



MEDIOBANCA

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI MEDIOBANCA

Approvati i risultati di esercizio al 30 giugno 2022

Milano, 29 luglio 2022



**CRESCITA, QUALITÀ, REMUNERAZIONE DEGLI STAKEHOLDER:
UTILE NETTO A €907m (+12%), EPS a €1,05 (+15%), DPS €0,75 (+14%),
NNM a €9mld (+2,5x), IMPIEGHI A €52mld (+7%)**

L'efficienza del modello di business, il posizionamento distintivo e la diversificazione delle attività permettono al Gruppo Mediobanca di raggiungere risultati record nei 12M malgrado il contesto macro e le turbolenze dei mercati. Preservate qualità, solidità e iniziative di sviluppo

Crescita: risultati di esercizio record (12 mesi)

Robusta dinamica commerciale:

NNM quasi triplicate a €9mld, TFA +12%¹ a €80mld, Impieghi +7%¹ €52mld

Ricavi e GOP al massimo storico (+8%¹ a €2.851m e +14%¹ a €1,3mld)

Margine di interesse +5%¹ a ~€1.480m, Commissioni +14%¹ a ~€850m

Utile netto +12%¹ a €907m

Utile per azione +15% a €1.05 (EPS)

Qualità

Efficienza preservata (indice costi/ricavi al 46%) pur con continui investimenti in distribuzione, innovazione e talenti (costi +6%¹)

Costo del rischio stabile a 48bps, incidenza NPLs lordi su impieghi ridotta al 2,5% (dal 3,2%), copertura salita al 71% (dal 65%), overlay intatti a ~€300m

ROTE salito al 10% (+1pp¹) con CET1 phase-in al 15,7% (14,5% FL)

Remunerazione degli Stakeholders

Dividendo per azione proposto: €0,75, +14%¹ pari ad un cash pay-out del 70% (payout complessivo ~100%)

Cancellazione di 16,5m di azioni derivanti dal buyback concluso a Giu.22

ESG: impegno e ambizioni ampliati con NZBA e TCFD²

Risultati del 4° trim solidi ed oltre le iniziali aspettative

Crediti erogati CF €2.0mld (+9% a/a), NNM €2.1mld, TFA stabili t/t (a €80mld), sostenuta attività di CIB (advisory e lending)

Ricavi oltre €700m (+2% t/t), con commissioni nette (€205m) e margine di interesse (€373m) stabilmente elevati

Utile netto a €191m, con CoR a 37bps, malgrado rettifiche su attività finanziarie legate alla volatilità dei mercati

¹ Variazione a/a: 12M a Giu.22 vs 12M a Giu.21

² NZBA/TCFD: raccomandazioni della Net Zero Banking Alliance e della Task Force on Climate-related Financial Disclosures



I dodici mesi vedono proseguire il percorso di crescita, confermando anche nel quarto trimestre importanti livelli di operatività e redditività, malgrado l'accentuarsi dell'instabilità sui mercati. **Questo è reso possibile dall'efficienza del modello di business, dal posizionamento distintivo e dalla diversificazione delle attività.** Tali peculiarità hanno permesso al **Gruppo Mediobanca di sovraperformare significativamente il comparto delle banche italiane ed europee**, nonostante le difficoltà legate prima alla pandemia e, oggi, al conflitto Russia/Ucraina.

Negli ultimi 6 anni per Mediobanca il tasso di crescita ("CAGR 2016-22") è stato del 6% per i ricavi (zero per la media delle banche italiane ed europee), **dell'8% per l'utile lordo** (2% per le banche italiane ed europee) **del 7% per gli attivi creditizi** (vs 2% delle banche italiane/europee) ed il **ROTE è oggi pari al 10%** (vs 7%/8% medio rispettivamente delle banche italiane/europee). **La maggiore crescita, coniugata alla qualità degli attivi ed alla forte patrimonializzazione, si è tradotta in una maggiore remunerazione per gli azionisti: il total shareholders return cumulato degli ultimi sei anni è stato per Mediobanca pari al 98%**, contro il 25% delle banche italiane ed il 19% delle banche europee.

L'esercizio 21/22 si chiude con risultati record. In dettaglio:

- ◆ **Sostenuto andamento commerciale:** le **TFA superano €80mld** (stabili sui livelli di marzo, +12% a/a), trainate dalla raccolta netta (**NNM di €9,0mld nei 12M, +2,5x rispetto a giugno 21 e €2,1mld nel 4T22**), che riflette da un lato l'elevata produttività di tutta la rete e la potenziata offerta commerciale, dall'altro la validità del modello di Private Investment Bank fortemente integrato che nell'esercizio ha raccolto masse collegate ad eventi di liquidità per circa €2,8mld. Gli **impieghi a clientela salgono a €51,7mld** (+7% a/a e +1% t/t) grazie al positivo sviluppo di tutte le divisioni e alla confermata crescita del Consumer (€7,7mld di erogato, +19% a/a, di cui €2,0mld nel 4T22). **L'attività CIB, malgrado la volatilità dei mercati, vede uno sviluppo robusto dell'advisory sia domestico che internazionale e dell'operatività di Lending, senza esposizione verso controparti russe/ucraine. In lieve rallentamento nel trimestre le attività di Capital Markets per l'instabilità dei mercati.**
- ◆ **Record di ricavi** (€2.851m, +8% a/a), **con margine di interesse in crescita del 5% e commissioni in aumento del 14%. L'ultimo trimestre si conferma elevato ed in crescita rispetto al 3T22** (a €704m, +2% t/t):
 - ◆ **Margine di interesse a €1.479m (+5% a/a)** per la ripresa del Consumer (+6% a/a, €934m) a seguito del miglioramento dei volumi, in quantità e mix, e gestione del costo della raccolta del Gruppo; stabile t/t il quarto trimestre (a €373m) con la crescita dei volumi nel Consumer temporaneamente fronteggiata dalla maggiore vischiosità dei tassi attivi rispetto a quelli passivi nel contesto di repentina crescita dei tassi di mercato;
 - ◆ **Commissioni a €850m (+14% a/a)** per la sostenuta crescita del WM (+26% a/a, €422m, trainata dalle management fees in crescita del 28% a/a) e per l'elevato contributo del CIB (+9% a/a, €346m) trainato da advisory e lending; il quarto trimestre, con €205m, conferma l'elevato livello di €200m di commissioni trimestrali conseguito negli ultimi trimestri, e non include elementi non ricorrenti (performance fees e upfront fees dell'iniziativa di Private Markets Mediobanca Blackrock contabilizzati nei primi 6 mesi);



- ◆ **Ricavi da trading a €162m** (-18% a/a) per la volatilità dei mercati nell'ultimo trimestre e minori utili da realizza sul banking book.
- ◆ **Cost/income al 46%**, comprensivo dei continui investimenti in distribuzione, innovazione e talenti.
- ◆ **Eccellente qualità degli attivi** sia nel CIB, con riprese di valore legate a rimborsi, sia nel Consumer, che continua ad evidenziare tassi di default ai minimi storici ed ampie coperture. **Il costo del rischio si attesta a 48bps (37bps nell'ultimo trimestre). Gli overlays si attestano a €294m. In ulteriore calo nel quarto trimestre le attività deteriorate** (2,5% lordo e 0,7% netto degli impieghi) **e i crediti classificati "Stage 2"** (6,4% lordo e 5,9% netto). **Indici di copertura in aumento** (al 71% per le deteriorate e all'1,3% per i crediti performing; quest'ultimo indicatore ulteriormente salito al 3,75% nel Consumer).
- ◆ **Utile netto a €907m** (+12% a/a) e **ROTE adj. al 10%** (9% a giugno 21). Il risultato netto dell'ultimo trimestre di €191m (stabile t/t) sconta la stagionalità dei costi e valorizzazioni negative del seed capital in portafoglio sulla scia dell'andamento dei mercati (-€31m) mentre sono assenti gli accantonamenti a fondi sistemici (-€51m nel 3T22).
- ◆ **Crescita dei valori per azione** per maggiori utili e per la cancellazione di 22,6 milioni di azioni proprie avvenuta a dicembre 2021: **12M EPS a €1,05 (+15% a/a)**, **TBVPS a €10,6** (-3% a/a, per il calo delle riserve di valutazione). **E' stato concluso nel mese di giugno il piano di buy back sul 3% del capitale avviato lo scorso dicembre, rispetto al quale entro fine settembre saranno cancellate 16,5m di azioni** (al netto di quelle a copertura dei piani di performance shares).
- ◆ **La base patrimoniale si conferma elevata: indice CET1 phase-in al 15,7%** (+40bps nel trimestre per lo stacco del dividendo AG, -60bps nei 12 mesi prevalentemente per l'effetto del piano di buyback), **con impatto di circa -10bps della volatilità dei mercati su tutto l'esercizio. L'indice include un cash dividend pay-out pari al 70% dell'utile netto riportato. Il CET1 fully loaded si attesta al 14,5%³** (14,0% a marzo 22 e 15,1% a giugno 21).

Tutte le divisioni, grazie al solido posizionamento di mercato, vedono un significativo progresso pur nell'attuale contesto di incertezza macro:

- ◆ **WM: crescita, specializzazione, affermazione del modello integrato di Private Investment Bank**

Nei dodici mesi: in crescita redditività (ROAC⁴ al 28%, +7pp a/a), utile netto (+34% a €134m) e ricavi (+16% a €727m), in riduzione il Cost/Income (-4pp al 71%). Le masse superano €80mld (+12% a/a), stabili nell'ultimo trimestre malgrado l'effetto mercato. La raccolta più che raddoppia a €9mld, con un solido contributo del 4T22 pari a €2,1mld, per due terzi rappresentato da attivi qualificati (AUM/AUA). Il segmento Premier beneficia dell'elevata capacità di raccolta, di livelli di produttività ai migliori livelli di mercato, del costante sviluppo della distribuzione (+20 professionisti nel trimestre, +77 nell'ultimo anno, per un totale di 1.160). Il Private Banking e l'Asset

³ Il coefficiente fully loaded 14,5% è calcolato senza Danish Compromise, ovvero con la deduzione integrale di Assicurazioni Generali (~110bps) e con l'applicazione integrale dell'effetto FTA IFRS9 (~10bps).

⁴ ROAC: calcolato come utile rettificato/capitale allocato medio; capitale allocato = 9% RWA (per la divisione INS-PI: 9% RWA + capitale dedotto dal CET1).



Management hanno sviluppato un'offerta più sinergica in ottica di Gruppo e di nicchia nel segmento illiquido. Per tutti i comparti prosegue il **continuo potenziamento dell'offerta prodotti e l'upgrade digitale** (in particolare nuova APP Investimenti CheBanca!). Nel mese di maggio **Marco Carreri è stato nominato Presidente di CheBanca!**

◆ **CF: risultati record, solida crescita, bassa correlazione con il PIL**

Nei dodici mesi: in crescita redditività (ROAC⁴ al 33%, +6pp a/a) e utile netto (+32%) che si attesta ai livelli record di €370m; Cost/Income al 30%. Ripresa degli erogati (€7,7mld nei dodici mesi, €2,0mld nel trimestre) e miglioramento del mix (~47% prestiti personali) trainati dal **rafforzamento della distribuzione diretta (+24 filiali/agenzie nei 12M di cui 7 nell'ultimo trimestre, rete complessiva incluso Compass Quinto a circa 300 punti vendita) **e digitale (prestiti personali "digitali" al 27% del totale diretto, avvio con circa €70m erogati tramite dilazioni di pagamento Buy Now Pay Later "Pagolight")**. **Qualità degli attivi eccellente** (costo del rischio a 142bps nei 12M, 138bps nel trimestre): indicatori di rischiosità ai minimi, moratorie estinte, attività deteriorate scese all'1,3% degli impieghi netti, copertura salita al 79% per le deteriorate e al 3,75% per i crediti performing.**

◆ **CIB: rafforzamento del posizionamento di mercato, record di ricavi ben diversificati, qualità migliore di sempre degli attivi**

Nei dodici mesi: ROAC⁴ 14%, utile netto a €225m (-21% a/a), ricavi a €708m, in ulteriore crescita rispetto all'elevato risultato dello scorso anno (€698m), **con un sostenuto e diversificato apporto commissionale (€346m, +9% a/a), confermato anche nell'ultimo trimestre (€80m) malgrado l'instabilità dei mercati, sia a livello domestico che internazionale**. Il calo dell'utile a/a è principalmente dovuto agli elementi non ricorrenti ed in particolare a minori riprese di valore su crediti che lo scorso anno beneficiavano della ripresa su Burgo e ad una gestione proattiva di taluni portafogli di NPL di MBCredit Solutions (€30m di rettifiche prudenziali in ottica di riduzione contabilizzate nel 2T22 e 4T22). **Confermata l'efficienza (Cost/Income al 47%) e l'elevata qualità del portafoglio creditizio, senza esposizioni significative verso la Russia/Ucraina**. **L'upgrade dell'offerta digitale** vede il lancio dell'innovativa agoraPlatform per l'automazione del processo dei certificati di investimento, progetto premiato agli MF Banking Awards. Negli ultimi due mesi **Giuseppe Baldelli è stato nominato Co-Head del CIB e António Horta-Osório Senior Advisor**, entrambi con importanti precedenti competenze internazionali.

◆ **INSURANCE-PI : contributo elevato e crescente, profilo anticiclico**

Nei dodici mesi: ROAC⁴ 16%, utile netto a €320m (+4% a/a), senza significative componenti non ricorrenti, che avevano penalizzato lo scorso anno. L'esposizione verso il comparto assicurativo contribuisce significativamente alla **diversificazione, stabilità e decorrelazione** dei ricavi del Gruppo MB rispetto al contesto macro.

◆ **HF: conferma la buona capacità di approvvigionamento a costi competitivi, che consente di incrementare la dotazione di raccolta a €61mld (+9% a/a) e aumentare la liquidità ad oltre €7,5mld**, opportuna per fronteggiare l'attuale incertezza. **Si confermano la tendenza positiva dei depositi (+14% a €29mld, pari al 47% della raccolta complessiva) e l'attenta gestione del costo del funding (in calo da 65bps a**



54bps), attraverso emissioni diversificate e a costi competitivi (circa €4mld di emissioni a medio termine collocate dall'inizio della guerra, tra cui €0,5mld ABS sui prestiti Compass in aprile e €0,5mld di covered bond a giugno) . NSFR a 116% e LCR a 159%.

Profilo ed impegno ESG del Gruppo MB in costante progresso. Il Gruppo, dopo aver aderito al **PRB (Principle for Responsible Banking)**, alla **Net-Zero Banking Alliance (NZBA)**, nell'ultimo semestre ha sottoscritto anche le raccomandazioni della **Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)** per una maggiore trasparenza nella divulgazione delle informazioni relative al proprio impatto ambientale. Sono stati approvati diversi progetti in ambito "Social", tra cui l'avvio di un programma di raccolta fondi per l'emergenza umanitaria in Ucraina e il lancio del **progetto toDEI** finalizzato a promuovere un approccio organizzativo basato sulla comprensione, il rispetto e la valorizzazione delle differenze, a partire da quelle di genere. In ambito "Governance", **In adesione alla best practice internazionale, il Consiglio di Amministrazione ha nominato Angela Gamba** (Consigliere Indipendente tratta dalla lista di minoranza Assogestioni) **Lead Independent Director.**

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

Risultati consolidati

Nel nuovo contesto di incertezza macro-economica ed elevata volatilità dei mercati finanziari, **il Gruppo Mediobanca mantiene una traiettoria di crescita importante, confermando ampiamente nel secondo semestre gli elevati livelli di attività commerciale e di redditività riportati nei primi sei mesi.**

L'utile netto sale a 907 milioni (+12,3% a/a) cui corrisponde un **ROTE del 10%** e un **EPS pari a €1,05** (+15% a/a) sulla scorta di **ricavi in crescita a nuovi massimi storici** (+8% da 2.628,4 milioni a 2.850,8 milioni), **qualità del credito ai migliori livelli di sempre** (gross NPL ratio al 2,5%, overlays intatti a circa 300 milioni) e **ratios patrimoniali elevati** (CET1 al 15,7%; Fully Loaded al 14,5%³).

La performance commerciale è stata robusta per tutti i 12 mesi: l'erogato Consumer salda a 7,7 miliardi con una accelerazione nel secondo semestre (da 3,7 a 3,9 miliardi, di cui 2 miliardi negli ultimi 3 mesi); l'attività Large Corporate (8,1 miliardi di erogato) pur parzialmente rallentando negli ultimi 6 mesi (da 4,8 a 3,3 miliardi) ha incrementato il flusso commissionale (da 29 a 33 milioni) per il closing di talune operazioni di acquisition finance; la raccolta di nuove masse del Wealth Management (Net New Money) ha raggiunto il record di 9 miliardi (4,6 miliardi nell'esercizio precedente) di cui oltre 2/3 di masse qualificate, anche nel secondo semestre riuscendo così ad assorbire gran parte del negativo effetto mercato (-3,8 miliardi nel secondo semestre, di cui 2,2 nell'ultimo trimestre) con un impatto marginale sulle commissioni di gestione.



Il favorevole andamento dell'attività commerciale si è riflesso in un **significativo aumento dei ricavi (+8,5%, da 2.628,4 a 2.850,8 milioni)** con una limitata flessione nel secondo semestre (1.391,4 milioni contro 1.459,4 milioni) per effetto principalmente dal trading proprietario. Nel dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse salda a 1.479,2 milioni, in crescita del 4,5% rispetto allo scorso anno** (1.415 milioni) e mantiene un andamento costante negli ultimi tre trimestri (rispettivamente 375,1, 372,5 e 373,2 milioni). Il Consumer si conferma il primo contributore nel motore della crescita (+6,3%, da 878,8 a 934,3 milioni) con impieghi tornati ai livelli pre-covid, cui si è aggiunto, rispetto allo scorso anno, il beneficio della revisione della sentenza Lexitor (circa 17 milioni); il Wealth Management migliora (+4,8%, da 281,1 a 294,6 milioni) per i minori costi dei depositi e i maggiori volumi di finanziamenti; il contributo del Corporate & Investment Banking flette del 2% (da 286,9 a 281,1 milioni) per il venir meno di componenti non ricorrenti che avevano contraddistinto lo scorso esercizio, l'ulteriore contrazione degli spread di impiego e per il deleverage dell'attività di acquisto NPL, a seguito della decisione di estendere le regole del Calendar Provisioning anche a questa asset class. Le Holding Functions saldano a -50,6 milioni, in calo rispetto allo scorso esercizio (-47,4 milioni) per l'elevata liquidità e la rimodulazione del rendimento T-LTRO;
- ◆ **le commissioni nette salgono del 14,2%, da 744,7 a 850,5 milioni**, con un apprezzabile contributo anche nel secondo semestre (407,3 milioni, di cui 205,4 nell'ultimo trimestre); le ottime performances di Wealth Management (+25,5%, da 335,9 a 421,6 milioni, 49,6% del totale Gruppo) e Corporate and Investment Banking (+8,8%, da 318,1 a 346,1 milioni, 40,7%) riflettono, nel Wealth Management, una maggior componente di management fees (+28%, da 252 a 322 milioni) e upfront da collocamenti (+44%, da 40 a 57 milioni) in gran parte collegate alle numerose iniziative di private markets (in particolare BlackRock) e, nel Corporate and Investment Banking, l'incremento di Advisory (da 127,5 a 158,9 milioni di cui 64 ex Messier et Associés e 25 Mid Corporate) e Lending (da 50,5 a 61,2 milioni);
- ◆ **i proventi da tesoreria saldano a 161,8 milioni**, di cui poco più della metà (83,2 milioni) rivenienti dall'attività con la clientela, 43,8 dal portafoglio proprietario e 20,1 dal Principal Investing. Il calo rispetto allo scorso anno (-17,9%, da 197 a 161,8 milioni) sconta il peggioramento dei proventi del portafoglio proprietario (43,8 milioni contro 94,9 milioni) per l'instabilità dei mercati e i minori realizzi sui titoli del banking book (da 47,9 a 23,2 milioni). Per contro, la volatilità sui mercati favorisce la Market Division (in crescita da 60,7 a 83,2 milioni) in particolare per l'andamento del comparto equity nel primo semestre;
- ◆ **il risultato dell'attività assicurativa ex Assicurazioni Generali è in crescita del 30,4% a 356,6 milioni** per la buona performance della compagnia.

I costi di struttura a 1.312,1 milioni crescono del 6% rispetto allo scorso anno (1.238,1 milioni) sulla scorta dello sviluppo delle strutture commerciali e del crescente impatto di tecnologia e operations; l'accelerazione nel secondo semestre (da 633,4 a 678,7 milioni) riflette la consueta stagionalità progettuale, particolarmente rilevante anche in questo esercizio (da 43 a 53 milioni). La crescita del costo del lavoro (+5,7%, da 635,3 a 671,5 milioni) deriva per oltre i 2/3 dal Wealth Management che sconta il consolidamento di Bybrook (+5 milioni); il CIB cresce del 4,5% anche per l'attività di retention nell'Investment banking accompagnata da una componente variabile legata alla performance; più contenuta la dinamica di Consumer (+1,6%) e Holding Functions (+1,6%). Le spese amministrative (+6,3%, da 602,8 a 640,6 milioni) riguardano per circa il 40% il Wealth Management (+8,9%, 230,5 a 251 milioni) e per un quarto il Corporate and Investment Banking (+13,5%, da 141,3 a 160,4 milioni) che prosegue la progettualità di business e regolamentari; sostanzialmente stabile il Consumer (-0,5%) che assorbe i maggiori investimenti nelle nuove iniziative commerciali (Buy Now Pay Later) con minori spese di recupero.

Le rettifiche su crediti flettono del 2,5%, (da 248,8 a 242,6 milioni), **mantenendo un costo del rischio ai minimi storici, a 48bps** (inferiore ai 52bps di giugno 2019) pur scontando one-off per 40 milioni



sul portafoglio NPL di MBCS e Leasing e preservando gran parte dello stock di overlay (293,7 milioni) alla luce dell'incerto quadro macro-economico. La divisione Corporate and Investment Banking mostra rettifiche nette per 21,8 milioni (40,1 milioni di riprese lo scorso anno) saldo tra riprese di valore Wholesale (in fisiologico calo, da 78,2 a 49,2 milioni) e l'incremento delle rettifiche Specialty Finance (da 38,1 a 71 milioni, per i citati accantonamenti straordinari). Per contro, calano il Consumer (da 257,6 a 190,1 milioni; COR da 198 a 142bps) e il Wealth Management (da 18,6 a 14 milioni, COR da 13 a 9bps) che beneficiano di indicatori di rischio e performance di recupero positive anche nel mutato scenario macro con overlay rispettivamente a 215,4 milioni e 14,6 milioni.

L'utile netto dei 12 mesi (907 milioni) sconta infine:

- ◆ **rettifiche nette su altre attività finanziarie a 37,4 milioni** (riprese di 48,4 milioni a giugno 2021) per il calo dei mercati del secondo semestre, in particolare sui fondi di seed capital valorizzati al fair value;
- ◆ **altri utili e perdite per 90,1 milioni**; includono principalmente i contributi ai fondi di risoluzione (Single Resolution Fund e Deposit Guarantee Schemes) per 76,6 milioni e gli accantonamenti effettuati in semestrale (per 12,3 milioni) su taluni contratti derivati usciti dall'operatività di trading in vista della loro progressiva scadenza;
- ◆ **le imposte sul reddito calano** da 292,3 a 250,3 milioni per un beneficio di 37 milioni (contabilizzato nel primo semestre) ascrivibile principalmente all'allineamento tra valore fiscale e contabile sugli avviamenti iscritti a bilancio da Compass Banca (+48,6 milioni).

* * *

Il totale attivo aumenta nell'esercizio da 82,6 a 90,6 miliardi e mostra il seguente andamento:

- ◆ **gli impieghi verso la clientela crescono del 6,8% (da 48,4 a 51,7 miliardi)** per gli apporti positivi di tutti i segmenti: Consumer (da 12,9 a 13,8 miliardi, ai massimi storici); Corporate and Investment Banking (da 19,3 a 21,1 miliardi, di cui 18 ex Large Corporate); Wealth Management (da 14,4 a 15,3 miliardi, di cui 11,4 di mutui ipotecari retail);
- ◆ **il portafoglio del Gruppo non presenta esposizioni materiali verso Federazione Russa, Ucraina e Bielorussia** e le poche esposizioni indirette riguardano prevalentemente controparti con un buon merito di credito. Parallelamente è stato svolto, per quanto possibile in base a quelle che sono le aspettative del mercato e dei clienti stessi, un attento monitoraggio sugli effetti dell'inflazione sulle controparti corporate, evidenziando come i settori potenzialmente maggiormente impattati da aumenti generalizzati dei prezzi (quali alimentari, automotive e manifatturiero) rappresentano attualmente solo una moderata percentuale del portafoglio complessivo e anche in questo caso relativo a controparti per la maggior parte con un buon rating;
- ◆ **le attività deteriorate lorde⁵ flettono da 1.597,1 a 1.327,3 milioni** (-269,8 milioni) con un'incidenza sul totale degli impieghi al **2,5%**, che si conferma ai minimi storici e ampiamente inferiore al pre-Covid. Il calo è principalmente riferibile al *Corporate and Investment Banking* per l'uscita di posizioni UTP e il *Consumer* che nell'anno mostra tassi di *default* estremamente contenuti (di circa il 30% inferiori al pre-Covid) malgrado regole di classificazione di *forbearance* e UTP più stringenti. È proseguita la prudente politica di accantonamento (*coverage ratio* dal 64,9% al 71%) che si riflette nella forte discesa delle attività deteriorate nette da 560,2 a 384,4 milioni, con un rapporto sugli impieghi ben al di sotto dell'1% (da 1,2% a 0,7%). Del tutto fisiologico il dato delle sofferenze (53,5 milioni le nette, 0,1% degli impieghi ed

⁵ Il Gross NPL ratio Finrep (calcolato senza gli NPL acquistati) si attesta al 2,0% (2,8% a giugno 2021)



una copertura dell'87,2%). Alla voce non concorrono gli impieghi NPL acquisiti dal Gruppo e gestiti da MBCredit Solutions che tuttavia flettono da 383,7 a 350,6 milioni;

- ◆ **le posizioni a Stage2 sono in diminuzione** a 3.029,8 milioni e rappresentano il 5,9% degli impieghi netti; il calo rispetto allo scorso anno (3.396,1 milioni) riguarda principalmente il Leasing (da 337,7 a 123,7 milioni, 7,9% dello stock) per il buon esito delle moratorie; scende anche il CIB (-2,8%, da 631 a 591,2 milioni) ed il Wealth Management (-5,5%, da 960,1 a 838,2 milioni) mentre sale lievemente il Consumer (da 1.467,3 a 1.476,7 milioni, con tuttavia un'incidenza in discesa dall'11,2% al 10,6%). Al 30 giugno 2022 le moratorie sono sostanzialmente azzerate, restano in essere 22,4 milioni, di cui 19,6 di mutui ipotecari e 2,7 di posizioni Leasing; completamente estinte quelle del Consumer;
- ◆ **Il tasso di copertura del totale degli impieghi in bonis** del Gruppo è pari all'1,33% (1,36% al 30 giugno scorso); nel Consumer il coverage cresce dal 3,62% al 3,75%, attestandosi ai massimi livelli (3,17% al 30 giugno 2020 e 3,02% a 30 giugno 2019);
- ◆ **i titoli del banking book passano da 7,2 a 8,6 miliardi**; l'incremento è equamente ripartito tra componente governativa (circa 780 milioni di cui 420 milioni in titoli di stato italiani) e securitization (675 milioni) garantite dallo stato italiano (GACS);
- ◆ **gli impieghi netti di tesoreria si incrementano da 6,4 a 7,2 miliardi** per le iniziative di pre-funding avviate dopo lo scoppio della guerra **e includono oltre 7 miliardi di depositi presso BCE**;
- ◆ **la raccolta cresce (da 56,2 a 61,2 miliardi) in tutte le sue forme**: i depositi Wealth Management (da 25,2 a 28,2 miliardi) rappresenta il 47% del totale, per il maggior apporto Private (+3 miliardi nell'esercizio); il T-LTRO, dopo il tiraggio del settembre scorso, aumenta da 7,4 a 8,4 miliardi; la cartolare salda a 18,5 miliardi, con 3 miliardi di nuove emissioni, confermando, anche nel difficile contesto di mercato dell'ultimo semestre, la capacità di raccogliere a costi vantaggiosi. Le principali emissioni dell'ultimo semestre hanno riguardato un ABS Quarzo (cartolarizzazione di crediti Compass Banca) per 528 milioni (durata media 2,5 anni e tasso Eur3m+70bps) e un covered bond di 500 milioni (durata 5 anni al tasso fisso dello 2,375%).

Nei dodici mesi la **NNM è stata di 9 miliardi** con un apporto bilanciato nei due semestri (4,4 e 4,7 miliardi, di cui 2,1 negli ultimi tre mesi); rilevante l'apporto di masse qualificate (5,5 miliardi, di cui Private 3,1, Premier 2,2 e Asset Management 0,2) cui si aggiungono 3,5 miliardi di depositi, prevalentemente rivenienti dal Private domestico (2,3 miliardi), che ha beneficiato di importanti eventi di liquidità collegati ad operazioni di Investment Banking. Il flusso di NNM, unitamente al consolidamento Bybrook (2,2 miliardi), ha incrementato le TFA a 80,2 miliardi (71,5 miliardi a giugno 2021) assorbendo l'effetto mercato (-2,3 miliardi). Le masse amministrate/gestite (AUM/AUA) saldano a 51,5 miliardi in crescita dell'11,3% rispetto allo scorso anno (46,3 miliardi); il Premier salda a 16,5 miliardi (+5,4%); il Private a 23 miliardi (+6,4%) e l'Asset Management a 12 miliardi (+30% inclusa Bybrook). I depositi passano da 25,2 a 28,8 miliardi con il Private banking che aumenta del 36,4% a 11,3 miliardi.

I ratios patrimoniali si confermano su livelli elevati, malgrado la minore riserva FVOCI (-10bps circa). Il CET1 ratio phase-in si attesta al 15,7%; post dividendo proposto (pay-out al 70%) e piano di buy back conclusosi nel giugno scorso con l'acquisto di 25,9 milioni di azioni per un costo di 241,4 milioni (con un impatto sui ratios di circa 60bps). L'autofinanziamento dell'esercizio (~60bps) finanzia la crescita organica (circa -60bps, per l'incremento degli RWA da 47,2 a 50,4 miliardi). L'acquisizione Bybrook conclusasi nell'esercizio ha comportato un impatto di 13bps.

Il ratio fully loaded senza Danish Compromise, ossia con la deduzione integrale di Assicurazioni Generali (-108bps) e l'applicazione integrale dell'effetto FTA IFRS9 (-10bps), **è pari a 14,5%** (15,08% al 30 giugno 2021). **Il Total Capital ratio nell'esercizio si riduce dal 18,91% al 17,62%** (16,69% fully loaded) per l'ammortamento delle passività subordinate.



Proposta di dividendo e BuyBack

Il Consiglio ha deliberato di proporre all'Assemblea degli Azionisti del 28 ottobre prossimo l'assegnazione di un dividendo lordo unitario di €0,75. L'importo verrà messo in pagamento dal 23 novembre prossimo con "record date" 22 novembre e data stacco 21 novembre.

Il dividendo unitario proposto di €0,75 è in crescita del 14% rispetto al dividendo unitario distribuito lo scorso esercizio e conferma il pay-out ratio del 70%.

Relativamente ai Piani di Buyback si segnala:

- ◆ **in data 1 dicembre 2021 sono state annullate n. 22.581.461 azioni proprie** in portafoglio (senza riduzione del capitale sociale) derivanti dal Programma di riacquisto di azioni proprie approvato nell'Assemblea del 2018;
- ◆ **il 14 giugno 2022 si è concluso il programma di acquisto di azioni proprie, autorizzato dall'Assemblea Ordinaria degli azionisti del 28 ottobre 2021** e dalla Banca Centrale Europea l'11 novembre 2021. **Mediobanca ha acquistato un totale di n. 25.871.097 azioni, pari al 2,99%** del capitale sociale per un controvalore complessivo pari a **€241,4 milioni**;
- ◆ **entro settembre 2022 verranno annullate n. 16.500.000 azioni proprie in portafoglio** (senza riduzione del capitale sociale) derivanti dal Programma di riacquisto di azioni proprie approvato nell'Assemblea del 2021.

Il capitale sociale è quindi oggi composto da 864.698.552 azioni, entro fine settembre da 848.198.552 azioni.

Risultati divisionali

1. Wealth Management⁶: risultati caratterizzati da elevati tassi di crescita e qualità dei ricavi. TFA oltre €80mld (+12% a/a, stabili t/t), sostenute da una brillante attività commerciale (NNM pari a €9mld nei 12 mesi, 2,1mld nel trimestre). Utile netto +34% a €134m, ROAC⁷ al 28% (+7pp). Marco Carreri nominato Presidente di CheBanca!

L'utile netto d'esercizio salda a 134,2 milioni (+33,9%) dopo ricavi per 726,5 milioni (+15,8%) con ottimi risultati commerciali (**Net New Money dell'esercizio sono state pari a 9 miliardi di cui 2,1 nell'ultimo trimestre**) e forte contributo delle commissioni (+25,5%) che ora rappresentano il 58% dei ricavi della divisione ed il 47% delle commissioni di Gruppo; il ROAC sale dal 21% al 28% con un Cost/Income in calo al 71,1% (75,2%).

⁶ Include il segmento Premier (CheBanca!), il Private Banking (MBPB, CMB), l'Asset Management (MB SGR e MB Management Company, Cairn Capital, RAM AI), nonché le attività di Spafid

⁷ ROAC rettificato per svalutazioni/impairment di partecipazioni e titoli, e altre poste positive/negative non ricorrenti



La piattaforma Wealth Management prosegue nel percorso di crescita, facendo leva su:

- ◆ **rete distributiva in crescita, posizionata nel contesto domestico come “Private Investment Bank” per clientela HNWI e Corporate:** 1,160 risorse, in crescita costante (77 unità in più nei 12M, di cui 20 nel 4° trimestre); i gestori e promotori CheBanca! salgono a 1.023 (equamente distribuiti tra 507 gestori Premier e 516 consulenti finanziari con continuo riposizionamento verso i segmenti più alti della clientela; i banker del comparto Private (137) si caratterizzano sempre più per le competenze in Investment Banking/Private Markets, in sinergia con la divisione CIB;
- ◆ **potenziamento digitale:** rilascio della nuova app CheBanca! con funzionalità di trading, miglioramento degli strumenti di onboarding e advisory nel Private Banking;
- ◆ **offerta qualificata:** iniziative di Private Markets in MBPB e CMB, rilancio dell'offerta di Cairn e RAM, avvio di nuove strategie liquide/fondi in MB SGR per tutte le reti del Gruppo.

Nel mese di maggio **Il CDA di CheBanca! ha nominato Marco Carreri nuovo Presidente;** con oltre trentacinque anni di esperienza nell'industria dei mercati finanziari, di cui venti in posizioni apicali di primarie società operanti nella gestione del risparmio

Riguardo l'offerta, in Mediobanca Private Banking sono state lanciate nuove linee di Gestione Patrimoniale tematiche coerenti con la particolare congiuntura (Tactical Equity Europe, Inflation), mentre in ambito Private Markets, si sono conclusi il collocamento del primo fondo con focus specifico su Venture Capital in partnership con Russell Investments (commitment totale pari a 120 milioni di dollari) e un'iniziativa in esclusiva con Goldman Sachs (commitment totale pari a 20 milioni). Gli investimenti in Real Assets contemplano l'acquisizione di un palazzo di prestigio a Milano per un valore complessivo di ca. 240 milioni. Il programma Mediobanca BlackRock Co-Investment ha chiuso l'esercizio con il completamento delle prime due iniziative di investimento per un totale di 180 milioni complessivamente (terza iniziativa in corso), mentre nell'ambito degli investimenti in Club Deal con target PMI italiane ad alto potenziale si è dato corso ad ulteriori 120 milioni di investimenti.

Il modello Private Investment Bank ha contribuito con circa 2,8 miliardi al NNM complessivo, per 1,6 miliardi relativi ad eventi di liquidità su operazioni svolte in collaborazione tra MBPB con il CIB e 1,2 miliardi di money motion events intercettati sul mercato. Di questi circa 500 milioni sono stati convertiti in AUM/AUA

CMB Monaco ha affiancato all'offerta tradizionale sui mercati liquidi anche quella sui private markets al fine di rendere disponibile alla propria clientela soluzioni che offrano maggiori rendimenti; in tale contesto ha avviato una collaborazione con una società di investimento europea e un crescente coordinamento con la MBPB.

Mediobanca SGR ha lanciato nuovi fondi: Mediobanca Global Thematic Multimanager 100 ESG (ex art 8 SFDR) per 80 milioni, Mediobanca MFS-Prudent Capital con una raccolta a fine giugno di oltre 170 milioni e i Target Maturity Diversified Credit Portfolio 2027 e 2028 (per un totale sottoscritto rispettivamente pari a 80 e 85 milioni); infine, ha ricevuto una prima delega di gestione fondi da Compagnie Monégasque de Gestion.

Cairn Capital ha emesso due nuovi CLO (XV e XIV) cui si sono aggiunti gli inflows nel fondo European Loan. Il nuovo contesto di mercato ha favorito i fondi distressed Bybrook con nuove opportunità nell'ambito special situations e nuovo interesse da parte di investitori in Europa e Stati Uniti.

I fondi di RAM confermano le performance di qualità in un panorama difficile: i tre fondi long/short hanno mostrato una certa resilienza negli ultimi 6 mesi dopo un 2021 molto positivo, mentre i fondi Emerging Markets Equity e Multi-Asset sono stati premiati con 5 stelle da Morningstar e HFM Europe



ha premiato il fondo Emerging Markets Equity come "Machine Learning Fund dell'Anno" per il 2021.

Complessivamente la raccolta netta **(NNM) dei 12 mesi è stata pari a 9 miliardi**, quasi triplicata rispetto a Giugno 2021, suddivisa in **5,5 miliardi raccolta indiretta e 3,5 miliardi depositi**. La suddivisione tra i segmenti di clientela vede 6 miliardi di NNM nel Private, 2,8 miliardi nel Premier e 0,2 miliardi nell'Asset Management istituzionale (nuove emissioni dei CLO XIV e XV che più che compensano il rimborso del CLO V e l'ultima tranche di deflussi istituzionali previsti in MB SGR);

Le attività gestite per conto della clientela (Total Financial Assets - TFA) saldano a 80,2 miliardi, (+12%), beneficiando, oltre che della citata nuova raccolta, dell'acquisizione delle attività di Bybrook (2 miliardi) pressoché totalmente assorbita dall'effetto mercato (-2,3 miliardi) in gran parte generatosi nell'ultimo trimestre. Il segmento Premier contribuisce per 33,9 miliardi (+4,2% rispetto allo scorso anno, il Private per 34,3 (+14,8%) e 25,5 dall'Asset Management (+25,6%). Le masse qualificate passano da 46,3 a 51,5 miliardi (+11,3%). I prodotti della divisione Asset Management collocati all'interno del Gruppo salgono a 13,5 miliardi (11,3 miliardi lo scorso anno).

I ricavi della divisione sono in crescita del 15,8% (da 627,3 a 726,5 milioni), con una quota commissionale in aumento (+25,5% da 335,9 a 421,6 milioni) alla luce delle maggiori masse qualificate e del miglioramento della redditività (ROA da 87 a 93bps). In dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse aumenta del 4,8%** (da 281,1 a 294,6 milioni) con un contributo positivo dal Premier (+3,1%, da 229,3 a 236,4 milioni), sostenuto dai maggiori volumi di mutui e depositi e Private (+12,4%, da 51,8 a 58,2 milioni) più esposto all'aumento dei tassi; il costo del funding del Premier cala di circa 10bps;
- ◆ **le commissioni crescono del 25,5%** (da 335,9 a 421,6 milioni) con un contributo significativo di tutte le componenti: le management fees crescono del 27,6% (da 252,1 a 321,7 milioni), le upfront del 46,2% (da 41,8 a 61,1 milioni, per l'apporto dei collocamenti in particolare quelli di Private Markets, in primis BlackRock, contabilizzato nel primo semestre) e le performance fees contribuiscono per 9,8 milioni, interamente realizzate nei primi sei mesi dell'esercizio. Il segmento Premier cresce del 22,3% (da 126,6 a 154,8 milioni), il Private del 18,9% (da 141,6 a 168,4 milioni), mentre l'Asset Management passa da 59,5 a 89,5 milioni (+50,4%), grazie in particolare al contributo di Bybrook (20 milioni) e al buon andamento di Mediobanca Asset Management SGR, in crescita di circa 7 milioni rispetto allo scorso anno.

I costi di struttura aumentano da 471,5 a 516,7 milioni (+9,6%) sulla scorta del maggior costo lavoro (+10,2%, da 241 a 265,7 milioni) che riflette il rafforzamento della struttura commerciale (inclusa l'acquisizione Bybrook), nonché un fisiologico incremento della quota variabile per i buoni risultati conseguiti; le maggiori spese amministrative (+8,9%, da 230,5 a 251 milioni) riguardano principalmente l'intensa attività progettuale (progetto Advisory e nuova APP di CB!), il potenziamento dell'infrastruttura IT e i maggiori volumi di transazioni.

Le rettifiche su crediti si riducono da 18,6 a 14 milioni e riflettono il buon andamento dei mutui ipotecari alla luce dell'esito delle moratorie e del basso livello di defaults; prudenzialmente si è tuttavia deciso di incrementare gli overlays a 11,3 milioni.

Gli impieghi creditizi della divisione si attestano a 15,3 miliardi (14,4 miliardi lo scorso anno): i mutui residenziali salgono da 11,1 a 11,4 miliardi dopo un erogato di 2,2 miliardi (in linea con lo scorso anno, senza quindi essere intaccato dall'emergenza); la quota Private cresce da 3,3 a 3,9 miliardi con un apporto crescente di CMB Monaco (da 2,1 a 2,5 miliardi, +15,9%) e MBPB (da 1,1 a 1,4 miliardi, +9%).

Le attività deteriorate lorde passano da 226,2 a 222,2 milioni (pari all'1,4% degli impieghi) e riguardano prevalentemente i mutui ipotecari di CheBanca! (195,5 milioni, pari allo 1,7% dello



stock); su base netta rappresentano lo 0,9% (98,6 milioni, di cui 33,4 milioni di sofferenze) con un tasso di copertura in crescita dal 46,6% al 49,6% (66,5% sulle sofferenze). I mutui classificati a stage 2 flettono da 835,1 a 781,5 milioni (poco meno del 6,9% del totale). Le moratorie concesse sui mutui ipotecari sono pressoché azzerate a 19,6 milioni (210,6 milioni lo scorso anno).

2. Credito al Consumo: utile netto dei 12M a €370m (+33%) e ROAC⁸ al 33%. Il risultato rappresenta il miglior utile netto di Compass grazie alla crescita di impieghi e margine di interesse, sostenuti dall'intensa attività commerciale che ha generato l'erogato più alto di sempre. Qualità degli attivi creditizi ulteriormente rafforzata con un costo del rischio che si mantiene ai minimi storici. Lanciato il segmento di business BNPL con la soluzione proprietaria Pagolight (5 mila nuovi clienti al mese)

Compass chiude l'esercizio registrando l'utile netto più alto di sempre (370 milioni, +32%), che si riflette su una profittabilità best in class (ROAC@ 33%). La crescita dell'erogato (7,7 miliardi contro 6,5 miliardi dello scorso anno) e l'ottima qualità dell'attivo hanno permesso di raggiungere un margine operativo record (pari a 553 milioni, risultato più alto di sempre) superando ampiamente le metriche economiche e patrimoniali pre-pandemia. L'eccellente dinamica dei tassi di default e dei recuperi ha consentito una riduzione del costo del rischio a 142bps (198bps lo scorso anno) e, contestualmente, un aumento degli indici di copertura.

Il buon andamento dei prestiti personali è stato sostenuto dall'ampliamento della rete distributiva che nell'esercizio ha visto l'apertura di 15 nuove unità territoriali, portando a 246 il totale degli sportelli (di cui 65 agenzie caratterizzate da una minore incidenza sui costi).

Nel dettaglio, nei dodici mesi, Compass ha ulteriormente rafforzato la propria piattaforma distributiva multicanale rafforzando la presenza territoriale con 15 nuove aperture oltre per un totale di 246 unità, di cui 65 gestite da agenti, cui si aggiungono 57 punti vendita Compass Quinto (specializzati nella commercializzazione della cessione del quinto). Per estendere ulteriormente la copertura territoriale, nel luglio scorso, Compass Link ha avviato la propria attività come Agente in Attività Finanziaria focalizzato sull'offerta di prodotti fuori sede. Alla fine di giugno 2022 la società si avvale della collaborazione di 90 agenti. **Prioritario il continuo rafforzamento dei canali digitali** che hanno intermediato il **27% dei volumi dei prestiti personali del canale diretto** con più dell'80% delle richieste evase in un giorno.

Nell'esercizio è inoltre proseguita l'attività di innovazione digitale volta sia a potenziare i canali digitali esistenti (i prestiti personali intermediati via web consuntivano a circa 650 milioni) **sia a sviluppare il business della Dilazione di Pagamento** ("Buy Now Pay Later", "BNPL") attraverso la soluzione proprietaria Pagolight che, nell'esercizio, ha erogato quasi 70 milioni di finanziamenti, conseguendo circa 5 milioni di ricavi. L'offerta Compass sul prodotto BNPL si contraddistingue per una rateazione fino a 12 mesi, ampliamento della gamma prodotti con soluzioni a tasso cliente ed una sempre maggior aderenza alla normativa di riferimento in un contesto in forte evoluzione.

Compass sta inoltre finalizzando l'acquisizione di talune realtà distintive per competenze tecnologiche e accordi commerciali nel comparto "BNPL", che permetteranno di aumentare la base clienti e la diversificazione geografica e di migliorare ulteriormente gli standard tecnologici e commerciali:

- ◆ grazie alla combinazione delle competenze di risk management di Compass con l'agilità di innovazione tecnologica dei partner fintech selezionati, Compass punta ad accrescere il peso

⁸ ROAC rettificato per svalutazioni/impairment di partecipazioni e titoli, e altre poste positive/negative non ricorrenti



del BNPL come motore di acquisizione di nuovi clienti per finalità di cross-selling; per sua natura, il modello di business BNPL porta una efficace diversificazione dei profili dei nuovi clienti acquisiti.

Il mercato del credito al consumo evidenzia nei primi 6 mesi del 2022 un aumento del 16% trainato dai prestiti personali (+28%), dai prestiti finalizzati (+10%) e dalla CQS (+10%) mentre cala il prodotto auto (-10%). La quota di mercato di Compass si mantiene al 10% con i PP al 13%, finalizzato ed auto attorno al 20% e la CQS al 7%.

Nel corso dell'esercizio appena concluso Compass, grazie all'ampio franchise e alle consolidate capacità di valutazione e apprezzamento del rischio, **ha consuntivato un erogato pari a 7,7 miliardi (+18,5%)**. I prestiti personali trainano la crescita (+24%) con un crescente apporto del canale diretto (+33% da 1,8 a 2,4 miliardi) seguiti dal finalizzato (+18%) e dall'auto (+5%) che sconta un rallentamento dovuto alla crisi della supply chain (sia del nuovo che dell'usato). In forte ripresa la Cessione del Quinto dello Stipendio (+56%) grazie alla spinta commerciale attuata nell'ultimo anno ed il transato delle Carte di Credito (+9%).

I dodici mesi consuntivano un utile netto di 370,4 milioni (+33% rispetto allo scorso anno). **Il positivo andamento dell'attività commerciale ha permesso agli impieghi di raggiungere il livello più alto di sempre (13,8 miliardi** che si confronta con 12,9 miliardi lo scorso giugno) **garantendo la crescita del margine di interesse** (da 878,8 a 934,3 milioni). L'evoluzione virtuosa dei costi (Cost/Income da 31% a 30%), favorita dai minori costi di recupero che hanno più che compensato il limitato aumento dei costi operativi e degli investimenti, e la rischiosità stabilmente ai minimi storici, 138bps nel quarto trimestre che si traduce in un **costo del rischio nei dodici mesi pari a 142 bps (198bps lo scorso anno)**, hanno permesso il mantenimento di un **ROAC elevato (33%)**. Nel dettaglio:

- ◆ **i ricavi dei dodici mesi crescono da 1.001,8 a 1.058,2 milioni (+ 5,6%)** grazie al positivo andamento del margine di interesse, che passa da 878,8 a 934,3 milioni (+6,3%), ed alla tenuta delle commissioni (da 123 a 123,5 milioni) grazie alle minori retrocessioni a reti terze ed alle prime contribuzioni di Pagolight a fronte dell'attesa riduzione della componente da vendita di prodotti assicurativi;
- ◆ **i costi di struttura saldano a 314,8 milioni, stabili rispetto allo scorso anno** (314,2 milioni) grazie alla limitata crescita fisiologica del costo lavoro (+1,6% da 104,2 a 105,9 milioni anche in relazione all'allargamento della rete commerciale) ed ai costi amministrativi mantenuti sotto stretto controllo (-0,5% da 210 a 208,9 milioni) con i minori costi di recupero che più che compensano investimenti in tecnologia, nuovi prodotti (Pagolight) ed aumento dei volumi operativi;
- ◆ **le rettifiche su crediti si riducono del 26,2%, da 257,6 a 190,1 milioni, registrando sui dodici mesi uno dei livelli più bassi di sempre con un costo del rischio che si attesta a 142bps (198bps lo scorso anno)** grazie a un andamento trimestrale stabilmente inferiore ai 150bps per tre trimestri consecutivi. I livelli di copertura risultano crescenti (NPL da 75,8% all'78,8%; bonis da 3,62% a 3,75%) a fronte di overlays in leggera crescita (a 215,4 milioni).

Le attività deteriorate lorde sono in calo in valore assoluto (a 858 milioni da 971 milioni a giugno 21) **e relativo** (incidenza sugli impieghi da 6,9% a 5,7%) grazie ai bassi tassi di default, ai buoni flussi di recupero ed alle cessioni periodiche di stock avvenute nei mesi di novembre e maggio (per un totale di 134 milioni). **L'aumento delle coperture** (da 75,8% a 78,8%) **riduce ulteriormente l'esposizione netta** (da 235 a 182 milioni) con un'incidenza che scende dal 1,8% all'1,3% degli impieghi. Le sofferenze nette rimangono inferiori ai 10 milioni (rappresentando lo 0,1% degli impieghi) e mostrano un tasso di copertura stabile al 97,2%.



3. Corporate & Investment Banking: posizionamento rafforzato anche tramite senior hires, ricavi record ad oltre €700m, qualità dell'attivo migliore di sempre. Utile netto a €225m e ROAC⁹ al 14%. Buona la pipeline, in particolare in Advisory e Lending, che beneficerà anche delle recenti nomine: G. Baldelli affianca F. Bachiller come Co-Head del CIB e diventa Italy Country Head, António Horta-Osório nominato Senior Advisor.

L'esercizio evidenzia un'ottima performance commerciale: i ricavi superano i 700 milioni (+1,3% da 698,2 a 707,6 milioni) sostenuti dall'andamento delle commissioni (+8,8%, da 318,1 a 346,1 milioni) ai massimi storici anche per l'apprezzabile crescita dell'attività di *Corporate Finance* francese (+27%, da 50 a 63 milioni) e di quella con clientela *Mid Corporate* (+31%, da 19,3 a 25,3 milioni) e della robusta attività di *Acquisition Finance* (+22%, da 20m a 24m) e *Markets* (+33%, da 111 a 148 milioni). Per contro si registra un calo dei proventi di tesoreria (-13,7%, da 93,2 a 80,4 milioni) che, dopo un brillante primo semestre (63,3 milioni) hanno sofferto, nel secondo, il calo dei mercati soprattutto nel comparto del trading proprietario. Il *Cost/Income* salda al 47,1% assorbendo la crescita dei costi di struttura (+8,6%). Le rettifiche su crediti dell'esercizio (21,8 milioni) si riflettono nel risultato netto (225,2 milioni) in calo rispetto allo scorso anno (284,5 milioni a fronte di riprese su crediti per 40,1 milioni); l'attività *Wholesale* concorre per 222 milioni, il *Factoring* per 21,9 milioni mentre *MBCS* e l'attività *NPL* saldano con una perdita di 18,7 milioni, dopo accantonamenti straordinari per *deleverage* per 30 milioni. Il *ROAC adjusted* della divisione è pari a 12,5% (16% lo scorso anno) e salirebbe a 14% escludendo le rettifiche one-off dell'attività *NPL ex MBCS*.

La validità del modello di business di MB CIB è confermata anche nell'attuale scenario di incertezza macro economica, rischio geopolitico e volatilità dei mercati essendo caratterizzato da:

- ◆ **nessuna esposizione materiale diretta verso Russia/Ucraina**, anche considerando posizioni in derivati o di trading, esposizione indiretta trascurabile;
- ◆ **ampia diversificazione del portafoglio corporate:** assenza di esposizioni PMI, controparti di rating elevato, esposizione settoriale poco sensibile ai principali fattori di rischio macroeconomici (prezzi energia e delle materie prime, limitazioni negli approvvigionamenti);
- ◆ **ampia diversificazione dell'offerta Investment Banking**, tra prodotti e geografie, adattabile alle diverse fasi del ciclo economico incluse quelle deflative (debt restructuring, emissioni di debito e capitale, soluzioni di finanziamento).

Nel primo semestre del 2022, il mercato **M&A** mondiale¹⁰ ha avuto una flessione del 21% rispetto al primo semestre 2021. La contrazione più significativa è stata registrata nel mercato americano, dove il calo è stato del 26%, mentre l'Europa ha mostrato segni di tenuta (-8%), con Francia e Spagna in calo rispettivamente del 10% e 26%. Apparentemente l'Italia è in controtendenza (+106%), ma questo risultato non denota un incremento generalizzato dell'attività M&A italiana, infatti è stato causato da una singola transazione: l'offerta pubblica lanciata da Schema Alfa su Atlantia (controvalore pari a \$ 52 miliardi, prima operazione europea e quarta operazione mondiale del semestre).

Nel primo semestre 2022, oltre al calo dei volumi, si è inoltre vista una contrazione nei multipli di mercato con un *EV/Ebitda* mondiale che, dopo il picco decennale dello scorso trimestre, ha subito una flessione del 10%. Passando ai settori, mentre il mercato americano è stato dominato dall'*High Technology* (29% volumi), seguito da *Real Estate* (9%), *Energy* (9%) e *Healthcare* (6%), l'Europa si è caratterizzata per un sostanziale equilibrio tra *Industrial* (20%), *Real Estate* (12%), *High Technology* (11%) e *FIG* (11%).

⁹ ROAC rettificato per svalutazioni/impairment di partecipazioni e titoli, e altre poste positive/negative non ricorrenti

¹⁰ Fonte: Refinitiv – Global Mergers & Acquisitions – operazioni annunciate.



Nell'esercizio 2021/22, la **divisione Advisory di Mediobanca ha partecipato alle principali operazioni strategiche completate sul mercato italiano**. In generale si sono registrate performance superiori alle attese per tutte le *industry*. In particolare, si segnalano la fusione tra Nexi e SIA (due tra i principali operatori italiani nel mercato dei sistemi di pagamento), la cessione del 50% di Open Fiber ad un consorzio composto da CDP Equity e Macquarie, l'offerta volontaria di acquisto lanciata da Blackstone su Reale Compagnia Italiana, la cessione di alcuni asset del gruppo Essilorluxottica, la riorganizzazione della compagine azionaria di Novamont e l'acquisto di un rigassificatore da parte di Snam. Sono state inoltre completate diverse operazioni nel comparto *Mid / Sponsor Solutions*, tra queste ricordiamo la cessione di Zanzar a 21 Invest, la cessione di Viabizzuno a Clessidra, la cessione di Bios Line e Bernardinello a Palladio, la cessione di Arcaplanet a Cinven, l'investimento di HIG in alcune società del consorzio Acqua & Sapone e l'offerta pubblica di Gilde sulle azioni TAS.

Nel settore del **Debt Advisory**, Mediobanca ha completato operazioni in Francia, in Italia e, per la prima volta, in Spagna. In Francia si segnalano inoltre il ruolo di *financial advisor* negli accordi tra Veolia e Suez, il supporto al gruppo CMA CGM nell'acquisizione di Gefco e di alcuni asset appartenenti alla società americana Ingram, e l'*advisory* svolto nell'operazione che ha portato Totalenergie ad acquisire il 50% dell'operatore energetico americano Clearway. In Spagna Mediobanca ha assistito Atrys nell'acquisizione di una società nell'*healthcare*, Aegon nella cessione del 50% precedentemente detenuto in Liberbank Vida y Pensiones e l'assistenza ad HIG nell'acquisizione di EYSA, innovativa società spagnola attiva nel campo della mobilità sostenibile.

La *pipeline* futura si conferma sostenuta con diverse operazioni già annunciate, tra le più rilevanti si ricordano l'investimento di Texas Pacific Group in Doc Generici, la *partnership* commerciale tra Nexi e Alpha Bank (Grecia), l'acquisizione del gruppo francese La Medicale da parte di Assicurazioni Generali, l'acquisizione di Althea da parte di un consorzio costituito da F2i e DWS, oltre agli accordi strategici tra Nexi e Intesa Sanpaolo per la gestione del *business merchant acquiring*.

Con riferimento all'attività di **Equity Capital Markets**, in un contesto di mercato europeo sfavorevole (-77%)¹¹ l'Istituto ha agito quale *Joint Global Coordinator* e *Joint Bookrunner* ed *Euronext Growth Advisor* nella IPO di Technoprobe, la più grande IPO mai registrata sull'Euronext Growth Market. L'esplosione del conflitto russo-ucraino e la conseguente instabilità dei mercati, hanno portato ad un deciso rallentamento nei collocamenti azionari e obbligazionari. Diverse IPO precedentemente annunciate, in cui l'Istituto avrebbe agito in qualità di *Global Coordinator* o *Bookrunner*, sono state posticipate, con la sola eccezione di De Nora, collocata sul mercato a partire da fine giugno. Infine, in tutti i mercati in cui si opera (Italia, Francia, Iberia, UK), Mediobanca ha avuto un ruolo rilevante in numerose emissioni di *bond* (tra cui Enel, Snam, Société Generale, Terna, UGI International, Unicredit). Si segnalano anche **diverse operazioni realizzate in Italia e Iberia, nel comparto dei Green Social e Sustainability Bond**. L'Istituto ha inoltre perfezionato diverse operazioni nel comparto **Markets**; di particolare rilievo il ruolo svolto in diverse operazioni di *Strategic Equity* con un'intensa attività nel *business* dei *certificates*, anche grazie alla rete *retail & private*; nel *Fixed Income*, Mediobanca ha avuto un ruolo in alcune delle principali operazioni di *securitization* dell'anno.

I ricavi dell'esercizio (707,6 milioni) sono in crescita dell'1,3% rispetto allo scorso anno (698 milioni) e mostrano un contributo solido anche nel quarto trimestre (160 milioni); nel dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse si attesta a 281,1 milioni** in calo del 2% rispetto allo scorso anno (286,9 milioni) e riflette l'andamento del Lending (-6%, da 151 a 143 milioni) che, oltre all'assenza di alcune partite straordinarie, legate alla riclassifica di Burgo lo scorso anno, sconta la pressione sugli spread che assorbe i volumi crescenti; per contro migliora il contributo di Markets, in

¹¹ Fonte: Dealogic – Dealogic Quarterly Rankings – Equity Capital Markets.



particolare quella relativa alla componente "solutions" per clientela; lo Speciality Finance cresce dell'1,7% (da 71,2 a 72,4 milioni) sostenuto dal factoring (+7%, da 40,8 a 43,9 milioni);

- ◆ **le commissioni nette ed altri proventi salgono dell'8,8%** (da 318 a 346 milioni, di cui 160 nel secondo semestre con apporto di 80 milioni per trimestre) con una buona componente Wholesale (+2,6%, da 270 a 276,9 milioni) che riflette la crescita dell'advisory M&A (+24,6%, da 127,5 a 158,9 milioni) con un apporto equilibrato delle diverse industry (infrastrutture e telecomunicazioni hanno contribuito per circa il 30%, Financial Institution per circa un quarto e MID Corporate per circa un 20%) e geografie (Francia con Messier & Associés per 63 milioni; Spagna per 7 milioni, circa il 7% del totale Corporate Finance). Le commissioni Lending (+21,2%, da 50,5 a 61,2 milioni) hanno beneficiato di alcune importanti operazioni di acquisition finance e compensano il calo del Capital Markets, in particolare di ECM (da 41 a 23,5 milioni). Infine, lo Specialty Finance (+43,7%, da 48,1 a 69,2 milioni) conta sul buon andamento degli incassi NPL (da 23 a 45 milioni) a fronte di una certa stabilità nell'attività conto terzi;
- ◆ **i proventi di tesoreria** saldano a 80,4 milioni, corrispondente al contributo di Markets (83,2 milioni) che ha segnato un'importante ripresa nell'attività con clientela (+37%, da 60,7 a 83,2 milioni) concentrato nel comparto equity che, soprattutto nel primo semestre, ha visto un balzo di operazioni di arbitraggio e prodotti strutturati; da segnalare come la ripresa della volatilità dei tassi di interesse ha riavviato il business Fixed Income, particolarmente penalizzato in questi ultimi trimestri. Il calo rispetto allo scorso anno (-13,7%, da 93,2 milioni) è imputabile all'andamento dei mercati finanziari degli ultimi mesi dell'esercizio che ha condizionato gli investimenti del desk proprietario (equity e fixed income) il cui contributo passa da 37,4 a -4,1 milioni.

I costi di struttura salgono dell'8,6% (da 306,7 a 333,2 milioni) con una crescita del costo lavoro (+4,5% da 165,4 a 172,8 milioni) che, nel Wholesale, sconta il contesto molto competitivo e una quota della componente variabile legata alla performance, le attività progettuali (+41%) e il riavvio delle attività commerciali (spese per viaggi e comunicazione/marketing pressoché raddoppiate); lo Specialty Finance si incrementa del 14,4% (da 56,8 a 65 milioni) in particolare per le maggiori spese di recupero (da 20 a 24 milioni) e la maggior progettualità di MBFacta (+1,5 milioni).

Le rettifiche nette su crediti ammontano a 21,8 milioni, sbilancio tra riprese sul portafoglio corporate (tuttavia in calo da 78,2 a 49,2 milioni) ed il maggior apporto dello Specialty Finance, che sale da 38,1 a 71 milioni, di cui 63,5 milioni ex MBCS che include, oltre alla neutralizzazione degli extra incassi (44 milioni), accantonamenti straordinari per 30 milioni. Alle riprese nette Wholesale concorrono la riclassifica in bonis di una posizione UTP rilevante e l'utilizzo di overlay (da 75,9 a 44,4 milioni) in larga parte collegato a rimborsi.

Gli impieghi a clientela crescono da 19,2 a 21,1 miliardi con un contributo dello Wholesale Banking da 16,6 a 18 miliardi e dello Specialty Finance da 2,7 a 3,1 miliardi. Il portafoglio Lending e Finanza Strutturata sale da 14,3 a 15,6 miliardi con un erogato di 8,1 miliardi che fronteggia rimborsi per 7,1 miliardi (di cui 1,8 miliardi anticipati). Lo stock del factoring sale del 18,4%, da 2,3 a 2,8 miliardi) con un turnover di 10,7 miliardi (+17,3%); infine lo stock NPL di MBCredit Solutions cala da 383,7 a 350,6 milioni.

La qualità dell'attivo è ai massimi storici: le attività deteriorate lorde si riducono di oltre la metà (da 225 a 109 milioni) con un gross NPL ratio a 0,5% a seguito dell'uscita di 2 esposizioni UTP, di cui una nel quarto trimestre; su base netta il controvalore si riduce a 24,8 milioni con un tasso di copertura al 77,2% (rispettivamente 103,8 milioni e 53,9% lo scorso anno)¹². Le posizioni classificate in Stage2 passano da 631 a 591,2 milioni (2,8% degli impieghi) dopo alcuni rimborsi large

¹² Includendo gli NPL acquistati le attività deteriorate lorde passano a 469,3 milioni (incidenza al 2,2%) e quelle nette a 375,4 milioni.



corporate. Il tasso di copertura del bonis (Stage 1 e 2) si attesta allo 0,5% (0,7%) con un ammontare di overlay pari a 57,6 milioni (87,7 milioni), principalmente concentrati nel Large Corporate (44,4 milioni contro 75,9 milioni) il cui calo riflette il buon andamento del portafoglio. Alla voce non concorrono gli NPL ex MBCS (360,3 milioni).

Nel corso dell'esercizio a seguito dell'estensione delle regole del *calendar provision* anche ai portafogli NPL acquistati, **il Gruppo ha deciso di separare le attività di MBCS**, valorizzando l'attività di gestione conto terzi dei crediti *non performing* e avviando una ordinata e progressiva dismissione dei portafogli NPL acquistati che confluiranno in Revalea, nuova società costituita dall'azionista Compass non appena arriveranno le apposite autorizzazioni.

4. Insurance & PI: apporto elevato e in crescita agli utili di Gruppo (€320m), ROAC¹³@16%

Il comparto Insurance-Principal Investing chiude con un utile di 319,7 milioni in crescita del 3,6% rispetto allo scorso anno (308,6 milioni) per **l'elevato e crescente contributo di Assicurazioni Generali** (+30,4%, da 273,4 a 356,6 milioni) in gran parte compensato dai minori proventi da negoziane e dalle rettifiche di valore sui fondi di investimento (-32,4 milioni rispetto a +51,8 milioni dello scorso anno) per l'andamento dei mercati finanziari particolarmente negativo nel secondo semestre che ha condizionato la valorizzazione del seed capital investito nei fondi RAM e Cairn.

Il book value della partecipazione Assicurazioni Generali (12,8% del capitale sociale) scende da 3.663,1 a 3.069,4 milioni dopo utili per 356,6 milioni per lo stacco del dividendo (310,1 milioni, di cui 93,1 relativi alla seconda tranche del dividendo 2019) e per il calo pro-quota delle riserve da valutazione (-640,2 milioni, saldo al 31 marzo).

Gli altri titoli del *banking book* restano pressoché invariati a 741,2 milioni.

5. Holding Functions: ampia dotazione di raccolta e liquidità, costo del funding in calo - prosegue il ridimensionamento nel leasing

La perdita netta si riduce da 166 a 143 milioni dopo sopravvenienze attive fiscali per 34,9 milioni (registrate a fine dicembre) che compensano per circa metà i contributi a fondi di risoluzione (76,7 milioni, di cui 51,1 al Single Resolution Fund). Il margine di intermediazione cala da 21,9 a 2,9 milioni esclusivamente per i minori realizzi su banking book (da 47,9 a 23,2 milioni), le operazioni di copertura migliorano il contributo da 13,6 a 18,4 milioni e compensano il minor margine di interesse (da -47,4 a -50,6 milioni) collegato alla minor attività Leasing (da 35,9 a 34 milioni) e alla prudente gestione di tesoreria con un'ampia dotazione di liquidità.

I costi calano dello 0,9% con la componente dei costi centrali che scende al 7,8% dei costi del Gruppo e minori spese del Leasing (-8%).

Nel dettaglio:

- ◆ **la Tesoreria** prosegue nel processo di ottimizzazione del costo del funding, che si attesta a 54 bps (65bps lo scorso anno) per effetto della crescita delle masse Wealth Management che rappresentano il 47% della raccolta di Gruppo e che consentono di stabilizzare gli indici di liquidità su livelli prudenti (LCR 158,7% e NSFR a 115,5%) anticipando parte delle scadenze del prossimo autunno. Il passivo del margine di interesse cresce lievemente (da 83,3 a 84,6 milioni)

¹³ ROAC rettificato per svalutazioni/impairment di partecipazioni e titoli, e altre poste positive/negative non ricorrenti



malgrado il buon contributo dei titoli del banking book (da 48 a 77 milioni) compensato dall'ampia dotazione di liquidità e dalla rimodulazione degli interessi del T-LTRO; i proventi da tesoreria flettono da 57,5 a 48 milioni per le minori vendite del comparto banking book;

- ◆ **Leasing:** salda con un utile di 2,7 milioni, in linea con lo scorso anno (2,5 milioni) pur scontando rettifiche straordinarie (10 milioni contabilizzati a dicembre per accelerare la strategia di deleveraging NPL) che sono tuttavia integralmente assorbite dalla sistemazione di alcuni contenziosi fiscali (+5 milioni) e da un buon andamento del costo del rischio ordinario (rettifiche ordinarie pressoché dimezzate da 12,7 a 6,7 milioni) dopo il buon esito delle moratorie e taluni rimborsi. Il calo degli impieghi (circa 10%) condiziona il margine di interessi (-5%) ma è controbilanciato da maggiori commissioni. Le attività deteriorate lorde flettono da 174,5 a 137,9 milioni e rappresentano l'8,3% del portafoglio (9,4%); su base netta si attestano a 64,4 milioni con un tasso di incidenza al 4,1% ed un tasso di copertura al 53,3%.

Mediobanca SPA

La capogruppo chiude con un utile netto di 513,1 milioni in riduzione rispetto allo scorso anno (578,4 milioni) malgrado il buon andamento dei ricavi (+5,2%) e dei costi (C/I al 42%) che tuttavia è assorbito da minori riprese di valore (+48,3 milioni contro +75,4 milioni), dalle minusvalenze sui fondi di investimento (-34 milioni contro +53 milioni) e da maggiori partite straordinarie (da -29,4 a -56 milioni).

I ricavi salgono da 1.019,9 a 1.073,4 milioni, dopo dividendi per 488 milioni, di cui 310,2 milioni da Assicurazioni Generali, le altre componenti mostrano un andamento contrastato:

- ◆ il margine di interesse si riduce infatti del 5,5 % (da 121 a 114,4 milioni) per l'assenza di alcune poste straordinarie legate alla riclassifica di Burgo che aveva caratterizzato lo scorso esercizio;
- ◆ i proventi di tesoreria flettono del 14% (da 179,4 a 154,2 milioni) nonostante il buon risultato dell'attività con la clientela (da 58,4 a 76,4 milioni) che tuttavia è più che assorbito dal minor apporto del portafoglio proprietario (da 92,6 a 37,6 milioni);
- ◆ le commissioni ed altri proventi per contro si incrementano del 4,5% (da 303,1 a 316,8 milioni) con contributi positivi di Advisory M&A (da 77,6 a 95,3 milioni, di cui 25,3 milioni ex Mid Corporate), Lending (da 45,8 a 54,5 Milioni) e Private (da 81,4 a 101,5 milioni).

I costi di struttura mostrano un incremento del 6,9% (da 421,8 a 450,9 milioni); il costo del lavoro (+5,6%) riflette la necessità di trattenere i talenti ed una componente variabile collegata ai buoni risultati; le spese amministrative (+8,7%) riflettono maggiore progettualità/IT e la ripresa delle attività commerciali.

Il calo delle riprese di valore sui crediti (da 75,4 a 48,3 milioni) riguarda minori partite straordinarie, rispetto all'anno scorso l'effetto delle riclassifiche in bonis di posizioni UTP è stato molto più contenuto (35 milioni contro 110 milioni) a fronte di un andamento del resto del portafoglio molto buono.

Lo Stato Patrimoniale evidenzia un totale attivo in aumento da 72,7 a 79,7 miliardi per maggiori impieghi di tesoreria (+38,7%), maggiori impieghi nel banking book (+15,6%) oltre a maggiori impieghi verso la clientela (+7,7%) fronteggiati principalmente dalla maggior raccolta dalla clientela (+6,5%).



Profilo ed impegno ESG del Gruppo MB in costante progresso

Il Gruppo attribuisce grande rilievo alle tematiche ambientali, sociali e di governance (ESG) e nell'ultimo anno ha intensificato le iniziative sulla sostenibilità che rimane un pilastro del proprio modello di crescita.

Il crescente impegno è volto a migliorare la trasparenza, incoraggiare gli investimenti sostenibili e allo stesso tempo rispettare gli obiettivi regolamentari per la gestione dei rischi derivanti da cambiamento climatico, consumo di risorse, degrado ambientale e disuguaglianze sociali.

Sul fronte **ambientale**, Il Gruppo ha rafforzato il proprio impegno per contrastare il cambiamento climatico tramite l'adesione alla **Net-Zero Banking Alliance (NZBA)** e la sottoscrizione delle raccomandazioni della **Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)** con la conseguente redazione del primo **TCFD Report**, che conterrà una prima quantificazione delle emissioni Scope 3 del portafoglio, nonché i primi target intermedi ai fini del raggiungimento delle zero emissioni nel 2050.

Cresce, inoltre, l'offerta di prodotti e servizi che rispettino criteri ESG. In particolare, al 30.06.22:

- ◆ l'attività creditizia consuntiva circa **3,1 miliardi di stock ESG** di cui l'84% afferente al CIB, il 11% al WM ed il 5% al Consumer Finance;
- ◆ il DCM si accredita nuovamente tra i principali operatori nell'ambito ESG grazie a 21 operazioni portate a termine nei dodici mesi per un **totale emesso di 16,2 miliardi**;
- ◆ la quota dei fondi ESG (ossia i fondi qualificati ex SFDR Articles 8 e 9) nel portafoglio della clientela Premier è salita al **61%**.

Oltre a soluzioni che favoriscono una transizione verso un'economia più sostenibile, Mediobanca conferma il proprio impegno anche sul fronte **sociale**, con l'avvio di importanti progetti tra cui:

- ◆ una donazione straordinaria di 1,5 milioni di euro all'**Opera San Francesco per i Poveri** per la realizzazione di un centro diurno all'interno di un nuovo polo di aiuto destinato ai più bisognosi nella periferia di Milano;
- ◆ il lancio del **progetto toDEI** finalizzato a promuovere Diversità, Equità e Inclusione, tematiche fondamentali anche per sviluppare una maggiore competitività e la capacità di attrarre talenti. Per rendere ancora più concreto tale impegno, per la prima volta sono stati indicati degli obiettivi quantitativi che saranno parte integrante del prossimo Piano pluriennale.

In ambito **governance**, in linea con le best practice internazionali, **il Consiglio di Amministrazione ha nominato Angela Gamba** (Consigliere Indipendente della lista di minoranza Assogestioni) **Lead Independent Director**.

Relativamente ai **target ESG** qualitativi e quantitativi contenuti nel **Piano Strategico 2019-2023**, si evidenzia uno stato di avanzamento coerente con l'orizzonte temporale del piano, con taluni target già raggiunti o rivisti al rialzo (es. le ore di formazione, la quota di prodotti ESG nel WM, la diversity, i crediti green) e solamente tre obiettivi in lieve ritardo (la quota di auto ibride nella flotta aziendale, che risente dei ritardi nella consegna dei veicoli, la riduzione delle emissioni dirette, e gli investimenti in PMI).

A fine settembre saranno pubblicati il primo **TCFD Report** e la quinta **Dichiarazione Consolidata di carattere Non Finanziario di Gruppo** che integra le informazioni utili per l'allineamento alla **Tassonomia UE**, e un'autovalutazione preliminare rispetto ai **Principles for Responsible Banking**.



Prevedibile andamento della gestione

Lo scenario macroeconomico definito in sede di budget sconta interventi delle banche centrali tesi a raffreddare le spinte inflazionistiche e una stabilizzazione del conflitto tra Russia e Ucraina che si traducono in una crescita dei tassi di interesse ed in una moderata divaricazione dello spread BTP/Bund. La crescita del PIL Italiano nel 2023 è attesa rallentare.

In questo scenario il Gruppo è atteso esprimere un altro anno di crescita di attivi fruttiferi, ricavi ed utili, cogliendo così gli obiettivi del Piano d'Impresa fissati, per il 2023, in ricavi per circa 3 miliardi (con un tasso medio ponderato di crescita annua nel quadriennio 19-23 del 4%), utile per azione a €1,10 (CAGR +4%), ROTE in salita all'11%, remunerazione degli azionisti per complessivi 1,9 miliardi in dividendi cash.

L'aumento degli impieghi creditizi sarà dovuto allo sviluppo di tutte le divisioni; anche le masse gestite sono pianificate in crescita grazie ai continui investimenti per l'ampliamento della rete e l'innovazione tecnologica. I ricavi 2023 dovrebbero beneficiare delle maggiori commissioni sui crescenti volumi di masse gestite e di una pipeline del CIB attesa robusta per il primo semestre; il margine di interesse dovrebbe confermare il tasso di crescita degli ultimi esercizi grazie anche al repricing degli attivi.

Prosegue il piano di investimenti in risorse e tecnologie che unitamente agli effetti dell'inflazione dovrebbe portare al 47% il cost/income ratio; atteso stabile il costo del rischio che, oltre ad un solido andamento industriale, potrà beneficiare anche dell'ampia dotazione di overlay.

Un ulteriore deterioramento del contesto macroeconomico impatterebbe sulla crescita degli attivi fruttiferi e, quindi, dei ricavi. L'impatto sarebbe comunque attenuato dal modello di business altamente resiliente con due segmenti di attività meno correlati all'andamento del PIL (Consumer Finance ed Insurance), il Wealth Management che gode di strutturali spazi di crescita ed il Corporate e Investment Banking che, pur ciclico, vanta un'eccellente qualità degli attivi creditizi ed un indiscusso posizionamento di mercato. Gli indici di efficienza (cost/income), di qualità degli attivi, di dotazione patrimoniale e di remunerazione degli azionisti (payout ratio) sono pertanto attesi rimanere solidi ed elevati.

Investor Relations

tel. +39-02-8829.860

investor.relations@mediobanca.com

Media Relations

tel. +39-02-8829.627

media.relations@mediobanca.com



1. Conto economico consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	12 mesi		Var.%
	30/06/2021	30/06/2022	
Margine di interesse	1.415,0	1.479,2	4,5%
Proventi di tesoreria	197,0	161,8	-17,9%
Commissioni ed altri proventi netti	744,7	850,5	14,2%
Valorizzazione equity method	271,7	359,3	32,2%
Margine di Intermediazione	2.628,4	2.850,8	8,5%
Costi del personale	(635,3)	(671,5)	5,7%
Spese amministrative	(602,8)	(640,6)	6,3%
Costi di struttura	(1.238,1)	(1.312,1)	6,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(248,8)	(242,6)	-2,5%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	48,4	(37,4)	n.s.
Altri utili/(perdite)	(85,6)	(90,1)	5,3%
Risultato Lordo	1.104,3	1.168,6	5,8%
Imposte sul reddito	(292,3)	(250,3)	-14,4%
Risultato di pertinenza di terzi	(4,4)	(11,3)	n.s.
Utile Netto	807,6	907,0	12,3%

2. Conto economico consolidato per trimestri

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	Esercizio 20/21				Esercizio 21/22			
	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.
	30/09/20	31/12/20	31/03/21	30/06/21	30/09/21	31/12/21	31/03/22	30/06/22
Margine di interesse	357,1	363,3	351,0	343,6	358,4	375,1	372,5	373,2
Proventi di tesoreria	35,8	50,9	64,9	45,4	50,0	47,0	35,4	29,4
Commissioni ed altri proventi netti	189,1	193,7	188,4	173,5	202,7	240,5	201,9	205,4
Valorizzazione equity method	44,0	66,9	58,5	102,3	95,3	90,4	77,9	95,7
Margine di Intermediazione	626,0	674,8	662,8	664,8	706,4	753,0	687,7	703,7
Costi del personale	(152,0)	(153,0)	(163,3)	(167,0)	(156,4)	(172,2)	(165,9)	(177,0)
Spese amministrative	(136,0)	(150,1)	(151,2)	(165,5)	(146,2)	(158,6)	(158,4)	(177,4)
Costi di struttura	(288,0)	(303,1)	(314,5)	(332,5)	(302,6)	(330,8)	(324,3)	(354,4)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(71,8)	(45,9)	(63,7)	(67,4)	(62,4)	(74,9)	(57,6)	(47,7)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	13,4	(0,3)	19,0	16,3	4,8	(3,6)	(7,8)	(30,8)
Altri utili/(perdite)	0,0	(33,4)	(42,3)	(9,9)	0,5	(35,0)	(52,5)	(3,1)
Risultato Lordo	279,6	292,1	261,4	271,2	346,7	308,7	245,5	267,7
Imposte sul reddito	(78,8)	(80,1)	(67,0)	(66,4)	(81,6)	(38,8)	(56,0)	(73,9)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,7)	(1,5)	(1,1)	(1,1)	(3,2)	(6,0)	0,6	(2,7)
Utile Netto	200,1	210,5	193,3	203,7	261,9	263,9	190,1	191,1

**3 . Stato patrimoniale consolidato riclassificato**

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	30/06/2021	30/06/2022
Attivo		
Attività finanziarie di negoziazione	11.273,7	9.530,9
Impieghi di tesoreria e cassa	8.072,1	12.800,8
Titoli di debito del banking book	7.150,4	8.577,3
Impieghi a clientela	48.413,8	51.701,4
<i>Corporate</i>	16.579,6	17.975,8
<i>Specialty Finance</i>	2.712,7	3.109,2
<i>Credito al consumo</i>	12.942,9	13.750,1
<i>Mutui residenziali</i>	11.062,8	11.368,2
<i>Private banking</i>	3.341,7	3.929,7
<i>Leasing</i>	1.774,1	1.568,4
Titoli d'investimento	4.579,0	4.046,2
Attività materiali e immateriali	1.254,3	1.350,2
Altre attività	1.855,4	2.561,6
Totale attivo	82.598,7	90.568,4
Passivo		
Raccolta	56.156,2	61.169,4
<i>Obbligazioni MB</i>	18.410,9	18.536,9
<i>Depositi retail</i>	16.919,7	17.449,8
<i>Depositi private banking</i>	8.290,4	11.347,5
<i>BCE</i>	7.445,4	8.442,2
<i>Interbancario e altro</i>	5.089,8	5.393,0
Raccolta di tesoreria	2.890,8	5.905,8
Passività finanziarie di negoziazione	10.063,6	9.206,7
Altre passività	2.215,9	3.377,9
Fondi del passivo	171,1	159,7
Patrimonio netto	11.101,1	10.748,9
<i>Patrimonio di terzi</i>	88,3	101,6
<i>Risultato di esercizio</i>	807,6	907,0
Totale passivo e netto	82.598,7	90.568,4
Patrimonio di base	7.689,4	7.894,3
Patrimonio di vigilanza	8.919,2	8.874,4
Attività a rischio ponderate	47.159,3	50.378,0

4 . Patrimonio netto consolidato

Patrimonio Netto (€ milioni)	30/06/2021	30/06/2022
Capitale	443,6	443,6
Altre riserve	8.830,4	8.863,1
Riserve da valutazione	931,2	433,6
- di cui: <i>OCI</i>	175,8	123,0
<i>cash flow hedge</i>	(16,0)	176,5
<i>partecipazioni ad equity</i>	780,4	133,5
Patrimonio di terzi	88,3	101,6
Risultato d'esercizio	807,6	907,0
Totale patrimonio netto del gruppo	11.101,1	10.748,9



5. Indici (%) e dati per azione (€)

Gruppo Mediobanca	Esercizio 20/21	Esercizio 21/22
	30/06/2021	30/06/2022
Ratios (%)		
Totale attivo / Patrimonio netto	7,4	8,0
Impieghi a clientela / Raccolta da clientela	0,86	0,85
RWA density (%)	57,1%	58,2%
CET1 ratio (%) - phase-in	16,3%	15,7%
Total capital ratio (%) - phase-in	18,9%	17,6%
Rating S&P	BBB	BBB
Rating Fitch	BBB	BBB
Rating Moody's	Baa1	Baa1
Costi / Ricavi (%)	47,1	46,0
Deteriorate lorde / Impieghi (%)	3,2	2,5
Deteriorate nette / Impieghi (%)	1,2	0,7
Utile per azione	0,91	1,05
Utile per azione rettificato	0,96	1,12
BVPS	11,8	11,6
TBVPS	10,9	10,6
ROTE adj. (%)	9,2	10,3
DPS	0,66	0,75
N. di azioni (mln)	887,3	864,7

6. Dati economici e patrimoniali per aree di attività

12 mesi al 30/06/22 (€ milioni)	WM	Consumer	CIB	PI	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	294,6	934,3	281,1	(7,1)	(50,6)	1.479,2
Proventi di tesoreria	10,3	0,4	80,4	20,1	48,0	161,8
Commissioni ed altri proventi netti	421,6	123,5	346,1	(0,7)	5,5	850,5
Valorizzazione equity method	—	—	—	359,3	—	359,3
Margine di Intermediazione	726,5	1.058,2	707,6	371,6	2,9	2.850,8
Costi del personale	(265,7)	(105,9)	(172,8)	(4,0)	(123,0)	(671,5)
Spese amministrative	(251,0)	(208,9)	(160,4)	(1,0)	(35,6)	(640,6)
Costi di struttura	(516,7)	(314,8)	(333,2)	(5,0)	(158,6)	(1.312,1)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(14,0)	(190,1)	(21,8)	—	(16,7)	(242,6)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(0,1)	—	(3,7)	(32,4)	(1,2)	(37,4)
Altri utili/(perdite)	(4,7)	—	(0,4)	—	(86,3)	(90,1)
Risultato Lordo	191,0	553,3	348,5	334,2	(259,9)	1.168,6
Imposte sul reddito	(55,9)	(182,9)	(114,9)	(14,5)	118,5	(250,3)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,9)	—	(8,6)	—	(1,8)	(11,3)
Utile Netto	134,2	370,4	225,0	319,7	(143,2)	907,0
Impieghi a clientela	15.297,9	13.750,1	21.085,0	—	1.568,4	51.701,4
Attività a rischio ponderate	5.685,7	12.981,1	20.785,6	8.203,8	2.721,6	50.378,0
N. Dipendenti	2.104	1.454	650	11	797	5.016



Dati economici e patrimoniali per aree di attività

12 mesi al 30/06/21 (€ milioni)	WM	Consumer	CIB	PI	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	281,1	878,8	286,9	(7,1)	(47,4)	1.415,0
Proventi di tesoreria	10,3	—	93,2	30,7	57,5	197,0
Commissioni ed altri proventi netti	335,9	123,0	318,1	—	11,8	744,7
Valorizzazione equity method	—	—	—	271,7	—	271,7
Margine di Intermediazione	627,3	1.001,8	698,2	295,3	21,9	2.628,4
Costi del personale	(241,0)	(104,2)	(165,4)	(3,6)	(121,1)	(635,3)
Spese amministrative	(230,5)	(210,0)	(141,3)	(1,0)	(39,0)	(602,8)
Costi di struttura	(471,5)	(314,2)	(306,7)	(4,6)	(160,1)	(1.238,1)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(18,6)	(257,6)	40,1	—	(12,7)	(248,8)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	1,9	0,0	2,2	51,8	(7,5)	48,4
Altri utili/(perdite)	3,5	(15,2)	0,5	—	(73,5)	(85,6)
Risultato Lordo	142,6	414,8	434,3	342,5	(231,9)	1.104,3
Imposte sul reddito	(42,4)	(135,9)	(147,0)	(33,9)	67,5	(292,3)
Risultato di pertinenza di terzi	—	—	(2,8)	—	(1,7)	(4,4)
Utile Netto	100,2	278,9	284,5	308,6	(166,1)	807,6
Impieghi a clientela	14.404,5	12.942,9	19.292,3	—	1.774,1	48.413,8
Attività a rischio ponderate	5.217,0	11.779,2	19.924,8	7.246,0	2.992,3	47.159,3
N. Dipendenti	2.037	1.446	635	11	792	4.921



7. Wealth Management

Wealth Management (€ milioni)	12 mesi		Var. %
	30/06/2021	30/06/2022	
Margine di interesse	281,1	294,6	4,8%
Proventi di tesoreria	10,3	10,3	n.s.
Commissioni ed altri proventi netti	335,9	421,6	25,5%
Margine di Intermediazione	627,3	726,5	15,8%
Costi del personale	(241,0)	(265,7)	10,2%
Spese amministrative	(230,5)	(251,0)	8,9%
Costi di struttura	(471,5)	(516,7)	9,6%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(18,6)	(14,0)	-24,7%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	1,9	(0,1)	n.s.
Altri utili/(perdite)	3,5	(4,7)	n.s.
Risultato Lordo	142,6	191,0	33,9%
Imposte sul reddito	(42,4)	(55,9)	31,8%
Risultato di pertinenza di terzi	-	(0,9)	n.s.
Utile Netto	100,2	134,2	33,9%
Impieghi a clientela	14.404,5	15.297,9	6,2%
Erogato	2.219,6	2.163,7	-2,5%
TFA (Stock)	71,5	80,2	12,3%
-AUM/AUA	46,3	51,5	11,3%
-Depositi	25,2	28,8	14,1%
TFA (Net New Money)	3,8	9,0	n.s.
-AUM/AUA	2,5	5,5	n.s.
-Depositi	1,3	3,5	n.s.
Dipendenti	2.037	2.104	3,3%
Attività a rischio ponderate	5.217,0	5.685,7	9,0%
Costi / ricavi (%)	75,2%	71,1%	
Sofferenze nette / impieghi netti (%)	0,3%	0,2%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,8%	0,7%	
ROAC	21%	28%	



8. Consumer Banking

Consumer Banking (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var. %
	30/06/2021	30/06/2022	
Margine di interesse	878,8	934,3	6,3%
Proventi di tesoreria	—	0,4	n.s.
Commissioni ed altri proventi netti	123,0	123,5	0,4%
Margine di Intermediazione	1.001,8	1.058,2	5,6%
Costi del personale	(104,2)	(105,9)	1,6%
Spese amministrative	(210,0)	(208,9)	-0,5%
Costi di struttura	(314,2)	(314,8)	0,2%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(257,6)	(190,1)	-26,2%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	—	—	n.s.
Altri utili/(perdite)	(15,2)	—	n.s.
Risultato Lordo	414,8	553,3	33,4%
Imposte sul reddito	(135,9)	(182,9)	34,6%
Utile Netto	278,9	370,4	32,8%
Impieghi a clientela	12.942,9	13.750,1	6,2%
Erogato	6.460,4	7.658,6	18,5%
Filiali	179	181	1,1%
Agenzie	52	65	25,0%
Dipendenti	1.446	1.454	0,6%
Attività a rischio ponderate	11.779,2	12.981,1	10,2%
Costi / ricavi (%)	31,4%	29,7%	
Sofferenze nette / impieghi netti (%)	0,1%	0,1%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	1,8%	1,3%	
ROAC	27%	33%	



9. Corporate & Investment Banking

Corporate & Investment Banking (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var. %
	30/06/2021	30/06/2022	
Margine di interesse	286,9	281,1	-2,0%
Proventi di tesoreria	93,2	80,4	-13,7%
Commissioni ed altri proventi netti	318,1	346,1	8,8%
Margine di Intermediazione	698,2	707,6	1,3%
Costi del personale	(165,4)	(172,8)	4,5%
Spese amministrative	(141,3)	(160,4)	13,5%
Costi di struttura	(306,7)	(333,2)	8,6%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	40,1	(21,8)	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	2,2	(3,7)	n.s.
Altri utili/(perdite)	0,5	(0,4)	n.s.
Risultato Lordo	434,3	348,5	-19,8%
Imposte sul reddito	(147,0)	(114,9)	-21,8%
Risultato di pertinenza di terzi	(2,8)	(8,6)	n.s.
Utile Netto	284,5	225,0	-20,9%
Impieghi a clientela	19.292,3	21.085,0	9,3%
di cui: NPLacquisiti (MBCredit Solutions)	384,0	350,6	-8,6%
Dipendenti	635	650	2,4%
Attività a rischio ponderate	19.924,8	20.785,6	4,3%
Costi / ricavi %	43,9%	47,1%	
Sofferenze nette / impieghi netti (%)	0%	0%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,5%	0,1%	
ROAC	16%	14%	



10. Insurance - Principal Investing

Insurance - PI (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var.%
	30/06/2021	30/06/2022	
Margine di interesse	(7,1)	(7,1)	n.s.
Proventi di tesoreria	30,7	20,1	-34,5%
Commissioni ed altri proventi netti	—	(0,7)	n.s.
Valorizzazione equity method	271,7	359,3	32,2%
Margine di Intermediazione	295,3	371,6	25,8%
Costi del personale	(3,6)	(4,0)	11,1%
Spese amministrative	(1,0)	(1,0)	n.s.
Costi di struttura	(4,6)	(5,0)	8,7%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	—	—	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	51,8	(32,4)	n.s.
Altri utili/(perdite)	—	—	n.s.
Risultato Lordo	342,5	334,2	-2,4%
Imposte sul reddito	(33,9)	(14,5)	-57,2%
Risultato di pertinenza di terzi	—	—	n.s.
Utile Netto	308,6	319,7	3,6%
Partecipazioni	3.702,8	3.157,8	-14,7%
Altri investimenti	744,2	741,2	-0,4%
Attività a rischio ponderate	7.246,0	8.203,8	13,2%
ROAC	14%	16%	

11. Holding Functions

Holding Functions (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var.%
	30/06/2021	30/06/2022	
Margine di interesse	(47,4)	(50,6)	6,8%
Proventi di tesoreria	57,5	48,0	-16,5%
Commissioni ed altri proventi netti	11,8	5,5	-53,4%
Margine di Intermediazione	21,9	2,9	-86,8%
Costi del personale	(121,1)	(123,0)	1,6%
Spese amministrative	(39,0)	(35,6)	-8,7%
Costi di struttura	(160,1)	(158,6)	-0,9%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(12,7)	(16,7)	31,5%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(7,5)	(1,2)	-84,0%
Altri utili/(perdite)	(73,5)	(86,3)	17,4%
Risultato Lordo	(231,9)	(259,9)	12,1%
Imposte sul reddito	67,5	118,5	75,6%
Risultato di pertinenza di terzi	(1,7)	(1,8)	5,9%
Utile Netto	(166,1)	(143,2)	-13,7%
Impieghi a clientela	1.774,1	1.568,4	-11,6%
Titoli banking book	6.120,0	7.074,3	15,6%
Attività a rischio ponderate	2.992,3	2.721,6	-9,0%
Dipendenti	792	797	0,6%



12. Prospetto della redditività consolidata complessiva

	Voci (€ milioni)	12 mesi	12 mesi
		30/06/2021	30/06/2022
10	Utile (Perdita) d'esercizio	809,2	909,7
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte senza rigiro a conto economico	47,4	98,2
20.	Titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	64,1	37,9
30.	Passività finanziarie designate al fair value con impatto a conto economico (variazioni del proprio merito creditizio)	(5,7)	4,4
40.	Copertura di titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	—	—
50.	Attività materiali	—	—
60.	Attività immateriali	—	—
70.	Piani a benefici definiti	2,0	4,7
80.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
90.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	(13,0)	51,1
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte con rigiro a conto economico	508,9	(596,5)
100.	Copertura di investimenti esteri	1,4	(10,6)
110.	Differenze di cambio	0,5	8,2
120.	Copertura dei flussi finanziari	15,2	193,6
130.	Strumenti di copertura (elementi non designati)	—	—
140.	Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	40,1	(89,6)
150.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
160.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	451,8	(698,0)
170.	Totale altre componenti reddituali al netto delle imposte	556,2	(498,3)
180.	Redditività complessiva (Voce 10+170)	1.365,4	411,4
190.	Redditività consolidata complessiva di pertinenza di terzi	2,3	3,8
200.	Redditività complessiva consolidata di pertinenza della capogruppo	1.363,1	407,6



13. Conto economico e Stato Patrimoniali individuali riclassificati

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var. %
	30/06/2021	30/06/2022	
Margine di interesse	121,0	114,4	-5,5%
Proventi di tesoreria	179,4	154,2	-14,0%
Commissioni ed altri proventi netti	303,1	316,8	4,5%
Dividendi su partecipazioni	416,4	488,0	17,2%
Margine di Intermediazione	1.019,9	1.073,4	5,2%
Costi del personale	(249,8)	(263,9)	5,6%
Spese amministrative	(172,0)	(187,0)	8,7%
Costi di struttura	(421,8)	(450,9)	6,9%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	75,4	48,3	-35,9%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	44,1	(31,7)	n.s.
Impairment partecipazioni	(1,6)	(0,9)	-43,8%
Altri utili/(perdite)	(29,4)	(56,0)	90,5%
Risultato Lordo	686,6	582,2	-15,2%
Imposte sul reddito	(108,2)	(69,1)	-36,1%
Utile netto	578,4	513,1	-11,3%

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	30/06/2021	30/06/2022
Attivo		
Attività finanziarie di negoziazione	11.336,8	10.160,3
Impieghi di tesoreria e cassa	10.122,1	14.038,6
Titoli di debito del banking book	8.716,0	10.072,6
Impieghi a clientela	37.103,6	39.955,0
Titoli d'investimento	4.475,1	4.645,3
Attività materiali e immateriali	167,1	169,4
Altre attività	782,8	624,4
Totale attivo	72.703,5	79.665,6
Passivo e netto		
Raccolta	52.045,0	55.408,6
Raccolta di tesoreria	3.826,5	6.994,1
Passività finanziarie di negoziazione	10.342,4	10.026,5
Altre passività	937,6	2.053,7
Fondi del passivo	136,5	119,9
Mezzi propri	4.837,1	4.549,7
Utile/(Perdita) del periodo	578,4	513,1
Totale passivo e netto	72.703,5	79.665,6

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