

Milano, 19 ottobre 2018

Consiglio di Amministrazione di CheBanca! Approvazione trimestrale al 30 Settembre 2018

**Significativa crescita delle masse (TFA + 14% a €23bn)
pur in un contesto di elevata incertezza e volatilità.
Acquisiti 10 mila clienti nel trimestre.
Redditività in progresso**

Continua il potenziamento della rete di Consulenti Finanziari

**Crescita fino a 244 consulenti (226 al 30 giugno) dislocati in 51 punti vendita (46 al 30 giugno)
Superati i €2mld di masse della clientela (TFA) ad essi riconducibili**

Volumi e clientela in crescita

**TFA a €23,2mld, con €0,6mld di raccolta nel trimestre (NNM)
Impieghi a €8,2mld (+8,1% a/a) con €0,4mld di erogato nel trimestre
Acquisiti 10 mila clienti nel trimestre (a 818 mila), per il 40% attraverso canali digitali**

Ricavi e risultato operativo in solido progresso

**Ricavi +3% a/a¹ a €72m, ben diversificati tra margine di interesse a €53m e commissioni €19m (+19% a/a)
Costi in crescita di 1,5m (+2,7% a/a) in funzione dell'accresciuta operatività
Risultato operativo in aumento a €10m +12% a/a**

¹ a/a: 1^a trim esercizio 18/19 vs 1^a trim esercizio 17/18

CheBanca!

Il Consiglio di Amministrazione di CheBanca! ha approvato i risultati trimestrali al 30 settembre 2018

GianLuca Sichel, Amministratore Delegato, dichiara:

“Il primo trimestre dell’esercizio 2018/19 si è chiuso con risultati molto soddisfacenti che testimoniano come il percorso di crescita di CheBanca! sia sostenibile e strutturale anche in un contesto di elevata volatilità dei mercati. La distribuzione è stata ulteriormente rafforzata nell’evoluzione digitale e con l’inserimento di consulenti, il numero di clienti è cresciuto di oltre 10 mila, l’offerta è stata ampliata con prodotti “open-guided”. Accompagnando i clienti nelle scelte di investimento, abbiamo raccolto nel trimestre circa €600 milioni di nuovi risparmi. Continuiamo nel nostro impegno per migliorare giorno per giorno il rapporto con i clienti, immedesimandoci nei loro bisogni, offrendo una modalità di interazione innovativa e semplice, coniugata con un’offerta completa e conveniente.”

POTENZIAMENTO DEL FRANCHISE E DEL PORTAFOGLIO PRODOTTI

- Si concretizza l'**evoluzione digitale** delle filiali di CheBanca! con oltre il 50% delle firme per operazioni dispositive dei clienti eseguite in filiale mediante firma digitale.
- **Base clienti in costante aumento**, a 818mila (807mila al 30 giugno), con il canale digitale che rappresenta il 40% delle nuove acquisizioni.
- In ottica di **rafforzamento della piattaforma investimenti “open-guided”**, è stato avviato il collocamento di nuovi prodotti Mediobanca SGR quali ad esempio Mediobanca Global Multiasset (MGM), fondo caratterizzato da una politica di investimento orientata a cogliere le opportunità di mercato in un'ottica di medio/lungo periodo; Mediobanca Long Short Sector Rotation, focalizzato sulla selezione di settori a livello globale in un'ottica di medio/lungo periodo; Mediobanca Defensive Portfolio, un fondo obbligazionario che, prendendo come riferimento un orizzonte di investimento di almeno 3 anni, rappresenta una soluzione per l'impiego della liquidità per chi cerca prospettive di rendimento anche nell'attuale contesto di mercato caratterizzato da tassi bassi che non riescono a coprire l'inflazione.
- E' stata sviluppata, in collaborazione con AVIVA, una **nuova polizza multiramo** il cui collocamento è dedicato al canale dei consulenti finanziari.
- Ulteriore **incremento della rete di consulenti finanziari**: la rete ha raggiunto i 244 consulenti (da 226 a giugno 18 e 112 a settembre 17) - collocati in 51 uffici (da 46 a giugno 18 e 26 a settembre 17); rimane confermato l'obiettivo di salire a 320 consulenti nel giugno 2019.
- **Evoluzione della piattaforma di front end** sui canali presidiati, che mette a disposizione del gestore informazioni puntuali e strumenti efficaci per la gestione della relazione con i propri clienti.

CheBanca!

CRESCITA DELLE MASSE

TFA A €23,2mld (+13,9% a/a e +2,5% t/t), IMPIEGHI A €8,2mld (+8,1% a/a)

- Il totale delle masse (Total Financial Assets, "TFA") ha raggiunto i €23,2mld, in crescita del 2,5% rispetto a giugno 2018, con un aumento della componente gestita (AUM a €6,5mld, +2,9%), dell'amministrata (AUA a €2,2mld, +2,6%) e della base di depositi (a €14,5mld, +2,3%).
- La raccolta netta del trimestre (Net New Money, "NNM") è stata pari a €0,6mld (-€0,1mld 1°trim.17/18 e +€1,5mld 4°trim.17/18) e risente, sia nella dinamica che nella sua composizione, dell'effetto stagionalità e dell'instabilità dei mercati dell'ultimo periodo. In particolare, i €0,6mld sono così composti:
 - €0,2mld raccolta gestita (€0mld 1°trim.17/18 e +€0,3mld 4°trim.17/18)
 - €0,1mld raccolta amministrata (€0mld 1°trim.17/18 e +€0,3mld 4°trim.17/18)
 - €0,3mld raccolta diretta (-€0,2mld 1°trim.17/18 e +€0,9mld 4°trim.17/18); quest'ultima vede un ulteriore aumento della componente transazionale più fidelizzante di conti correnti e prodotti transazionali che con un incremento di €0,2mld raggiungono i €7,7mld.
- **la crescita delle masse deriva da un equilibrato apporto dei principali canali distributivi:**
 - **Rete proprietaria:** €0,3mld di NNM. Le masse TFA facenti capo al canale proprietario sono pari a €21,2mld, suddivise in €7,5mld di AUM/AUA e €13,7mld di depositi.
 - **Consulenti finanziari:** €0,3mld di NNM. Le masse TFA facenti capo a consulenti finanziari raggiungono €2,0mld, suddivise in €1,2mld di AUM/AUA e €0,8mld di depositi.
- **Gli impieghi alle famiglie salgono** nell'ultimo trimestre da €8,1mld a €8,2mld per effetto di un erogato mutui di €0,4mld (+23% rispetto ai €0,3mld del 1°trim.17/18). **La qualità dell'attivo si mantiene su ottimi livelli:** le deteriorate lorde crescono lievemente (da €332m a €335m) con un'incidenza sugli impieghi stabile e di poco superiore al 4%. Si evidenzia che a seguito dell'adozione dell'IFRS9 sono, in particolare, stati incrementati per €19m i livelli di copertura delle attività deteriorate (stage 3). Grazie a questo, le attività deteriorate nette diminuiscono da €155,1m a €137,8m e rappresentano l'1,7% degli impieghi netti con un tasso di copertura del 58,9% (53,3%); le sofferenze nette si riducono (da €92,7m a €70,7m) e sono pari allo 0,9% degli impieghi netti, il tasso di copertura aumenta dal 60,9% al 69,8%.

REDDITIVITÀ IN MIGLIORAMENTO

RICAVI +3% A €72M, RISULTATO OPERATIVO IN AUMENTO A €10M

Rispetto all'analogo trimestre del precedente esercizio, il conto economico mostra la seguente evoluzione:

- i ricavi aumentano del 2,9% (da €69,9m a €71,9m) grazie alla significativa crescita delle commissioni (+18,9%; da €16,2m a €19,3m);
- i costi di struttura evidenziano una crescita di €1,5m (da €56,5m a €58,0m; +2,7%) in funzione dello sviluppo dell'attività;
- le rettifiche su crediti evidenziano una riduzione di €0,5m (da €4,5m a €4,0m; -12,1%);
- l'utile netto si attesta a €6,3m, in lieve crescita rispetto ai €6,0m del 1°trim.17/18.

CheBanca!

Rispetto al trimestre precedente il conto economico mostra la seguente evoluzione:

- i ricavi si riducono del 5,8% (da €76,3m a €71,9m) risentendo il trimestre corrente dei fenomeni legati alla stagionalità e all'instabilità dei mercati;
- i costi di struttura evidenziano una riduzione di €3,5m (da €61,5m a €58,0m; -5,7%) legata alla stagionalità dell'attività operativa e di sviluppo;
- le rettifiche su crediti evidenziano una contrazione di €0,4m (da €4,4m a €4,0m; -10,1%);
- l'utile netto si attesta a €6,3m, in crescita rispetto ai €5,5m del 4°trim.17/18.

PRINCIPALI INIZIATIVE E RICONOSCIMENTI

- CheBanca! – per il quarto anno consecutivo – conferma il proprio posizionamento nel “Club dei Superbrands”, il programma che celebra e racchiude i brand di eccellenza, capaci di costruire relazioni emotive con i propri clienti e creare con loro un rapporto di fiducia.
Questi i valori fondamentali che identificano un "Superbrand": autenticità, innovazione e responsabilità.
Cosa rende CheBanca! un Superbrand? L'esser riuscita a creare un modello multicanale capace di integrare i canali digitali con quelli fisici, ideando così un modo nuovo di vivere la banca, che si sintetizza nel pay off “The Human Digital Bank”.
Grazie alla capacità di innovazione CheBanca! ha sviluppato l'offerta ed il modello di servizio, fino a diventare un player di riferimento per gli investitori, capace di integrare universo digitale e fattore umano.
- CheBanca! è stata main sponsor di Fuoricinema 2018, l'evento di apertura della prima edizione della Milano Movie Week. Nel corso della manifestazione, con il Concorso CheBanca!Movie, si è voluta diffondere la cultura del Grande Cinema anche con l'assegnazione del Premio CheBanca!Fuoricinema a testimonianza del sostegno di CheBanca! al talento delle nuove generazioni.

Milano, 19 ottobre 2018

Mediobanca Investor Relations

tel. +39-02-8829.1

jessica.spina@mediobanca.com (860)
luisa.demaria@mediobanca.com (647)
matteo.carotta@mediobanca.com (290)

Mediobanca Media Relations

tel. +39-02-8829.1

lorenza.pigozzi@mediobanca.com (627)
stefano.tassone@mediobanca.com (319)
simona.rendo@mediobanca.com (914)

1. CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO (€M)

CheBanca!	1°T es.17/18	1°T es.18/19	Var. A/A%	4T es.17/18	Var. T/T%
	30/09/17	30/09/18		30/06/2018	
Margine di interesse	53,6	52,5	-2,1%	53,3	-1,5%
Proventi di tesoreria	0,1	0,1	n.s.	0,2	n.s.
Commissioni/proventi netti	16,2	19,3	18,9%	22,8	-15,5%
Margine di intermediazione	69,9	71,9	2,9%	76,3	-5,8%
Costi del personale	-25,2	-26,2	4,1%	-27,5	-4,6%
Spese amministrative	-31,3	-31,8	1,6%	-34,0	-6,5%
Costi di struttura	-56,5	-58,0	2,7%	-61,5	-5,7%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su crediti	-4,5	-4,0	-12,1%	-4,4	-10,1%
Risultato operativo	8,9	9,9	11,7%	10,4	-4,4%
Altre attività finanziarie/obblig. valutate al fair value	0,0	-0,1	n.s.	0,0	n.s.
Risultato lordo	8,9	9,8	10,6%	10,4	-5,3%
Imposte sul reddito	-2,9	-3,5	20,7%	-4,9	-28,6%
Utile netto	6,0	6,3	5,7%	5,5	15,3%
Utile netto civilistico²	1,2	6,3	n.s.	5,5	14,4%

2. CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO (€M)

CheBanca!	1°T es.17/18	2°T es.17/18	3°T es.17/18	4°T es.17/18	1°T es.18/19
	30/09/17	31/12/17	31/03/18	30/06/18	30/09/18
Margine di interesse	53,6	53,0	52,1	53,3	52,5
Proventi di tesoreria	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1
Commissioni/proventi netti	16,2	20,6	20,1	22,8	19,3
Margine di intermediazione	69,9	73,8	72,5	76,3	71,9
Costi del personale	-25,2	-24,3	-25,6	-27,5	-26,2
Spese amministrative	-31,3	-33,7	-33,7	-34,0	-31,8
Costi di struttura	-56,5	-58,0	-59,3	-61,5	-58,0
(Rettifiche)/riprese di valore nette su crediti	-4,5	-3,8	-3,8	-4,4	-4,0
Risultato operativo	8,9	12,0	9,4	10,4	9,9
Altre attività finanziarie/obblig. valutate al fair value	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1
Risultato lordo	8,9	12,0	9,4	10,4	9,8
Imposte sul reddito	-2,9	-2,1	-3,1	-4,9	-3,5
Utile netto	6,0	9,9	6,3	5,5	6,3
Utile netto civilistico²	1,2	6,1	6,2	5,5	6,3

² L'utile netto civilistico qui riportato differisce dall'utile netto riportato nella divisione "affluent-premier" del Gruppo Mediobanca in quanto comprensivo dei contributi al Fondo interbancario dei depositi

3. TOTALE ATTIVITA' FINANZIARIE DELLA CLIENTELA (TFA, €M)

CheBanca!	30/09/17	31/12/17	31/03/18	30/06/2018	30/09/18
Risparmio gestito (AUM)	5.361	5.735	5.964	6.320	6.503
Risparmio amministrato (AUA)	1.804	1.831	1.972	2.116	2.170
Depositi	13.174	13.078	13.307	14.163	14.493
Totale TFA	20.339	20.644	21.242	22.598	23.166

4. TOTALE ATTIVITA' FINANZIARIE DELLA CLIENTELA - RETE CONSULENTI FINANZIARI (TFA, €M)

CheBanca!	30/09/17	31/12/17	31/03/18	30/06/2018	30/09/18
Risparmio gestito (AUM)	273	466	711	942	1.061
Risparmio amministrato (AUA)	64	88	110	149	165
Depositi	163	212	405	644	779
Totale TFA	500	766	1.226	1.735	2.005

5. RACCOLTA NETTA TOTALE (NNM, €M)

CheBanca!	3M 30/09/17	3M 31/12/17	3M 31/03/18	3M 30/06/2018	3M 30/09/18
Risparmio gestito (AUM)	37	336	325	338	167
Risparmio amministrato (AUA)	6	37	90	257	71
Depositi	-180	-96	229	856	330
Totale Raccolta (NNM)	-137	277	644	1.451	568

6. RACCOLTA NETTA - RETE CONSULENTI FINANZIARI (€M)

CheBanca!	3M 30/09/17	3M 31/12/17	3M 31/03/18	3M 30/06/2018	3M 30/09/18
Risparmio gestito (AUM)	38	191	257	229	118
Risparmio amministrato (AUA)	18	27	23	40	16
Depositi	68	49	193	239	135
Totale Raccolta (NNM)	124	267	473	508	269

7. ALTRE INFORMAZIONI PATRIMONIALI (€M)

CheBanca!	30/09/17	31/12/17	31/03/18	30/06/2018	30/09/18
Mutui alla clientela – erogato cumulato	306	695	1.124	1.594	377
Impieghi alla clientela – stock	7.568	7.710	7.884	8.107	8.184

8.INDICI

CheBanca!	30/09/17	31/12/17	31/03/18	30/06/2018	30/09/18
Impieghi a clientela / Depositi da clientela	57%	59%	59%	57%	56%
Deteriorate nette / Impieghi	2,4%	2,2%	2,1%	1,9%	1,7%
Sofferenze nette / Impieghi	1,4%	1,3%	1,2%	1,1%	0,9%
Costi / Ricavi	80,8%	79,7%	80,4%	80,4%	80,7%

9. DATI DI STRUTTURA

CheBanca!	30/09/17	31/12/17	31/03/18	30/06/2018	30/09/18
N. dipendenti	1.295	1.295	1.318	1.321	1.326
di cui gestori <i>affluent-premier</i>	407	409	410	416	413
N. consulenti finanziari	112	157	203	226	244
N. filiali	111	109	110	111	111
N. negozi finanziari dei consulenti	26	35	38	46	51