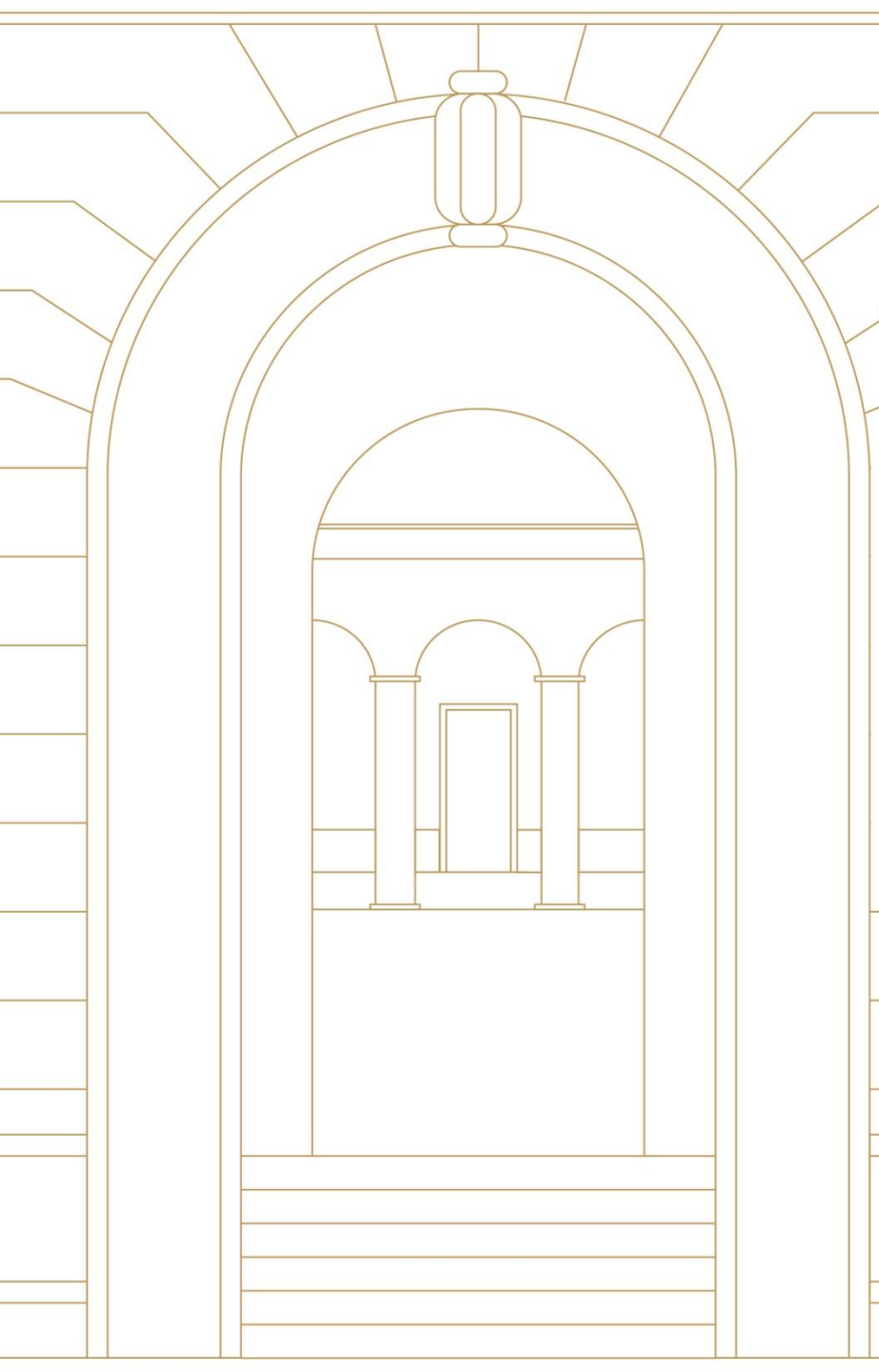


MEDIOBANCA

RISULTATI 6M/2T
AL 31 DICEMBRE 2024

Milano, 11 Febbraio 2025

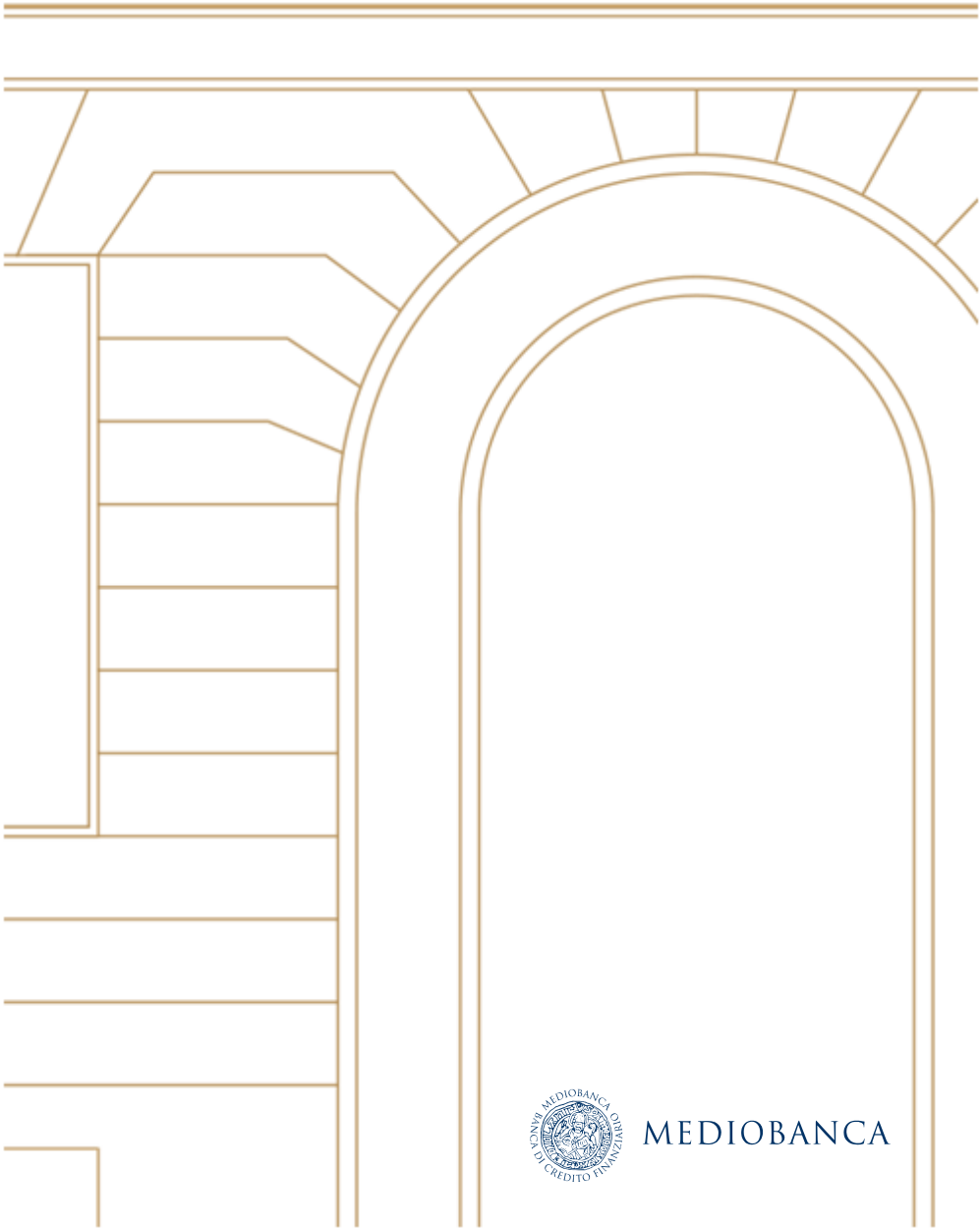
MEDIOBANCA

Agenda

Section 1.	**Sintesi dei risultati**
Section 2.	**Risultati di Gruppo al 31 Dicembre 2024**
Section 3.	**Risultati divisionali**
Section 4.	**Note conclusive**

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Risultati divisionali per trimestre



MEDIOBANCA

MIGLIOR 1° SEMESTRE DI SEMPRE: UTILE NETTO A €660MLN, ROTE 14%
GRAZIE ALL'EFFICACE ESECUZIONE DEL PIANO «ONE BRAND–ONE CULTURE»

Forte attività commerciale e posizionamento in tutte le divisioni

WM
€4,8mld di NNM in 6M
Classifica: top 5 in IT[1], 1° nel PIB

CIB
Classifica IB: 1° in IT[2]
Leadership in Sud Europa

CF
Erogato a €4,3mld (6M)
al di sopra della crescita del settore[3]

Ricavi in aumento a singola cifra alta, indice costi/ricavi contenuto

€1.848mln
1S25

+7% A/A
trainati da tutte le divisioni

42%
indice costi/ricavi

… trainati dalla crescita delle commissioni a doppia cifra

€547mln
Comm. 1S25

+30% A/A
grazie al CIB & WM

Costo del rischio stabile

50pb
1S25

51pb
1S24

-1pb T/T
trainato dal CF

Utile netto e EPS a livelli record
In linea con la crescita del 6-8% di EPS per il FY25

Utile netto +8% A/A
660mln
1S25

EPS +10% A/A
€0,79
1S25

Elevata generazione di capitale K confermata

15,2% CET1[4]
70% pay-out

14,8% CET1
- **100% pay-out** in linea con il COREP e il completamento di €1mld di SBB cumulati previsti in 3 anni

Remunerazione agli azionisti

Interim DPS
Mag. 25 + Nov. 25

+

€385mln SBB
~60% già completato

1) Fonte: presentazioni, comunicati stampa e sito delle società; Assoreti. NNM per Azimut esclude la NNM dalle acquisizioni
2) Fonte: Dealogic a Gennaio 2025. Guardare slide 6 per maggiori dettagli
3) Fonte: Assofin. Periodo: Gen.24-Dic.24 (include solo di carte fruttifere)
4) CET1 transitorio e a regime pro-forma, considerando permanente il beneficio del Danish Compromise (beneficio di ~100pb) e inclusi gli utili trattenuti per il periodo (~50pb, incl. effetti indiretti) al netto del payout del dividendo al 70%

ROBUSTA ACCELERAZIONE NEL 2T
BASATA SU SOLIDI FONDAMENTALI

Ricavi del Gruppo: ~€1mld +14% T/T, attività in accelerazione

WM	CIB	CF	INS
€252mln	€268mln	€319mln	€128mln
IIS25 +10% T/T	IIS25 +46% T/T	IIS25 +3% T/T	IIT25 +11% T/T

Margine di interesse nuovamente in crescita
confermando la resilienza delle linee guida per il FY25

€494mln IIT25 — €485mln IT25 — **+2% T/T** trainato dalla crescita nel CF e nel CIB

Commissioni trimestrali più alte di sempre

€316mln IIT25 — €231mln IT25 — **+36% T/T** grazie al record dell'advisory nel CIB e al WM

Costo del rischio in calo nel CF

175pb Stated COR IIT25 — 178pb IT25 — **Costo del rischio gestionale in calo di ~10pb nel 2T**

Risultato operativo e utile netto a livelli record

Risultato operativo +18% T/T **€506mln** IIT25

EPS **€0,40** IIT25

MEDIOBANCA

WEALTH MANAGEMENT – SOLIDA CRESCITA

TRAINATA DALL'EFFICACIA DEL MODELLO PIB E DAL RIPOSIZIONAMENTO DI MB PREMIER

Robusta NNM
a conferma delle linee guida per il FY25 (€9-10mld)

€4,8mld IS25 | €3,7mld IS24

+30% A/A
2/3 AUM e 1/3 AUA/depositi

Capacità di crescita ai vertici del settore[1]

azimut	MEDIOBANCA	FINECO	mediolanum	BANCA GENERALI	FIDEURAM INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING
11% TFA €5,5mld	**10% TFA €4,8mld**	8% TFA €5,1mld	7% TFA €4,8mld	6% TFA €3,0mld	5% TFA €8,7mld

Solido contributo degli eventi di liquidità

€0,8mld IS25 | €0,5mld IS24

+€0,3mld A/A
>80% degli eventi di liquidità sono originati da MB

Crescita significativa delle TFA
target del BP FY26 confermato (€115mld)

€107mld IS25 | 94mld IS24

+€13mld A/A
confermato il target del BP per il FY26 (€115mld)

MEDIOBANCA PREMIER — Ritmo di crescita accelerato in 1 anno[2]

Reclutamento: +22% — 132 professionisti reclutati 1Y

Portaf. medio: +80% — Portafoglio medio trasferito dai nuovi banker/CF quasi raddoppiato dopo il rebranding

Nuovi clienti private: 2X — 4,6mila acquisiti in 6M

Ricavi e utile netto trimestrali più alti di sempre

€252mln IIS25 | 228mln IT25

Ricavi +10% T/T
trainati dalle commissioni (+17% T/T)

€58mln IIT25 | 53mln IT25

Utile netto +9% T/T

1) Fonte: presentazioni, comunicati stampa e sito delle società; Assoreti. NNM per Azimut esclude la NNM dalle acquisizioni
2) Confronto 12M 2024 vs 12M 2023

CIB: DINAMICA POSITIVA

TRAINATA DA UN FRANCHISE EFFICACE, RAFFORZATO E DA UN MERCATO FAVOREVOLE

Ricavi trimestrali più alti di sempre

268mln IIT25 | 183mln IT25

+46% T/T
trainati dalle commissioni

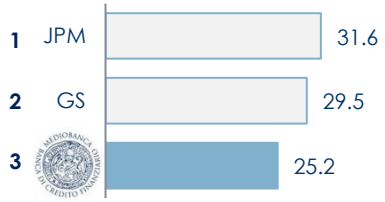
Commissioni in forte aumento

150mln IIT25 | 84mln IT25

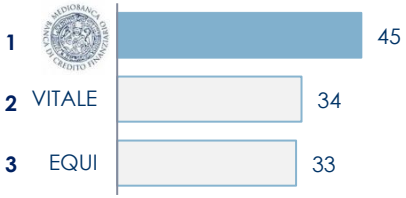
+79% T/T
trainate dell'Advisory (in crescita all'83% delle commissioni CIB rispetto al 63% nel IT25)

Confermata la leadership nell'M&A in Italia

Per valore ($mld)[1]

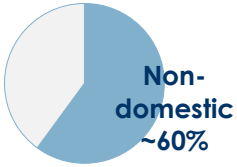


Per # operazioni[1]

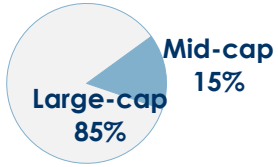


Solida attività non domestica, continui flussi dal segmento Mid

Geografia[2]



Segmento[2]



Segni di ripresa dei finanziamenti Corporate

19,9mld[3] IIT25 | 18,4mld IT25

+8% T/T
ripresa la crescita

Utile netto vicino al più alto livello di sempre

85mln IIT25 | 57mln IT25

+49% T/T

1) Classifica dell'M&A in Italia nel 2024. Fonte: Dealogic a Gennaio 2025 – Annunciate (solo Banche di Investimento), esclusi i mandati propri
2) Ripartizione delle commissioni di Advisory nel 1S25
3) Libro impieghi CIB

CONSUMER FINANCE: EROGATO ROBUSTO CON MARGINI IN CRESCITA

Erogato robusto

2,2mld IIT25 | 2,1mld IT25

+6% T/T
Trainati dai prestiti personali (+2% T/T) e dalla distribuzione diretta

Crescita superiore a quella del settore[1]

+8,3%
crescita erogato Compass (12M 2024)

+7,5%
crescita erogato mercato del Consumer finance (12M 2024)

Libro impieghi in solida progressione

15,6mld IIT25 | 15,3mld IT25

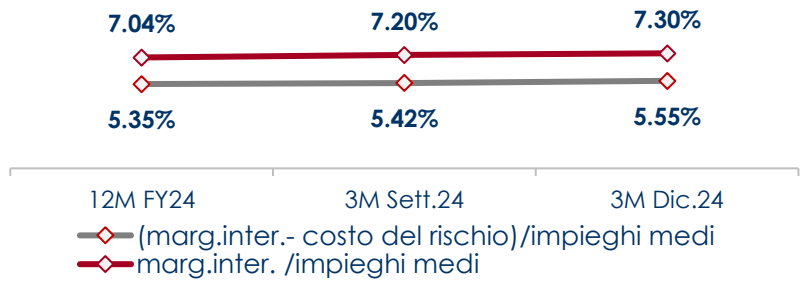
+1% T/T
+6% A/A

Trend positivo del costo del rischio nel IIT25

175pb IIT25 | 178pb IT25

-3pb T/T
Costo del rischio gestionale[2]
-12bp da 199pb a 187pb

Crescita della redditività rettificata per il rischio



Ricavi trimestrali a livelli record

319mln IIT25 | 310mln IT25

Ricavi +3% T/T
trainati dalla crescita continua del marg. di interesse (+3% T/T)

102mln IIT25 | 102mln IT25

Utile netto stabile T/T
a causa di maggiori costi legati alla stagionalità

1) Fonte: Assofin. Periodo: Gen.24-Dic.24 (incluse solo carte fruttifere)
2) Costo del rischio gestionale effettivamente osservato ex-overlays, senza considerare gli accantonamenti esclusivamente dovuti all'aggiornamento del modello IFRS9 (a PD e LGD invariate)

MEDIOBANCA

MB DETERMINATA A VALORIZZARE IL POTENZIALE DEL PIANO "ONE BRAND-ONE CULTURE"

Crescita elevata e sostenibile sostenuta da una forte piattaforma industriale

Creazione di capitale superiore

Distribuzione elevata con **rischio di esecuzione minimo**

Linee guida per il FY25[1] — CONFERMATO

NII resiliente
Fees: in crescita «low double-digit» con €9-10mld di NNM

EPS: +6-8%[2]

70% cash payout + SBB[3]

Linee guida per il FY26[1] — RIALZATO

Ricavi: da €3,8 a ~€4mld

Utile netto >€1,4mld

~ 100% payout

Remunerazione cumulata[4] 3 anni FY24-26 da €3,7 a >€4mld

1) Assumendo uno scenario macro atteso come da allegato
2) Includendo la cancellazione delle azioni acquistate come parte del programma €385mln di riacquisto di azioni da eseguire nel FY25
3) Ammontare stabilito alla fine dell'anno finanziario in ottemperanza della normativa vigente
4) Dividendi e SBB, in ottemperanza della normativa vigente; ammontare cumulato degli esercizi fiscali FY23/24, FY24/25 e FY25/26

Agenda

Section 1. **Sintesi dei risultati**

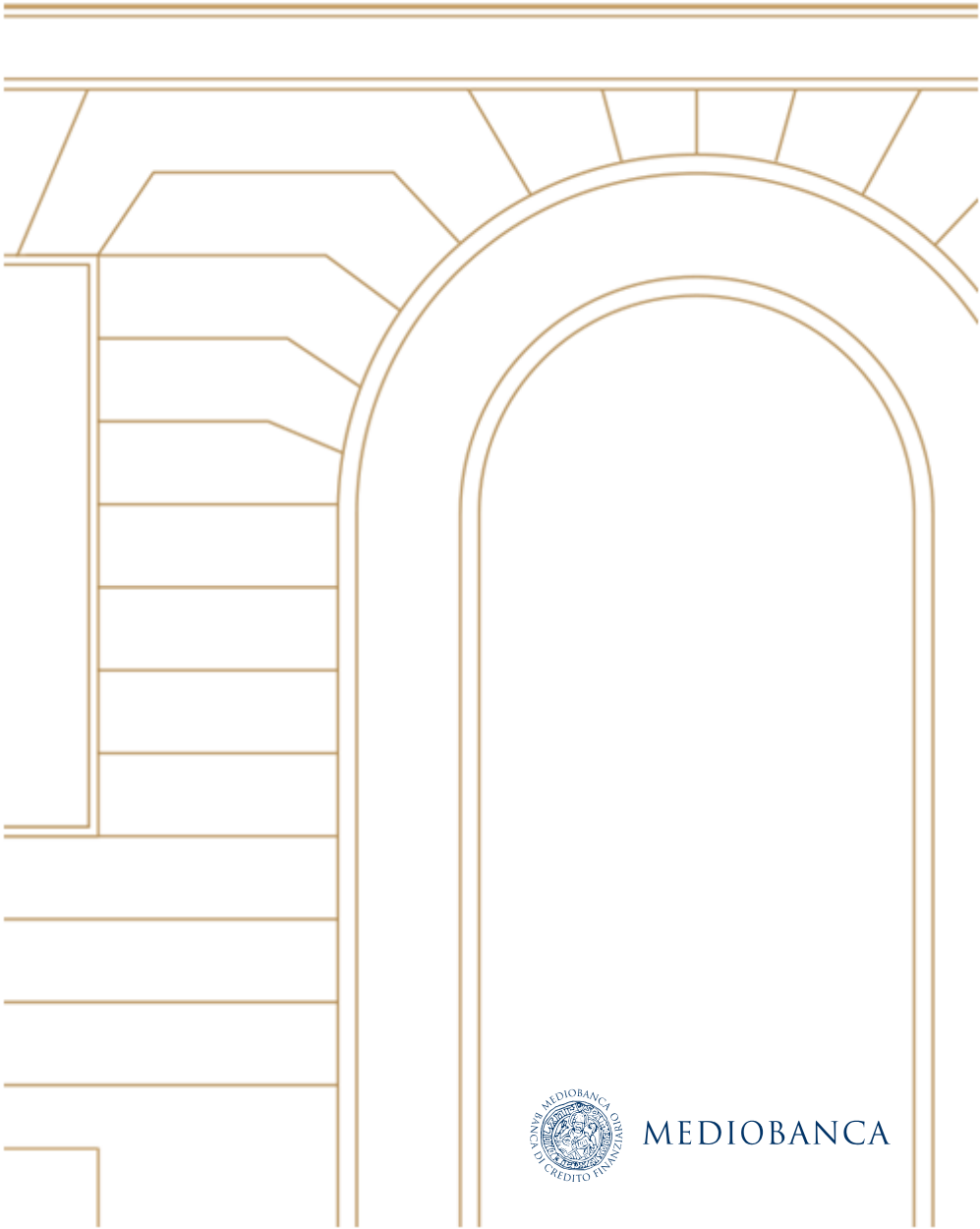
Section 2. **Risultati di Gruppo al 31 Dicembre 2024**

Section 3. **Risultati divisionali**

Section 4. **Note conclusive**

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Risultati divisionali per trimestre



MEDIOBANCA

1H25 KPI: RICAVI >€1,8MLD, UTILE NETTO €660MLN

Risultati finanziari

GRUPPO MEDIOBANCA – 6M a Dic.24				
	6M EPS	BVPS	TBVPS	N. azioni/ di cui proprie
PER AZIONE	**€0,79** +10% A/A	**€12,9** +4% A/A	**€11,7** +5% A/A	**833,3mln** -2% A/A 11,1mln az. prop.
	Ricavi	Indice costi/ricavi	Risultato operativo	Utile netto
P&L	**€1,848mln** +7% A/A	**42%** stabili A/A	**€934mln** +8% A/A	**€660mln** +8% A/A
	Impieghi	Provvista	TFA	NNM
A&L	**€54mld** +4% A/A	**€64ml** *di cui WM[1] €36mld* +6%A/A	**€107mld** +14% A/A	**€4,8mld** +30% A/A
	Att. Deteriorate lorde/impieghi	Costo del rischio	ROTE	RoRWA
Ratio	**2,5%** +0,1pp A/A	**50pb** -1pb A/A	**14.0%** +0,6pp A/A	**2,8%** +20pb A/A
	RWA	Density di Gruppo[2]	Indice CET1	Indice Leverage
K	**€48mld** -3% A/A	**48%** -4pp A/A	**15,2%[3]** (70% pay-out)	**7,4%** -40pb A/A

In sintesi

- **6M EPS: €0,79** (+10% A/A, stabile S/S)
- **TBVPS: €11,7** (+5% A/A e +1% S/S); **BVPS: €12,9** (+4% A/A e 1% S/S)
- **SBB: lanciato il 12 Nov24 per un ammontare complessivo di €385mln; 16mln** di azioni (pari all'**1,9%** del capitale) acquistate al 7 feb.25

- **Ricavi a €1.848mln (+7% A/A), commissioni +30% A/A**
- **Elevata efficienza (indice costi/ricavi al 42%)**, con continui investimenti in distribuzione, digitale e talenti

- **Ampia provvista:** depositi elevati (+2% A/A) e costo in diminuzione nell'ultimo T; stock obbligazionario in crescita (+20% A/A) con spread ai livelli più bassi; TLTRO rimborsati
- **Indicatori di liquidità robusti:** LCR 155%, CBC elevata e pari a €20,9mld, NSFR 115%

- **Healthy asset quality** (gross NPLs at 2.5%), **high coverage ratios** (NPLs 69%, PLs 1.26%)
- **Costo del rischio a 50pb, con €201mln di overlay disponibili** (in calo di €21mln vs Giugno24)

- **RWA in calo del 3% A/A** a €48mld e **RoRWA a 2,8%**
- **CET1[3] @15,2%,** -10pb A/A, ma stabile S/S
- **ROTE al 14.0%**

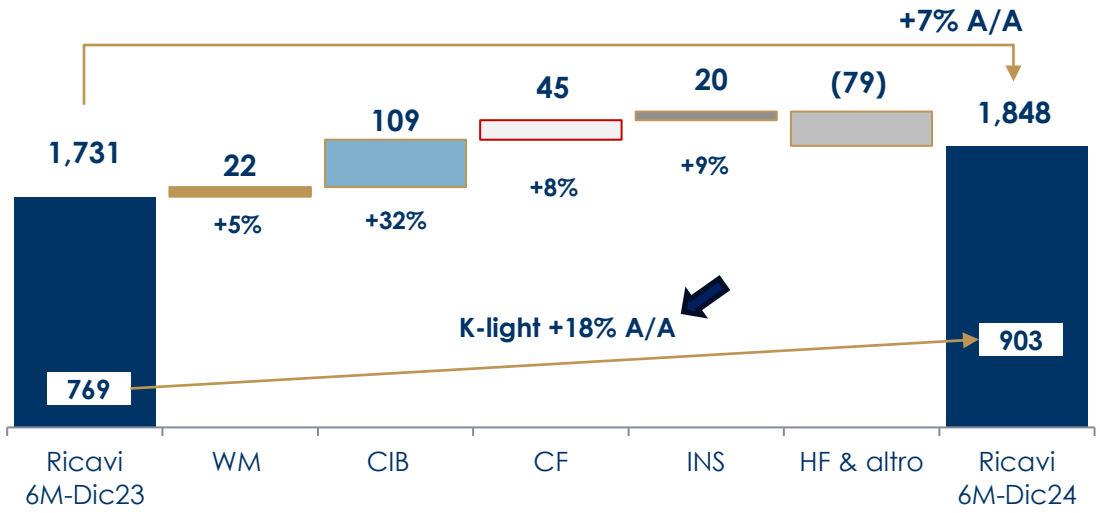
A/A: 6m Dic.24 / 6m Dic.23; S/S: 6m Dic.24 / 6m Giu.24

1) Inclusi depositi WM e obbligazioni collocate presso le reti WM proprietarie e di terzi
2) RWA/totale attivo di Gruppo
3) CET1 transitorio e a regime pro-forma, considerando permanente il beneficio del Danish Compromise (beneficio di ~100pb) e inclusi gli utili trattenuti per il periodo (~50pb, incl. effetti indiretti) al netto del payout del dividendo al 70%. CET1 Corep 14,8%, senza utili del periodo

MEDIOBANCA

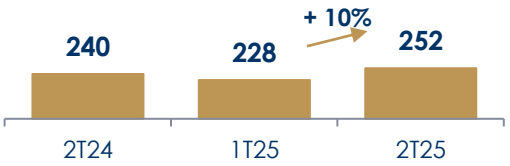
RICAVI +7% A/A – ACCELERAZIONE NEL 2T

Ricavi del gruppo per divisione (A/A, €mln)

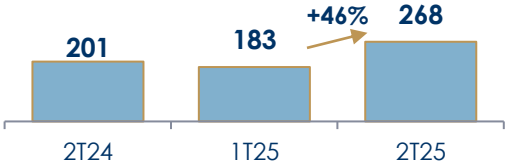


- **Ricavi nei 6M a €1,8mld, +7% A/A (aumentati di €117mln)**
  - **WM: +5% A/A** (+10% T/T), con commissioni +12% trainate dalla crescita di AUM/AUA
  - **CIB: +32% A/A (+25% a perimetro omogeneo[2]), con il 2T in forte crescita** (+46% T/T) trainato dall'Advisory
  - **CF: +8% A/A** (+3% T/T) con trend solido del margine di interesse (+9%)
  - **INS: +9% A/A** (+11% T/T) contributo di AG in crescita
  - **HF: -58% A/A** (-30% T/T), per effetto dei tassi di interesse in diminuzione /proventi da trading

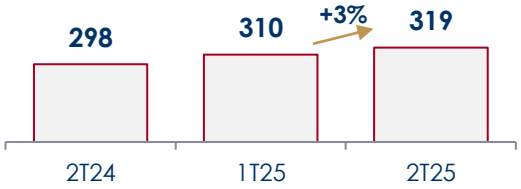
Ricavi WM (3M, €mln)



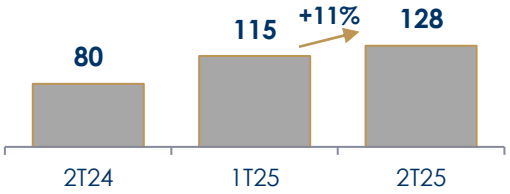
Ricavi CIB (3M, €mln)



Ricavi CF (3M, €mln)



Ricavi Insurance (3M, €mln)



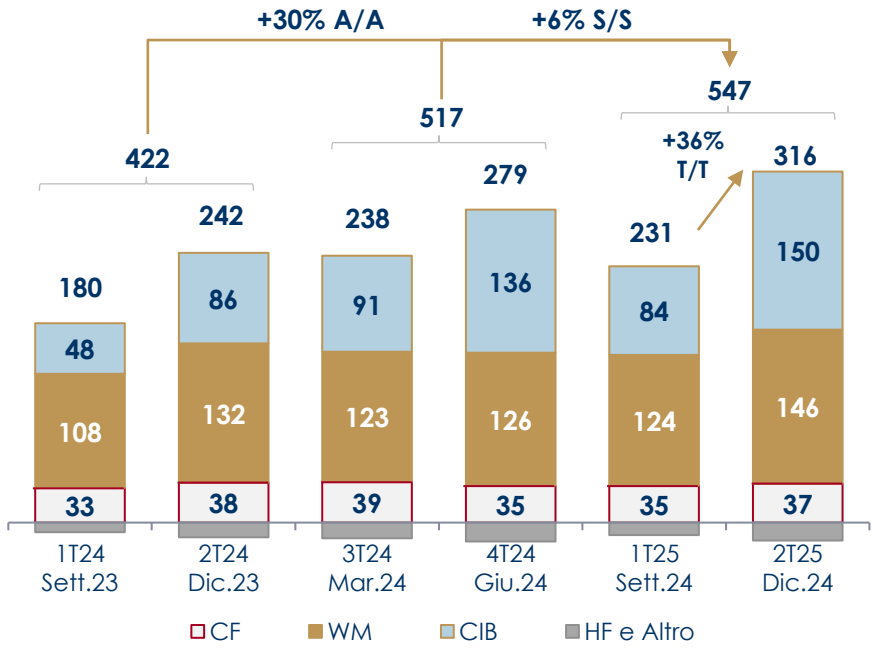
1) Variazione % A/A
2) Escluso il contributo di Arma nel 1T25

MEDIOBANCA

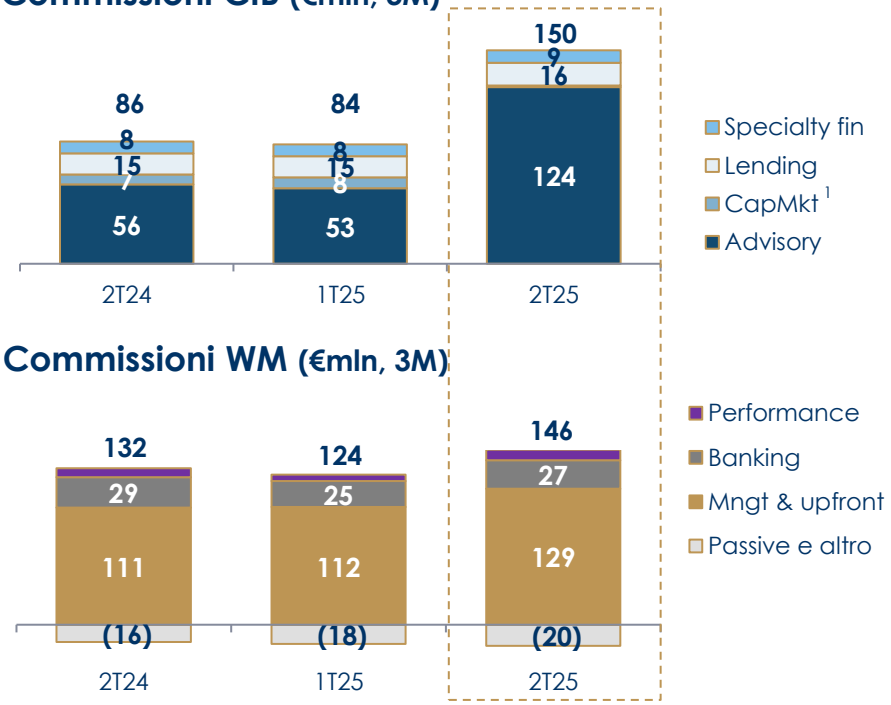
COMMISSIONI NEL TRIMESTRE PIÙ ALTE DI SEMPRE

TRAINATE DALLA SOLIDA PROGESSIONE NEL WM E DALLA PIATTAFORMA CIB PIÙ DIVERSIFICATA

Andamento commissioni per divisione (€mln, 3M)



Commissioni CIB (€mln, 3M)



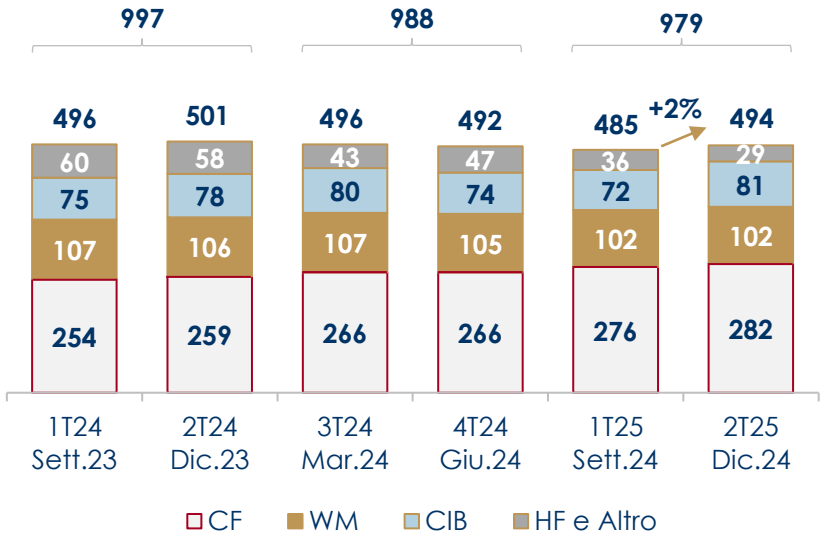
Commissioni WM (€mln, 3M)

- **Commissioni nel 1S25 +30% A/A a €547mln, +36% T/T trainate dalla crescita solida nel WM e nel IB**
  - **WM: €270mln (+12% A/A),** con trend positivo delle commissioni di gestione favorito dalla crescita degli AUM e dalla resilienza del ROA management del franchise, e crescita delle commissioni upfront spinte dall'attività in prodotti strutturati
  - **CIB: €234mln, +75% A/A (+58% a perimetro omogeneo[2]), ripresa nel 2T25** (**+79% T/T a €150mln)** beneficiando dell'elevata concentrazione di operazioni nell'Advisory, con solido contributo sia estero da Arma che domestico nel CF, e della vivace attività nel DCM
  - **CF: €72mln, +2% A/A**

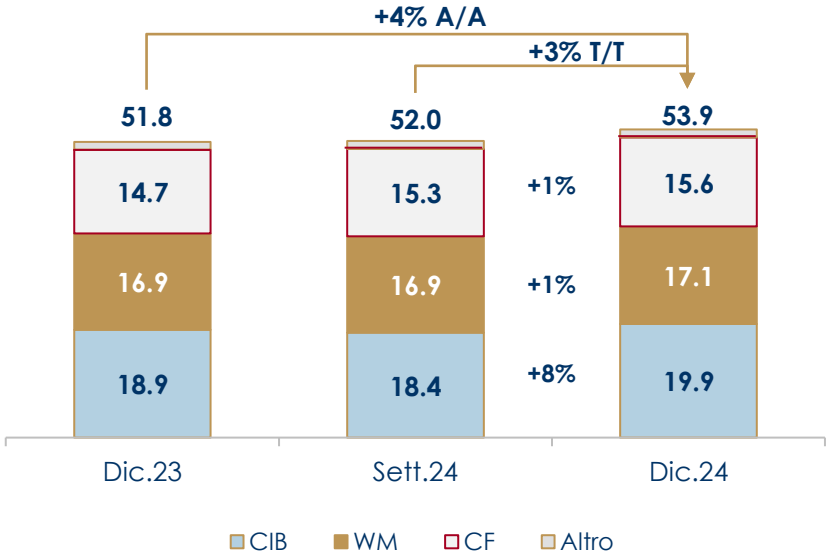
1) Commissioni CapMkt includono: ECM, DCM, CMS, Sales
2) Arma Partners consolidata da ottobre 2023. Commissioni CIB escludendo interamente il contributo di Arma +40% A/A

MARGINE DI INTERESSE NUOVAMENTE IN CRESCITA NEL 2T
IL CF SI CONFERMA L'ELEMENTO DI CRESCITA DEL MARG. DI INTERESSE

Andamento marg. di interesse per divisione (€mln, 3M)



Libro impieghi per divisione (€mld)

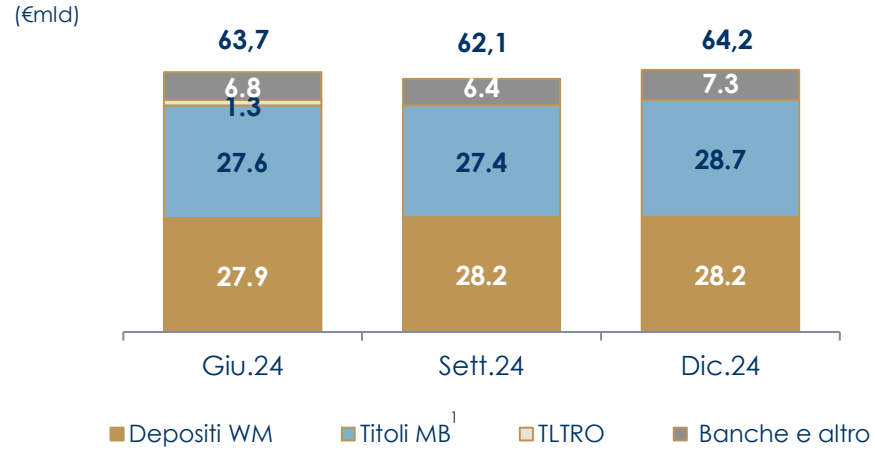


- **Margine di interesse nel 1S25 in calo del 2% A/A, ma in aumento del 2% T/T:**
  - **Contributo positivo in termini di volumi:** crescita costante del CF (+1% T/T), CIB +8% T/T che riflette la ripresa graduale degli impieghi (+4% T/T) e la stagionalità nel Factoring, mentre il trend sui mutui rimane ancora debole
  - **Effetto sui margini positivo:** trend positivo del CF e del banking book (incl. €4mln coupon inflazione nel 2T) che compensano ampiamente il costo della raccolta
  - **Impatto negativo della riduzione dei tassi** sulla HF, sensibilità del marg. di interesse: +/-€30mln ogni +/-50pb dei tassi

MEDIOBANCA

PROVVISTA SOLIDA
€4,3MLD RACCOLTI NEGLI ULTIMI 6M A ~60PB

Raccolta a 64mld con depositi stabili

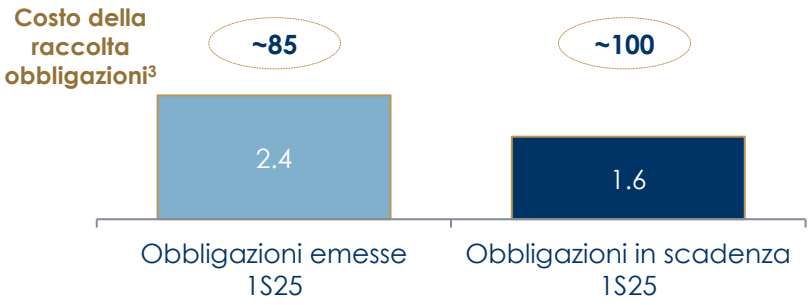


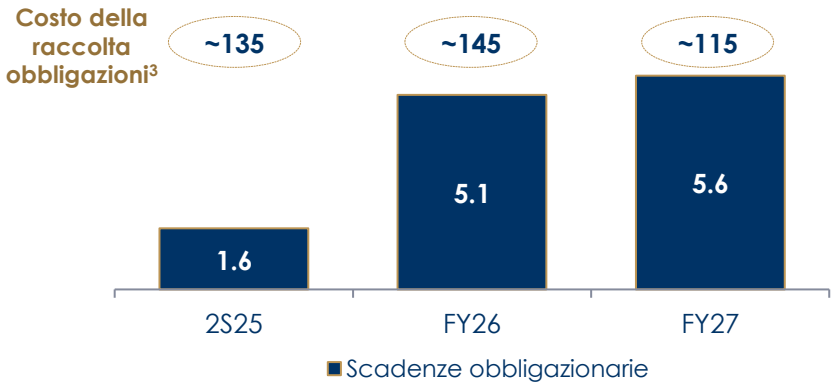
…con costo in leggero miglioramento nel 2T

	Mar.24	Giu.24	Sett.24	Dic.24
Costo depositi WM[2]	1,76%	1,84%	1,93%	1,81%
Spread dello stock di obbligazioni[3]	126pb	128pb	128pb	126pb

Nuove obbligazioni emesse a margini favorevoli rispetto alle scadenze, rimborsi futuri gestibili

(Obbligazioni, €mld; costo della raccolta, pb)



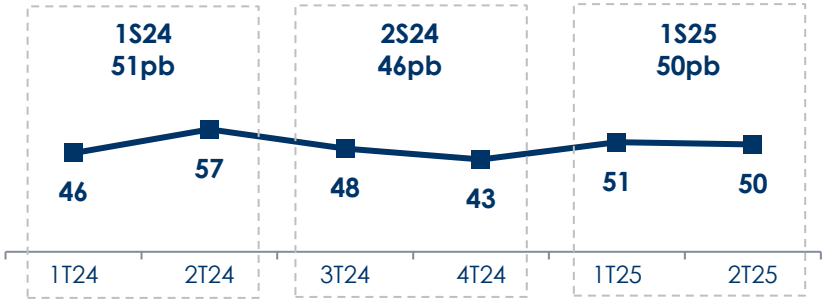


1) Includono i Certificates a FVO
2) Tasso assoluto del cliente (media dei 3 mesi)
3) Spread vs Eur3M (media dei 3 mesi)

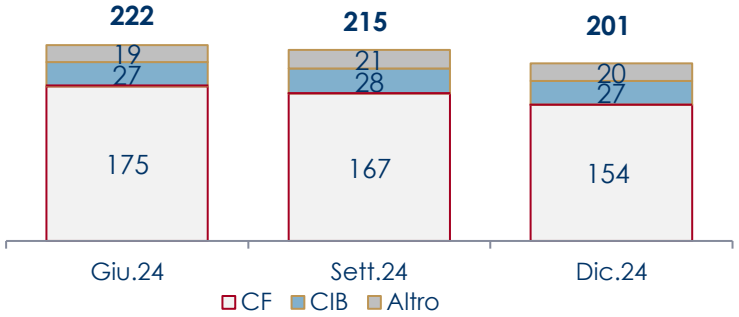
MEDIOBANCA

COSTO DEL RISCHIO DEL GRUPPO A 50PB

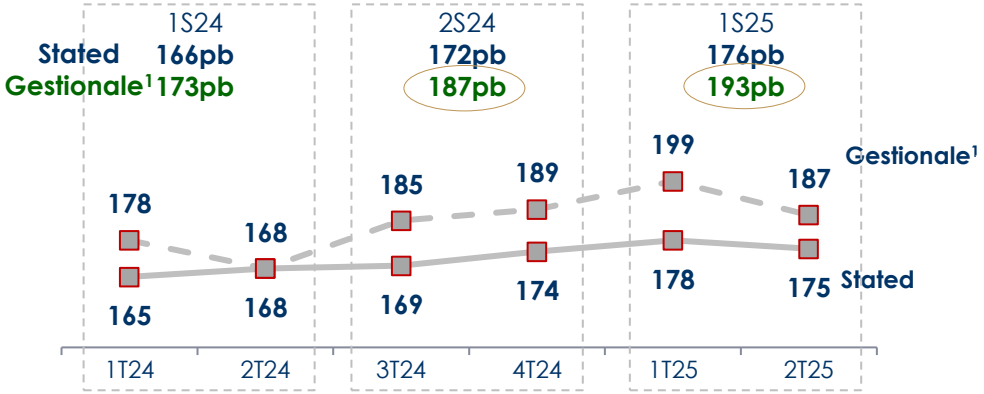
Andamento del costo del rischio del Gruppo (pb)



Andamento degli overlay (€mln)

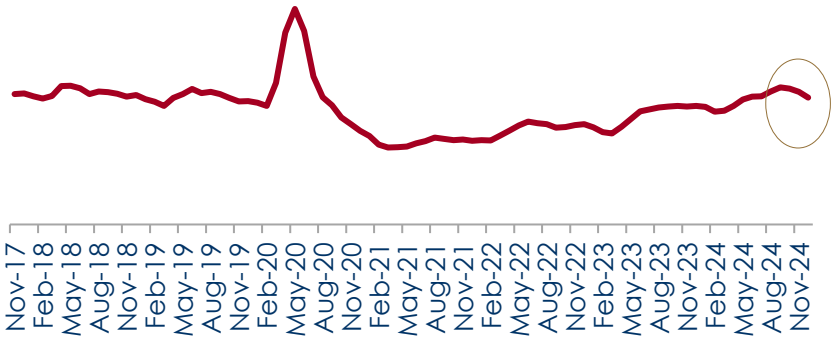


Andamento del costo del rischio nel CF (pb)



Normalizzazione dei primi indicatori di rischio nel CF

(impieghi che entrano nello stato di recupero/impieghi medi; media 3 mesi)



- **Costo del rischio del Gruppo nel 1S25 a 50pb (50pb nel 2T), con overlays in calo di €21mln in 6M, principalmente nel CF:**
  - **CF: 176pb,** in aumento di 10pb A/A (-3pb T/T); costo del rischio gestionale in calo di 12pb (187pb nel 2T25). Totale di overlay a €154mln, in calo di €21mln vs Giu.24, inclusi €8mln per la ricalibrazione del modello
  - **CIB**: **immateriale**, che riflette **l'elevata qualità del portafoglio ed il continuo approccio selettivo**; totale di overlay stabile vs giu.24
  - **WM**: **immateriale** (1pb); totale di overlay stabile vs giu.24

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

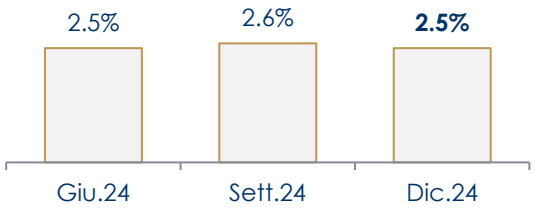
MEDIOBANCA

CLASSIFICAZIONE RIGOROSA

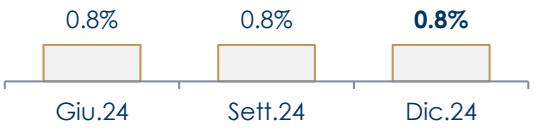
ATT. DET. LORDE/IMPIEGHI AL 2,5% CON TASSI DI COPERTURA ELEVATI

Att. det. lorde confermate basse al 2,5% (0,8% nette), con tassi di copertura confermati su livelli elevati (69%)

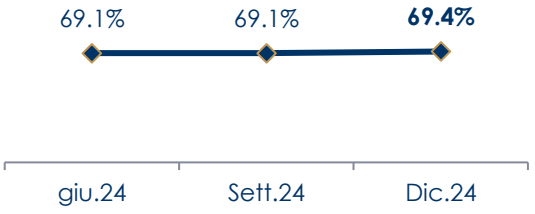
Att. det. lorde/Impieghi



Att. det. nette/Impieghi netti



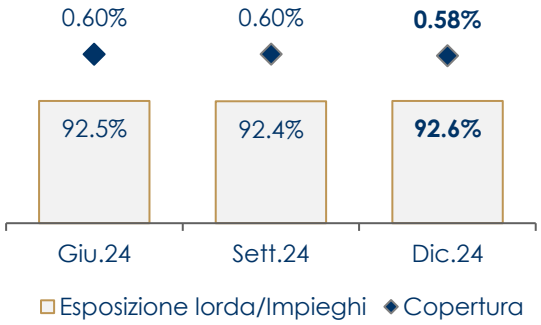
Copertura att. det.



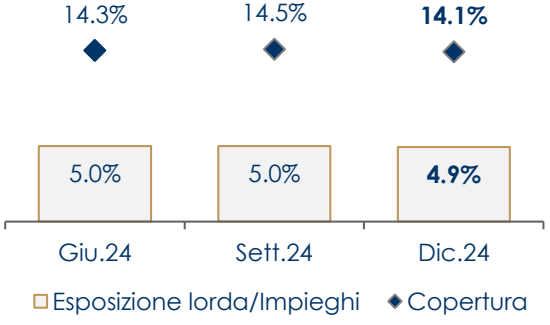
Indicatori degli impieghi in bonis solidi

Impieghi stage 2 <5% degli impieghi lordi con copertura elevata (~14%) – Copertura degli impieghi in bonis elevata e pari a ~1,3%

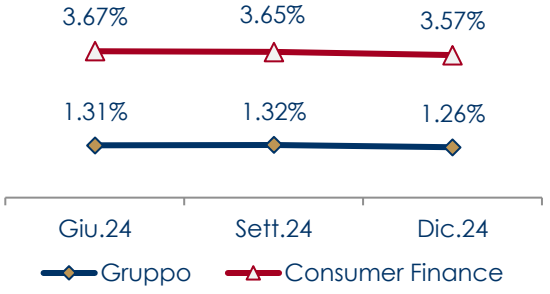
Impieghi in bonis - Stage 1



Impieghi in bonis – Stage 2

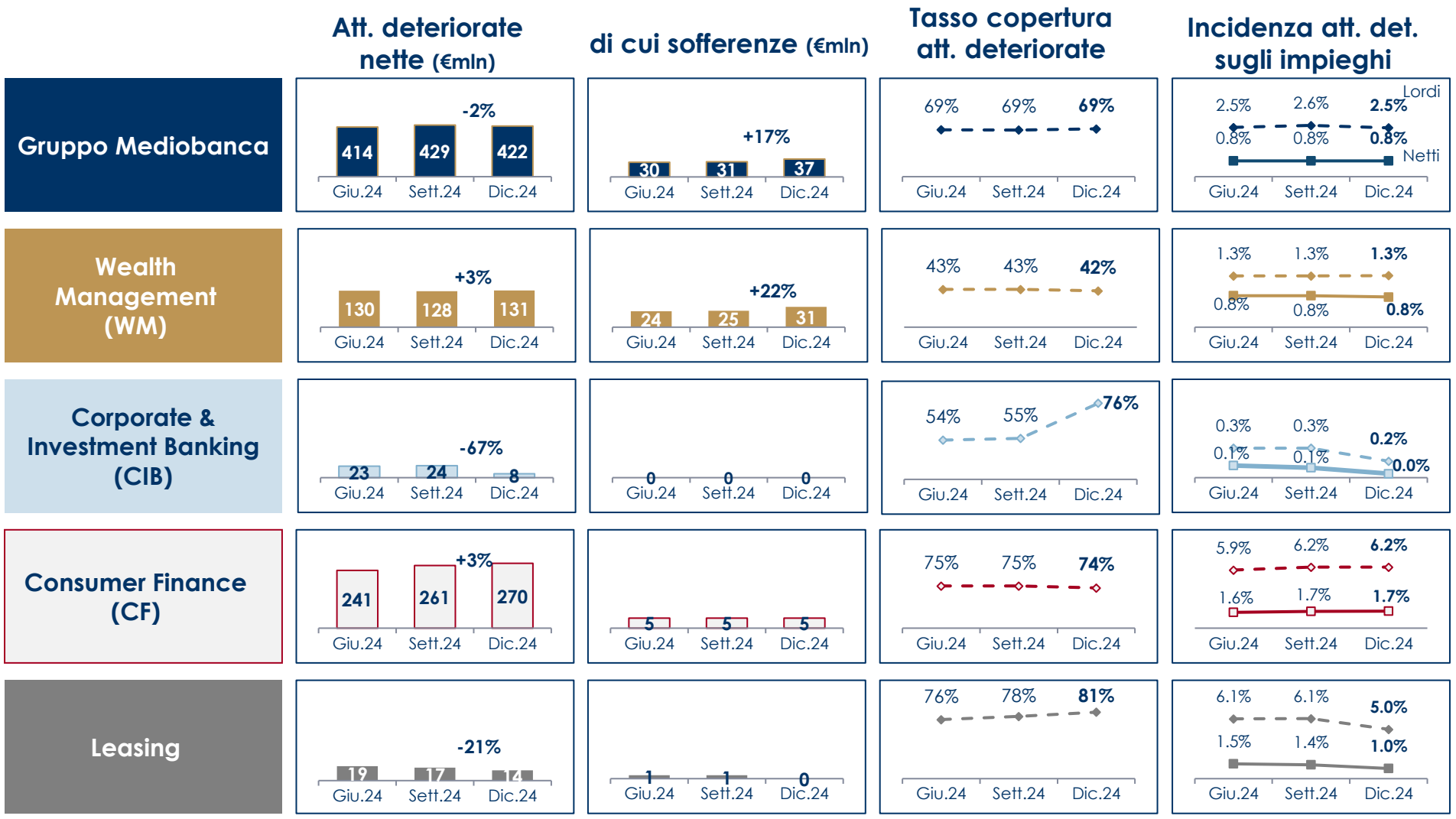


Copertura impieghi in bonis



MEDIOBANCA

QUALITÀ DEGLI ATTIVI PER DIVISIONE



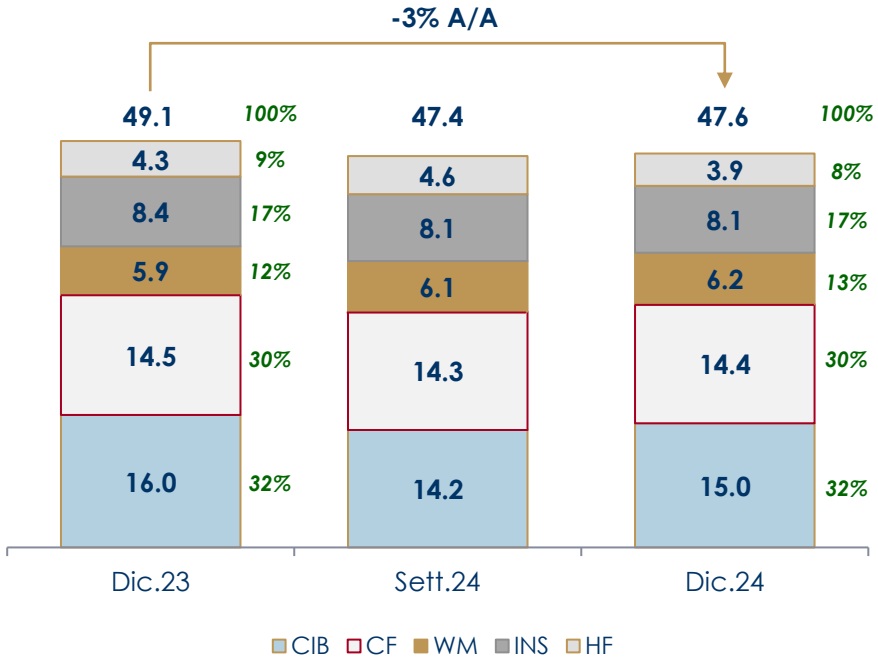
Note: Variazioni % T/T

MEDIOBANCA

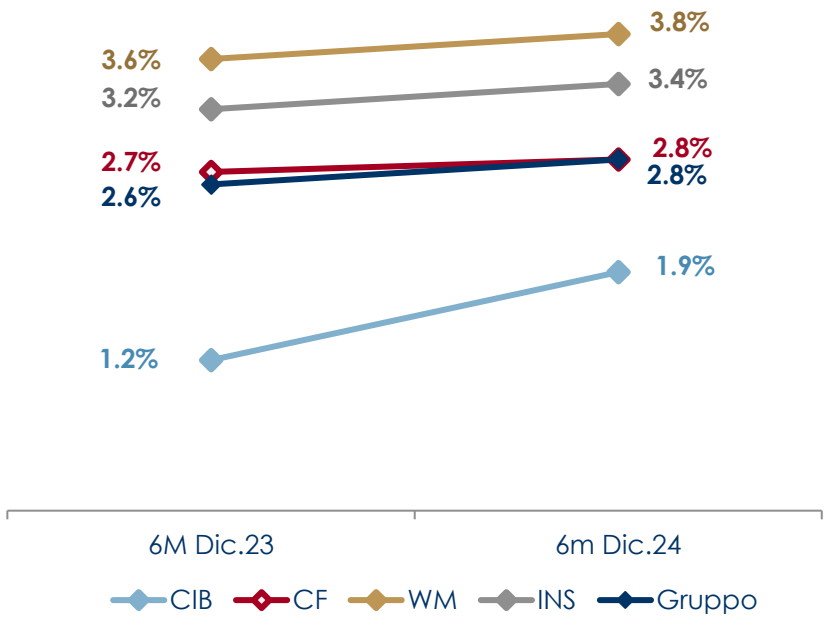
EFFICIENTE GESTIONE DI RWA E CAPITALE– RORWA AL 2,8%

PROSEGUE L'OTTIMIZZAZIONE, RWA NEL CIB IN AUMENTO NEL 2T

Andamento RWA per divisione (€mld, incidenza %)



RoRWA per divisione (%)

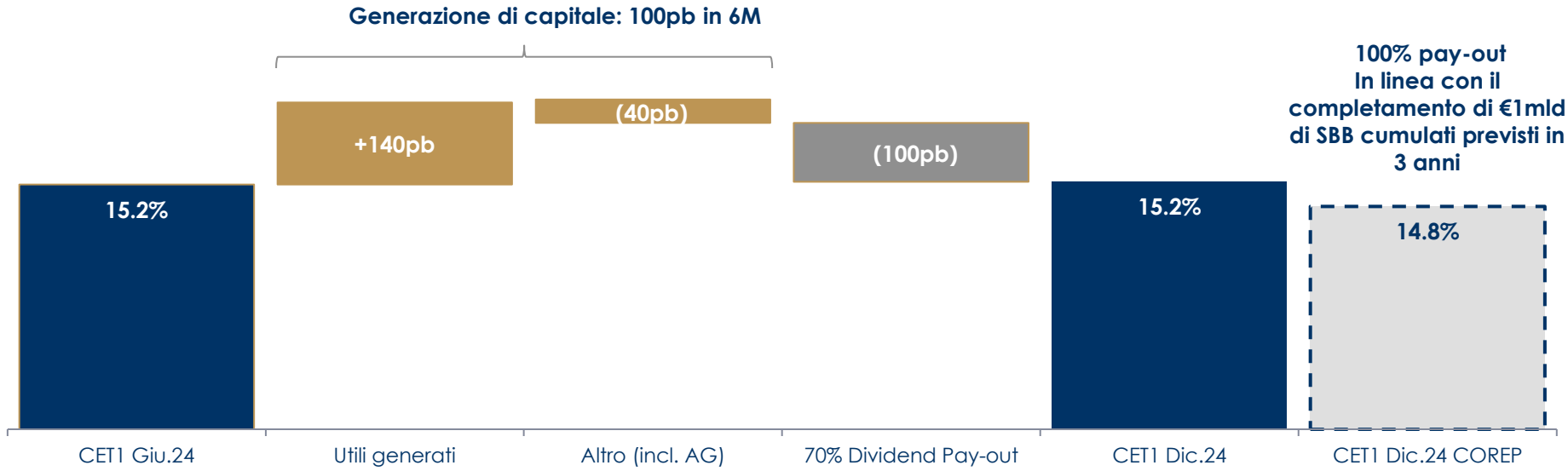


- **RWA ottimizzati nell'ultimo anno (-3% A/A a €47,6mld), in linea con la traiettoria del BP23-26** grazie all'approccio selettivo nell'origination e all'introduzione di nuove misure di mitigazione del rischio nel CIB (concentrate nel FY24), cui si aggiungono l'SRT (€0,5mld nel 4T24) e la revisione del modello AIRB nel CF (~€0,2mld nel 1T25); RWA sostanzialmente stabili T/T
- **Riallocazione del capitale**: il capitale destinato al CIB ~1/3 del totale; **RWA -6% A/A**
- **RoRWA del Gruppo al 2,8%: con RoRWA in crescita in tutte le divisioni**

MEDIOBANCA

POSIZIONE DI CAPITALE SOLIDA

Andamento dell'indice CET1[1] nel 1S25



- **Indice CET1[1] a 15,2% a dic.24, stabile vs giu.24** per effetto della:
  - **Generazione di capitale: +100pb in 6M**, che riflette +140pb dagli utili generati, impatto neutro dell'evoluzione degli RWA, poiché la crescita degli impieghi nel 2T (ripresa nel CIB e crescita solida nel CF) è compensata da una lieve ottimizzazione, -45pb derivanti da una maggiore deduzione di AG e +5pb da maggiori riserve FVOCI
  - **Distribuzione agli azionisti:** -100pb in 6M relativi ai dividendi accantonati (70% payout)**. Pagamento dell'acconto sul dividendo previsto a Maggio**
- **Confermato l'ampio margine vs MDA (10,52% a dic.24[2]). La lettera SREP ha confermato la P2R all'1,75% per il 2025**

1) CET1 transitorio e a regime pro-forma, considerando permanente il beneficio del Danish Compromise (beneficio di ~100pb) e inclusi gli utili trattenuti per il periodo (~50pb, incl. effetti indiretti) al netto del payout del dividendo al 70%
2) Il requisito include il nuovo Systemic Risk Buffer (SyRB) di 0,4% (transitorio) e il Counter-Cyclical buffer (0,14% al 31/12/24). Il livello di MDA riflette lo shortfall a livello di strumenti AT1/T2 per 1,87%

SINTESI DEI RISULTATI DEL 1S25

1S/2T25 – Risultati di Gruppo **Sezione 1**

€mln	1S25 Dic.24	Δ S/S[1]	Δ A/A[1]	2T25 Dic.24	1T25 Sett.24	2T24 Dic.23
Totale ricavi	**1.848**	**-2%**	**+7%**	**983**	**865**	**867**
Margine di interesse	979	-1%	-2%	494	485	501
Commissioni nette	547	+6%	+30%	316	231	242
Proventi di tesoreria	92	+16%	-2%	53	39	46
Proventi assicurativi	230	-21%	+5%	121	109	78
Wealth Management	480	+3%	+5%	252	228	240
Consumer Finance	629	+4%	+8%	319	310	298
Corporate & IB	451	+7%	+32%	268	183	201
Insurance	243	-21%	+9%	128	115	80
Holding Function	56	-37%	-58%	23	33	55
Totale costi	**(780)**	**-3%**	**6%**	**(411)**	**(369)**	**(392)**
Rettifiche su crediti	(133)	+12%	-	(66)	(67)	(73)
Risultato operativo	**934**	**-2%**	**+8%**	**506**	**428**	**403**
Utile lordo	**931**	**+4%**	**+11%**	**493**	**438**	**383**
Utile netto	**660**	**-**	**+8%**	**330**	**330**	**260**
TFA - €mld	**106,8**	+7%	+14%	**106,8**	103,2	93,6
Impieghi - €mld	**53,9**	+3%	+4%	**53,9**	52,0	51,8
Provvista - €mld	**64,2**	+1%	+6%	**64,2**	62,1	60,6
RWA - €mld	**47,6**	-	-3%	**47,6**	47,4	49,1
Costi/ricavi (%)	**42**	-1pp	-	**42**	43	45
Costo del rischio (pb)	**50**	+4pb	-1pb	**50**	51	57
Att.det.lorde/impieghi (%)	**2,5%**			**2,5%**	2,6%	2,4%
Copertura att. det. (%)	**69,4%**			**69,4%**	69,1%	69,1%
EPS (€)	**0,79**	-	+10%	**0,40**	0,40	0,31
RoRWA (%)	**2,8%**	-20pb	+20pb	**2,9%**	2,7%	2,3%
ROTE adj. (%)	**14,0%**	-1,1pp	+0,6pp	**14,7%**	13,1%	12,1%
Indice CET1[2] (%)	**15,2%**	-	-10pb	**15,2%**	15,4%	15,3%

In sintesi

- **Ricavi nel 1S25 +7% A/A a €1.848mln:**
  - **Margine di interesse -2% A/A,** che beneficia del contributo del CF compensato però da un costo del funding più elevato e margini minori nel Corporate e nel WM
  - **Commissioni +30% A/A,** con trend solido nel CIB e WM, **in accelerazione nel 2T** (+36% t/t)
  - **Trading -2% A/A**
  - **INS +5% A/A**
- **Costi mantenuti sotto il budget grazie all'efficace gestione dei costi dei progetti e delle spese di marketing, in aggiunta all'ottimizzazione HR;** Indice costi/ricavi al 42%
- **Rettifiche su crediti stabili A/A con costo del rischio a 50pb;** stock overlay a €201mln, in calo di €21mln in 6M
- **Utile netto a €660mln,** +8% A/A, che riflette anche:
  - **risultato di terzi:** €40mln, principalmente legati a Arma Partners
- **Capitale solido:** CET1 al 15.2% a dic.24 stabile vs giu.24
- **ROTE al 14%**

1) A/A: 6M Dic.24/Dic.23. S/S: 6M Dic.24/Giu.24
2) CET1 transitorio e a regime pro-forma, considerando permanente il beneficio del Danish Compromise (beneficio di ~100pb) e inclusi gli utili trattenuti per il periodo (~50pb, incl. effetti indiretti) al netto del payout del dividendo al 70%. CET1 COREP pari al 14,8% non includendo gli utili di periodo

SOSTENIBILITÀ
ULTERIORE MIGLIORAMENTO DEL NOSTRO PROFILO ESG

MSCI ha rivisto la sua valutazione ESG per Mediobanca al livello massimo di "AAA", rispetto alla precedente valutazione di "AA"

ENVIRONMENT

- **Decarbonizzazione:** il Gruppo Mediobanca ha compensato le proprie emissioni[1] residue di CO_2 per l'esercizio FY 2023-24, per un totale di 2.602 tonnellate di CO_2 equivalente
- **Confronto diretto con le controparti:** è stato introdotto un nuovo framework per l'interazione e la valutazione dei piani di transizione delle controparti, con tempistiche chiare e misurabili
- **Prodotti ESG/green a ~ €5,6mld di stock di cui**: 74% corporate, 16% mutui, 11% consumer finance
- **Forte penetrazione dei fondi ESG** (% di fondi qualificati ESG pari al 49%)[2]
- **Robusta attività di Mediobanca DCM nell'ambito ESG** che da gennaio 2024 ha gestito 27 emissioni di obbligazioni sostenibili, per un valore complessivo di €17,2mld

SOCIAL

- **Formazione dei dipendenti:** prosegue la formazione sui **diritti umani** ed è stato avviato un nuovo corso sulla **salute finanziaria e l'inclusione**
- **71% dei consulenti finanziari nel WM certificati in ESG** dalla EFPA (vs. 65% al 30/06/24)
- **Condivise 16mln di email contenenti temi di educazione green/finanziaria** inviate ai clienti Compass da lug.23 a dic.24 (vs 10mln a giu.23)
- Lancio di **'Horizons',** progetto per supportare il reinserimento nella società di giovani detenuti in 6 diversi istituti penitenziari minorili in Italia, realizzato in collaborazione con Fondazione Francesco Rava
- **Tenuta la conferenza CSR di Mediobanca**, dedicata al tema della migrazione e all'accoglienza dei minori stranieri non accompagnati

1) Emissioni Scope 1 e Scope 2 basate sul mercato
2) % di fondi classificati ESG (SFDR Articoli 8 e 9) sul totale dei fondi (OICT e ETF) nei portafogli dei clienti

Agenda

Section 1. **Sintesi dei risultati**

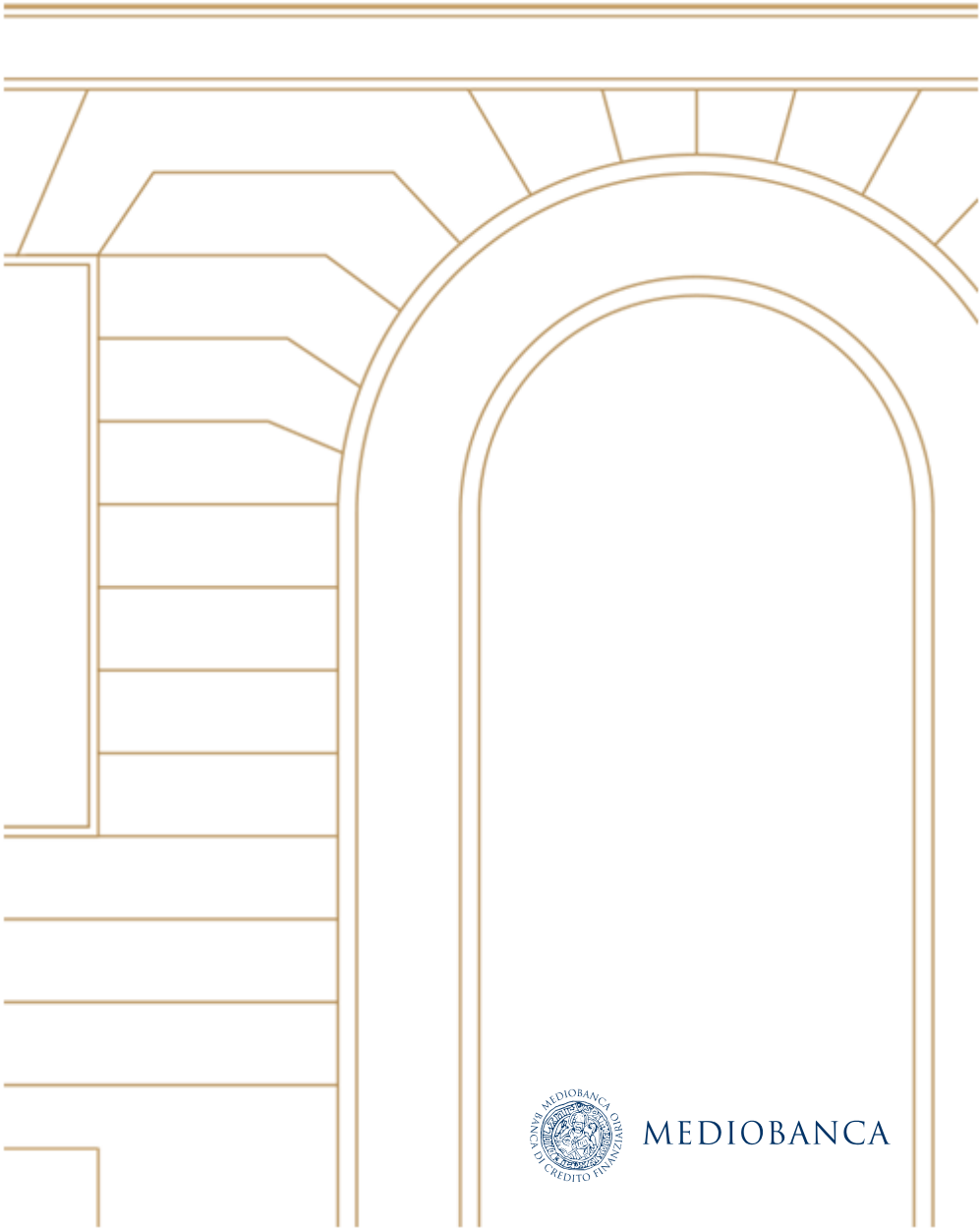
Section 2. **Risultati di Gruppo al 31 Dicembre 2024**

Section 3. **Risultati divisionali**

Section 4. **Note conclusive**

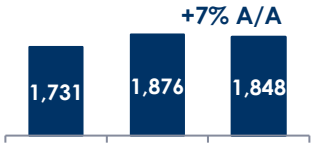
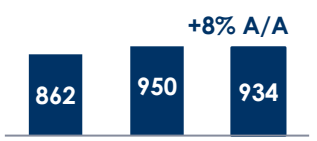
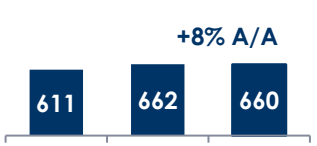
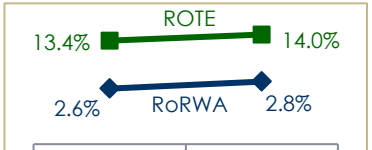
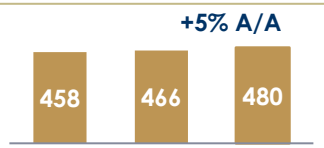
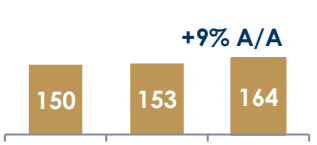
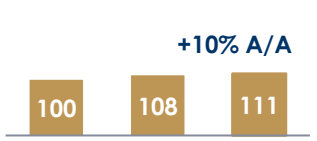
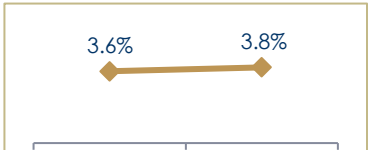
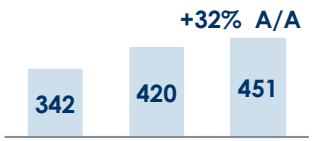
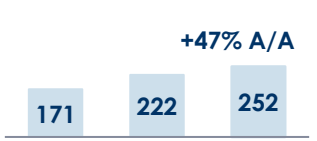
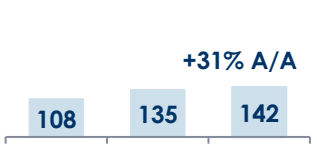
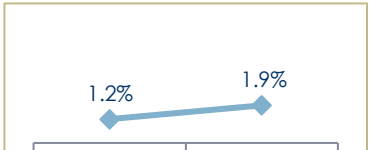
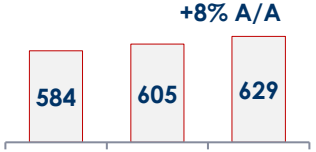
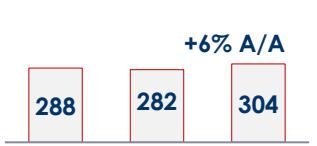
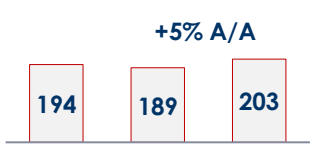
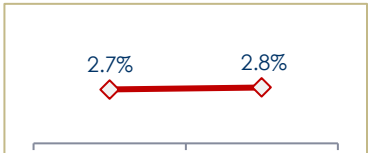
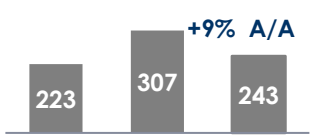
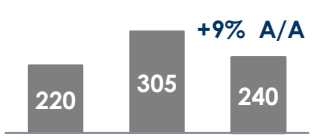
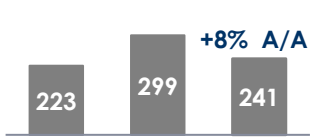
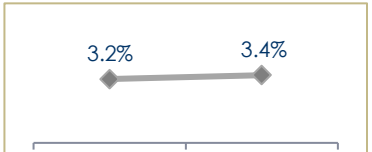
Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Risultati divisionali per trimestre



MEDIOBANCA

RORWA DEL GRUPPO AL 2,8%, SOTENUTO DA ATTIVITÀ K-LIGHT

	Ricavi (€mln, 6M)	Marg. operativo (€mln, 6M)	Utile netto (€mln, 6M)	RoRWA & ROTE (%)
Gruppo Mediobanca				
Wealth Management (WM)				
Corporate & Investment Banking (CIB)				
Consumer Finance (CF)				
Insurance (INS)				

MEDIOBANCA

WM: PERCORSO STRATEGICO "ONE BRAND-ONE CULTURE" NEL 1S25

MBWM: approccio "ONE FRANCHISE" che fa leva sulla forza del brand Mediobanca

Percorso strategico WM BP23-26:

- **Principale opzione di crescita e priorità** per il Gruppo MB
- **Ampliamento di scala** e ulteriore **riposizionamento come leader** nel panorama Italiano
- Approccio **One Brand** e **modello PIB** di successo

6M/1S25 KPI:

- **TFA: €107mld, >€7mld in 6M**
- **NNM: €4,8mld in 6M**
- **Ricavi: €480mln, +5% A/A**
- **Utile netto: €111mln, +10% A/A**
- **RoRWA in crescita al 3,8%**

Mediobanca Private Banking

€1,2mld NNM

- **€0,8mld di eventi di liquidità intercettati da MBPB in 1S25** (€0,6mld nel 1T25 e €0,2mld nel 2T25), di cui €0,7mld in sinergia con il CIB
- **Continuano le iniziative nei Private Markets:** nel 2T completato il **co-investimento UBS Global Real Estate** con €0,5mld di commitment
- **Prodotti liquidi: in fase di sviluppo nuove gestioni in collaborazione con primari Asset Manager. Proseguono solidi i volumi di collocamento di certificates**

Mediobanca Premier

€2,2mld NNM

- **Robusto ritmo di crescita della rete** (60 ingressi di nuovi professionisti in 6M)
- **Riposizionamento** in corso**: miglioramento della base clienti** (raddoppiato il ritmo di acquisizione dei clienti private dopo il riposizionamento come MB Premier) **e della rete di vendita** (il portafoglio medio dei professionisti reclutati è cresciuto dell'80% dopo il riposizionamento come MB Premier)
- **Accelerazione delle conversioni in AUM, supportata da un'offerta crescente di prodotti del Gruppo.** Campagna promozionale di successo a fine settembre per favorire le conversioni future

Asset Management

€1,4mld NNM

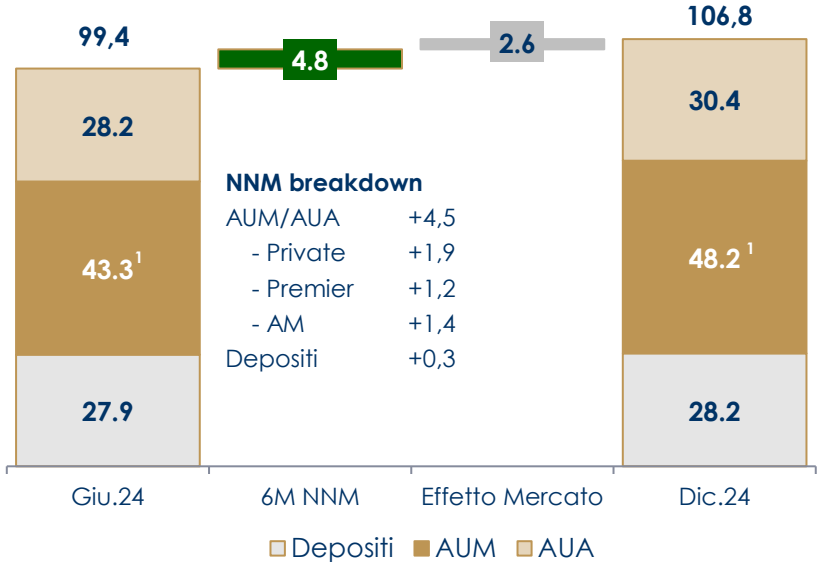
- **Polus: lancio di nuovi CLO, EU nel 1T25 e US nel 2T25; siglata la partnership con ADIA,** con commitment di capitale per il fondo Polus Special Situations
- **MB SGR**: continuo sviluppo di nuove linee di mandati discrezionali e fondi in delega

Total NNM = €4,8mld in 6M, TFA +7% in 6M

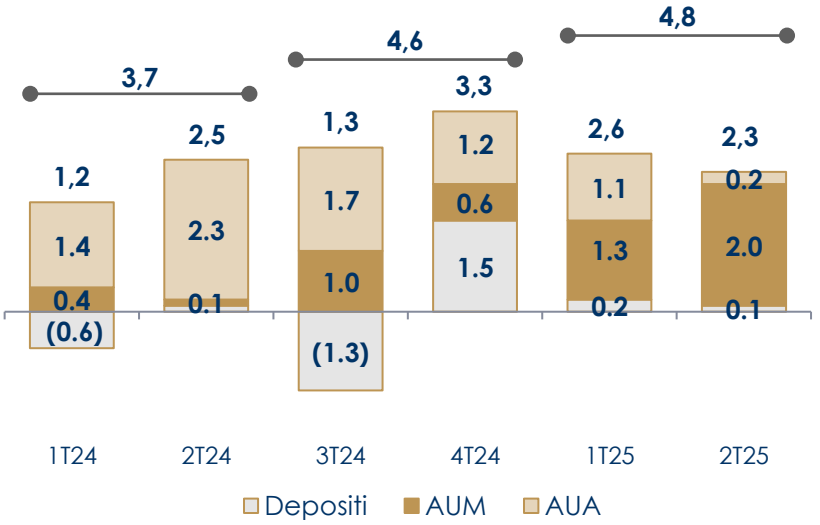
MEDIOBANCA

TFA IN CRESCITA DI OLTRE €7MLD IN 6M A €107MLD
RACCOLTA NETTA PER €4,8MLD, CON MIGLIORAMENTO DEL MIX VERSO AUM

Andamento TFA di Gruppo (€mld)



MBWM: NNM netta per trimestre (€mld)

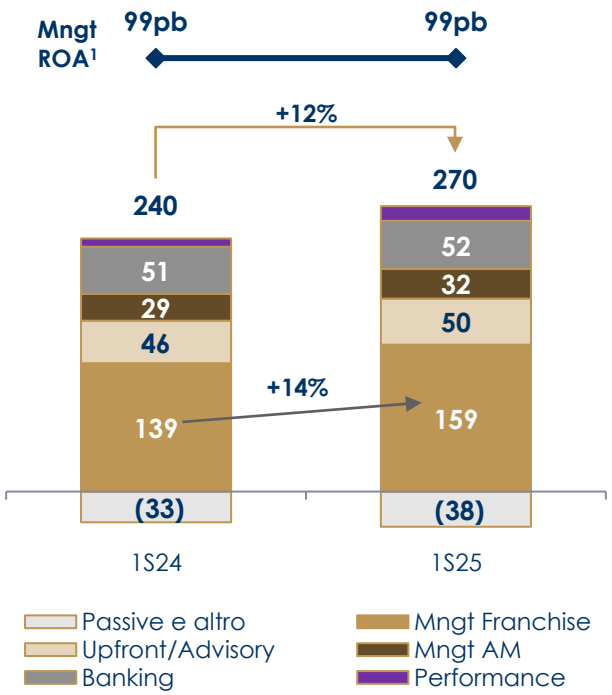


- **TFA: in aumento a €107mld con AUM/AUA in crescita a €79mld** (+19% A/A e 10% S/S), includendo €2,6mld di effetto mercato
- **NNM dei 6M: €4,8mld** con ribilanciamento del **mix verso AUM (2/3 della NNM). Contributo positivo da tutti i segmenti:** €2,2mld dal Premier, €1,2mld dal Private, €1,4mld dall'AM (principalmente da Polus per effetto dei lanci dei CLO EU e US)
- **Continui flussi in entrata nei depositi,** favoriti dalla campagna promozionale e da eventi di liquidità (€0,8mld in 6M), **e conversione verso AUM/AUA**

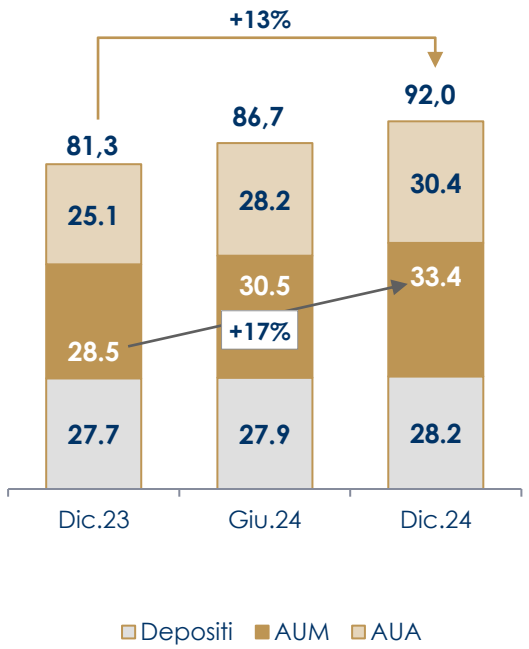
1) Nota: AUM che includono €14,8mld a Dic.24 (€12,7mld a Giu.24) relativi agli AUM verso terzi delle fabbriche prodotto (Polus, RAM e MB Sgr)

SOLIDA PERFORMANCE DEL FRANCHISE
CON ATTIVITÀ SEMPRE PIÙ ORIENTATA VERSO PRODOTTI AD ALTO VALORE

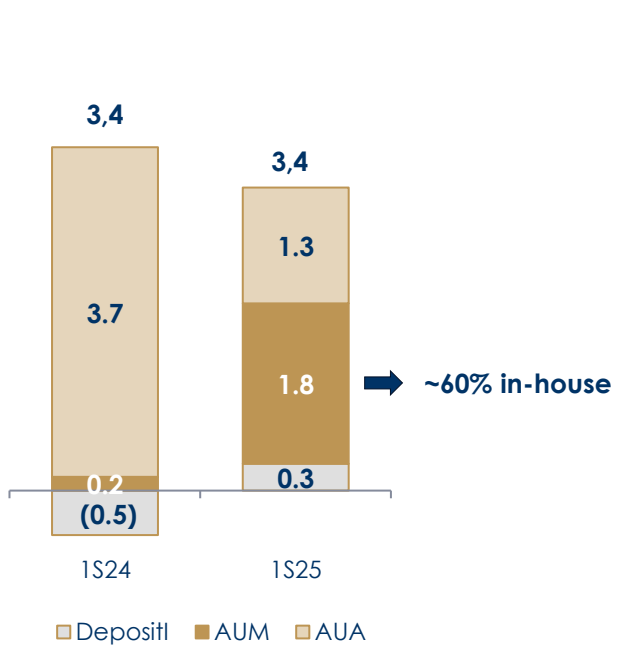
Commissioni WM (€mln) & ROA (pb)



TFA del franchise (€mld)



Franchise NNM (€mld)



- **Commissioni del WM in crescita del 12% A/A per effetto del buon andamento delle commissioni di gestione del franchise** (+14% A/A) che riflette la crescita degli AUM (+17% A/A) e ROA resiliente (99pb), **cui si aggiunge la crescita del 10% delle commissioni upfront legata alla solida attività in certificates**
- **Miglioramento nel mix della NNM:**
  - >50% da AUM, con crescente quota dei prodotti della casa (~60% in 6 mesi)
  - Elevati collocamenti di prodotti strutturati

1) Commissioni di gestione del franchise / AUM del franchise medi

MODELLO "PIB" IMPLEMENTATO CON SUCCESSO

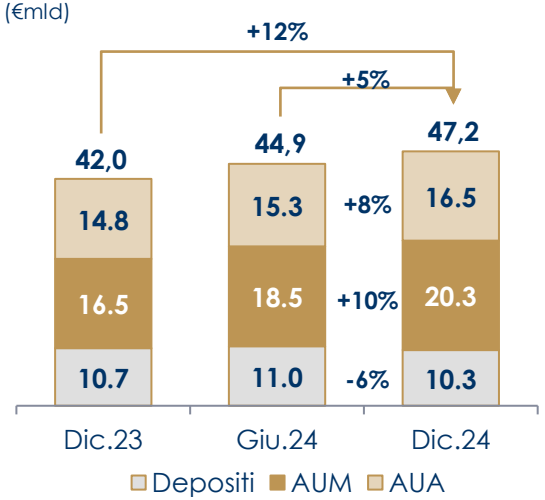
MEDIOBANCA PRIVATE BANKING

CMB MONACO

Focus su UHNWI e famiglie imprenditrici, sfruttando con **successo il doppio coverage** del **Private Banking e del Corporate Investment Banking con piena integrazione dei servizi offerti alla clientela**, una piattaforma distintiva di **Private Markets** ed **un'offerta personalizzata di prodotti liquidi** in grado di cogliere le opportunità di mercato

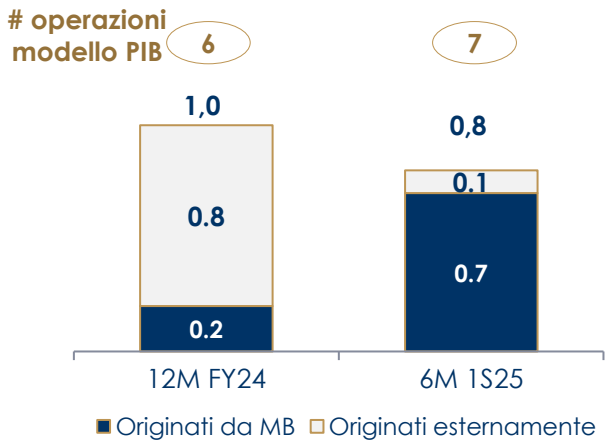
TFA del Private Banking

(€mld)



Eventi di liquidità

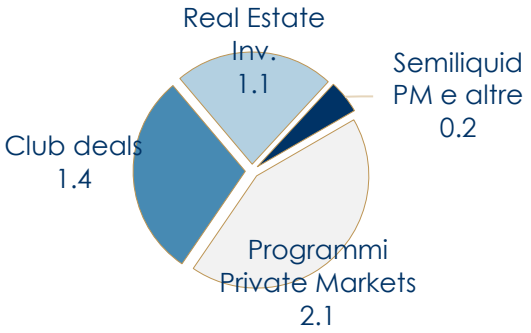
(€mld)



Iniziative di Private Markets

(€mld, commitment)

€4,8mld committed, €2,4mld investiti

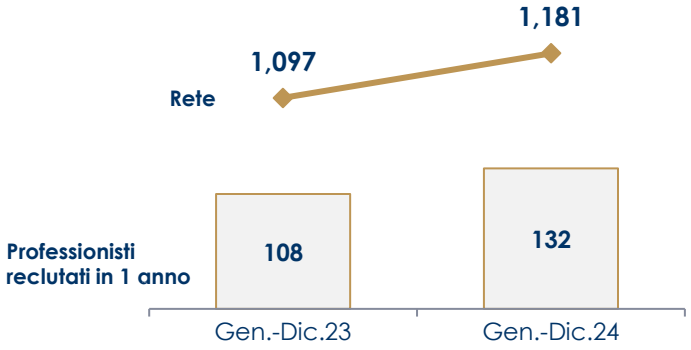


- **Efficacia del modello PIB:** 156 Private bankers e ~45 CIB mid-cap bankers per promuovere il modello PB-IB, 7 operazioni co-originate nel 1S25 (~50 operazioni in 5 anni) con €0,8mld di eventi di liquidità intercettati nel 1S25 (~€6,8mld dato cumulato degli ultimi 5 anni), rispetto ad all'obiettivo di piano BP23-26 che prevede una media di €1mld all'anno
- **Offerta ampliata nei Private Markets:** €4,8mld di commitment e €2,4mld investiti e **partnership con primari operatori:** Blackrock, KKR, Apollo, Partners Group tra gli altri. Nel 2T, degno di nota è il completamento del **Co-investimento UBS Global Real Estate che ha raccolto commitment per ~€0,5mld,** che ha favorito l'ampiamento della base clienti **(~20% sono nuovi clienti)**
- **TFA +5% S/S a €47mld**, trainate da €1,2mld di NNM, con **un'attività solida e ricorrente in certificates/prodotti strutturati, e un'offerta potenziata di mandati discrezionali e servizi di consulenza**

1 ANNO DI MEDIOBANCA PREMIER: OTTIMO INIZIO E GRANDE POTENZIALE FUTURO

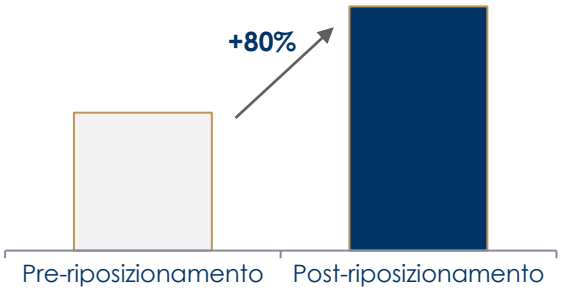
Accresciuta capacità di attrarre bankers/CF…
132 professionisti reclutati in 1 anno

(# professionisti reclutati in 1 anno, rete a fine dic.)



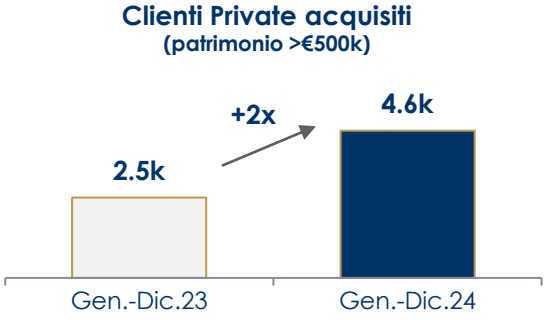
con portafogli quasi raddoppiati

(Portafoglio medio dai nuovi banker/CF[1], €mln)



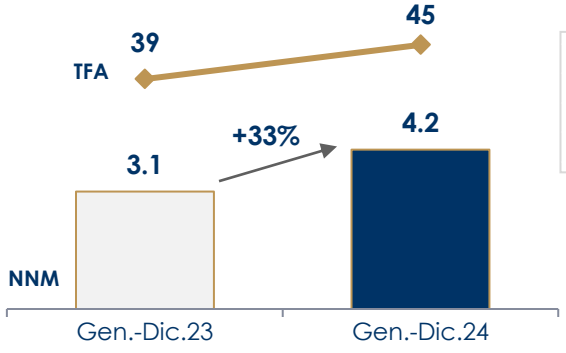
Accresciuta capacità di attrarre clienti di alta fascia:
Il ritmo di acquisizione di clienti Private è raddoppiato

(# clienti acquisiti in 1 anno)



Accresciuta capacità di raccolta:
€4,2mld NNM in 1 anno, 1° per produttività

(NNM dei 12M, TFA a fine dicembre, €mld)



Quota di mercato NNM
~9% del tot. NNM
~9% negli AUM/A
(Assoreti[2])

Produttività
NNM AUM&A /banker
Classifica: 1°
(Assoreti[2])

1) Includono le masse medie già traferite e quelle dichiarate, rettificate sulla base dell'evidenza storica
2) Fonte: Dati Assoreti da gen.24 a dic.24. Quota di mercato del totale NNM e classifica della produttività escludendo Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking

WM: SINTESI DEI RISULATI DEL 1S25

RICAVI €480mln (+5%) – UTILE NETTO ~€110mln (+10%)

Risultati finanziari

€mln	1S25 Dic.24	Δ S/S[1]	Δ A/A[1]	2T25 Dic.24	1T25 Sett.24	2T24 Dic.23
Ricavi	**480**	**+3%**	**+5%**	**252**	**228**	**240**
Margine di interesse	204	-4%	-4%	102	102	106
Commissioni	270	+9%	+12%	146	124	132
Proventi da negoziaz.	6	+15%	+25%	3	2	2
Totale costi	**(315)**	**+1%**	**+4%**	**(164)**	**(151)**	**(159)**
Rettifiche su crediti	(1)	-9%	-84%	(0)	(1)	(3)
Risultato operativo	**164**	**+7%**	**+9%**	**88**	**76**	**78**
Risultato ante imposte	**160**	**+5%**	**+8%**	**84**	**76**	**77**
Utile netto	**111**	**+2%**	**+10%**	**58**	**53**	**50**
TFA - €mld	**106,8**	+7%	+14%	**106,8**	103,2	93,6
AUM/AUA	**78,6**	+10%	+19%	**78,6**	75,0	65,9
Depositi	**28,2**	+1%	+2%	**28,2**	28,2	27,7
NNM - €mld	**4,8**	+4%	+30%	**2,3**	2,6	2,5
Impieghi - €mld	**17,1**	+1%	+1%	**17,1**	16,9	16,9
RWA - €mld	**6,2**	+2%	+6%	**6,2**	6,1	5,9
Att. det. lorde/Impieghi (%)	**1,3%**			**1,3%**	1,3%	1,4%
Rapporto costi/ricavi (%)	**66**	-1pp	-	**65**	66	66
Costo del rischio (pb)	**1**	-	-6pb	**0**	2	8
RoRWA (%)	**3,8**	+20pb	+20pb	**4,0**	3,6	3,8
Distribuzione	**1.337**	**+31**	**+84**	**1.337**	**1,321**	**1,253**
Private Bankers	**156**	+1	-	156	158	156
Premier Bankers	**538**	+2	+14	538	534	524
Premier consulenti fin.	**643**	+28	+70	643	629	573

In sintesi

- **Risultati commerciali solidi del 1S25 in linea con le linee guida date per il FY25, riflessi nella solida e continua crescita sia dei ricavi che dell'utile netto:**
  - **NNM: €4,8mld nel 1S25,** in linea con le linee guida date per il FY25 (€9-10mld) **con mix in forte miglioramento (2/3 AUM)** e contributo positivo da tutti i segmenti; flussi in entrata di depositi per €0,3mld in 6M favoriti dalla campagna promozionale e parzialmente compensati da conversioni
  - **TFA: €107mld, +14% A/A e +7% S/S trainate da AUM/AUA**
- **Utile netto nel 1S25 +10% A/A a €111mln:**
  - **Ricavi a €480mln** +5% A/A:
    - **Marg. inter. -4% A/A** per taglio dei tassi e minori volumi
    - **Commissioni +12% A/A,** trainate dal buon andamento del franchise (commis. di gestione +14% e commis. upfront +10%), dal solido contributo dell'AM, cui si aggiungono le commis. di performance; accelerazione nel 2T (+17% T/T), con tutte le fonti in aumento, in particolare le upfront (+51% T/T)
  - **Indice costi/ricavi al 66%,** con i costi +4%, che includono quelli per reclutamento e investimenti in piattaforme digitali (in parte per i nuovi servizi di consulenza/piattaforma lanciati nel PB) per prioritizzare la crescita delle TFA
  - **Costo del rischio trascurabile** (1pb)
  - **RoRWA elevato e pari al 3,8%**

1) A/A: 6M Dic.24/Dic.23. S/S: 6M Dic.24/Giu.24

CIB: PERCORSO STRATEGICO "ONE BRAND – ONE CULTURE" NEL 1S25

MBCIB – Banca di investimento sempre più internazionale e diversificata: orientata all'Advisory e alla centralità del cliente con approccio selettivo all'origination; forte integrazione in Italia tra CIB e WM con il modello di Private Investment Bank

Percorso strategico BP23-26 :

- **approccio internazionale e diversificato; guidato dalle commissioni e attività a basso assorbimento di capitale**
- **Crescita abbinata ad ottimizzazione degli RWA per sostenere la redditività**
- **Nuove iniziative per espandere il franchise**

6M/1S25 KPI:

- **Ricavi: €451mln, +32% A/A**
- **Utile netto: €142mln, +31%**
- **RWA -6% A/A**
- **RoRWA in aumento all'1,9%**

Attività corporate in miglioramento

- **52[1] operazioni annunciate in 6 mesi (+27% A/A[2])**
  - 50% internazionali, 19% segmento mid-cap e 87% con il coinvolgimento di operatori di Private Capital
  - L'attività di Advisory si prospetta in aumento nei trimestri a venire sia a livello domestico che internazionale

Nuove iniziative per rafforzare la copertura di settori e geografie, e ampliare la base di clienti e prodotti

- **Arma Partners:** solido andamento nel **Tech** (16 operazioni completate in 6M), negli ultimi 12M ha completato 32 transazioni per complessivi $58mld. Pur mantenendo il focus delle attività in Europa, con importanti operazioni in G, F, Benelux e Nordics, Arma ha iniziato a costruirsi un proprio track record di successo nel Nord America con la prima operazione nel cloud tra operatori US e fornendo consulenza per un'offerta pubblica in Canada
- **Continua il track record solido del team Energy Transition** in Italia e Spagna; aumento dell'attività **Private Capital** per effetto della grande liquidità disponibile e della necessità di disinvestire
- Sostenuta attività mid-market in Italia, **grazie anche alla collaborazione con il PB; aperta la nuova sede in Germania focalizzata nel Mid**
- **Ottenuta la qualifica di BTP specialist a giugno;** prosegue l'attività di **CO_2 trading e quella in certificates in Svizzera**

Fonte di ottimizzazione di capitale per il Gruppo

- **Impieghi corporate in ripresa nel 2T**
- **RWA in calo di €1mld A/A** per il maggior ricorso a misure di mitigazione del rischio ed impieghi selettivi con maggiore attenzione all'allocazione di capitale in ottica di rischio/rendimento. **RWA +€0,8mld T/T** principalmente per la ripresa degli impieghi corporate

1) Incluse le operazioni di Messier & Associés e Arma Partners
2) Incluse le operazioni annunciate da Arma Partners dal 1 ottobre 2023

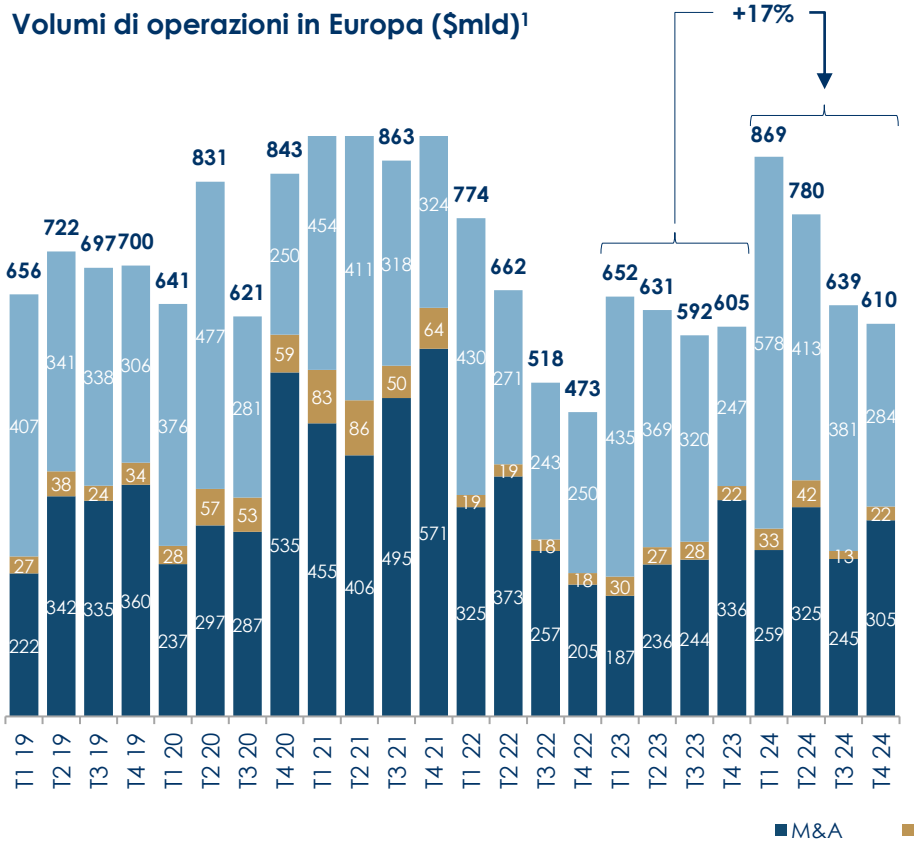
CORPORATE FINANCE IN MIGLIORAMENTO E SOLIDA ATTIVITÀ NEL DCM MENTRE IL MERCATO ECM RIMANE DEBOLE...

Il 2024 ha registrato un aumento dei volumi del 17% A/A su tutti i prodotti dell'investment banking in Europa

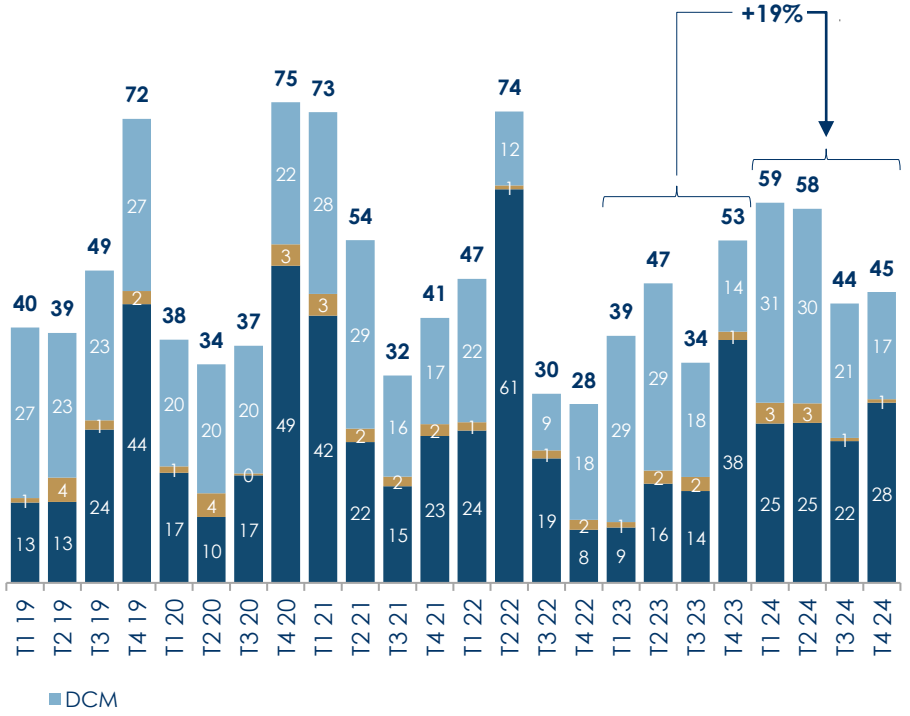
I volumi nel DCM +21% A/A[1], con risultati positivi sia nelle emissioni IG che HY, grazie agli spread creditizi vicini ai minimi storici

I volumi M&A +13% A/A[1], trainati dalla crescita di attività nel corporate e l'accesso al capitale privato. L'outlook positivo per l'M&A nel 2025 è supportato da misure più espansive di politica monetaria, consolidamenti del settore e maggiore accesso al capitale privato

Volumi di operazioni in Europa ($mld)[1]



Volumi di operazioni in Italia ($mld)[1]

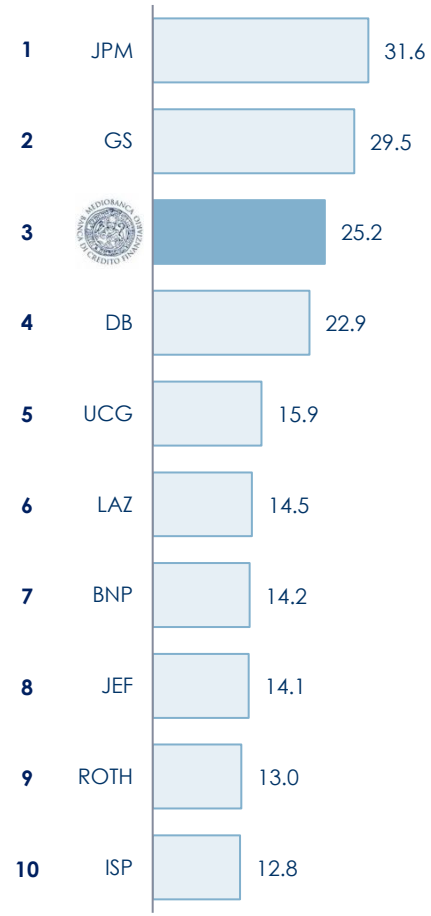


1) Fonte: Dealogic a Gennaio 2025 – include le operazioni M&A annunciate che coinvolgono entità Europee/Italiane; include le operazioni DCM e ECM completate in base alla nazionalità dell'operazione

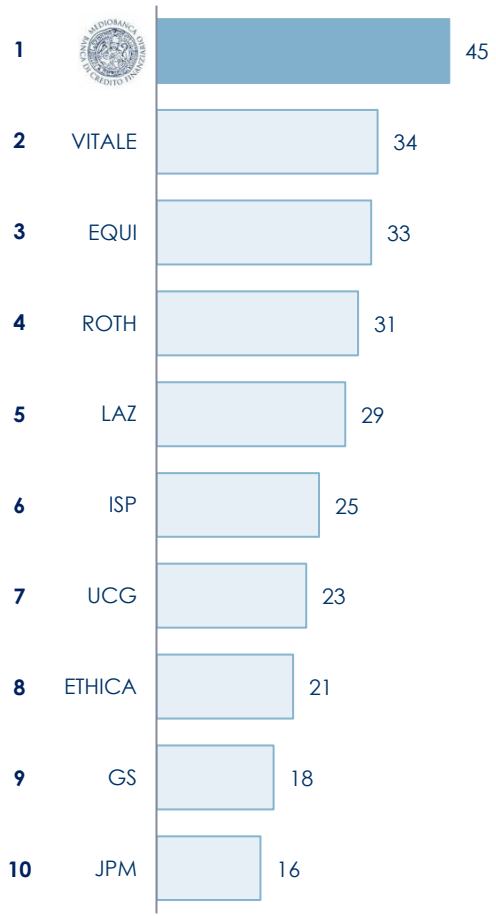
MEDIOBANCA

...CONFERMATA LA LEADERSHIP DELL'IB IN ITALIA...

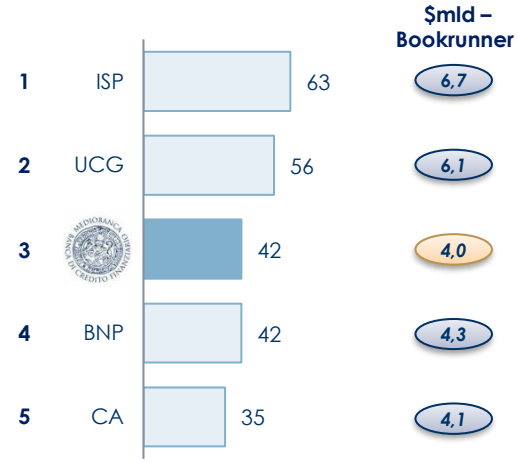
M&A Italia 2024 per valore ($mld)[1]



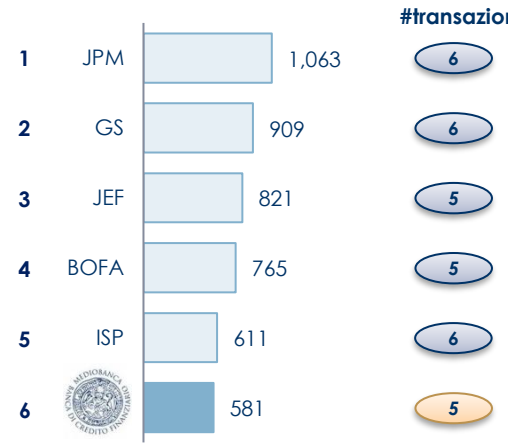
M&A Italy 2024 per # operazioni[1]



DCM Italia 2024 per # operazioni[2]



ECM Italia 2024 ($mln – Bookrunner)[3]



1) Fonte: Dealogic a Gennaio 2025 – Annunciate (solo Investment Banking), escluse le operazioni auto-generate
2) Fonte: BondRadar a Dicembre 2024 – Incluse le operazioni denominate solo in EUR; escluse le operazioni sindacate sovrane, corporate high-yield e proprietarie
3) Fonte: Dealogic a Gennaio 2025 – valore operazioni >€50mln, escluse le operazioni auto-generate

...CON SOLIDA DINAMICA NELL'M&A...

- **L'attività di M&A nel 2024 si conferma maggiormente positiva rispetto allo scorso anno grazie alla ripresa delle attività di grandi operazioni strategiche e al rinnovato interesse dei financial sponsors**
- **Durante il periodo MB ha annunciato 52 operazioni[1]**
- **MB è stata coinvolta nelle operazioni più importanti e di notevole visibilità nel panorama Italiano, tra cui:**
  - Vendita di una quota di minoranza in Enilive a KKR; cessione da parte di BasicNet di una significante quota di minoranza in K-Way a Permira; l'aumento di capitale di UniCamillus sottoscritta da H14; cessione di 2i Rete Gas a Italgas; acquisizione di Grandi Stazioni Retail da parte di OMERS e DWS; cessione dei business Global Gaming di PlayDigital di IGT ad Apollo
- **Resilienza e leadership nel segmento mid-cap, beneficiando della collaborazione efficace tra CIB e WM**
- Gli **sforzi** nell'ambito della **transizione energetica pagano i frutti** con 4 grandi operazioni annunciate in Italia da Luglio 2024
- **Risultati significativi con i financial sponsors, con l'87% delle operazioni[1] nel periodo realizzate con il supporto di capitale privato, operando sia in qualità di advisor che di controparti, in linea con l'obiettivo del BP di ampliare la copertura del capitale privato in un contesto di attività in crescita**, sostenuta dalla disponibilità di liquidità, condizioni di finanziamento favorevoli e necessità di disinvestimenti
- **Presenza in Europa in rafforzamento, grazie all'attività consolidata in Spagna e la leadership di Messier & Associés e Arma Partners**, come dimostrano le recenti operazioni annunciate:
  - Cessione da parte di Cellnex del business in Austria ad un consorzio guidato da Vauban Infrastructure Partners
  - Acquisizione di Santos Brasil da parte di CMA CGM **(MA)**
  - Acquisizione di team.blue da parte di CPP Investments e Sofina **(AP)**
  - Acquisizione di AMCS da parte di EQT **(AP)**

Principali operazioni M&A Large Mid-Cap

Announced — K-WAY / PERMIRA — ~€500m — BasicNet to dispose a ~40% stake in K-Way to Permira — Financial advisor to the Seller

Announced — IGT / APOLLO / EVERI — Combined EV $6.2bn — Disposal of IGT Global Gaming and PlayDigital businesses & combination with Everi — Financial advisor to the Seller

Announced — Eni / KKR / enilive — EqV €11.8bn — Disposal by Eni of a 25% stake in Enilive to KKR for €2.9bn — Financial advisor to the Seller

January 2025 — UNICAMILLUS — Capital increase subscribed by H14 — Financial advisor to the Target

Announced — Fulgard — Undisclosed — Acquisition of Fulgard Group by Seven2 — Financial advisor to the Buyer

November 2024 — ppm / ATLAS TAPES — Acquisition of PPM Industries by Atlas Tapes — Financial advisor to the Buyer

November 2024 — VENPA — Undisclosed — Disposal of a majority stake in GV3-Venpa Group to Sagard — Financial advisor to the Seller

October 2024 — F2A — Undisclosed — Disposal of F2A to SD Worx by Ardian — Financial advisor to the Seller

Principali operazioni M&A con Financial Sponsors

Announced — ARDIAN / apg / IG / 2i Rete Gas / Italgas — €5.3bn — Disposal of 2i Rete Gas from F2i and Finavias to Italgas — Financial advisor to the Sellers

December 2024 — OMERS / DWS — €1.2bn — Acquisition of Grandi Stazioni Retail SpA by OMERS Infrastructure and DWS Infrastructure — Financial advisor to the Buyer

November 2024 — ARDIAN Led consortium — TIM — Acquisition of TIM remaining indirect 3% stake in INWIT — Financial advisor to the Buyer

October 2024 — Alkemy / RETEX / FSI — Voluntary Tender Offer on Alkemy by Retex (portfolio company of FSI) — Financial advisor to the Buyer

Principali operazioni M&A internazionali

Announced — CMA CGM — $2bn — Acquisition of: SANTOS BRASIL — Financial advisor to the Buyer

Announced — EQT — Undisclosed — Acquired: amcs — Financial advisor to the Seller

December 2024 — cellnex — EV €803m — Disposal of Cellnex Austria (~4,500 towers) to: Consortium formed by VAUBAN / EDF MEAG — Financial advisor to the Buyer

December 2024 — team.blue — $5.2bn — Significant minority investment by: CPP Investments / SOFINA — Financial advisor to the Seller

1) Incluse le operazioni di Messier & Associés ed Arma Partners

Transizione energetica

...E NELL'ATTIVITÀ DI DEBITO

ECM

- In un contesto di modesta attività domestica e europea nell'ECM, Mediobanca ha partecipato nelle due principali operazioni eseguite in Italia: come JGC **nell'aumento di capitale di €150m di doValue** a Dicembre, e come JGC **nell'aumento di capitale di €400m di Fincantieri** effettuato a Luglio
- **I titoli azionari sono su livelli record,** ed il **mercato delle IPO mostra segni di ripresa**, sostenuto dal **calo dei tassi di interesse,** come dimostrano le **IPO di medie dimensioni nei Paesi nordici** e **l'attività in corso nei Paesi iberici**, con l'IPO di grandi dimensioni del gruppo HBX in corso sul mercato, il recente secondo tentativo di quotazione di Europastry, e altri processi in attesa delle condizioni migliori per essere avviati. Tuttavia, **i mercati restano selettivi** verso i nuovi emittenti, come dimostrato da molte operazioni ritirate e dai complessivi bassi volumi nel primario in Europa. **L'attività nel mercato secondario rimane forte**, con un volume elevato di operazioni accelerate

DCM

- **L'attività DCM di Mediobanca continua a registrare risultati solidi nel anche secondo trimestre dell'anno, per concludere il 1S FY24/25 con un'ottima performance**. **Nell'ambito FIG**, Mediobanca **ha supportato BPER Banca** nell'emissione strategica dell'AT1, **UniCredit** (senior bond), **BMPS** (senior bond) e **Tatra banka** (il primo covered bond effettuato da Mediobanca in CEE), **consolidando ulteriormente il posizionamento come partner di fiducia per le istituzioni finanziarie in Europa**
- **Nell'ambito corporate**, Mediobanca continua ad **espandere la sua presenza internazionale** supportata da operazioni rilevanti come **Criteria** (nel suo ritorno sul mercato dopo 4 anni) e **TDF** (emissione senior unsecured) mantenendo al contempo **leadership nel mercato italiano**, supportando **SNAM** nella sua prima emissione obbligazionaria in valuta straniera (GBP)
- Mediobanca ha agito come bookrunner per **quasi la metà di tutte le operazioni obbligazionarie unsecured** effettuate negli ultimi 12 mesi

Lending

- Il limitato flusso di nuove operazioni di finanziamento e l'attività legata alle operazioni di M&A stanno influenzando i volumi Europei lungo tutta la linea del credito, esercitando una pressione al ribasso sui margini di mercato. In questo contesto, il **team ha completato alcuni importanti mandati di underwriting con ruolo di coordinamento e mandati di consulenza sul debito**
- Le operazioni rilevanti nel 1S 2024/2025 includono **la sottoscrizione delle operazioni di finanziamento per l'acquisizione che supportano** (i) l'acquisto da parte di **Recordati** dei diritti globali di Enjaymo da Sanofi e (ii) l'offerta pubblica di acquisto di **KKR**'s **Greenvolt**. Nell'ambito del **debt advisory**, i mandati per (i) **OMERS** e **DWS** per l'acquisizione di **Grandi Stazioni Retail** e (ii) per l'organizzazione di un pacchetto di finanziamenti multiprodotto a favore di **Garofalo Health Care** e, oltre a questo, il coordinamento della **nuova Sustainability-linked back-up RCF** per **Snam**. **Fuori dall'Italia**, da segnalare la partecipazione come mandated lead arranger nel pacchetto **di debito sindacato** a favore di **Criteria Caixa** (incluso il bridge-to-bond parzialmente rifinanziato a sett.-24)

Principali operazioni ECM

December 2024	July 2024
doValue	FINCANTIERI
€150m Rights Issue	€400m Rights Issue
Joint Global Coordinator	Joint Global Coordinator

Principali operazioni DCM

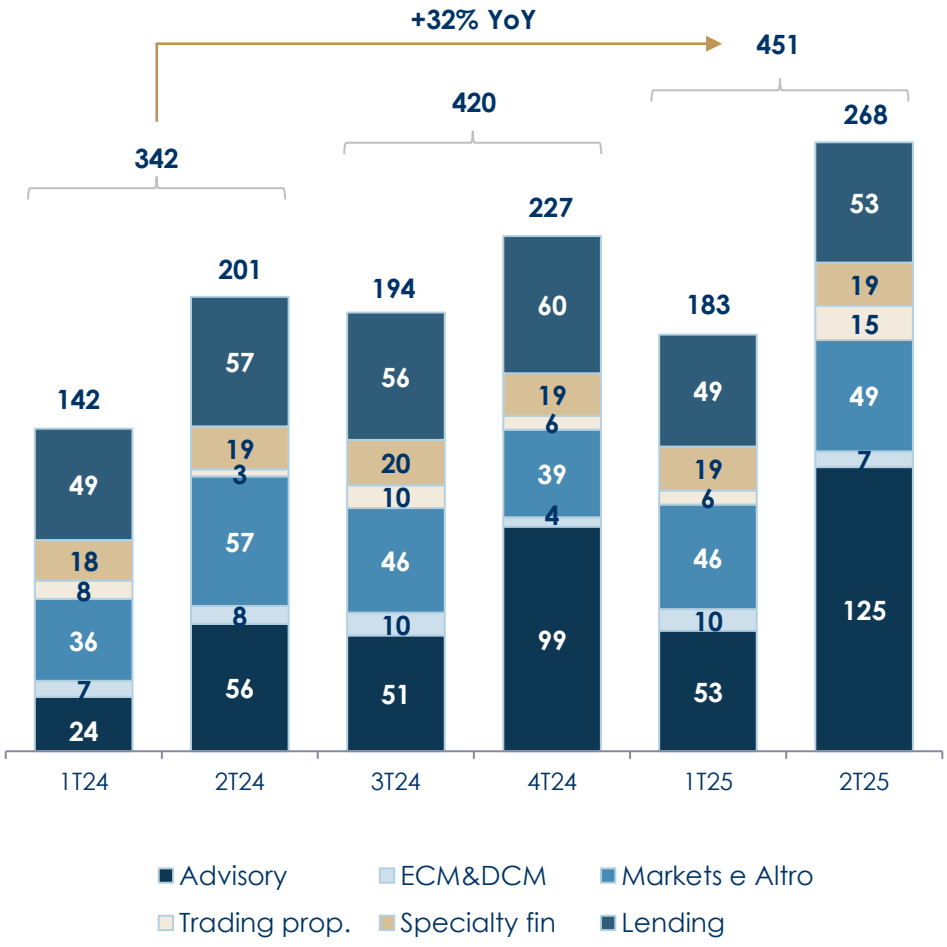
November 2024	November 2024	October 2024	October 2024	September 2024
snam	BPER: Banca	tdf	TB TATRA BANKA	CriteriaCaixa
Dual-tranche SLB € 750m 3.375% November 2031 SLB £ 600m 5.750% November 2036	€ 500m 6.500% PNC5.3 Additional Tier 1	Senior Unsecured € 500m 4.125% October 2031	€ 500m 2.750% Covered Bond due October 2028	Senior Unsecured € 500m 3.500% October 2029
Joint Bookrunner	Joint Bookrunner	Joint Bookrunner	Joint Bookrunner	Joint Bookrunner

Principali operazioni di finanziamento

December 2024	December 2024	December 2024	November 2024	July 2024
RECORDATI	GRANDI STAZIONI RETAIL OMERS DWS	snam	KKR Greenvolt	GHC GAROFALO HEALTHCARE
Acquisition Financing	Acquisition Financing	€ 4,000m Sustainability-Linked RCF	Acquisition Financing	€ 275m Refinancing / Capex & PP
Underwriter & Global Coordinator	Sole Debt Advisor	Global Coordinator & Sole Doc Agent	Underwriter	Sole Debt Advisor

RICAVI: CRESCITA TRAINATA DALL'ADVISORY

Ricavi per prodotto (3M, €mln)



In sintesi

- **Solido trend dei ricavi nel 1S25 +32% A/A a €451mln trainati dall'Advisory**, con componente K-light che pesa il 41% ricavi (vs 27% nel 1S24):
  - **Advisory: commissioni a €178mln (+2x A/A)**, grazie al solido andamento di Arma (€82mln in 6M, di cui €58mln nel 2T) e del Large Corporate in Spagna e domestico
  - **Lending: ricavi a €102mln**, -3% A/A per via del minore margine di interesse per effetto della pressione sui margini, parzialmente compensati dal buon trend nelle commissioni
  - **Commissioni ECM e DCM:** solida performance nel DCM; ECM ancora debole
  - **Markets & Trading Prop.:** andamento positivo nel CMS, guidato dal contributo del segmento Equity, e contributo in crescita del trading proprietario
  - **Specialty Finance: contributo sostanzialmente stabile**

1) Escluso il contributo di Arma nel 1T25

CIB: SINTESI DEI RISULTATI NEL 1S25

FOCUS SU ATTIVITÀ A BASSO ASSORBIMENTO DI CAPITALE, REDDITIVITÀ IN CRESCITA

Risultati finanziari

€mln	1S25 Dic.24	Δ S/S[1]	Δ A/A[1]	2T25 Dic.24	1T25 Sett.24	2T24 Dic.23
Totale ricavi	**451**	**+7%**	**+32%**	**268**	**183**	**201**
Margine di interesse	153	-1%	-	81	72	78
Commissioni nette	234	+3%	+75%	150	84	86
Proventi di tesoreria	65	+66%	+17%	37	28	37
Totale costi	**(200)**	**-4%**	**+17%**	**(107)**	**(94)**	**(96)**
Rettifiche su crediti	1	-95%	+25%	(1)	1	(5)
Risultato operativo	**252**	**+13%**	**+47%**	**161**	**91**	**100**
Risultato ante imposte	**248**	**+13%**	**+46%**	**158**	**90**	**98**
Utile netto	**142**	**+5%**	**+31%**	**85**	**57**	**61**
Impieghi - €mld	**19,9**	+5%	+5%	**19,9**	18,4	18,9
RWA - €mld	**15,0**	+1%	-6%	**15,0**	14,2	16,0
Att. det. lorde/impieghi (%)	**0,2%**			**0,2%**	0,3%	0,3%
Rapporto costi/ricavi (%)	**44**	-6pp	-6pp	**40**	51	48
Costo del rischio (pb)	**(1)**	+10pb	-1pb	**1**	(3)	11
RoRWA (%)	**1,9**	+10pb	+70pb	**2,4**	1,6	1,5

In sintesi

- **Utile netto del 1S25 in crescita del 31% A/A a €142mln**, per effetto:
  - **Ricavi +32% A/A a €451mln**:
    - **Margine di interesse stabile A/A**, perché l'impatto negativo degli spread e l'approccio selettivo negli impieghi Corporate sono compensati dalla performance positiva del Markets
    - **Commissioni +75% A/A (+58% perimetro omogeneo[2]),** trainate dal contributo solido dell'Advisory sia domestico che internazionale, e dalla vivace attività del DCM. Significativa crescita nel 2T (+ 79% T/T) grazie alla robusta attività di Arma e alla solida attività del Large Corporate in Italia e Spagna
    - **Trading +17% A/A**
  - **Indice costi/ricavi sotto controllo (44%),** nonostante l'aumento dei costi (+17% A/A) in parte dovuti al consolidamento di Arma Partners (6M di consolidamento nel 1S25 vs 3M nel 1S24) ma anche per effetto di investimenti per avviare le nuove iniziative
  - **Costo del rischio trascurabile nel 1S25**, che riflette **l'eccellente qualità del portafoglio,** e senza uso di overlays
- **Qualità dell'attivo:** att. deteriorate lorde pari allo 0,2% degli impieghi lordi (in calo vs 0,3% a giu.24) con copertura del 76%, in aumento vs giu.24
- **RoRWA +70pb all'1,9% in 1S25,** trainato dall'aumento dei ricavi associati alle attività k-light e dalla riduzione degli RWA (-6% A/A) grazie all'attività di ottimizzazione ed erogazione selettiva

1) A/A: 6M Dic.24/Dic.23. S/S: 6M Dic.24/Giu.24
2) Escluso il contributo di Arma nel 1T25

CF: PERCORSO STRATEGICO "ONE BRAND-ONE CULTURE" NEL 1S25

Crescita profittevole che fa leva sulla distribuzione diretta e sui canali digitali

Percorso strategico BP23-26 :

- **Elevati investimenti nella distribuzione multicanale** per migliorare la distribuzione diretta e digitale
- **Leadership** in termini di **erogato, profilo di rischio** e **redditività elevata e sostenibile**
- **BNPL pronto a diventare un prodotto di credito di lungo termine profittevole** facendo leva sulle capacità distintive di Compass

6M/1S25 KPI:

- **Erogato: €4,3mld, +11% A/A**
- **Ricavi: €629mln, +8%**
- **Utile netto: €203mln, +5%**
- **RoRWA in aumento al 2,8%**

Distribuzione diretta e piattaforma digitale in espansione

- **Rete di distribuzione proprietaria di 331 filiali** (+14 A/A, +2 T/T)
- **Prestiti personali originati dalla rete diretta nel 1S +7% A/A** (~80% dei prestiti personali), **con il digitale al 40%**

Solida performance economica preservando l'efficienza

- **Solida dinamica della nuova produzione nel 1S25 con:**
  - **Erogato del 1S a livelli record (€4,3mld,** +11% A/A)
  - **Redditività nel 1S in aumento a 7,24%** (marg. di inter./impieghi medi)
- Costo del rischio e costo del rischio gestionale[1] in calo T/T (rispettivamente di 3pb a 175pb e di 12pb a 187pb)
- **Qualità degli attivi sotto controllo** con €154mln di overlay ancora disponibili

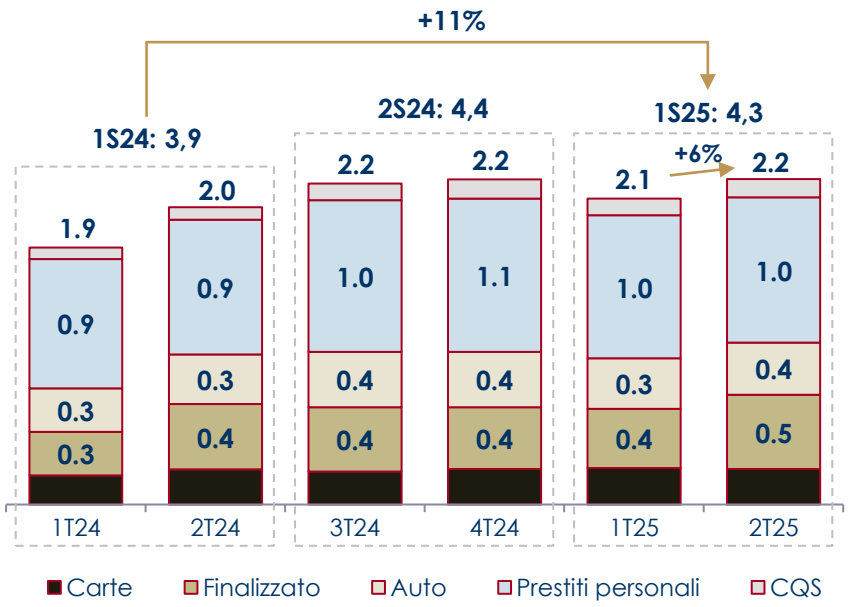
BNPL come prodotto di credito profittevole a lungo termine grazie alle capacità distintive di Compass

- **HeyLight: lancio del nuovo ecosistema internazionale di credito nel BNPL al fine di migliorare l'esperienza sia dei commercianti sia dei clienti**
- **Strumento per acquisire nuova clientela,** rappresentando ~40% del totale dei nuovi client mensili di Compass
- **Ampliamento della distribuzione ad un costo variabile:** 32 mila POS fisici di cui 1,5 mila POS online (>15 mila a giu.23), siglata partnership con Nexi, accesso al mercato svizzero in corso con l'acquisizione di HeidiPay Svizzera (ora HeyLight AG)
- **BNPL soggetto alla regolamentazione del credito al consumo** a valle dell'applicazione della CDD (fine-2026)

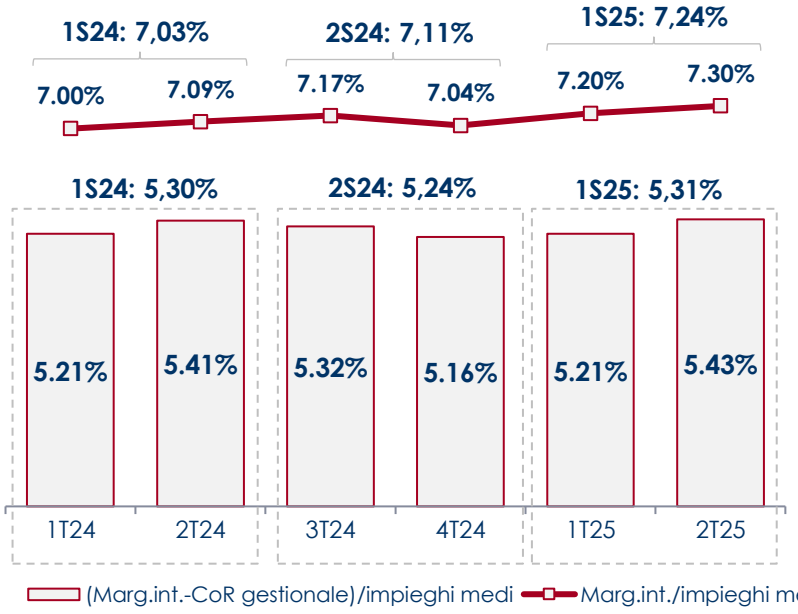
1) Costo del rischio gestionale effettivamente osservato ex-overlays, senza considerare gli accantonamenti esclusivamente dovuti all'aggiornamento del modello IFRS9 (a PD e LGD invariate)

CRESCITA DI EROGATO, IMPIEGHI E RENDIMENTI

Erogato per prodotto (3M, €mld)



Redditività netta libro impieghi (3M, %)



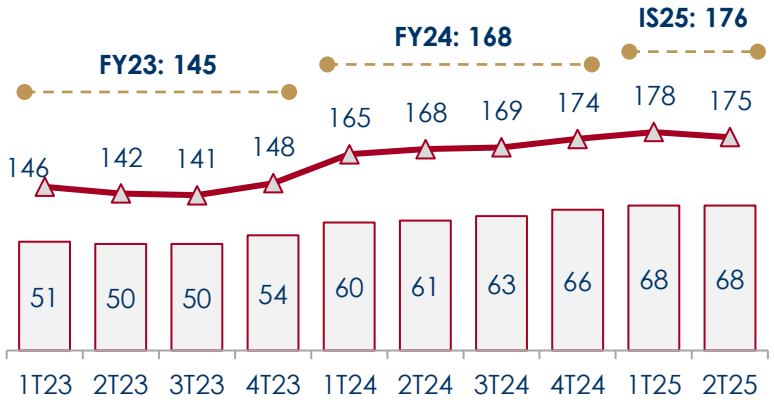
- **Erogato nel 1S25 +11% A/A** (+6% T/T) **mantenendo la nuova produzione trimestrale ben al di sopra dei €2mld,** trainata principalmente dai prestiti personali (+8% A/A), dalla CQS (+44% A/A) e dal BNPL (+36% A/A) nell'ultimo trimestre
- **Margine di interesse trimestrale a livelli record** grazie a:
  - **Volumi: impieghi in crescita a €15,6mld (+6% A/A)** sostenuti dalla vivacità della nuova produzione
  - **Redditività netta** (marg.int./impieghi medi) **nel 1S25 +21pb A/A** grazie all'**incessante crescita del rendimento del libro impieghi** e all'efficace gestione del costo della raccolta e delle strategie di copertura
- **La redditività rettificata per il rischio rimane stabile A/A** nonostante l'aumento del costo del rischio (+10pb A/A)

1) Rendimento escluse le coperture

QUALITÀ DELL'ATTIVO ECCELLENTE

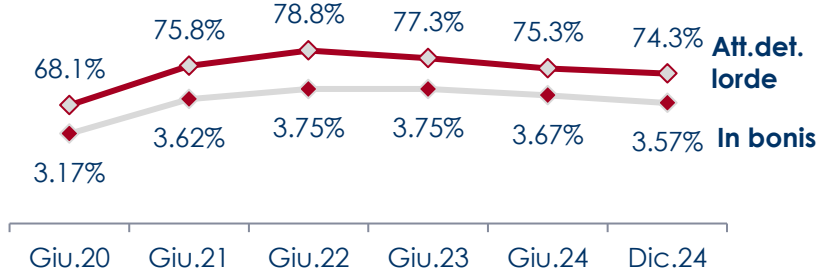
Costo del rischio in calo T/T, ma con un generale trend di crescita come da attese

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



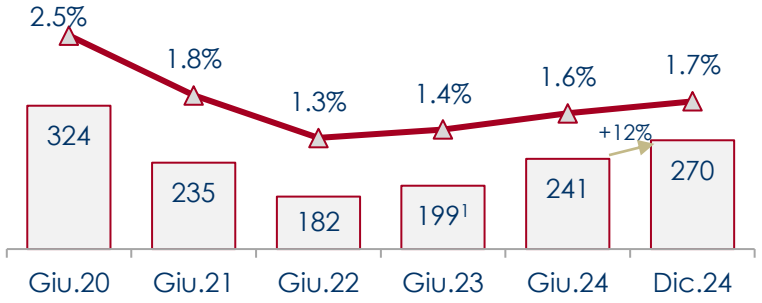
…con coperture elevate degli impieghi in bonis (3,57%) e delle att. deteriorate (74,3%)

Trend indici di copertura



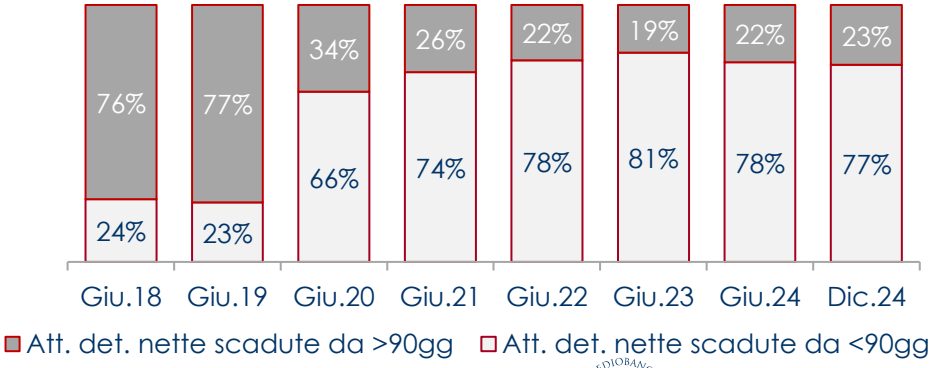
… con lo stock di att. deteriorate nette sotto controllo…

Att. det. nette del CF, stock (€mln) ed incidenza sugli impieghi (%)



… e con un mix di qualità eccellente

Composizione delle att. deteriorate nette nel CF (%)



1) Aumento a giu.23/giu.22 derivante dall'inasprimento delle norme in materia di forbearance, UTP e classificazione di default

MEDIOBANCA

CF: ATTIVITÀ COMMERCIALE VIVACE E RISULTATI FINANZIARI RECORD

RICAVI (€629MLN) E UTILE NETTO (€203MLN) PIÙ ELEVATI DI SEMPRE

Risultati finanziari

€mln	1S25 Dic.24	Δ S/S[1]	Δ A/A[1]	2T25 Dic.24	1T25 Sett.24	2T24 Dic.23
Totale ricavi	**629**	**+4%**	**+8%**	**319**	**310**	**298**
Margine di interesse	557	+5%	+9%	282	275	259
Commissioni	72	-3%	+2%	37	35	38
Totale costi	**(189)**	**-3%**	**+8%**	**(99)**	**(90)**	**(92)**
Rettifiche su crediti	(136)	+6%	+12%	(68)	(68)	(61)
Risultato operativo	**304**	**+8%**	**+6%**	**153**	**152**	**145**
Risultato ante imposte	**304**	**+8%**	**+6%**	**153**	**152**	**145**
Utile netto	**203**	**+8%**	**+5%**	**102**	**102**	**97**
Erogato - €mld	**4,3**	-2%	+11%	**2,2**	2,1	2,0
Impieghi - €mld	**15,6**	+2%	+6%	**15,6**	15,3	14,7
RWA - €mld	**14,4**	-1%	-1%	**14,4**	14,3	14,5
Att.det.lorde/impieghi (%)	**6,2%**			**6,2%**	6,2%	5,8%
Indice costi ricavi (%)	**30**	-2pp	-	**31**	29	31
Costo del rischio (pb)	**176**	+4pb	+10pb	**175**	178	168
RoRWA	**2,8**	+20pb	+10pb	**2,9**	2,8	2,7

In sintesi

- **Attività commerciale vivace nel 1S25:**
  - **Erogato elevato: €4,3mld (€2,2mld nel 2T25),** +11% A/A, **favorendo la robusta crescita del libro impieghi (€15,6mld,** +6% A/A)
  - **Elevata indipendenza commerciale:** i canali diretti rappresentano ~80% dei nuovi prestiti personali nel 1S25, con il digitale al 40%
  - **BNPL: performance solida**, con erogato >€300mln nel 1S25 (+51% A/A), con accelerazione nel 2T (€176mln, +29% T/T)
- **Risultato operativo nel 1S25 a €304mln (+6% A/A)**, per effetto di:
  - **Ricavi +8% A/A,** riflettendo la solida dinamica del marg. di int. (+9% A/A) trainata dalla crescita dei volumi e dalla maggiore redditività degli impieghi; commissioni +2% A/A, con il maggior contributo del BNPL (€10mln nel 1S25, +8% A/A) in parte compensato dall'aumento dei rappel e da minori commissioni assicurative
  - **Costi +8% A/A** per lo sviluppo della piattaforma digitale (resilienza, cyber-security e Heylight), la crescita dei volumi e i maggiori costi di recupero crediti, **con rapporto costi/ricavi mantenuto a ~30%**
  - **Rettifiche +12% A/A** riflesse in un **leggero e atteso aumento del costo del rischio a 176pb nel 1S25.** €154mln di overlay ancora disponibili a dic.24, dopo l'utilizzo di €21mln nel 1S25 (di cui €8mln per ricalibrazione del modello). Costo del rischio gestionale[2] in calo a 187pb nel 2T (-12pb T/T)
- **Elevata qualità degli attivi creditizi**, con att.det.lorde/impieghi pari a 6,2% e coperture elevate (74% sulle att.det. e 3,57% sui bonis)
- **RoRWA al 2,8%**

1) A/A: 6M Dic.24/Dic.23. S/S: 6M Dic.24/Giu.24
2) Costo del rischio gestionale effettivamente osservato ex-overlays, senza considerare gli accantonamenti esclusivamente dovuti all'aggiornamento del modello IFRS9 (a PD e LGD invariate)

INSURANCE: SOLIDO CONTRIBUTO

Risultati finanziari

€m	1S25 Dic.24	Δ S/S[1]	Δ A/A[1]	2T25 Dic.24	1T25 Sett.24	2T24 Dic.23
Totale ricavi	**243**	**-21%**	**+9%**	**128**	**115**	**80**
Svalutazioni	9	-13%	+2%	(2)	12	10
Utile netto	**241**	**-19%**	**+8%**	**119**	**121**	**86**
Valore di libro - €mld	**4,9**	**+6%**	**+10%**	**4,9**	4,8	4,4
Ass. Generali (13%)	**4,0**	+8%	+11%	**4,0**	3,9	3,6
Altri titoli di investimento	**0,9**	-1%	+6%	**0,9**	0,9	0,8
Valore di mercato - €mld	**6,4**	**+13%**	**+36%**	**6,4**	6,2	4,7
Ass. Generali	**5,6**	+17%	+43%	**5,6**	5,3	3,9
RWA - €mld	**8,1**	**-**	**-4%**	**8,1**	8,1	8,4
RoRWA (%)	**3,4**	-90pb	+20pb	**3,6**	3,2	2,3

In sintesi

- **Utile netto nel 1S25 a €241mln**, +8% A/A per effetto di:
  - **Ricavi in aumento (+9% A/A)**, per via del contributo di AG guidato dalla performance positiva in tutti i segmenti di business
  - Positiva valutazione di mercato dei fondi K e PE (€9mln nel 1S25 in linea con il 1S24)
- **Valore di libro AG:** €4.0mld, +11% A/A e 8% S/S
- **Valore di mercato AG:** €5,6mld (o €27,3 p.a.) +43% A/A e 17% A/A
- **RoRWA al 3,4%**

1) A/A: 6M Dic.24/Dic.23. S/S: 6M Dic.24/Giu.24

HOLDING FUNCTIONS: RISULTATI IN CALO PER LA DISCESA DEI TASSI DI INTERESSE

Risultati per divisione

€mln	1S25 Dic.24	Δ S/S[1]	Δ YoY[1]	2T25 Dic.24	1T25 Sett.24	2T24 Dic.23
Totale ricavi	**56**	**-37%**	**-58%**	**23**	**33**	**55**
Margine di interesse	48	-36%	-53%	21	28	51
Proventi di tesoreria	6	-65%	-76%	3	2	2
Commissioni	3	n.s.	-66%	(1)	3	2
Totale costi	**(84)**	**-15%**	**-11%**	**(46)**	**(38)**	**(47)**
Risultato operativo	**(28)**	**n.s.**	**n.s.**	**(23)**	**(5)**	**7**
Rettifiche su crediti	3	n.s.	n.s.	2	0	(3)
Altro(incluso fondo sistemico)	1	n.s.	n.s.	1	1	(26)
Risultato ante imposte	**(24)**	-36%	n.s.	**(20)**	**(4)**	**(22)**
Imposte e risultato di terzi	(6)	n.s.	-73%	(7)	0	(10)
Utile netto	**(30)**	**-3%**	**n.s.**	**(26)**	**(4)**	**(32)**
Impieghi - €mld	**1,3**	**-5%**	**+1%**	**1,3**	**1,4**	**1,3**
Provvista - €mld	**64,2**	**+1%**	**+6%**	**64,2**	**62,1**	**60,6**
TLTRO	0,0	-100%	-100%	0,0	0,0	3,4
Depositi	28,2	+1%	+2%	28,2	28,2	27,7
Obbligazioni	28,7	+4%	+20%	28,7	27,4	23,9
Altro	7,3	+7%	+29%	7,3	6,5	5,6

In sintesi

- **Perdita netta di €30mln nel 1S25,** per effetto di:
  - **Ricavi -58% A/A,** a causa del calo del margine di interesse e del minor contributo da trading
  - **Rigido controllo sui costi,** -11% A/A
  - €3mln di riprese nette di valore
- **Solida provvista, in aumento del 6% A/A a €64mld:**
  - **Obbligazioni: +20% A/A e +5% T/T a €28,7mld**, dopo nuove emissioni per €2,4mld nel 1S25 (di cui €1.5bn in 2Q) con spread contenuti, incl. €750mln di covered bond nel 1T25 e €1,7mld di senior preferred bond
  - **Depositi: €28,2mld,** +2% A/A e stabili T/T; costo in calo nel 2T25, dopo aver raggiunto il picco nel 1T25
  - **TLTRO: interamente rimborsati**
  - **Banking Book aumentato di €1,2mld A/A**
- **Impieghi pari a €1,3mld**
- **Indicatori solidi e superiori ai target previsti nel BP:**
  - LCR 155%, CBC €20,9mld, NSFR 115%
  - Passività MREL al 42,7% degli RWA a dic.24, superiore al requisito (23,57% per il 2024), con **limitata necessità di emissione di nuovi strumenti di capitale**

1) A/A: 6M Dic.24/Dic.23. S/S: 6M Dic.24/Giu.24

Agenda

Section 1. Sintesi dei risultati

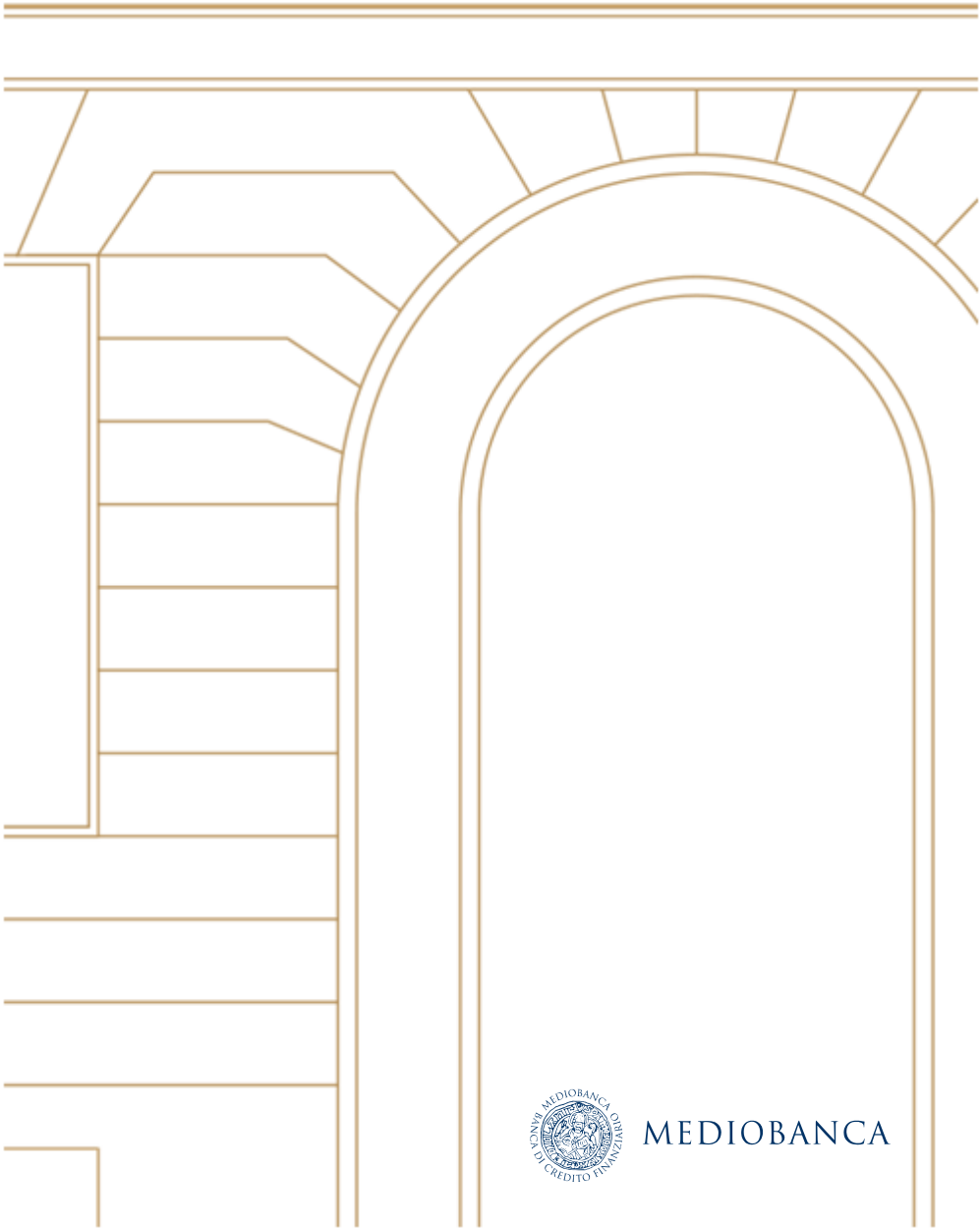
Section 2. Risultati di Gruppo al 31 Dicembre 2024

Section 3. Risultati divisionali

Section 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Risultati divisionali per trimestre



MEDIOBANCA

STIAMO REALIZZANDO LA NOSTRA VISIONE DI MEDIOBANCA

Incentrata sul Wealth Management

WM: **ricavi** robusti nel 1S25 (€480mln, *di cui* €270 comm.), pari al **~30% dei ricavi bancari e ~50% delle comm. del Gruppo**

Utile netto rilevante (>€110mln in 6M), solida **NNM** (€4,8mld in 6M) **in crescita ad un ritmo più superiore rispetto ai concorrenti** grazie **all'approccio unico e sinergico con il CIB** (€0,8mld eventi di liquidità in 6M) **e all'accelerazione nel reclutamento/acquisizione di clienti in Mediobanca Premier**

CIB come piattaforma internazionale e a basso assorbimento di capitale, sinergica allo sviluppo del WM

RWA -6% A/A, con il **CIB che ora assorbe meno di 1/3 degli RWA del Gruppo**

Maggior efficienza dei ricavi (ricavi/RWA raddoppiati al 6,0% a dic.24), **ricavi non domestici in aumento al 60%**

Contributo elevato e sostenibile dal CF e dall'INS…

Ricavi CF nel 1S25 ~€630mln (+8% A/A) – Ricavi INS >€240mln nel 1S25 (+9% A/A)

Efficacia del modello di business che consente di raggiungere una generazione organica di capitale, una remunerazione degli azionisti e una creazione di valore capitale tra le più elevate del settore

Mediobanca: un «Diversified Financial», con ricavi e utili prospettici in vivace crescita

MB DETERMINATA A VALORIZZARE IL POTENZIALE DEL PIANO "ONE BRAND-ONE CULTURE"

Crescita elevata e sostenibile sostenuta da una forte piattaforma industriale

Creazione di capitale superiore

Distribuzione elevata con **rischio di esecuzione minimo**

Linee guida per il FY25[1] — CONFERMATO

NII resiliente
Fees: in crescita «low double-digit» con €9-10mld di NNM

EPS: +6-8%[2]

70% cash payout + SBB[3]

Linee guida per il FY26[1] — RIALZATO

Ricavi: da €3,8 a ~€4mld

Utile netto >€1,4mld

~ 100% payout

Remunerazione cumulata[4] 3 anni FY24-26 da €3,7 a >€4mld*

1) Assumendo uno scenario macro atteso come da allegato
2) Includendo la cancellazione delle azioni acquistate come parte del programma €385mln di riacquisto di azioni da eseguire nel FY25
3) Ammontare stabilito alla fine dell'anno finanziario in ottemperanza della normativa vigente
4) Dividendi e SBB, in ottemperanza della normativa vigente; ammontare cumulato degli esercizi fiscali FY23/24, FY24/25 e FY25/26

MEDIOBANCA RIGETTA L'OPS DI MPS NON CONCORDATA E FORTEMENTE DISTRUTTIVA DI VALORE

1 Nessun valore industriale o razionale strategico per MB o MPS

- Nessun vantaggio dimensionale/distributivo né per MB né per MPS, nessun rafforzamento del posizionamento di mercato dato il diverso profilo di clienti/ figure professionali dello staff.
- Nessuna sovrapposizione tra le attività: quindi pochissimo margine di riduzione dei costi.
- Elevate dissinergie dovuto al rischio di perdita di clienti e ricavi all'interno delle attività di MB.
- Rischio di significativi costi per trattenere le risorse a discapito della futura redditività di CIB e Wealth Management

2 Elevato rischio di esecuzione derivante da un'operazione ostile

- Nessuna due diligence o discussione preliminare e limitata esperienza tra il management di MPS riguardo le attività di MB.
- MPS chiede agli azionisti di MB di detenere il 60% senza fornire a MB la due diligence del piano aziendale di MPS, delle passività contingenti o delle sinergie.
- Deludente evidenza storica delle combinazioni tra banche retail/commerciali con Wealth/IB – nessuna operazione ostile con questo business mix ha avuto successo

3 Scarsa compatibilità culturale

- Storie divergenti, con MPS che ha richiesto un sostanziale supporto governativo fino al 2022.
- Cultura di stabilità e affidabilità di MB in contrasto con il vissuto di MPS.

MEDIOBANCA RIGETTA L'OPS DI MPS NON CONCORDATA E FORTEMENTE DISTRUTTIVA DI VALORE

4 Diluisce il profilo finanziario di Mediobanca

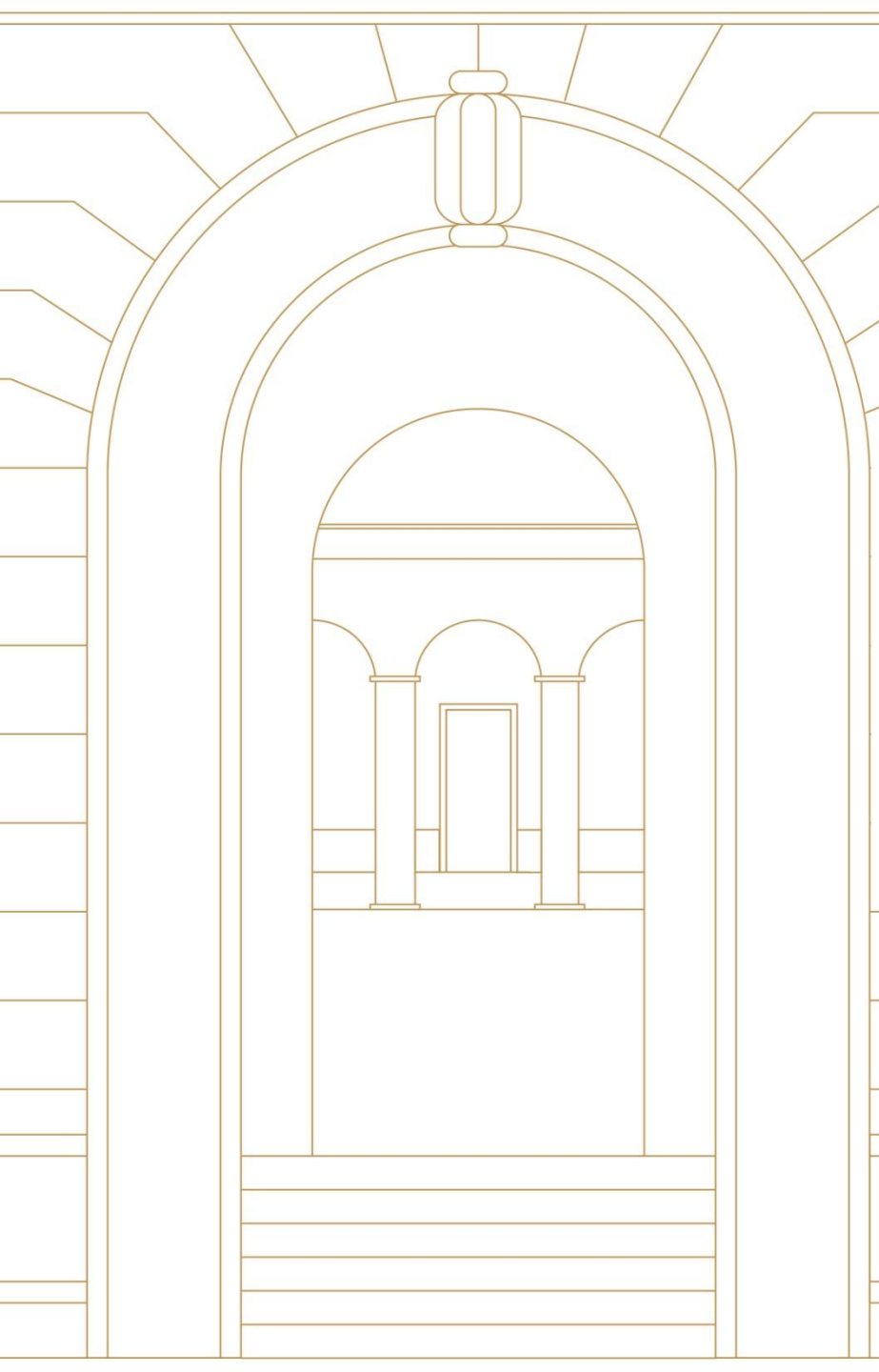
- Venir meno del posizionamento positivo di MB rispetto al macro (NII in crescita nonostante il calo dei tassi di interesse, crescita superiore delle commissioni).
- Esposizione degli azionisti di MB a una qualità degli asset inferiore e a significative controversie legali storiche.
- Crescita futura capital-light di MB diluita dalla prevista crescita negativa dei ricavi/utili di MPS, che probabilmente porterà a multipli di valutazione inferiori.

5 Presenta significative ostacoli in termini di governance

- Significativo disallineamento di interessi tra azionisti collegati e di minoranza dati i possessi di Delfin e Caltagirone in MPS, MB e Generali.

6 Struttura dell'offerta e condizioni scarsamente attraenti

- Offerta senza premio ma con uno sconto significativo basato sulle valutazioni attuali e storiche di MPS.
- Accordo interamente in azioni in cui gli azionisti di MB assumono la maggior parte del rischio di esecuzione.
- Nessuna alternativa in contanti con un premio di controllo allineato agli standard di mercato.



MEDIOBANCA

RISULTATI 6M/2T
AL 31 DICEMBRE 2024

Milano, 11 Febbraio 2025

MEDIOBANCA

Agenda

Section 1. Sintesi dei risultati

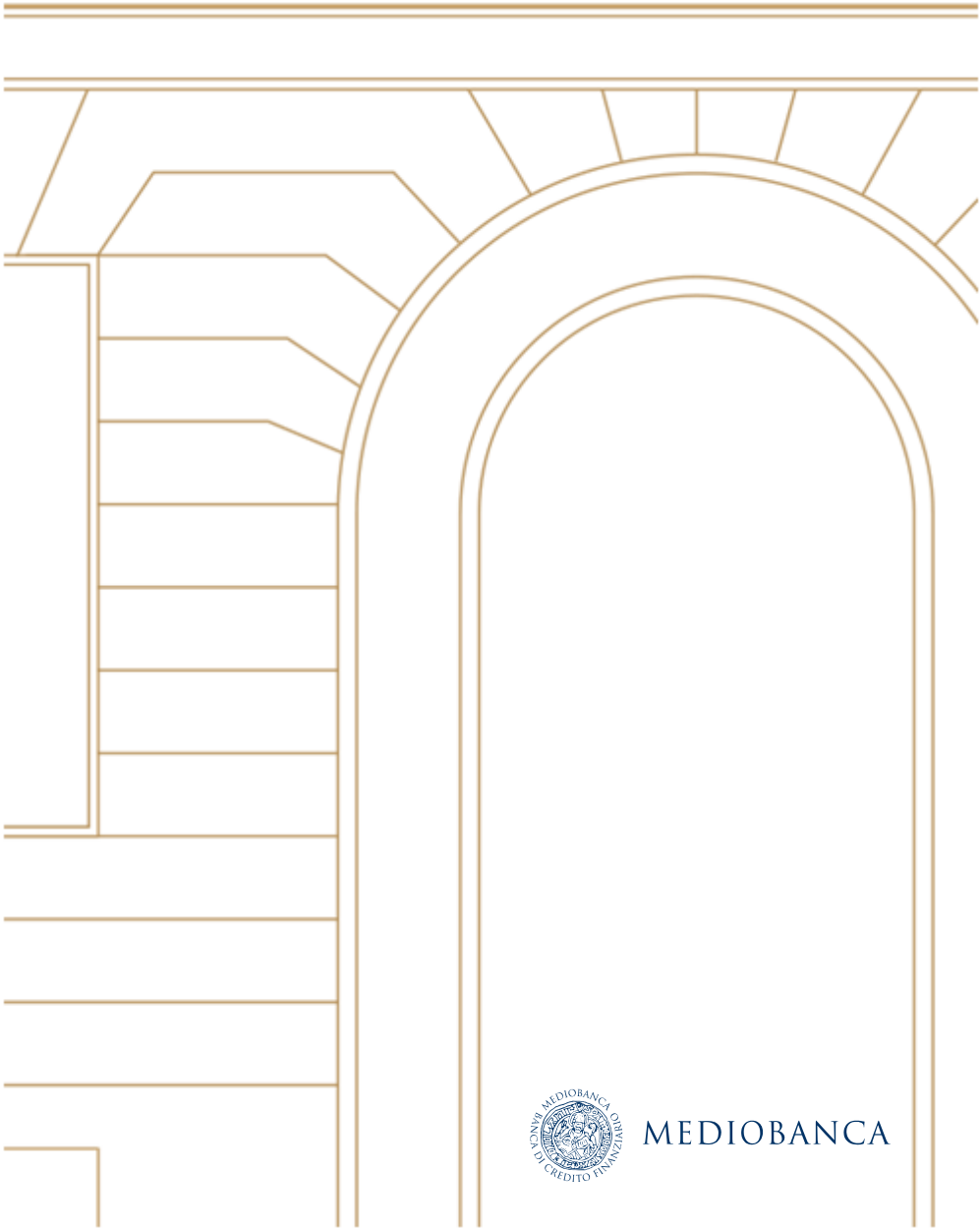
Section 2. Risultati di Gruppo al 31 Dicembre 2024

Section 3. Risultati divisionali

Section 4. Note conclusive

Allegati

1. Scenario macroeconomico
2. Risultati divisionali per trimestre



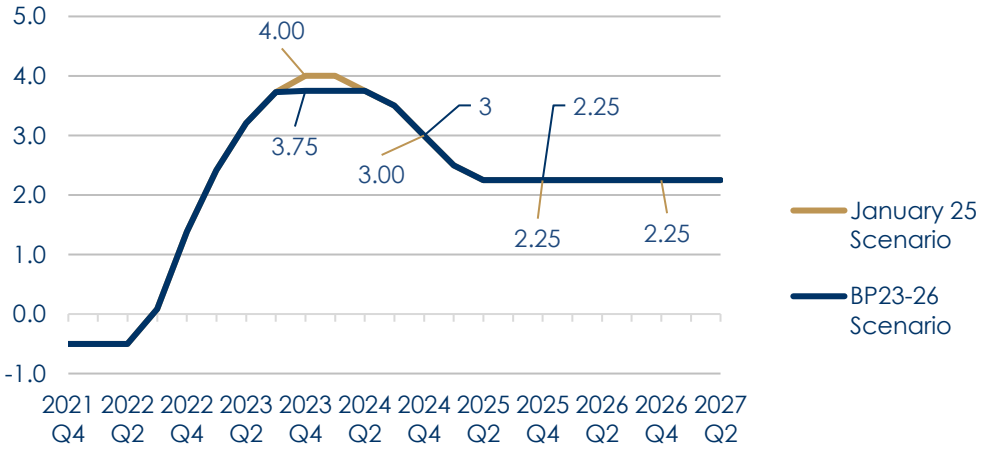
MEDIOBANCA

SCENARIO MACRO ATTESO
STABILE, MA LE INCERTEZZE PERSISTONO

Scenario macro

Allegato 1

	Scenario BP23-26				Scenario Gennaio 25			
	2023[1]	2024	2025	2026	2024[1]	2025	2026	2027
IT PIL (A/A)	0,7%	1,3%	1,2%	1,3%	0,5%	0,7%	0,8%	0,6%
EA PIL (A/A)	0,5%	1,8%	2,3%	2,2%	0,8%	1,1%	1,3%	1,5%
IT Inflazione (A/A)	6,9%	3,5%	2,7%	2,1%	1,1%	2,1%	1,8%	1,7%
IT Core inflazione (A/A)	4,0%	2,7%	2,1%	2,0%	2,2%	2,0%	2,0%	2,0%
IT tasso disoccupazione	8,5%	8,4%	8,2%	8,1%	6,5%	6,1%	6,5%	6,8%
Euribor 3M	2,1%	3,8%	2,9%	2,3%	3,9%	2,9%	2,3%	2,3%
IT 10Y rendimento	4,3%	4,9%	4,7%	4,7%	3,9%	4,0%	4,5%	4,9%
BTP-Bund spread	210pb	208pb	202pb	200pb	138pb	125pb	140pb	140pb



Politica monetaria/tassi di interesse

- La nuova amministrazione in US alimenta l'incertezza a livello globale
- L'andamento dei tassi della BCE è in linea con quanto previsto nello scenario del BP23-26
- I rendimenti del Bund aumenteranno e si stabilizzeranno a livelli elevati verso fine 2026
- Lo spread BTP-Bund si amplierà nel 2025 poi rimarrà nell'area di 140bp nel periodo di previsione
- **Nell'orizzonte FY24-25 di breve termine i tassi di interesse sono attesi in calo di c.100pb ad un valore medio del 2,9% (2,3% valore puntuale a giu.25)**

(1) PIL e IPC sono variazioni % annue; Il tasso di disoccupazione è la media annuale; I rendimenti IT 10Y e lo spread BTP-Bund sono la media giornaliera del 2T in ogni anno; Euribor 3M è la media dei quattro trimestri precedenti al 2T; nello scenario BP23-26: la crescita e l'inflazione del 2026 sono 1S2026/1S2025; Il tasso di disoccupazione per il 2026 è la media del 1T e del 2T

CONTO ECONOMICO GRUPPO MEDIOBANCA

€mln	1S Dic.24	2S Giu.24	1S Dic.23	Δ A/A[1]	2T Dic.24	1T Sett.24	4T Giu.24	3T Mar.24	2T Dic.23
Totale ricavi	**1.848**	**1.876**	**1.731**	7%	**983**	**865**	**979**	**898**	**867**
Margine di interesse	979	988	997	-2%	494	485	492	496	501
Commissioni nette	547	517	422	30%	316	231	279	238	242
Proventi di tesoreria	92	79	93	-2%	53	39	39	40	46
Valutazione equity method	230	292	219	5%	121	109	168	123	78
Totale costi	**(780)**	**(807)**	**(735)**	6%	**(411)**	**(369)**	**(418)**	**(389)**	**(392)**
Costi del personale	(419)	(422)	(382)	10%	(219)	(200)	(218)	(205)	(203)
Spese amministrative	(361)	(385)	(353)	2%	(192)	(169)	(201)	(184)	(189)
Rettifiche su crediti	**(133)**	**(119)**	**(133)**	-	**(66)**	**(67)**	**(56)**	**(63)**	**(73)**
Risultato operativo	**934**	**950**	**862**	8%	**506**	**428**	**504**	**446**	**403**
Cessioni e svalutazioni	11	9	5	n.s.	(1)	12	(1)	10	6
Costi non ricorrenti (contributo SFR)	(14)	(65)	(25)	-46%	(11)	(2)	(64)	(1)	(25)
Risultato ante imposte	**931**	**894**	**842**	11%	**493**	**438**	**439**	**455**	**383**
Imposte e risultato di terzi	(272)	(232)	(231)	18%	(163)	(108)	(111)	(121)	(123)
Utile netto	**660**	**662**	**611**	8%	**330**	**330**	**327**	**335**	**260**
Rapporto costi/ricavi (%)	42	43	42	-	42	43	43	43	45
Costo del rischio (pb)	50	46	51	-1pb	50	51	43	48	57
ROTE adj. (%)	14,0	15,1	13,4						

1) A/A= Dic.24/Dic.23

SITUAZIONE PATRIMONIALE GRUPPO MEDIOBANCA

€mld	Dic.24	Sett.24	Giu.24	Dic.23	Δ T/T[1]	Δ S/S[1]	Δ A/A[1]
Provvista	**64,2**	**62,1**	**63,7**	**60,6**	**+3%**	**+1%**	**+6%**
Obbligazioni	28,7	27,4	27,6	23,9	+5%	+4%	+20%
Depositi diretti (retail&PB)	28,2	28,2	27,9	27,7	-	+1%	+2%
BCE	0,0	0,0	1,3	3,4	n.s.	-100%	-100%
Altro	7,3	6,5	6,8	5,6	+12%	+7%	+29%
Crediti alla clientela	**53,9**	**52,0**	**52,4**	**51,8**	**+3%**	**+3%**	**+4%**
CIB	**19,9**	**18,4**	**19,0**	**18,9**	**+8%**	**+5%**	**+5%**
Wholesale	17,2	16,4	16,0	16,0	+4%	+7%	+7%
Specialty Finance	2,7	2,0	3,0	2,9	+36%	-8%	-8%
Consumer	**15,6**	**15,3**	**15,2**	**14,7**	**+1%**	**+2%**	**+6%**
WM	**17,1**	**16,9**	**16,9**	**16,9**	**+1%**	**+1%**	**+1%**
Mutui residenziali	12,6	12,6	12,6	12,5	+0%	+0%	+1%
Private banking	4,5	4,3	4,3	4,3	+3%	+4%	+3%
Leasing	**1,3**	**1,4**	**1,4**	**1,3**	**-2%**	**-5%**	**+1%**
Disponibilità finanziarie al FV	**16,7**	**17,8**	**18,7**	**16,3**	**-6%**	**-11%**	**+3%**
Attività di rischio ponderate	**47,6**	**47,4**	**47,6**	**49,1**	**-**	**-0%**	**-3%**
Rapporto impieghi/provvista	**84%**	**84%**	**82%**	**85%**			
Indice CET1 (%)	**15,2**	**15,4**	**15,2**	**15,3**			
Indice tot. capital (%)	**17,6**	**17,9**	**17,7**	**17,4**			

1) A/A= Dic.24/Dic.23

RISULTATI WEALTH MANAGEMENT

€mln	1S Dic.24	2S Giu.24	1S Dic.23	Δ A/A[1]	2T Dic.24	1T Sett.24	4T Giu.24	3T Mar.24	2T Dic.23
Totale ricavi	**480**	**466**	**458**	**+5%**	**252**	**228**	**234**	**232**	**240**
Margine di interesse	204	212	213	-4%	102	102	105	107	106
Commissioni	270	249	240	+12%	146	124	126	123	132
Proventi di tesoreria	6	5	4	+25%	3	2	2	3	2
Totale costi	**(315)**	**(312)**	**(302)**	**+4%**	**(164)**	**(151)**	**(157)**	**(155)**	**(159)**
Rettifiche su crediti	(1)	(1)	(6)	-84%	(0)	(1)	1	(2)	(3)
Risultato operativo	**164**	**153**	**150**	**+9%**	**88**	**76**	**78**	**75**	**78**
Altro	(4)	(0)	(2)	n.s.	(3)	(1)	(0)	0	(2)
Imposte e risultato di terzi	(50)	(44)	(48)	+4%	(27)	(23)	(22)	(22)	(26)
Utile netto	**111**	**108**	**100**	**+10%**	**58**	**53**	**55**	**53**	**50**
Rapporto costi/ricavi (%)	66	67	66	-	65	66	67	67	66
Costo del rischio (pb)	1	1	7	-6pb	0	2	(3)	5	8
Impieghi (€mld)	17,1	16,9	16,9	+1%	17,1	16,9	16,9	16,9	16.9
TFA (€mld)	106,8	99,4	93,6	+14%	106,8	103,2	99,4	96,5	93.6
AUM/AUA (€mld)	78,6	71,5	65,9	+19%	78,6	75,0	71,5	70,1	65.9
Depositi (€mld)	28,2	27,9	27,7	+2%	28,2	28,2	27,9	26,4	27.7
NNM (€mld)	4,8	4,6	3,7	+30%	2,3	2,6	3,3	1,3	2.5
AUM/AUA (€mld)	4,5	4,4	4,2	+7%	2,2	2,3	1,8	2,6	2,4
Depositi (€mld)	0,3	0,2	(0,5)	n.s.	0,1	0,2	1,5	(1,3)	0,1
Attività di rischio ponderate (€mld)	6,2	6,1	5,9	+6%	6,2	6,1	6,1	5,8	5,9
RoRWA (%)	3,8	3,6	3,6	+20pb					

1) A/A= Dic.24/Dic.23

RISULTATI CIB

€mln	1S Dic.24	2S Giu.24	1S Dic.23	Δ A/A[1]	2T Dic.24	1T Sett.24	4T Giu.24	3T Mar.24	2T Dic.23
Totale ricavi	**451**	**420**	**342**	**+32%**	**268**	**183**	**227**	**194**	**201**
Margine di interesse	153	154	153	-	81	72	74	80	78
Commissioni	65	39	56	+17%	37	28	17	22	37
Proventi di tesoreria	234	227	133	+75%	150	84	136	91	86
Totale costi	**(200)**	**(208)**	**(172)**	**+17%**	**(107)**	**(94)**	**(113)**	**(95)**	**(96)**
Rettifiche su crediti	**1**	**10**	**0**	**n.s.**	**(1)**	**1**	**8**	**2**	**(5)**
Risultato operativo	**252**	**222**	**171**	**47%**	**161**	**91**	**121**	**101**	**100**
Altro	(4)	(4)	(2)	n.m.	(3)	(1)	(4)	0	(2)
Imposte e risultato di terzi	(106)	(83)	(61)	+74%	(73)	(33)	(43)	(40)	(37)
Utile netto	**142**	**135**	**108**	**31%**	**85**	**57**	**74**	**61**	**61**
Rapporto costi/ricavi (%)	44	50	50	-6pp	40	51	50	49	48
Costo del rischio (pb)	(1)	(11)	(0)	+1pb	1	(3)	(17)	(5)	11
Impieghi (€mld)	19,9	19,0	18,9	+5%	19,9	18,4	19,0	18,7	18,9
Attività di rischio ponderate (€mld)	15,0	14,9	16,0	-6%	15,0	14,2	14,9	16,3	16,0
RoRWA (%)	1,9	1,8	1,2	+70pb					

1) A/A= Dic.24/Dic.23

RISULTATI CONSUMER FINANCE

€mln	1S Dic.24	2S Giu.24	1S Dic.23	Δ A/A[1]	2T Dic.24	1T Sett.24	4T Giu.24	3T Mar.24	2T Dic.23
Totale ricavi	**629**	**605**	**584**	**+8%**	**319**	**310**	**301**	**305**	**298**
Margine di interesse	557	531	513	+9%	282	275	266	266	259
Commissioni	72	74	71	+2%	37	35	35	39	38
Totale costi	**(189)**	**(195)**	**(175)**	**+8%**	**(99)**	**(90)**	**(98)**	**(97)**	**(92)**
Rettifiche su crediti	**(136)**	**(128)**	**(121)**	**+12%**	**(68)**	**(68)**	**(66)**	**(63)**	**(61)**
Risultato operativo	**304**	**282**	**288**	**+6%**	**153**	**152**	**137**	**145**	**145**
Altro	0	0	0		0	0	0	0	0
Imposte	(101)	(93)	(94)	+7%	(51)	(50)	(46)	(48)	(47)
Utile netto	**203**	**189**	**194**	**+5%**	**102**	**102**	**91**	**98**	**97**
Rapporto costi/ricavi (%)	30	32	30	-	31	29	33	32	31
Costo del rischio (pb)	176	172	166	+10pb	175	178	174	169	168
Erogato (€mld)	4,3	4,4	3,9	+11%	2,2	2,1	2,2	2,2	2,0
Impieghi (€mld)	15,6	15,2	14,7	+6%	15,6	15,3	15,2	15,0	14,7
RWA (€mld)	14,4	14,5	14,5	-1%	14,4	14,3	14,5	14,7	14,5
RoRWA (%)	2,8	2,6	2,7	+10pb					

1) A/A= Dic.24/Dic.23

RISULTATI INSURANCE

€mln	1S Dic.24	2S Giu.24	1S Dic.23	Δ A/A[1]	2T Dic.24	1T Sett.24	4T Giu.24	3T Mar.24	2T Dic.23
Totale ricavi	**243**	**307**	**223**	**+9%**	**128**	**115**	**181**	**126**	**80**
Svalutazioni	9	11	9		(2)	12	0	11	10
Utile netto	**241**	**299**	**223**	**+8%**	**119**	**121**	**169**	**130**	**86**
Valore di libro (€mld)	**4,9**	**4,6**	**4,4**	**+10%**	**4,9**	**4,8**	**4,6**	**4,7**	**4,4**
Ass. Generali (13%)	4,0	3,7	3,6	+11%	4,0	3,9	3,7	3,8	3,6
Altri investimenti	0,9	0,9	0,8	+6%	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8
Valore di mercato (€mld)	**6,4**	**5,6**	**4,7**	**+36%**	**6,4**	**6,2**	**5,6**	**5,7**	**4,7**
Ass. Generali	5,6	4,8	3,9	+43%	5,6	5,3	4,8	4,8	3,9
Attività di rischio ponderate (€mld)	8,1	8,1	8,4	-4%	8,1	8,1	8,1	8,1	8,4
RoRWA (%)	3,4	4,3	3,2	+20pb					

1) A/A= Dic.24/Dic.23

RISULTATI HOLDING FUNCTIONS

€mln	1S Dic.24	2S Giu.24	1S Dic.23	Δ A/A[1]	2T Dic.24	1T Sett.24	4T Giu.24	3T Mar.24	2T Dic.23
Totale ricavi	**56**	**89**	**134**	**-58%**	**23**	**33**	**44**	**46**	**55**
Margine di interesse	48	75	103	-53%	21	28	39	36	51
Proventi di tesoreria	6	16	23	-76%	3	2	6	10	2
Commissioni	3	(2)	8	-66%	(1)	3	(1)	0	2
Totale costi	**(84)**	**(99)**	**(94)**	-11%	**(46)**	**(38)**	**(53)**	**(45)**	**(47)**
Rettifiche su crediti	3	0	(6)	n.s.	2	0	0	(0)	(3)
Risultato operativo	**(25)**	**(9)**	**35**	n.s.	**(20)**	**(5)**	**(9)**	**0**	**4**
Altro (incl. contributo SRF/DGS)	1	(28)	(26)	n.s.	1	1	(27)	(2)	(26)
Imposte e risultato di terzi	(6)	6	(22)	-73%	(7)	0	10	(4)	(10)
Utile netto	**(30)**	**(31)**	**(13)**	n.s.	**(26)**	**(4)**	**(26)**	**(5)**	**(32)**
Impieghi (€mld) (leasing)	1,2	1,2	1,3	-6%	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3
RWA (€mld)	3,9	4,2	4,3	-10%	3,9	4,6	4,2	3,9	4,3

1) A/A= Dic.24/Dic.23

GLOSSARIO

MEDIOBANCA – SEGMENTI DI ATTIVITÀ

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

Conto economico e bilancio

AIRB	Advanced Internal Rating-Based
ALM	Asset and liabilities mgt. - Gestione attivi/passivi
AUA	Asset under administration – Attivi amministrati
AUM	Asset under management – Attivi in gestione
BVPS	Book value per share – Patrimonio per azione
C/I	Cost /Income - Costi/Ricavi
CBC	Counterbalance capacity
CET1 Phase-in	Calcolato con il "Danish Compromise" (Art.471 CRR2)
CET1 Fully Loaded	Calcolato considerando permanente il beneficio derivante dal Danish Compromise (~100pb)
CET1 SREP requisito	Include: 56% della P2R (1,75%), Capital Conservation Buffer (2,5%), Countercyclical Buffer (0,14% al 31.12.24), requisito O-SII (0,125%) e il nuovo Systemic Risk Buffer (0,4% transitorio, 0,8% fully loaded)
CoF	Cost of funding – Costo della raccolta
CoR	Cost of risk – Costo del rischio
CSR	Corporate Social Responsability
DGS	Deposit guarantee scheme
DPS	Dividend per share – Dividendo per azione
EPS	Earning per share – Utile netto per azione
EPS adj.	Earning per share adjusted – Utile netto adj.[1] per azione

I dati sono stati riperformati, con impatti non materiali, in seguito all'entrata in vigore dell'8° aggiornamento della circolare 262/2005 Banca d'Italia, la quale ha recepito l'introduzione del nuovo principio IFRS17 – contratti assicurativi.

Conto economico e bilancio

ESG	Environmental, Social, Governance
FAs	Financial Advisors – Consulenti finanziari
FVOCI	Fair Value to Other Comprehensive Income
GOP	Gross operating profit – Margine operativo
Leverage ratio	CET1 / Totale attivo (definizione FINREP)
Ls	Loans – Impieghi
LLPs	Loan loss provisions – Rettifiche su impieghi
MDA	Maximum distributable amount. Il livello MDA sconta la shortfall di strumenti AT1/T2 per l'1,87%
M&A	Merger and acquisitions – Acquisizioni e fusioni
NAV	Net asset value – Valore di mercato degli attivi
Utile netto adjusted	GOP al netto di LLPs, risultato di terzi ed imposte, tassazione normalizzata
NII	Net Interest income – Margine di interesse
NNM	Net new money – Raccolta netta (escluso Spafid)
NP	Net profit – Utile netto
NPLs	Crediti netti deteriorati al netto degli acquisti operati da MB Credit Solutions
PBT	Profit before taxes – Utile lordo
RM	Relationship Manager
RORWA	Adjusted return on RWAs[1] – Redditività delle attività ponderate per il rischio[2]
ROTE	Adjusted return on tangible equity[1] – Redditività capitale tangibile
RWA	Risk weighted asset – Attività ponderate per il rischio
SRF	Single resolution fund
TBV	Tangible Book Value - Patrimonio al netto di att. immateriali, dividendi accantonati nel periodo di competenza e minoranze
TBVPS	TBV per azione
TC	Total capital
TFA	AUM+AUA+Depositi

Note

1) *Basato sull'utile netto adj. (vedi sopra).*
2) *Per l'INS al denominatore è incluso anche il capitale dedotto per il limite di concentrazione*

DISCLAIMER E ATTESTAZIONE DEL BILANCIO DI ESERCIZIO

Disclaimer

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

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

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

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

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

Attestazione del bilancio di esercizio

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

Il Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Emanuele Flappini

CONTATTI

Gruppo Mediobanca

Investor Relations

Piazzetta Cuccia 1, 20121 Milan, Italy

Email: investor.relations@mediobanca.com

+39 02 8829 860/347

http://www.mediobanca.com