20,8 | 20,7 | 20,4 | 20,6 |
| Attività ponderate per il rischio (€mld) | 21,8 | 20,2 | 20,0 | +9% | 21,8 | 21,8 | 20,2 | 20,1 | 20,0 |
| ROAC (%) | 16 | 11 | 17 | -1pp | | | | | |

RISULTATI INSURANCE

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

| €mln | 1S Dic.22 | 2S Giu.22 | 1S Dic.21 | Δ A/A ¹ | 2T Dic.22 | 1T Sett.22 | 4T Giu.22 | 3T Mar.22 | 2T Dic.21 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Totale ricavi | 198 | 178 | 194 | 2% | 111 | 87 | 101 | 77 | 96 |
| Svalutazioni | (12) | (33) | 0 | | (1) | (11) | (27) | (6) | (3) |
| Utile netto | 183 | 135 | 185 | -1% | 105 | 78 | 69 | 66 | 88 |
| Valore di libro (€mld) | 3,0 | 3,9 | 4,6 | -34% | 3,0 | 3,3 | 3,9 | 4,6 | 4,6 |
| Ass. Generali (13%) | 2,2 | 3,1 | 3,8 | -42% | 2,2 | 2,4 | 3,1 | 3,8 | 3,8 |
| Altri investimenti | 0,7 | 0,7 | 0,8 | | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,8 |
| Valore di mercato (€mld) | 4,1 | 3,8 | 4,6 | -9% | 4,1 | 3,6 | 3,8 | 5,0 | 4,6 |
| Ass. Generali (13%) | 3,4 | 3,1 | 3,8 | -10% | 3,4 | 2,8 | 3,1 | 4,2 | 3,8 |
| Attività ponderate per il rischio (€mld) | 8,5 | 8,2 | 6,9 | +24% | 8,5 | 8,3 | 8,2 | 7,9 | 6,9 |
| ROAC (%) | 26 | 15 | 15 | +11pp | | | | | |

RISULTATI HOLDING FUNCTIONS

Risultati divisionali per trimestre

Allegato 2

| €mln | 1S Dic.22 | 2S Giu.22 | 1S Dic.21 | Δ A/A ¹ | 2T Dic.22 | 1T Sett.22 | 4T Giu.22 | 3T Mar.22 | 2T Dic.21 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Totale ricavi | 82 | 48 | 31 | n.m. | 62 | 19 | 14 | 33 | 14 |
| Margine di interesse | 32 | (12) | (10) | n.m. | 35 | (3) | (5) | (7) | (4) |
| Proventi di tesoreria | 26 | 32 | 16 | +68% | 14 | 12 | 7 | 25 | 6 |
| Commissioni nette | 23 | 27 | 26 | -9% | 13 | 11 | 12 | 15 | 13 |
| Totale costi | (98) | (106) | (95) | +3% | (53) | (46) | (55) | (51) | (50) |
| Rettifiche su crediti | (14) | (22) | (59) | -76% | (9) | (5) | (10) | (12) | (49) |
| Risultato operativo | (31) | (80) | (124) | -75% | 1 | (32) | (50) | (30) | (85) |
| Altri proventi/oneri (inclusi contributi sistemici) | (25) | (52) | (34) | -27% | (24) | (1) | (1) | (51) | (35) |
| Imposte e risultato di terzi | 11 | 40 | 85 | -87% | 3 | 8 | 11 | 29 | 74 |
| Risultato netto | (45) | (93) | (72) | -38% | (20) | (25) | (40) | (53) | (46) |
| Costo del rischio (pb) (Leasing) | 8 | 18 | 176 | -168pb | 53 | (36) | (20) | 55 | 304 |
| Banking book (€mld) | 7,0 | 7,1 | 5,9 | +19% | 7,0 | 7,2 | 7,1 | 6,0 | 5,9 |
| Impieghi (leasing - €mld) | 1,5 | 1,6 | 1,7 | -12% | 1,5 | 1,5 | 1,6 | 1,6 | 1,7 |
| Attività ponderate per il rischio (€mld) | 3,3 | 3,3 | 3,6 | -9% | 3,3 | 3,2 | 3,3 | 3,5 | 3,6 |

GLOSSARIO

MEDIOBANCA – SEGMENTI DI ATTIVITÀ

| | |
|------------|---------------------------------------|
| CIB | Corporate and investment banking |
| WB | Wholesale banking |
| SF | Specialty finance |
| CF | Consumer Finance – Credito al consumo |
| WM | Wealth management |
| PI | Principal investing |
| AG | Assicurazioni Generali |
| HF | Holding functions – Funzioni centrali |

Conto economico e bilancio

| | |
|--------------------------|---|
| AIRB | Advanced Internal Rating-Based |
| ALM | Asset and liabilities mgt. - Gestione attivi/passivi |
| AUA | Asset under administration – Attivi amministrati |
| AUC | Asset under custody – Attivi in custodia |
| AUM | Asset under management – Attivi in gestione |
| BVPS | Book value per share – Patrimonio per azione |
| C/I | Cost /Income - Costi/Ricavi |
| CBC | Counterbalance capacity |
| CET1 Phase-in | Calcolato con il “Danish Compromise” (Art.471 CRR2, in vigore fino a Dic24) e nel rispetto del limite di concentrazione. Aspetti transitori in relazione all'IFRS9, in accordo con il Reg. (UE) 2017/2395 del Parlamento/Consiglio UE |
| CET1 Fully Loaded | Calcolato includendo l'impatto complessivo dell'IFRS9 e con l'intera deduzione della partecipazione in AG |
| CoF | Cost of funding – Costo della raccolta |
| CoE | Cost of equity – Costo del capitale |
| CoR | Cost of risk – Costo del rischio |
| CSR | Corporate Social Responsibility |
| DGS | Deposit guarantee scheme |
| DPS | Dividend per share – Dividendo per azione |

Conto economico e bilancio

| | |
|-----------------------|---|
| EPS | Earning per share – Utile netto per azione |
| EPS adj. | Earning per share adjusted – Utile netto adj. ¹ per azione |
| ESG | Environmental, Social, Governance |
| FAs | Financial Advisors – Promotori finanziari |
| FVOCI | Fair Value to Other Comprehensive Income |
| GOP | Gross operating profit – Margine operativo |
| Leverage ratio | CET1 / Totale attivo (definizione FINREP) |
| Ls | Loans – Impieghi |
| LLPs | Loan loss provisions – Rettifiche su impieghi |
| M&A | Merger and acquisitions – Acquisizioni e fusioni |
| NAV | Net asset value – Valore di mercato degli attivi |

Utile netto adjusted GOP al netto di LLPs, risultato di terzi ed imposte, tassazione normalizzata = 33%, PB e AM = 25%, PI=4,16%. Impatti legati al Covid esclusi nel FY20 e 4T20

| | |
|--------------------|--|
| NII | Net Interest income – Margine di interesse |
| NNM | Net new money – Raccolta netta (escluso Spafid) |
| NP | Net profit – Utile netto |
| NPLs | Crediti netti deteriorati al netto degli acquisti operati da MB Credit Solutions |
| PBT | Profit before taxes – Utile lordo |
| RM | Relationship Manager |
| ROAC | Adjusted return on allocated capital ² - Reddittività del capitale allocato |
| ROTE adj | Adjusted return on tangible equity ¹ - Reddittività capitale tangibile |
| RWA | Risk weighted asset – Attività ponderate per il rischio |
| SRF | Single resolution fund |
| TC | Total capital |
| Texas ratio | NPLs/CET1 |
| TFA | AUM+AUA+Depositi |

Note

- 1) Basato sull'utile netto adj. (vedi sopra).
- 2) Capitale allocato = capitale medio del periodo = 9% RWA (per la divisione PI: 9% RWA + capitale dedotto dal CET1). Utile netto adj. (vedi sopra).



DISCLAIMER E ATTESTAZIONE DEL BILANCIO DI ESERCIZIO

Disclaimer

Questo documento contiene proiezioni, stime, previsioni e i conseguenti obiettivi che riflettono le attuali opinioni di Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A. (la “Società”) in merito a eventi futuri (“previsioni”).

Queste previsioni comprendono, in via non esclusiva, tutte le affermazioni che non riguardano dati di fatto storici o attuali, comprese, ad esempio, quelle sulla posizione finanziaria futura del Gruppo e su risultati operativi, strategia, piani, obiettivi e sviluppi futuri nei mercati in cui il Gruppo opera o intende operare.

Tutte le previsioni, basate su informazioni disponibili alla Società alla data odierna, fanno affidamento su scenari, ipotesi, aspettative, proiezioni in merito a eventi futuri che sono soggetti a incertezze, perché determinati da fattori in larga parte al di fuori del controllo della Società. Tali incertezze potrebbero comportare risultati e performance reali significativamente diversi da quelli previsti o impliciti nei dati esposti, pertanto le previsioni non sono un indicatore affidabile dei rendimenti futuri.

Le informazioni e i pareri contenuti nel documento sono forniti con riferimento alla data odierna e potrebbero cambiare senza preavviso. La Società tuttavia non si assume alcun obbligo di aggiornare pubblicamente o di rivedere alcuna previsione, a seguito della disponibilità di nuove informazioni, di eventi futuri o per altre cause, salvo quanto previsto dalla normativa applicabile.

A causa dei rischi e delle incertezze sopra descritte, i lettori sono invitati a non fare eccessivo affidamento su tali previsioni come anticipazione di risultati effettivi. Nessuna decisione in merito alla stipula di un contratto o a un investimento deve basarsi o fare affidamento su questo documento, su alcuna sua parte, o sul fatto che esso è stato distribuito.

Attestazione del bilancio di esercizio

Si dichiara, ai sensi del comma 2 art. 154 bis D.Lgs. 58/98, che l'informativa contabile contenuta nel presente documento corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili della Società.

Il Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Emanuele Flappini

CONTATTI

Gruppo Mediobanca Investor Relations

Piazzetta Cuccia 1, 20121 Milan, Italy

| | |
|----------------------|-----------------------------|
| Jessica Spina | Tel. no. (0039) 02-8829.860 |
| Luisa Demaria | Tel. no. (0039) 02-8829.647 |
| Matteo Carotta | Tel. no. (0039) 02-8829.290 |
| Marcella Malpangotto | Tel. no. (0039) 02-8829.428 |

Email: investor.relations@mediobanca.com

<http://www.mediobanca.com>