



MEDIOBANCA

BRILLANTI RISULTATI NEI 9M:

RICAVI €2,8MLD, UTILE NETTO ~€1MLD, ROTE 14%

ACCONTO DIVIDENDO DI €0,56 A MAGGIO, SALDO A NOVEMBRE

MEDIOBANCA E BANCA GENERALI

LA COMBINAZIONE¹ CREA UN LEADER NEL WEALTH MANAGEMENT

TFA >€210MLD, NNM >€15MLD

RICAVI A €4,4MLD, PER IL 45% DAL WM

UTILE NETTO A €1,5MLD, PER IL 50% DA WM

ROTE AL 20%

DISTRIBUZIONE: CONFERMATI €4MLD NEGLI ES. 23-26*

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI MEDIOBANCA

8 MAGGIO 2025

¹ Offerta pubblica di scambio presentata il 28 Aprile 2025, dati proforma MB (dati al 31.12.24 annualizzati)+ BG (dati al 31.12.24)

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

IL PRESENTE DOCUMENTO NON DEVE ESSERE DIVULGATO, PUBBLICATO O DISTRIBUITO, IN TUTTO O IN PARTE, DIRETTAMENTE O INDIRETTAMENTE, NEGLI STATI UNITI D'AMERICA, IN AUSTRALIA, IN CANADA O IN GIAPPONE O IN QUALSIASI PAESE IN CUI LA SUA DIVULGAZIONE, PUBBLICAZIONE O DISTRIBUZIONE COSTITUISCA UNA VIOLAZIONE DELLE LEGGI O REGOLAMENTAZIONI APPLICABILI IN TALE GIURISDIZIONE.

9M: I RISULTATI CONFERMANO LA TRAIETTORIA DI CRESCITA

Ricavi di Gruppo a €2.768m nei 9M (+5%²), con apprezzabile crescita di tutti i business: WM +5%² (a €727m), CIB +26%²(a €677m), CF +7%² (a €954m), INS stabile² (a €349m)

Cost/Income <43%

Costo del rischio in calo a 47bps (-3bps²)

Utile netto dei 9M a €993m (+5%²), EPS9M a €1,19 (+7%²), ROTE al 14% (+60bps²)

3M: SOLIDA PROGRESSIONE

Ricavi di Gruppo a €920m nel 3T (+3% a/a²) trainati da tutte le divisioni bancarie WM +6%² (a €247m), CIB +17%² (a €226m), CF +7%² (a €326m), INS -16%² (a €106m)

Margine di interesse resiliente (€497m nel 3T, stabile a/a, +1% t/t³)
grazie alla ripresa dei volumi ed alla tenuta dei rendimenti degli attivi

Commissioni nette elevate (€273m nel 3T, +15% a/a, -14% t/t³)
dopo i risultati record dell'advisory IB nel precedente trimestre

Costo del rischio in calo a 39bps (-11bps t/t³)
riprese nel CIB per la qualità del portafoglio, calo nel CF (a 169bps)

Utile netto di €334m (stabile)

ELEVATA GENERAZIONE DI CAPITALE E REMUNERAZIONE DEGLI AZIONISTI

CET1 al 15,6%⁴, dopo benefici per Basilea IV pari a 55bps

Acconto di dividendo di €0,56 in stacco il 19 maggio, saldo a novembre

€385m SBB⁵ in corso (71% già eseguito)

CONFERMATE LE LINEE GUIDA PER L'ESERCIZIO 24/25

Crescita delle TFA: €9-10mld di NNM

Margine di interesse resiliente

Crescita delle commissioni: "low double-digit"

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

Elevata distribuzione con basso rischio di esecuzione: cash payout al 70% + riacquisto di azioni⁷

² a/a: 9M mar.25 vs 9M mar.24 oppure 3M mar.25 vs 3M mar.24

³ t/t: 3M mar.25 vs 3M dic.24.

⁴ Inclusi 75bps circa di utile dei 9 mesi al netto del dividendo (payout al 70%). Il CET1 ratio Corep, senza autofinanziamento dei 9 mesi, è pari a 14,8% in linea con le indicazioni BCE per le banche con buyback in corso non pienamente definito negli importi. Il CET1 ratio fully loaded è pari a circa 15,3%, includendo gli impatti a regime della CRR3 e senza l'impatto relativo a FRTB.

⁵ Approvato dalla BCE e dall'Assemblea 2024 per €385mln, avviato il 12 novembre 2024

⁶ Include la cancellazione delle azioni rivenienti dal piano di acquisto di €385m da implementare nell'esercizio 24-25.

⁷ Ammontare definito a fine esercizio in base alla normativa vigente e soggetto ad autorizzazione BCE; distribuzione cumulata per gli esercizi 23-24, 24-25 e 25-26.

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

Lo sviluppo di MBWM è favorito dal posizionamento distintivo di Mediobanca in Italia come Private & Investment Bank, in grado di cogliere le opportunità di mercato in uno scenario macro e geopolitico incerto. Una crescita a tassi superiori del sistema viene, inoltre, assicurata dal rafforzamento dell'offerta di prodotti all'interno dell'ecosistema Mediobanca e dal continuo potenziamento della rete, già prima in Italia per indici di produttività. Questi tratti saranno ulteriormente rafforzati dalla valenza industriale e finanziaria dell'aggregazione con Banca Generali da cui scaturiranno circa €300m di sinergie a livello di utile lordo.

Nei 9 mesi:

Sviluppo del modello PIB (€0,9mld di raccolta da eventi di liquidità) e piattaforma di Private Markets in continuo ampliamento

Franchise rafforzato: nei 9M 117 nuovi ingressi di bankers/CF, di cui 54 nell'ultimo trimestre, in crescita i clienti di fascia alta

TFA in crescita di €12mld nell'ultimo anno a €108mld, con €7,2mld di NNM nei 9M
(11% delle TFA su base annualizzata)

Ricavi +5%² €727m, con ultimo trimestre a €247m (+6% a/a)

Commissioni €413m (+14%²), di cui €143m nel 3T (+16% a/a)

Utile netto €169m (+10%²), di cui €58m nel 2T (+10% a/a)

RORWA +20bps² a 3,8%

CIB: PIATTAFORMA CAPITAL LIGHT SEMPRE PIU' SINERGICA CON IL WM, RAFFORZATO IL PRESIDIO INTERNAZIONALE, ELEVATA QUALITA' DEGLI ATTIVI

Lo sviluppo del CIB è favorito dall'avviata riduzione dei tassi di interesse e dall'aspettativa che la corporate activity rimanga robusta anche nell'attuale contesto incerto dei mercati. In questo macro scenario Mediobanca gode di un vantaggio competitivo dato dalla tradizionale leadership in Italia e sud Europa con aree di eccellenza in segmenti specialistici, dal forte radicamento nel segmento mid-corporate e dalla crescente attività svolta sinergicamente col WM. La progressiva entrata a regime delle nuove iniziative enunciate nel Piano 23/26 favoriscono la costante crescita della redditività del business, già oggi salita al 2,1% (RORWA)

Nei 9 mesi:

Robusta attività IB: 72 operazioni annunciate, +29% a/a⁸

Risultati record nel tech/digital advisory (Arma Partners), sostenuta attività di Energy Transition, avviata la presenza mid cap a Francoforte e l'attività di BTP specialist

Ricavi +26%² a €677m, con commissioni +52%² a €341m (componente advisory salita dell'86% a €243m) **e margine di interesse +2%² a €238m per la ripresa dei volumi**

Commissioni elevate nel 3T (€107m), dopo i risultati record del 2T legati al perfezionamento di importanti operazioni in Italia e all'estero

Riprese di valore su crediti (€11m) per l'adozione del nuovo modello IFRS9 PD

RWA -16% a/a (€14,1mld), pur in presenza di una ripresa dei volumi negli ultimi 6M; calo di €1,4mld nel 3T per i benefici di Basilea IV (€1,3mld)

⁸ Include le transazioni di Arma Partners e Messier Associés.

Utile netto +33%² a €225m, di cui €84m nel 3T
RORWA +90bps² a 2,1%

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

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

Nel 9 mesi:

Erogati nei 9M €6,7mld, in accelerazione a quasi €2,4mld nel 3T con focalizzazione sui segmenti più profittevoli (prestiti personali e distribuzione diretta)

Margine di interesse in costante crescita +9%² a €845m (3T a €288m, +2% t/t) con marginalità in crescita in un contesto di riduzione dei tassi

CoR a 174bps (169bps nel 3T, con €10m di overlays utilizzati)

Utile netto ai massimi storici: €308m (+6%²), di cui €105m nel 3T
RoRWA +20bps² a 2,9%

INSURANCE

Contribuzione elevata e decorrelata

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

Nei 9 mesi

Ricavi stabili² a €350m, di cui €106m nel 3T

Utile -1% a €350m

RoRWA -20bps² a 3,2%

Il Consiglio di Amministrazione di Mediobanca, presieduto da Renato PAGLIARO, ha approvato i risultati consolidati al 31 marzo 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: *“Mediobanca ha confermato nei nove mesi, malgrado le incertezze dello scenario, la crescita di tutte le sue divisioni, consolidando le principali iniziative del Piano 23-26. Tutte le piattaforme distributive fisiche e digitali sono state potenziate, attraendo i migliori talenti; l'offerta di servizi è stata ampliata e riposizionata sempre più sul modello Private Investment Banking, con un ottimo riconoscimento da parte dei clienti e dei consulenti. L'aggregazione tra Banca Generali e Mediobanca, che abbiamo annunciato lo scorso 28 Aprile e che porteremo per approvazione da parte degli azionisti nell'assemblea del 16 Giugno, completa il percorso di trasformazione del gruppo Mediobanca in player diversificato, focalizzato su business ad elevata crescita e basso assorbimento di capitale, eccellente per creazione di valore per gli stakeholder. Con oltre il 50% dei ricavi nel Wealth Management ed oltre 210 miliardi di masse della clientela, MB diventerà un leader del Wealth Management, punto di riferimento nel panorama finanziario italiano ed europeo”.*

Risultati consolidati

Il Gruppo chiude i primi nove mesi con risultati brillanti: **utile di 993,2 milioni, dopo ricavi per 2.767,9 milioni (+5,3%²), rapporto costi/ricavi in calo al 42,5% e costo del rischio contenuto a 47bps (-3bps²). Il ROTE si attesta al 14% (+60bps²), il RORWA al 2,9% (+20bps²).**

I risultati poggiano su un solido terzo trimestre che chiude con utile netto di 333,5 milioni (+1,2% t/t, -0,4% a/a) e ricavi di 920 milioni.

In dettaglio nel nove mesi:

- ◆ **L'andamento commerciale è stato robusto** su tutte le divisioni:
 - ◆ **le TFA salgono del 12%², con addizionali 12 miliardi, a 108,3 miliardi** (+1,5 miliardi t/t), per la raccolta (NNM nel semestre di 7,2 miliardi di cui 2,3 nell'ultimo trimestre) e AUM/AUA che raggiungono 79,4 miliardi (+13,3% a/a, +1% t/t) i depositi crescono del 2% t/t (+9,3% a/a) a 28,9 miliardi. Nei nove mesi si segnala l'entrata di circa **0,9 miliardi di liquidity events** e il **mix di raccolta per il 70% rappresentata da AUM**;
 - ◆ **l'erogato nel Credito al Consumo raggiunge 6,7 miliardi (2,4 miliardi nell'ultimo trimestre)**, con l'80% dei prestiti personali derivante da produzione diretta, e ampliamento degli spread degli impieghi;
 - ◆ **si conferma vivace l'attività dell'Investment Banking** (numero di operazioni annunciate in aumento del 29%) con un ultimo trimestre solido seppur inferiore al risultato eccezionale dell'ultimo trimestre del 2024, caratterizzato da un'intensa **attività di corporate finance** (investment banking e debt division) **e da un aumento delle transazioni non domestiche** (in particolare di Arma Partners). Anche i volumi creditizi **corporate vedono proseguire la ripresa negli ultimi 6 mesi**. A regime l'ufficio a Francoforte, focalizzato ad aumentare la presenza di Mediobanca nel segmento mid corporate anche al di fuori del mercato domestico;
 - ◆ **le attività ponderate per il rischio (RWA) sono in calo di circa il 5% a/a e del 3% t/t** (a 46,3 miliardi) per l'attenta erogazione degli attivi e per gli effetti positivi di Basilea 4 nell'ultimo trimestre (riduzione di RWA nell'ordine di 1,6 miliardi riferiti, in particolare, all'introduzione

del floor LGD al 40% ed alla rimozione dello *scaling factor* sui modelli avanzati per i portafogli Large Corporate e Retail).

- ◆ **I ricavi consolidati crescono del 5,3% da 2.628,2 a 2.767,9 milioni con un contributo trimestrale di 920,2 milioni, con tutti i business bancari in crescita su base annua WM +5,3%² (a €726,8m), CIB +26,4%² (a €677,3m), CF +7,4%² (a €954,4m), INS stabile² (a €349,4m); nel dettaglio:**
 - ◆ **il margine di interesse si conferma sui livelli dello scorso anno** (1.476 milioni contro 1.492,4 milioni) **con un contributo trimestrale in lieve crescita** (497,1 milioni contro 493,9 milioni); rispetto a 12 mesi fa sconta il sensibile calo dei tassi di mercato (Euribor 3m medio: -95bps) che inizia a riflettersi anche in un minor costo della raccolta wealth (in discesa di 10bps nel trimestre a 1,7% e di 20bps negli ultimi 6 mesi). In dettaglio: il risultato del Consumer cresce da 778,4 a 845,2 milioni (+8,6% a/a; +2,2% t/t) principalmente per i maggiori volumi di impiego (+910 milioni medi); il Wealth Management (da 319,9 a 304,8 milioni; -4,7% a/a; -1,7% t/t) vede stock stabili e rendimenti in lieve calo; il CIB è in leggera crescita (da 233,2 a 238,1 milioni; +2,1% a/a, +5,9% t/t) con una ripresa dei volumi negli ultimi sei mesi; la Tesoreria, infine, riduce l'apporto da 114,2 a 42,7 milioni scontando l'effetto della discesa dei tassi di mercato sugli attivi creditizi con un portafoglio titoli a duration contenuta;
 - ◆ **le commissioni e gli altri proventi netti salgono a 819,4 milioni** (+24,1% a/a, da 660,2 milioni) con un contributo trimestrale di 272,7 milioni. A livello di business lines il Wealth Management aumenta da 363,3 a 413,1 milioni (+13,7% a/a; -2,3% t/t); il CIB sale da 224,8 a 340,7 milioni (+51,6% a/a; -28,7% t/t) con un contributo Arma pari a 119,2 milioni (38,4 nel trimestre); il Consumer permane a 109,6 milioni (stabile a/a e t/t) con una componente Heylight a 16,3 milioni (+13% a/a; +6% t/t). La crescita del WM è trainata dalle management fees delle reti distributive pari a 241,6 milioni (rispettivamente +14,6% e +1,5%) e dai collocamenti up-front a 82,8 milioni (di cui 32,8 nel trimestre) in crescita del 12% a/a.
 - ◆ **i proventi da Tesoreria crescono da 133,6 a 137,2 milioni**, con un contributo trimestrale di 45,4 milioni; il miglioramento rispetto allo scorso anno riguarda il trading proprietario CIB che compensa i minori risultati dell'attività di proxy hedge. L'attività Markets con clientela si conferma sui livelli dello scorso anno (da 61,3 a 63 milioni, di cui 19,1 nel trimestre) con una significativa crescita del comparto Equity (da 25,9 a 73,3 milioni, di cui 26,4 nel trimestre). I dividendi ed altri proventi del Principal Investing/Insurance salgono da 12 a 18,6 milioni, di cui 2,6 nel trimestre;
 - ◆ **il contributo all'equity method di Assicurazioni Generali** scende lievemente da 337,7 a 329,1 milioni (102,4 nell'ultimo trimestre); gli altri investimenti IAS28 concorrono per 6,3 milioni (2,6 milioni nel trimestre; erano 4,4 milioni lo scorso anno).
- ◆ **I costi di struttura salgono da 1.124 a 1.177,2 milioni**, di cui 397,1 nel trimestre, l'aumento rispetto allo scorso anno (+4,7% a/a; -3,4% t/t) sconta la crescita del Gruppo in tutte le sue componenti e resta allineato all'andamento dei ricavi; il C/I resta contenuto a 42,5%; nel dettaglio: il costo lavoro cresce da 586,9 a 628,8 milioni (+7,1% a/a; -4,2% t/t) per le maggiori risorse (5.508 contro 5.387). Le spese amministrative si incrementano da 537,1 a 548,4 milioni (+2,1% a/a; -2,4% t/t) con una forte componente tecnologica (+2% a/a, a 193 milioni di cui 66 nel trimestre) e maggiori costi di back office/operation (+4% a/a, a 155 milioni stabili su base trimestrale); le spese di recupero crediti saldano a 31 milioni (+2% a/a, 11 milioni nel trimestre). A livello di singole Business Line: i costi CIB saldano a 296,6 milioni (11,3% a/a; -9,7% t/t), il Wealth Management a 474,1 milioni (+3,8% a/a; -3% t/t); quelli del Consumer a 291,3 milioni (+7,4% a/a; +3% t/t); per contro cala l'apporto delle Holding Functions a 127,7 milioni (-8,3% a/a; -3,1% t/t) con una quota delle strutture centrali che riduce l'incidenza sul totale Gruppo dal 7,4% al 7,1%.
- ◆ **Le rettifiche su crediti si riducono da 195,7 a 186,1 milioni** (-4,9% a/a) con un contributo del trimestre di 52,7 milioni la cui riduzione è riconducibile all'implementazione del nuovo modello

IFRS9 PD Corporate ai fini del calcolo dell'impairment con un rilascio di fondi nell'ordine di 11,3 milioni (di cui 10,8 Corporate e 0,5 Factoring). Il costo del rischio si posiziona così a 47bps (circa 50bps al netto degli effetti one off). A livello di singola Business lines si segnala l'incremento del Consumer Finance (da 184,1 a 201,9 milioni) perfettamente allineato ai volumi, con un andamento trimestrale costante (66,3 milioni nel trimestre) ed un attento ricorso overlays (-31,1 milioni dall'inizio dell'esercizio, 10 milioni nel trimestre; 143,8 milioni lo stock residuo) Il costo del rischio si attesta a 174bps (169bps nel trimestre); il Wealth Management mostra riprese di valore per 0,7 milioni (1,7 milioni nel trimestre) così come il Leasing (rispettivamente 2,9 e 0,6 milioni).

- ◆ **Le valorizzazioni dei fondi di investimento** e dei titoli del banking book salgono a 19,5 milioni di cui 11,3 maturate nel trimestre a seguito del recepimento dei NAV di fine 2024 di gran parte dei fondi di private equity; il contributo degli investimenti nel seed capital delle fabbriche di Gruppo salda a 10,2 milioni, di cui 2,9 nel trimestre.

L'utile netto sconta oneri non ricorrenti per 24,5 milioni (10,9 milioni l'incremento nel trimestre), di cui circa 15,4 milioni riguardano gli effetti degli earn-out e put & call delle recenti acquisizioni (di cui 8,5 milioni maturati nel trimestre e riferibili ad Arma), 3,6 milioni di accantonamenti per manleve e litigation e 5,5 milioni da costi non ricorrenti (di cui 1,5 milioni nel trimestre legati principalmente ai contributi del nuovo fondo assicurativo).

* * *

Relativamente alle poste patrimoniali, il totale attivo si attesta a 100,8 miliardi (99,9 miliardi a fine dicembre, 99,2 miliardi lo scorso giugno), in dettaglio:

- ◆ **gli impieghi crescono del 3,9% a/a, stabili nell'ultimo trimestre a 54 miliardi** per effetto della positiva dinamica del Consumer (+5,7% a/a, +1,6% t/t, a 15,8 miliardi) sostenuti dagli elevati volumi di erogato; il Corporate and Investment Banking cresce del 5,3% a/a, in lieve flessione nell'ultimo trimestre (da 19,9 a 19,7 miliardi) a seguito del calo del Factoring (-12,9% a 2,4 miliardi) collegato alla stagionalità e solo in parte compensato dal Large Corporate (+1%, da 17,2 a 17,4 miliardi). Il Wealth Management è in lieve crescita a 17,2 miliardi (di cui 12,7 miliardi nel comparto mutui ipotecari) mentre il Leasing si attesta a 1,3 miliardi;
- ◆ **nei nove mesi l'erogato del Consumer cresce del 9,1%** (da 6,1 a 6,7 miliardi; 2,4 nel trimestre) trainato dai prestiti personali (+9,9%, da 2,9 a 3,1 miliardi; 1,2 nel trimestre); in ripresa anche la richiesta di impieghi Corporate che incide sugli erogati di Lending e Finanza Strutturata (+55% a 6,3 miliardi; 2,2 nel trimestre) e nuovi mutui ipotecari (che saldano a poco sopra 1 miliardo);
- ◆ **le attività deteriorate lorde flettono da 1.378,9 a 1.130,1 milioni** con un'incidenza sugli impieghi lordi pari al 2%; il calo del trimestre (-50bps) riguarda tutti i business: Consumer flette da 1.050 a 824,5 milioni (portando l'incidenza sugli impieghi lordi al di sotto del 5%) per effetto del write-off (per circa 260 milioni) di talune pratiche pressoché interamente coperte; Wealth Management in calo da 225,7 a 211,2 milioni; Leasing da 70,1 a 61,3 milioni; Corporate and Investment Banking stabile a 33,1 milioni (6,6 nel segmento Large Corporate); **le attività deteriorate nette si attestano a 424,2 milioni e sono pari allo 0,8% del libro impieghi**;
- ◆ **lo Stage2 si conferma a 2.728,7 milioni** con differenti andamenti per business line: Corporate and Investment Banking scende da 264,2 a 178,6 milioni con miglioramenti (rimborsi e passaggi a Stage1); per contro si registra una lieve crescita di Consumer (da 1.584,2 a 1.615 milioni) e Wealth Management (da 801,2 a 857 milioni);
- ◆ **il tasso di copertura degli impieghi in bonis è sostanzialmente stabile a livello di Gruppo (1,24% contro 1,26% a dic.24) e nel Consumer (3,52% contro 3,57%)**. Lo stock di overlays si attesta a 189 milioni di cui 144 milioni nel Consumer; il calo del trimestre (-11 milioni) riguarda il Consumer (-10,2 milioni) e mutui ipotecari (-1,5 milioni);

- ◆ **i titoli del banking book sono in crescita del 6% a/a, pressoché stabili nel trimestre a circa 12 miliardi**, di cui 5,4 nel portafoglio HTC, 5,9 in quello HTC&S e 0,5 designate al fair value (FVO); la posizione in titoli di stato italiani salda a 6,1 miliardi con una duration di circa 2,5 anni. La Riserva OCI del portafoglio HTC&S salda a 45,2 milioni (42,8 milioni lo scorso dicembre) mentre le minus inesprese del comparto Hold to Collect sono pari a 3,9 milioni (7,9 milioni di plus);
- ◆ **gli impieghi netti di tesoreria** salgono nel trimestre da 4,6 a 6,6 miliardi con una rotazione degli attivi netti di negoziazione a favore della componente azionaria (circa +900 milioni) e una riduzione della raccolta in repo;
- ◆ **la raccolta salda a 66,1 miliardi**, in crescita nel trimestre di circa 2 miliardi, favorita da una diversificata strategia di provvista, che ha comportato un'intensa attività cartolare sul mercato primario (4,4 miliardi di nuove emissioni nei 9 mesi di cui 2,2 miliardi nell'ultimo trimestre). Nel 3T si segnalano circa 500 milioni collocati su reti, l'emissione di cui circa 300 milioni di Tier 2 (prima emissione Tier2 Sustainable) e secure financing a medio-lungo termine per 600 milioni. Il costo delle nuove emissioni si è ridotto rispetto a 12 mesi fa (da 135bps a circa 90bps). Lo stock di cartolare sale da 28,7 a 30 miliardi con 0,9 miliardi di scadenze nel periodo. I depositi wealth crescono da 28,2 a 28,9 miliardi con un costo esterno dell'1,71% (-10 bps t/t) in uno scenario che rimane competitivo. Infine, la raccolta interbancaria resta sostanzialmente invariata a 7,2 miliardi;
- ◆ **le Total Financial Assets (TFA) salgono a 108,3 miliardi (+12,2% a/a, +1,4% t/t;) con una raccolta netta (NNM) di 7,2 miliardi, di cui 2,3 nel trimestre;** le AUM salgono del 15,5% su base annua a 49,4 miliardi (48,2 miliardi a dicembre 24, 42,8 miliardi a marzo 24) con una raccolta netta di risparmio gestito dei 9 mesi di 5 miliardi (di cui 1,8 miliardi nel trimestre) e pari a circa il 70% del totale NNM di Gruppo; le AUA saldano a 30 miliardi (30,3 a dicembre e 27,3 a marzo 2024). I depositi si incrementano a 28,9 miliardi (28,2 a dicembre). La raccolta del Private salda a 46,9 miliardi, quella del Premier a 46,2 miliardi, l'Asset Management a 32,2 miliardi (di cui 17,1 miliardi collocati dalle reti del Gruppo). L'effetto mercato nei nove mesi è pari a 1,7 miliardi scontando le fluttuazioni dei corsi di borsa degli ultimi giorni di marzo.
- ◆ **I ratio patrimoniali (CET1: 15,6%⁹, Total capital: 18,5%)** confermano elevati buffer rispetto al Maximum Amount (buffer di circa 420bps)¹⁰ e all'Overall Capital Requirement¹¹ di 8,77%:
 - ◆ **Il CET1 ratio è in aumento nel trimestre di circa 40bps** per i minori RWA a seguito dell'impatto positivo delle nuove regole di Basilea 4, introdotte dal 1° gennaio 2025 con la CRR3 (complessivamente +55bps, corrispondenti ad una riduzione di RWA nell'ordine di 1,6 miliardi, riferiti in particolare alla riduzione del floor LGD al 40% (dal precedente 45%) ed alla rimozione dello scaling factor sui modelli avanzati per i portafogli Large Corporate e Retail); tale beneficio è in parte compensato dalla crescita degli impieghi nel trimestre (oltre 10bps di aggravio). L'autofinanziamento del trimestre (+20bps al netto del dividend payout del 70%) è invece interamente assorbito dalle maggiori deduzioni prudenziali della partecipazione in Assicurazioni Generali (-25bps);
 - ◆ **il CET1 COREP si attesta al 14,8%, senza considerare utile di periodo.** Tale esposizione riflette l'indicazione della BCE di non contabilizzare gli utili quando è in corso una politica di distribuzione con buyback non pienamente definiti negli importi. E' inoltre coerente con il

⁹ Inclusi 75bps circa di utile dei 9 mesi al netto del dividendo (payout al 70%). Il CET1 ratio Corep, senza autofinanziamento dei 9 mesi, è pari a 14,8%. Il CET1 ratio fully loaded è pari a circa 15,3%, includendo gli impatti a regime della CRR3 e senza l'impatto relativo a FRTB.

¹⁰ Maximum Distributable Amount – MDA: livello minimo di capitale CET1 richiesto che include la shortfall di capitale AT1 (al 31 marzo 2025 pari a 1,83%).

¹¹ L'Overall Capital Requirement sul CET1 include il 56,25% del requisito aggiuntivo P2R pari all'1,75%, il Conservation Capital Buffer (2,50%), il Countercyclical Buffer al 31 dicembre 2024 (0,14%), il requisito O-SII a regime (dal 2025 a regime e pari a 0,25%) ed il requisito per rischio sistemico al 31 dicembre 2024 pari a 0,4% (a regime entro giugno 2025 pari all'1% delle esposizioni rilevanti).

completamento del target del Piano 23-26 di buy back (€1 miliardo di riacquisti cumulativi nell'arco dei 3 anni di Piano);

- ◆ **Il Total Capital ratio è in aumento a 18,5%** per la nuova emissione Tier2 di 300 milioni di nominale; **il Leverage ratio si mantiene stabile al 7% e l'indice MREL è pari al 46,3% degli RWA e al 21,9% delle esposizioni LRE¹²** (a fronte di requisiti minimi fissati per il 2025 rispettivamente pari al 23,92% ed al 5,91%).
- ◆ **Mediobanca ha dato avvio all'esecuzione del piano di acquisto di azioni proprie, del controvalore di €385 milioni**, approvato dalla Banca Centrale Europea il 7 ottobre e dall'Assemblea degli azionisti il 28 ottobre e che comporterà la cancellazione di azioni rivenienti dall'acquisto. **Alla data dell'8 maggio le azioni acquistate sono 18,3 milioni pari al 2,2% del capitale e al 71% del valore complessivo del piano di riacquisto.**
- ◆ **Il CdA delibera la distribuzione dell'acconto di dividendo, pari a €0,56 per azione per un controvalore complessivo di €455m (stacco 19 maggio, record date 20 maggio, pagamento 21 maggio).**

Risultati divisionali

- 1. Wealth Management¹³: risultati commerciali eccellenti con NNM (€7,2mld) ai migliori livelli del settore e in miglioramento nel mix (70% AUM). Ricavi in crescita del 5% e utile del 10% a/a, trainati dalla crescita a doppia cifra delle commissioni, con TFA in aumento a circa €108mld (+12% a/a). RORWA al 3,8%.**

La divisione chiude i primi nove mesi dell'esercizio 2024/2025 con un utile netto di 168,9 milioni (+10,3% a/a) dopo ricavi per 726,8 milioni (+5,3% a/a) sostenuti da un flusso commissionale in crescita (+13,7% a/a), e dalla riduzione dell'indice costi/ricavi (al 65,2%) e del costo del rischio. **Il RORWA si mantiene elevato al 3,8%. La raccolta netta (NNM) salda a 7,2 miliardi (+42% pari al 11% delle TFA, annualizzato) attestandosi ai livelli più elevati del settore.**

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

- ◆ **la raccolta netta (NNM) si è attestata a 7,2 miliardi con un significativo miglioramento del mix (oltre 70% di AUM) e un'importante quota di prodotti della casa** (circa il 60% della raccolta della rete); Polus ha apportato 1,6 miliardi di cui 1,2 miliardi ex CLO. Positivi anche i flussi di depositi (970 milioni) sostenuti da politiche promozionali mirate a raccogliere masse, in un contesto competitivo intenso, **per sostenere la conversione futura;**
- ◆ **è stata rafforzato il modello di Private Investment Banking**, con circa 0,9 miliardi di eventi di liquidità originati nei nove mesi, di cui circa 77 milioni nel terzo trimestre;

¹² Entrambi i ratio l'autofinanziamento (leverage ~40bps e MREL ~45bps).

¹³ 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.

- ◆ **la struttura distributiva è stata ampliata con l'ingresso negli ultimi 12 mesi di 117 nuovi professionisti** (85 consulenti finanziari e 32 banker), **di cui 54 nell'ultimo trimestre**. Complessivamente, dal lancio di Mediobanca Premier, il reclutamento di risorse si è concentrato su **portafogli medi più elevati e su clientela di fascia più elevata**. In tutta la divisione WM è inoltre proseguito il programma di sviluppo di giovani talenti all'interno del programma Mediobanca Academy. **A fine marzo la rete consta di 1.373 professionisti**, suddivisi in 545 bankers e 680 consulenti finanziari dislocati su 97 filiali e 111 punti vendita.

Tra le iniziative commerciali sviluppate nell'ultimo trimestre, si segnalano:

- ◆ **Mediobanca Private Banking resta focalizzata sull'offerta di Gestioni Patrimoniali, collocamento di certificates e prodotti di Private Markets**. Nell'ambito di questi ultimi, ha ampliato l'offerta attraverso l'avvio della raccolta di due fondi evergreen di private credit, ovvero Blackstone European Private Credit (ECRED) e Morgan Stanley European Private Income Fund (EPIF), che vanno ad affiancare Apollo Aligned Alternatives, KKR e Three Hills Impact Fund, fondo tematico di preferred capital; tali prodotti consentono alla clientela di sottoscrivere delle strategie Private Markets con una maggiore liquidabilità del capitale (la raccolta complessiva è stata di 160 milioni). A fine marzo è stato avviato il primo investimento (per un ammontare di circa 45 milioni) del Mediobanca UBS Global Real Estate Co-Investment Opportunities, programma di co-investimenti nel Real Estate internazionale, sul soft commitment di 480 milioni. Per quanto riguarda i Club Deal con target PMI italiane ad alto potenziale, a seguito del completamento della raccolta del soft commitment della seconda edizione del programma TEC 2, sono stati effettuati i primi tre investimenti, per un importo complessivo pari a circa 270 milioni (di cui 80 nel trimestre) a valere sull'importo complessivo committed di 900 milioni;
- ◆ **Mediobanca Premier ha proseguito il riposizionamento verso clientela più sofisticata** (con l'incremento del numero di clienti con masse gestite superiore a 500mila) e il progressivo arricchimento dell'offerta di prodotti e servizi. In particolare, è continuato il collocamento dei fondi in delega di gestione, in partnership con primari Asset Manager internazionali (nei 9 mesi si aggiungono ai fondi già a catalogo Mediobanca Schroders Diversified Income Bond, Mediobanca Candriam Global High Yield e Mediobanca AB American Growth Portfolio) per complessivi 549 milioni. Con una raccolta netta complessiva nei 9 mesi di 206 milioni, di cui nel trimestre 137 milioni, le gestioni patrimoniali si attestano a circa 600 milioni di AUM. Nell'ultimo trimestre è stato finalizzato il collocamento di un nuovo fondo Target Maturity obbligazionario, MB Selezione Cedola 2030 – Seconda edizione, per complessivi 51 milioni. Da inizio esercizio sono stati collocati titoli per circa 1 miliardo, di cui 339 milioni di BTP Più (febbraio 2025), circa 193 milioni in certificates (81 milioni nel trimestre) e circa 213 milioni di obbligazioni del Gruppo;
- ◆ **Nell'Asset Management**, Polus ha raggiunto un patrimonio gestito di 10,5 miliardi, continuando la sua crescita con il lancio del CLO XIX nell'ultimo trimestre, che ha incrementato gli asset under management di 450 milioni. L'aumento complessivo nei CLO negli ultimi nove mesi è stato di 1,2 miliardi, e altri due CLO (US CLO II e CLO XX) sono attualmente in fase di warehouse. Per quanto riguarda i distressed assets, Polus continua a riscontrare un forte interesse per il Master Fund, che ha raggiunto un patrimonio di 1,5 miliardi di USD grazie a una raccolta netta di 250 milioni nei 9 mesi. Parallelamente, il fondo Special Situations ha proseguito negli investimenti, raggiungendo quasi 390 milioni di AUM su oltre 600 milioni di committed capital. RAM AI ha un patrimonio gestito totale di 1,6 miliardi con una raccolta netta di circa 40 milioni e buone performance nei fondi Emerging Markets Equities, RAM Mediobanca Strata Credit UCITS, European Market Neutral;
- ◆ **Le attività gestite per conto della clientela (TFA) saldano a 108,3 miliardi** (99,4 miliardi lo scorso giugno e 106,8 lo scorso dicembre) in crescita rispetto a 12 mesi fa (+12,2% pari a 11,8 miliardi) dopo aver recepito 1,7 miliardi di effetto mercato (di cui 0,9 negativi nel primo trimestre 2025); in particolare la componente qualificata (AUM) sale a 49,4 miliardi (+15,5% pari a 6,6 miliardi a/a e +1,14 nel trimestre trainati da MB Premier); le AUA saldano a 30 miliardi (+9,8% a/a pari a 2,7 miliardi), in lieve contrazione nel trimestre (-0,3 miliardi). I depositi saldano a 28,9 miliardi

(+9,3% a/a, +2,3% nel trimestre). Il Private contribuisce alle TFA per 46,9 miliardi (+8,8% a/a e stabili su base trimestrale), di cui 36 di AUM/AUA (+7,8% a/a e -2,3% t/t) e 11 di depositi (+12,1% a/a e +6,2% t/t); Premier salda con 46,2 miliardi di TFA (+14% a/a e +3,1% t/t), di cui 28,3 AUM/AUA (+18,4% a/a; +5% nel trimestre) e 17,9 depositi (+7,7% a/a e stabili t/t). L'Asset Management si incrementa a 32,2 miliardi (+14,2% a/a e +1,7% t/t), di cui 17 collocati all'interno del Gruppo.

Nei nove mesi i ricavi crescono da 690,1 a 726,8 milioni (+5,3% a/a), con una modesta contrazione trimestrale (-2% t/t; 246,7 milioni) tenuto conto della stagionalità delle performance fees (2,8 milioni contro 10,1 milioni); nel dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse salda a 304,8 milioni (-4,7% a/a)** con un contributo trimestrale di 100,6 milioni (-1,7% t/t), per la minor redditività degli impieghi in linea col calo dei tassi di mercato, accompagnato da volumi deboli;
- ◆ **le commissioni crescono da 363,3 a 413,1 milioni (+13,7% a/a)** con un contributo trimestrale di 142,7 milioni (-2,3% t/t); le management del franchising salgono rispetto allo scorso anno da 210,9 a 241,6 milioni con un ROA stabile a 99bps; le upfront e advisory saldano a 82,8 milioni (70,1 milioni lo scorso anno); sostanzialmente stabili le banking fees (78 milioni; di cui 26,4 nel trimestre). Il segmento Private resta il principale contributore (da 160 a 177,4 milioni; +10,9% a/a; +1,7% t/t) mentre Premier salda a 159,3 milioni (+14,6% a/a; +3,7% t/t); le commissioni ricorrenti dell'asset management passano da 43,9 a 51,1 milioni (+16,4% a/a; +11% t/t) con una quota Polus pari a 40,4 milioni (+17% a/a) mentre le performance fees concorrono per 19,2 milioni (2,8 milioni nel trimestre).

I costi di struttura salgono da 456,7 a 474,1 milioni (+3,8% a/a) con un apporto trimestrale di 159 milioni (-3% t/t); il costo del lavoro aumenta a 250,9 milioni (+2,8% a/a; -3,4% t/t) scontando il rafforzamento degli organici che riguardano in larga parte la distribuzione Premier. I costi amministrativi salgono da 212,7 a 223,2 milioni (+4,9% a/a) con un apporto nel trimestre di 75,6 milioni (-2,6% t/t); in particolare, l'area Private sconta importanti investimenti in tecnologia.

L'utile netto salda in 168,9 milioni, di cui 58,3 milioni nel trimestre, scontando riprese nette di valore per 0,7 milioni (8,6 milioni di rettifiche dello scorso anno) ed oneri non ricorrenti per 5 milioni (1 milione la quota nel trimestre).

Gli impieghi creditizi saldano a 17,2 miliardi (+0,5% t/t) con una quota di mutui ipotecari stabile a 12,7 miliardi assorbendo i rimborsi con maggiori erogati (1 miliardo contro 758 milioni nei 9 mesi; 0,4 miliardi nel trimestre).

Le attività deteriorate lorde saldano a 211,2 milioni in calo nel trimestre (-14,5 milioni) principalmente per il miglioramento del segmento *Private* (chiusura di una pratica ed un rimborso parziale); l'incidenza sugli impieghi è pari all'1,2% con un tasso di copertura del 40,7% che porta lo stock netto a 125,3 milioni.

2. Corporate & Investment Banking: ricavi in crescita a doppia cifra a €677m, con un solido terzo trimestre dopo il record segnato nel precedente grazie dall'advisory. RoRWA in crescita al 2,1%, sopra l'obiettivo di Piano, dopo crescita dell'utile a €225m e rigido controllo degli RWA (-14% a/a).

Il Corporate & Investment Banking chiude con **ricavi pari a 677,3 milioni (+26% a/a) ed un solido terzo trimestre a 225,9 milioni di ricavi (+17% a/a e -16% t/t se confrontato con il precedente trimestre record)**. La componente commissionale (+52% a/a) è stata favorita dalla vivace attività di Advisory (+86,6%). Il trimestre ha confermato altresì i segnali di ripresa dei volumi di Corporate Lending, sebbene gli spread siano sempre contenuti anche per effetto delle politiche di

erogazione prevalentemente investment grade. **L'utile netto si attesa a 225 milioni (+33,1% a/a)**, con ricavi che assorbono la crescita dei costi (+11,3% a/a) ed un indice costi/ricavi che rimane contenuto (44%). **Il RoRWA è in aumento al 2,1%**, superiore all'obiettivo di Piano (1,6% a giugno 2026).

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

- ◆ **Arma Partners ha rafforzato la propria leadership nel Digital/Tech** con 24 operazioni annunciate per oltre 50 miliardi nei 9 mesi. **Nei 9 mesi la società ha contribuito alla generazione di 119 milioni di ricavi, di cui quasi 40 milioni nel terzo trimestre;**
- ◆ **il team dedicato alla Transizione Energetica**, costituito lo scorso anno, continua a supportare con successo i clienti nelle strategie di transizione energetica, con cinque operazioni rilevanti annunciate in Italia nei nove mesi;
- ◆ **gli ottimi risultati della sinergica collaborazione con il Private Banking** a favore dello sviluppo del segmento Mid-Cap **si riflettono nelle classifiche dell'M&A in Italia, che confermano Mediobanca come advisor di riferimento del mercato per numero di operazioni** (78 operazioni nei 9 mesi); inoltre, l'attività Mid-Cap è stata ulteriormente rafforzata con l'apertura della filiale di Francoforte a luglio;
- ◆ proseguono le attività di BTP specialist, ora in piena operatività dopo aver ottenuto la qualifica a giugno 2024;
- ◆ **gli RWA, in calo del 5% a/a per effetto dell'approccio selettivo all'erogazione, della crescita dei volumi e dall'impatto positivo di Basilea IV (circa 1,3 miliardi di risparmi di RWA).**

Il mercato europeo dell'M&A ha registrato nel primo trimestre del 2025 un incremento del 20% nei volumi delle operazioni annunciate rispetto allo stesso periodo del 2024, nonostante un contesto macroeconomico globale che presenta ancora molti elementi di incertezza. La crescita è stata trainata dalla maggiore attività degli operatori di private equity (i cui volumi sono cresciuti del 127%), che ha compensato il calo dell'attività strategica da parte delle corporate (-5%), e dalle transazioni di grandi dimensioni (con controvalore maggiore di \$500 milioni) i cui volumi sono cresciuti del 30%. Contestualmente, si è verificata una flessione nel numero di operazioni annunciate, che sono diminuite del 27%, guidata dalla contrazione del numero di operazioni di medie-piccole dimensioni (con controvalore minore di \$500 milioni) in calo del 28%; al contrario, il numero di transazioni di grandi dimensioni è cresciuto del 14%.

Il mercato italiano ha proseguito il trend positivo degli ultimi trimestri con un aumento del 100% nei volumi delle operazioni annunciate. Aumenti dei volumi sono stati osservati anche in Germania ed in Spagna, in crescita rispettivamente del 45% e del 14%, mentre in Francia e nel Regno Unito si è osservato un calo rispettivamente del 14% e del 35%.

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

Tra le **principali operazioni completate in Italia** si evidenziano nel settore TMT l'acquisizione di attività relative alla rete fissa di TIM da parte di KKR, nel settore Retail la cessione a Permira del 40% di K-Way da parte di BasicNet, la cessione di Acqua & Sapone a TDR Capital da parte di H.I.G. e l'offerta pubblica volontaria di acquisto e scambio su Unieuro da parte di Fnac Darty, nel settore Infrastructure l'acquisizione di Grandi Stazioni Retail da parte di OMERS Infrastructure e DWS Infrastructure e la cessione da parte di Ardian e Crédit Agricole Assurances della partecipazione in 2i Aeroporti ad Asterion, nel settore Industrials l'acquisizione da parte di Investindustrial di una partecipazione di controllo in Piovan e il seguente lancio di una offerta pubblica di acquisto

obbligatoria finalizzata al delisting della società, oltre ad alcune operazioni nel segmento Mid-cap, tra cui la cessione di Quid Informatica al Gruppo Fibonacci da parte di Equinox e la cessione di una quota di minoranza in Sicer ad Ardian da parte del Gruppo Azimut.

Per quanto riguarda l'**Advisory a livello europeo** si evidenziano l'offerta pubblica di acquisto volontaria su Greenvolt da parte di KKR e l'acquisizione della maggioranza di Terna Energy da parte di Masdar nel settore Energy Transition, la cessione da parte di Cellnex Telecom di OnTower Austria ad un consorzio di investitori formato da Vauban Infrastructure Partners, EDF Invest e MEAG nel settore TMT, mentre nel mercato francese si segnala l'acquisizione da parte di CMA CGM del 48% del capitale azionario di Santos Brasil e il seguente lancio di un'offerta pubblica di acquisto sulle azioni rimanenti nel settore Infrastructure, e la cessione della maggioranza di Olifan Group a Seven2 nel settore Financial Institutions.

Nel settore **Digital Economy**, Arma Partners si conferma tra i principali advisor in Europa con ventiquattro operazioni completate nei nove mesi. Particolarmente attivo è stato il comparto del software, dove tra le operazioni più rilevanti la società ha seguito la vendita di Aareon a TPG e CDPQ da parte di Advent International and Aareal Bank, l'acquisizione di Zellis Group da parte di Apax Partners, la cessione di IE a TeamViewer, l'acquisizione di Anaqua da parte di Nordic Capital e l'investimento in team.blue da parte di CPP Investments e Sofina.

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

Con riferimento al **Debt Capital Markets**, che ha visto un'attività molto intensa sui mercati grazie all'abbondante liquidità, l'Istituto rimane all'avanguardia nel collocamento di nuovi e innovativi bond Green, Social e Sustainability-Linked tra cui il primo EU Green Bond della storia per A2A, il bond inaugurale green di Iccrea Banca e il dual-tranche Sustainability-Linked Bond per ASPI. Contestualmente, nei nove mesi Mediobanca ha partecipato ad alcune delle maggiori emissioni obbligazionarie senior e subordinate sia per corporate sia per financial institutions in Italia (tra cui Assicurazioni Generali, Cassa Depositi e Prestiti, doValue, Credit Agricole Italia, Leasys, ENI, SEA, Iren, MCC, Banca Sella Holding, Terna e UniCredit) e negli altri core markets (tra cui Banco Comercial Portugues, Commerzbank, Criteria Caixa e Immobiliaria Colonial).

Nell'ambito dell'attività di **Lending**, in un contesto di mercato caratterizzato da volumi ridotti, una forte competizione tra le banche e una compressione dei margini, l'Istituto ha integrato le commissioni derivanti dall'attività di underwriting, resa sfidante a causa delle limitate operazioni di acquisition financing, con mandati di coordinamento e di debt advisory. In tale contesto, l'Istituto ha confermato il suo ruolo di leader nel mercato italiano e consolidato la sua presenza in Europa, supportando i propri clienti sia nell'attività ordinaria attraverso la raccolta di finanziamenti ed esercizi di rifinanziamento (tra cui Enel, Nexi, IGT, Telefonica, APRR/Eiffarie e Volkswagen) sia nell'attività straordinaria (tra cui il finanziamento a supporto del l'offerta pubblica di acquisto da parte di MFE-MEDIAFOREUROPE su ProSiebenSat.1 Media e del leverage buy-out di Piovan da parte di Investindustrial). Nell'ambito dell'attività di Lending, l'Istituto ha inoltre proseguito la tendenza crescente nell'erogazione di finanziamenti ESG tra cui la partecipazione a linee di credito revolving Sustainability-linked (tra cui Snam) e la più grande linea ESG in Euro (Enel).

L'attività di **Markets** ha continuato a mantenere un ruolo rilevante nel collocamento dei titoli di Stato italiani, partecipando a 41 sessioni d'asta come specialista (intermediato oltre il 4% del totale collocato MEF) oltre al ruolo di Co-Lead Manager in 5 operazioni di sindacato effettuate dal MEF con un buon flusso di attività "bespoke" su titoli governativi con clientela domestica ed internazionale in aggiunta all'attività di intermediazione (più di 12 miliardi complessivamente scambiati). È proseguita inoltre la presenza nel mercato delle European Union Allowances ("EUAs"), registrando un volume di scambi pari a 1 miliardo di euro di controvalore in EUAs nei nove mesi. Infine si è intensificata l'attività a supporto WM (clientela private e professionale) alla costante ricerca di strumenti di investimento ad alto rendimento in presenza di ampie posizioni di liquidità esposte all'inflazione. Complessivamente Markets concorre ai ricavi della divisione per 144,7 milioni (+10% a/a) di cui 51 milioni generati nel trimestre.

I ricavi crescono a 677,3 milioni (+27% a/a), con l'ultimo trimestre in calo (225,9 milioni, -16% t/t per effetto del confronto col precedente trimestre record), con una quota Wholesale di 618,5 milioni (+29,2% a/a; -17,4% t/t) e Specialty Finance di 58,8 milioni (+2,6% a/a e +5,9% a/a):

- ◆ **il margine di interesse è in crescita del 2,1% rispetto allo scorso anno (da 233,2 a 238,1 milioni) e del 6% su base trimestrale (da 80,7 a 85,5 milioni)** con un contributo positivo dei Markets, favorito dall'andamento del comparto fixed income, il Lending recupera su base trimestrale (+4,5% t/t) nonostante una erogato sempre più orientato al segmento investment grade;
- ◆ **le commissioni nette sono in crescita del 51,6% a/a a 340,7 milioni dopo secondo trimestre record (150 milioni) ed un solido terzo trimestre (a 107 milioni, +17% a/a);** in particolare l'Advisory balza da 129 a 242 milioni per l'ottimo contributo Arma (119 milioni) cui si aggiungono le vivaci performance del segmento Large Corporate in Italia (da 29 a 63 milioni) e il solido contributo del segmento MID (29 milioni). L'apporto dell'ECM si conferma limitato (4,5 milioni) in linea col mercato, stabile il DCM (19,4 milioni) mentre crescono le commissioni del Lending (da 42 a 51 milioni); il contributo dello Specialty Finance si mantiene sostanzialmente in linea con lo scorso anno (25 milioni);
- ◆ **i proventi da Tesoreria salgono a 98,5 milioni, in crescita del 26,4% rispetto allo scorso anno e con un buon andamento nel corrente trimestre (33,4 milioni contro 37,3 milioni);** la crescita è concentrata nel trading, mentre l'attività con clientela della Markets Division è stabile.

I costi di struttura crescono da 266,5 a 296,6 milioni (-9,7% su base trimestrale). La crescita del costo lavoro (+18%, a 173,7 milioni) sconta i tre mesi aggiuntivi di consolidamento di Arma rispetto allo scorso anno e il rafforzamento delle strutture inclusa l'apertura della filiale Mid-Cap a Francoforte, nonché maggiori accantonamenti variabili del secondo trimestre allineati alla performance. Le spese amministrative si incrementano da 119,3 a 122,9 milioni (+3% a/a e -9% t/t).

Nei 9 mesi si registrano riprese nette di valore su crediti per 11,8 milioni (2,8 milioni lo scorso anno), in assenza di rilasci di overlay, in gran parte riferibile all'implementazione del nuovo modello IFRS9 PD Corporate.

Nei nove mesi **gli impieghi alla clientela crescono da 19 a 19,7 miliardi** spinti dalla componente Wholesale Banking in salita (da 16 a 17,3 miliardi) che più che compensa il calo nel Factoring (da 3 a 2,4 miliardi).

Le attività deteriorate lorde rimangono scendono da 51,2 a 33,1 milioni, il gross NPL ratio si conferma estremamente contenuto (0,2% dello stock), mentre il tasso di copertura cresce all'81,3%.

3. Credito al Consumo: ricavi record sia nei nove mesi che nel trimestre (rispettivamente €954 e €326m) sostenuti dalla solida dinamica del margine di interesse (in crescita del 9% a 845m). Ottimi risultati commerciali (€6,7mld di erogato, + 9% a/a) e crescita della redditività degli impieghi si accompagnano al contenimento del costo del rischio (174bps contro 167bps lo scorso anno), in miglioramento nell'ultimo trimestre (a 169bps). Prosegue il percorso strategico focalizzato sul potenziamento della distribuzione diretta e digitale, con penetrazione commerciale del BNPL in rapida ascesa. RORWA al 2,9%

Compass chiude i nove mesi con un utile netto record di 308 milioni (+5,6% a/a) di cui 104,6 nel trimestre (+3,5% t/t) e ricavi di 954,4 milioni (+7,4% e +2% rispettivamente), ai massimi storici, ed una profittabilità che si mantiene elevata (RoRWA al 2,9% in crescita di 10pb rispetto allo scorso

anno). L'aumento dei volumi erogati (6,7 miliardi) ha sostenuto la crescita degli impieghi a 15,8 miliardi (+5,5% a/a). **Il margine di interesse beneficia del consolidamento della marginalità della nuova produzione e dei maggiori volumi medi,** realizzando una crescita che compensa l'evoluzione della base costi. Il costo del rischio registra un incremento (174bps contro 167bps lo scorso anno) per effetto del mix della nuova produzione e di una crescita della rischiosità in linea con le aspettative di Piano. Proseguono le iniziative volte a realizzare la visione e traiettoria del Piano "One Brand-One Culture", basata su:

- ◆ **Approccio multicanale rivolto, in particolare, allo sviluppo della distribuzione diretta e digitale:**
 - ◆ **ampliamento della rete distributiva** (aperte 7 agenzie nei 9 mesi, 3 nel trimestre) **con attenzione al potenziamento della rete proprietaria (ora circa l'80% dell'erogato di prestiti personali fa capo a canali proprietari) ed a soluzioni a costi variabili.** A fine marzo la piattaforma distributiva di Compass conta 334 unità (183 filiali, 89 agenzie e 62 punti vendita Compass Quinto, questi ultimi specializzati nella commercializzazione della cessione del quinto). Compass Link, focalizzato sull'offerta di prodotti fuori sede, rimane stabile pari ad un totale di oltre 220 collaboratori;
 - ◆ **rafforzamento dei canali digitali, saliti al 40% dei volumi dei prestiti personali del canale diretto (33% lo scorso anno), grazie all'introduzione di nuove e più agevoli modalità per l'identificazione dei nuovi clienti (tra cui l'utilizzo di SPID), alla rapidità di approvazione (oltre l'80% in un'ora e 90% in due ore).**
- ◆ **Valore della nuova produzione, in termini di profilo di rischio e redditività elevata e sostenibile:**
 - ◆ **impieghi pari a 15,8 miliardi con un rendimento in crescita, che ha favorito un incremento dell'8,6% del margine di interesse che si conferma nel trimestre (+2,3%);**
 - ◆ **costo del rischio sotto stretto controllo (174bps)** grazie alle comprovate capacità di valutazione dei rischi di Compass, con un modesto utilizzo di overlays (31 milioni nei 9 mesi e 10 milioni nel trimestre);
 - ◆ **RORWA al 2,9% grazie alla crescita dell'utile netto ed al contenimento degli RWA** (dopo la prima operazione di cartolarizzazione SRT a giugno 2024 con risparmio di RWA pari a 500 milioni, si sono aggiunti 200 milioni di risparmi nel primo trimestre per la revisione dei modelli AIRB e oltre 500 milioni di beneficio nel trimestre appena concluso a seguito dell'entrata in vigore di Basilea 4).
- ◆ **Sviluppo e potenziamento del BNPL come prodotto di credito al consumo gestito sfruttando le capacità distintive di Compass:** lo scorso settembre è stata lanciata **HeyLight, la piattaforma integrata di innovativi servizi Buy-Now-Pay-Later,** nata dall'integrazione di Pagolight e HeidiPay in Svizzera. HeyLight può già oggi contare su un'ampia base di accordi commerciali, con oltre 1.900 store digitali e più di 35.000 punti vendita.

Il mercato del credito al consumo ha registrato nel primo trimestre del 2025 una crescita significativa dei flussi finanziati, con un incremento dei flussi del 7,9% rispetto all'anno precedente e raggiungendo un valore complessivo di 14,9 miliardi di euro erogati. La performance positiva del comparto è stata trainata dai prestiti personali (+12,6%) e dalla Cessione del Quinto dello Stipendio/Pensione (+7,6%). **Compass, nei primi 3 mesi del 2025, è cresciuta del 5,5%, con una quota pari al 13,8 % del mercato.**

Nei 9 mesi **Compass ha erogato 6,7 miliardi (+9,1% a/a e +5% t/t)** con un contributo positivo da parte di tutti i prodotti. **I prestiti personali crescono del 9,9% (da 2.857 a 3.140 milioni) grazie allo sviluppo del canale diretto (+8,2%, da 2.238 a 2.422 milioni) ed alla buona performance nel trimestre del canale Poste (+84%).** Robusta crescita dell'erogato del BNPL (+41% da 358 a 506 milioni) e della cessione del quinto (+28%, da 283 a 363 milioni). Pressoché stabili i prestiti auto (+1%, da 1.051 a 1.064 milioni) e finalizzati (+3%, da 875 a 899 milioni).

La crescita dei ricavi (+7,4% da 888,3 a 954,4 milioni, +1,9% nel trimestre) è superiore alla crescita dei volumi medi di impieghi (+6%); in dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse segna un nuovo record con 845,2 milioni, in crescita dell'8,6%** rispetto allo scorso anno (778,4 milioni) con una progressione trimestrale; la buona performance riflette la crescita degli impieghi sempre più orientata verso i prestiti personali diretti la cui maggiore redditività ha favorito la crescita del rendimento degli impieghi in controtendenza con l'andamento dei tassi di mercato e assorbendo il maggior costo della raccolta;
- ◆ **le commissioni risultano stabili (da 110,1 a 109,6 milioni)** con un crescente contributo dell'attività Heylight (+13% da 14,5 a 16,4 milioni) e il buon andamento dei ricavi da recupero (+8%) compensano la flessione dei proventi assicurativi (-7%) e l'aumento dei rappel.

I costi di struttura, che scontano l'intensa attività di sviluppo di prodotti e canali, saldano a 291,3 milioni, in crescita rispetto allo scorso anno (271,3 milioni) e su base trimestrale (+3%). La variazione è riconducibile al costo del lavoro per 5,7 milioni (in crescita del 6,4% da 88,6 a 94,3 milioni) in relazione alla crescita della struttura ed alle politiche retributive. I costi amministrativi crescono di 14,3 milioni (da 182,7 a 197 milioni) per effetto principalmente della componente tecnologica (a supporto della resilienza e della sicurezza dei sistemi a presidio delle vendite digitali) seguita dalla crescita dei costi operativi legati ai volumi ed al recupero. Il rapporto costi/ricavi si conferma in linea con lo scorso anno al 30,5%.

Le rettifiche su crediti crescono del 9,7%, da 184,1 a 201,9 milioni (-2% t/t), in buona parte per il diverso mix di prodotti che vede una maggior quota di prestiti personali (cui è associato già in fase di erogazione un livello di accantonamenti più elevato) **oltre che per il previsto progressivo riallineamento degli indicatori di rischio ai livelli pre-pandemici. Il costo del rischio si attesta a 174bps (167bps lo scorso anno) in calo nell'ultimo trimestre a 169bps** (che sconta un modesto utilizzo di overlays per 10 milioni). **Gli overlay a fine marzo ammontano a 144 milioni.** Il costo del rischio gestionale¹⁴ è in crescita di circa 8bps nel trimestre (a 195bps).

Le attività deteriorate lorde si attestano a 854,5 milioni (a 1.050,0 milioni a dicembre 24), con una incidenza sugli impieghi in calo da 6,21% a 4,9% per effetto di un write-off, su pratiche nella fase finale di recupero e pressoché interamente coperte, per un ammontare totale di circa 260 milioni finalizzato alla riduzione dell'incidenza delle attività deteriorate lorde al di sotto del 5%. **Il livello delle coperture rimane ottimale** (in calo da 74,3% a 66,2% per effetto del già citato write-off) **e le esposizioni nette** (278,8 milioni) mantengono un'incidenza contenuta pari all'1,76% degli impieghi (1,73% lo scorso dicembre). Le sofferenze nette, pressoché invariate, si attestano a 5 milioni e mostrano un tasso di copertura al 94,2%. L'indice di copertura dei crediti in bonis risulta sostanzialmente stabile a 3,52%.

4. Insurance: apporto elevato agli utili di Gruppo (€350m) – RORWA 3,2%

I nove mesi chiudono con un utile netto di 350 milioni (di cui 109,7 milioni nell'ultimo trimestre), pressoché in linea con lo scorso anno (353 milioni) con valorizzazioni ad Equity Method per 336,6 milioni derivanti principalmente da Assicurazioni Generali, e valorizzazioni positive a fair value dei fondi che si attestano a 17,7 milioni, in leggero calo rispetto allo scorso anno (19,7 milioni); il RoRWA scende di 20bps al 3,2%.

Il risultato dell'equity method risulta in lieve flessione (-2% da 342,4 a 336,6 milioni) con un contributo di Assicurazioni Generali in calo del 2,5% (da 337,7 a 329 milioni) per la presenza di plusvalenze da dismissioni realizzate l'anno precedente. Il book value della partecipazione in Assicurazioni

¹⁴ Costo del rischio gestionale effettivamente osservato ex-overlays, senza considerare gli accantonamenti esclusivamente dovuti all'aggiornamento del modello IFRS9 (a PD e LGD invariate).

Generali aumenta da 4.000,7 a 4.076,7 milioni per effetto principalmente dell'utile di periodo (102,4 milioni) compensato in parte dalla variazione negativa delle riserve (26,3 milioni). Oltre la metà della Assicurazioni Generali (2.294 milioni) è dedotta dal patrimonio di base (CET1), la restante parte (1.783 milioni) è ponderata al 370% (ex Danish Compromise).

Gli altri titoli del banking book saldano a 811,8 milioni (793,6 milioni lo scorso dicembre). I fondi sono cresciuti da 546 a 561,4 milioni mentre il comparto azionario passa da 247,7 a 250,4 milioni.

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

Le Holding Functions chiudono i nove mesi con un passivo di 49,7 milioni, con un apporto trimestrale di circa 20 milioni, condizionato principalmente dal calo dei tassi di mercato (Euribor3M: -95 bps rispetto a 12 mesi fa, margine di interesse in flessione da 138,9 a 61,1 milioni, di cui 13 nel trimestre) e dall'andamento dei proventi di negoziazione (da 33,4 a 12,5 milioni, di cui 6,9 nel trimestre): in questo contesto gli indici regolamentari si mantengono elevati (LCR: 160%; NSFR: 116%; MREL: 46,3%). I costi di struttura calano da 139,2 a 127,7 milioni (-8,3% a/a e -3,3% t/t) con una componente di quelli centrali stabile a 83,1 milioni pari al 7,1% del totale di Gruppo (7,4% lo scorso anno).

Nel dettaglio:

- ◆ Leasing: utile netto a 3,5 milioni (2,8 milioni lo scorso anno e +3% t/t), che riflette il calo dei ricavi (-15,2% a/a; +3,6% t/t) compensato dalle riprese nette su attivi creditizi (2,9 milioni) connessi al calo dello stock (da 1.172,7 a 1.145,6 milioni nel trimestre); specularmente scendono le attività deteriorate lorde (da 70,1 a 61,3 milioni) con un dato netto di circa 14 milioni;
- ◆ Funding: l'avvio della prima operazione di cartolarizzazione factoring che ha comportato la cessione pro-soluto di circa 725 milioni di crediti a valere sui quali è stata effettuata la vendita di note senior pari a 600 milioni. Il collocamento della prima emissione obbligazionaria Mediobanca Sustainability 10.5NC5.5 Tier 2 da 300 milioni di euro.

Percorso di sostenibilità del Gruppo

Il Gruppo, da sempre attento alle tematiche ambientali, sociali e di governance (ESG), ha intensificato i propri sforzi nel campo della sostenibilità.

La crescente integrazione di questi principi nei processi aziendali è stata riconosciuta dalle principali agenzie di rating ESG. Tra queste, **ISS ha aumentato la valutazione del Gruppo nell'ESG Corporate Rating da C a C+**, il punteggio più alto nel settore bancario, mentre **S&P ha incluso Mediobanca nel Global Sustainability Yearbook 2025**. Inoltre, la certificazione UNI/PdR 125:2022 sulla parità di genere, già confermata a Mediobanca e MBCS, è stata estesa a Compass e Mediobanca Premier.

Per quanto riguarda il contrasto al cambiamento climatico, il Gruppo consolida il proprio percorso di decarbonizzazione, confermando l'utilizzo di energia elettrica proveniente al 100% da fonti rinnovabili e compensando le emissioni di gas serra (Scopo 1 e Scopo 2 market-based).

In ambito sociale, il Gruppo conferma il proprio impegno nella comunità attraverso iniziative solidali, tra cui il rinnovo della partnership con UNHCR per supportare il programma di protezione dei minori rifugiati in Italia.

Nel marzo scorso, Mediobanca ha concluso con successo la prima emissione Tier2 Sustainable da 300 milioni, raggiungendo con largo anticipo l'obiettivo ESG relativo all'emissione di due Sustainability bond previsto nel Piano Strategico 2023-26 "One Brand One Culture".

Relativamente agli altri target di Piano, l'offerta di prodotti e servizi ESG al 31 marzo 2025 comprende:

- ◆ **l'attività creditizia per circa 5,9 miliardi** di stock ESG di cui il 74% afferente al CIB, il 16% al WM l'11% al Consumer Finance;
- ◆ **l'attività di DCM** che vede Mediobanca tra i principali operatori nell'ambito ESG con 15 operazioni di sustainable bond per un controvalore prossimo a 8 miliardi di euro da luglio 2024;
- ◆ **la quota dei fondi ESG** (ossia i fondi qualificati ex SFDR Articoli 8 e 9) nel portafoglio della clientela della divisione WM è pari al 48%.

Mediobanca S.p.A.

La Capogruppo chiude con un utile netto di 683,6 milioni (+14% a/a) con un contributo nel trimestre di 89 milioni. I ricavi saldano a 1.191,4 milioni (+8,5% a/a) di cui 260 nel trimestre con un buon andamento di commissioni (+26,3 %a/a) e dividendi da controllate (+91,1 milioni a/a) che compensano l'atteso calo del margine di interesse (-20,5%a/a).

Specularmente salgono i costi di struttura (+4,2% a/a, da 390,4 a 406,8 milioni, di cui 137 nel trimestre) ma con un C/I in riduzione al 34%.

I nove mesi saldano con riprese di valore su crediti pari a 10,6 milioni a seguito dell'adeguamento delle PD Large Corporate effettuata nel trimestre (stock di overlay stabile a 17 milioni).

Il totale attivo dell'Istituto passa nel trimestre da 88,9 a 89,1 miliardi con gli impieghi creditizi netti che crescono da 42,5 a 42,9 miliardi e riguardano 14,8 miliardi di finanziamenti Corporate, 1,4 miliardi verso clientela Private e 26,7 miliardi verso società de Gruppo; la raccolta salda a 72,4 miliardi, con una intensa attività sul mercato cartolare (nuove emissioni per 2 miliardi, stock a 26 miliardi) e all'incremento dei depositi Wealth (+1 miliardo, stock a 24 miliardi).

Prevedibile andamento della gestione

Lo scenario europeo dei prossimi mesi continua a scontare l'incertezza derivante dai rischi geopolitici e dalle prime iniziative della nuova amministrazione americana: l'imposizione di tariffe sui mercati internazionali potrebbe indebolire le principali economie europee malgrado le iniziative espansive messe in campo dalla Commissione e dai singoli paesi.

Il Gruppo Mediobanca sulla scorta dei risultati finora ottenuti e del potenziale insito nel modello di business **conferma, per la chiusura dell'esercizio corrente** (es.24/25):

- ◆ **raccolta netta (NNM) di 9-10 miliardi;**
- ◆ **ricavi in crescita**, con commissioni in aumento “low double digit” e margine di interesse resiliente (nonostante l'attesa discesa dei tassi di interesse) per la forza del Consumer Finance, in grado di assorbire la riduzione dei rendimenti degli altri attivi;
- ◆ rapporto costi/ricavi e costo del rischio sotto controllo;
- ◆ **crescita dell' utile per azione (EPS) nel range atteso del 6/8%¹⁵**
- ◆ remunerazione degli azionisti che vedrà il completamento del piano di buy back in corso (€385 milioni già attuato per il 71%), un cash-pay out del 70% (acconto di dividendo a maggio 2025 e saldo a novembre 2025) e ulteriori decisioni sui buy back che verranno comunicate entro la fine dell'esercizio.

OPS su Banca Generali¹⁶

Lo scorso 27 Aprile il CdA di Mediobanca ha approvato l'OPS su Banca Generali che sarà, tra l'altro, soggetta alla deliberazione da parte dell'assemblea ordinaria degli azionisti, convocata per il 16 Giugno.

L'operazione, che mira all'integrazione di Banca Generali nella divisione WM di Mediobanca, imprime una **forte accelerazione alla trasformazione del Gruppo Mediobanca e realizza l'obiettivo del Piano “One Brand – One Culture” di affermare definitivamente il Gruppo come Wealth Manager**, distintivo per posizionamento (Private & Investment Bank, “PIB”), brand, capacità di attrarre talenti professionali e remunerare gli azionisti. La combinazione crea un **leader di mercato, secondo in Italia per totali attivi (€210 miliardi di TFA) e rete distributiva (circa 3.700 professionisti), con la maggiore capacità di crescita organica (oltre €15 miliardi di NNM annue) nella fascia alta del mercato del risparmio gestito italiano.**

Nasce un Gruppo unico per modello di business: a basso assorbimento di capitale, con una limitata sensitivity ai tassi di interesse ed al rischio di credito, un mix di utili attraente (utile netto di €1,5 miliardi, di cui il 50% da WM, il 20% da CIB e il 30% da CF), **distintivo per brand e qualità del capitale umano.**

- ◆ Il **Wealth Management** diviene il business prevalente, oltre che prioritario, del Gruppo Mediobanca, con ricavi raddoppiati a €2mld (45% dei ricavi consolidati pari a €4,4 miliardi) e utile netto quadruplicato a €0,8 miliardi (50% dell'utile di Gruppo).
- ◆ Il **Corporate & Investment Banking** diviene sempre più sinergico con il Wealth Management, proseguendo, parallelamente, nel suo processo di internazionalizzazione e focalizzazione sulle attività a minor assorbimento di capitale e produttrici di commissioni.
- ◆ Il **Consumer Finance** conferma la costante capacità di crescita di volumi, ricavi e utile netto, confermandosi motore del margine di interesse di Gruppo, e confermando il ruolo anticiclico e di diversificazione del rischio all'interno del Gruppo.
- ◆ **Assicurazioni Generali** da partecipazione finanziaria diviene partner industriale.

¹⁵ Calcolato con la cancellazione delle azioni proprie rivenienti dal piano di acquisto di 385 milioni in corso di esecuzione.

¹⁶ La presente sezione, relativa all'OPS Banca Generali e OPS MPS, è stata approvata dal Consiglio di Amministrazione con l'astensione dei consiglieri Sandro Panizza e Sabrina Pucci.

La combinazione tra Mediobanca e Banca Generali permette di creare valore per tutti i portatori di interesse:

- ◆ **Sistema Italia:** creazione di un leader domestico nella gestione del risparmio contraddistinto da brand unico, solidità patrimoniale e reputazionale, best practice di governance, prospettive di crescita.
- ◆ **Azionisti:** lo scambio della partecipazione detenuta in Assicurazioni Generali con Banca Generali configura per Mediobanca un'efficiente riallocazione del capitale in un business industriale, altamente sinergico e con interessanti prospettive di crescita; il profilo di ricavi e utili ne esce rafforzato, così come la capacità di creare capitale e di adottare, quindi, una politica di remunerazione degli azionisti ai migliori livelli del sistema. Agli azionisti di Banca Generali è offerta la possibilità di concambiare il loro investimento a valori elevati, incrementandone la liquidità.
- ◆ **Clientela:** possibilità per i clienti risparmiatori, imprenditori e corporate di Mediobanca e Banca Generali di accedere ad una ampliata ed eccellente gamma di prodotti di Private & Investment Banking, nonché di mutui e private loans.
- ◆ **Professionisti:** i professionisti dei due gruppi avranno la possibilità di offrire ai loro clienti una ampia e distintiva gamma di prodotti e servizi; la messa a fattor comune delle migliori capacità manageriali e professionali dei due gruppi permetterà, inoltre, alla nuova realtà di conseguire un rafforzamento di leadership e di essere altamente attrattiva per nuovi talenti.

L'operazione potenzia il profilo reddituale e patrimoniale di Mediobanca e, tramite una significativa riallocazione di capitale, ne ridisegna il mix di ricavi e utili, risultando accrescitiva di valore in termini di profittabilità, utili e capacità di remunerare gli azionisti.

- ◆ **Riallocazione del capitale:** tramite lo scambio della partecipazione Generali in Banca Generali il patrimonio di Mediobanca viene ad essere interamente allocato a business (WM, CIB, CF) sinergici per i quali sono attesi interessanti tassi di crescita negli anni futuri. La partecipazione in AG viene ceduta a €6,3mld con una plusvalenza di 2,2mld.
- ◆ **Evoluzione del rapporto Mediobanca/Generali da finanziario ad industriale:** Mediobanca si prefigge di rinnovare il rapporto di collaborazione esistente tra AG e BG nella bancassicurazione e nell'asset management, estendendolo al nuovo perimetro di MBWM.
- ◆ **Creazione di €300 milioni di sinergie** (utile al lordo delle imposte), 50% da costo, 28% da ricavi, 22% da funding, **a basso rischio di esecuzione visto il comune DNA di eccellenza e l'elevata complementarità manageriale e di competenze delle due società**, presupposti che rafforzando l'evidente rationale industriale dell'operazione.
- ◆ **Gruppo potenziato e maggiormente efficiente¹⁷**
 - €4,4 miliardi di ricavi (crescita maggiore del 15%) di cui €1,8mld di commissioni nette (+65%).
 - €1,5 miliardi di utile netto di cui €0,8 miliardi da WM (50%).
 - Oltre €210 miliardi di TFA (di cui €110 miliardi di AUM), €56 miliardi di impieghi, €76 miliardi di provvista di cui €40 miliardi di depositi, L/D ratio a 1,4x (da 1,9x).
 - C/I ratio del 40% (da 42%), RWA a €44 miliardi, con density al 40% (da 48%).
- ◆ **Creazione di valore**
 - ROTE: da 14% ad oltre 20%.
 - EPS accretive: mid single digit stated, double digit banking².

¹⁷ Dati proforma MB (dati al 31.12.24 annualizzati)+ BG (dati al 31.12.24)

- CET1 al 14% (dopo CTA e PPA) con accresciuta capacità di creazione di capitale (+20% a 270bps annui¹⁸).
- Yield cumulato del 22%¹⁹ nei prossimi 18 mesi tra dividendi e riacquisti di azioni proprie, confermando il Piano in corso di esecuzione.

Per contro l'offerta di MPS su Mediobanca presenta numerosi fattori di rischio:

- ◆ **La realtà aggregata avrebbe un profilo di banca commerciale di medie dimensioni indifferenziata** (utili aggregati: 63% da retail/SMEs, 14% WM, 12% CIB, altro), **ad elevato assorbimento di capitale, altamente sensibile al contesto macroeconomico, senza rafforzamento in alcuno dei segmenti di attività** e rimanendo **immutati i rischi insiti nel bilancio di MPS;**
- ◆ **Assenza di track record manageriale di MPS nel WM e CIB** che rende il rischio di esecuzione particolarmente elevato, anche alla luce della differente cultura aziendale e della mancanza di rationale industriale;
- ◆ **La riduzione a doppia cifra dell'EPS, per le limitate sinergie da funding** a causa del diverso posizionamento della clientela retail, **la presenza di cospicue dissinergie di ricavo** derivanti dall'uscita di clienti e professionisti nel Wealth management (in particolare di fascia alta – Premier/Private) e nell'Investment Banking che non riconoscono nel gruppo MPS “the bank of choice” e la **sostanziale assenza di reali sinergie di costo** vista l'assenza di sovrapposizioni delle reti commerciali e i diversi modelli di business e connessi sistemi informativi; **prevedibile invece l'emergere di un cospicuo costo di retention** legato ai promotori finanziari e ai private & investment bankers;
- ◆ **la difficoltà di stimare livelli di ROTE, CET1 e quindi pay-out sostenibili** della nuova entità per le criticità legate alla tenuta del franchise, per le componenti non ricorrenti presenti nel bilancio MPS (fiscaltà e rischi legali), per l'elevata sensitivity ai tassi di interesse ed al rischio di credito in uno scenario di tassi atteso in significativa riduzione ed uno scenario macro penalizzante soprattutto per le SMEs;
- ◆ **l'impatto negativo sul merito creditizio**, già sottolineato da tutte le agenzie di rating e alla base del downgrade del Outlook di Moody's (rating Baa1, Outlook rivisto da Stabile a Negativo il 31 gennaio);
- ◆ **la prevedibile diluizione dei multipli valutativi** di Mediobanca per il diverso posizionamento strategico, nonché il venir meno della prevista composizione e crescita di ricavi e utili;
- ◆ **il forte sconto implicito nel prezzo dell'offerta** rispetto al valore intrinseco di Mediobanca, delle sue attività, nonché delle sue prospettive di crescita e di creazione di valore.

Tali fattori di rischio sarebbero ulteriormente amplificati con la combinazione Mediobanca e Banca Generali.

Milano, 9 maggio 2025

¹⁸ Creazione di capitale media del triennio 2023-26 pari a 250bps, ex BP “One Brand - One Culture”

¹⁹ Inclusi dividendi e riacquisto di azioni proprie e calcolato sul prezzo medio di MB nell'ultimo mese alla data di annuncio dell'offerta

Investor Relations

tel. +39-02-8829.860

investor.relations@mediobanca.com

Media Relations

tel. +39-02-8829.319

media.relations@mediobanca.com

1. Conto economico consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	9 mesi	9 mesi	Var.%
	31/03/2024	31/03/2025	
Margine di interesse	1.492,4	1.476,0	-1,1%
Proventi di tesoreria	133,6	137,2	2,7%
Commissioni ed altri proventi netti	660,2	819,4	24,1%
Valorizzazione equity method	342,0	335,3	-2,0%
Margine di Intermediazione	2.628,2	2.767,9	5,3%
Costi del personale	(586,9)	(628,8)	7,1%
Spese amministrative	(537,1)	(548,4)	2,1%
Costi di struttura	(1.124,0)	(1.177,2)	4,7%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(195,7)	(186,1)	-4,9%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	15,2	19,5	28,3%
Altri utili/(perdite)	(26,1)	(24,5)	-6,1%
Risultato Lordo	1.297,6	1.399,6	7,9%
Imposte sul reddito	(331,4)	(347,7)	4,9%
Risultato di pertinenza di terzi*	(20,1)	(58,7)	n.s.
Utile Netto	946,1	993,2	5,0%

* incluse le retrocessioni maturate a favore dei partners di Arma detentori degli interessi di classe B.

2. Conto economico consolidato per trimestri

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	Esercizio 23/24				Esercizio 24/25		
	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	I Trim.	II Trim.	III Trim.
	30/09/23	31/12/23	31/03/24	30/06/24	30/09/24	31/12/24	31/03/25
Margine di interesse	495,7	500,8	495,9	492,4	485,0	493,9	497,1
Proventi di tesoreria	47,5	45,9	40,2	38,6	39,2	52,6	45,4
Commissioni ed altri proventi netti	179,8	242,3	238,1	279,2	231,2	315,5	272,7
Valorizzazione equity method	140,7	77,9	123,4	168,4	109,2	121,1	105,0
Margine di Intermediazione	863,7	866,9	897,6	978,6	864,6	983,1	920,2
Costi del personale	(179,7)	(202,5)	(204,7)	(217,6)	(200,1)	(219,0)	(209,7)
Spese amministrative	(164,2)	(189,0)	(183,9)	(200,6)	(168,9)	(192,1)	(187,4)
Costi di struttura	(343,9)	(391,5)	(388,6)	(418,2)	(369,0)	(411,1)	(397,1)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(60,0)	(72,9)	(62,8)	(56,4)	(67,2)	(66,2)	(52,7)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(0,4)	5,5	10,1	(1,3)	12,1	(1,4)	8,8
Altri utili/(perdite)	—	(25,2)	(0,9)	(64,1)	(2,3)	(11,3)	(10,9)
Risultato Lordo	459,4	382,8	455,4	438,6	438,2	493,1	468,3
Imposte sul reddito	(107,4)	(113,3)	(110,7)	(105,3)	(100,8)	(130,6)	(116,3)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,7)	(9,6)	(9,8)	(6,0)	(7,4)	(32,8)	(18,5)
Utile Netto	351,3	259,9	334,9	327,3	330,0	329,7	333,5



3. Stato patrimoniale consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	30/06/2024	31/12/2024	31/03/2025
Attivo			
Attività finanziarie di negoziazione	15.409,5	15.171,8	16.561,0
Impieghi di tesoreria e cassa	11.102,6	10.386,4	9.487,1
Titoli di debito del banking book	11.340,7	12.063,4	11.895,1
Impieghi a clientela	52.447,4	53.858,5	54.021,6
<i>Corporate</i>	16.042,9	17.170,4	17.346,9
<i>Specialty Finance</i>	2.950,4	2.706,6	2.376,6
<i>Credito al consumo</i>	15.197,6	15.563,7	15.820,5
<i>Mutui residenziali</i>	12.568,0	12.615,3	12.675,2
<i>Private banking</i>	4.285,2	4.473,7	4.505,6
<i>Leasing</i>	1.403,3	1.328,9	1.296,8
Titoli d'investimento	4.702,7	4.991,7	5.111,5
Attività materiali e immateriali	1.595,0	1.639,2	1.696,5
Altre attività	2.628,4	1.800,7	1.997,1
Totale attivo	99.226,3	99.911,7	100.769,9
Passivo			
Raccolta	63.669,9	64.210,7	66.130,7
<i>Obbligazioni MB</i>	27.619,2	28.727,7	30.003,3
<i>Depositi retail</i>	16.888,0	17.903,9	17.922,1
<i>Depositi private banking</i>	11.010,6	10.292,1	10.929,3
<i>BCE</i>	1.313,2	—	—
<i>Interbancario e altro</i>	6.838,9	7.287,0	7.276,0
Raccolta di tesoreria	10.584,1	11.840,5	9.861,2
Passività finanziarie di negoziazione	9.504,7	9.095,4	9.538,8
Altre passività	4.066,3	3.295,1	3.635,9
Fondi del passivo	158,1	148,8	139,5
Patrimonio netto	11.243,2	11.321,2	11.463,8
<i>Patrimonio di terzi</i>	86,1	86,2	14,1
<i>Risultato di esercizio</i>	1.273,4	659,7	993,2
Totale passivo e netto	99.226,3	99.911,7	100.769,9
Patrimonio di base	7.222,5	7.248,1	7.209,7
Patrimonio di vigilanza	8.438,0	8.380,8	8.581,9
Attività a rischio ponderate	47.622,0	47.561,2	46.343,7

4. Patrimonio netto consolidato

Patrimonio Netto (€ milioni)	30/06/2024	31/12/2024	31/03/2025
Capitale	444,5	444,7	444,7
Altre riserve	9.929,0	10.282,9	10.185,2
Acconto dividendo	(421,2)	—	—
Riserve da valutazione	(68,6)	(152,3)	(173,4)
- di cui: OCI	116,5	143,8	143,2
<i>cash flow hedge</i>	113,7	(36,6)	(42,9)
<i>partecipazioni ad equity</i>	(274,4)	(247,0)	(264,6)
Patrimonio di terzi	86,1	86,2	14,1
Risultato d'esercizio	1.273,4	659,7	993,2
Totale patrimonio netto del gruppo	11.243,2	11.321,2	11.463,8



5. Indici e dati per azione

Gruppo Mediobanca	Esercizio 23/24	Esercizio 24/25	
	12 mesi 30/06/2024	6 mesi 31/12/2024	9 mesi 31/03/2025
Totale attivo / Patrimonio netto	8,8	8,8	8,8
Impieghi a clientela / Raccolta da clientela	0,82	0,84	0,82
RWA density	48,0%	47,6%	46,0%
CET1 ratio - phase-in	15,2%	15,2%	15,6%
Total capital ratio - phase-in	17,7%	17,6%	18,5%
Rating S&P	BBB	BBB	BBB+
Rating Fitch	BBB	BBB	BBB
Rating Moody's	Baa1	Baa1	Baa1
Costi / Ricavi (%)	42,8	42,2	42,5
Deteriorate lorde / Impieghi (%)	2,5	2,5	2,0
Deteriorate nette / Impieghi (%)	0,8	0,8	0,8
EPS (€)	1,53	0,79	1,19
EPS rettificato (€)	1,64	0,81	1,22
BVPS (€)	12,8	12,9	12,9
TBVPS (€)	11,6	11,7	11,6
DPS (€)	1,07(*)	0,56(**)	
ROTE adj (%)	14,0	14,0	14,0
RoRWA adj (%)	2,8	2,8	2,9
N. di azioni (milioni)	832,9	833,3	833,3

(*) acconto+saldo; (**) acconto di dividendo

6. Dati economici e patrimoniali per aree di attività

9 mesi al 31/03/25 (€ milioni)	WM	CIB	CF	INS	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	304,8	238,1	845,2	(5,3)	61,1	1.476,0
Proventi di tesoreria	8,9	98,5	—	18,6	12,5	137,2
Commissioni ed altri proventi netti	413,1	340,7	109,6	(0,5)	4,0	819,4
Valorizzazione equity method	—	—	(0,4)	336,6	(0,8)	335,3
Margine di Intermediazione	726,8	677,3	954,4	349,4	76,8	2.767,9
Costi del personale	(250,9)	(173,7)	(94,3)	(3,2)	(106,6)	(628,8)
Spese amministrative	(223,2)	(122,9)	(197,0)	(1,0)	(21,1)	(548,4)
Costi di struttura	(474,1)	(296,6)	(291,3)	(4,2)	(127,7)	(1.177,2)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	0,7	11,8	(201,9)	—	3,3	(186,1)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	0,3	—	—	17,7	1,5	19,5
Altri utili/(perdite)	(5,0)	(3,4)	—	—	(1,5)	(24,5)
Risultato Lordo	248,7	389,1	461,2	362,9	(47,6)	1.399,6
Imposte sul reddito	(78,2)	(108,6)	(153,2)	(12,9)	(0,7)	(347,7)
Risultato di pertinenza di terzi	(1,6)	(55,5)	—	—	(1,4)	(58,7)
Utile Netto	168,9	225,0	308,0	350,0	(49,7)	993,2
Impieghi a clientela	17.180,8	19.723,5	15.820,5	—	1.296,8	54.021,6
Attività a rischio ponderate	6.333,9	14.057,6	13.956,0	8.016,1	3.980,2	46.343,7
N, Dipendenti	2.267	767	1.583	9	882	5.508



Dati economici e patrimoniali per aree di attività

9 mesi al 31/03/24 (€ milioni)	WM	CIB	CF	INS	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	319,9	233,2	778,4	(5,3)	138,9	1.492,4
Proventi di tesoreria	6,9	77,9	0,2	12,0	33,4	133,6
Commissioni ed altri proventi netti	363,3	224,8	110,1	—	7,7	660,2
Valorizzazione equity method	—	—	(0,4)	342,4	—	342,0
Margine di Intermediazione	690,1	535,9	888,3	349,1	180,0	2.628,2
Costi del personale	(244,0)	(147,2)	(88,6)	(3,1)	(104,0)	(586,9)
Spese amministrative	(212,7)	(119,3)	(182,7)	(0,9)	(35,2)	(537,1)
Costi di struttura	(456,7)	(266,5)	(271,3)	(4,0)	(139,2)	(1.124,0)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(8,6)	2,8	(184,1)	—	(5,8)	(195,7)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	1,4	(2,9)	—	19,7	(3,0)	15,2
Altri utili/(perdite)	(3,4)	1,1	0,1	—	(24,0)	(26,1)
Risultato Lordo	222,8	270,4	433,0	364,8	8,0	1.297,6
Imposte sul reddito	(68,7)	(84,2)	(141,4)	(11,8)	(23,9)	(331,4)
Risultato di pertinenza di terzi	(1,0)	(17,2)	—	—	(1,9)	(20,1)
Utile Netto	153,1	169,0	291,6	353,0	(17,8)	946,1
Impieghi a clientela	16.911,2	18.729,2	14.961,6	—	1.399,2	52.001,2
Attività a rischio ponderate	5.765,0	16.277,4	14.747,8	8.067,6	3.916,0	48.773,8
N, Dipendenti	2.243	727	1.542	9	866	5.387



7. Wealth Management

Wealth Management (€ milioni)	9 mesi		Var. %
	31/03/2024	31/03/2025	
Margine di interesse	319,9	304,8	-4,7%
Proventi di tesoreria	6,9	8,9	29,0%
Commissioni ed altri proventi netti	363,3	413,1	13,7%
Margine di Intermediazione	690,1	726,8	5,3%
Costi del personale	(244,0)	(250,9)	2,8%
Spese amministrative	(212,7)	(223,2)	4,9%
Costi di struttura	(456,7)	(474,1)	3,8%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(8,6)	0,7	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	1,4	0,3	-78,6%
Altri utili/(perdite)	(3,4)	(5,0)	47,1%
Risultato Lordo	222,8	248,7	11,6%
Imposte sul reddito	(68,7)	(78,2)	13,8%
Risultato di pertinenza di terzi	(1,0)	(1,6)	60,0%
Utile Netto	153,1	168,9	10,3%
Impieghi a clientela	16.911,2	17.180,8	1,6%
Erogato	758,1	1.024,1	35,1%
TFA (Stock)	96,5	108,3	12,2%
-AUM/AUA	70,1	79,4	13,2%
-Depositi	26,4	28,9	9,4%
TFA (Net New Money)	5,1	7,2	40,4%
-AUM/AUA	6,8	6,2	-8,9%
-Depositi	(1,8)	1,0	n.s.
Dipendenti	2.243	2.267	1,1%
Attività a rischio ponderate	5.765,0	6.333,9	9,9%
Costi / ricavi (%)	66,2%	65,2%	
Deteriorate Lorde / Impieghi lordi (%)	1,3%	1,2%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,8%	0,7%	
RoRWA adj	3,6%	3,8%	



8. Corporate & Investment Banking

Corporate & Investment Banking (€ milioni)	9 mesi	9 mesi	Var. %
	31/03/2024	31/03/2025	
Margine di interesse	233,2	238,1	2,1%
Proventi di tesoreria	77,9	98,5	26,4%
Commissioni ed altri proventi netti	224,8	340,7	51,6%
Margine di Intermediazione	535,9	677,3	26,4%
Costi del personale	(147,2)	(173,7)	18,0%
Spese amministrative	(119,3)	(122,9)	3,0%
Costi di struttura	(266,5)	(296,6)	11,3%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	2,8	11,8	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(2,9)	—	n.s.
Altri utili/(perdite)	1,1	(3,4)	n.s.
Risultato Lordo	270,4	389,1	43,9%
Imposte sul reddito	(84,2)	(108,6)	29,0%
Risultato di pertinenza di terzi	(17,2)	(55,5)	n.s.
Utile Netto	169,0	225,0	33,1%
Impieghi a clientela	18.729,2	19.723,5	5,3%
Dipendenti	727	767	5,5%
Attività a rischio ponderate	16.277,4	14.057,6	-13,6%
Costi / ricavi %	49,7%	43,8%	-11,9%
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	0,3%	0,2%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,1%	0,03%	
RoRWA adj	1,3%	2,1%	



9. Consumer Finance

Consumer Finance (€ milioni)	9 mesi	9 mesi	Var. %
	31/03/2024	31/03/2025	
Margine di interesse	778,4	845,2	8,6%
Proventi di tesoreria	0,2	—	n.s.
Commissioni ed altri proventi netti	110,1	109,6	-0,5%
Valorizzazione equity method	(0,4)	(0,4)	n.s.
Margine di Intermediazione	888,3	954,4	7,4%
Costi del personale	(88,6)	(94,3)	6,4%
Spese amministrative	(182,7)	(197,0)	7,8%
Costi di struttura	(271,3)	(291,3)	7,4%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(184,1)	(201,9)	9,7%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	—	—	n.s.
Altri utili/(perdite)	0,1	—	n.s.
Risultato Lordo	433,0	461,2	6,5%
Imposte sul reddito	(141,4)	(153,2)	8,3%
Utile Netto	291,6	308,0	5,6%
Impieghi a clientela	14.961,6	15.820,5	5,7%
Erogato	6.134,4	6.692,0	9,1%
Filiali	181	183	1,1%
Agenzie	80	89	11,3%
Dipendenti	1.542	1.583	2,7%
Attività a rischio ponderate	14.747,8	13.956,0	-5,4%
Costi / ricavi (%)	30,5%	30,5%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	6,0%	4,9%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	1,5%	1,8%	
RoRWA adj	2,7%	2,9%	



10. Insurance

Insurance (€ milioni)	9 mesi	9 mesi	Var.%
	31/03/2024	31/03/2025	
Margine di interesse	(5,3)	(5,3)	n.s.
Proventi di tesoreria	12,0	18,6	55,0%
Commissioni ed altri proventi netti	—	(0,5)	n.s.
Valorizzazione equity method	342,4	336,6	-1,7%
Margine di Intermediazione	349,1	349,4	0,1%
Costi del personale	(3,1)	(3,2)	3,2%
Spese amministrative	(0,9)	(1,0)	11,1%
Costi di struttura	(4,0)	(4,2)	5,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	—	—	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	19,7	17,7	-10,2%
Altri utili/(perdite)	—	—	n.s.
Risultato Lordo	364,8	362,9	-0,5%
Imposte sul reddito	(11,8)	(12,9)	9,3%
Risultato di pertinenza di terzi	—	—	n.s.
Utile Netto	353,0	350,0	-0,8%
Partecipazioni	3.917,2	4.158,7	6,2%
Altri investimenti	782,4	811,8	3,8%
Attività a rischio ponderate	8.067,6	8.016,1	-0,6%
RoRWA adj	3,4%	3,2%	
Dipendenti	9	9	-



11. Holding Functions

Holding Functions (€ milioni)	9 mesi		Var.%
	31/03/2024	31/03/2025	
Margine di interesse	138,9	61,1	-56,0%
Proventi di tesoreria	33,4	12,5	-62,6%
Commissioni ed altri proventi netti	7,7	4,0	-48,1%
Valorizzazione equity method	—	(0,8)	n.s.
Margine di Intermediazione	180,0	76,8	-57,3%
Costi del personale	(104,0)	(106,6)	2,5%
Spese amministrative	(35,2)	(21,1)	-40,1%
Costi di struttura	(139,2)	(127,7)	-8,3%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(5,8)	3,3	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(3,0)	1,5	n.s.
Altri utili/(perdite)	(24,0)	(1,5)	n.s.
Risultato Lordo	8,0	(47,6)	n.s.
Imposte sul reddito	(23,9)	(0,7)	n.s.
Risultato di pertinenza di terzi	(1,9)	(1,4)	-26,3%
Utile Netto	(17,8)	(49,7)	n.s.
Impieghi a clientela	1.399,2	1.296,8	-7,3%
Titoli banking book	9.094,7	8.828,7	-2,9%
Attività a rischio ponderate	3.916,0	3.980,2	1,6%
Dipendenti	866 (432*)	882 (450*)	

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



12. Prospetto della redditività consolidata complessiva

	Voci (€ milioni)	9 mesi	9 mesi
		31/03/2024	31/03/2025
10	Utile (Perdita) d'esercizio	948,9	995,4
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte senza rigiro a conto economico		
20.	Titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(16,8)	3,5
30.	Passività finanziarie designate al fair value con impatto a conto economico (variazioni del proprio merito creditizio)	23,2	(7,8)
40.	Copertura di titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(19,6)	12,8
50.	Attività materiali	—	—
60.	Attività immateriali	—	—
70.	Piani a benefici definiti	—	—
80.	Attività non correnti in via di dismissione	(1,0)	(0,9)
90.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
90.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	(19,4)	(0,6)
100.	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	—	—
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte con rigiro a conto economico	(43,6)	(106,5)
110.	Copertura di investimenti esteri	—	—
120.	Differenze di cambio	—	—
120.	Differenze di cambio	3,8	3,5
130.	Copertura dei flussi finanziari	(156,1)	(156,7)
140.	Strumenti di copertura (elementi non designati)	—	—
150.	Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	—	—
150.	Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	55,1	36,4
160.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
170.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	—	—
170.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	53,6	10,3
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	(60,4)	(102,9)
210.	Redditività complessiva (Voce 10+200)	888,5	892,5
220.	Redditività consolidata complessiva di pertinenza di terzi	2,8	2,2
230.	Redditività complessiva consolidata di pertinenza della capogruppo	885,7	890,3



13. Conto economico e Stato Patrimoniali individuali riclassificati

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	9 mesi	9 mesi	Var. %
	31/03/2024	31/03/2025	
Margine di interesse	308,0	244,9	-20,5%
Proventi di tesoreria	134,2	138,0	2,8%
Commissioni ed altri proventi netti	234,2	295,7	26,3%
Dividendi su partecipazioni	421,7	512,8	21,6%
Margine di Intermediazione	1.098,1	1.191,4	8,5%
Costi del personale	(223,7)	(240,6)	7,6%
Spese amministrative	(166,7)	(166,2)	-0,3%
Costi di struttura	(390,4)	(406,8)	4,2%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(3,2)	10,6	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	14,0	17,4	24,3%
Impairment partecipazioni	—	—	n.s.
Altri utili/(perdite)	(0,5)	(17,5)	n.s.
Risultato Lordo	718,0	795,1	10,7%
Imposte sul reddito	(119,0)	(111,5)	-6,3%
Utile netto	599,0	683,6	14,1%

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	30/06/2024	31/12/2024	31/03/2025
Attivo			
Attività finanziarie di negoziazione	15.437,9	15.130,9	16.548,6
Impieghi di tesoreria e cassa	13.949,5	13.285,1	11.886,3
Titoli di debito del banking book	11.231,6	11.947,8	11.723,6
Impieghi a clientela	40.282,0	42.533,2	42.863,6
Titoli d'investimento	4.836,2	4.905,4	4.949,4
Attività materiali e immateriali	170,8	171,1	170,3
Altre attività	1.387,3	912,2	1.001,0
Totale attivo	87.295,3	88.885,7	89.142,8
Passivo e netto			
Raccolta	58.292,2	58.874,0	60.885,9
Raccolta di tesoreria	11.588,1	13.624,7	11.548,4
Passività finanziarie di negoziazione	9.666,7	9.291,5	9.429,9
Altre passività	2.637,1	1.899,3	2.122,9
Fondi del passivo	79,4	79,2	71,2
Mezzi propri	3.787,8	4.522,8	4.400,9
Utile/(Perdita) del periodo	1.244,0	594,2	683,6
Totale passivo e netto	87.295,3	88.885,7	89.142,8

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