

MEDIOBANCA

**Risultati annuali
al 30 giugno 2021**

Milano, 29 luglio 2021



MEDIOBANCA

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Portafoglio impieghi Corporate
3. Risultati divisionali per trimestre



MEDIOBANCA

RAPIDO RECUPERO DELLA REDDITIVITA' - TRAIETTORIA "V" CONSEGUITA UNA CRESCITA SIGNIFICATIVA RIAVVIATA LA POLITICA DI DISTRIBUZIONE

**Solidità e diversificazione del modello di business,
senza compromessi quanto alle iniziative di crescita e qualità dell'attivo,
hanno portato ad un altro anno record in termini di ricavi ed un veloce recupero di redditività (a forma "V")**

**Ricavi ai livelli massimi di sempre con €2,6mld (+5% A/A) grazie a
WM più grande e più profittevole, solida operatività del CIB
a compensazione del rallentamento del Consumer Banking dovuto ai lockdown**

**Commissioni record (€745mln, +18%) e margine di interesse resiliente (€1,4mld)
Significativo calo del costo del rischio, stabilizzato a 52pb (-30pb vs. 82pb FY20)**

Margine operativo (€1,1mld, +20%), ai livelli pre-Covid del 2019

Risultato netto +35% a €808mln, EPS +34% a €0,91

**Elevata redditività (ROTE @ 9%), solidi indici di capitalizzazione (CET1¹ phase in @16,3%, FL@15,1%)
e patrimonio in crescita (TBVPS +10% a ~€11pa)**

Riavvio della politica di remunerazione²: DPS a €0,66

**70% di cash pay-out, cancellazione fino ad un massimo di 22,6mln di azioni proprie già in portafoglio,
nuovo buyback³ (fino ad un massimo del 3% del capitale sociale)**

M&A nel WM

Acquisizione di Bybrook, prosegue l'analisi di opportunità

RISULTATI FY21: RECORD DI RICAVI (€2,6mld) E COMMISSIONI (€0,7mld) UTILE NETTO +35% A €808mln

Sintesi dei risultati

Sezione 1

Gruppo Mediobanca – Risultati FY21 a Giu.21			
Ricavi	Commissioni	Costo del rischio	Utile netto
€2.628mln +5% A/A	€745mln +18% A/A	52 pb -30pb A/A	€808mln +35% A/A

Gruppo Mediobanca – Risultati FY21 a Giu.21			
Att.det.lorde/ Impieghi	ROTE adj	Indice CET1	EPS
3,2% Mar.21: 3,4% Giu.20: 4,1%	9% -1pp A/A	16,3% ¹ +5pb T/T +20pb A/A	€0,91 +34% A/A

WM: ROAC@21%
<p>Crescita delle TFA (+12% a €71mld), ricavi (+7% a €627mln) e redditività: utile netto +25% a €100mln, ROAC al 21%</p> <p>Proseguono il riposizionamento del brand, l'ampliamento dell'offerta prodotti e il rafforzamento della distribuzione</p> <p>Conseguito M&A con l'acquisizione di Bybrook</p>

Wealth Management – Risultati FY21 a Giu.21			
Ricavi	Utile netto	TFA	ROAC
€627mln +7% A/A	€100mln +25% A/A	€71mld +12% A/A +3% T/T	21% +2pp A/A

CB: ROAC@27%
<p>Nonostante il rallentamento della nuova produzione e dei ricavi a causa dei ripetuti lockdown il Consumer si conferma ampio (ricavi >€1mld, utile netto ~€300mln) e ad elevata redditività (ROAC 27%) grazie al solido posizionamento di mercato e alle consolidate capacità di valutazione e apprezzamento del rischio</p>

Consumer Banking – Risultati FY21 a Giu.21			
Ricavi	Utile netto	Costo del rischio	ROAC
€1.002mln -6% A/A	€279mln -6% A/A	198 pb -49pb A/A	27% -4pp A/A

CIB: ROAC@16%
<p>Record di ricavi (+21% a ~€700mln) grazie a operazioni medio/grandi nell'M&A/ECM e alla vivace attività di origination nel midcap/sponsor</p> <p>Qualità degli attivi confermata su livelli eccellenti</p> <p>Utile netto +57% a €285mln</p>

Corporate & Inv.Banking – Risultati FY21 a Giu.21			
Ricavi	Utile netto	Costo del rischio	ROAC
€698mln +21% A/A	€285mln +57% A/A	(21 pb) -32pb A/A	16% +3pp A/A

4 1) CET1 Phase-in. CET1 FL pari al 15,1% (senza Danish Compromise pari a 110pb e con IFRS 9 fully phased pari a 13pb)



SOLIDI RISULTATI NEL QUARTO TRIMESTRE

RICAVI A €665mld, UTILE NETTO A €204mld

Sintesi dei risultati

Sezione 1

Gruppo: solidi risultati nel trimestre

Secondo miglior trimestre dell'esercizio per ricavi (€665mld) e utile netto (€204mld) grazie alla diversificazione delle attività e la ripresa del PI (da €61mld a €111mld), e malgrado la stagionalità dei costi

Qualità dell'attivo, costo del rischio e capitale ai livelli migliori di sempre

WM: solida performance

Ancora un trimestre positivo, con ricavi in continua crescita

Oltre €1mld di raccolta netta, interamente da AUM/AUA (+5% a €46mld)

Prosegue il rafforzamento della rete distributiva, con forza vendita in aumento di 22 professionisti a 1.083

CB: prossimo alla ripresa

Erogato in continua ripresa: €1,9mld pressoché a livelli pre-Covid

Libro impieghi di nuovo in crescita

Solida qualità dell'attivo: costo del rischio mantenuto <200pb, con ampi overlay accantonati e tassi di copertura migliori di sempre

CIB: si consolida ad alti livelli

Ricavi superiori alle medie storiche grazie al solido andamento delle commissioni

Riconfermata l'eccellente qualità dell'attivo: costo del rischio immateriale e ampi overlay accantonati

Gruppo Mediobanca – Risultati trimestrali a Giugno 2021

Ricavi	Cost/income	Costo del rischio	Utile netto
€665mld Stabile T/T +10% A/A	50% +3pp T/T +1pp A/A	56pb +3pb T/T -85pb A/A	€204mld +5% T/T 4X A/A

Wealth Management – Risultati trimestrali a Giugno 2021

Ricavi	Utile netto	NNM	Forza vendita (#)
€163mld +1% T/T +17% A/A	€26mld -3% T/T +88% A/A	€1,1mld +1% T/T -18% A/A	1.083 +22 T/T +81 A/A

Consumer Banking – Risultati trimestrali a Giugno 2021

Ricavi	Utile netto	Costo del rischio	Erogato
€238mld -4% T/T -10% A/A	€63mld -19% T/T +30% A/A	183pb +9pb T/T -178pb A/A	€1,9mld +14% T/T 2X A/A

Corporate & Inv.Banking – Risultati trimestrali a Giugno 2021

Ricavi	Commissioni	Costo del rischio	Utile netto
€161mld -7% T/T +16% A/A	€69mld -11% T/T +33% A/A	5pb +2pb T/T -65pb A/A	€53mld -13% T/T 2X A/A

RIPRESA LA DISTRIBUZIONE DEL DIVIDENDO¹

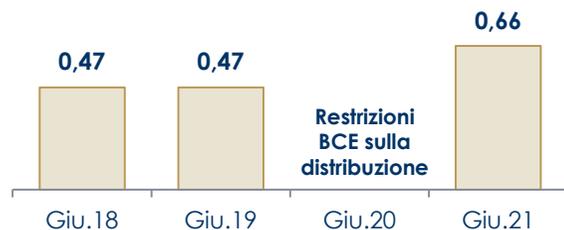
Sintesi dei risultati

Sezione 1

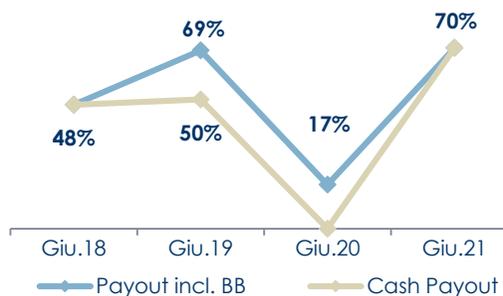
DPS in aumento a €0,66

(vs BP FY21 @€0,54)

(€)

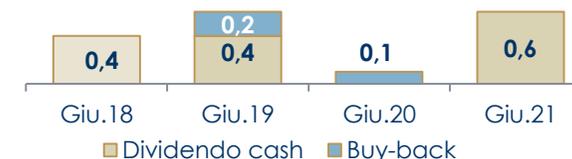


Payout ratio in aumento al 70%



Negli ultimi 2 anni distribuiti €0,7mld agli azionisti

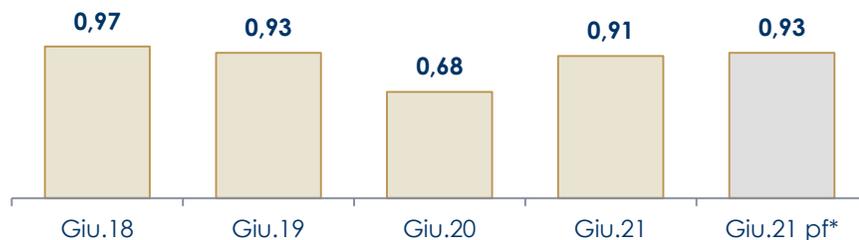
(€mld)



EPS +34% a €0,91

+38% a €0,93 includendo la cancellazione di azioni proprie*

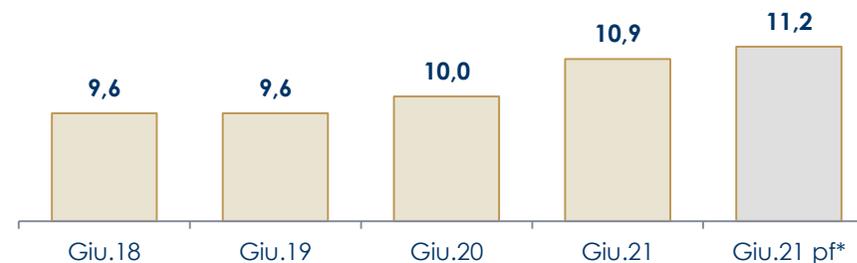
(€)



TBVPS +10% a €10,9

+13% a €11,2 includendo la cancellazione di azioni proprie*

(€)



1) Soggetta all'autorizzazione della ECB

*) Proforma calcolato ipotizzando la cancellazione delle azioni proprie (fino a 22,6mld) da sottoporre all'approvazione della prossima Assemblea a Ott.21



OBIETTIVI DEL PIANO STRATEGICO 2019-23 CONFERMATI

Sintesi dei risultati

Sezione 1

OBIETTIVO

Il nostro Piano 2019-23 mira ad **affinare ulteriormente l'efficacia del nostro modello di business** allo scopo di affermare Mediobanca come **un operatore che, nel panorama finanziario europeo, si distingue per crescita, qualità e sostenibilità** ambendo ad **una valutazione coerente all'essere un gruppo finanziario specializzato**

MEDIOBANCA SI DISTINGUERÀ PER

Modello d'impresa distintivo
capace di
volgere in opportunità uno scenario
macro sfidante

Capacità di crescita
di
posizionamento, marchio,
ricavi, capitale e utile

Creazione di valore
attraverso
una remunerazione di tutti gli
stakeholder superiore alla media

GRAZIE A

Modello di business diversificato e solido
posizionamento in segmenti con
profili di crescita di lungo periodo

Focus su clientele con il miglior profile
rischio-rendimento
(Famiglie - Large/Mid cap)

Ciclo virtuoso di
creazione di valore

AZIONI

Valorizzazione della nostra cultura
Investimenti in **talento, innovazione, distribuzione**

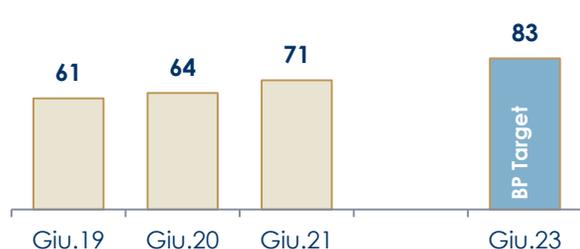
BEN POSIZIONATI PER RAGGIUNGERE I TARGET DEL PIANO 19-23

Sintesi dei risultati

Sezione 1

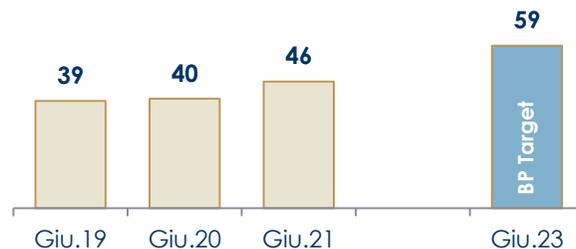
Crescita delle TFA a €83mld
(4YCAGR +8%)

(€mld)



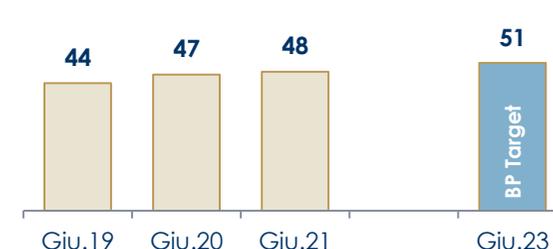
Crescita degli AUM/AUA a €59mld
(4YCAGR +11%)

(€mld)



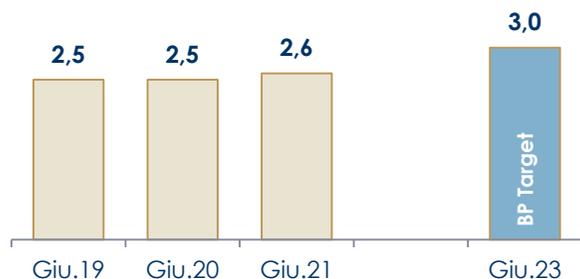
Crescita degli impieghi a €51mld
(4YCAGR +4%)

(€mld)



Crescita dei ricavi a €3mld
(4YCAGR +4%)

(€mld)

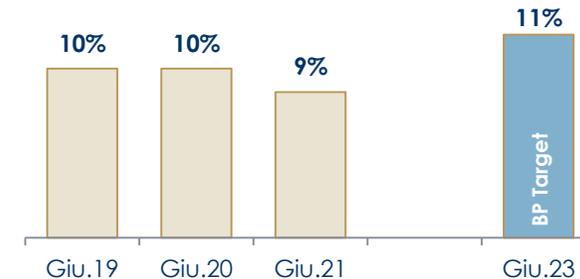


Crescita dell'EPS¹ a €1,10p.a.
(4YCAGR +4%)

(€)



Crescita del ROTE adj. a 11%
(+1pp)



CONFERMATO IL PIANO STRATEGICO 19/23, PIENA RIPRESA DALL'IMPATTO COVID

Sintesi dei risultati

Sezione 1



Sempre più attività a basso consumo di capitale generatrici di commissioni

Crescita dei ricavi in un contesto di mercato sfidante

Maggiore remunerazione agli azionisti

Aspirare ad una performance tra le migliori nel settore

Crescita dei ricavi

+4% CAGR¹

Crescita degli utili

+4% EPS CAGR¹

Crescita della redditività

ROTE23 @11%

Remunerazione degli azionisti

70% cash pay-out per FY2 e FY22
+ BB² definito ogni anno

POLITICA DI GESTIONE DEL CAPITALE

Capitale investito in crescita, organica e esterna, distribuzione di dividendo cash, e nuovi programmi di riacquisto di azioni proprie definiti ogni anno in funzione di eventuali operazioni di M&A e del prezzo del titolo MB

DPS21: €0,66, con pay-out cash del 70%

Dividendo cash pari ad un pay-out del 70% dell'utile confermato per il FY22

Riattivato il programma di riacquisto di azioni proprie a partire da Ottobre 2021: cancellazione fino a 22,6m di azioni proprie + nuovo programma di riacquisto di azioni fino al 3%²

MEDIOBANCA CONFERMA L'IMPEGNO ESG E...

Sintesi dei risultati

Sezione 1

Principles for Responsible Banking ("PRB")

- ◆ **Mediobanca è firmataria dei principi** il cui fine è favorire l'orientamento del settore verso gli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'ONU (UN SDGs)
- ◆ Nel FY22 verrà portata a termine la valutazione per adempiere ai principi (individuazione target significativi, allineamento del reporting, etc.)

Nuova politica di investimento del Gruppo

- ◆ **Ampliamento dell'ambito di applicazione alle attività di ECM/DCM/Corporate finance verso clientela CIB** (in precedenza copriva solo attività di finanziamento ed investimento)
- ◆ **Nuova politica sulla biodiversità e su settori cruciali in termini ESG**

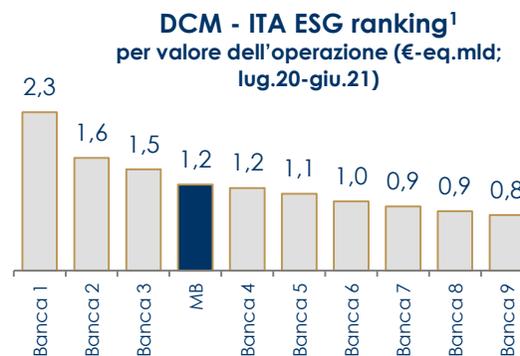
Aumento delle informazioni disponibili

- ◆ Nel FY21 sono stati avviati diversi **progetti per rispondere al nuovo contesto regolamentare ESG in Europa**
- ◆ È un corso un'autovalutazione per allineare l'informativa al **SASB and TCFD**

Risorse umane, diversity ed inclusione

- ◆ **Lanciato un progetto di lavoro agile e smart per migliorare il bilanciamento tra vita lavorativa e personale ed attrarre risorse giovani**
- ◆ **Risorse umane:** arricchimento programmi di training ed iniziative HR per **rafforzare coinvolgimento e soddisfazione**
- ◆ **Diversity:** progetto di autovalutazione per **sviluppare nuove iniziative rivolte alla gender diversity ed al pay gap**

MB DCM in posizione di leadership nelle emissioni di bond ESG in Italia



Mediobanca inclusa nell'indice S&P Europe 350 ESG

- ◆ Il 23 aprile Mediobanca è stata inclusa **nell'S&P Europe 350 ESG Index¹** a valle del ribilanciamento annuale dell'indice che avviene nel mese di aprile.
- ◆ **L'inclusione riflette l'evoluzione ed il miglioramento del profilo ESG e della strategia di Sostenibilità del Gruppo Mediobanca.**

1. L'indice S&P Europe 350 ESG è costruito per tenere in considerazione la performance di azioni che rispettano determinati requisiti di sostenibilità, mantenendo il peso relativo dei gruppi per attività di business dell'indice S&P Europe 350.

... PROSEGUE NEL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI DI PIANO

Sintesi dei risultati

Sezione 1

Risultati non finanziari del FY21
Raggiunta già buona parte dei target,
progressiva entrata in vigore della normative EU ESG



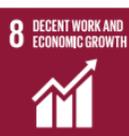
La SFDR guida l' informativa
nel mondo dell' AM



Rafforzamento delle competenze del personale grazie a **una crescita del 71% delle ore di formazione A/A** (BPTarget23: 25%)



Adottate procedure per il raggiungimento degli obiettivi di pari opportunità, incluse specifiche clausole nei mandati delle società di selezione



AM: criteri ESG inclusi in >98% delle valutazioni di investimento (BPTarget23: 100% dei nuovi investimenti)
€140mln di nuovi investimenti in PMI italiane di eccellenza (BPTarget23: €700mln)
% di fondi ESG (ex SFDR art. 8&9) sul totale fondi ne portafoglio della clientela Affluent: 33%



€7,3mln nel FY21 per progetti sociali/ambientali (BPTarget: €4mln per anno)
MB Social Impact Fund: AUM +43% (BPTarget23: +20%)



Obbligaz. ESG: target raggiunto (BPTarget23: €500m)
Acquisti sottoposti a screening CSR: target raggiunto (BPTarget23: 40%)
Customer satisfaction: CheBanca! CSI¹ nel segmento Premier² @81, NPS¹ @43 ; Compass CSI¹ @88, NPS¹ @62



Energy target: raggiunta la carbon neutrality (Scope 1 & 2)³.
Mutui green CheBanca! >5X vs FY20 (BPTarget: +50%)
RAM: obiettivo raggiunto con il lancio dello Stable Climate Global Equities Fund

Revisione target

Tenuto conto di:

- ◆ **nuovi requisiti di informativa previsti dalla SFDR**
- ◆ **Il raggiungimento anticipato del target Affluent** (Prodotti qualificati ESG nel portafoglio della clientela: +30% by FY23) **grazie all'aumento della penetrazione dei prodotti ESG così come alla significativa crescita complessiva delle TFA.**

Procediamo ad aggiornare il target con:

% di prodotti qualificati ESG (ex SFDR art. 8&9) al 40% del totale fondi di investimento nel portafoglio della clientela Affluent

Ad oggi la penetrazione dei fondi di investimento ESG (ex SFDR art. 8&9) nel portafoglio della clientela Affluent è pari al 33%

1) CSI: Customer Satisfaction Index; NPS: Net Promoter Score
2) Premier: clienti con ricchezza compresa tra €50k e €5m
3) Valori sottostanti: 94% da fonti rinnovabili (BPTarget23: aggiornato al 94%), CO2 -15% (BPTarget23: aggiornato a -27%); auto ibride: 28% (BPTarget23 : @90% della flotta di MB)

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Portafoglio impieghi Corporate
3. Risultati divisionali per trimestre



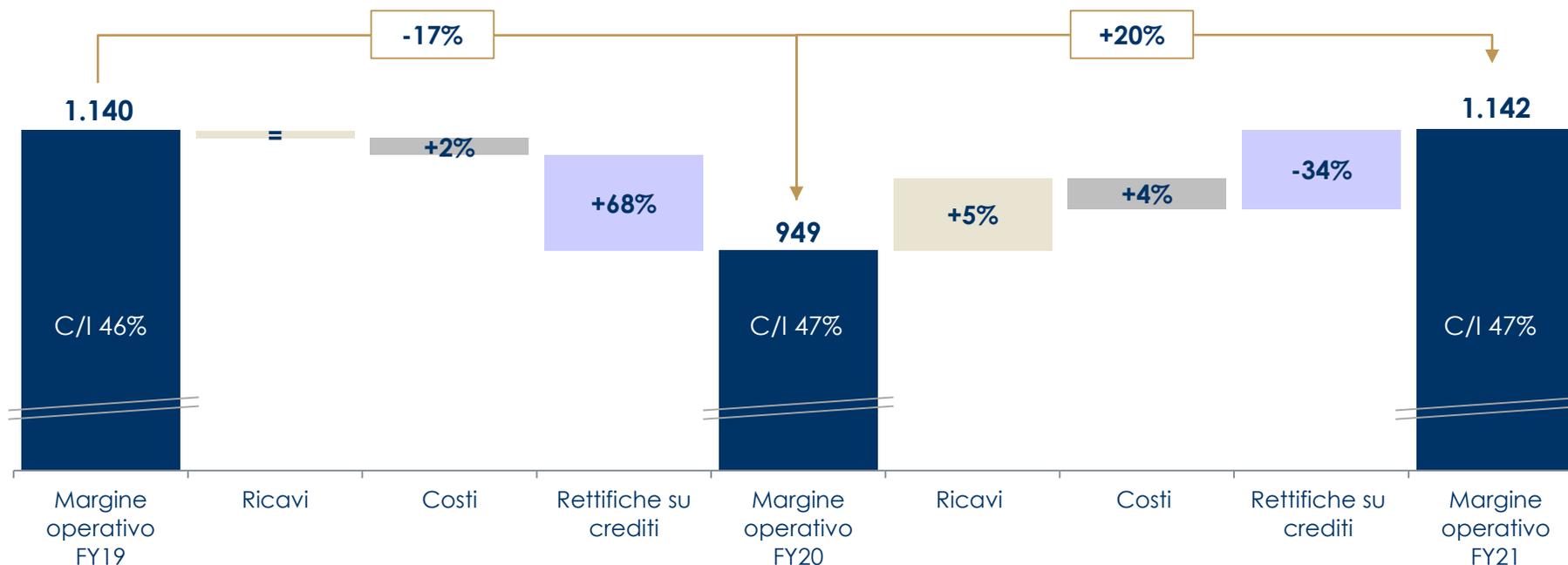
MEDIOBANCA

RAPIDO RECUPERO DEL MARGINE OPERATIVO CON UNA TRAIETTORIA A V RICAVI IN COSTANTE CRESCITA

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

Evoluzione del margine operativo al netto del rischio (€mln)



- ◆ **Dopo meno di 2 anni dall'esplosione della pandemia il margine operativo è tornato ai livelli pre-Covid, con:**
 - ◆ **ricavi in linea con la traiettoria di crescita di lungo termine, +5% A/A** grazie alla solida performance di WM e CIB
 - ◆ **prosecuzione degli investimenti in persone, distribuzione ed IT**, che hanno accresciuto i costi del 4% A/A, ma con un indice costi/ricavi sotto controllo al 47%
 - ◆ **ampi sovra-accantonamenti**, con indici di copertura ai livelli più alti di sempre e costo del rischio tornato ai livelli pre-Covid

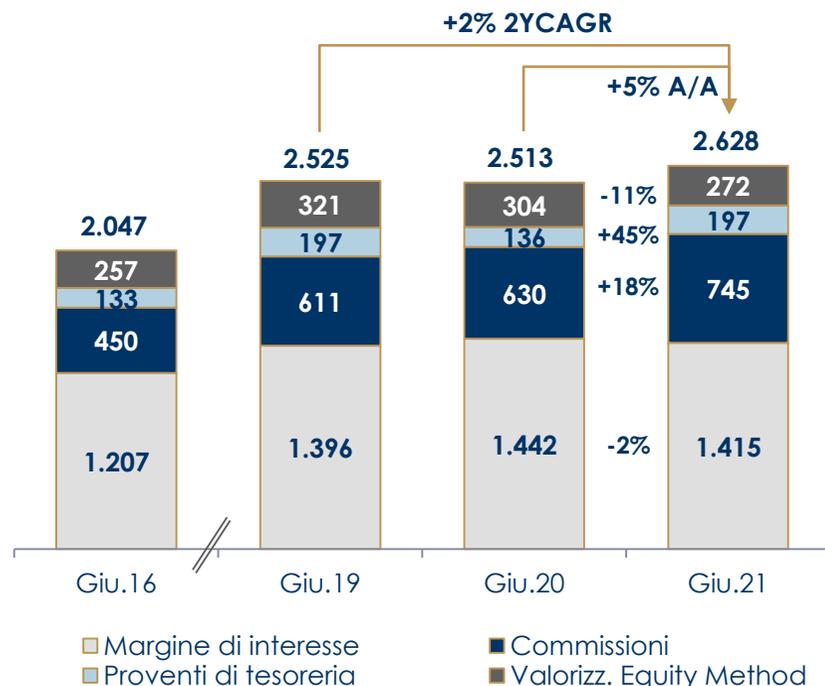
CONTINUA IL PERCORSO DI CRESCITA DEI RICAVI (RECORD A €2,6mld)

GRAZIE ALLA DIVERSIFICAZIONE VERSO BUSINESS A BASSO ASSORBIMENTO DI CAPITALE

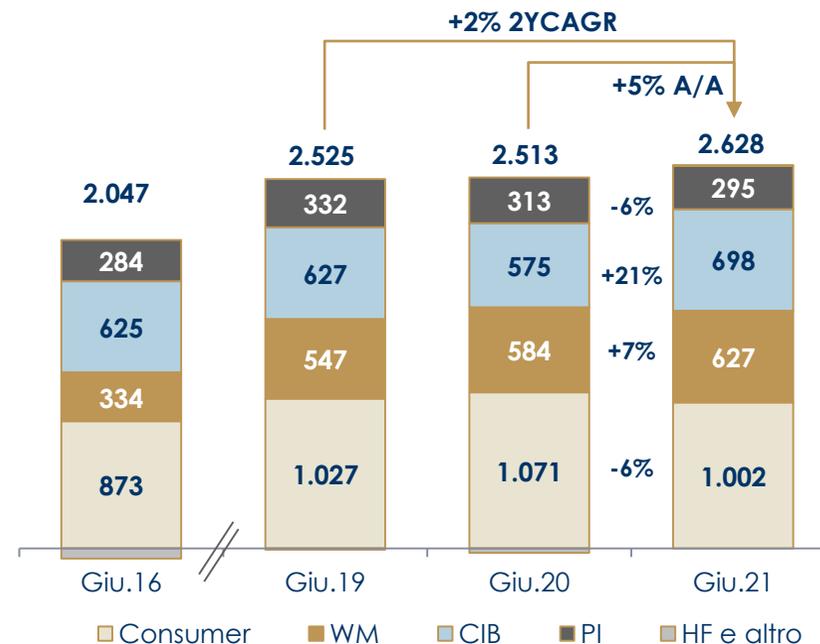
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

Ricavi di Gruppo per fonte (€mln)



Ricavi di Gruppo per divisione (€mln)



◆ **Nuovo record di ricavi nel FY21, a €2,6mld (+5% A/A), per effetto di:**

- ◆ Contributo delle commissioni e del WM raddoppiato negli ultimi 5 anni, senza alcun impatto del Covid sulla crescita
- ◆ Miglior risultato di sempre nel CIB e, in particolare, nelle attività IB a basso assorbimento di capitale
- ◆ Margine di interesse e Consumer in tenuta, malgrado l'impatto negativo dei ripetuti lockdown sull'erogato (ritornato nel 4T21 vicino ai livelli pre-Covid)

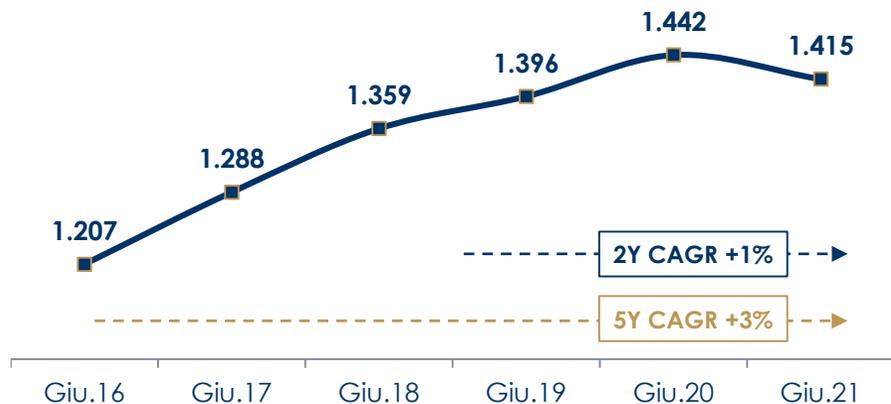
MARGINE DI INTERESSE RESILIENTE

IL 4Q RAPPRESENTA IL PUNTO DI MINIMO, RIPRESA VICINA

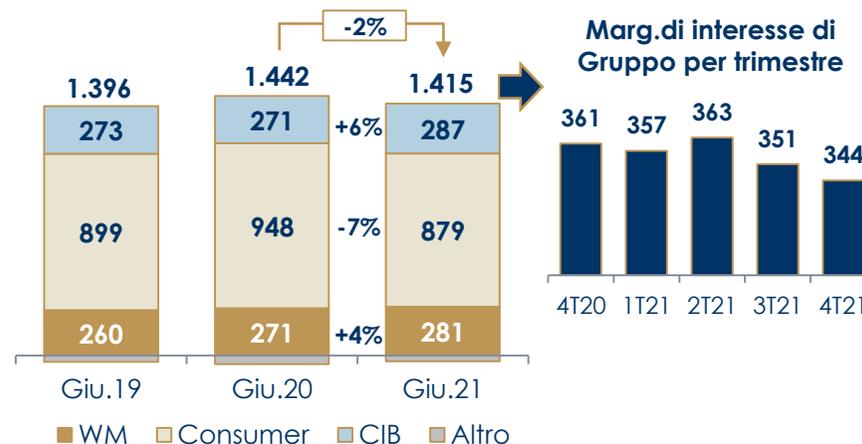
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

Evoluzione margine di interesse (€mln e CAGR %)



Marg.di interesse per divisione (€mln)



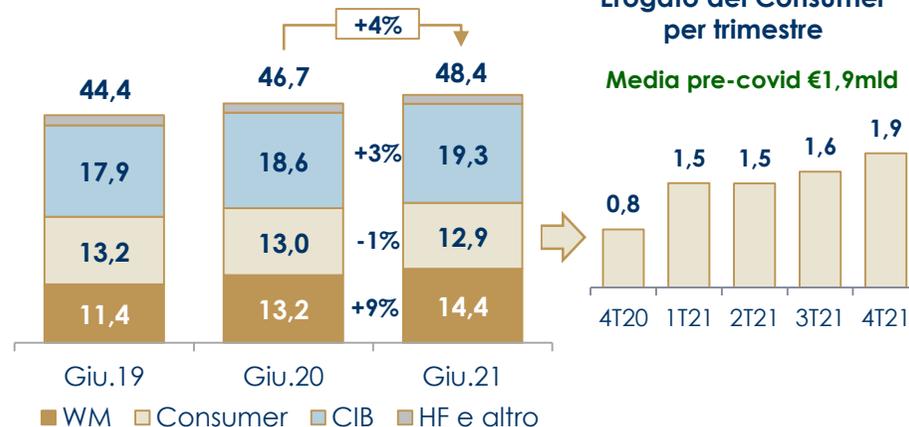
Marg.di interesse di Gruppo per trimestre



◆ **Margine di interesse in temporaneo rallentamento (-2% A/A), dopo un lungo percorso di continua crescita, per effetto di:**

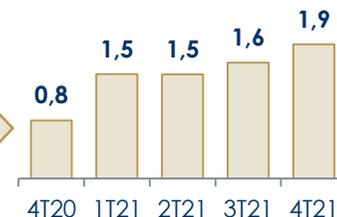
- ◆ **Causa chiusure imposte dal Covid il Consumer registra minori volumi medi;** questi ultimi sono attesi in graduale crescita nei prossimi trimestri per effetto della ripresa dell'erogato (nel 4T pari al 95% dei livelli pre-Covid)
- ◆ **Pressione sui margini,** in particolare nel Consumer e nel CIB, a causa dei minori prestiti personali e dell'elevata liquidità del mercato, solo in parte compensati da un'attenta gestione del costo di raccolta

Libro impieghi per divisione (€mld)



Erogato del Consumer per trimestre

Media pre-covid €1,9mld

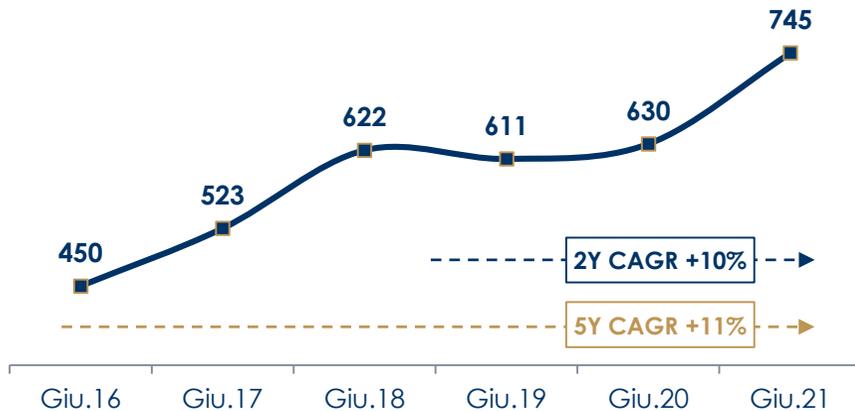


COMMISSIONI IN FORTE CRESCITA (+18% A/A)

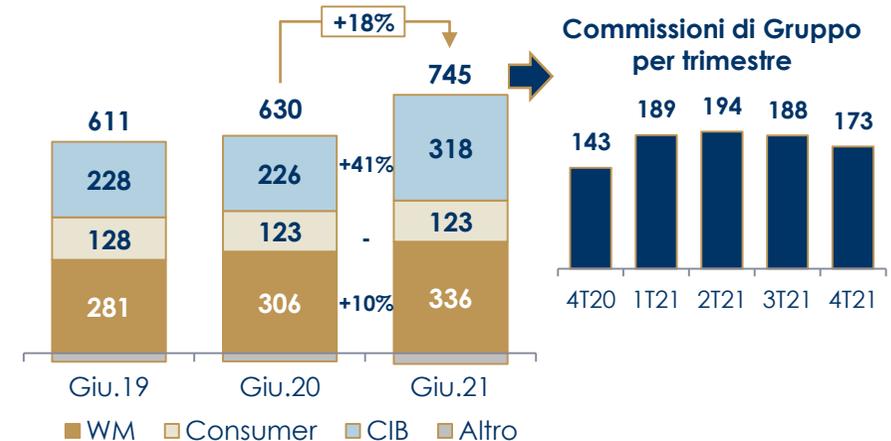
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

Evoluzione delle commissioni (€mln e CAGR %)



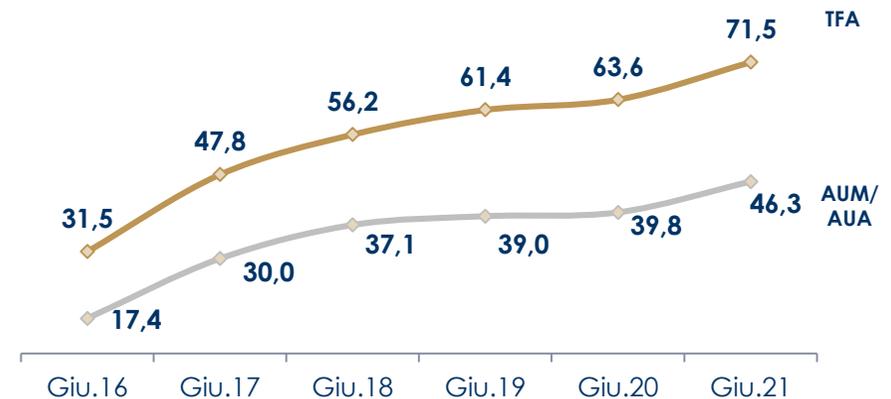
Commissioni per segmento (€mln)



◆ Accelera il percorso di crescita delle commissioni (+18% A/A e 5YCAGR 11%), per la sola crescita organica:

- ◆ **WM: +10% A/A**, sostenuto dalla crescita di AUM/AUA (+16% A/A) e dall'incremento della redditività media del portafoglio; la performance dell'ultimo trimestre si conferma superiore alle medie storiche
- ◆ **CIB: +41% A/A**, grazie alla partecipazioni ad importanti transazioni domestiche nell'M&A/ECM, in particolare nel 1S21, con un trend trimestrale in normalizzazione
- ◆ **Consumer Banking: stabile**, con il calo delle commissioni da prodotti assicurativi compensato dalle minori retrocessioni alle reti distributive

Evoluzione delle TFA (€mld)



COSTI SOTTO CONTROLLO, NONOSTANTE I CONTINUI INVESTIMENTI

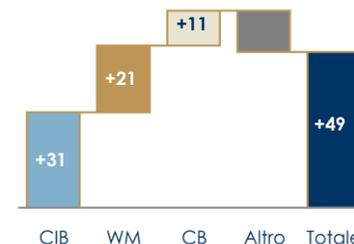
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

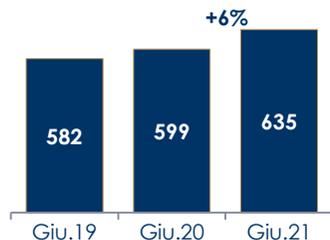
Totale costi (€mln)



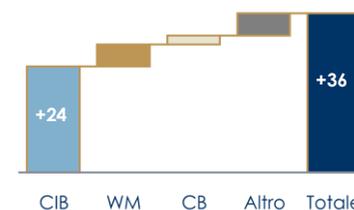
- ◆ Costi totali +€49mln per effetto di:
 - ◆ Costo del lavoro in crescita in linea con il trend dei ricavi
 - ◆ Maggiori costi amministrativi per via dei continui investimenti in distribuzione, persone e IT



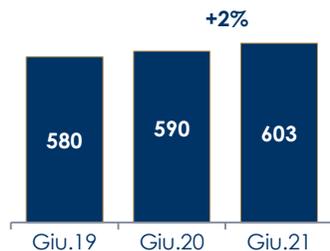
Costo del lavoro (€mln)



- ◆ Costo del lavoro +€36mln per effetto di:
 - ◆ CIB: maggiore componente variabile in linea con il trend dei ricavi
 - ◆ WM: continuo rafforzamento della rete distributiva in CheBanca!



Costi amministrativi (€mln)



- ◆ Spese amministrative +€13mln per effetto di:
 - ◆ WM: investimenti in IT e campagna di marketing in CheBanca!
 - ◆ CB: maggiori costi legati agli oneri di recupero, ai progetti IT e alla campagna di marketing



QUALITÀ DELL'ATTIVO IN ULTERIORE MIGLIORAMENTO: MORATORIA PARI ALL'1,4% DEGLI IMPIEGHI...

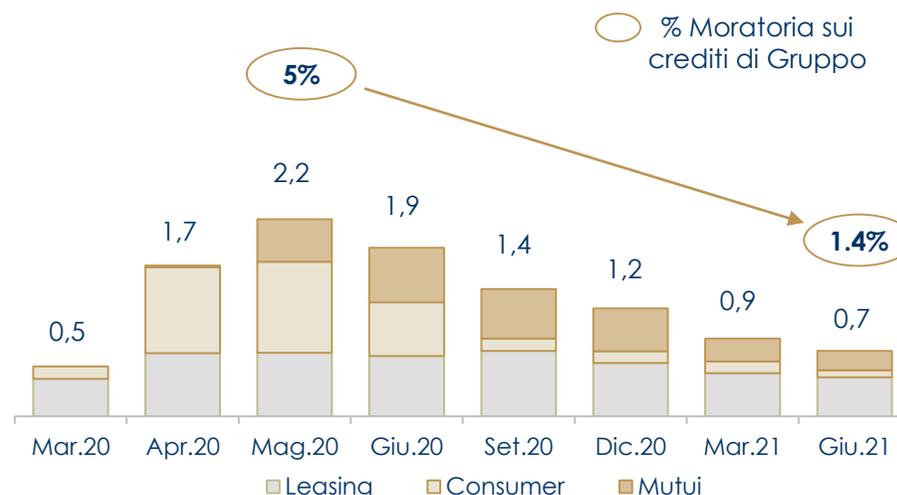
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

Moratoria: 71% estinto; 80% del rimanente classificato in stage 2-3 con adeguata copertura

Moratoria residua ridotta di 2/3 a 1,4% del totale crediti

Ammontare lordo (€mld, giugno21) ¹					
	Totale concesso	% estinto	Residuo in essere	di cui Stage 2-3 (Giu.21)	di cui Stage 2-3 (Mar.20)
Gruppo MB	2,51	71%	0,72 ↓	80% ↑	60%
Consumer	1,15	93%	0,08 ↓	96% ↑	91%
Mortgages	0,65	68%	0,21 ↓	91% ↑	85%
Leasing	0,70	39%	0,43 ↓	73% ↑	38%



◆ **Totale crediti in moratoria ridotti di 2/3 a €0,7mld a giu.21 (pari all'1,4% del totale crediti di gruppo). Approccio conservativo: la quota delle moratorie residue classificate in stage 2-3 in crescita all'80% a giu.21 (60% a mar.21) con coperture crescenti**

- ◆ Consumer B. 93% scaduto. Parte residua gestita secondo i criteri ordinari
- ◆ Mutui 68% scaduto. Parte residua: 91% in stage 2/3 e ~60% in scadenza per fine dic.21.
- ◆ Leasing 39% scaduto. Parte residua: 73% in stage 2/3 e ~38% in scadenza per fine dic.21².

1) Inclusive le moratorie concesse al di fuori del decreto legge/associazioni di categoria.
2) La maggior parte delle moratorie residue in essere si riferiscono all'art. 56 del Decreto "Cura Italia"; il Decreto del 25 Maggio 2021, n.73 («Decreto Sostegni bis») ha consentito ai clienti di richiedere la proroga del termine della moratoria dal 30 Giugno 2021 al 31 Dicembre 2021. A seguito della proroga delle richieste, la ripresa dei pagamenti si concentra principalmente a Luglio 2021 (35% del portafoglio) e a Gennaio 2022 (61% del portafoglio)

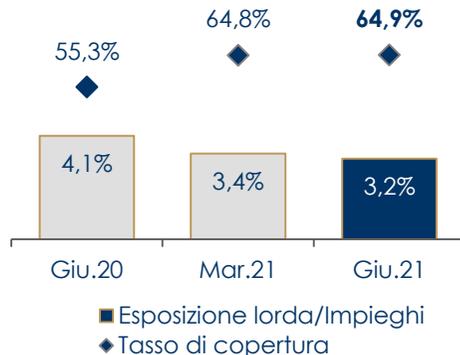
... ABBINATA AD UNA RIGOROSA CLASSIFICAZIONE

ATT. DETERIORATE IN CALO, INDICI DI COPERTURA IN AUMENTO

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

Att.det. Lorde – Stage 3¹



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

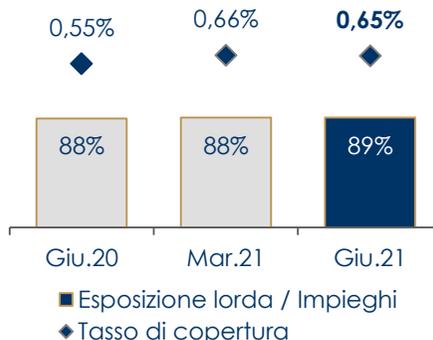


- **Stage 3** – Att.det. lorde in calo al 3,2% degli impieghi lordi (vs 3,4% a Mar.21 e 4,1% a Giu.21). Att.det. nette in ulteriore calo in termini assoluti (stabili T/T in termini relativi), con tasso di copertura del 65% (+10pp rispetto a Giu.20)
- **Stage 2** – Lieve incremento in termini assoluti e relativi per effetto di un approccio più prudente su Consumer e Leasing
- **Performing loans** – tasso di copertura in ulteriore miglioramento a 1,36% con ampi overlay accantonati

Impieghi in bonis – Stage 2¹



Impieghi in bonis – Stage 1¹



Tasso di copertura bonis



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

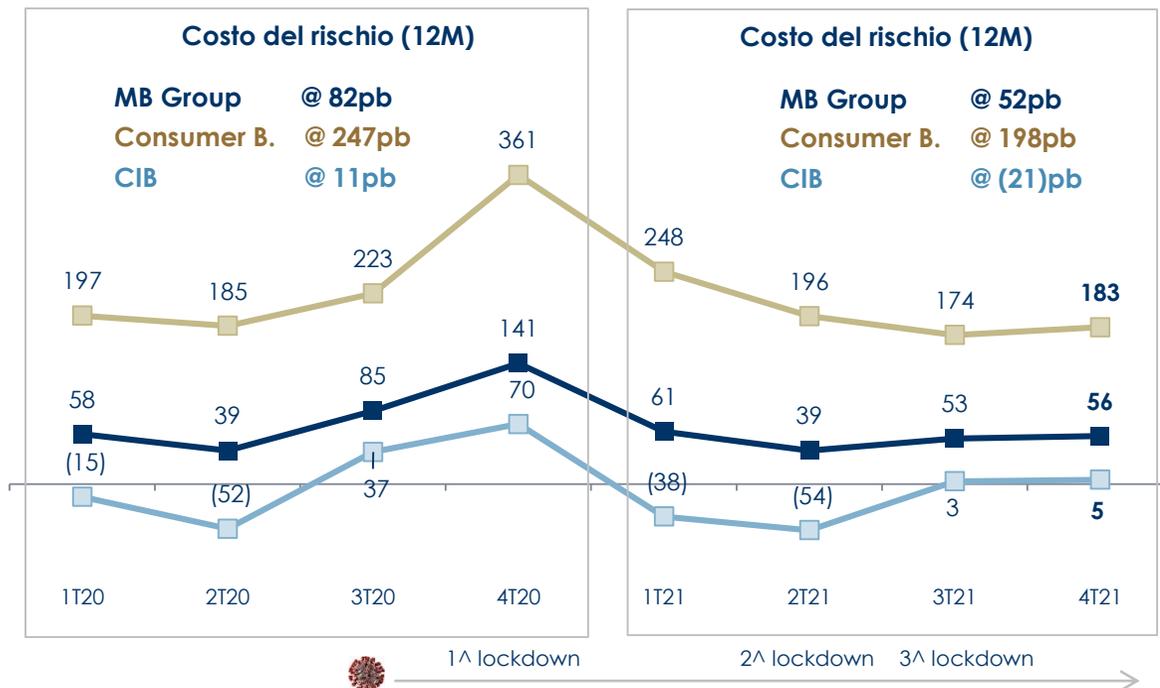
COSTO DEL RISCHIO IN CALO A 52pb

CON OVERLAY TRIPPLICATI A ~€300m E TASSI DI COPERTURA AI MASSIMI STORICI

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

Evoluzione del costo del rischio (pb)



Evoluzione dello stock di overlay

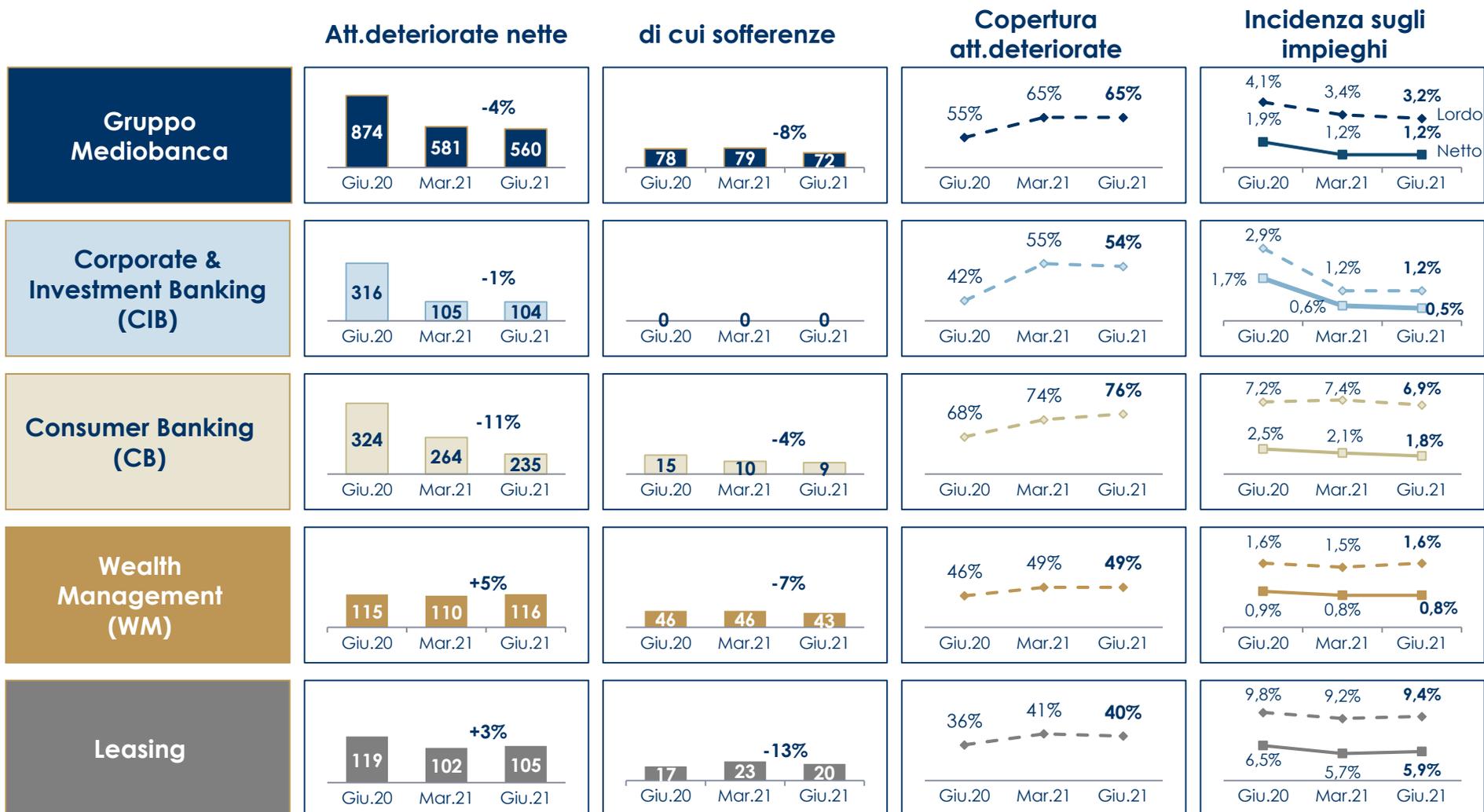


- ◆ **Costo del rischio nel FY21 in calo a 52pb con overlay triplicati (~€300m), tassi di copertura a livelli record sia per le attività deteriorate (65%) sia per gli impieghi in bonis (1,4%)**
- ◆ **Ulteriori ~€85m di overlay accantonati nel 4T**, di cui €60m nel CIB (a compensazione dei rilasci legati al miglioramento dello scenario macro) e €20m nel Consumer Banking
- ◆ **Consumer Banking: costo del rischio pari a 198pb, con overlay triplicati a €200m e livelli record di tassi di copertura di attività deteriorate (76%) e crediti in bonis (3,6%)**
- ◆ **CIB: costo del rischio negativo per 21pb, con overlay raddoppiati a €90m e il più basso NPL ratio di sempre (0,5% netto)**

SOLIDA QUALITÀ DELL'ATTIVO IN TUTTE LE DIVISIONI

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

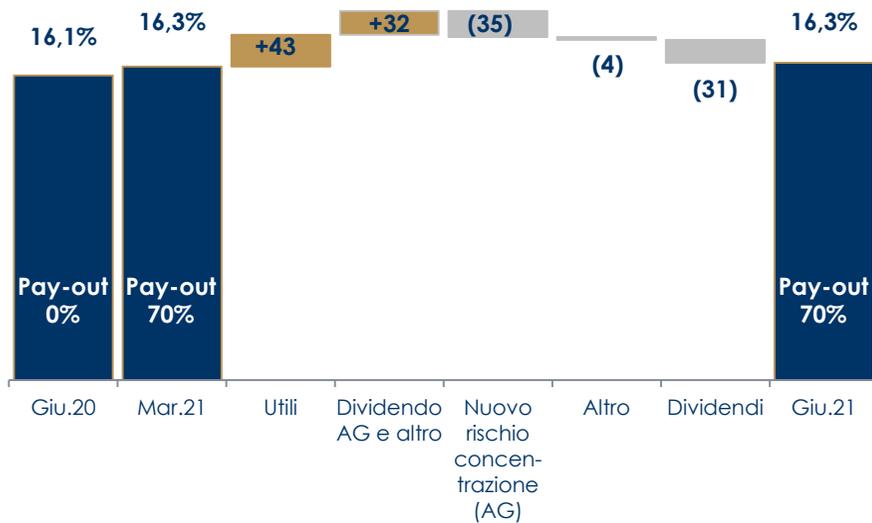


CET1 PHASE-IN @16,3%, FULLY LOADED @15,1%, +50PB T/T

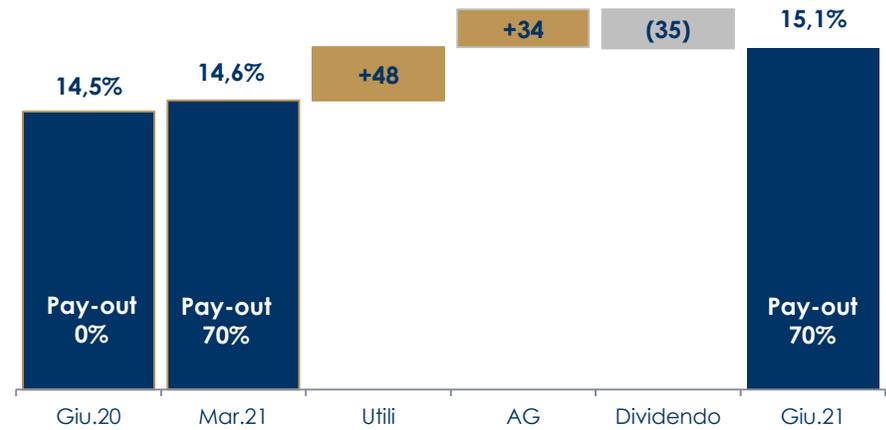
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

Evoluzione indice Phased-in CET1¹



Evoluzione indice Fully loaded CET1¹



◆ Indice phased-in CET1¹ @16,3% (+5pb T/T e +20pb A/A) con:

- ◆ +43pb di crescita organica
- ◆ **impatto neutrale da AG**, per dividendo che compensa -35pb di impatto dalla nuova regola sul rischio di concentrazione²
- ◆ **-31pb dalla distribuzione del dividendo**, pari a un payout al 70%
- ◆ **Indice fully loaded CET1 @15,1% (+50pb T/T e +60pb A/A)** in quanto non impattato dalla nuova regola sulla concentrazione

FY21: UTILE NETTO +35% A €808MLN

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 2

Risultati finanziari

€mln	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T21	3T21	4T20
Totale ricavi	2.628	+5%	665	663	606
Margine di interesse	1.415	-2%	344	351	361
Commissioni nette	745	18%	173	188	143
Proventi di tesoreria	197	45%	45	65	48
Valorizz. equity method.	272	-11%	102	59	55
<i>Wealth Management</i>	<i>627</i>	<i>7%</i>	<i>163</i>	<i>162</i>	<i>140</i>
<i>Consumer Banking</i>	<i>1.002</i>	<i>-6%</i>	<i>238</i>	<i>249</i>	<i>266</i>
<i>Corporate & Inv. Banking</i>	<i>698</i>	<i>21%</i>	<i>161</i>	<i>173</i>	<i>139</i>
<i>Principal Investing</i>	<i>295</i>	<i>-6%</i>	<i>111</i>	<i>61</i>	<i>61</i>
Totale costi	(1.238)	4%	(333)	(314)	(298)
Rettifiche su crediti	(249)	-34%	(67)	(64)	(165)
Risultato operativo	1.142	+20%	265	285	143
Altro ²	(37)	-76%	6	(23)	(65)
Utile lordo	1.104	+39%	271	261	77
Utile netto	808	+35%	204	193	48
TFA - €mld	71,5	+12%	71,5	69,3	63,6
Impieghi - €mld	48,4	+4%	48,4	47,7	46,7
Provvista - €mld	56,2	+2%	56,2	56,6	54,9
RWA - €mld	47,2	-2%	47,2	47,7	48,0
Rapporto costi/ricavi (%)	47	-0pp	50	47	49
Costo del rischio (pb)	52	-30pb	56	53	141
Att.def.lorde/Imp. (%)	3,2%		3,2%	3,4%	4,1%
ROTE adj. (%)	9%		8%	9%	10%
CET1 phased-in (%)	16,3%		16,3%	16,3%	16,1%

In sintesi

- ◆ **Ricavi più alti di sempre (+5% a €2,6mld) grazie all'efficace diversificazione ed all'ottimo risultato anche del 4T (€665mld)**
- ◆ **Margine di interesse resiliente, in ripresa nel 4T:** il rallentamento degli impieghi e la pressione sui margini del Consumer compensati dall'ottimizzazione del costo della provvista e dalla crescita di impieghi corporate e mutui
- ◆ **Commissioni record, superiori alle medie storiche in tutti i trimestri (+18% a €745mld) grazie a WM e CIB, consolidate a livelli elevati (€173mld) nel 4T**
- ◆ **WM a €627mld (+7%) grazie alla crescita delle AUM ed alla marginalità ricorrente**
- ◆ **CIB: ricavi record (+21% a ~€700m) grazie a transazioni medio-grandi nell'M&A/ECM e alla crescente operatività in ambito midcap/financial sponsor (specie nel 1S)**
- ◆ **Consumer Banking a €1.002mld (-6%) per effetto dei lockdown, primi segnali di recupero nel 4T**
- ◆ **PI in calo a €295mld effetto di alcune poste negative di AG, in ripresa nel 4T a €111mld**
- ◆ **Indice costi/ricavi stabile al 47%, nonostante costi in crescita (+4% A/A) per gli investimenti in persone e distribuzione**
- ◆ **Rettifiche in calo (-34% A/A), con costo del rischio @52pb (82pb nel FY20) e attività deteriorate nette in calo grazie anche a maggiori coperture**
- ◆ **Risultato netto a €808mld (+35% A/A) e €204mld nel 4T (+5% T/T)**
- ◆ **Ampia dotazione di capitale: CET1 al 16,3% (FL 15,1%)**
- ◆ **Elevata redditività: ROTE 9%**
- ◆ **Payout @70%**

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Portafoglio impieghi Corporate
3. Risultati divisionali per trimestre

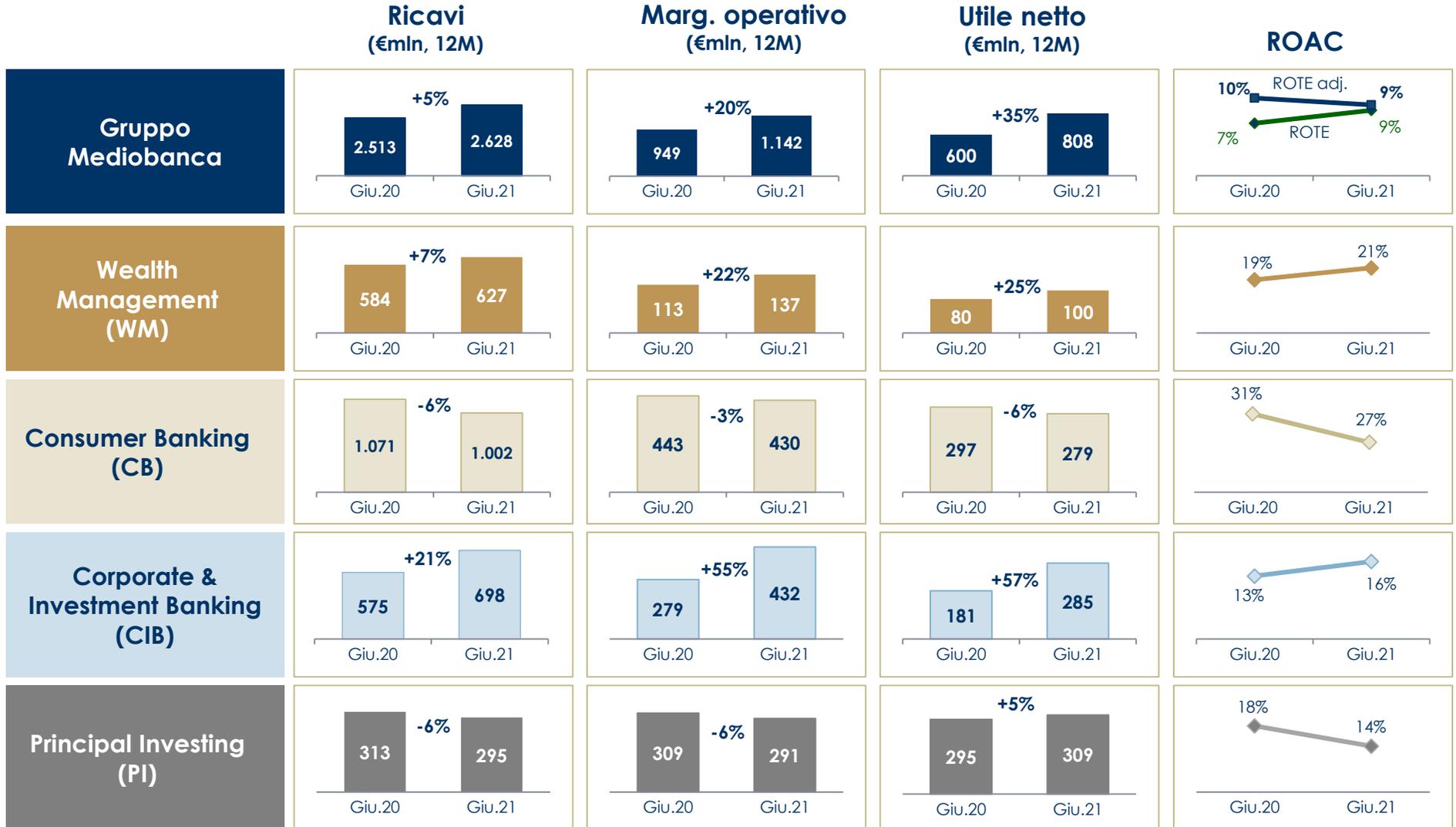


MEDIOBANCA

REDDITIVITÀ A DOPPIA CIFRA IN TUTTE LE DIVISIONI

Risultati divisionali

Sezione 3



WM: RISULTATI IN FORTE CRESCITA

RICAVI +7%, UTILE NETTO +25%; ROAC@21%

Risultati divisionali - WM

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T21	3T21	4T20
Ricavi	627	+7%	163	162	140
Margine di interesse	281	+4%	72	72	67
Commissioni nette	336	+10%	89	87	72
Proventi da negoziazione	10	+54%	2	3	1
Totale costi	(472)	+5%	(128)	(119)	(113)
Rettifiche su crediti	(19)	-9%	(2)	(5)	(9)
Risultato operativo	137	+22%	33	38	19
Risultato ante imposte	143	+25%	36	39	19
Utile netto	100	+25%	26	27	14
TFA - €mld	71,5	+12%	71,5	69,3	63,6
AUM - €mld	46,3	+16%	46,3	44,1	39,8
Depositi - €mld	25,2	+6%	25,2	25,2	23,8
NNM - €mld	3,8	+18%	1,1	1,1	1,3
Impieghi - €mld	14,4	+9%	14,4	14,3	13,2
Att.def.lorde/Impieghi (%)	1,6%		1,6%	1,5%	1,6%
Rapporto costi/ricavi(%)	75	-2pp	79	74	80
Costo del rischio (pb)	13	-4pb	6	13	27
ROAC (%)	21		20	24	12
Ripartizione dei ricavi					
Affluent	358	+13%	94	91	81
Private e altro	210	+8%	56	57	45
Asset Management	59	-18%	14	14	15
Forza vendita					
Bankers – Private	132	-1%	132	135	134
RM – Affluent	486	+7%	486	479	454
FA – Affluent	465	+12%	465	447	414

In sintesi

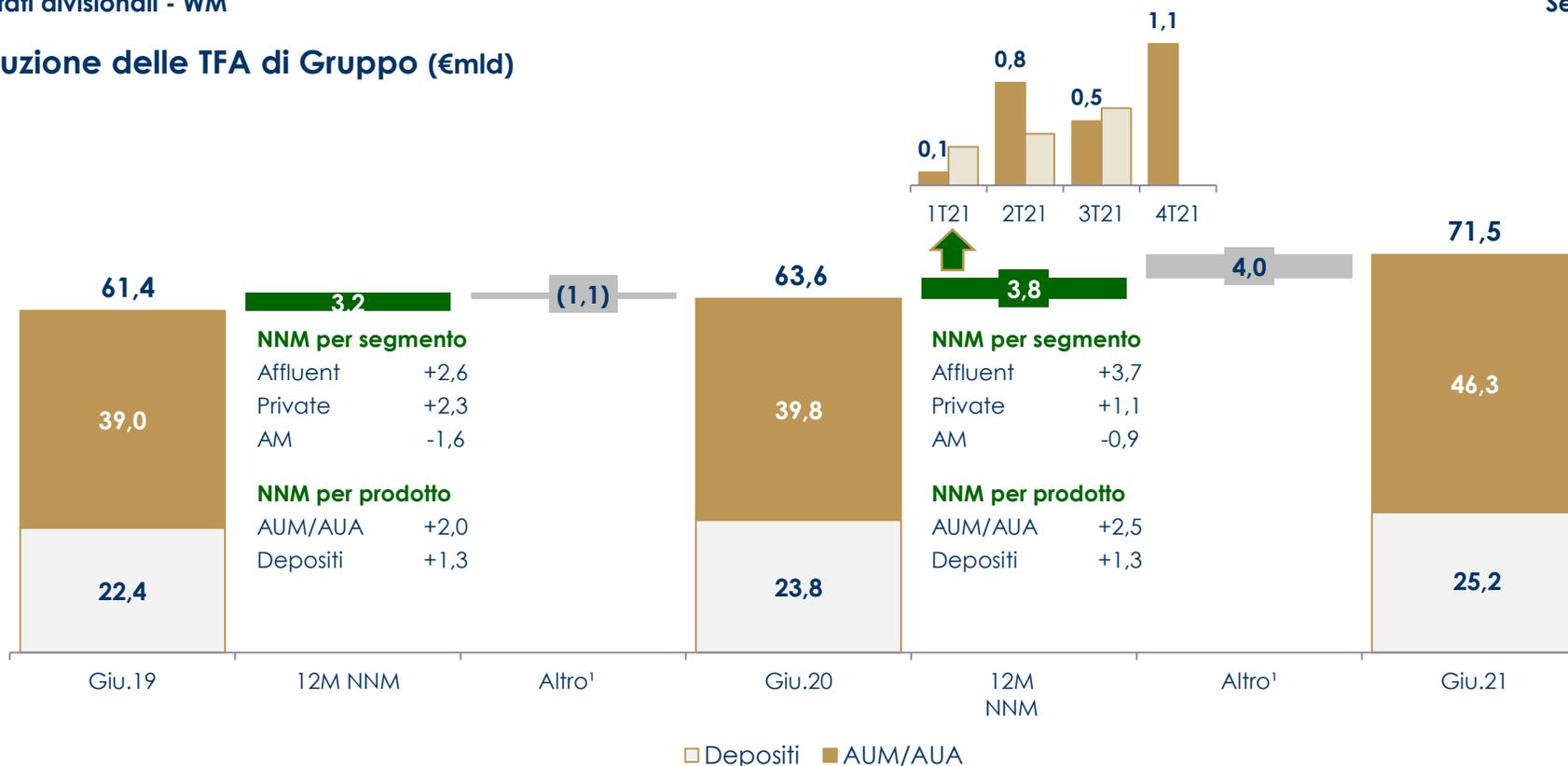
- ◆ **Prosegue il percorso strategico BP19-23 in termini di:**
 - ◆ **Investimenti in distribuzione:** forza vendita +81 professionisti a 1.083 (Affluent: 486 RM e 465 FA; Private: 132)
 - ◆ **Rafforzamento del brand e dell'offerta di prodotti:** riposizionamento verso il segmento Premier in CheBanca! e UHNWI in CMB, offerta di prodotti illiquidi in MBPB, nuovi CLOs da parte di Cairn, 2 nuovi fondi da parte di RAM e MBGR, e l'acquisizione di Bybrook
- ◆ **NNM: €4,8mld nel FY21 nell'Affluent/Private (€1,1mld nel 4T),** parzialmente ridotti a causa delle uscite nell'AM (€0,9mld nel FY21). Significativo miglioramento del mix di raccolta con ~75% della raccolta da Affluent/Private derivante da AUM/AUA
- ◆ **TFA pari a €71mld (+12% A/A e +3% T/T), sostenuto da +6% in depositi e +16% in AUM/AUA** (particolarmente significativa la crescita nell'Affluent/Private: +23%), grazie all'evoluzione della raccolta netta e a €4mld di effetto mercato positivo
- ◆ **Utile netto del FY21 +25% A/A a €100mln, con ROAC al 21%,** per effetto di:
 - ◆ **Solido trend dei ricavi (+7% A/A) sostenuto da commissioni ricorrenti² (+12% A/A), ROA in crescita (+3pb A/A a 87pb) e margine di interesse in aumento (+4% A/A),** grazie ai maggiori volumi (+9% A/A). **Affluent elemento di traino della crescita dei ricavi (+13% A/A)**
 - ◆ **Costi sotto controllo,** malgrado i continui investimenti in distribuzione, con un **cost/income in calo di 2pp al 75%**
 - ◆ Costo del rischio normalizzato a 13pb

TFA IN CRESCITA DEL 12% (€71mld), AUM +16% (€46mld)

Risultati divisionali - WM

Sezione 3

Evoluzione delle TFA di Gruppo (€mld)



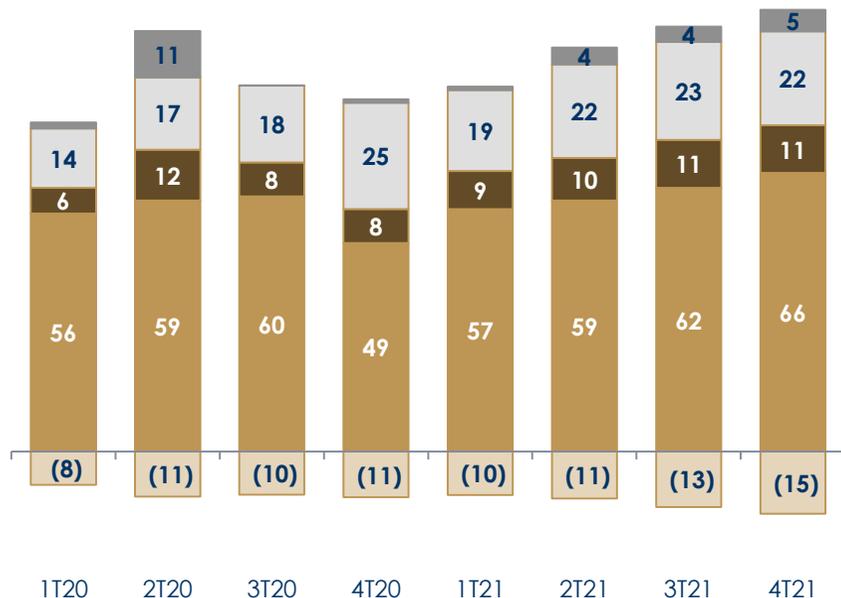
- ◆ **Confermata la solida traiettoria di crescita dell’Affluent e del Private con la raccolta netta dell’anno pari a €4,8mld**, ridotta a €3,8mld a livello di divisione WM per effetto dei deflussi nell’AM (€0,9mld)
- ◆ **Mix della raccolta in miglioramento, in particolare nel 4T: €1,1mld di raccolta da AUM/AUA (~65% Affluent e ~35% Private), e parziale conversione di depositi nel Private**
- ◆ **TFA in aumento del 12% A/A**, per effetto della crescita degli AUM/AUA (+16% A/A) e dei depositi (+6% A/A)

MARGINALITÀ DELLE MASSE IN MIGLIORAMENTO

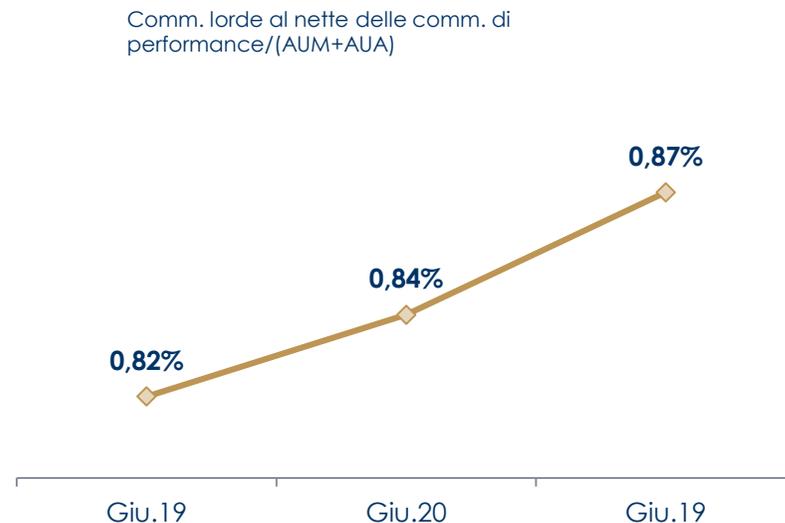
Risultati divisionali - WM

Sezione 3

Commissioni WM per tipologia (3M, €mln)



Evoluzione marginalità delle masse (%)



■ Passive ■ Gestione ■ Upfront/Advisory ■ Banking e altre ■ Performance

- ◆ **Maggiori commissioni ricorrenti (+12% A/A) e contributo marginale da parte delle commissioni di performance**
- ◆ **Marginalità delle masse in aumento da 0,84% a 0,87%**, per effetto di una segmentazione della clientela più efficace, nuove iniziative di prodotto e una crescente penetrazione dei prodotti della casa

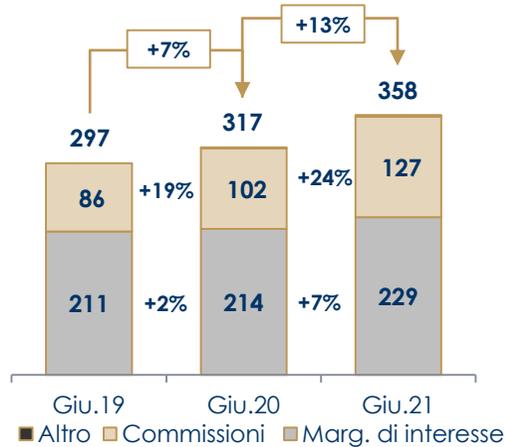
SOLIDI RISULTATI NEI SEGMENTI AFFLUENT E PRIVATE

Risultati divisionali - WM

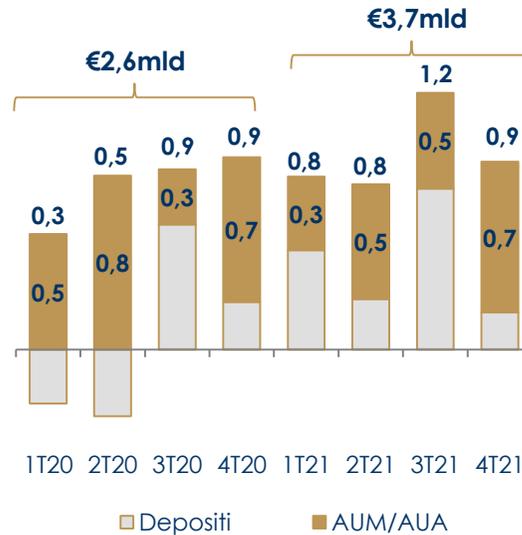
Sezione 3

Affluent

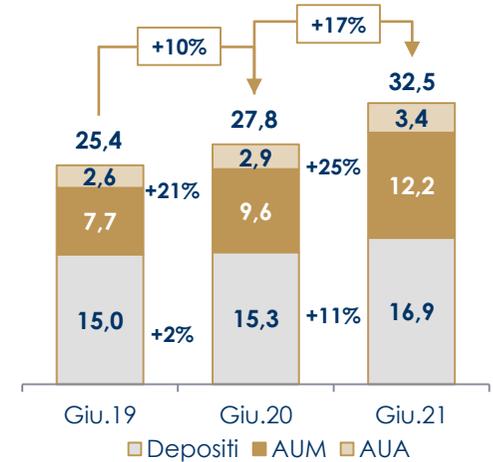
Ricavi (€mln)



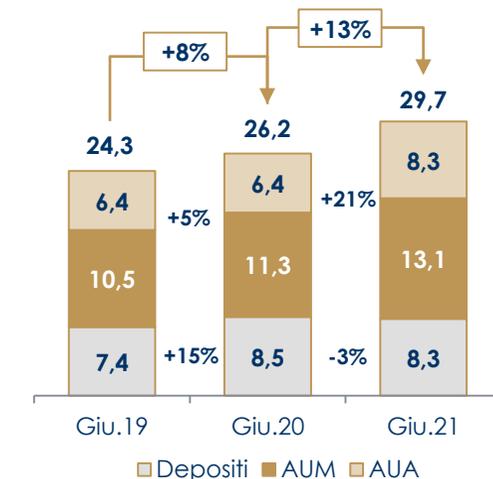
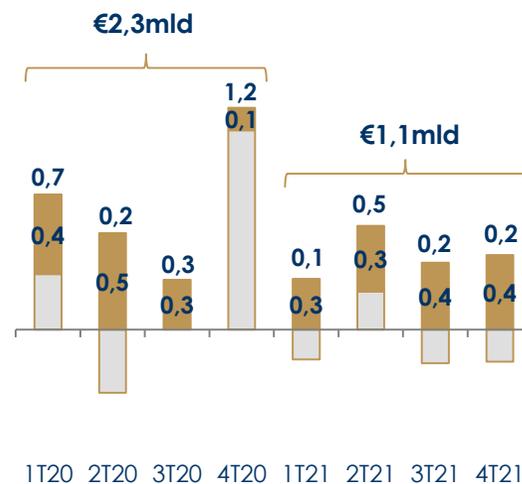
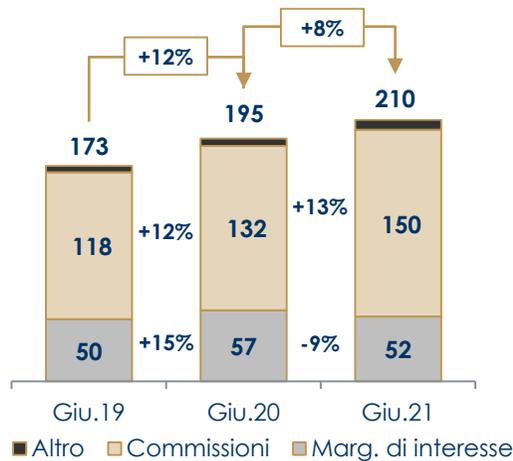
Evoluzione NNM (3M,€mld)



Evoluzione TFA (€mld)



Private



CONSUMER BANKING: BUSINESS AMPIO E RESILIENTE AD ELEVATA REDDITIVITA': UTILE NETTO -6%; ROAC@27%

Risultati divisionali - Consumer

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T21	3T21	4T20
Totale ricavi	1.002	-6%	238	249	266
di cui marg. di interesse	879	-7%	214	216	237
Totale costi	(314)	+4%	(84)	(80)	(77)
Rettifiche su crediti	(258)	-21%	(59)	(55)	(121)
Risultato operativo	430	-3%	96	113	68
Risultato ante imposte	415	-5%	96	113	68
Risultato netto	279	-6%	63	78	49
Erogato - €mld	6,5	+1%	1,9	1,6	0,8
Impieghi - €mld	12,9	-1%	12,9	12,8	13,0
Att.det.lorde/Imp. (%)	6,9%		6,9%	7,4%	7,2%
Rapporto costi/ricavi (%)	31	+3pp	35	32	29
Costo del rischio (pb)	198	-49pb	183	174	361
ROAC (%)	27		24	29	30

In sintesi

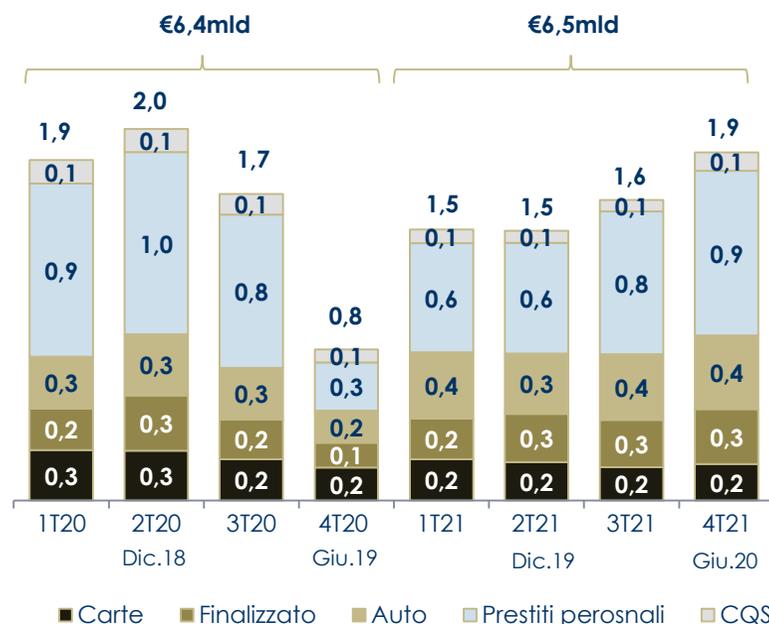
- ◆ **Prosegue il rafforzamento della distribuzione**
 - ◆ **Distribuzione diretta a 231 filiali** (+8% A/A) di cui 179 proprietarie e 52 gestite da agenti
 - ◆ **Distribuzione digitale:** in continua crescita con il **23% dei PP venduti dal canale diretto (18% nel FY20)** di cui circa l'**80% finalizzato in un giorno**
- ◆ **Nuova produzione stabile A/A a €6,5mld ma +14% T/T** a livelli pre-Covid. **Impieghi -1% A/A** a 12,9mld **ma di nuovo in crescita nel 4T** dopo 5T di calo legato al Covid
- ◆ **Mix nuova produzione nuovamente a favore dei prodotti più redditizi:** prestiti personali +29% 3T21vs2T21 e +17% 4T21vs3T21 ora pari al 50% del totale nuova produzione
- ◆ **Utile netto a €279mln, -6% A/A** (-1% al netto dei €15mln di accantonamenti legati alla sentenza "Lexitor"):
 - ◆ **ricavi -6% A/A per riduzione volumi e margini** che impatta il **marginale di interesse** (-7% A/A)
 - ◆ **costi sotto controllo:** indice costi/ricavi stabile a ~30%
 - ◆ **rettifiche a €258mln (-21% A/A** per €65mln di maggiori rettifiche legate al Covid nel 4T20). **Costo del rischio @198pb** grazie al basso deterioramento dei crediti, alla qualità dell'attivo (moratoria conclusa) ed al recupero
- ◆ **Solida qualità dell'attivo:** att.det.nette al minimo dall'adozione della «new DoD» (1,8% degli impieghi), coperture ai massimi sia per bonis (3,62%) che per att.det. (75,8%)
- ◆ **ROAC @27%**

NUOVA PRODUZIONE IN FASE DI NORMALIZZAZIONE ...

Risultati divisionali - Consumer

Sezione 3

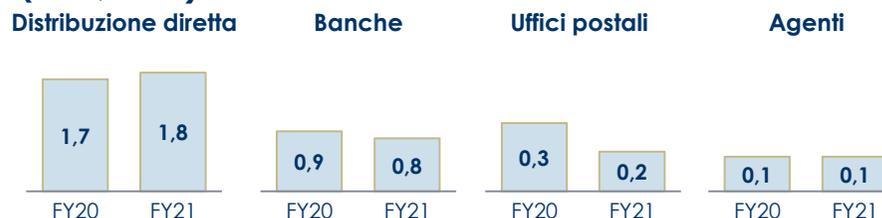
Nuova produzione per trimestre (3M, €mld)



Impieghi (€mld)



Nuova produzione prestiti personali per canale (FY21, €mld)



- ◆ **Nuova produzione** stabile A/A a €6,5mld ma **+14% T/T** recuperando quasi interamente la produzione trimestrale pre Covid
- ◆ **Impieghi** a €12,9mld A/A grazie al recupero del 4T sostenuto da una solida ripresa della nuova produzione
- ◆ **Solida performance di Auto e Finalizzato** (rispettivamente +33% e +15% A/A); **Prestiti Personali** di nuovo in crescita grazie agli ultimi trimestri (ma -5% A/A); **Carte e CQS** ancora in fase di recupero (rispettivamente -13% e -31%)
- ◆ **Distribuzione diretta rafforzata e già efficace** nel supportare il rallentamento della distribuzione di reti terze.

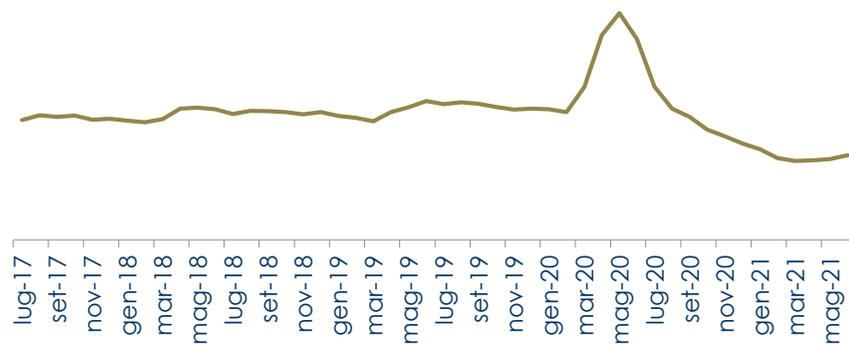
...MENTRE LA QUALITÀ DELL'ATTIVO MIGLIORA AL DI SOPRA DEI LIVELLI PRE-COVID

Risultati divisionali - Consumer

Sezione 3

Dopo il picco del 1° lockdown, il primo indicatore di rischio è sceso ben al di sotto dei livelli pre-Covid

Primo indicatore di deterioramento (media 3 mesi)



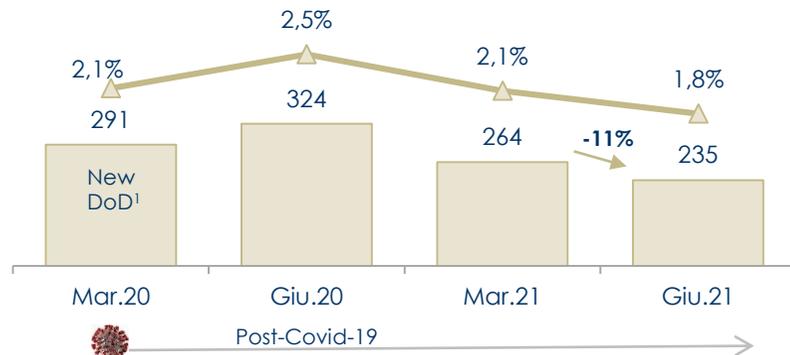
Le rettifiche hanno subito un aumento temporaneo nel 4T20 che hanno ridotto...

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



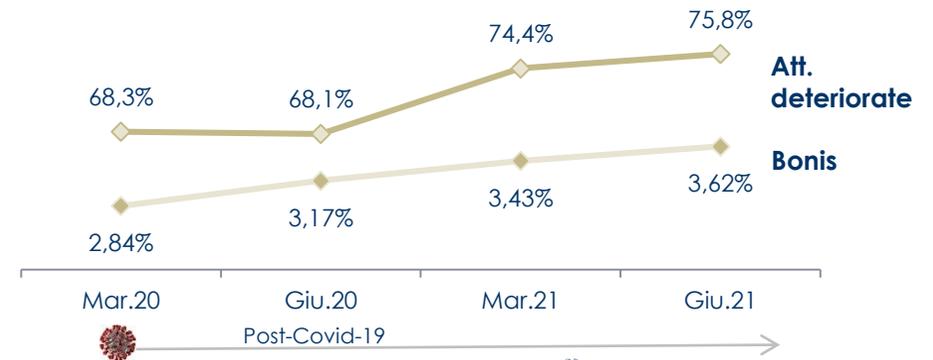
... le att.det.nette ai livelli minimi dall'esplosione della pandemia...

Att.det.nette Consumer Banking, stock (€mln) e incidenza sugli impieghi (%)



...con indici di copertura ai livelli massimi sia nel bonis (3,62%) che nel deteriorato (76%)

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 E MIGLIOR QUALITÀ DELL'ATTIVO DI SEMPRE

RICAVI +21%, RISULTATO NETTO +57%, ROAC@16%

Risultati divisionali - CIB

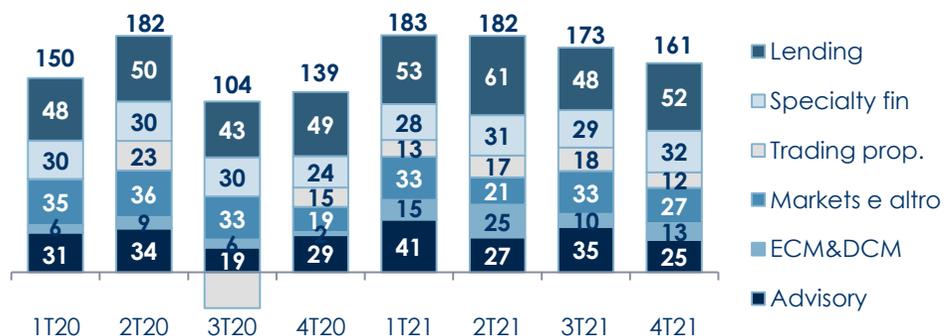
Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T21	3T21	4T20
Ricavi	698	+21%	161	173	139
Margine di interesse	287	+6%	68	70	69
Commissioni nette	318	+41%	69	77	52
Proventi di tesoreria	93	+20%	24	25	19
Totale costi	(307)	+11%	(80)	(79)	(63)
Rettifiche su crediti	40	n.s.	(2)	(1)	(33)
Risultato operativo	432	+55%	79	93	43
Risultato ante imposte	434	+58%	81	93	40
Risultato netto	285	+57%	53	61	25

Impieghi - €mld	19,3	+3%	19,3	18,9	18,6
Att.def. lorde/Imp. (%)	1,2%		1,2%	1,2%	2,9%
Rapporto costi/ricavi (%)	44	-4pp	50	46	45
Costo del rischio (pb)	(21)	-32pb	5	3	70
ROAC (%)	16		11	13	12

Ricavi per prodotto (€mln)



33

1) A/A: 12m giugno21 / 12m giugno20

In sintesi

◆ **Diversificazione delle attività, condizioni di mercato favorevoli e positiva evoluzione nella qualità dell'attivo hanno spinto ricavi (+21% A/A a ~€700mln) e risultato netto (+57% A/A a ~€290mln) a livelli record:**

◆ **Advisory: leadership rafforzata** con la partecipazione alle più importanti operazioni italiane ed europee. Commissioni pari a ~€130m (+13% A/A) di cui il 40% afferisce dal sostanziale contributo della Francia; commissioni da midcaps +50% A/A

◆ **Lending:** solida produzione orientata verso controparti con elevato rating (l'80% nuova produzione è IG). Ricavi ad oltre €210mln (+12% A/A), con il modello O2D che favorisce l'aumento delle commissioni (+34% A/A)

◆ **CapMkts:** positiva performance dell'ECM (specie nel 1S) e solida contribuzione del DCM, che si afferma tra l'altro leader nella nicchia ESG. Ricavi a €180mln (+21%)

◆ **Indice costi ricavi in calo di 4pp al 44%** con costi in crescita (+11% A/A) in linea con i ricavi

◆ **Costo del rischio a -21pb** grazie alle riprese di valore da Burgo nel 1S e dal miglioramento dello scenario macro nel 4T, solo parzialmente assorbite da ulteriori overlay. Solida qualità dell'attivo (att.def. lorde all'1,2%, con coverage al 54%) e miglioramento del mix di rating che si riflette rettifiche trascurabili nel 2S21

◆ **ROAC @16%**



MEDIOBANCA

POSIZIONE DI LEADERSHIP CONFERMATA NELL'M&A...

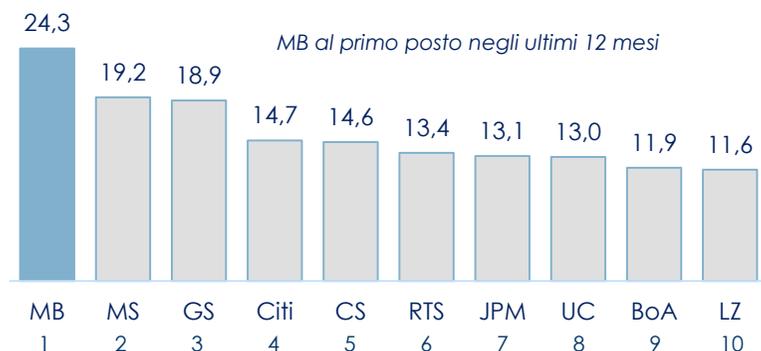
Risultati divisionali - CIB

Sezione 3

- ◆ **Il team M&A di MB ha preso parte a numerose transazioni di spicco negli ultimi 12 mesi**, inclusa la cessione di ASPI ad un consorzio guidato da CDP Equity, la cessione di Open Fiber a un consorzio guidato da Macquarie, l'acquisizione di Cerved da parte di ION, la fusione di Veolia in Suez e la combinazione strategica tra Nexi e SIA.
- ◆ **Maggiore presenza nelle transazioni nel settore Financial Sponsors e Mid Corporate.** Il 20% delle commissioni di Advisory sono generate da questo segmento, grazie al rafforzamento della copertura da parte di un team dedicato e alla stretta collaborazione con il Private Banking (10 operazioni concluse nell'esercizio).
- ◆ **Crescente presenza in Europa.** Il 40% delle commissioni di Advisory si riferisce ad operazioni europee, grazie alla copertura locale e all'expertise maturato. Hubert Preschez recentemente nominato nuovo partner di MA

M&A in Italia 2021

Classifica per valore delle operazioni da gennaio 2021¹



Maggiori transazioni M&A Large Corp da gennaio 2021

<p>Pending</p> <p>Atlantia autostrade//per l'Italia</p> <p>€9.3bn</p> <p>Disposal of its 88,06% stake in Autostrade per l'Italia S.p.A. ("ASPI") to a Consortium comprised of CDP Equity</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>Pending</p> <p>GENERALI CATTOLICA ASSICURAZIONI</p> <p>€ 1.2bn</p> <p>Cash Voluntary Public Tender Offer launched by Generali on all Cattolica ordinary shares</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>Pending</p> <p>enel open fiber</p> <p>MACQUARIE cdp CDP Equity</p> <p>€ 2.650m</p> <p>Disposal of Enel 50% stake in Open Fiber to MIRA and CDP Equity</p> <p>Sole Financial Advisor to the Seller</p>	<p>Pending</p> <p>Cerved Group</p> <p>€2.5bn</p> <p>Acquisition of Cerved Group by ION through Castor Srl</p> <p>Sole Financial Advisor to the Seller</p>	<p>Pending</p> <p>sia nexi</p> <p>Capitalization of over €15bn</p> <p>Strategic combination between Nexi and SIA</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>
--	--	---	--	---

Maggiori transazioni M&A Mid Corp da gennaio 2021

<p>Pending</p> <p>GSA</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of a majority stake in GSA by Aurora Quattro SpA</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>Pending</p> <p>ARCAPLANET Pet store. Pet stories.</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of Arcaplanet to Cinven by Permira</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>July 2021</p> <p>Gowan ISAGO</p> <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of a majority stake in Piemonte by Gowan and launch of a MTO on Isagro shares</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>June 2021</p> <p>SIDERFORGEROSSI</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal</p> <p>Sole Financial Advisor to the Seller</p>	<p>March 2021</p> <p>MIR</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of a majority stake of MIR to Aksia</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>
---	--	--	---	---

Maggiori transazioni M&A Sponsors da gennaio 2021

<p>Pending</p> <p>ASTERION RETELIT</p> <p>€ 611m</p> <p>VTO of Marbles (backed by Asterion Industrial Partners) on Retelit</p> <p>Sole Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>Pending</p> <p>CLESSIDRA</p> <p>Undisclosed</p> <p>Launch of the fourth flagship fund – Clessidra Capital Partners 4</p> <p>Financial Advisor and Placement Agent</p>	<p>April 2021</p> <p>TELEPASS Atlantia</p> <p>€1,056m</p> <p>Atlantia's disposal of a 49% stake in Telepass to Partners Group</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>February 2021</p> <p>HIPPOCRATES HOLDING</p> <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of a controlling stake in Hippocrates Holding S.p.A. to Antin Infrastructure Partners SAS</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>January 2021</p> <p>Blackstone DE NORA</p> <p>€1.2bn</p> <p>Sale of Blackstone's stake in De Nora</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>
--	---	---	--	--

Maggiori transazioni M&A International da gennaio 2021

<p>Pending</p> <p>Liberbank Unicaja Banco</p> <p>€ 1.93bn</p> <p>Merger between Unicaja Banco and Liberbank</p> <p>Financial advisor of Unicaja Banco</p>	<p>May 2021</p> <p>VEOLIA ENVIRONNEMENT SUEZ</p> <p>€13bn</p> <p>Merger combination between Veolia and Suez SA and launch of the PTO</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>April 2021</p> <p>EURONEXT</p> <p>€4.325bn</p> <p>Cash acquisition of 100% of Borsa Italiana by Euronext</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>April 2021</p> <p>enel enel Green Power</p> <p>\$6.5bn ca</p> <p>Merger of EGP Americas with Enel Americas & partial TO of 10% of Enel Americas launched by Enel</p> <p>Sole Financial Advisor to merged entities</p>	<p>January 2021</p> <p>PSA FCA GROUP</p> <p>€30bn</p> <p>Merger of Equals</p> <p>Lead Financial Advisor to PSA</p>
--	---	--	---	---

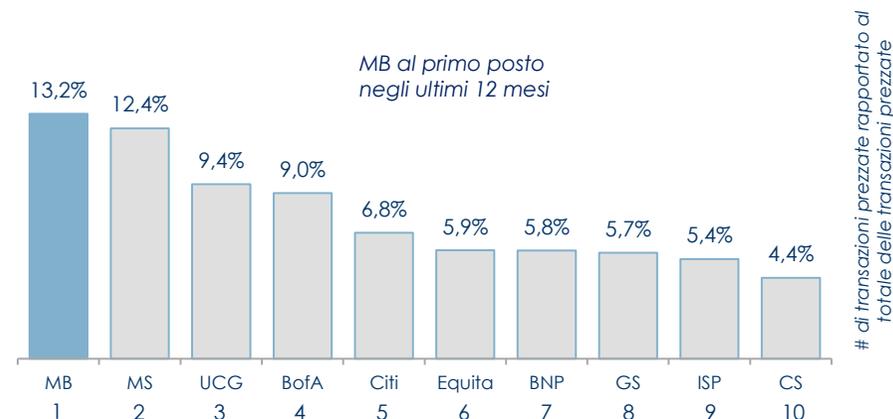
... E NEL CAPITAL MARKETS

Risultati divisionali - CIB

Sezione 3

- ◆ I team di Capital Markets hanno completato con successo diverse operazioni nazionali ed internazionali per i propri clienti, incluse nel DCM il green bond di Banco Santander, l'emissione social di CaixaBank, l'emissione dual-tranche hybrid per ENEL, l'additional tier1 per il Banco BPM e la dual-tranche inaugurale per IMA; nell'ECM la Re-IPO di Antares Vivion, gli Aucap di Euronext e Cellnex, l'IPO di Philogen, il bond convertibile di Prysmian e l'Accelerated Bookbuilding di Carel
- ◆ La Re-IPO di Antares Vision rappresenta un'operazione significativa essendo la prima Re-IPO dal 2014 del mercato italiano
- ◆ Il team DCM ha consolidato la leadership nel mercato ESG partecipando, tra le altre, all'emissione inaugurale Sustainability Tier 2 di Assicurazioni Generali, al Sustainability-Linked Bond inaugurale di ADR e all'emissione green hybrid di EDP
- ◆ Crescente presenza internazionale, con – tra le altre – Aucap di Euronext e Cellnex, l'emissione ibrida per Aberfisi, l'ultimo SNP di BBVA e la tripla tranche senior di Euronext

ECM Italia 2021 (Bookrunner) da gennaio 2021



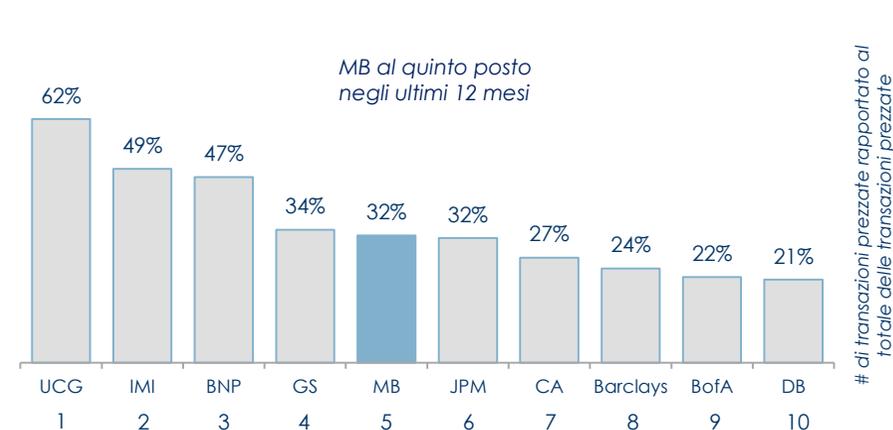
Maggiori transazioni DCM da gennaio 2021



Maggiori transazioni ECM da gennaio 2021



DCM Italia 2021 (Bookrunner) da gennaio 2021



PRINCIPAL INVESTING: STABILE CONTRIBUTO POSITIVO

Risultati divisionali – PI

Sezione 4

Risultati finanziari

€mln	12M Giu.21	Δ A/A ¹	4T21	3T21	4T20
Totale ricavi	295	-6%	111	61	61
Svalutazioni/riprese di valore	52	n.m.	15	18	21
Utile netto	309	+5%	110	70	70
Valore di libro (€mld)	4,4	+15%	4,4	4,6	3,9
Ass. Generali (13%)	3,7	+16%	3,7	3,9	3,2
Altri titoli di investimento	0,7	+10%	0,7	0,7	0,7
Valore di mercato (€mld)	4,2	+23%	4,2	4,1	3,4
Ass. Generali	3,4	+26%	3,4	3,5	2,7
Aff. ponderate per il rischio (€mld)	7,2	-11%	7,2	8,1	8,1
ROAC (%)	14		17	9	17

In sintesi

- ◆ **Utile netto del FY21 pari a €309mln, in aumento del 5% A/A grazie all'apporto positivo dei fondi (seed capital² e private equity) che hanno compensato al calo dei ricavi (-6% A/A) dovuto al minor contributo di AG. ROAC al 14%**
- ◆ **Valore di libro di AG +16% A/A** per effetto del risultato netto e delle maggiori riserve AFS; in calo del 5% T/T per effetto della distribuzione del dividendo
- ◆ **Valore di mercato di AG +26% A/A a €3,4mld**

HF - RISULTATI IN MIGLIORAMENTO

Risultati divisionali – HF

Sezione 3

Risultati finanziari

€mln	12m Giu.21	Δ A/A ¹	4T21	3T21	4T20
Totale ricavi	22	n.s.	(6)	22	6
Margine di interesse	(47)	-14%	(13)	(12)	(14)
Proventi di tesoreria	58	+53%	4	32	19
Commissioni nette	12	+11%	3	2	2
Totale costi	(160)	-7%	(43)	(40)	(48)
Rettifiche su crediti	(13)	+31%	(4)	(3)	(3)
Risultato operativo	(151)	-20%	(53)	(20)	(46)
Altro (incl. contributi SRF/DGS)	(81)	+16%	(13)	(42)	(18)
Imposte e risultato di terzi	66	-13%	17	18	20
Risultato netto (perdita)	(166)	-10%	(49)	(45)	(43)
Impieghi- €mld	1,8	-3%	1,8	1,8	1,8
Provvista - €mld	56,2	+2%	56,2	56,6	54,9
Obbligazioni	18,4	-2%	18,4	19,0	18,8
Depositi (Retail e PB)	25,2	+6%	25,2	25,2	23,8
ECB	7,4	+32%	7,4	7,0	5,7
Altro	5,1	-24%	5,1	5,4	6,7
Tesoreria e titoli al FV	14,4	+5%	14,4	15,3	13,8
LCR	158%		158%	153%	165%
NSFR²	116%		116%	109%	109%

In sintesi

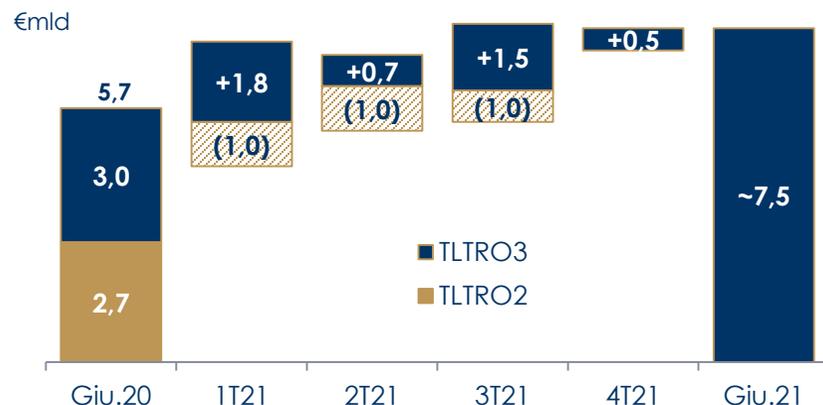
- ◆ **Perdita netta del FY21 pari a €166mln, in calo del 10% rispetto al FY20, con il risultato operativo migliorato del 20%, grazie a:**
 - ◆ **Ricavi positivi (€22mln vs -€7mln in FY20)**, grazie al solido contributo della Tesoreria
 - ◆ **Migliore controllo sui costi (-7% A/A)**
 - ◆ **Maggiori accantonamenti sul portafoglio leasing (+31% A/A)**, che riflettono un approccio prudentiale ai crediti in moratoria
 - ◆ **Maggiori contributi ai fondi di risoluzione (€74mln vs €60mln in FY20)**
- ◆ **Provvista e posizione di liquidità solide:**
 - ◆ **Raccolta in aumento del 2% A/A a €56mld (-1% T/T)**, con un maggiore contributo dei depositi WM (+6% A/A, stabile T/T) e maggiore ricorso alla raccolta BCE (interamente costituito da TLTRO3): totale di TLTRO3 pari a ~€7,5mld (al di sotto dell'ammontare massimo tirabile di €8,8mld), dopo tiraggi per €4,5mld nel FY21 (€0,5mld nel 4T) e rimborsi di TLTRO2 per €2,7mld. **Costo della provvista stabile**
 - ◆ **Treasury assets pari a €14,4mld (-6% T/T):** €5,2mld di disponibilità liquide (di cui €1,8mld presso la BCE) e €5,4mld di titoli governativi nel banking book (di cui €3,5mld TdS italiani)
 - ◆ **Tutti i ratio indicano una situazione confortevole:**
 - ◆ LCR al 158%
 - ◆ NSFR² al 116%
 - ◆ CBC pari a €12mld
- ◆ **Portafoglio leasing in fase di ottimizzazione (-1% A/A)**

RACCOLTA IN AUMENTO, CON COSTO STABILE A 80PB (vs 3M Euribor) MAGGIORE RICORSO A TLTRO3, DEPOSITI IN CONTINUA CRESCITA

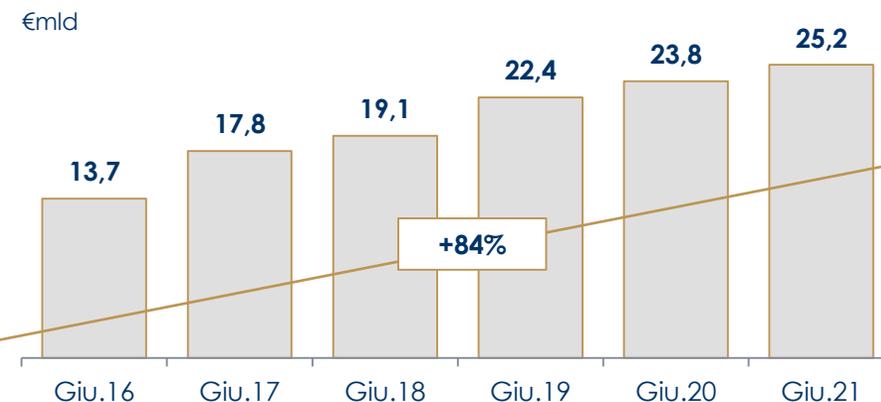
Risultati divisionali – HF

Sezione 3

TLTRO: stock in aumento, ma ancora al di sotto dell'ammontare massimo tirabile (€8,8mld)



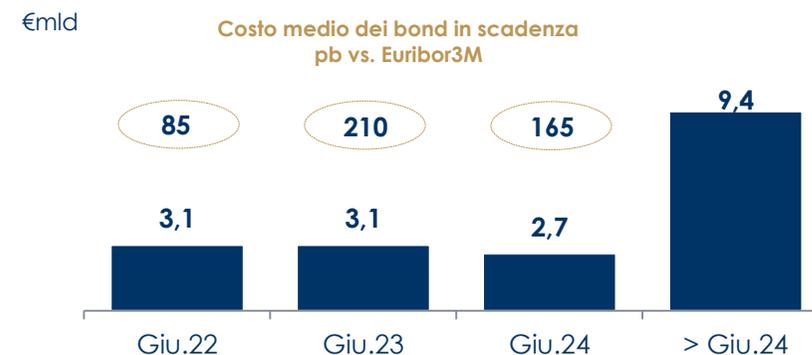
Depositi in continua crescita e pari al 45% della provvista



Principali emissioni recenti

Emissioni recenti	Ammontare	Spread vs MS	Over subscription
Green bond (SP)	€500mln	135pb	~7x
Tier 2 bond	€250mln	280pb	~9x
Covered bond	€750mln	13pb	~2x
Senior bond – private banking PP	\$240mln	75pb	n.d.

Prossime scadenze limitate e sotto controllo



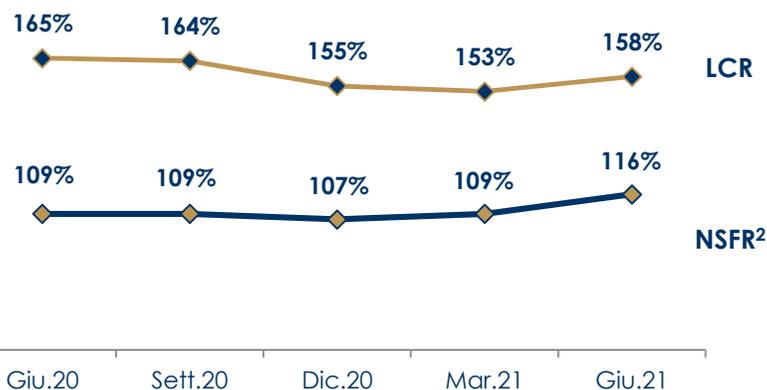
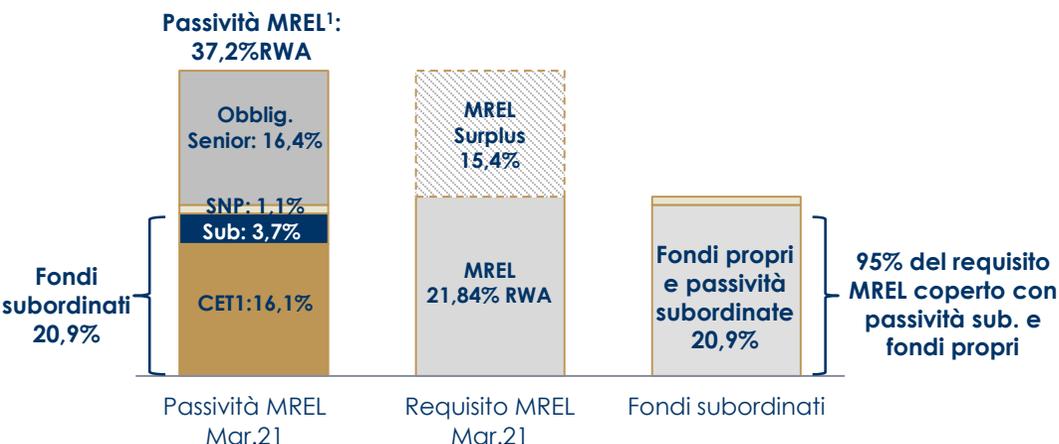
SOLIDI INDICATORI DI PROVISTA E LIQUIDITÀ

Risultati divisionali – HF

Sezione 3

Ampia disponibilità di passività MREL che garantisce ampio superamento dei requisiti minimi

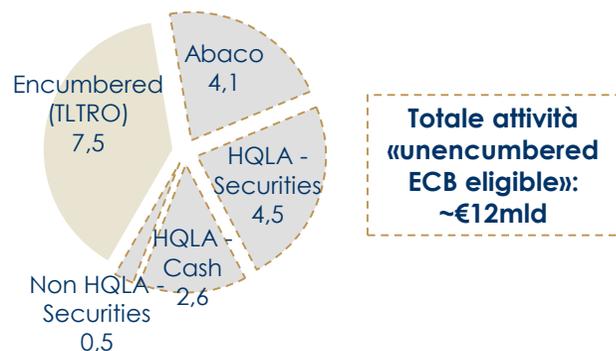
Solidi indicatori di liquidità e funding



Ampia counterbalancing capacity³

Asset allocation prudente

(TdS italiani stabili a €3,5mld con duration di 3,3 anni)



	Valore di libro (€mld)	% CET1
Totale titoli di stato (giu.21)	5,4	70%
Italia	3,5	46%
- HTC	1,3	17%
- HTCS	2,2	29%
Germania	0,9	12%
Francia	0,4	5%
USA	0,4	5%
Altro	0,2	3%

- 1) Indice MREL calcolato secondo l'SRB Hybrid approach, quindi includendo fondi propri e le altre passività ammissibili a livello consolidato emesse dall'entità soggetta a risoluzione e sottoscritte da entità al di fuori del perimetro del gruppo soggetto a risoluzione. I prestiti interbancari delle controllate non possono essere inclusi secondo l'Hybrid approach
- 2) NSFR calcolato ai sensi del nuovo requisito CRR ex regolamento (EU) 2019/876 a valere da Giugno 2021, con un impatto positivo di circa 5pb
- 3) Dati al 6/7/2021



Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Portafoglio impieghi Corporate
3. Risultati divisionali per trimestre



MEDIOBANCA

L'EVOLUZIONE STRATEGICA E LA CRESCITA COSTANTE SANCISCONO IL RIPOSIZIONAMENTO DI MB COME GRUPPO FINANZIARIO SPECIALIZZATO

Note conclusive

Sezione 4

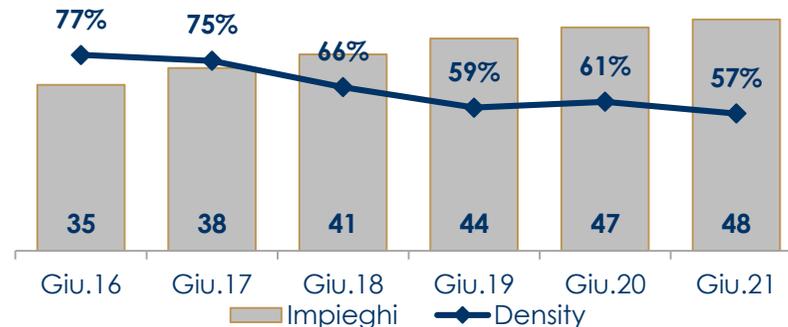
Ricavi a basso assorbimento di capitale¹ duplicati (>30% dei ricavi di Gruppo) grazie alle raddoppiate TFA (5YCAGR: +18%)

TFA: €mld; commissioni: €mln, % sul tot. ricavi di Gruppo



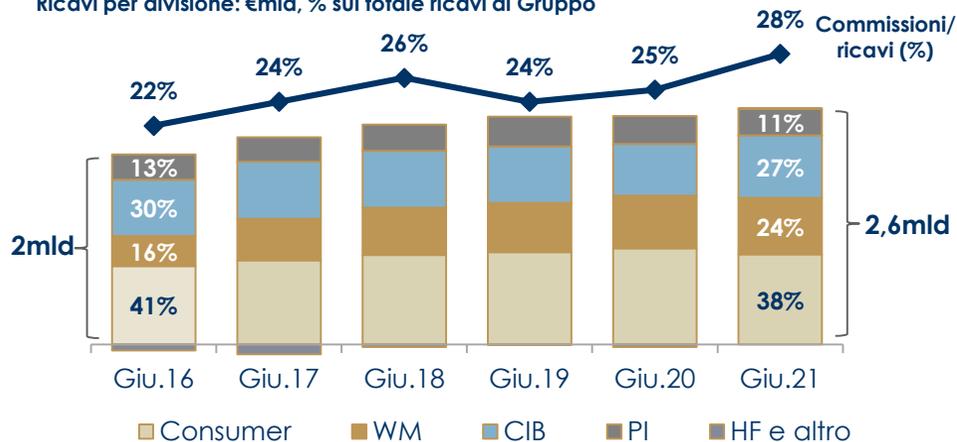
Impieghi quasi a quota €50mld (5YCAGR: +7%) con minore density grazie all'ottimizzazione degli assorbimenti

Impieghi: €mld; Density: RWA/Attivo



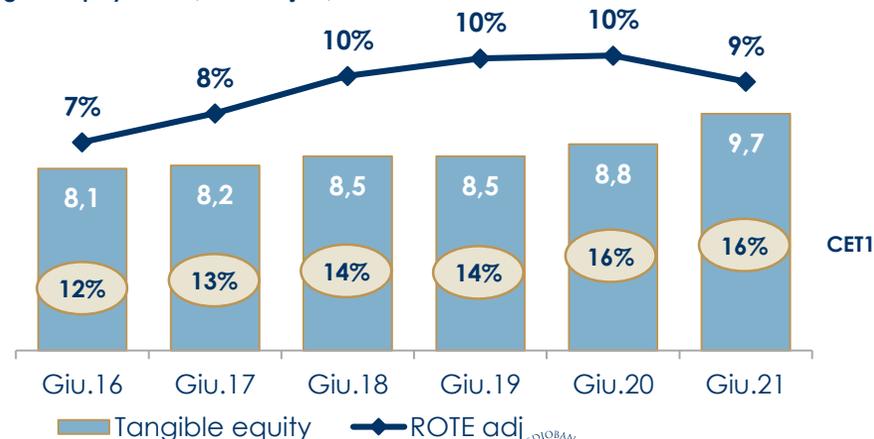
Ricavi in crescita (5YCAGR: +5%) con più commissioni e apporto delle divisioni ribilanciato (WM&CIB ~ 25%)

Ricavi per divisione: €mld, % sul totale ricavi di Gruppo



Solida generazione di capitale ed elevata redditività

Tangible equity²: €mld; ROTE adj: %; CET1: %



1) Ricavi K-light: ricavi WM (margine di interesse + commissioni) + commissioni CIB (escl.: Lending e Specialty Finance)
 2) Patrimonio di Gruppo al netto dei terzi, delle att.immateriali e del dividendo proposto.



WM: ULTERIORI OPPORTUNITA' DI CRESCITA DI MASSE E REDDITIVITA'

Note conclusive

Sezione 4

◆ Nuove opportunità:

- ◆ **Crescita dei risparmi (~€5tr , +10% A/A) non pienamente sfruttati in termini di asset allocation** (depositi ai massimi di sempre)
- ◆ **Accelerazione dell'offerta digitale senza precedenti, ma necessità di consulenza ed interazione coi clienti**
- ◆ **La specializzazione ripaga:** nuovo trend di prodotti AUM (tematici, ESG, illiquidi) e nuovi ingressi nel settore (online trading, piattaforme di pagamento)
- ◆ **Operatori marginali in uscita dal mercato, nuova ondata di M&A tra banche italiane**

PRIORITÀ NEL WM NEI PROSSIMI 12M

1

Prosecuzione del miglioramento del modello di servizio

per soddisfare le esigenze dei clienti in modo più efficace

2

Distribuzione: investimento e rifocalizzazione

Focus sulla clientela Premier

Razionalizzazione clientela mass non profittevole ed inattiva

Rafforzamento del potenziale delle filiali/PoS

3

Priorità all'esperienza digitale del cliente

App upgrade per i servizi di investimento

Rafforzamento dell'Home banking

4

Definizione/integrazione dell'acquisizione Bybrook

creare la base per lo sviluppo di sinergie

con impatti positivi su

SCALA, MARGINALITÀ ED OPERATIVITÀ

CONSUMER BANKING: PRONTO A TRARRE VANTAGGIO DAL NUOVO CONTESTO DI MERCATO

Note conclusive

Sezione 4

◆ Nuove opportunità:

- ◆ Rimbalzo dei consumi dopo le restrizioni dei lockdown; penetrazione del credito al consumo ancora limitata in Italia
- ◆ Opportunità di guidare la digital transition e l'innovazione di prodotto
- ◆ Operatori marginali in uscita dal mercato, nuova ondata di M&A tra banche italiane

PRIORITÀ NEL CONSUMER NEI PROSSIMI 12M

Ulteriori investimenti in canali distributivi proprietari

- ◆ Lancio di Compass Link, nuova rete di agenti per la vendita fuori sede iper estendere l'operatività delle filiali ed arricchire l'offerta di prodotti
- ◆ Filiali "leggere" nei centri commerciali

Innovazione

- ◆ Ulteriore efficientamento della piattaforma digitale per i prestiti personali per accorciare il time-to-yes
- ◆ Linee di credito per l'e-commerce

Digital upgrade

- ◆ Realizzare le miglior soluzioni digitali per
 - ◆ Caricamento clienti
 - ◆ Metodi di pagamento
 - ◆ Gestione delle relazioni coi clienti

con impatti positivi su

CRESCITA DEI VOLUMI E DELL'EFFICIENZA OPERATIVA

CIB: POSIZIONE DI LEADERSHIP NEL PRIVATE & INVESTMENT BANK IN ITALIA IN CRESCITA IN FRANCIA

Note conclusive

Sezione 4

◆ Nuove opportunità:

- ◆ **Bacino di ricavi accessibile ora più ampio grazie al posizionamento in Italia come «The Italian Private & Investment bank»**
- ◆ **Profonde ristrutturazioni in corso in numerosi settori** a valle del periodo pandemico; sostenuta attività di IB in Europa, con una crescita delle operazioni di ristrutturazione ed M&A
- ◆ **Stimolo alle aziende proveniente dai Fondi europei Next Generation**
- ◆ **Politiche monetarie ancora favorevoli**

PRIORITÀ NEL CIB NEI PROSSIMI 12M

Rafforzare copertura clienti ed offerta prodotti

- ◆ Rafforzamento copertura clienti con nuovi senior bankers negli industry teams, MA e nella piattaforma Mid Cap/PB
- ◆ Potenziamento delle attività francesi sfruttando la partnership con MA
- ◆ Aumento prodotti offerti nel DCM, nuove iniziative di mercato nei CLO e nel trading obbligazionario

Sfruttamento delle sinergie

- ◆ Nuovo team Pan-Europeo di debt advisory, maggiore cross-selling (ECM/ DCM/Mercati) tra i principali mercati (I,F,S)
- ◆ Valorizzazione dell'unicità della piattaforma CIB-PB con doppia copertura cliente e sinergie nella creazione di nuove opportunità di transazioni IB e nuovi flussi di AUM

Continua ottimizzazione dell'uso del capitale

- ◆ Mantenimento dell'ottima qualità dell'attivo e del basso costo del rischio
- ◆ Aumento dei prodotti capital-light
- ◆ Cartolarizzazione in fase di valutazione

con impatti positivi su

OPPORTUNITÀ DI NUOVE OPERAZIONI E DI SINERGIE

NOTE CONCLUSIVE

Note conclusive

Sezione 4

Durante la pandemia Mediobanca ha confermato la capacità di crescere e conseguire risultati superiore alla media del settore

grazie a

**modello di business specializzato e distintivo
che si fonda su settori a crescita strutturale di lungo termine
e si rivolge alle miglior controparti in termini di rischio/rendimento
(famiglie, aziende grandi/medio-grandi)**

FY21: anno record per ricavi, commissioni e margine operativo

Per il prossimo esercizio prevediamo uno sviluppo positivo in uno scenario normalizzato

- ◆ **Crescita delle attività redditizie:** sviluppo delle TFA in dimensione e qualità (maggiori AUM)
Maggiori impieghi nel WM e nel Consumer Banking, ormai in fase di recupero
- ◆ **Crescita dei ricavi,** con il margine di interesse che riprenderà a crescere nonostante la pressione su margini e commissioni che consolidano il livello record del FY21 con un ulteriore sviluppo del WM
- ◆ **Stabile l'indice costi/ricavi,** nonostante i continui investimenti in distribuzione e rafforzamento digitale
- ◆ **Stabile il costo del rischio,** grazie all'eccellente qualità degli attivi, non attesa peggiorare
- ◆ **Solida remunerazione degli azionisti:** payout @70% ed ulteriore buyback¹ fino ad un massimo del 3% del capitale
 - ◆ **M&A:** prosegue la ricerca di opportunità

MEDIOBANCA

**Risultati annuali
al 30 giugno 2021**

Milano, 29 luglio 2021



MEDIOBANCA

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Sezione 3. Risultati divisionali

Sezione 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Portafoglio impieghi Corporate
3. Risultati divisionali per trimestre



MEDIOBANCA

SCENARIO MACRO

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Allegato 1

Macro scenario trend

	Nov.19 (scenario all'approvazione del BP19-23)				Giu.20 Primo scenario post-Covid ¹				Scenario migliorato – Giu.21			
	2020 ²	2021 ²	2022 ²	2023 ²	2020 ²	2021 ²	2022 ²	2023 ²	2020 ²	2021 ²	2022 ²	2023 ²
PIL ITA	0,3%	0,4%	0,6%	0,7%	(10,4%)	4,3%	3,0%	1,6%	(8,9%)	4,5%	4,4%	1,5%
PIL EA	1,0%	1,2%	1,2%	1,2%	(9,2%)	4,0%	3,5%	2,3%	(6,8%)	4,1%	4,4%	2,1%
Tasso disocc. ITA	9,9%	10,0%	10,0%	9,7%	12,7%	12,4%	11,2%	10,4%	9,1%	9,8%	9,9%	9,5%
BTP-Bund spread	144pb	163pb	185pb	195pb	180pb	173pb	206pb	217pb	163pb	88pb	115pb	155pb
Euribor 3M ³	(0,6%)	(0,6%)	(0,6%)	(0,5%)	(0,4%)	(0,4%)	(0,4%)	(0,4%)	(0,4%)	(0,5%)	(0,5%)	(0,5%)
IT 10Y yield	0,8%	1,2%	1,6%	1,9%	1,37%	1,45%	1,94%	2,40%	1,2%	0,6%	1,2%	1,8%

- 1) Per le finalità di IFRS9 è stato utilizzato uno scenario più conservativo, con le seguenti previsioni utilizzate per il 2021: PIL ITA=0,82% Tasso di disoccupazione ITA=14,2% e PIL EA=0,11%
- 2) Variazioni annuali del PIL ITA e EA a fine dicembre
- 3) Media dei quattro trimestri precedenti

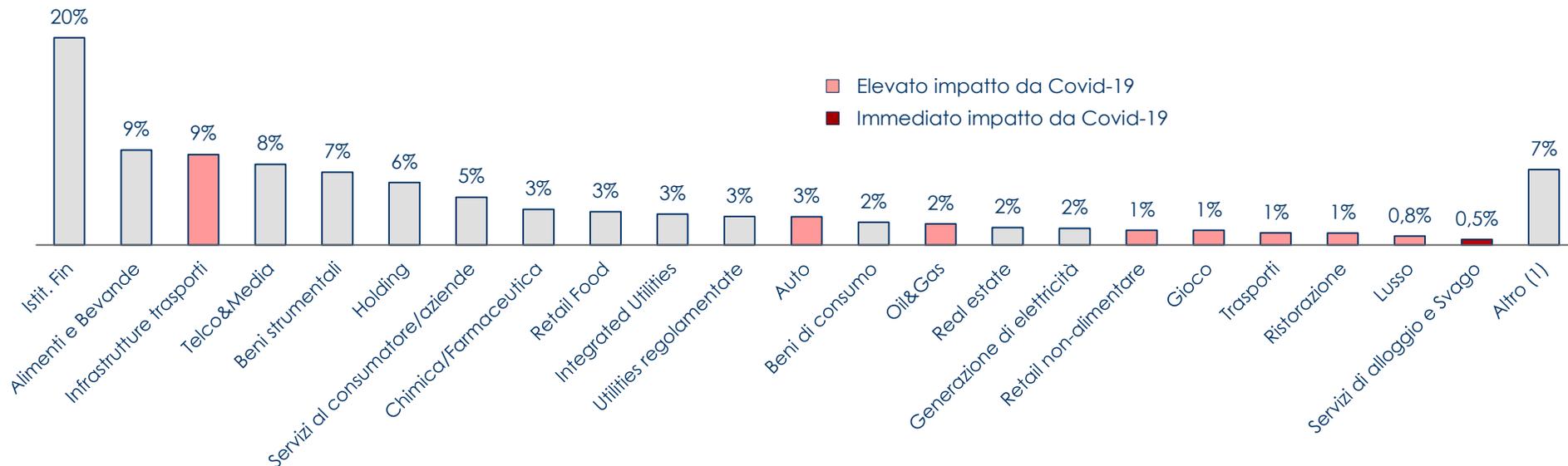


PORTAFOGLIO IMPIEGHI CORPORATE

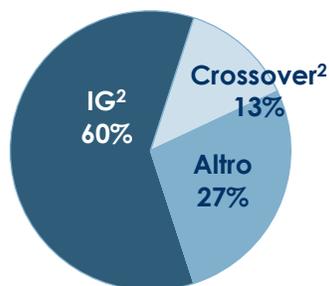
Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Allegato 2

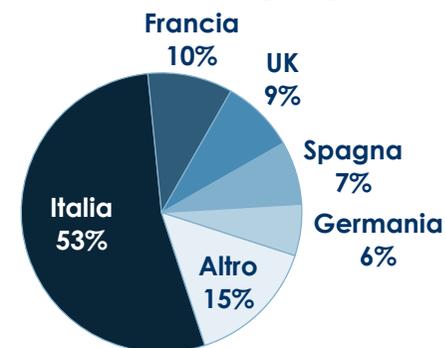
Impieghi WB per settore (a giugno 2021)



Esposizione WB per classi di rating (giugno 2021)



Esposizione WB per area geografica³ (giugno 2021)



1) «Altro» include settori con esposizione <2% e con impatto da Covid-19 medio o basso: Materiali per l'edilizia, Costruzioni, Packaging, Servizi per l'energia, Servizi sanitari, Infrastrutture, IT, Metallurgia, Industria cartaria e altre categorie residuali.
 2) Investment grade (IG) include le classi di rating da AAA a BBB-, crossover include la classe di rating BB+
 3) Area geografica individuata sulla base di 2 criteri: i) il Paese dove la società genera >50% del fatturato consolidato o nel caso in cui questa condizione non sia rispettata ii) il Paese dove la società ha il proprio centro decisionale o la propria sede sociale principale.



CONTO ECONOMICO GRUPPO MEDIOBANCA

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Allegato 3

€mln	12m Giu.21	12m Giu.20	Δ A/A ¹	4T21	3T21	2T21	1T20	4T20
Totale ricavi	2.628	2.513	+5%	665	663	675	626	606
Margine di interesse	1.415	1.442	-2%	344	351	363	357	361
Commissioni nette	745	630	+18%	173	188	194	189	143
Proventi di tesoreria	197	136	+45%	45	65	51	36	48
Valorizzazione equity method.	272	304	-11%	102	59	67	44	55
Totale costi	(1.238)	(1.189)	+4%	(333)	(314)	(303)	(288)	(298)
Costi del personale	(635)	(599)	+6%	(167)	(163)	(153)	(152)	(146)
Spese amministrative	(603)	(590)	+2%	(166)	(151)	(150)	(136)	(153)
Rettifiche su crediti	(249)	(375)	-34%	(67)	(64)	(46)	(72)	(165)
Risultato operativo	1.142	949	+20%	265	285	326	266	143
Cessioni e svalutazioni	48	(21)	n.s.	16	19	(0)	13	12
Costi non ricorrenti (contributo SRF/DGS)	(86)	(133)	-36%	(10)	(42)	(33)	0	(77)
Risultato ante imposte	1.104	795	+39%	271	261	292	280	77
Imposte e risultato di terzi	(297)	(195)	+52%	(68)	(68)	(82)	(80)	(29)
Risultato netto	808	600	+35%	204	193	211	200	48
Rapporto costi/ricavi (%)	47	47	-	50	47	45	46	49
Costo del rischio (pb)	52	82	-30pb	56	53	39	61	141
ROTE adj. (%)	9	10	-1pp					

SITUAZIONE PATRIMONIALE GRUPPO MEDIOBANCA

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Allegato 3

€mld	Giu.21	Mar.21	Dic.20	Sett.20	Giu.20	Δ T/T ¹	Δ A/A ¹
Provvista	56,2	56,6	55,9	56,7	54,9	-1%	+2%
Obbligazioni	18,4	19,0	18,7	19,3	18,8	-3%	-2%
Depositi diretti (retail&PB)	25,2	25,2	24,6	24,2	23,8	-	+6%
BCE	7,4	7,0	6,2	6,5	5,7	+7%	+32%
Altro	5,1	5,4	6,4	6,7	6,7	-6%	-24%
Crediti alla clientela	48,4	47,7	48,1	46,8	46,7	+2%	+4%
CIB	19,3	18,9	19,5	18,6	18,6	+2%	+3%
Wholesale	16,6	16,3	16,8	16,5	16,5	+2%	-
Specialty Finance	2,7	2,5	2,7	2,1	2,1	+7%	+28%
Credito al consumo	12,9	12,8	12,8	12,9	13,0	+1%	-1%
WB	14,4	14,3	14,0	13,5	13,2	+1%	+9%
Mutui residenziali	11,1	10,9	10,7	10,4	10,2	+2%	+8%
Private banking	3,3	3,4	3,3	3,1	2,9	-1%	+13%
Leasing	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	-1%	-3%
Disponibilità finanziarie al FV	14,4	15,3	13,8	15,7	13,8	-6%	+5%
Attività di rischio ponderate (€mld)	47,2	47,7	48,7	47,6	48,0	-1%	-2%
Rapporto Impieghi/provvista	86%	84%	86%	83%	85%		
Indice CET1 (%) ²	16,3	16,3	16,2	16,2	16,1		
Indice tot. capital (%) ²	18,9	19,0	19,0	18,8	18,8		

RISULTATI WEALTH MANAGEMENT

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Allegato 3

€mln	12m Giu.21	12m Giu.20	Δ A/A ¹	4T21	3T21	2T21	1T20	4T20
Totale ricavi	627	584	+7%	163	162	156	146	140
Margine di interesse	281	271	+4%	72	72	69	68	67
Commissioni nette	336	306	+10%	89	87	85	76	72
Proventi di tesoreria	10	7	+54%	2	3	3	2	1
Totale costi	(472)	(451)	+5%	(128)	(119)	(115)	(109)	(113)
Rettifiche su crediti	(19)	(21)	-9%	(2)	(5)	(6)	(6)	(9)
Risultato operativo	137	113	+22%	33	38	36	31	19
Altri proventi/oneri	5	1	n.s.	3	1	1	0	0
Imposte e risultato di terzi	(42)	(33)	+27%	(9)	(12)	(12)	(9)	(5)
Risultato netto	100	80	+25%	26	27	25	22	14
Rapporto costi/ricavi (%)	75	77	-2pp	79	74	73	75	80
Costo del rischio (pb)	13	17	-4pb	6	13	17	18	27
Impieghi (€mld)	14,4	13,2	+9%	14,4	14,3	14,0	13,5	13,2
TFA (€mld)	71,5	63,6	+12%	71,5	69,3	66,6	64,2	63,6
di cui AUM/AUA	46,3	39,8	+16%	46,3	44,1	42,0	40,0	39,8
di cui depositi	25,2	23,8	+6%	25,2	25,2	24,6	24,2	23,8
Raccolta netta (€mld)	3,8	3,2	+18%	1,1	1,1	1,2	0,4	1,3
di cui AUM/AUA	2,5	2,0	+26%	1,1	0,5	0,8	0,1	0,1
di cui depositi	1,3	1,3	+6%	0,0	0,6	0,4	0,3	1,3
Attività di rischio ponderate (€mld)	5,2	5,0	+5%	5,2	5,0	5,0	4,9	5,0
ROAC (%)	21	19	+2pp					

RISULTATI CONSUMER BANKING

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Allegato 3

€mln	12m Giu.21	12m Giu.20	Δ A/A ¹	4T21	3T21	2T21	1T20	4T20
Totale ricavi	1.002	1.071	-6%	238	249	256	260	266
Margine di interesse	879	948	-7%	214	216	223	226	237
Commissioni nette	123	123	-	24	33	33	34	29
Totale costi	(314)	(303)	+4%	(84)	(80)	(78)	(73)	(77)
Rettifiche su crediti	(258)	(325)	-21%	(59)	(55)	(63)	(81)	(121)
Risultato operativo	430	443	-3%	96	113	115	106	68
Altri proventi/oneri	(15)	(5)	n.s.	0	(0)	(15)	(0)	0
Imposte	(136)	(141)	-4%	(33)	(35)	(34)	(34)	(20)
Risultato netto	279	297	-6%	63	78	66	72	49
Rapporto costi/ricavi (%)	31	28	+3pp	35	32	30	28	29
Costo del rischio (pb)	198	247	-49pb	183	174	196	248	361
Erogato (€mld)	6,5	6,4	+1%	1,9	1,6	1,5	1,5	0,8
Impieghi (€mld)	12,9	13,0	-1%	12,9	12,8	12,8	12,9	13,0
Attività di rischio ponderate (€mld)	11,8	11,8	-	11,8	11,5	11,5	11,6	11,8
ROAC (%)	27	31	-4pp					

RISULTATI CIB

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Allegato 3

€mln	12m Giu.21	12m Giu.20	Δ A/A ¹	4T21	3T21	2T21	1T20	4T20
Totale ricavi	698	575	+21%	161	173	182	183	139
Margine di interesse	287	271	+6%	68	70	77	72	69
Commissioni nette	318	226	+41%	69	77	84	88	52
Proventi di tesoreria	93	78	+20%	24	25	21	23	19
Totale costi	(307)	(276)	+11%	(80)	(79)	(74)	(73)	(63)
Rettifiche su crediti	40	(20)	n.s.	(2)	(1)	26	18	(33)
Risultato operativo	432	279	+55%	79	93	133	127	43
Altri proventi/oneri	3	(4)	n.s.	2	(0)	(1)	1	(4)
Imposte e risultato di terzi	(150)	(95)	+58%	(28)	(31)	(47)	(43)	(14)
Risultato netto	285	181	+57%	53	61	86	85	25
Rapporto costi/ricavi (%)	44	48	-4pp	50	46	41	40	45
Costo del rischio (pb)	(21)	11	-32pb	5	3	(54)	(38)	70
Impieghi (€mld)	19,3	18,6	+3%	19,3	18,9	19,5	18,6	18,6
Attività ponderate per il rischio (€mld)	19,9	20,0	-1%	19,9	20,0	20,7	20,0	20,0
ROAC (%)	16	13	+3pp					

RISULTATI PRINCIPAL INVESTING

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Allegato 3

€mln	12m Giu.21	12m Giu.20	Δ A/A ¹	4T21	3T21	2T21	1T20	4T20
Totale ricavi	295	313	-6%	111	61	78	46	61
Svalutazioni	52	(11)	ns	15	18	6	13	21
Utile netto	309	295	+5%	110	70	77	52	70
Valore di libro (€mld)	4,4	3,9	+15%	4,4	4,6	4,4	4,2	3,9
Ass. Generali (13%)	3,7	3,2	+16%	3,7	3,9	3,7	3,5	3,2
Partecipazioni AFS	0,7	0,7	+10%	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Valore di mercato (€mld)	4,2	3,4	+23%	4,2	4,1	3,6	3,1	3,4
Ass. Generali (13%)	3,4	2,7		3,4	3,5	2,9	2,4	2,7
Attività ponderate per il rischio (€mld)	7,2	8,1	-11%	7,2	8,1	8,3	7,9	8,1
ROAC (%)	14	18	-4pp					

RISULTATI HOLDING FUNCTION

Risultati di Gruppo al 30 giugno 2021

Allegato 3

€mln	12m Giu.21	12m Giu.20	Δ A/A ¹	4T21	3T21	2T21	1T20	4T20
Totale ricavi	22	(7)	n.s.	(6)	22	8	(3)	6
Margine di interesse	(47)	(55)	-14%	(13)	(12)	(9)	(13)	(14)
Proventi di tesoreria	58	38	+53%	4	32	14	7	19
Commissioni nette	12	11	+11%	3	2	3	3	2
Totale costi	(160)	(173)	-7%	(43)	(40)	(41)	(37)	(48)
Rettifiche su crediti	(13)	(10)	+31%	(4)	(3)	(3)	(3)	(3)
Risultato operativo	(151)	(189)	-20%	(53)	(20)	(36)	(43)	(46)
Altri proventi/oneri (inclusi contributi sistemici)	(81)	(70)	+16%	(13)	(42)	(25)	(1)	(18)
Imposte e risultato di terzi	66	76	-13%	17	18	17	14	20
Risultato netto	(166)	(184)	-10%	(49)	(45)	(43)	(30)	(43)
Costo del rischio (pb) (Leasing)	72	51	+21pb	92	58	67	71	74
Banking book (€mld)	6,1	5,6	+9%	6,1	5,8	6,2	6,3	5,6
Erogato (€mld)	1,8	1,8	-3%	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8
Impieghi (€mld)	3,0	3,1	-4%	3,0	3,1	3,2	3,2	3,1

GLOSSARIO

MEDIOBANCA – SEGMENTI DI ATTIVITÀ

CIB	Corporate and investment banking
WB	Wholesale banking
SF	Specialty finance
CB	Consumer banking – 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 2%. 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>