



MEDIOBANCA

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI MEDIOBANCA

Approvati i risultati di esercizio al 30 giugno 2024

Milano, 31 luglio 2024



MEDIOBANCA

ECCELLENTI RISULTATI DEI 12 MESI AL 30/06/2024 TRAIETTORIA DEL PIANO 23-26 CONFERMATA ED AVVIO POSITIVO DELLE PRINCIPALI INIZIATIVE REMUNERAZIONE ELEVATA PER GLI STAKEHOLDERS

CRESCITA ELEVATA E A BASSO ASSORBIMENTO DI CAPITALE

**Ricavi record a €3,6mld (+9% a/a¹), trainati dalle componenti “K-light”² (+17%)
con TFA a ~€100mld (+13%)**

Ottimizzazione degli attivi ponderati (RWA), in calo di oltre il 7% a €47,6mld

**Contributo positivo di tutte le fonti di reddito:
margine di interesse +10% a €1.985m,
commissioni +11% a ~€940m, insurance elevato a €510m**

**Risultato operativo a €1.813m (+12%), con indice costi/ricavi stabile al 43%,
costo del rischio sceso a 48bps (-4bps) e asset quality confermata
(NPL netti 0,8% degli impieghi, ampi overlays ~€220m)**

Utile netto record di €1.273m (+24%), EPS €1,53 (+27%)

TBVPS stabile a €11,6 - ROTE³ a 14% (+1pp), RORWA a 2,7% (+30bps)

CET1 a 16,1%⁴ (+20bps a/a, +90bps t/t)

REMUNERAZIONE ATTRATTIVA PER GLI STAKEHOLDERS

**Es.23/24: €1,1 mld di distribuzione complessiva (10% del valore di mercato),
+50% circa a/a, di cui €885m dividendi e ~€200m di Buy Back già eseguito⁵**

**Dividendo unitario pari a €1,07, +26% a/a: € 0,51 acconto pagato a maggio 24 e
€0,56 saldo da pagare a novembre 24**

**Proposto nuovo Piano di Buy Back per ~€385m con cancellazione da eseguire
nel es.24/25, interamente dedotto nel CET1 a giugno 24**

Percorso di Sostenibilità e Responsible Banking di Piano ben avviato

¹ a/a: 12M giu24 vs 12M giu23; t/t: 3M giu24 vs 3M mar24

² Attività K-light: WM, CIB (escluso lending, markets e specialty finance), INS (considerando Danish Compromise)

³ ROTE, RORWA, normalizzato calcolati sugli utili rettificati per le componenti non operative/non ricorrenti.

⁴ CET1 FL a regime, pro-forma considerando permanente il Danish Compromise (beneficio di ~100bps) ed escludendo ~90bps di impatto negativo relativo all'intera deduzione del secondo piano di acquisto azioni proprie da eseguire nel es.24/25, soggetto all'autorizzazione di BCE e dell'assemblea degli azionisti. CET1 inclusa piena deduzione della nuova proposta di buyback: 15,2%

⁵ Piano di acquisto di azioni di €198m approvato dall'Assemblea del 28 ottobre 2023 e concluso a febbraio 2024, con cancellazione di 17 milioni di azioni (circa 2% del capitale) avvenuta nel mese di giugno 2024, senza riduzione del capitale sociale.



QUARTO TRIMESTRE BRILLANTE CON ~€330M DI UTILE NETTO

Ricavi per ~€980m (+11% a/a e +9% t/t)

Margine di Interesse solido a €492m

**Commissioni record a €279m (+51% a/a e +17% t/t)
trainate dalla ripresa del CIB (€136m, +49% t/t) e contributo crescente del WM**

TFA a circa €100mld, con NNM di €3,3m nel trimestre

Costo del rischio a 43bps (-5bps t/t, con soli €14m di utilizzi di overlays)

**Utile netto a €327m, +39% a/a
in calo del 2% t/t per componenti non operative (negative per €65m)
incl. ~€25m di anticipo dell'ultimo contributo DGS pagato a luglio 24**

**PIANO 23-26 “ONE BRAND- ONE CULTURE”:
CRESCITA IN TUTTE LE DIVISIONI**

**Sviluppo prioritario di un Wealth Management (WM) distintivo
per l'approccio “One Brand- One Culture” e l'unicità del modello di Private &
Investment Banking (PIB)**

**Efficace sviluppo del modello PIB con €1mld di raccolta da eventi di liquidità
9 operazioni Midcap originate in collaborazione con il CIB.**

**Piattaforma di Private Markets ampliata con €1mld di nuove risorse
“committed” (per un totale di €4mld)**

**Lancio di Mediobanca Premier a gennaio con accelerazione del recruitment
(110 nuovi CF/banker, di cui 2/3 negli ultimi sei mesi)
e del riposizionamento di clientela (+3K clienti HNWI, -40K clienti mass)**

**TFA +13% a ~€100mld, con €8,4mld di NNM, di cui ~€5mld negli ultimi sei
mesi, superiore alle medie di mercato**

**Ricavi +13% ~ €925m, commissioni ~€490m (52% delle commissioni di
Gruppo) e utile netto +29% a ~€210m**

RORWA +50bps a 3,6%



**Corporate & Investment Banking (CIB):
creazione di una piattaforma Europea capital-light, fee-driven
sinergica allo sviluppo del WM**

Confermata la ripresa dell'Investment Banking negli ultimi 6 mesi

**Leadership nell'advisory rafforzata dalla partnership con Arma Partners,
ottenuto lo status di BTP specialist, potenziata la piattaforma Mid con
l'apertura della filiale di Francoforte**

Ricavi +7% a €763m, con componente internazionale salita dal 40% al 55%⁶

RWA -23% (€15mld), risk density dal 61% al 38%, Ricavi/RWA dal 3,6% al 4,5%

Utile netto +8% a €244m, RORWA +20bps a 1,4%

**Consumer Finance (CF): leader in Italia anche in ambito digitale, creazione di
una piattaforma multicanale resiliente e altamente profittevole**

**Erogato record di €8,4mld con focus dei prestiti personali su distribuzione
diretta (~80%), digitale (~35%) e sviluppo BNPL (~€500m di flussi)**

**Ricavi +6% a €1.189m, con marginalità resiliente e forte driver di crescita del
margine di interesse**

**CoR a 168bps con overlays elevati (€175m)
crescita dovuta al differente mix e alla normalizzazione a livelli pre-Covid**

Utile netto ai massimi storici ~€383m

RoRWA al 2,7% (-20bps) post AIRB

Insurance (INS): contribuzione elevata e decorrelata

Ricavi +14% a €530m, utile netto +19% a €522m

RoRWA al 3,8%

**Holding Functions (HF): gestione dell'ALM funzionale allo sviluppo del Gruppo
ed alla crescita del margine di interesse nell'orizzonte di Piano**

Depositi stabili ai livelli elevati del FY23 (€28mld)

Record di emissioni obbligazionarie con spread in calo

Margine di interesse del Gruppo +10% a/a, solido nell'ultimo trimestre

⁶ percentuale calcolata su ricavi gestionali, escluso il trading proprietario



Il Consiglio di Amministrazione di Mediobanca, presieduto da Renato PAGLIARO, ha approvato i risultati di esercizio e consolidati al 30 giugno scorso del Gruppo Mediobanca illustrati dall'Amministratore Delegato Alberto NAGEL e dal Direttore Generale Francesco Saverio Vinci.

Alberto Nagel, Amministratore Delegato di Mediobanca, ha dichiarato: *“Nell’esercizio 2023-24 il Gruppo ha saputo raggiungere i **migliori risultati di sempre** in termini di ricavi (€3,6 miliardi), di utile (quasi €1,3 miliardi), di redditività (ROTE 14%) e distribuzione agli azionisti (€1,1 miliardi tra dividendi e buyback effettuati), dando **puntuale avvio alle principali iniziative del Piano 23-26**. Lo scenario dei prossimi mesi si presenta incerto per dinamiche geo-politiche e macro e richiederà la **capacità di volgere in opportunità un contesto atteso volatile**. Mediobanca è in una **posizione privilegiata per la specializzazione del suo modello, l’approccio responsabile, le competenze distintive di prodotto, il posizionamento, unico in Italia, sulle famiglie imprenditrici**. Con queste peculiarità e attraverso una **gestione sempre più efficiente degli attivi e del capitale**, abbiamo iniziato il secondo anno del Piano “One Brand – One Culture” con obiettivo di essere **una delle migliori storie di crescita e remunerazione per tutti gli stakeholders**”.*

Risultati consolidati

Il Gruppo prosegue il suo percorso di crescita chiudendo i dodici mesi **con risultati ai livelli massimi storici: ricavi 3.606,8 milioni (+9% a/a), utile netto 1.273,4 milioni (+24% a/a), utili per azione 12M €1,53 (+27% a/a), ROTE 14% (+1pp), RORWA 2,7% (+30bps a/a), DPS a €1,07 (+26% a/a).**

I risultati dell’esercizio rappresentano un brillante avvio del Piano “One Brand-One Culture” confermandone gli obiettivi (EPS €1,80, ROTE 15%), la visione e traiettoria basate su:

◆ Sviluppo prioritario del WM

Il WM raggiunge quasi 100 miliardi di TFA, ~925 milioni di ricavi, ~490 milioni di commissioni contribuendo al 30% dei ricavi bancari e al 52% delle commissioni di Gruppo. Con un utile netto di quasi 210 milioni ed una raccolta netta (NNM) superiore a 8 miliardi, Mediobanca è oggi un player riconosciuto, con tassi di crescita superiori alla media per l’approccio sinergico con il CIB (liquidity events per circa 1 miliardo nell’anno) e per l’accelerazione delle assunzioni di CF/bankers e l’acquisizione di clienti HNWI dopo il lancio di Mediobanca Premier.

◆ CIB sempre più “K-light”, internazionale e sinergico con il WM

Gli RWA del CIB scendono del 23% (a 14,9 miliardi) e rappresentano meno di un terzo degli RWA di Gruppo, con la risk density⁷ che scende dal 61% al 38%. La spinta dei prodotti a minor assorbimento di capitale e il rafforzamento del modello PIB incrementano l’efficienza dei ricavi (Ricavi/RWA dal 3,6% al 4,5%), con la componente internazionale salita dal 40% al 55% anche grazie all’acquisizione di Arma Partners avvenuta ad ottobre.

◆ Contribuzione elevata e sostenibile dal CF e INS

I ricavi CF si attestano a ~1,2 miliardi (+6% a/a) – I ricavi INS a 530 milioni (+14% a/a).

◆ Remunerazione degli azionisti e creazione di valore ai migliori livelli settoriali

L’esercizio prevede circa 1,1 miliardi di distribuzione (in crescita di circa il 50% a/a, di cui 885 milioni di dividendi e ~200 milioni di riacquisto e cancellazione di azioni), con DPS in crescita del 26% a €1,07 (di cui €0,56 in pagamento a novembre 24), EPS in aumento del 27% a € 1,53 e TBVPS a €11,6.

In dettaglio nell’esercizio 23/24:

⁷ CIB density calcolata come: CIB RWA/ CIB attivo



- ◆ **L'andamento commerciale è stato robusto e improntato ad una crescita sempre più selettiva degli attivi, orientata al valore e ad un minor assorbimento di capitale**
 - ◆ **le TFA salgono del 13% a/a, con addizionali €11 mld, a €99,4 mld (+€2,9 mld t/t)**, trainate dagli afflussi di AUM/AUA (NNM di €8,6 mld) che raggiungono €71,5 mld (+20% a/a, +2% t/t). Nell'ultimo trimestre si segnala l'entrata di circa **1 mld di liquidity events** e il commitment di **circa 1 miliardo da parte della clientela di Mediobanca Private Banking su nuove iniziative di Private Markets (TEC2)**;
 - ◆ **le attività ponderate per il rischio (RWA) sono in calo di oltre 3,8 miliardi nei dodici mesi (a 47,6 mld, -7,4% a/a) per la dinamica selettiva degli impieghi (CIB -3% a/a, WM stabili e CF +5%) e per l'avvio di misure di mitigazione del rischio nel CIB (RWA CIB pari a 14,9 miliardi, -23% a/a). La risk density (RWA/attivo) di Gruppo scende dal 56,1% al 48%, quella CIB dal 60,8% al 38,1%. L'ultimo trimestre vede un calo di oltre 1 miliardo degli aggregati principalmente per l'esecuzione della prima transazione ABS/SRT nel CF (risparmio di 500 milioni di RWA che bilancia in parte l'aggravio di 900 milioni legato all'introduzione dei modelli AIRB nel primo trimestre dell'esercizio) e per rimborsi nel CIB.**
- ◆ **I ricavi salgono a €3.606,8 milioni (+9,2% a/a) con un contributo trimestrale di 978,6 milioni (+9% t/t), progresso di tutte le divisioni (WM +13% a 923,6 milioni, CIB +7% a 762,6 milioni, CF +6% a 1.188,9 milioni, INS +14% a 530,2 milioni, HF +1% a 223,5 milioni), e con una crescita del 17% delle componenti a basso assorbimento di capitale (WM, CIB advisory/DCM, Ass.Generali in primis).**
 - ◆ **il margine di interesse chiude a 1.984,8 milioni (+10,2% a/a)** con un andamento stabile nell'ultimo trimestre (492,4 milioni). La crescita deriva dal riprezzamento dei crediti (da 4,26% a 5,88%⁸), favorito anche dal diverso mix dei volumi, superiore all'incremento del costo della raccolta (da 1,35% a 2,41%⁸) e dall'incremento del portafoglio titoli del banking book in termini di volumi (+550 milioni) e rendimenti (da 2,56% a 2,92%⁶) nonché il maggior contributo dai desk trading (proprietario e Markets). L'andamento dei rendimenti ha favorito il margine della Tesoreria (da 98,1 a 146,9 milioni) e delle altre divisioni: Consumer a 1.043,9 milioni (+6% a/a), Wealth Management a 425 milioni (+17,6% a/a) e CIB a 307 milioni (+6,6% a/a); l'ultimo trimestre mostra un andamento stabile scontando l'andamento dei tassi di mercato, l'effetto delle promozioni avviate ad aprile sul costo dei depositi, la sostituzione di diverse operazioni di swap in scadenza nel Consumer e i rimborsi nel Large Corporate;
 - ◆ **le commissioni salgono dell'11,5% a 939,4 milioni, con l'ultimo trimestre record (279,2 milioni, +17,3% t/t), trainato dall'ottima performance del CIB (135,8 milioni)** a conferma della ripresa del mercato dell'Investment Banking e del posizionamento del Gruppo nelle principali operazioni domestiche ed internazionali. A livello di singole divisioni il Wealth Management conferma il percorso di crescita (489,4 milioni, +8,9% a/a, +2,6% t/t) con un incremento stabile di management (344 milioni, +4% a/a e +3% t/t) e upfront (97 milioni, +25% a/a; +8% t/t) e un balzo di banking fees (104,6 milioni, +10% a/a) e performance fees (14,8 milioni, +75% a/a) soprattutto nel primo semestre. Il Corporate and Investment Banking mostra un aumento (360,6 milioni; +24,6% a/a) con una crescente componente "capital-light" (in particolare advisory 228 milioni, +59% a/a e DCM 24 milioni +39% a/a) ed internazionale (di cui 66,9 milioni dal consolidamento Arma); infine il Consumer salda a 145,1 milioni (+5,7% a/a; -10,7% t/t) favorito dalla crescita del Buy Now Pay Later, con il calo dell'ultimo trimestre per i maggiori rappel commerciali;
 - ◆ **i proventi da Tesoreria saldano a 172,2 milioni (-16,3% a/a da 205,7 milioni)** con un contributo trimestrale di 38,6 milioni, in lieve calo rispetto ai precedenti; il gap rispetto allo scorso anno è concentrato nel trading proprietario (-69%, da 62,1 a 19,5 milioni, di cui 5,3

⁸ escluse le coperture



milioni nel trimestre) che tuttavia mostra un buon contributo al margine di interesse; la gestione del banking book si conferma sui livelli di 12 mesi fa (39,1 milioni contro 42,8 milioni) con circa 10 milioni di realizzi sui titoli del banking book che ha visto la ripresa della valorizzazione del portafoglio HTC&S. Cresce l'attività Markets con clientela (+4%, da 72,7 a 75,6 milioni, di cui 12 milioni nel trimestre). I dividendi ed altri proventi del Principal Investing/Insurance salgono da 16 a 26,6 milioni, di cui 14,6 milioni nel trimestre per taluni contributi straordinari;

- ◆ **l'apporto all'equity method di Assicurazioni Generali è pari a 503 milioni, in deciso aumento rispetto allo scorso anno (442,8 milioni)** grazie alla crescita registrata in tutti i segmenti di business riflettendo la resilienza e diversificazione delle fonti di utili nonostante la maggiore incidenza di danni catastrofali; il risultato della Compagnia, inoltre, beneficia di utili non ricorrenti derivanti dalle cessioni di TUA Assicurazioni SpA e di Generali Deutschland Pensionskasse (pro-quota per circa 45 milioni) nonché degli effetti finanziari legati all'introduzione dei nuovi principi contabili (IFRS17 e 9).
- ◆ **Cost/income è stabile al 43%**, comprensivo dei continui investimenti in distribuzione, innovazione e talenti, nonché dell'impatto inflazionistico:
- ◆ **I costi di struttura si attestano a 1.542,2 milioni (+9,1% a/a, +7,6% t/t) con una incidenza del costo lavoro per 804,5 milioni (+10,5% a/a, +6,3% t/t) e delle spese amministrative per 737,7 milioni (+7,7% a/a, +9,1% t/t).** La forte crescita di organico (+216 risorse da 5.227 a 5.443) e gli effetti del rinnovo contrattuale si riflettono nella maggior componente fissa della remunerazione (+12% a/a) cui si aggiunge la quota di variabile (+8% a/a) che sconta, soprattutto nel Corporate and Investment Banking (+15% a/a), l'andamento favorevole dei ricavi dell'ultimo trimestre. La dinamica dei costi amministrativi, come già evidenziato nei precedenti trimestri, resta collegata alla spesa IT (+8,7%, da 276 a 309 milioni) con una forte componente progettuale (+25%, a 68 milioni) legata ad iniziative di Gruppo (piano di resilienza tecnologica, migrazione al cloud, sviluppo piattaforma ESG) e delle singole divisioni (WM: mobile collaboration, digitalizzazione del reporting, rafforzamento dei sistemi core; CF: piattaforme Pagolight, miglioramento customer experience, multicanalità; CIB: piattaforma BTP specialist). Si incrementano inoltre le spese di marketing (+8%) in particolare nel Wealth Management (+18%) a supporto del rebranding di CheBanca! nonché le spese per viaggi e rappresentanza. A livello di singole divisioni: i costi totali del Wealth Management saldano a 613,5 milioni (+10,5% a/a; +1,1% t/t); il Consumer a 369,5 milioni (+6,4% a/a; +1,6% t/t); il Corporate and Investment Banking a 379,9 milioni (+16,1% a/a; +19,4% t/t) con un contributo Arma di 25,5 milioni (+8% a/a al netto di Arma); le Holding Functions scontano l'uscita di Revalea e saldano a 192,3 milioni (+11% a/a ex Revalea).
- ◆ **Il costo del rischio di Gruppo scende a 48bps (43bps nell'ultimo trimestre)**, con l'aumento del CF (da 143 a 168bps), contenuto dalla dinamica del CIB (riprese per 5bps). **La qualità degli attivi si conferma eccellente, con overlays elevati** (222 milioni, con 47 milioni di utilizzo nell'anno (di cui 34 milioni nel CF), di cui 14 milioni nell'ultimo trimestre).
- ◆ **Le rettifiche su crediti flettono del 6,7% e si attestano a 252,1 milioni (270,1 milioni lo scorso anno) pari ad un costo del rischio di 48bps (-4bps a/a).** Il Corporate and Investment Banking mostra riprese nette di valore per 10,6 milioni (rettifiche per 32,3 milioni lo scorso anno); la crescita delle rettifiche nel Consumer (da 203,9 a 249,7 milioni) recepisce, da un lato, una lieve ripresa dei tassi di default e insoluti (di fatto riallineati al pre-covid) e sconta, dall'altro, un mix degli impieghi orientato ai prestiti personali diretti; in questo contesto il CoR sale da 145 a 168bps, incluso 33,6 milioni di utilizzo di overlays. L'apporto delle Holding Functions si riduce a 5,6 milioni (coincidente, dopo l'uscita di Revalea, al solo Leasing) mentre il Wealth Management si attesta a 7,4 milioni, di cui 6,7 nel comparto mutui ipotecari. Lo stock di overlay si attesta a 221,6 milioni (erano 268 milioni 12 mesi fa) con un utilizzo che sconta da un lato la ricalibratura dei parametri di rischio ECL nel Consumer e, dall'altro, il minore impatto dell'inflazione nel Corporate.



- ◆ **Utile netto sale a 1.273,4 milioni (+24,1% a/a)**, con **EPS 1,53 (+27% a/a)**, **ROTE adj. al 14% (+1pp)**, **RORWA adj 2,7% (+30bps a/a)**, con un ultimo trimestre che si attesta su livelli elevati (a 327,3 milioni) malgrado la maggiore incidenza di componenti non ricorrenti:
 - ◆ 50,7 milioni per i contributi ai fondi di risoluzione che riguardano principalmente il contributo ordinario (23,9 milioni contabilizzato nel secondo trimestre) e l'anticipo nell'ultimo trimestre dell'ultima rata, (24,2 milioni; versata lo scorso 2 luglio) al Fondo Interbancario (Deposit Guarantee Schemes)
 - ◆ 31,7 milioni di impairment del marchio RAM AI, contabilizzato nell'ultimo trimestre
 - ◆ altre riprese nette per 6,1 milioni, sbilancio gli effetti valutativi del banking book (rettifiche titoli e fair value fondi di investimento) positivi per 13,9 milioni ed altri costi non ricorrenti per 7,8 milioni, incluso ammortamenti anticipati di software (-6,8 milioni).

- ◆ **Alla luce dei risultati, il Consiglio ha deliberato di proporre alla prossima Assemblea, subordinatamente all'autorizzazione della BCE:**
 - ◆ **la distribuzione di un dividendo annuale complessivo di €1,07** (payout del 70%) che, tenuto conto dell'anticipo erogato a maggio (€ 0,51) corrisponde a **un saldo a novembre di €0,56 per azione**. L'importo verrà messo in pagamento il 20 novembre prossimo con "record date" il 19 novembre e data stacco il 18 novembre.
 - ◆ **l'avvio di un piano di riacquisto e cancellazione di azioni proprie (il secondo nell'arco del Piano 23/26)**, per un controvalore pari a **circa 385 milioni che, alle quotazioni odierne, corrispondono a circa il 3,1% del capitale sociale**. Il numero di azioni, oggetto del predetto piano da sottoporre alle delibere assembleari, **verrà fissato in sede di approvazione del Bilancio a settembre. Di predette azioni potrà essere cancellato fino a circa l'80%**.

Riguardo alle poste patrimoniali, **il totale attivo cresce da 91,6 a 99,2 miliardi** in gran parte per la maggior attività di tesoreria fronteggiata da passività a breve, in dettaglio:

- ◆ **gli impieghi a clientela si mantengono stabili a 52,4 miliardi** con una dinamica positiva del Consumer (+5,1%, da 14,5 a 15,2 miliardi) che compensa il calo del Corporate and Investment Banking (da 19,6 a 19 miliardi) malgrado la tenuta del factoring (+3,1% a 2,9 miliardi); il Wealth Management resta invariato a 16,8 miliardi mentre le Holding Functions risentono, oltre che della cessione di Revalea (-238,8 milioni), della flessione del Leasing (-11,1%, da 1,4 a 1,2 miliardi);
- ◆ **le attività deteriorate lorde saldano a 1.336,7 milioni** sostanzialmente stabili rispetto allo scorso esercizio (1.339,7 milioni) **con un'incidenza sul totale degli impieghi pari al 2,5% e copertura al 69%**. Il *Corporate and Investment Banking* più che si dimezza (da 135,7 a 51,2 milioni) dopo alcuni rimborsi e cessioni di *single name Large Corporate*. Il *Leasing* salda a 79,8 milioni in ulteriore calo rispetto allo scorso anno (107,8 milioni). Il *Consumer Finance* sale da 878 a 978 milioni a seguito dell'atteso incremento dei tassi di *default* che si riportano ai valori pre-Covid con un'incidenza sugli impieghi lordi del 5,93% (5,59%). Il *Wealth Management* si incrementa di circa 10,1 milioni per l'ingresso di alcune posizioni della divisione *Private* adeguatamente contro-garantite.



- ◆ **le posizioni nette a Stage2 flettono da 2.491,6 milioni a 2.331,5 milioni (4,4% degli impieghi netti)** prevalentemente per la riduzione nel CF (da 1.364,2 a 1.234 milioni).
- ◆ Il tasso di copertura degli impieghi in bonis di Gruppo è stabile all'1,31% (1,34% lo scorso anno); in lieve calo il Consumer che si attesta al 3,67% (3,75%). **Lo stock di overlays si attesta a circa 222 milioni, di cui 175 milioni nel Consumer, in contenuta graduale discesa rispetto allo scorso esercizio (rispettivamente 268 e 209 milioni)**
- ◆ **i titoli del banking book crescono da 10,5 a 11,3 miliardi** (di cui 4,6 nel portafoglio HTC e 6,6 in quello HTC&S) ed incorporano l'acquisto di titoli di stato per 4,9 miliardi, di cui solo un terzo italiani; l'andamento favorevole del mercato migliora la riserva OCI a -9,2 milioni, da -73,2 milioni, riducendo le minusvalenze inesprese di Hold to Collect da 85,4 a 44,2 milioni;
- ◆ **gli impieghi netti di tesoreria aumentano da 5 a 6,4 miliardi**, il rimborso del finanziamento T-LTRO (-4,3 miliardi, stock residuo a 1,3 miliardi) è stato fronteggiato da un maggior ricorso alla raccolta di tesoreria (+5 miliardi); per contro la crescita negli investimenti azionari e obbligazionari (a 3,9 e 3,5 miliardi) per cogliere opportunità di mercato e migliorare il risultato è stata fronteggiata da operazioni di repo e secured financing (+6,3 miliardi). Le disponibilità liquide depositate presso la Banca Centrale Europea si sono ridotte da 3,5 a 2,6 miliardi;
- ◆ **la raccolta salda a 63,7 miliardi (+3,2 miliardi)** per l'aumento di quella cartolare (da 22,3 a 27,6 miliardi) che ha segnato il record di nuove emissioni (8,2 miliardi) a fronte di 2,9 miliardi di rimborsi. L'efficace strategia di accesso al mercato e l'ampia diversificazione della clientela (istituzionali\reti proprie\reti terze) ha consentito di ridurre il costo dello stock (129bps rispetto ai 132bps dello scorso anno), malgrado la maggior raccolta di strumenti di capitale (300 milioni di Tier2 e 1 miliardo di SNP, pari all'80% dell'importo previsto complessivamente nel Piano 23-26); i depositi Wealth Management restano sostanzialmente invariati a 27,9 miliardi anche a seguito di iniziative promozionali ed eventi di liquidità. Sale anche la raccolta interbancaria (da 4,5 a 6,8 miliardi) a spread competitivi (-11 bps rispetto allo scorso anno).
- ◆ **le TFA salgono del 13% a/a, con addizionali €11,4mld, a quasi €100 miliardi** (€99,4 miliardi, +€3 miliardi t/t), **trainate dagli afflussi di AUM/AUA (NNM di €8,6 miliardi)** e dalla stabilità dei depositi sui livelli elevati dello scorso esercizio. Nell'ultimo trimestre si segnalano afflussi per €3,3 miliardi con l'entrata di circa 1,5 miliardi di depositi anche a seguito di campagne promozionali ed eventi di liquidità intercettati dal Private Banking. L'effetto mercato è positivo per 3,0 miliardi (pressoché nullo nell'ultimo trimestre). Lo stock di AUM/AUA salda a 71,5 miliardi (+19,5% a/a e +2% t/t) ripartito tra Private (33,8 miliardi; +22,7% a/a; +1,4% t/t), Premier (24,9 miliardi; +21,2% a/a; +4,4% t/t) e Asset Management (28,2 miliardi; +9% a/a, di cui 15,5 collocati dalle reti del Gruppo). Lo stock di depositi resta sui livelli dello scorso anno (27,9 miliardi) distribuiti tra Premier (16,9 miliardi), Mediobanca Private (5,9 miliardi) e CMB Monaco (5,1 miliardi).
- ◆ **La base patrimoniale si conferma elevata con indice CET1⁹ al 16,1% (15,2% al netto della nuova proposta di acquisto azioni proprie, da eseguire nell'es.24/25) e leverage ratio al 7,1%.**
Nel dettaglio:
 - ◆ **CET1 al 16,1% (15,9% a giugno 23, 15,2% a marzo 24).** L'ampia generazione di utile e le misure di mitigazione del rischio (+290bps di generazione complessiva) hanno permesso di finanziare la remunerazione degli azionisti e assorbire gli impatti negativi (contabilizzati nei primi 6 mesi) quali l'introduzione dei modelli AIRB nel Consumer e l'attività M&A (-50bps prevalentemente legati ad Arma Partners e destinati a ridursi a 30bps nei prossimi anni per l'utilizzo di azioni proprie nel completamento dell'acquisizione). L'aumento del trimestre è legato all'ulteriore riduzione degli attivi ponderati nel CIB, all'operazione SRT effettuata nel CF (+15bps), e all'incasso del dividendo AG nel mese di maggio (+25bps). **L'effetto del**

⁹ CET1 FL a regime, pro-forma considerando permanente il Danish Compromise come approvato dal Parlamento Europeo lo scorso 24 aprile (beneficio di ~100bps).



nuovo piano di buyback, da eseguire nell'esercizio 24/25 e soggetto all'autorizzazione della BCE e dell'Assemblea, **pari a -90bps, è interamente dedotto dal ratio di giugno 2024, che scende così dal 16,1% al 15,2%;**

- ◆ **Total Capital ratio al 18,6% (17,7% inclusa la deduzione della nuova proposta di buyback)**, in lieve aumento per effetto della nuova emissione subordinata di 300 milioni dello scorso gennaio;
- ◆ **Maximum Distributable Amount (MDA) buffer¹⁰ di circa 510bps**, a fronte di un **Overall Capital Requirement¹¹ dell'8,24%**;
- ◆ **Leverage ratio stabile al 7,1%**, significativamente sopra il requisito minimo del 3%;

Indice MREL, pari al 43,5% degli RWA e al 20,3% delle esposizioni LRE, si mantiene superiore ai requisiti minimi fissati per il 2024 pari al 23,57% degli RWA ed al 5,91% delle esposizioni LRE.

Risultati divisionali

- 1. Wealth Management¹²: ben avviato lo sviluppo prioritario e distintivo del WM, con valorizzazione del modello Private Investment Banking, rebranding e riposizionamento di Mediobanca Premier, potenziamento dell'offerta. Ricavi e utile in crescita a doppia cifra (rispettivamente ~€925m e ~€210m), con TFA in aumento a ~€100mld (+13% a/a), dopo afflussi di AUM/AUA di poco inferiori ai €9mld nei dodici mesi, ai migliori livelli settoriali. RORWA in ascesa al 3,6%.**

La divisione chiude i dodici mesi dell'esercizio con risultati record e crescita a doppia cifra. L'utile netto si attesta a 208,5 milioni (+28,8% a/a; +4,7% t/t) dopo ricavi per 923,6 milioni (+12,6% a/a; +0,5% t/t), Cost/Income in calo al 66,4% (67,7% lo scorso anno) e COR in calo a 4bps; **il RORWA della divisione si attesta al 3,6% (3,1% fine esercizio scorso).** I risultati sono apprezzabili in un contesto di mercato sfidante e contraddistinto da una domanda elevata di prodotti di risparmio amministrato e da un'elevata competizione sui depositi, in parte bilanciato dalla performance solida delle principali asset class. **La raccolta netta (NNM) degli ultimi sei mesi è stata pari a 4,6 miliardi posizionando il Gruppo Mediobanca ai migliori livelli settoriali¹³**

Prosegue con successo il percorso avviato seguendo linee strategiche previste nel **Piano "One Brand One Culture"** che include:

- ◆ **Sviluppo prioritario del Wealth Management: i ricavi e l'utile netto della divisione sono in crescita a doppia cifra** (rispettivamente +12,6% e +28,8%). A livello di Gruppo **la divisione WM**

¹⁰ *Maximum Distributable Amount* – MDA: livello minimo di capitale CET1 richiesto che include la *shortfall* di capitale AT1 e Tier2.

¹¹ L'Overall Capital Requirement sul CET1 include il 56,25% del requisito aggiuntivo P2R aggiornato a seguito dell'ultimo processo SREP pari all'1,75%, il Conservation Capital Buffer (2,50%), il Countercyclical Buffer ed il nuovo requisito O-SII introdotto per Mediobanca a partire dal 2024 pari a 0,125% (dal 2025 a regime pari a 0,25%). I requisiti non tengono conto del nuovo buffer per rischio sistemico recentemente introdotto da Banca d'Italia pari all'1% entro giugno 2025 (transitorio pari a 0,5% entro dicembre 2024).

¹² Include il segmento Premier Banking (Mediobanca Premier), il Private Banking (MBPB, CMB), l'Asset Management (MB SGR e MB Management Company, Polus Capital, RAM AI), nonché le attività di Spafid.

¹³ Nello stesso periodo (gennaio-giugno 2024) Banca Mediolanum ha raccolto 5,7 miliardi, Fineco 5,0 miliardi, Banca Generali 3,6 miliardi.



rappresenta il secondo contributore ai risultati in termini di ricavi e il primo per commissioni (con un apporto superiore alla metà delle commissioni totali).

- ◆ **Valorizzazione del modello distintivo Private Investment Banking:** il posizionamento unico di Mediobanca presso le famiglie imprenditrici, basato sulla doppia relazione PB-IB, ha permesso nei 12 mesi di generare **9 operazioni IB Midcap**, raccogliere circa **1 miliardo di liquidity events**, di cui circa **250 milioni in cross selling con la divisione CIB**. È stata ampliata l'offerta distintiva di prodotti **Private Markets** che raggiungono un commitment complessivo pari a €4,2 miliardi di cui la metà investiti.
- ◆ **Approccio "One Brand-One Culture": il riposizionamento e la ridenominazione di CheBanca! in Mediobanca Premier**, avvenuta a gennaio 2024, rappresenta l'iniziativa strategica più importante e iconica perché **associa il marchio Mediobanca ad un profondo percorso di riposizionamento verso la clientela Premier, il segmento più ampio ed interessante del mercato del risparmio domestico. Dopo il rebranding si è registrata una significativa accelerazione delle assunzioni** di bankers e consulenti finanziari con portafogli di dimensioni maggiori e ed è **cresciuta la clientela di fascia elevata** (+3K clienti HNWI, -40K clienti mass). L'approccio "One Brand-One Culture" si è manifestato, inoltre, anche in una **più vicina interazione tra distributori e fabbriche di Gruppo** con l'obiettivo di presentare con una proposizione proprietaria distintiva in termini di offerta commerciale che includa i servizi di advisory del CIB, nonché la possibilità di fare leva sulle competenze della Ricerca di Mediobanca Research ed Area Studi in un'ottica di one stop shop.
- ◆ **Ampliamento della struttura distributiva**, rinvigorito dopo il lancio di Mediobanca Premier: **crescita di 70 unità (da 1.236 a 1.306 unità), di cui 1.151 nel Premier distribuiti tra bankers (536 unità, +14) e consulenti finanziari (615 unità, +50), dislocati su 102 filiali e 107 punti vendita. Il Private incrementa i bankers a 155 (+6).**

Tra le iniziative commerciali sviluppate nell'esercizio, si segnalano:

- ◆ **Mediobanca Private:** prosegue l'arricchimento dell'offerta sia **Public Market** (sono state introdotte 4 nuove strategie di Gestione Patrimoniale ed il lancio dei primi 2 certificati a gestione attiva) **che Private Markets** (nuove iniziative evergreen con operatori primari quali Apollo, KKR, Partners Group). Sono **in fase di collocamento il fondo chiuso di Private Equity sviluppato in collaborazione con Investindustrial e l'iniziativa sul Real Estate internazionale in partnership con UBS Asset Management**. L'attività di investimento del programma **Blackrock** è proseguita con 4 nuove operazioni superando i 500 milioni di investimento. Per quanto riguarda i **Club Deal** con **target PMI italiane ad alto potenziale**, si è concluso il primo programma di investimento da 500 milioni (**TEC**) ed **è stata completata la raccolta del commitment per la seconda edizione (TEC 2) per un importo di 900 milioni**, con il primo investimento in una società operante nel settore *turistico/hospitalità*.
- ◆ **Mediobanca Premier:** i tassi elevati hanno favorito il collocamento **di diverse tipologie di emissioni obbligazionarie distinte per durata e per valuta, nonché l'accesso a nuove promozioni sulla raccolta diretta finalizzata alla crescita e conversione delle masse**. Per quanto riguarda i prodotti d'investimento **sono stati collocati titoli per un controvalore pari a 1,4 miliardi, di cui quasi 250 milioni in certificates**. È stata **ampliata la gamma dei fondi in delega di gestione con 2 nuove strategie**, in *partnership* con primari *Asset Manager Internazionali* (Mediobanca Pictet New Consumer Trend, Mediobanca Schroders Diversified Income Bond) **per complessivi 129 milioni**; prosegue inoltre il **collocamento sulle strategie già presenti in portafoglio** (Mediobanca Morgan Stanley Step In Global Balanced ESG Allocation, Mediobanca Fidelity World Fund, Mediobanca MFS Prudent Capital, Mediobanca Nordea World Climate Engagement) **per complessivi 141 milioni**. *In aggiunta, sempre per cogliere le favorevoli condizioni di tasso di mercato e soddisfare la richiesta dei clienti verso prodotti obbligazionari, sono stati collocati 4 nuovi fondi Target Maturity obbligazionari:* MB Selezione



Cedola Italia 2026 e 2029 (complessivi 278 milioni), MB ESG Credit Opportunities 2029 (60 milioni), MB ESG Credit Opportunities 2030 (27 milioni), la cui finestra di collocamento termina oltre la fine dell'esercizio. Entrambe i fondi MB ESG Credit Opportunities sono classificati art. 8 ex SFDR.

- ◆ **Nell'Asset Management** Polus ha consolidato la crescita degli AUM che ora saldano a 8,7 miliardi. Nel segmento dei **CLO** l'attività europea ha visto la chiusura di due operazioni (CLO XVI e XVII) con una raccolta complessiva di circa 800 milioni. Il **Master Fund** ed il fondo chiuso **Special Situations** hanno visto flussi positivi di raccolta. RAM prosegue nel suo percorso di turnaround focalizzandosi sulle aree core.

Le attività gestite per conto della clientela (**TFA**) **saldano a 99,4 miliardi** (erano 88 miliardi ad inizio esercizio e 96,5 a fine trimestre scorso) con uno stock **di AUM/AUA di 71,5 miliardi** (59,8 miliardi a fine giugno) e depositi per 27,9 miliardi (28,2 miliardi); il segmento Premier contribuisce alle TFA per 41,8 miliardi (+11,4% a/a e +3,2% t/t), di cui 24,9 AUM/AUA (+21,2% a/a e +4,4% t/t) e 16,9 di depositi, il Private per 44,9 miliardi (+15,7% e +4% t/t), 33,8 miliardi (+22,7% e +1,4% t/t) e 11 miliardi (circa 35% in time depo) rispettivamente, mentre l'Asset Management per 28,2 miliardi (+9% e stabili nel trimestre), di cui 15,5 collocati all'interno del Gruppo.

I ricavi della divisione sono in crescita del 12,6% (da 820,5 a 923,6 milioni), con un apporto nel trimestre (233,5 milioni) sostanzialmente stabile (+0,5% rispetto al trimestre precedente). In dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse cresce del 17,6%** (da 361,5 a 425 milioni) con un apporto nel trimestre stabilizzato a 105,1 milioni; la crescita del rendimento degli impieghi (a parità di volumi) compensa l'incremento del costo della raccolta per l'entrata a regime della promo finalizzata ad attrarre nuovi clienti e a mantenere le masse (27,9 miliardi di depositi). Il contributo Private chiude a 151,2 milioni (+29,8% a/a; -3,9% t/t), il Premier a 273,8 milioni (+11,8% a/a, stabile t/t) con una crescita che resta più contenuta per la diversa struttura ALM e di rischio tasso;
- ◆ **le commissioni crescono dell'8,9%** (da 449,6 a 489,4 milioni) con un contributo trimestrale di 126,1 milioni (+2,6% t/t); rispetto allo scorso anno crescono le upfront fees (da 77,1 a 96,6 milioni; +25% a/a) collegate all'importante collocamento di strumenti fixed income (titoli di stato, obbligazioni e certificates-CLN) nonché degli strumenti di Private Markets (operazione TEC2 nel quarto trimestre) e le banking fees (da 95,1 a 104,6 milioni; +10% a/a) mentre è più contenuta la salita delle management fees (da 329,6 a 344,4 milioni; +4% a/a) che riflette l'andamento del risparmio gestito la cui ripresa è concentrata nella seconda parte dell'esercizio; infine le performance fees raddoppiano (da 8,4 a 14,8 milioni; 8,7 registrate nel primo semestre).

I costi di struttura aumentano da 555,1 a 613,5 milioni (+10,5%) per il maggior costo lavoro (+10,5%, da 294,2 a 325,1 milioni) che riflette, oltre al rafforzamento della struttura (+62 risorse), gli adeguamenti al nuovo contratto nazionale collettivo nonché il maggior costo delle manleve connesso al reclutamento; le spese amministrative salgono del 10,5% (da 260,9 a 288,4 milioni) principalmente per IT (+9% a 99 milioni) cui si affiancano investimenti per filiali e sedi (+13% a 49 milioni), incluso l'avvio di Mediobanca Premier.

Le rettifiche su crediti si riducono a 7,4 milioni (10,5 milioni) e pressoché senza ricorso ad overlays (pari a 12 milioni) a conferma della buona qualità degli attivi con una quota di deteriorato contenuta e favorita dalla bassa esposizione della clientela al rialzo dei tassi attraverso la formula della rata costante/protetta.

Gli impieghi creditizi, sostanzialmente invariati, saldano a 16,9 miliardi, di cui 12,6 miliardi di mutui residenziali (stabili nonostante il dimezzamento delle nuove erogazioni da 2,2 a 1,1 miliardi condizionate dalla minore domanda e dalla maggior concorrenza delle banche commerciali) e 4,3 miliardi di finanziamenti Private (di cui 2,9 miliardi relativi a CMB).



Le attività deteriorate lorde passano da 218,2 a 227,7 milioni (pari all'1,3% degli impieghi) e riguardano prevalentemente i mutui ipotecari di Mediobanca Premier (156 milioni, 1,2% dello stock). Il tasso di copertura è pari al 42,9% (73,5% sulle sofferenze). La quota Private lorda è di 72 milioni (1,7% dello stock, di cui 57,7 milioni ex CMB Monaco). Su base netta le attività deteriorate sono pari a 130 milioni (pari allo 0,77% degli impieghi netti) di cui 67,9 milioni rappresentati dai mutui ipotecari di Mediobanca Premier; le sofferenze nette si attestano a 24 milioni interamente ascrivibili ai prodotti erogati da Mediobanca Premier.

2. Corporate & Investment Banking: ricavi in significativa ripresa ad oltre €760m (+7% a/a), trainati dalla componente K light (dal 27% al 35%), dall'accelerazione dell'Investment Banking, dal maggior contributo internazionale (dal 40% al 55%) e dall'approccio sinergico con il WM. Utile netto di €244m (+8% a/a) con RORWA 1,4% (+20bps), anche grazie all'ottimizzazione degli attivi (RWA a €14,9 mld, -23,5% a/a). Positivo avvio delle principali iniziative di Piano (istituzione del team Energy Transition, potenziamento del Mid internazionale con apertura filiale di Francoforte e qualifica di BTP specialist).

Il Corporate & Investment Banking chiude l'esercizio 2023/2024 con i **ricavi più elevati di sempre, pari a 762,6 milioni (+7% a/a)**, sostenuti dalla graduale ripresa dell'Investment Banking negli ultimi sei mesi, dal consolidamento di Arma Partners, dall'evoluzione sempre più selettiva degli impieghi e mostrando **un'importante accelerazione nell'ultimo trimestre (226,7 milioni, +17,1% t/t)**. **L'utile netto si attesta nell'esercizio a 243,5 milioni (+8,1% a/a), cui corrisponde un RORWA in crescita di 20bps a 1,4%.**

Il Piano "One Brand – One Culture" individua un percorso di crescita che vede la divisione di **Corporate & Investment Banking diventare sempre più capital-light, internazionale e sinergica al WM**. I risultati raggiunti nel primo anno di Piano confermano questa traiettoria, mostrando:

- ◆ un'importante evoluzione a favore di **attività/prodotti capital-light¹⁴ e una maggiore disciplina nell'utilizzo di capitale nei prodotti capital-intensive**, che si riflette in una maggiore efficienza dei ricavi (ricavi/RWA dal 3,6% al 4,5%);
- ◆ **la quota di ricavi rivenienti da attività a basso assorbimento di capitale è cresciuta al 35%** (vs 27% dello scorso anno), trainata dall'Advisory, che oggi rappresenta circa il 30% dei ricavi e che ha beneficiato dell'acquisizione di Arma Partners e della crescente collaborazione con il WM, e dal DCM;
- ◆ **gli RWA si sono ridotti per circa 4,6 miliardi (-23,5% a/a)**, con risk density ridotta dal 61% al 38,1%, per effetto di logiche di erogazione più selettive a favore della marginalità del capitale assorbito e dell'utilizzo di specifiche misure di mitigazione del rischio;
- ◆ **una crescita della componente internazionale dei ricavi dal 40% al 55%⁶**, grazie anche all'acquisizione di Arma Partners.

I buoni risultati sono stati raggiunti grazie al **positivo avvio nel corso degli ultimi 12 mesi delle principali iniziative previste dal Piano 23-26**, alcune delle quali avranno piena manifestazione nei prossimi anni:

- ◆ **è stata rafforzata la leadership nel segmento dell'Advisory Tech/Digital con l'acquisizione di Arma Partners**, che nei primi 9 mesi di consolidamento ha concluso 16 operazioni (tra

¹⁴ I ricavi capital-light CIB includono le commissioni con esclusione del Lending e dello Specialty Finance.



cui l'aumento di capitale di Visma da parte di Hg, la più grande ricapitalizzazione di una società di software sostenuta da un Private Equity, la vendita di Civica a Blackstone e l'acquisizione di Ellis Group da parte di Apex Partners) e ha contribuito **ai ricavi della divisione per 68 milioni**;

- ◆ **è stata rafforzata la piattaforma Mid-Cap**, non solo in Italia grazie all'efficace collaborazione con il Private Banking, ma anche in Spagna e in Germania, con l'apertura della filiale di Francoforte il 1° luglio 2024;
- ◆ **è stato costituito un team dedicato alla Transizione Energetica**, che nel corso dell'esercizio è stato coinvolto in importanti operazioni in Italia e Spagna, ed **è stata potenziata la copertura dei Private Capital**;
- ◆ **è stata ottenuta la qualifica di BTP specialist** a giugno 2024 e sono stati avviati il CO₂ trading e la piattaforma di Certificate in Svizzera.

Il mercato europeo del M&A ha iniziato il 2024 in ripresa con un aumento del 45% nei volumi delle operazioni annunciate rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, trainato da una maggiore presenza di operazioni di grandi dimensioni con un calo del numero di operazioni di medie-piccole dimensioni. Nel mercato italiano, che ha registrato volumi di operazioni annunciate quattro volte maggiori rispetto al primo semestre del 2023, la crescita è stata superiore rispetto alla media europea, e così anche nel Regno Unito e in Spagna, mentre Francia e Germania hanno registrato tassi di crescita più contenuti.

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

Tra le principali operazioni completate in Italia si evidenziano l'aumento di capitale riservato in Eni Plenitude da parte di Energy Infrastructure Partners, la joint venture tra Italiana Petroli e Macquarie e la vendita del 49% della partecipazione in Enel Libra Flexsys a Sosteneo da parte di Enel nel settore Energy Transition, l'acquisizione di SKS365 da parte di Lottomatica nel settore TMT, oltre ad alcune operazioni nel segmento Midcap, tra cui l'acquisizione di Autry International da parte di Style Capital e la vendita di Magister Group a W-Group.

Mediobanca ha agito come **advisor** in alcune rilevanti operazioni di M&A a livello Europeo, tra cui l'offerta pubblica di acquisto volontaria su Greenvolt da parte di KKR e la vendita di Enerfin a Statkraft da parte di Elecnor, mentre sul mercato francese con Messier et Associés all'acquisizione di Bolloré Logistics da parte di CMA-CGM nel settore Infrastructure, e l'acquisizione di Micropole da parte di Talan nel settore TMT.

Nel **Debt Capital Markets** - che ha visto un'attività molto intensa - Mediobanca ha preso parte ad alcune delle maggiori emissioni obbligazionarie senior e subordinate sia in Italia (tra cui Ferrari, IMA, UnipolSai, Snam, Stellantis, Terna) sia negli altri core markets (tra cui Raiffeisen Bank, Swisscom, Flutter Entertainment, Santander, Telefonica), con crescente presenza nel segmento ESG.

Nell'**Equity Capital Markets** - ancora impattato dalla selettività degli investitori in particolare negli IPO - Mediobanca ha agito in qualità di Joint Global Coordinator e Joint Bookrunner sia nelle due operazioni svolte per conto di Campari, il collocamento di circa il 6% del capitale tramite ABB e l'emissione di un bond convertibile, sia nella cessione del 25% del capitale di Monte dei Paschi tramite ABB per conto del Ministero dell'Economia.

Nell'ambito dell'attività di Lending - in un contesto di mercato con volumi limitati, in particolare nel comparto del acquisition financing - l'Istituto ha assistito i propri clienti nella raccolta di finanziamenti a supporto sia dell'attività ordinaria (tra cui Enel, Eni, Pirelli, INWIT, CK Hutchison) che



straordinaria, tra cui l'underwriting del finanziamento a supporto dell'acquisizione della rete di telefonia fissa di TIM da parte di KKR, il pacchetto finanziario rilasciato a doValue nel contesto dell'acquisizione di Gardant e il finanziamento a favore di Swisscom nel contesto dell'acquisizione del 100% di Vodafone Italia. Diversi anche i mandati di debt advisory tra cui quello in favore di IPlanet. Rafforzata la presenza nel settore dell'Energy Transition.

L'attività di Markets ha compensato la flessione dell'attività con clientela istituzionale potenziando quella con clientela private e professionale.

I ricavi crescono da 712,4 a 762,6 milioni (+7% a/a), con un contributo trimestrale di 226,7 in forte accelerazione (+17,1% t/t); il Wholesale apporta 686,8 milioni (+7% a/a, di cui 208 milioni negli ultimi 3 mesi), lo Specialty Finance 75,8 milioni (+7,4% a/a, 18,7 milioni nei tre mesi):

- ◆ **il margine di interesse cresce a 307 milioni (+6,6% a/a)**, con un contributo trimestrale di 73,8 milioni in contrazione (-7,9% t/t), per alcuni rimborsi di posizioni Large Corporate; il contributo del Lending si conferma pressoché in linea con lo scorso anno (157 milioni, -0,6% a/a), con l'impatto positivo dei maggiori tassi compensato dai minori volumi creditizi, mentre crescono i contributi dello Specialty Finance (42,6 milioni; +6% a/a) e di Markets e trading proprietario (106,6 milioni; +18,6% a/a), questi ultimi per un effetto mix di ricavi (maggior flusso cedolare verso il margine di interesse per via dei tassi più alti, compensato dal calo dei proventi da trading per le minori valorizzazioni);
- ◆ **le commissioni nette sono in crescita a 360,6 milioni (+24,6% a/a)**, principalmente trainate dal significativo aumento dell'Advisory (228,2 milioni, +58,7% a/a), che beneficia della graduale ripresa dell'Investment Banking, della confermata resilienza del segmento MID (da 26 a 35 milioni) e dell'ingresso di Arma (66,9 milioni per i primi nove mesi di consolidamento). A ciò si aggiungono la vivace attività DCM (da 17 a 24 milioni) e il solido andamento dello Specialty Finance (33,3 milioni +9,5% a/a). Al contrario, l'ECM (5,8 milioni) continua a scontare la debolezza del mercato di riferimento e il Lending la minor domanda di finanza strutturata (da 67,2 a 63,1 milioni). Il dato del quarto trimestre (135,8 milioni, +48,6% t/t) è particolarmente brillante nel segmento M&A *large caps* spagnolo e francese;
- ◆ **i proventi di Tesoreria chiudono a 95 milioni (135 milioni lo scorso anno)** con un contributo trimestrale di 17,1 milioni.

I costi di struttura crescono da 327,3 a 379,9 milioni (+16,1% a/a) con un contributo trimestrale di 113,4 milioni, di cui circa la metà della crescita è riconducibile all'ingresso di Arma Partners (25,5 milioni, di cui 19,3 collegati al personale). Il costo del lavoro, al netto del contributo di Arma, risulta in incremento (da 183 a 193 milioni) per effetto dei maggiori costi fissi che scontano misure di retention su figure chiave e per la crescita anche della componente variabile, soprattutto alla luce dell'ottima performance del quarto trimestre. La salita delle spese amministrative (+14,3% a/a) riflette l'*upgrade* tecnologico e le iniziative progettuali volte allo sviluppo di prodotti Markets ed alla gestione dei modelli *AIRB Corporate*, cui si aggiungono la crescita dei costi per le funzioni di supporto e controllo, la crescente attività commerciale e gli oneri di *marketing* e comunicazione. **L'indice costi/ricavi si attesta al 49,8%.**

Nell'esercizio si registrano riprese di valore su crediti per 10,6 milioni (contro rettifiche per 32,3 milioni lo scorso anno), dopo un rilascio di circa 13 milioni di overlay, **a conferma dell'elevata qualità del portafoglio corporate.**

L'allineamento al fair value dei fondi comporta rettifiche nell'ordine dei 3,4 milioni, inferiore al dato dello scorso anno (-10,1 milioni).

Nei 12 mesi dell'esercizio gli impieghi alla clientela flettono da 19,6 a 19 miliardi (-3,2%); a fronte del calo del segmento Wholesale Banking (-4,3%, da 16,8 a 16 miliardi) si registra la tenuta del



factoring (+3,1%, a quasi 3 miliardi). L'erogato di Lending e Finanza Strutturata resta di poco inferiore rispetto a 12 mesi fa (da 6,9 a 5,8 miliardi, di cui 3,5 nel secondo semestre) a fronte di rimborsi per 7,6 miliardi, di cui 3,9 nel semestre. Il turnover del Factoring si mantiene sostanzialmente stabile a 12 miliardi.

Le attività deteriorate lorde flettono da 135,7 a 51,2 milioni dopo la cessione di 3 posizioni Large Corporate e l'ingresso di tre piccole esposizioni, la cui principale è coperta da garanzia pubblica. Il gross NPL ratio si attesta 0,3% (0,7% a giugno scorso), mentre il tasso di copertura flette al 54,4% (83,6%) per il duplice effetto della cessione di posizioni con coverage elevato e l'ingresso di una nuova posizione garantita.

3. Credito al Consumo: l'utile netto a €383m (€374m lo scorso anno) conferma la capacità della divisione di generare un contributo elevato e sostenibile per il Gruppo. Risultati commerciali record (€8,4mld di erogato) e tenuta della marginalità assorbono la normalizzazione del costo del rischio a livelli pre-pandemia (168bps vs 145bps lo scorso anno). Ben avviato il percorso strategico focalizzato sul potenziamento della distribuzione diretta e digitale, con penetrazione commerciale del BNPL in rapida ascesa. RORWA al 2,7%

Compass chiude l'esercizio con un utile netto di 382,9 milioni (+2,5%) e ricavi di 1.188,9 milioni (+6,0%), ai massimi storici, ed una profittabilità che si mantiene elevata (RoRWA al 2,7%). I risultati dell'esercizio appena concluso confermano la visione e traiettoria del Piano "One Brand-One Culture" (obiettivi: 1,3 miliardi di ricavi a fronte di impieghi per oltre 16 miliardi ed un RoRWA al 2,9%), basata su:

- ◆ **Approccio multicanale rivolto, in particolare, al forte sviluppo della distribuzione diretta e digitale:**
 - ◆ **ampliamento della rete distributiva** (aperte 15 agenzie nei dodici mesi) **con attenzione al potenziamento della rete proprietaria** (ora circa l'**80% dell'erogato di prestiti personali fa capo a canali proprietari**) **ed a soluzioni a costi variabili**. A fine giugno la piattaforma distributiva di Compass conta 327 unità (181 filiali, 85 agenzie e 61 punti vendita Compass Quinto (specializzati nella commercializzazione della cessione del quinto). Compass Link, Agente in Attività Finanziaria – progetto partito a fine 2021 – focalizzato sull'offerta di prodotti fuori sede, ha raggiunto un totale di oltre 220 collaboratori;
 - ◆ **rafforzamento dei canali digitali, saliti nei 12 mesi al 35% dei volumi dei prestiti personali del canale diretto** (31% lo scorso esercizio), **grazie all'introduzione della nuova piattaforma** (rinnovata in termini di user experience), **alla rapidità di approvazione** (oltre l'80% in un'ora) **ed all'introduzione di nuovi prodotti quale l'"Instant lending"** (900 mila clienti Compass con solido track record possono accedere ad un nuovo prestito approvato in 1 minuto). Si segnala l'efficace attività dei **"Digital Sales Hub"**, che supporta i clienti nell'avvio e nella gestione delle pratiche richieste sul canale "web", con oltre 1/3 dei volumi del canale digitale perfezionato in modalità "full digital" ossia interamente da remoto.
- ◆ **Valore della nuova produzione, in termini di profilo di rischio e redditività elevata e sostenibile**
 - ◆ **la crescita degli impieghi (oltre 15 miliardi)** – sostenuta da un erogato che ha segnato nell'esercizio un nuovo record pari a 8,4 miliardi – e **il repricing degli stessi ha favorito una crescita del 6% dei ricavi e del margine di interesse;**



- ◆ **le comprovate capacità di valutazione dei rischi di Compass hanno permesso di mantenere il costo del rischio sotto stretto controllo (168bps)** e la prima operazione di cartolarizzazione SRT (Significant Risk Transfer) effettuata a giugno ha permesso di ottenere un **risparmio di RWA pari a 500 milioni, con benefici su utile netto (+2%) e RORWA (2,7%)**.
- ◆ **Sviluppo e potenziamento del BNPL come prodotto di credito al consumo gestito sfruttando le capacità distintive di Compass:** il transato è quasi triplicato negli ultimi 12 mesi (circa 497 milioni), **il prodotto si conferma coerente alle nuove abitudini di acquisto nonché un potente canale di acquisizione nuovi clienti.** In preparazione dello sviluppo internazionale la piattaforma **Pagolight nei prossimi mesi verrà ridenominata in HeyLight e rappresenterà il nuovo ecosistema di soluzioni creditizie per clienti e merchant.** Nel corso dell'esercizio il BNPL Compass, grazie **all'aumento sensibile dei punti vendita convenzionati** (da 15 mila a giugno 23 a 26 mila a giugno scorso) **nonché al numero di nuovi contratti** (385 mila nei 12 mesi) **rappresenta il prodotto più efficace nella generazione di nuovi clienti** (su base mensile circa il 40% del totale nuovi clienti di Compass deriva dal BNPL). L'accordo con Nexi, avviato nel mese di novembre, permetterà di ampliare notevolmente la capacità di acquisizione di nuovi clienti, facendo leva su un ampio bacino di dealer. Si è consolidata l'acquisizione di HeidiPay Svizzera (13,8 milioni di turnover e 245 merchant).

Il mercato del credito al consumo italiano ha registrato nell'anno solare 2023 flussi per 52 miliardi in flessione dello 0,4% rispetto al 2022, i primi 6 mesi del 2024 segnano invece una ripresa con una crescita del 4,9%. Nel 2023 l'andamento positivo dei prestiti finalizzati (auto/moto +5,5% e altro finalizzato +5%) ha compensato solo in parte il calo dei prestiti personali (-1,6%) e della CQS (-4,5%). La crescita del primo semestre del 2024 è trainata dai prestiti personali (+9,3%) e dall'auto/moto (+3%) a fronte di un ulteriore calo della CQS (-2,7%), sostanzialmente stabili gli altri prodotti.

In questo contesto e malgrado politiche di concessione del credito più selettive volte a preservare la qualità degli attivi, **Compass ha erogato nei 12 mesi circa 8,4 miliardi (+6,6% a/a)** a fronte di oltre 2 milioni di operazioni perfezionate (+13,4%). **La positiva dinamica commerciale riguarda i prestiti personali (+11,5%, da 3.508 a 3.910 milioni) grazie allo sviluppo del canale diretto (+10,5%, da 2.774 a 3.033 milioni)** e alla ripresa dei canali terzi (+14,9%, da 763,8 a 877,3 milioni) in particolare di quello bancario (+15,1% da 444,7 a 511,9 milioni). Quasi triplicato, come già indicato, l'erogato del BNPL (da 190 a 497 milioni). In leggero calo i prestiti auto (-11,7%, da 1.621 a 1.431 milioni) e finalizzati (-2,2%, da 1.188 a 1.162 milioni) mentre si mantengono stabili le carte di credito (+2,4%, da 933,8 a 955,9 milioni) e le cessioni del quinto (+1,4%, da 408,3 a 414,1 milioni).

La crescita dei ricavi (+6,0%, da 1.121,4 a 1.188,9 milioni) è superiore alla crescita dei volumi medi di impieghi (+5%); in dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse supera per la prima volta il miliardo di euro (1.043,9 milioni in crescita del 6% rispetto allo scorso anno (984,9 milioni);** la buona performance riflette la crescita degli impieghi sempre più orientata verso i prestiti personali diretti la cui maggiore redditività è stata preservata attraverso un'intensa attività di repricing che ha assorbito l'incremento del costo della raccolta;
- ◆ **le commissioni aumentano da 137,3 a 145,1 milioni (+5,7%)** con un crescente contributo dell'attività in Buy Now Pay Later (20 milioni) che bilancia la minore componente dalla vendita di prodotti assicurativi (da 40,4 a 29,6 milioni).

I costi di struttura saldano a 369,5 milioni, in crescita rispetto allo scorso anno (347,4 milioni) principalmente per effetto degli investimenti per lo sviluppo della divisione e per i maggiori volumi. Il costo del lavoro cresce del 6% (da 113,8 a 120,6 milioni) in relazione alla crescita della struttura (+43 risorse nel periodo) ed al rinnovo del CCNL; i costi amministrativi crescono del 6,5% (da 233,6 a 248,9 milioni) per effetto della crescita dei costi operativi legati ai volumi e dei costi IT, questi



ultimi principalmente a supporto delle nuove iniziative digitali (BNPL). **Il rapporto costi/ricavi si conferma contenuto al 31,1%.**

Le rettifiche su crediti crescono del 22,5%, da 203,9 a 249,7 milioni, con un costo del rischio (168bps contro 145bps lo scorso anno) che conferma il previsto progressivo riallineamento ai livelli pre-pandemici ed una maggiore erogazione di prestiti personali. I livelli di copertura si mantengono elevati (NPL da 77,3% a 75,3%; bonis a 3,67%) a fronte di overlays in calo da 209 a 175 milioni di cui 7 milioni utilizzati nell'ultimotrimestre.

Le attività deteriorate lorde si attestano a 978 milioni (a 878 milioni a giugno 23) con una incidenza sugli impieghi che passa da 5,59% a 5,93% a fronte dei maggiori flussi di default. **Il livello delle coperture si mantiene ottimale pur registrando un calo** (da 77,3% a 75,3%) **ascrivibile alla crescente porzione di attività deteriorate caratterizzate da maggiori potenzialità di recupero.** **Le esposizioni nette** (241,4 milioni) mantengono un'incidenza contenuta pari all'1,59% degli impieghi (1,38% lo scorso anno). Le sofferenze nette si attestano a 5 milioni e mostrano un tasso di copertura al 98,1%.

4. Insurance: apporto elevato agli utili di Gruppo (€522m) – RORWA 3,8%

L'esercizio chiude con un utile netto di 522 milioni in crescita rispetto allo scorso anno (439,5 milioni) con un contributo trimestrale di 169 milioni. Il RoRWA della divisione si attesta al 3,8% (3,2% a giugno scorso).

La divisione conferma il suo apporto elevato, solido e decorrelato rispetto ad altri business del Gruppo (in particolare l'Investment Banking) **in termini di flussi di dividendi, cui si aggiunge l'opzione di valore, ovvero di assicurare risorse al Gruppo attivabili in caso di operazioni di crescita.**

Il risultato del consolidamento del patrimonio netto, pari a 510,7 milioni, riguarda oltre Assicurazioni Generali (503 milioni) gli altri investimenti ex IAS28 (IEO, CLI Holdings II, Finanziaria Gruppo Bisazza) per complessivi 7,7 milioni.

Gli incassi da dividendi ed altri proventi su fondi ed equity (inclusi tra gli altri ricavi) ammontano a 26,6 milioni, di cui circa la metà dal seed capital del Gruppo; la valorizzazione al fair value dei fondi è positiva per 20 milioni (2,4 milioni lo scorso anno).

Il book value della partecipazione¹⁵ in Assicurazioni Generali aumenta nell'anno del 6,5% da 3.472,2 a 3.698 milioni e scende nel trimestre per la consueta distribuzione del dividendo (261,6 milioni incassato lo scorso maggio). Il contributo a conto economico dei 12 mesi è stato pari a 503 milioni, in decisa crescita rispetto al precedente esercizio (442,8 milioni) a fronte della positiva performance in tutti i segmenti di business, specialmente nei danni, che ha beneficiato di una minore sinistrosità che ha più che compensato l'impatto, comunque significativo, delle catastrofi naturali, oltre ad alcune componenti non ricorrenti come le plusvalenze generate dalle cessioni di TUA Assicurazioni SpA e di Generali Deutschland Pensionkasse.

A conclusione del processo di definizione del nuovo framework regolamentare di Basilea, lo scorso 24 aprile è stato approvato definitivamente il nuovo testo della regolamentazione europea (cd. CRR3), che **rende permanente ai fini del calcolo dei profili prudenziali, l'attuale trattamento applicato all'interessenza in Generali** (cd. Danish Compromise) che viceversa sarebbe decaduto dal 1° gennaio 2025.

¹⁵ La percentuale di interessenza nella Compagnia scende dal 13,25% al 13,17% a seguito dell'aumento di capitale relativo al piano LTI 2019 del Gruppo Assicurazioni Generali.



Gli altri titoli del banking book crescono a 802,2 milioni (675,5 milioni lo scorso giugno): i fondi salgono a 546,7 milioni (435,4 milioni) dopo investimenti netti per circa 95,3 milioni e variazioni positive di fair value per 16 milioni; il comparto azionario passa a 255,5 milioni (240,1 milioni) con investimenti per circa 0,3 milioni e variazioni positive di fair value (registrate a patrimonio netto) di 15,7 milioni interamente attribuibili agli strumenti quotati.

5. **Holding Functions: risultato in miglioramento grazie allo scenario dei tassi e la gestione attiva della tesoreria. Provvista ampia e diversificata, ottimizzata nel costo.**

La perdita netta si riduce a 43,8 milioni (95,3 milioni di perdita lo scorso anno); la divisione sconta l'uscita di Revalea a partire dal 1° ottobre (con impatto nullo sul risultato operativo) nonché il minor contributo ai fondi di risoluzione (50,7 milioni contro 70,4 milioni) nonostante l'anticipo dell'ultima rata DGS (pagata lo scorso luglio). Il margine di intermediazione resta stabile rispetto allo scorso anno (223,5 milioni contro 220,4 a giugno 2023 con un contributo trimestrale di 43,5 milioni) e riflette il netto miglioramento della tesoreria (margine di interesse +49 milioni) che più che assorbe i minori proventi da gestione NPL (-41 milioni); per contro il calo dei costi di struttura (da 202 a 192,3 milioni) e delle rettifiche (da 21,6 a 9,7 milioni) includono gli effetti della dismissione, mentre su base omogenea i costi sarebbero in crescita del 10,7% a/a con una quota di quelli centrali a 118 milioni (+10% a/a; circa il 7,7% del totale di Gruppo).

Nel dettaglio:

- ◆ **Tesoreria:** il contributo netto sale da 62,4 a 84,2 milioni con un apporto del margine di interesse in deciso miglioramento (da 98,1 a 146,9 milioni) legato alla positiva sensitivity ai tassi e all'apporto del portafoglio titoli, con rendimenti e volumi in crescita (rispettivamente +114bps e 550 milioni). La performance del trimestre resta molto buona (32,7 milioni contro 29,2 milioni) grazie alla crescente redditività del banking book, pur in presenza di un riprezzamento non completo della raccolta. Gli indici regolamentari di MREL (43,5% contro un requisito del 23,57%) e quelli di COREP (LCR: 159% e NSFR: 116,8%) salgono per effetto delle nuove emissioni cartolari e per la buona tenuta della raccolta WM, senza risentire dei maggiori rimborsi del TLTRO; in crescita il costo del funding che in media annua si attesta al 2,41%.
- ◆ **Leasing:** utile netto a 4,1 milioni (3,2 milioni lo scorso esercizio), dopo ricavi per 32 milioni (35 milioni, -8,6% a/a; -1,3% t/t) e 2,7 milioni rettifiche di valore (più che dimezzate rispetto allo scorso esercizio); le attività deteriorate lorde continuano a scendere, con il dato netto pari a 18,8 milioni.

Mediobanca SpA

L'utile netto della Capogruppo salda a 1.244 milioni dopo l'importante contributo dei dividendi delle controllate (pressoché raddoppiati da 527,3 a 1.041,2 milioni) ed una crescita organica degli altri ricavi (+8,5% a/a) sostanzialmente in linea con la salita dei costi (+9,5% a/a); il positivo contributo di riprese di valore su crediti (5 milioni) e valorizzazione di altre attività finanziarie (12,3 milioni) in parte assorbe l'impairment su partecipazioni (-35,2 milioni).

I ricavi caratteristici, al netto dei dividendi, salgono da 860,6 a 934,1 milioni (+8,5%) e riguardano:

- ◆ **margine di interesse in salita** da 333,2 a 401,7 milioni per l'accresciuta redditività del portafoglio del banking book che assorbe il maggior costo del funding, parallelamente il minor apporto netto dell'attività creditizia è più che assorbito dal contributo dei desk di trading;



- ◆ **commissioni ed altri proventi in miglioramento** da 319,9 a 364 milioni per il buon andamento di Private (da 110,6 a 132,3 milioni), Advisory/M&A (da 100,1 a 119,4 milioni) che compensano ampiamente il minor apporto di Capital Markets (da 43,5 a 29,5 milioni); sostanzialmente stabile il Lending (51,6 milioni);
- ◆ **proventi di tesoreria in flessione** da 207,5 a 168,4 milioni, per i minori risultati del desk proprietario (19,5 milioni contro 62,1 milioni) a fronte di un'attività con clientela sostanzialmente stabile (70,6 milioni);

I costi di struttura crescono da 498,4 a 545,6 milioni, con una quota di costo del lavoro (da 288,8 a 309,9 milioni) che sconta, oltre al rinnovo del contratto, la crescita delle risorse ed una maggior componente variabile; l'incremento dei costi amministrativi (da 209,6 a 235,7 milioni) riflette i maggiori costi IT, incluso la forte componente progettuale.

Il totale attivo aumenta da 81,3 a 87,3 miliardi principalmente per i maggiori impieghi in titoli di negoziazione fronteggiati da raccolta a breve termine.

Gli impieghi creditizi calano da 41,4 a 40,3 miliardi e riguardano 13,2 miliardi di finanziamenti Corporate (13,6 miliardi), 1,4 miliardi nel Private (1,5 miliardi) e 25,7 miliardi verso società de Gruppo (26,3 miliardi).

Mediobanca è stata ammessa dall'Agazia delle Entrate al regime della cooperative compliance ("regime di adempimento collaborativo" ex artt. 3-7 del Dlgs. n. 128/2015).

Il provvedimento di ammissione è stato notificato a conclusione del procedimento di verifica dei requisiti di ammissibilità previsti dalla norma ed al termine dell'attività di istruttoria. Con l'ammissione a tale regime, a valere dal FY 2022/2023, si attua così un più stretto rapporto di fiducia e collaborazione con l'Amministrazione finanziaria che consente di aumentare il livello di certezza sulle questioni fiscali rilevanti in piena trasparenza, mediante una costante e preventiva interlocuzione in merito alle situazioni suscettibili di generare rischi fiscali.

Come previsto normativamente, Mediobanca è stata iscritta nel registro dei contribuenti che operano in piena trasparenza e collaborazione con l'Autorità Fiscale italiana, pubblicato sul sito istituzionale dell'Agazia delle Entrate.

L'importante traguardo è stato raggiunto grazie al soddisfacimento dei requisiti vincolanti, vale a dire il possesso di un efficace sistema di rilevazione, misurazione, gestione e controllo del rischio fiscale (c.d. Tax Control Framework) inteso quale rischio di operare in violazione delle norme di natura tributaria o in contrasto con i principi e le finalità dell'ordinamento fiscale. Tale ammissione rafforza il target di sostenibilità strategica in linea con quanto previsto dal piano industriale triennale 2023-2026 (One Brand – One Culture) in termini di tematiche ESG.

Percorso di sostenibilità del Gruppo

Il Gruppo è impegnato a porre la sostenibilità al centro della propria strategia, perseguendo un equilibrio tra sviluppo economico, benessere sociale e preservazione dell'ambiente.

Il Gruppo ha rinnovato l'adesione a importanti protocolli internazionali, tra cui: il Global Compact delle Nazioni Unite, i Principles for Responsible Banking e la Net Zero Banking Alliance.

La sottoscrizione di queste iniziative e l'inclusione dei criteri ESG in tutti gli ambiti di attività hanno contribuito a **migliorare il posizionamento della Banca in alcuni rating ESG**, tra cui: ISS (Institutional Shareholder Services), che ha assegnato il massimo punteggio in tutti e tre gli ambiti ESG –



ambientale, sociale e di governance e il CDP (Carbon Disclosure Project), che ha incrementato la valutazione da "C" a "B", riconoscendo l'impegno nell'affrontare il proprio impatto ambientale.

Tutti i target ESG qualitativi e quantitativi inseriti nel Piano Strategico 2023-2026 "One Brand – One Culture" stanno progredendo in linea con le aspettative, in particolare:

◆ Environmental

Nell'ambito dell'impegno, assunto con l'adesione alla Net Zero Banking Alliance (NZBA), di raggiungimento della neutralità carbonica entro il 2050, **a settembre saranno pubblicati gli obiettivi intermedi al 2030 in tutti i settori altamente emissivi**. Inoltre, le azioni finalizzate a una maggiore integrazione degli aspetti climatici nella strategia saranno descritte per la prima volta all'interno di un **Piano di Transizione** di Gruppo.

Procede in linea con le previsioni anche la **riduzione dell'intensità carbonica del portafoglio impieghi CIB**, in calo di oltre il 20% ¹⁶(oltre l'obiettivo del 18% in orizzonte di piano).

Il Gruppo prosegue, inoltre, nel percorso di riduzione del proprio impatto diretto, confermando anche quest'anno l'utilizzo di energia elettrica proveniente al **100% da fonti rinnovabili** e mantenendo la **neutralità carbonica sulle proprie emissioni (Scope 1 e Scope 2 market-based)**.

◆ Social

Sui temi di **diversità e inclusione** si registra un incremento di tutti gli indicatori target del Piano, tra cui: il 20,2% di donne dirigenti sul totale (rispetto a 18,7% del 22-23) e il 18% (contro il 14,7% del 22-23) del tasso di avanzamento delle promozioni femminili sul totale. Anche l'obiettivo relativo al **sostegno ai progetti a impatto ambientale e sociale** sta rispettando la progressione prevista, con un erogato superiore a 7 milioni di euro (obiettivo al 2026: 20 milioni cumulato). L'obiettivo dedicato alla valutazione dei **fornitori con criteri ESG** ha raggiunto il 65% della spesa globale su un obiettivo del 70% a fine Piano. Sul versante della finanza sostenibile, **il Gruppo ha già emesso uno dei due bond sostenibili previsti nell'arco di Piano (€500m Sustainability SNP a settembre 2023)**.

Lo scorso dicembre Mediobanca ha ottenuto la **certificazione sulla Parità di Genere**, in conformità con gli standard UNI/PdR 125:2022 prevista dal PNRR.

L'attenzione ai bisogni della comunità e all'inclusione delle categorie socialmente deboli e a rischio esclusione, in particolare quella dei giovani, è alla base di numerose iniziative con un contributo di oltre 7 milioni di euro nell'esercizio.

◆ Governance

È stato lanciato il nuovo **Long Term Incentive Plan 23-26**, finalizzato ad allineare la remunerazione delle risorse di vertice del Gruppo con i risultati del Piano Strategico 2023-2026.

Conseguito anche l'obiettivo relativo al lancio del **Piano di azionariato diffuso** per incrementare il senso di appartenenza delle persone del Gruppo.

Un altro importante traguardo raggiunto è, come già riferito, **l'ammissione della Banca al regime di adempimento collaborativo dell'Agenzia Entrate**, grazie al suo efficace sistema di rilevazione, misurazione, gestione e controllo del rischio fiscale, in conformità ai requisiti di tax compliance previsti da Banca d'Italia e in linea con i principi di comportamento raccomandati dall'OCSE.

¹⁶ Dati al 31 marzo 2024



◆ Ampia offerta ESG differenziata per linee di business:

- ◆ **Wealth Management:** sale al 50% la percentuale di prodotti ESG (fondi SFDR Articoli 8 e 9) in portafoglio ai clienti; si registrata un incremento anche nella produzione di fondi ESG da parte del Gruppo (+7 nuovi fondi vs. i 9 totali previsti dal Piano). Le dinamiche di mercato, che vedono un marcato calo della domanda di mutui, pesano sull'obiettivo relativo ai mutui green, la cui nuova produzione si attesta all'11,5% (a fronte di un 19% entro il 2026).
- ◆ **Consumer:** a fronte di un obiettivo di incremento del 15% CAGR della nuova produzione di finanziamenti ESG nell'orizzonte Piano, l'esercizio ha registrato una sopra-performance pari a +43%.
- ◆ **CIB:** la divisione ha costituito un team di advisory dedicato alla transizione energetica, che è stato advisor di molteplici operazioni climate-related. Si attestano al 46% i bond originati e al 38% i nuovi finanziamenti con caratteristiche ESG, a fronte di un obiettivo cumulato di piano rispettivamente del 50% e del 40%.

◆ Diffusione della cultura ESG

- ◆ Oltre l'84% dei dipendenti sono formati su temi ESG con l'obiettivo di raggiungere il 100% entro il 2026, di cui il 100% dei consulenti finanziari; il 65% dei consulenti wealth hanno ottenuto la certificazione EFPA (con obiettivo del 100% in orizzonte Piano).
- ◆ Oltre 10 milioni le pillole di educazione ambientale e finanziaria già inviate ai clienti Compass, su un totale previsto di 35 milioni entro il 2026.

Sul fronte tecnologico, infine, il Gruppo ha costantemente presidiato le innovazioni più recenti per migliorare l'efficienza e la capacità di servire i clienti.

Tutte le attività fin qui descritte sono oggetto di un'articolata reportistica di sostenibilità che mantiene il suo fulcro nella Dichiarazione Consolidata di carattere Non Finanziario, completa delle informazioni utili per l'ammissibilità alla Tassonomia UE e accompagnata dal Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD) Report e dal Principles for Responsible Banking (PRB) Report, per la prima volta soggetto a limited assurance. In aggiunta a quanto sopra riportato, forniscono informazioni in ambito sostenibilità il Pillar III ESG e il Green and Sustainability Bond Report.

Prevedibile andamento della gestione

Lo scenario dei prossimi dodici mesi, pur scontando l'incertezza derivante dai crescenti rischi geopolitici, vede una debole crescita delle economie europee, il rallentamento delle pressioni inflazionistiche e politiche monetarie più accomodanti – con effetti soprattutto a partire dal primo semestre 2025.

Il Gruppo Mediobanca conferma la propria la visione strategica e la traiettoria definita nel piano "One Brand-One Culture" basata su

- ◆ crescita elevata, superiore alla media, per il posizionamento specializzato e distintivo delle divisioni;
- ◆ elevata generazione di capitale;
- ◆ politica di distribuzione ai migliori livelli settoriali con basso rischio di esecuzione.



In dettaglio per l'esercizio 24-25:

- ◆ Il continuo potenziamento della distribuzione e la vivace attività commerciale di Wealth Management alimenteranno le masse della clientela con una **raccolta annua (NNM) di 9/10 miliardi**, mentre la crescita selettiva degli attivi e l'attività di efficientamento consentiranno di mantenere **stabili gli RWA** anche con l'introduzione dell'impianto normativo di Basilea IV;
- ◆ **I ricavi sono previsti in aumento** spinti dalla **crescita sostenuta ("low double digit") delle commissioni**, trainate dal WM e dai servizi a minor assorbimento di capitale del CIB, ulteriormente sospinte dalla discesa dei tassi di interesse; il **marginale di interesse manterrà una traiettoria in aumento ma contenuto ("low single digit")** favorita dal CF, più resiliente in un contesto di tassi in calo;
- ◆ **il C/I si attesterà al 44%** con un ambizioso piano di investimenti in digitale e distribuzione (in particolare nel WM);
- ◆ **il costo del rischio è previsto ~55bps** anche facendo leva sull'ampia dotazione di overlay;
- ◆ **l'utile per azione (EPS) è atteso crescere del 6/8%**¹⁷;
- ◆ **la remunerazione degli azionisti prevede una crescita attesa del DPS**, con **cash pay out confermato al 70% (acconto di dividendo a maggio 2025 e saldo a novembre 2025)** e attivazione del **nuovo piano di buyback (385 milioni)**¹⁸.

Milano, 1 agosto 2024

Investor Relations

tel. +39-02-8829.860

investor.relations@mediobanca.com

Media Relations

tel. +39-02-8829.319

media.relations@mediobanca.com

¹⁷ Inclusa la cancellazione di circa l'80% delle azioni proprie rivenienti dal piano di acquisto di 385 milioni da eseguire nell'es. 24-25.

¹⁸ Secondo piano di acquisto azioni proprie, nell'ambito del Piano triennale 23/26, da eseguire nel es. 24/25, soggetto all'autorizzazione di BCE e dell'assemblea degli azionisti



Conto economico consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var.%
	30/06/2023	30/06/2024	
Margine di interesse	1.801,0	1.984,8	10,2%
Proventi di tesoreria	205,7	172,2	-16,3%
Commissioni ed altri proventi netti	842,8	939,4	11,5%
Valorizzazione equity method	453,9	510,4	12,4%
Margine di Intermediazione	3.303,4	3.606,8	9,2%
Costi del personale	(728,3)	(804,5)	10,5%
Spese amministrative	(684,8)	(737,7)	7,7%
Costi di struttura	(1.413,1)	(1.542,2)	9,1%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(270,1)	(252,1)	-6,7%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(7,3)	13,9	n.s.
Altri utili/(perdite)	(185,8)	(90,2)	-51,5%
Risultato Lordo	1.427,1	1.736,2	21,7%
Imposte sul reddito	(394,4)	(436,7)	10,7%
Risultato di pertinenza di terzi	(6,7)	(26,1)	n.s.
Utile Netto	1.026,0	1.273,4	24,1%

2. Conto economico consolidato per trimestri

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	Esercizio 22/23				Esercizio 23/24			
	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.
	30/09/22	31/12/22	31/03/23	30/06/23	30/09/23	31/12/23	31/03/24	30/06/24
Margine di interesse	396,3	446,6	456,0	502,1	495,7	500,8	495,9	492,4
Proventi di tesoreria	64,6	83,5	24,2	33,4	47,5	45,9	40,2	38,6
Commissioni ed altri proventi netti	210,2	262,5	185,4	184,7	179,8	242,3	238,1	279,2
Valorizzazione equity method	86,2	109,2	94,0	164,5	140,7	77,9	123,4	168,4
Margine di Intermediazione	757,3	901,8	759,6	884,7	863,7	866,9	897,6	978,6
Costi del personale	(165,8)	(194,0)	(176,4)	(192,1)	(179,7)	(202,5)	(204,7)	(217,6)
Spese amministrative	(155,6)	(175,5)	(167,6)	(186,1)	(164,2)	(189,0)	(183,9)	(200,6)
Costi di struttura	(321,4)	(369,5)	(344,0)	(378,2)	(343,9)	(391,5)	(388,6)	(418,2)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(62,6)	(93,8)	(53,1)	(60,6)	(60,0)	(72,9)	(62,8)	(56,4)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(17,0)	(5,7)	9,7	5,7	(0,4)	5,5	10,1	(1,3)
Altri utili/(perdite)	(2,6)	(35,5)	(57,9)	(89,8)	—	(25,2)	(0,9)	(64,1)
Risultato Lordo	353,7	397,3	314,3	361,8	459,4	382,8	455,4	438,6
Imposte sul reddito	(88,7)	(102,7)	(76,5)	(126,5)	(107,4)	(113,3)	(110,7)	(105,3)
Risultato di pertinenza di terzi	(2,2)	(1,9)	(2,2)	(0,4)	(0,7)	(9,6)	(9,8)	(6,0)
Utile Netto	262,8	292,7	235,6	234,9	351,3	259,9	334,9	327,3



3. Stato patrimoniale consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	30/06/2023	31/03/2024	30/06/2024
Attivo			
Attività finanziarie di negoziazione	9.546,2	12.925,5	15.409,5
Impieghi di tesoreria e cassa	10.378,5	9.484,7	11.102,6
Titoli di debito del banking book	10.471,3	11.178,0	11.340,7
Impieghi a clientela	52.549,2	52.001,2	52.447,4
<i>Corporate</i>	16.765,2	16.269,2	16.042,9
<i>Specialty Finance</i>	2.860,7	2.460,0	2.950,4
<i>Credito al consumo</i>	14.465,0	14.961,6	15.197,6
<i>Mutui residenziali</i>	12.384,1	12.560,8	12.568,0
<i>Private banking</i>	4.443,2	4.350,4	4.285,3
<i>Leasing</i>	1.631,0	1.399,2	1.403,3
Titoli d'investimento	4.367,7	4.813,4	4.702,7
Attività materiali e immateriali	1.327,6	1.653,7	1.595,0
Altre attività	2.983,3	2.439,5	2.628,4
Totale attivo	91.623,8	94.496,0	99.226,3
Passivo			
Raccolta	60.506,2	60.428,6	63.669,9
<i>Obbligazioni MB</i>	22.282,8	26.192,5	27.619,2
<i>Depositi retail</i>	16.983,6	16.640,1	16.888,0
<i>Depositi private banking</i>	11.194,6	9.772,9	11.010,6
<i>BCE</i>	5.586,2	2.088,6	1.313,2
<i>Interbancario e altro</i>	4.459,0	5.734,5	6.838,9
Raccolta di tesoreria	5.470,0	8.796,9	10.584,1
Passività finanziarie di negoziazione	9.436,7	9.367,7	9.504,7
Altre passività	4.599,7	4.327,4	4.066,3
Fondi del passivo	182,6	174,4	158,1
Patrimonio netto	11.428,6	11.401,0	11.243,2
<i>Patrimonio di terzi</i>	104,1	97,6	86,1
<i>Risultato di esercizio</i>	1.026,0	946,1	1.273,4
Totale passivo e netto	91.623,8	94.496,0	99.226,3
Patrimonio di base	8.177,6	7.420,4	7.222,5
Patrimonio di vigilanza	9.217,0	8.685,1	8.438,0
Attività a rischio ponderate	51.431,5	48.773,8	47.622,0

4. Patrimonio netto consolidato

Patrimonio Netto (€ milioni)	30/06/2023	31/03/2024	30/06/2024
Capitale	444,2	444,5	444,5
Altre riserve	9.793,2	9.911,1	9.929,0
Acconto dividendo	—	—	(421,2)
Riserve da valutazione	62,1	1,7	(68,6)
- di cui: OCI	71,1	149,3	116,5
<i>cash flow hedge</i>	272,4	116,3	113,7
<i>partecipazioni ad equity</i>	(277,8)	(243,6)	(274,4)
Patrimonio di terzi	104,1	97,6	86,1
Risultato d'esercizio	1.026,0	946,1	(1.273,4)
Totale patrimonio netto del gruppo	11.429,6	11.401,0	11.243,2



5. Indici (%) e dati per azione (€)

Gruppo Mediobanca	Esercizio 22/23	Esercizio 23/24
	12 mesi 30/06/2023	12 mesi 30/06/2024
Ratios (%)		
Totale attivo / Patrimonio netto	8,0	8,8
Impieghi a clientela / Raccolta da clientela	0,87	0,82
RWA density (%)	56,1%	48,0%
CET1 ratio (%) - phase-in	15,9%	15,2%
Total capital ratio (%) - phase-in	17,9%	17,7%
Rating S&P	BBB	BBB
Rating Fitch	BBB	BBB
Rating Moody's	Baa1	Baa1
Costi / Ricavi (%)	42,8	42,8
Deteriorate lorde / Impieghi (%)	2,5	2,5
Deteriorate nette / Impieghi (%)	0,7	0,8
EPS	1,21	1,53
EPS rettificato	1,42	1,63
BVPS	12,5	12,3
TBVPS	11,6	11,6
DPS annuale (incluso l'acconto di maggio 2024)	0,85	1,07
ROTE adj (%)	12,7	13,9
RoRWA adj (%)	2,4	2,7
N, di azioni (mln)	849,3	832,9

6. Dati economici e patrimoniali per aree di attività

12 mesi al 30/06/24 (€ milioni)	WM	CF	CIB	INS	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	425,0	1.043,9	307,0	(7,1)	178,0	1.984,8
Proventi di tesoreria	9,2	0,2	95,0	26,6	39,2	172,2
Commissioni ed altri proventi netti	489,4	145,1	360,6	—	6,3	939,4
Valorizzazione equity method	—	(0,3)	—	510,7	—	510,4
Margine di Intermediazione	923,6	1.188,9	762,6	530,2	223,5	3.606,8
Costi del personale	(325,1)	(120,6)	(215,0)	(4,1)	(139,7)	(804,5)
Spese amministrative	(288,4)	(248,9)	(164,9)	(1,1)	(52,6)	(737,7)
Costi di struttura	(613,5)	(369,5)	(379,9)	(5,2)	(192,3)	(1.542,2)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(7,4)	(249,7)	10,6	—	(5,6)	(252,1)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	1,4	—	(3,4)	20,0	(4,1)	13,9
Altri utili/(perdite)	(3,7)	0,1	(2,5)	—	(49,4)	(90,2)
Risultato Lordo	300,4	569,8	387,4	545,0	(27,9)	1.736,2
Imposte sul reddito	(91,0)	(186,9)	(121,0)	(23,0)	(13,2)	(436,7)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,9)	—	(22,9)	—	(2,7)	(26,1)
Utile Netto	208,5	382,9	243,5	522,0	(43,8)	1.273,4
Impieghi a clientela	16.853,3	15.197,6	18.993,3	—	1.403,3	52.447,4
Attività a rischio ponderate	6.051,5	14.493,2	14.857,6	8.066,5	4.153,2	47.622,0
N, Dipendenti	2.259	1.563	732	9	880 (443*)	5.443



Dati economici e patrimoniali per aree di attività

12 mesi al 30/06/23 (€ milioni)	WM	CF	CIB	INS	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	361,5	984,9	288,0	(7,1)	145,1	1.801,0
Proventi di tesoreria	9,4	—	135,0	16,0	42,8	205,7
Commissioni ed altri proventi netti	449,6	137,3	289,4	—	32,5	842,8
Valorizzazione equity method	—	(0,8)	—	454,7	—	453,9
Margine di Intermediazione	820,5	1.121,4	712,4	463,6	220,4	3.303,4
Costi del personale	(294,2)	(113,8)	(183,0)	(4,0)	(133,4)	(728,3)
Spese amministrative	(260,9)	(233,6)	(144,3)	(1,0)	(68,6)	(684,8)
Costi di struttura	(555,1)	(347,4)	(327,3)	(5,0)	(202,0)	(1.413,1)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(10,5)	(203,9)	(32,3)	—	(23,4)	(270,1)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(1,2)	—	(10,1)	2,4	1,8	(7,3)
Altri utili/(perdite)	(20,9)	(14,0)	—	—	(83,5)	(185,8)
Risultato Lordo	232,8	556,1	342,7	461,0	(86,7)	1.427,1
Imposte sul reddito	(70,0)	(182,6)	(113,8)	(21,5)	(6,5)	(394,4)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,9)	—	(3,7)	—	(2,1)	(6,7)
Utile Netto	161,9	373,5	225,2	439,5	(95,3)	1.026,0
Impieghi a clientela	16.827,3	14.465,0	19.625,9	—	1.631,0	52.549,2
Attività a rischio ponderate	5.959,4	13.516,9	19.410,2	8.713,9	3.831,2	51.431,5
N, Dipendenti	2.197	1.520	648	9	853 (430*)	5.227

(*) Dipendenti HF (443 FTEs al 30/06/24, 430 FTEs al 30/06/23) esclusi quelli che lavorano nelle funzioni di supporto/controllo, il cui costo è ribaltato alle divisioni nelle "spese amministrative"; le risorse FTEs strettamente attribuibili alle HF riguardano: Tesoreria/ALM di Gruppo, Leasing e altre attività non core, Direzione, oltre a circa il 40% delle unità di supporto/controllo



7. Wealth Management

Wealth Management (€ milioni)	12 mesi		Var. %
	30/06/2023	30/06/2024	
Margine di interesse	361,5	425,0	17,6%
Proventi di tesoreria	9,4	9,2	-2,1%
Commissioni ed altri proventi netti	449,6	489,4	8,9%
Margine di Intermediazione	820,5	923,6	12,6%
Costi del personale	(294,2)	(325,1)	10,5%
Spese amministrative	(260,9)	(288,4)	10,5%
Costi di struttura	(555,1)	(613,5)	10,5%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(10,5)	(7,4)	-29,5%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(1,2)	1,4	n.s.
Altri utili/(perdite)	(20,9)	(3,7)	-82,3%
Risultato Lordo	232,8	300,4	29,0%
Imposte sul reddito	(70,0)	(91,0)	30,0%
Risultato di pertinenza di terzi	(0,9)	(0,9)	n.s.
Utile Netto	161,9	208,5	28,8%
Impieghi a clientela	16.827,3	16.853,2	0,2%
Erogato	2.244,7	1.040,5	-53,6%
TFA (Stock)	88,0	99,4	12,9%
-AUM/AUA	59,8	71,5	19,5%
-Depositi	28,2	27,9	-1,0%
TFA (Net New Money)	7,3	8,4	14,8%
-AUM/AUA	7,9	8,6	9,8%
-Depositi	(0,6)	(0,3)	-52,3%
Dipendenti	2.197	2.259	2,8%
Attività a rischio ponderate	5.959,4	6.051,5	1,5%
Costi / ricavi (%)	67,7%	66,4%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	1,3%	1,3%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,7%	0,8%	
RoRWA adj	3,1%	3,6%	



8. Corporate & Investment Banking

Corporate & Investment Banking (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var. %
	30/06/2023	30/06/2024	
Margine di interesse	288,0	307,0	6,6%
Proventi di tesoreria	135,0	95,0	-29,6%
Commissioni ed altri proventi netti	289,4	360,6	24,6%
Margine di Intermediazione	712,4	762,6	7,0%
Costi del personale	(183,0)	(215,0)	17,5%
Spese amministrative	(144,3)	(164,9)	14,3%
Costi di struttura	(327,3)	(379,9)	16,1%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(32,3)	10,6	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(10,1)	(3,4)	-66,3%
Altri utili/(perdite)	0,0	(2,5)	n.s.
Risultato Lordo	342,7	387,4	13,0%
Imposte sul reddito	(113,8)	(121,0)	6,3%
Risultato di pertinenza di terzi	(3,7)	(22,9)	n.s.
Utile Netto	225,2	243,5	8,1%
Impieghi a clientela	19.625,9	18.993,3	-3,2%
Dipendenti	648	732	13,0%
Attività a rischio ponderate	19.410,2	14.857,6	-23,5%
Costi / ricavi %	45,9%	49,8%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	0,7%	0,3%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,1%	0,1%	
RoRWA adj	1,2%	1,4%	



9. Consumer Finance

Consumer Finance (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var.%
	30/06/2023	30/06/2024	
Margine di interesse	984,9	1.043,9	6,0%
Proventi di tesoreria	0,0	0,2	n.s.
Commissioni ed altri proventi netti	137,3	145,1	5,7%
Valorizzazione equity method	(0,8)	(0,3)	-62,5%
Margine di Intermediazione	1.121,4	1.188,9	6,0%
Costi del personale	(113,8)	(120,6)	6,0%
Spese amministrative	(233,6)	(248,9)	6,5%
Costi di struttura	(347,4)	(369,5)	6,4%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(203,9)	(249,7)	22,5%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	0,0	0,0	n.s.
Altri utili/(perdite)	(14,0)	0,1	n.s.
Risultato Lordo	556,1	569,8	2,5%
Imposte sul reddito	(182,6)	(186,9)	2,4%
Utile Netto	373,5	382,9	2,5%
Impieghi a clientela	14.465,0	15.197,6	5,1%
Erogato	7.849,0	8.370,1	6,6%
Filiali	181	181	0,0%
Agenzie	72	85	18,1%
Dipendenti	1.520	1.563	2,8%
Attività a rischio ponderate	13.516,9	14.493,2	7,2%
Costi / ricavi (%)	30,9%	31,1%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	5,6%	5,9%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	1,4%	1,6%	
RoRWA adj	2,9%	2,7%	



10. Insurance

Insurance (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var.%
	30/06/2023	30/06/2024	
Margine di interesse	(7,1)	(7,1)	n.s.
Proventi di tesoreria	16,0	26,6	66,3%
Commissioni ed altri proventi netti	0,0	0,0	n.s.
Valorizzazione equity method	454,7	510,7	12,3%
Margine di Intermediazione	463,6	530,2	14,4%
Costi del personale	(4,0)	(4,1)	2,5%
Spese amministrative	(1,0)	(1,1)	10,0%
Costi di struttura	(5,0)	(5,2)	4,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	—	—	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	2,4	20,0	n.s.
Altri utili/(perdite)	—	—	n.s.
Risultato Lordo	461,0	545,0	18,2%
Imposte sul reddito	(21,5)	(23,0)	7,0%
Risultato di pertinenza di terzi	—	—	n.s.
Utile Netto	439,5	522,0	18,8%
Partecipazioni	3.557,1	3.780,7	6,3%
Altri investimenti	675,6	803,1	18,9%
Attività a rischio ponderate	8.713,9	8.066,5	-7,4%
RoRWA adj	3,2%	3,8%	

11. Holding Functions

Holding Functions (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var.%
	30/06/2023	30/06/2024	
Margine di interesse	145,1	178,0	22,7%
Proventi di tesoreria	42,8	39,2	-8,4%
Commissioni ed altri proventi netti	32,5	6,3	-80,6%
Margine di Intermediazione	220,4	223,5	1,4%
Costi del personale	(133,4)	(139,7)	4,7%
Spese amministrative	(68,6)	(52,6)	-23,3%
Costi di struttura	(202,0)	(192,3)	-4,8%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(23,4)	(5,6)	-76,1%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	1,8	(4,1)	n.s.
Altri utili/(perdite)	(83,5)	(49,4)	-40,8%
Risultato Lordo	(86,7)	(27,9)	-67,8%
Imposte sul reddito	(6,5)	(13,2)	n.s.
Risultato di pertinenza di terzi	(2,1)	(2,7)	28,6%
Utile Netto	(95,3)	(43,8)	-54,0%
Impieghi a clientela	1.631,0	1.403,3	-14,0%
Titoli banking book	8.740,0	9.258,4	5,9%
Attività a rischio ponderate	3.831,2	4.153,2	8,4%
Dipendenti	853 (430*)	880 (443*)	

(*) Dipendenti HF (443 FTEs al 30/06/24, 430 FTEs al 30/06/23) esclusi quelli che lavorano nelle funzioni di supporto/controllo, il cui costo è ribaltato alle divisioni nelle "spese amministrative"; le risorse FTEs strettamente attribuibili alle HF riguardano: Tesoreria/ALM di Gruppo, Leasing e altre attività non core, Direzione, oltre a circa il 40% delle unità di supporto/controllo



12. Prospetto della redditività consolidata complessiva

	Voci (€ milioni)	12 mesi	12 mesi
		30/06/2023	30/06/2024
10	Utile (Perdita) d'esercizio	1.029.020	1.276.519
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte senza rigiro a conto economico	59.373	(32.081)
20,	Titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	18.906	10.438
30,	Passività finanziarie designate al fair value con impatto a conto economico (variazioni del proprio merito creditizio)	(6.636)	(27.509)
40,	Copertura di titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	—	—
50,	Attività materiali	—	—
60,	Attività immateriali	—	—
70,	Piani a benefici definiti	1.012	258
80,	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
90,	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	46.091	(15.268)
100,	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	—	—
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte con rigiro a conto economico	(367.686)	(90.705)
110,	Copertura di investimenti esteri	319	—
120,	Differenze di cambio	1.172	6.515
130,	Copertura dei flussi finanziari	96.448	(158.734)
140,	Strumenti di copertura (elementi non designati)	—	—
150,	Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(8.210)	42.847
160,	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
170,	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	(457.415)	18.667
180,	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	—	—
190,	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi alle cessioni in riassicurazione	—	—
200,	Totale altre componenti reddituali al netto delle imposte	(308.313)	(122.786)
210,	Redditività complessiva (Voce 10 + 200)	720.707	1.153.733
220,	Redditività consolidata complessiva di pertinenza di terzi	3.628	3.118
230,	Redditività complessiva consolidata di pertinenza della capogruppo	717.079	1.150.615



13. Conto economico e Stato Patrimoniali individuali riclassificati

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var. %
	30/06/2023	30/06/2024	
Margine di interesse	333,2	401,7	20,6%
Proventi di tesoreria	207,5	168,4	-18,8%
Commissioni ed altri proventi netti	319,9	364,0	13,8%
Dividendi su partecipazioni	527,3	1.041,2	n.s.
Margine di Intermediazione	1.387,9	1.975,3	42,3%
Costi del personale	(288,8)	(309,9)	7,3%
Spese amministrative	(209,6)	(235,7)	12,5%
Costi di struttura	(498,4)	(545,6)	9,5%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(36,3)	5,0	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(7,0)	12,3	n.s.
Impairment partecipazioni	(54,3)	(35,2)	-35,2%
Altri utili/(perdite)	(50,4)	0,2	n.s.
Risultato Lordo	741,5	1.412,0	90,4%
Imposte sul reddito	(135,0)	(168,0)	24,4%
Utile netto	606,5	1.244,0	n.s.

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	30/06/2023	30/06/2024
Attivo		
Attività finanziarie di negoziazione	10.509,4	15.437,9
Impieghi di tesoreria e cassa	12.790,5	13.949,5
Titoli di debito del banking book	11.118,7	11.231,6
Impieghi a clientela	41.446,9	40.282,0
Titoli d'investimento	4.542,9	4.836,2
Attività materiali e immateriali	169,3	170,8
Altre attività	690,2	1.387,3
Totale attivo	81.267,9	87.295,3
Passivo e netto		
Raccolta	55.893,0	58.292,2
Raccolta di tesoreria	6.585,1	11.588,1
Passività finanziarie di negoziazione	10.592,2	9.666,7
Altre passività	3.041,4	2.637,1
Fondi del passivo	102,8	79,4
Mezzi propri	4.446,9	3.787,8
Utile/(Perdita) del periodo	606,5	1.244,0
Totale passivo e netto	81.267,9	87.295,3

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