MEDIOBANCA

Risultati annuali
al 30 giugno 2020

Milano, 30 luglio 2020

MEDIOBANCA

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati del 4 trimestre

Sezione 3. Risultati annuali di Gruppo al 30 giugno 2020

Sezione 4. Risultati divisionali

Sezione 5. Note conclusive

Allegati

1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Glossario

MEDIOBANCA

MEDIOBANCA
PROSEGUE L'IMPLEMENTAZIONE DEL PIANO19-23...

Impatto derivante dal Covid-19 gestito con successo, a conferma della validità del modello di impresa

MB specializzata nei segmenti di clientela più resilienti (famiglie, grandi e medie imprese) e nelle attività a basso assorbimento di capitale produttrici di commissioni (Advisory e WM)

Dall'emergenza al costante sostegno e supporto del personale, dei clienti e della comunità
Investimenti IT, digitalizzazione e automazione accelerati

Risultati 4T superiori alle aspettative

Il positivo andamento del mercato supporta il recupero delle attività più rapidamente del previsto

Risultati ordinari del solo 4T in grado di assorbire integralmente la componente non ricorrente del FY20, (€285mln), di cui 80% contabilizzata nel 4T e l'80% relativa al Covid-19

Crescita confermata: €606mln di ricavi (+4% T/T), €217mln di risultato netto rettificato

Solidi risultati nel FY20

Ricavi stabili a €2,5mld, con margine di interesse e commissioni in crescita del 3%

Costo del rischio a 82pb (+30pb A/A), attività deteriorate lorde/impieghi ~ 4%

Risultato netto a €600mln - rettificato a €887mln

ROTE rettificato al 10%

CET1 al 16,1%[1] (+200pb A/A) con DIV=0 (come da raccomandazioni BCE)

Piano industriale 23: linee strategiche, target e politica di remunerazione degli azionisti confermate nel nuovo scenario Covid

Obiettivo di redditività e remunerazione degli azionisti ai migliori livelli del settori

CSR/ESG: percorso strategico avviato con successo

1) CET1 phase-in. CET1 FL @14,5% (senza Danish Compromise ~145pb e con IFRS9 fully phased ~15pb)

...NEL NUOVO SCENARIO MACROECONOMICO

Fattori macroeconomici

PIL globale pesantemente impattato da Covid-19 e lockdown

Graduale ripartenza da maggio supportata da stimoli economici/fiscali

TLTRO III e politica monetaria favorevole

Evoluzione economica e di settore

Mercati finanziari in recupero[1]			
BTP Spread	Itraxx	VIX	Euro Stoxx
+115pb gen-mar20 +15pb da inizio anno	+95pb gen-mar20 +15pb da inizio anno	+6x gen-mar20 +80% da inizio anno	-33% gen-mar20 -13% da inizio anno

Consumatori	Corporate
Recupero positivo nei mutui e nel credito al consumo Riprendono I flussi di risparmi in AUM/AUA	Ripresa graduale dell'attività CIB Differenti impatti Covid tra settori, PMI e large corporate

Nuove stime macroeconomiche a confronto con lo scenario del Piano 19-23

Nuovo scenario				
	2020[2]	2021[2]	2022[2]	2023[2]
IT GDP	(10,4%)	+4,3%	+3,0%	+1,6%
EA GDP	(9,2%)	+4,0%	+3,5%	+2,3%
BTP-Bund spread	180pb	173pb	206pb	217pb
Euribor 3M[3]	(0,4%)	(0,4%)	(0,4%)	(0,4%)
IT 10Y yield	1,37%	1,45%	1,94%	2,40%

Scenario a Nov19 - approvazione del Piano19-23				
	2020[2]	2021[2]	2022[2]	2023[2]
IT GDP	0,3%	0,4%	0,6%	0,7%
EA GDP	1,0%	1,2%	1,2%	1,2%
BTP-Bund spread	144pb	163pb	185pb	195pb
Euribor 3M[3]	(0,6%)	(0,6%)	(0,6%)	(0,5%)
IT 10Y yield	0,8%	1,2%	1,6%	1,9%

1) Fonte: Bloomberg, 27 luglio 2020
2) PIL IT ed EA variazioni % annuali a fine dicembre; BTP-Bund spread, Euribor 3M e IT 10Y yield alla fine di giugno
3) Media dei 4 trimestri precedenti

MEDIOBANCA

SOLIDI RISULTATI TRIMESTRALI (4T) ED ANNUALI (FY20): IN SINTESI

Sintesi dei risultati **Sezione 1**

Gruppo Mediobanca – risultati 12 mesi a giugno (€)			
Ricavi	Costi/ricavi	Costo del rischio	ROTE adj
FY20: 2,5mld FY19: 2,5mld	**FY20: 47%** FY19: 46%	**FY20: 82pb** FY19: 52pb	**FY20: 10%** FY19: 10%
EPS	EPS adj	BVPS	DPS
FY20: 0,68 FY19: 0,93	**FY20: 1,00** FY19: 0,97	**FY20: 10,9** FY19: 10,6	**FY20: 0,00** FY19: 0,47

Gruppo Mediobanca – risultati 4 trimester a giugno (€)			
Ricavi	Costo del rischio	ROTE adj	Indice CET1
4T20: €606mln 3T20:€ 582mln	**4T20:141pb** 3T20: 85pb	**4T20: 10%** 3T20: 8%	**4T20: 16,1%** 3T20: 13,9%

Wealth Management – risultati 12 mesi a giugno (€)			
Ricavi	Net profit	TFA / NNM	ROAC
FY20: 584mln FY19: 547mln	**FY20: 80mln** FY19: 71mln	**FY20: 64 / 3mld** FY19: 61 / 5mld	**FY20: 19%** FY19: 16%

Consumer Banking – risultati 12 mesi a giugno (€)			
Ricavi	Net profit	Costo del rischio	ROAC
FY20: 1.071mln FY19: 1.027mln	**FY20: 297mln** FY19: 336mln	**FY20: 247pb** FY19: 185pb	**FY20: 31%** FY19: 30%

Corporate & Investment Banking – risultati 12 mesi a giugno (€)			
Ricavi	Net profit	Costo del rischio	ROAC
FY20: 575mln FY19: 627mln	**FY20: 181mln** FY19: 266mln	**FY20: 11pb** FY19: (21)pb	**FY20: 13%** FY19: 15%

Wealth Management

Robusta raccolta netta sia in Affluent che Private

Miglioramento della redditività

Continuo rafforzamento della distribuzione e dei servizi

Consumer Banking

Effetti Covid transitori:
erogato già al 60% dei livelli pre-Covid, indicatori del rischio in fase di rientro alla normalità, moratoria sotto controllo

Ricavi e redditività si mantengono elevati

Corporate & Investment Banking

Solida ricostituzione della pipeline dopo il lock down

Impatto Covid gestibile: l'aggiornamento dei modelli conferma la qualità del libro impieghi e la bassa esposizione ai settori più colpiti dalla pandemia

Holding Functions

Solida posizione di provvista e liquidità che beneficia della normalizzazione dei tiraggi di credito e di maggior TLTRO/depositi

Costi sotto controllo

1) EPS adjusted: esclusi elementi non ricorrenti legati al Covid, contributi a fondi sistemici, svalutazioni di partecipazioni e titoli, altri partite positive/negative non ricorrenti; tassazione normalizzata = 33%, PB e AM = 25%, PI 2%

PIANO 19-23: LINEE STRATEGICHE, TARGET E POLITICA DI REMUNERAZIONE CONFERMATE ANCHE NELLO SCENARIO COVID

Sempre più attività a basso consumo di capitale generatrici di commissioni

Crescita dei ricavi in un contesto di mercato sfidante

Maggiore remunerazione agli azionisti

Aspirare ad una performance tra le migliori nel settore

Crescita dei ricavi	Crescita degli utili	Crescita della redditività	CET1 progressivamente ottimizzato a 13,5% al 2023 con un mix di dividendo e riacquisto di azioni
+4% CAGR[1]	+4% EPS CAGR[1]	ROTE23 @11%	

POLITICA DI GESTIONE DEL CAPITALE

CET1 progressivamente ottimizzato al 13,5% entro il 2023

Capital buffer nel 21-22 necessari per fronteggiare il Covid-19

DPS20 azzerato in ottemperanza alle raccomandazioni di BCE

Dal prossimo esercizio verrà riattivata la politica di remunerazione del Piano19/23 che prevede un mix di dividendo e riacquisto di azioni proprie (con ottimizzazione degli indici di capitale), il cui ammontare e mix annuale sarà determinato in ragione della velocità di recupero post-Covid e dell'andamento del prezzo del titolo Mediobanca (multiplo P/BV)

1) 4YCAGR 19/23 inclusivo di dividendo e riacquisto azioni (con cancellazione), soggetto all'approvazione della BCE

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati del 4 trimestre

Sezione 3. Risultati annuali di Gruppo al 30 giugno 2020

Sezione 4. Risultati divisionali

Sezione 5. Note conclusive

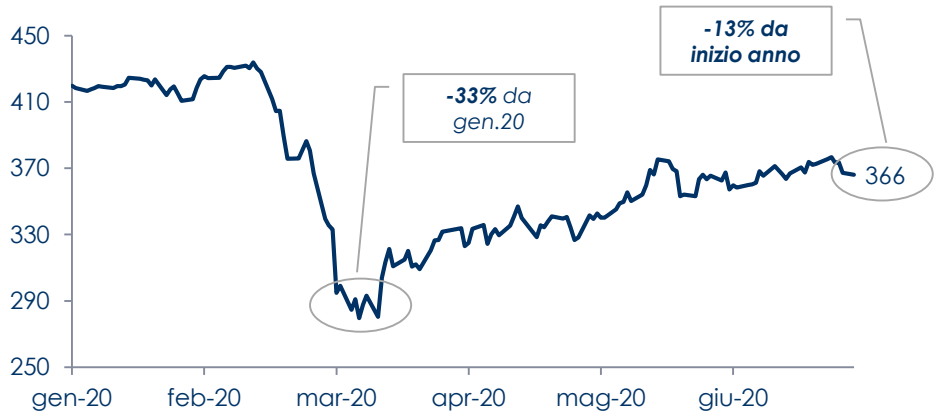
Allegati

1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Glossario

MEDIOBANCA

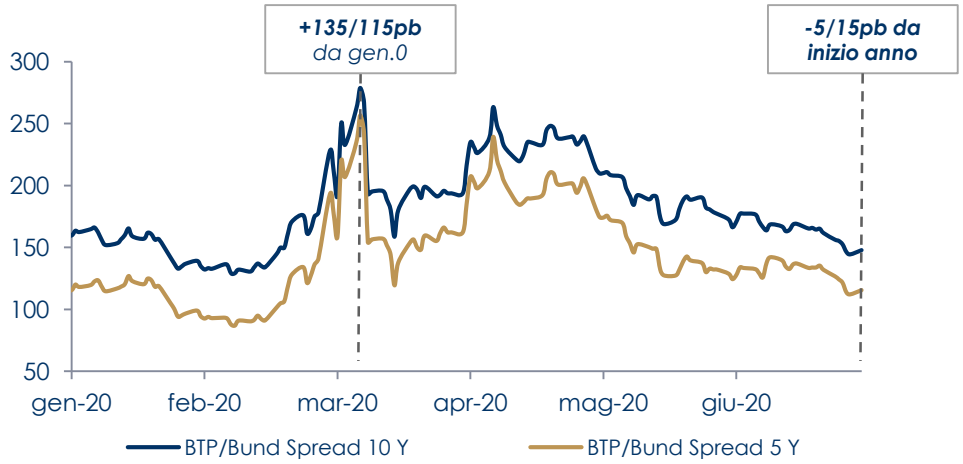
BUON RECUPERO DEI MERCATI FINANZIARI...

Euro Stoxx 600

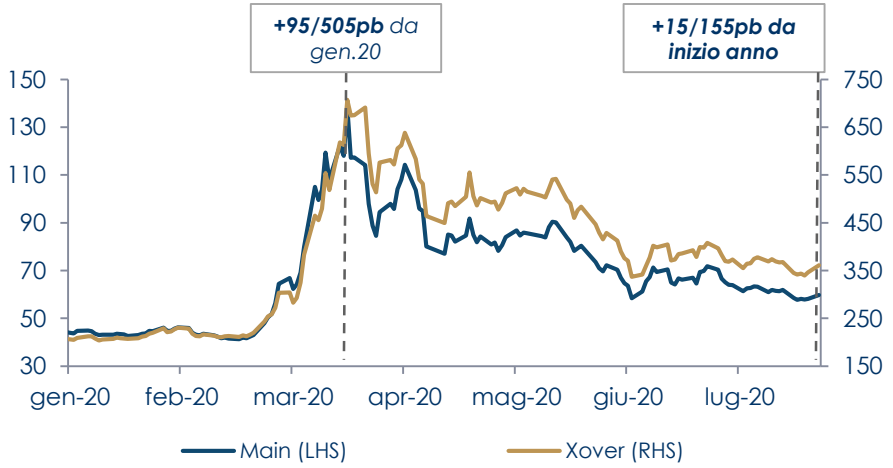


VIX

BTP/Bund spread 5Y e 10Y (pb)



iTraxx Main e Xover[1] (pb)



Fonte: Bloomberg, 27 luglio 2020

1) iTraxx Main: Index composto da 125 CDS di società IG europee; Itraxx Xover: Index composto da 75 CDS delle società sub-IG europee più liquide

MEDIOBANCA

...COSÌ COME NELLE ABITUDINI E NEI CONSUMI DELLE FAMIGLIE

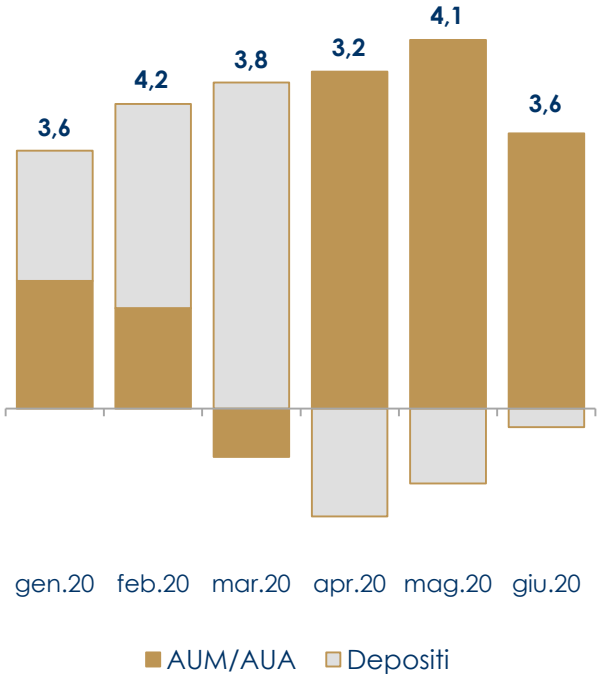
Risultati del 4 trimestre

Sezione 2

TFA	MUTUI	CREDITO AL CONSUMO
Raccolta netta a favore di AUM/AUA Solida e comprovata capacità dei consulenti nell'assistere i clienti nel pianificare investimenti di lungo termine	**Erogato nuovamente ai livelli pre-Covid dalla fine del lockdown**	**Erogato in rapido recupero dalla fine del lockdown, ora al ~90% del livello pre-pandemia**

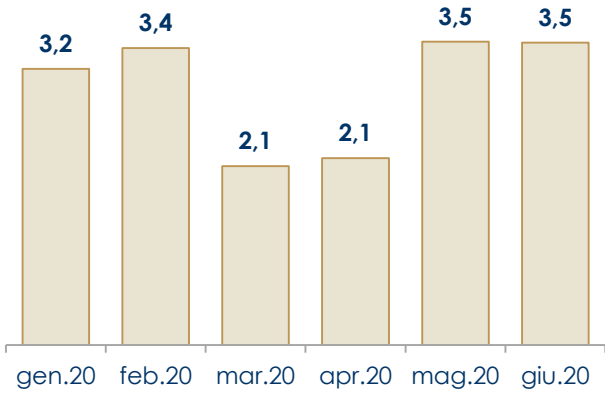
Raccolta netta per mese

€ mld, fonte Assoreti



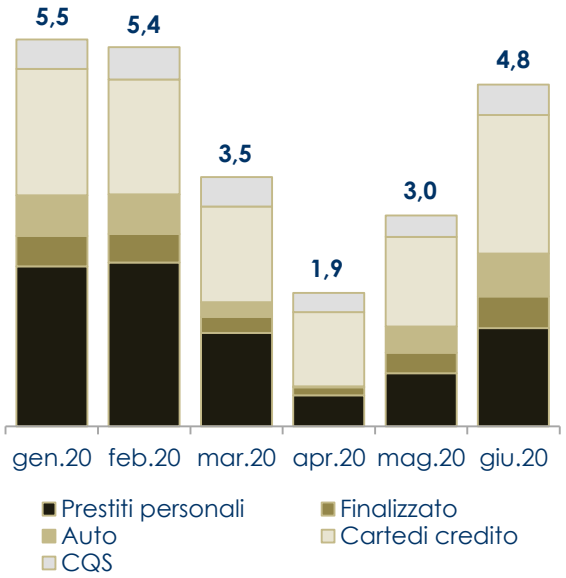
Erogato per mese

€ mld, fonte Assofin



Erogato per mese

€ mld, fonte Assofin



MEDIOBANCA

SEGNALI DI RIPRESA ANCHE NELL'INVESTMENT BANKING

Risultati del 4 trimestre

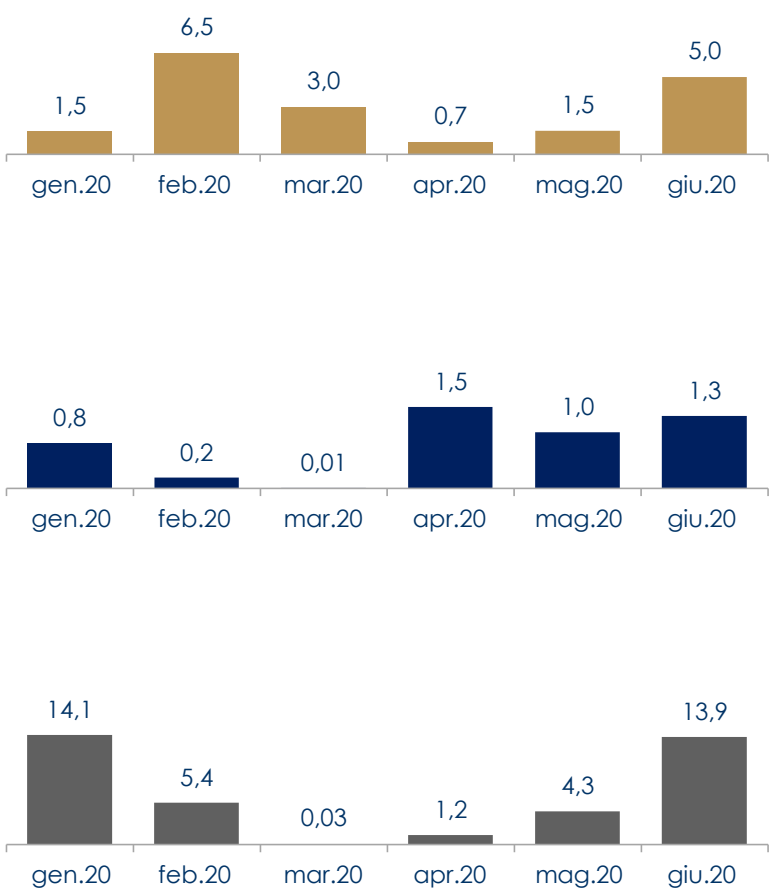
Sezione 2

Rimbalzo dell'M&A a giugno, congelato nel mese di marzo, con operazioni posticipate e sospese. **Scenario apparentemente a "V"**

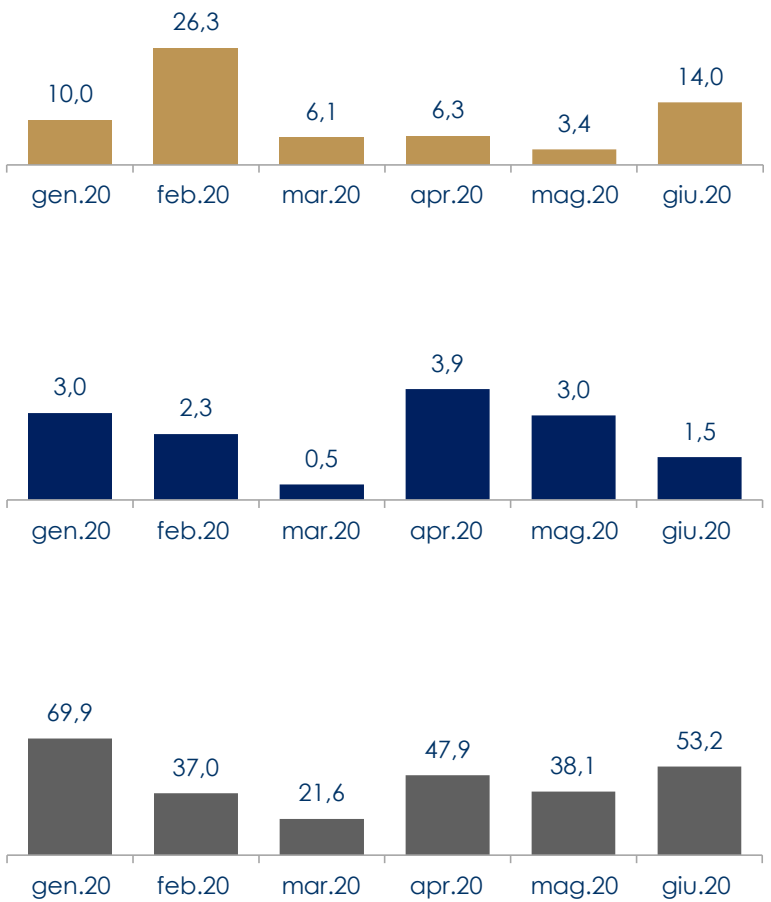
Attività ECM ripartita ad aprile, grazie a poche grandi operazioni in ambito EQL e ABB, mercato IPO riaperto in giugno

DCM resiliente nei mercati di riferimento, con l'Italia soggetta a forte volatilità, ora in fase di recupero

Italia ($mld, operazioni annunciate)



Mercati di riferimento ($mld, operazioni annunciate)

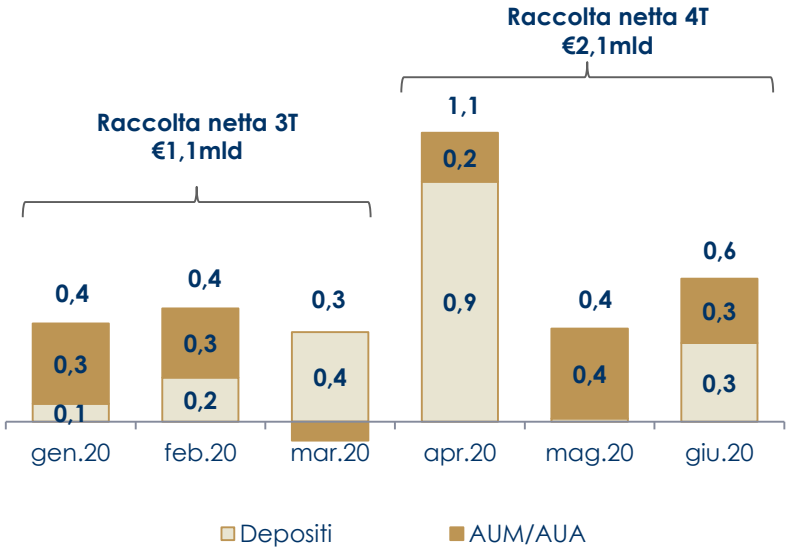


Fonte: Dealogic, Thomson Reuters a giugno 2020
Mercati di riferimento includono Italia, Francia, Spagna, Portogallo e Grecia

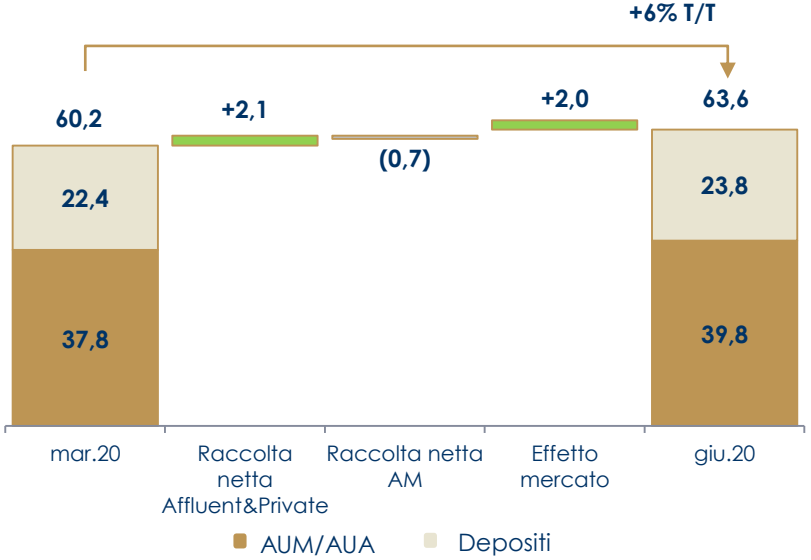
MEDIOBANCA

MEDIOBANCA – ATTIVITÀ MENSILE: SOLIDA PROGRESSIONE NEL WM…

Raccolta netta per prodotto
(Affluent e Private, €mld)



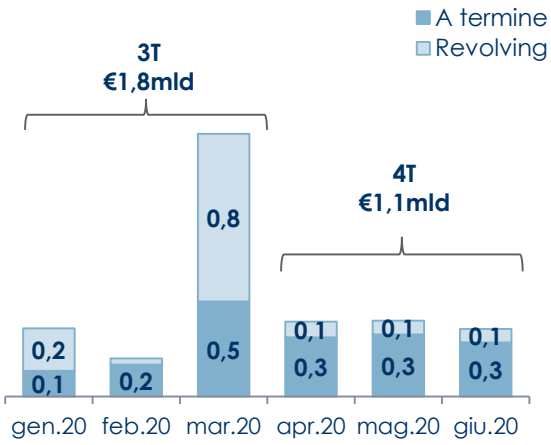
Evoluzione TFA (€mld)



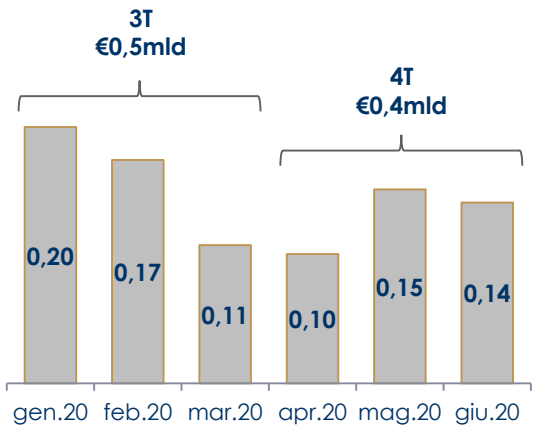
- **Solida raccolta netta in Affluent e Private (€2,1mld nel 4t), con un mix in progressivo miglioramento dal picco di liquidità di aprile a conversione in AUM**
  - **Affluent: €0,9mld,** di cui €0,7mld di AUM/AUA
  - **Private: €1,2mld**, con una ancora elevata componente di liquidità (€1,0mld)
- **Deflussi nell'AM** (€0,7mld nel 4t) **non legati al Covid** ma effetto dell'ottimizzazione della clientela (deflussi di mandati istituzionali a bassa marginalità in MB SGR per €0,5mld) e ulteriore calo nei fondi sistemici (deflussi per €0,2mld)
- **TFA +6% T/T a €64mld**, sostenute da raccolta netta (€2,1mld) e parziale recupero dei mercati (€2,0mld)

...CON ATTIVITÀ CORPORATE E RETAIL IN CORSO DI NORMALIZZAZIONE PIÙ RAPIDAMENTE DEL PREVISTO

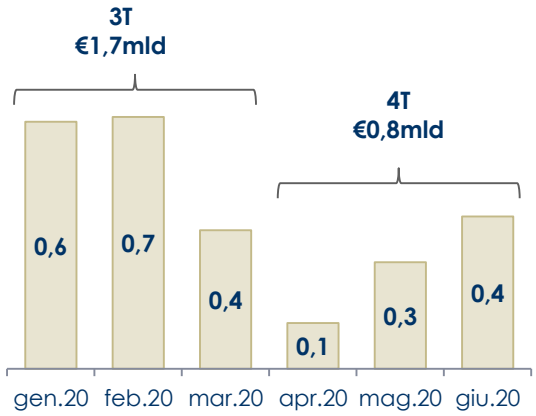
Erogato corporate (€mld)



Erogato mutui (€mld)



Erogato credito al consumo (€mld)



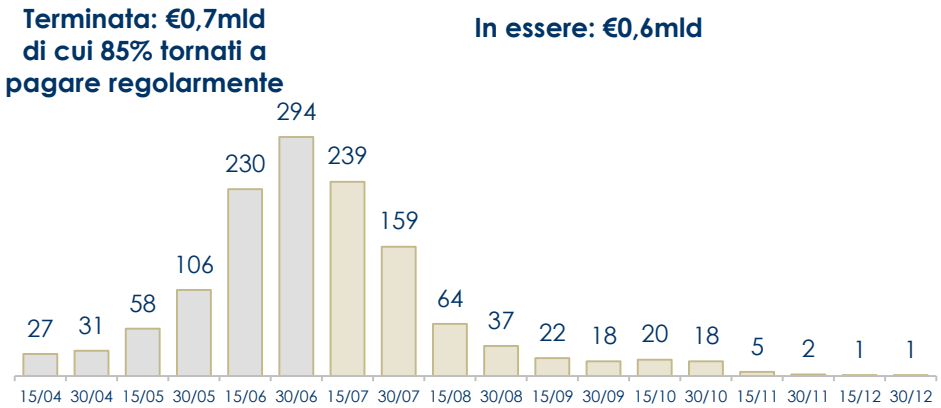
- **Corporate lending: ritorno a livelli pre-Covid**, con la normalizzazione delle linee revolving
- **Mutui:** domanda più che dimezzata ad aprile**, da allora in fase di recupero**
- **Credito al consumo: erogato al 60% dei livelli pre-Covid,** (minimo al 20% in aprile durante il lockdown), **Compass recupera meno rapidamente del mercato per effetto del diverso mix prodotti** (Compass più presente nei prestiti personali, meno nella CQS) **e per più stringenti linee guida nella selezione dei rischi**

QUALITÀ DELL'ATTIVO RASSICURANTE

Impieghi in moratoria

Ammontare lordo (€mld, giugno 20)[1]					
	Totale	di cui terminato	<3M	>3M <6M	>6M
Gruppo MB	2,6	0,7	40%	45%	15%
Consumer	1,3	0,7	90%	10%	-
Mutui	0,6	-	40%	20%	40%
Leasing	0,7	-	-	100%	-

Dettagli sulla moratoria nel Consumer Banking (€m)



Data in cui il cliente è obbligato a riprendere i pagamenti (hanno 30gg per farlo). In caso contrario o vengono classificati come non pagatori o richiedono una seconda moratoria.

- **Impieghi in moratoria: €2,6mld a livello di gruppo (5% del totale impieghi)** di cui €1,3mld nel Consumer (9% degli impieghi Consumer), €0,6mld di mutui (5% del totale mutui), € 0,7mld nel leasing (35% degli impieghi leasing)
- **Moratoria già terminata: ~30% a livello di gruppo, ~50% a livello del Consumer**
- **Consumer: durata media contenuta (90% <3M), primi indicatori di rischio già in fase di normalizzazione ai livelli pre-Covid dopo i picchi dei mesi scorsi, 85% dei clienti in moratoria hanno ripreso a pagare regolarmente**
- **Segnali positivi nel CIB: UTP ancora in calo** (da €642mln nel FY19 a €519mln nel FY20, -19% A/A) perché riclassificati a "performing"; **aggiornamento dello scenario macro: impatto limitato**(circa €40mln su €18mld di impieghi in bonis), grazie alla qualità del portafoglio
- **Leasing: €0,7mld, di cui 90% ex lege**; uscita dalla moratoria al 100% in sei mesi; ad oggi qualità dell'attivo preservata , il 90% dei clienti non ha dato segni di deterioramento in termini di rischiosità creditizia
- **Mutui: €0,6mld, di cui 90% ex lege**. Del totale €36mln sono stati riclassificati da stage 1 a stage 2, €5mln da stage 2 a stage 3

1) Include moratoria extra decreto e iniziative delle associazioni di categoria

4T RISULTATO ORDINARIO IN GRADO DI ASSORBIRE TUTTE LE POSTE NON RICORRENTI DEL FY20

Impatto Covid-19 e poste non ricorrenti

Poste non ricorrenti		€mln
PI	Contributo AG	(45)
	Svalutazione Seed K	(20)
CIB	Perdite da trading	(45)
	Rettifiche su crediti	(40)
Consumer	Rettifiche su crediti (110)	(65)
WM - Leasing	Rettifiche su crediti	(5)
Impatto Covid		**(220)**
	Svalutazione RAM	(65)
Totale		**(285)**

4T/FY20 risultati

Gruppo MB €mln	FY19	FY20	FY20 adj.[1]	Var % adj. 19/20	Var % 19/20	4T20	4T20 adj.[1]
Ricavi	**2.525**	**2.513**	**2.605**	**+3%**	**-**	**606**	**650**
- Mdl e commissioni	2.007	2.072	2.075	+3%	+3%	503	505
- Trading, AG	518	441	530	+2%	-15%	102	145
Margine operative	**1.363**	**1.324**	**1.415**	**+4%**	**-3%**	**308**	**350**
Rettifiche su crediti	(223)	(375)	(265)	+19%	+68%	(165)	(65)
Altro	(56)	(154)	(70)	+25%	+3x	(65)	-
Risultato ante imposte	**1.084**	**795**	**1.080**	**-**	**-27%**	**77**	**285**

- **Risultato del FY20 impattato da €285mln di poste non ricorrenti**, di cui **80% legate al Covid e 80% nel 4T**
- **€110mln di rettifiche su crediti** (nuovo scenario macro, maggior copertura crediti in bonis)
- **L'utile ante imposte di un solo trimestre** (€285mln adj nel 4T) **sufficiente a coprire l'impatto di tutte le poste non ricorrenti dell'esercizio**
- **I risultati del FY20 adjusted** evidenziano **crescita dei ricavi** (+3%) e del **margine operativo** (+4%), **stabile il risultato ante imposte**

1) Numeri arrotondati

4T/FY20: SOLIDI RISULTATI

Risultati finanziari

€mln	12m giu.20	Δ A/A[1]	4T giu.20	3T mar.20	4T giu.19
Totale ricavi	**2.513**	**-0%**	**606**	**582**	**641**
Margine di interesse	1.442	3%	361	360	349
Commissioni nette	630	3%	143	159	150
Proventi di tesoreria	136	-31%	48	(3)	46
Valorizz. equity meth.	304	-5%	55	66	96
Totale costi	**(1.189)**	**2%**	**(298)**	**(300)**	**(309)**
Risultato operativo	**1.324**	**-3%**	**308**	**282**	**332**
Rettifiche su crediti	(375)	68%	(165)	(100)	(61)
Cessioni e svalutazioni	(21)	n.s.	12	(41)	4
Altro[2]	(133)	n.s.	(77)	(41)	(17)
Risultato ante imposte	**795**	**-27%**	**77**	**101**	**258**
Risultato netto	**600**	**-27%**	**48**	**85**	**197**
Risultato netto adjusted[3]	**887**	**+3%**	**217**		
TFA - €mld	**63,6**	+4%	63,6	60,2	61,4
Impieghi - €mld	**46,7**	+5%	46,7	47,4	44,4
Provvista - €mld	**54,9**	+7%	54,9	53,9	51,4
RWA - €mld	**48,0**	+4%	48,0	47,3	46,3
Rapporto costi/ricavi (%)	**47**	+1pp	49	52	48
Costo del rischio (pb)	**82**	+30pb	141	85	56
Att.det.lorde/Imp. (%)	**4,1%**	-	4,1%	3,8%	3,9%
ROTE adj. (%)	**10%**	-	10%	8%	10%
CET1 phased-in (%)	**16,1%**	+200pb	16,1%	13,9%	14,1%

In sintesi

Risultati 4T superiori alle aspettative

- **Resilienza dei ricavi**
  - Margine di interesse stabile con una solida evoluzione del Consumer nonostante il Covid
  - I ricavi da trading hanno pienamente recuperato il 3T
  - Limitato rallentamento delle commissioni nonostante il minor livello medio di AUM nel WM e le minori commissioni da vendita prodotti assicurativi nel Consumer
  - PI: svalutazioni AG recepite nel 3T parzialmente recuperate
- **Costi sotto rigoroso controllo,** stabili T/T, **nonostante la stagionalità**
- **Cauto approccio al rischio**
  - Picco del costo del rischio a 141pb (3x il livello pre-Covid) effetto delle nuove ipotesi macro e significativa assunzione di rettifiche nel Consumer
  - Pulizia dell'attivo: oneri non operativi per €65mln effetto della svalutazione di RAM Investment con impatto positivo sul CET1 (+6pb relativi ai terzi)
- **CET1 phased-in +220pb T/T a 16,1%**

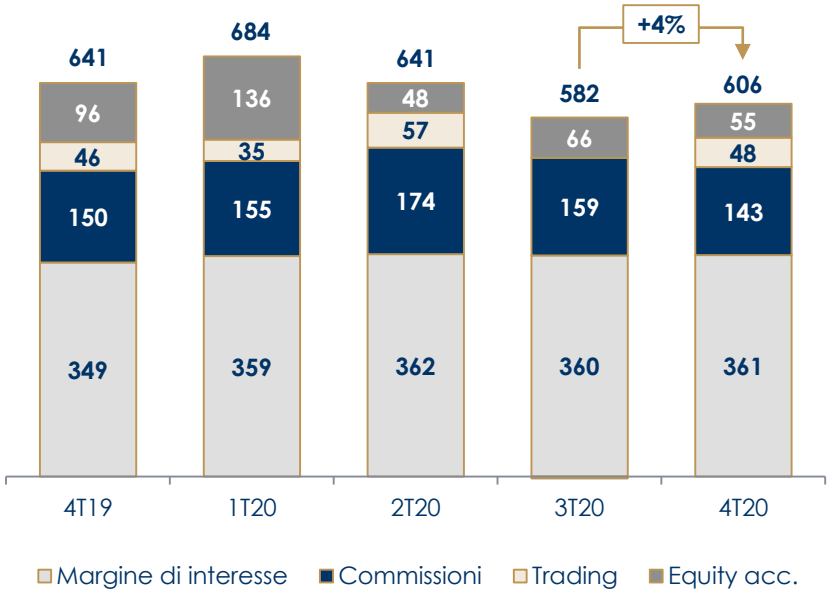
Risultati solidi che confermano le caratteristiche distintive

- Ricavi stabili (+3% adjusted), con MdI e commissioni +3%
- Risultato netto -27%, ma +3% adjusted
- ROTE al 10%
- Indice costi/ricavi al 47%
- Qualità dell'attivo eccellente, con att.det.lorde/imp. al 4,1%

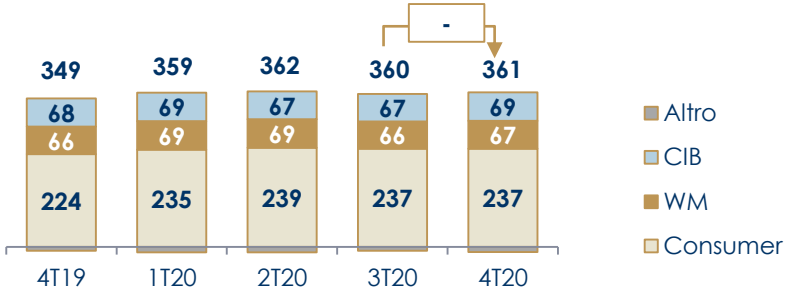
1) A/A: 12m giu.20 / 12m giu.19
2) Include accantonamenti a SRF/DGS (€60mln) e svalutazione RAM (€65mln)
3) Utile netto esclusi elementi non ricorrenti legati al Covid, contributi a fondi sistemici, svalutazioni di parteciapzioni e titoli, altri partite positive/negative non ricorrenti; tassazione normalizzata = 33%, PB e AM = 25%, PI 2%

RESILIENZA DEI RICAVI INDUSTRIALI

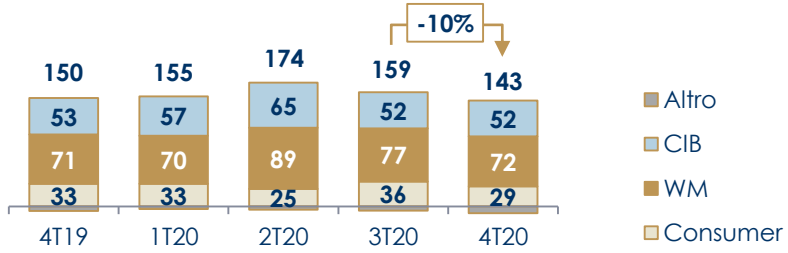
Evoluzione dei ricavi di Gruppo per prodotto (€m, 3M)



Margine di interesse per divisione (€m, 3M)



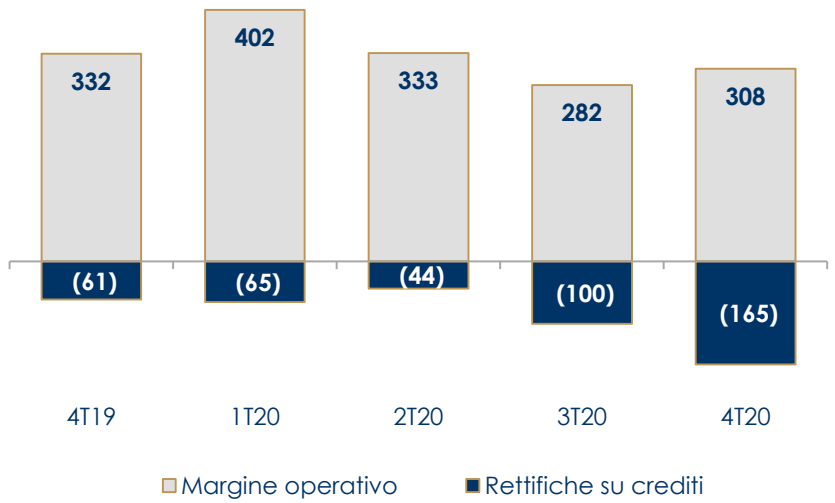
Commissioni per divisione (€m, 3M)



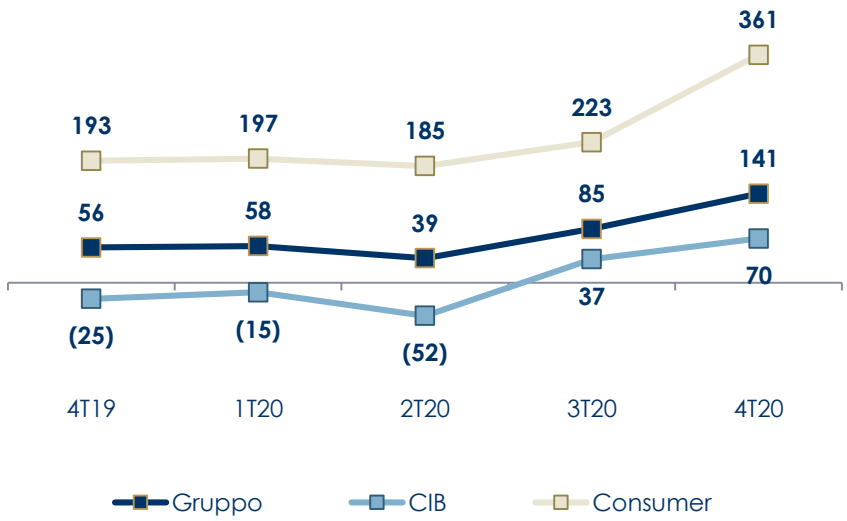
- **Ricavi a €606mln (+ 4% T/T), con margine di interesse e commissioni resilienti, trading in fase di recupero:**
  - **Margine di interesse a €361mln** (stabile T/T e +3% A/A), grazie alla tenuta dei margini, all'andamento favorevole del costo della provvista, alla tenuta superiore alle aspettative dei volumi del Consumer favorita dal recupero delle erogazioni
  - **Commissioni a €143mln,** rallentate (-10% T/T, -5% A/A) per le minori masse medie nel WM, e i minori livelli di distribuzione di prodotti nel Consumer
  - **Trading nuovamente a €48mln** (negativo per €3mln nel 3t), **a compensazione della minor contributo di AG** (-17% T/T)

GOP AMPIAMENTE CAPIENTE RISPETTO AI PICCHI DI COSTO DEL RISCHIO

Margine operativo e rettifiche di gruppo
(€mln, 3M)



Costo del rischio per divisione
(pb)

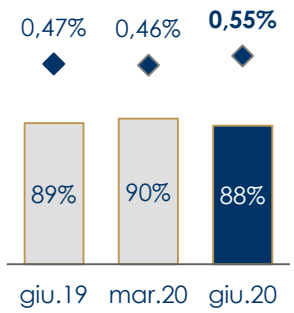


- **Margine operativo capiente in grado di assorbire rettifiche su crediti 3-4x superiori ai livelli pre-Covid**
- **Costo del rischio di gruppo a 141pb nel 4T, che riflette:**
  - **Aggiornamento dello scenario macro**, che comporta ~€40mln di addizionali rettifiche nel CIB per aumentare la copertura del bonis (stage 1 e 2) sulla base di nuove probabilità di default
  - **Costo del rischio raddoppiato nel Consumer Banking** (da 193pb nel 4TQ19 a 361pb nel 4T20) **con un aumento della copertura dei crediti in bonis** (da 2,8% a marzo 20 a 3,2%)

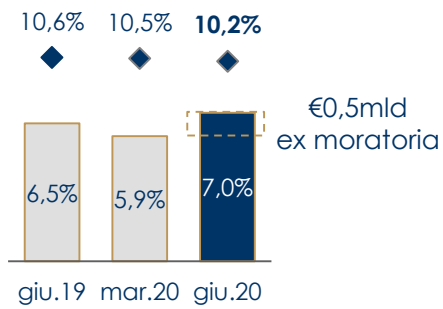
LA QUALITÀ DELL'ATTIVO SI CONFERMA ECCELLENTE, ACCANTONAMENTI PRUDENZIALI

Mediobanca: indicatori di copertura gestiti con rigore post-Covid aumento nello stage 2 principalmente legato alla moratoria

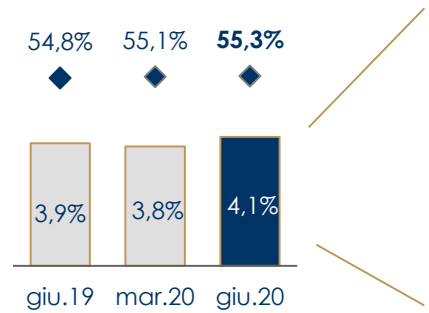
"Bonis" - Stage 1[2]



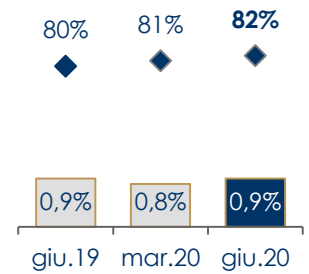
"Bonis" - Stage 2[2]



Att.deteriorate - Stage 3[2]

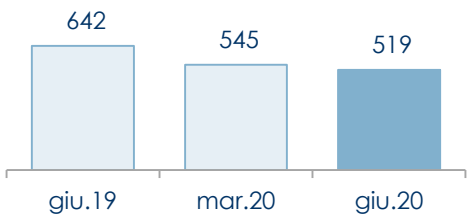


di cui sofferenze[2]



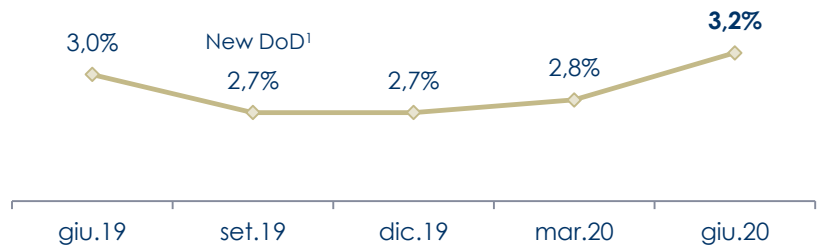
...con un calo di UTP nel CIB

UTP lorde, €mln, divisione CIB



...e un aumento della copertura del bonis nel Consumer

Copertura bonis, divisione Consumer

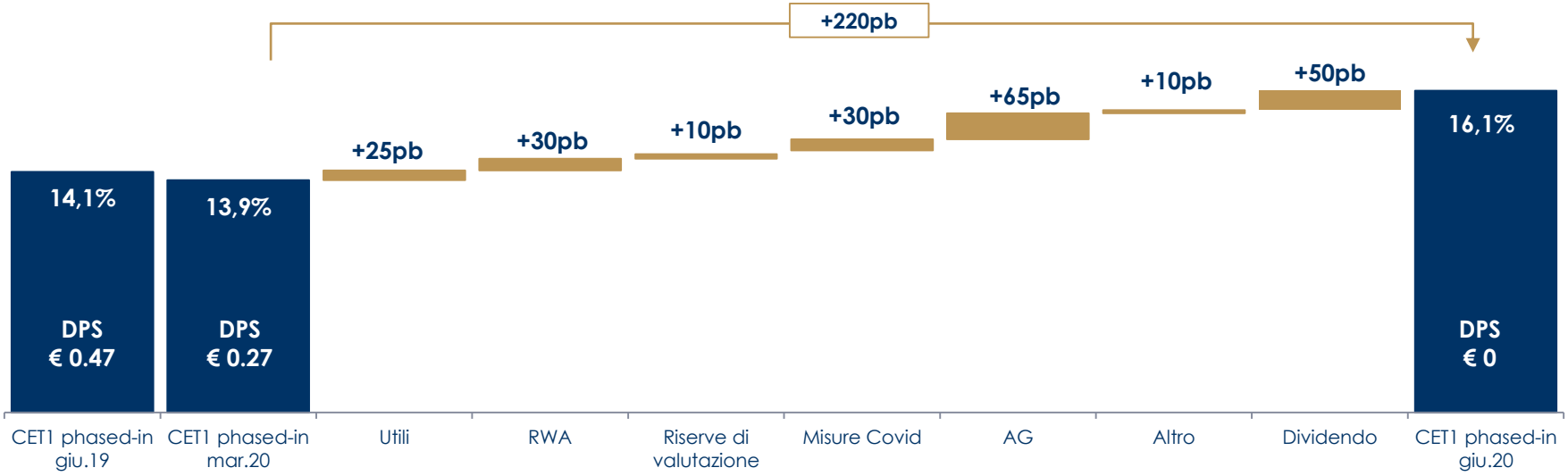


1) A seguito dell'introduzione della nuova definizione di default (DoD), a settembre 2019 circa ~ €170mln di esposizione lorda (di cui il 90% relative al Consumer) è stata riclassificata da stage 2 a stage 3
2) I dati nei grafici relativi agli Stage si riferiscono agli impieghi alla clientela e possono pertanto differire dai dati EBA Dashbord. In particolare l'EBA include attività deteriorate acquistate e la posizione di tesoreria che non sono contemplate nella riclassifica di MB

MEDIOBANCA

CET1 A 16,1% PER EFFETTO DELLA GENERAZIONE DI CAPITALE E DELLE NUOVE MISURE REGOLAMENTARI

Evoluzione CET1



- **CET1 phased-in[1] @16,1%, +220pb T/T** grazie a:
  - +50pb di dividendo maturato ristornato
  - +55pb di generazione organica (utili ed RWA)
  - +10pb da maggior valutazione delle riserve per effetto del recupero del mercato nel 4T
  - +30pb di benefici dalle nuove misure Covid-19: ~20pb da minor ponderazione della CQS, ~5pb per la revisione dei coefficienti di ponderazione utilizzati nel calcolo della prudent valuation
  - +65pb da AG, di cui +50pb dalle nuove regole sulla concentrazione (deduzione calcolata sull'eccedenza del BV di AG rispetto al 25% del Total Capital anziché del precedente 20%)[2] in vigore fino alle nuove regole previste dalla CRR2
  - +10pb di altri effetti, incluso il beneficio marginale della svalutazione di RAM (connesso al trattamento dei terzi)

1) CET1 FL @14,5% (senza Danish Compromise ~145pb e con IFRS9 fully phased ~15pb)
2) Per effetto del più recente aggiornamento della circolare no. 285 di Banca d'Italia, le partecipazioni azionarie ai sensi dell'articolo 471 della CRR non sono più qualificabili come esposizioni verso soggetti collegati; ne consegue che l'unica misura che continua ad applicarsi ad Assicurazioni Generali è il limite generale di concentrazione del 25% del capitale ammissibile (grandi esposizioni CRR).

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati del 4 trimestre

Sezione 3. Risultati annuali di Gruppo al 30 giugno 2020

Sezione 4. Risultati divisionali

Sezione 5. Note conclusive

Allegati

1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Glossario

MEDIOBANCA

FY20: IL MODELLO DI BUSINESS SI DIMOSTRA EFFICACE PER COMPETERE NEL NUOVO SCENARIO...

Priorità post Covid-19

Rafforzare l'importante posizionamento sulle fasce di clientela e nei segmenti di attività meno penalizzate

MB radicata nei segmenti di clientela (famiglie e grande/media impresa) e nei segmenti di attività più resilienti:

- WM: già multicanale, con una forte vocazione digitale/ consulenziale
- Credito al consumo: altamente specializzato, il valore come unica metrica di erogazione, capace di difendere la qualità degli attivi in ogni scenario macro
- CIB: sempre più focalizzato su attività di advisory, limitata presenza nei settori altamente colpiti dal Covid, clienti ad alto rating, no SMEs

Supporto alle imprese e ai privati

Assicurare continuità e protezione

- Credito: pronta applicazione dei decreti governativi, buona ripresa dell'attiva post lockdown in aggiunta ai livelli record di business svolti sino a febbraio: impieghi +5% A/A
- Advisory: efficace modello di advisory per supportare la clientela (imprese e privati), durante e dopo la crisi. TFAs +9%, €5mld NNM in Affluent/ Private; ricavi core CIB stabili

Riaffermare la capacità del gruppo di crescere in ogni scenario, Covid compreso

- Priorità degli investimenti in persone, distribuzione, IT
- MdI e commissioni di Gruppo in crescita del 3% ciascuna
- Elevata generazione di capitale: CET1@16.1%, +200pb A/A
- Qualità degli attivi confermata eccellente: NPLs nette<2%, (4% lorde)

Rafforzare la strategia CSR

- Tutela della salute e della sicurezza di dipendenti e clienti
- Donazioni alla comunità: €2.6mln totali[1]
- Assegnato il Piano di LTIs
- Schema delle Green bond approvato
- Azioni di Piano23 di CSR in progressiva implementazione

[1] I destinatari sono stati la Regione Lombardia, il Fondo di Mutuo Soccorso del Comune di Milano, l'Ospedale Sacco, la *onlus* Hope, il Fondo Sempre con Voi a sostegno alle famiglie di medici e personale sanitario che hanno perso la vita nella lotta al Covid-19; il Fondo di Mutuo Soccorso della Città di Bergamo, la *onlus Mission* Bambini e il Princess Grace Hospital Centre di Monaco. Le donazioni riflettono anche la rinuncia/riduzione del compenso da parte di amministratori, consiglieri e sindaci: il Presidente Renato Pagliaro, l'Amministratore Delegato Alberto Nagel e il Direttore Generale Francesco Saverio Vinci, oltre ad aver rinunciato al compenso per la carica di amministratore, si sono impegnati a donare il 30% della remunerazione fissa del periodo maggio-dicembre 2020 a iniziative legate all'emergenza, mentre i Consiglieri e i Sindaci di Mediobanca hanno a loro vota scelto di sostenere le iniziative promosse devolvendo il 20% del proprio emolumento annuo.

… E PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DEL PIANO19-23

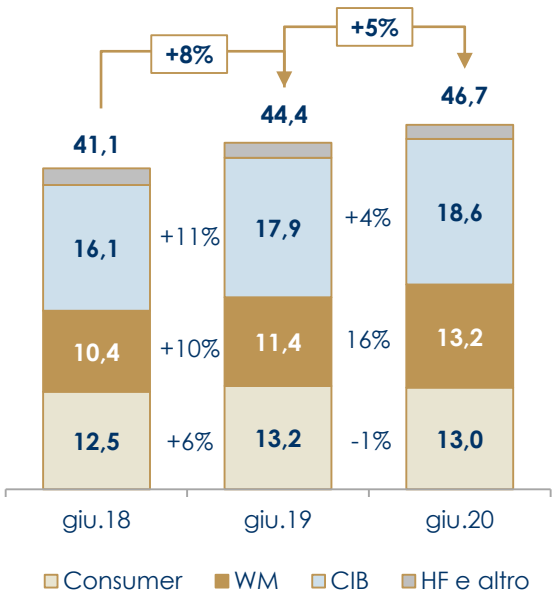
	BP19-23 azioni/obiettivi	Risultati nel FY20
WEALTH MGT	◆ **Distribuzione**: >1.400 professionisti (+500 circa in 4anni) ◆ **Clienti:** segmentazione, riposizionamento del marchio ◆ **Prodotti:** aumento della penetrazione dei prodotti della casa ◆ **Crescita:** TFA +8%, ricavi +8% ◆ **Redditività:** aumento marginalità, ROAC al 25%	◆ Forza vendita +90 unità circa a oltre 1.000 professionisti con elevata produttività ◆ In corso la segmentazione di clienti e servizi nonché il rafforzamento della marginalità nel Private & Affluent ◆ Penetrazione dei prodotti della casa al 21% (vs 17%) nell'Affluent, prossimo al 50% nel PB ◆ TFA +9% in networks; ◆ ROAC al 19%
CONSUMER BANKING	◆ **Distribuzione:** rafforzamento della diretta (a 350 punti vendita), affermazione del digitale ◆ **Innovazione**: carte privative, Compass rent, prestiti personali online, credito istantaneo e e-commerce ◆ **Crescita:** erogato +2%, impieghi +2%, ricavi +3% ◆ **Redditività:** gestione del valore, ROAC al 28%-30%	◆ Punti vendita +62 a ~ 260, di cui 14 filiali Compass e 48 agenzie Compass Quinto ◆ Lanciata carta privativa con Oviesse ◆ Impatto Covid limitato al breve termine: erogato -13%, impieghi -1%, costo del rischio a 247pb, tenuta di ricavi e della qualità dell'attivo ◆ ROAC mantenuto al 31%
CIB	◆ **Rafforzamento distribuzione, creazione di sinergie, sviluppo mid cap** ◆ **Ottimizzazione RWA:** OTD, cartolarizzazioni, ottimizzazione mkt risk ◆ **Crescita:** impieghi +2%, ricavi +6% ◆ **Redditività:** ROAC stabilizzato al 16%	◆ Difesa la leadership nei mercati di riferimento, rafforzata la copertura delle mid cap ◆ Maggiori opportunità da consolidamenti/ristrutturazioni ◆ Impatto Covid gestibile: crescita delle commissioni posticipata, buona la pipeline, modesto impatto del costo del rischio da parte dello scenario macro, qualità dell'attivo ancora eccellente ◆ ROAC temporaneamente in calo al 13%
HF	◆ Provvista: diversificazione delle fonti, costo sotto controllo: TLTRO3 a sostituzione del TLRO2 (€4mld), maggiori depositi (a €25mld) ◆ Costi funzioni centrali sotto controllo ◆ Smontamento portafoglio leasing	◆ Provvista: maggior ricorso al TLTRO3 (€6mld) e ai depositi (€24mld) che compensano le minori obbligazioni ◆ Costi -3%, in calo in termini di incidenza % sul totale ◆ Leasing: impieghi - 7% a €1,8mld

◆ Distribuzione e Posizionamento ◆ Innovazione e prodotti ◆ Ottimizzazione K e aumento ROAC ◆ Impatto Covid

CONTINUITÀ NELLO SVILUPPO COMMERCIALE

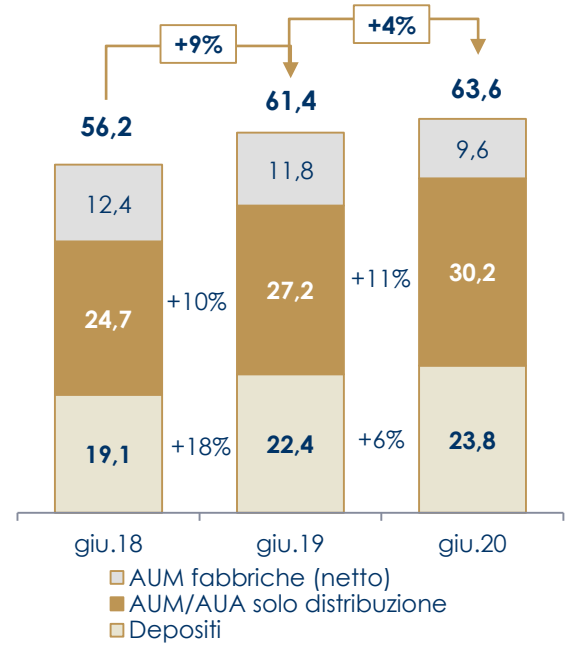
Impieghi +5%

€ mld



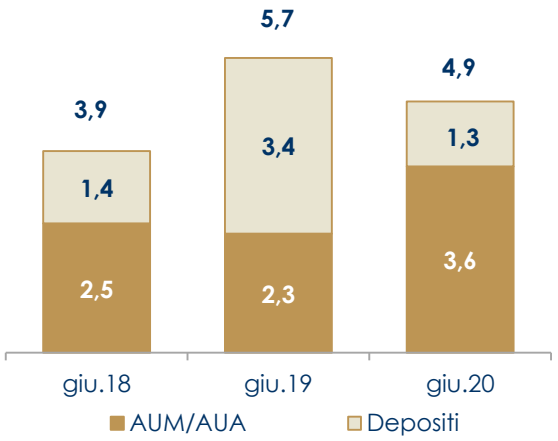
TFA +4%

€ mld



Raccolta netta: ~€5mld

€ mld, Affluent&Private

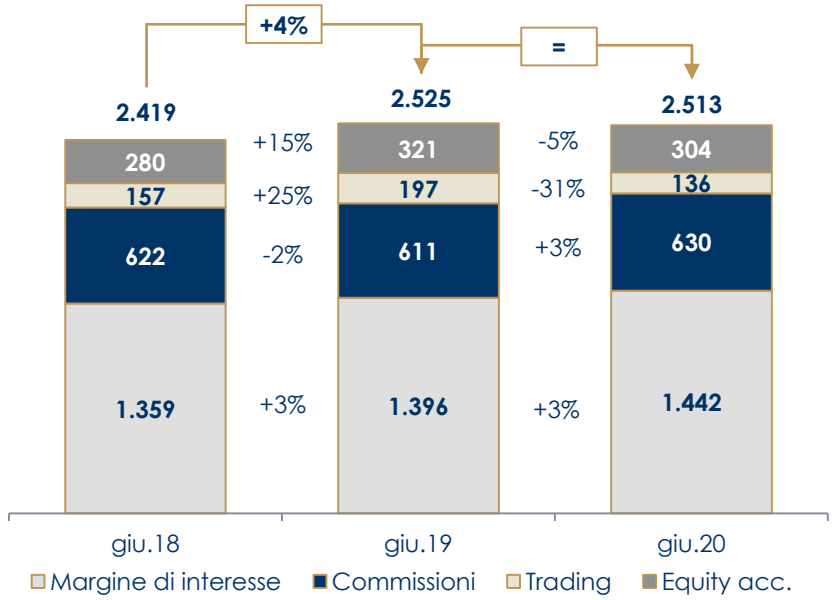


- **Prosegue la crescita degli attivi generatori di ricavi, in linea con il BP19/23, nonostante lo scenario sfidante:**
  - Impieghi +5% A/A, in linea con il BP19/23 seppur con diverso mix, grazie a WM e CIB che compensano il Consumer
  - TFA +4% A/A e +9% A/A considerando solo la distribuzione, quest'ultima con un tasso di crescita in linea con il BP19/23
    - Affluent e Private al passo con il BP19/23, incluso l'andamento della raccolta netta (circa €5mld per anno).
    - AM deflussi nell'equity sistemico e di mandati a marginalità contenuta

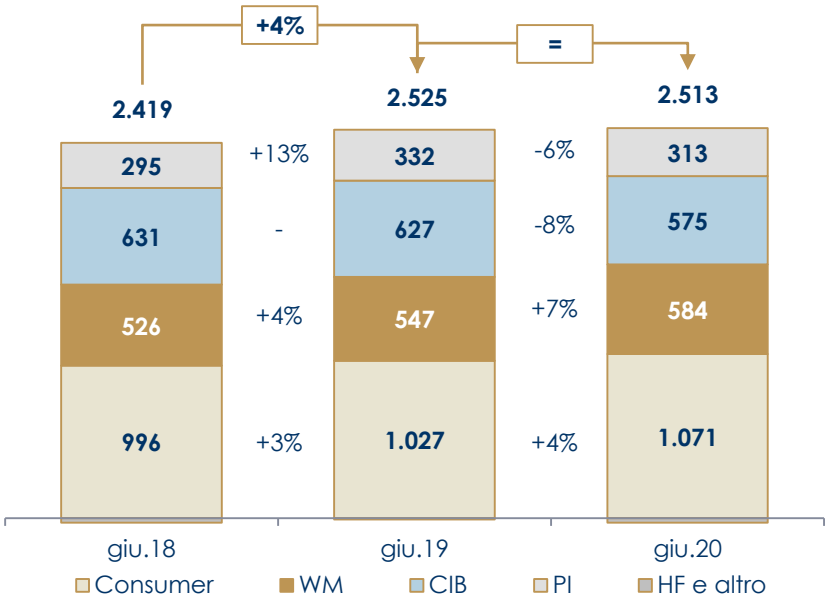
MEDIOBANCA

RICAVI: MARGINE DI INTERESSE E COMMISSIONI +3%

Ricavi di gruppo solidi



WM e CB in crescita CIB e PI rallentati

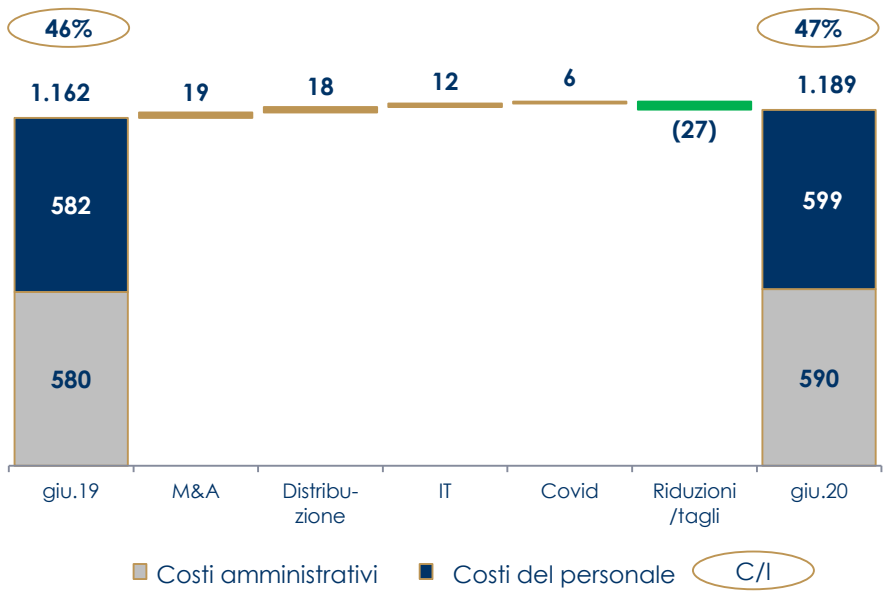


Ricavi stabili pre effetto del Covid (+4% A/A fino a dic.19), tenuta del margine di interesse (+3% A/A) e delle commissioni (+3% A/A) sostenuti dalla crescita dei volumi e da un'efficace diversificazione:

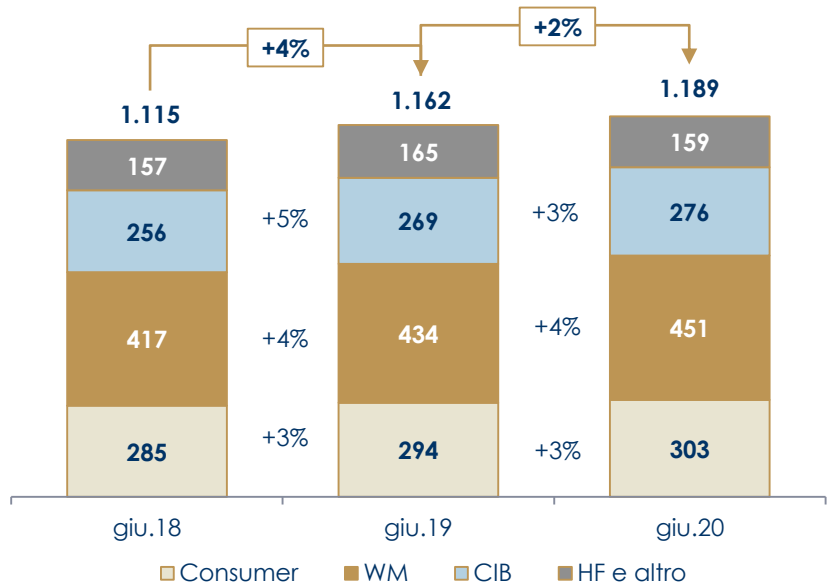
- **WM +7% A/A**, per maggiori volumi e crescente redditività dei canali distributivi effetto di una miglior segmentazione della clientela (ROA da commissioni ricorrenti +2pb a 0,84%)
- **Consumer Banking +4% A/A** grazie alla robusta attività commerciale nel periodo pre-Covid
- **CIB -8% A/A**, per effetto del calo del trading ne 3T
- **PI -6% A/A,** per effetto del minor contributo di AG

COSTI SOTTO CONTROLLO – FOCUS SU DISTRIBUZIONE E IT

Costi stabili



Investimenti nel WM e nel Consumer Banking HF e CIB in calo

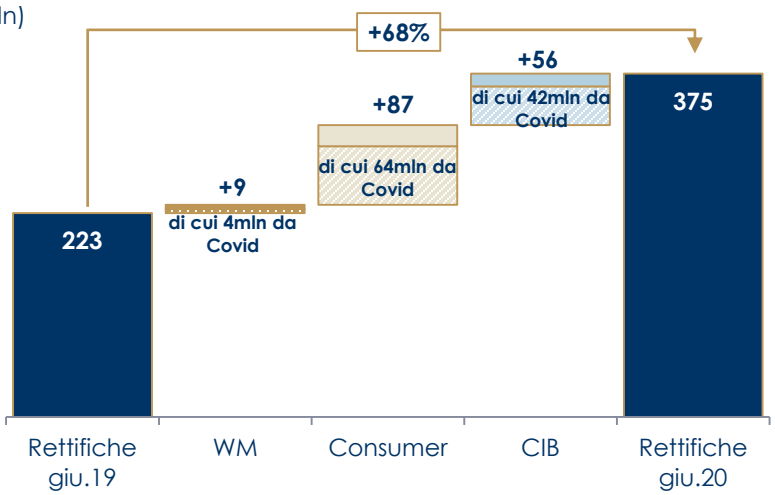


- **Costi operativi sotto controllo**, anche grazie a **contenimenti (€27mln)** sia sul personale (minor componente variabile nel CIB e nell'HF) sia sulle spese amministrative , **senza compromettere gli investimenti in distribuzione e IT**:
  - **Acquisizioni (€19mln)**: consolidamento di MMA (solo 1 trim. nel FY19); costi operativi stabili a livello di gruppo e in calo nel CIB a parità di perimetro
  - **Investimenti in distribuzione (€18mln) e IT (€12mln) in linea con il BP19/23** ma con diverse priorità nell'IT (digitalizzazione/automazione accelerate per fronteggiare il lockdown)
  - **Spese relative al Covid (€5mln)**, incluse donazioni

COSTO DEL RISCHIO A 82PB PER EFFETTO DELL'AGGIORNAMENTO MACRO INDICI DI COPERTURA IN CRESCITA

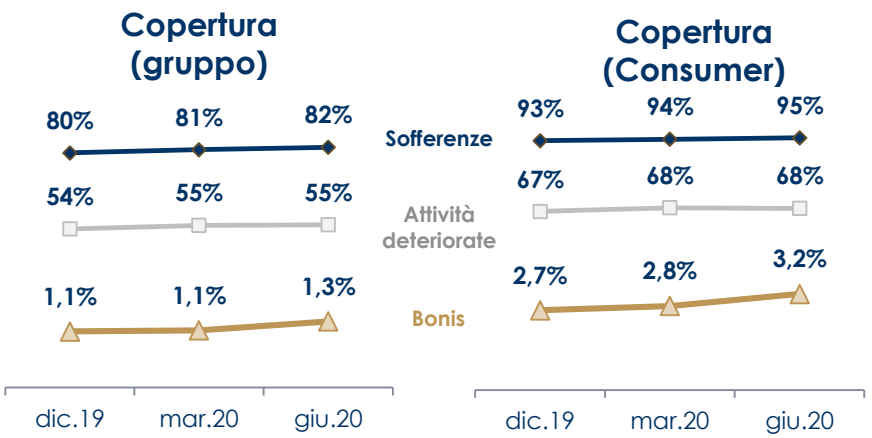
Maggiori rettifiche …

(€mln)



	Rettifiche giu.19	WM	Consumer	CIB	Rettifiche giu.20
Coso del rischio	52pb	17pb	247pb	11pb	82pb
Costo del rischio escl. Covid		13pb	199pb	-12pb	58pb

…per tutelare l'eccellenza nella qualità dell'attivo



	1,8%	1,8%	1,9%	Att.det.nette /impieghi	2,2%	2,1%	2,5%

- **Costo del rischio a 82pb** (da 52pb nel FY19), **con un picco a 141pb nell'ultimo trimestre** effetto di:
  - **aggiornamento scenario macro:** nuove stime dei parametri di rischio creditizio nei modelli satellite IFRS9 corretti per gli stimoli legislativi, in linea con le indicazione BCE in merito alla gestione Covid. **Impatto concentrato nel CIB con ~€40mln** di rettifiche addizionali che riflettono i nuovi tassi di default sul bonis (stage 1 and 2)
  - **Caricamento immediato di maggiori rettifiche** principalmente nel Consumer Banking, per evitare prudenzialmente picchi nei prossimi trimestri. **Parte degli impieghi in moratoria cautelativamente classificati a Stage 2 (25% nel Consumer Banking e 20% a livello di gruppo) con maggiori indici di copertura** (copertura bonis da 2,7% a dic.19 a 3,2% a giu.20 nel Consumer Banking, da 1,1% a 1,3% a livello di gruppo). **Cresce anche la copertura delle sofferenze** (da 93% a 95% nel Consumer Banking, da 80% a 82% a livello di gruppo)

CSR/ESG: AVVIATI I PROGETTI COERENTI CON IL PERCORSO STRATEGICO DI RAFFORZAMENTO DELLA SOSTENIBILITÀ

FY20 – risultati non finanziari
Svariati obiettivi già raggiunti, consolidamento progetti pluriennali

4 QUALITY EDUCATION

Rafforzamento delle competenze del personale grazie a **una crescita media del 95% delle ore di formazione A/A** (BPTarget23: 25%) anche in funzione dell'emergenza Covid-19

5 GENDER EQUALITY

Adottate procedure per il raggiungimento degli obiettivi di pari opportunità, incluse specifiche clausole nei mandati delle società di selezione

8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH

AM: avviate le procedure per includere i criteri ESG nella valutazione degli investimenti (BPTarget23: 100% dei nuovi investimenti)
€100mln di nuovi investimenti in PMI italiane di eccellenza (BPtarget23: €700mln)
Prodotti qualificati ESG nel portafoglio della clientela +20% (BPtarget23: +30%)

11 SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES

€5,4mln nel FY20 per progetti sociali/ambientali (BPtarget: €4mln per anno)
MB Social Impact Fund: AUM +29% (BPtarget23: +20%)

12 RESPONSIBLE CONSUMPTION AND PRODUCTION

Obblig. ESG: approvato il green and sustainable framework (BPtarget23: €500mln)
36% degli acquisti sottoposti a screening CSR (BPtarget23: 40%)
Soddisfazione clientela: CheBanca! CSI[1] sul segmento core[2] @74, NPS[1] @28 (BPtarget23: 73 e 25)

13 CLIMATE ACTION

Energia: 93% da fonti rinnovabili (BPTarget23: alzato al 94%), CO_2 -6% (BPTarget23: aumentato a -27%); auto ibride: 13% (BPTarget23 : @90% del parco auto MB)
RAM: emesso Stable Climate Global Equities

Ulteriori pietre angolari ESG in Mediobanca

Nuovo Comitato di Sostenibilità endoconsiliare in aggiunta al Comitato Manageriale di sostenibilità

Obiettivi CSR inclusi nel LTI così come nel Piano 19/23

Aggiornamento della Politica di Sostenibilità di Gruppo

Nuova Politica sugli Investimenti e Finanziamenti Responsabili

Aggiornamento matrice di materialità

1) CSI: Customer Satisfaction Index; NPS: Net Promoter Score
2) Core: Premier: clienti con patrimonio tra €100k e €5mln

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati del 4 trimestre

Sezione 3. Risultati annuali di Gruppo al 30 giugno 2020

Sezione 4. Risultati divisionali

Sezione 5. Note conclusive

Allegati

1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Glossario

MEDIOBANCA

WEALTH MANAGEMENT

WM: CONFERMATA L'EFFICACIA DEL MODELLO DI BUSINESS

RICAVI +7%, UTINEL NETTO +13%; ROAC AL 19%

Risultati finanziari

€mln	12m giu.20	Δ A/A[1]	4T giu.20	3T mar.20	4T giu.19
Ricavi	**584**	**+7%**	**140**	**145**	**138**
Margine di interesse	271	+4%	67	66	66
Commissioni nette	306	+9%	72	77	71
Proventi da negoziazione	7	+8%	1	3	1
Totale costi	**(451)**	**+4%**	**(113)**	**(113)**	**(112)**
Risultato operativo lordo	**133**	**+17%**	**27**	**31**	**26**
Rettifiche su crediti	(21)	+74%	(9)	(4)	(5)
Risultato ante imposte	**114**	**+11%**	**19**	**26**	**21**
Utile netto	**80**	**+13%**	**14**	**18**	**15**
TFA - €mld	**63,6**	+4%	63,6	60,2	61,4
NNM - €mld	**3,2**	-39%	1,3	0,6	(0,2)
Impieghi - €mld	**13,2**	+16%	13,2	13,0	11,4
Att.Det. Lorde/Impieghi (%)	**1,6%**		1,6%	1,5%	1,7%
Rapporto costi/ricavi(%)	**77**	-2pp	80	78	81
Costo del rischio (pb)	**17**	+7pb	27	13	18
ROAC (%)	**19**	+3pb	12	18	15
Ripartizione dei ricavi					
Affluent	**317**	+7%	81	78	77
Private e altro	**195**	+12%	45	50	44
Asset Management	**72**	-7%	15	17	17
Commissioni per fonte					
Ricorrenti	**332**	+8%	82	87	78
Performance	**13**	n.s.	1	0	1
Passive	**(39)**	+39%	(11)	(10)	(8)

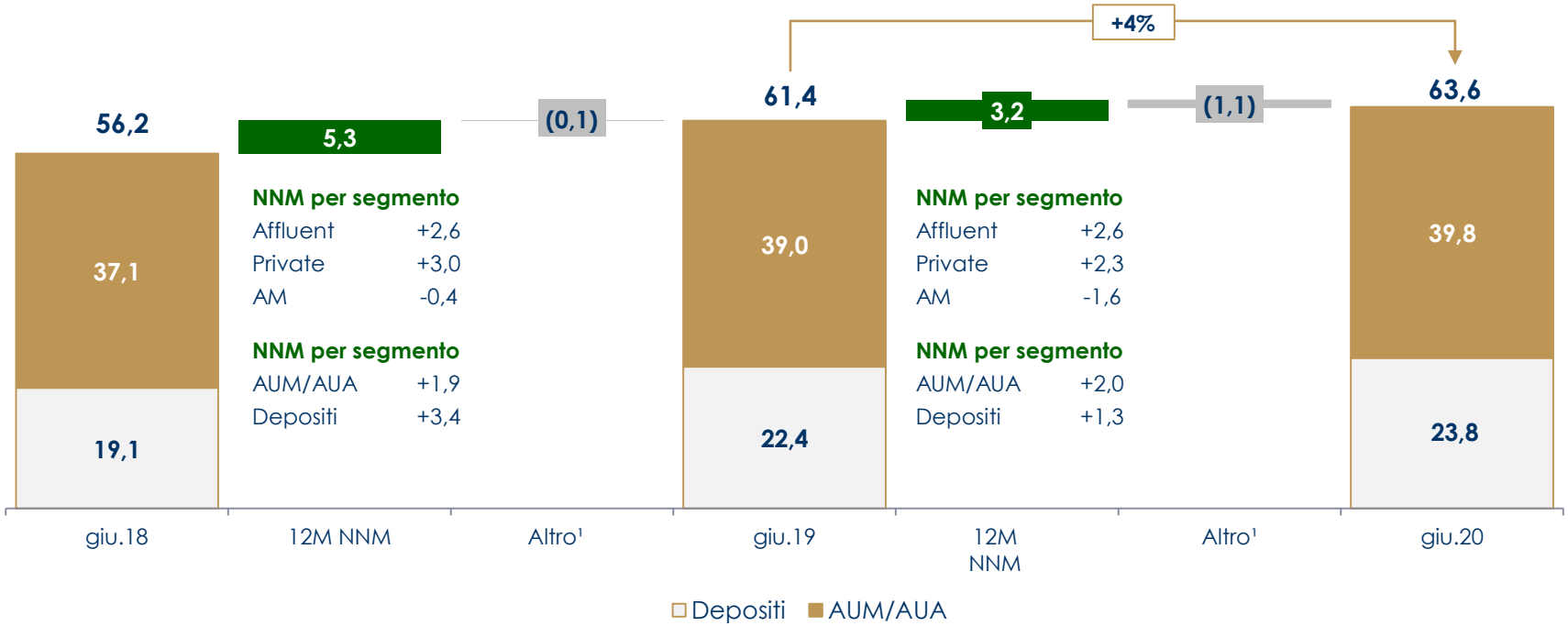
In sintesi

- **Confermata l'efficacia del modello di business nel nuovo contesto:**
  - **Digitalizzazione & Consulenza:** Affluent digitale da sempre, forte accelerazione dei canali da remoto nel Private e forza vendita dedicata ai bisogni dei clienti. Raccolta netta del FY20 pari a €4,9mld nell'Affluent/Private. Depositi in aumento di €1,4mld
  - **Mix delle masse sostenibile e con margine di miglioramento:** prudente allocazione delle masse, ma con AUM/AUA in aumento (3/4 della raccolta netta annua del Private/Affluent) e crescente penetrazione dei prodotti della casa. Deflussi nell'AM, legati soprattutto a mandati a bassa marginalità
  - **Pricing sostenibile e trasparente:** contenuta componente di performance fee e margini da commissioni ricorrenti in continuo miglioramento
- **Nel FY20, ricavi pari a €584mln (+7%), trainati dal margine di interesse** (+4% a €271mln) **e dal forte trend delle commissioni** (+9% a €306mln); l'aumento dei costi (+4%) riflette il potenziamento della rete di distribuzione e porta ad un risultato lordo operativo di €133mln (+17%). Rettifiche su crediti in aumento del 74% principalmente per effetto Covid, ma con costo del rischio che si attesta su livelli molto bassi (17pb). **Utile netto pari a €80mln (+13%), con un ROAC del 19%**
- **Continua il rafforzamento della rete distributive in linea con il Piano, con il processo di nuove assunzioni ripreso dopo il lockdown. La rete distributive cresce del 10% a** ~1.000 professionisti (di cui 868 nell'Affluent)

1) A/A: 12m Giu.20 / 12m Giu.19

TFA IN CRESCITA A €64MLD
€5MLD DI RACCOLTA NETTA NELL'AFFLUENT&PRIVATE

Andamento delle TFA di Gruppo (€mld)

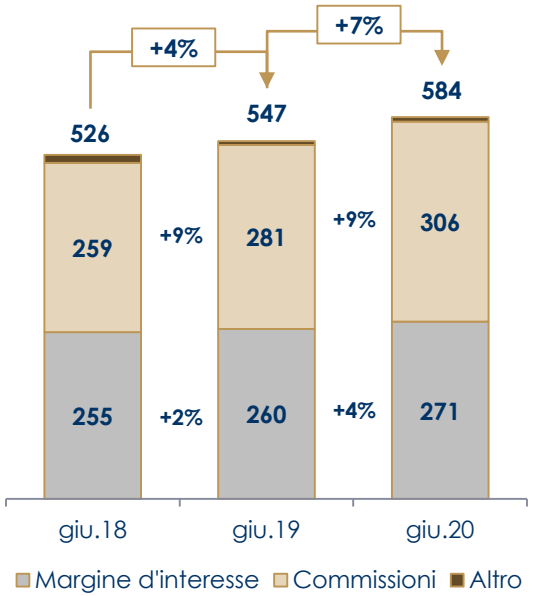


- **Confermata la solida performance nell'Affluent e nel Private, con una raccolta netta nei 12 mesi di €4,9mld,** che scende a €3,2mld a livello di divisione WM per via dei deflussi nell'AM (€1,6mld)
- **Crescita dei depositi** (+€1,4mld) favorita dalla **tendenza della clientela a ricercare un "porto sicuro" per la propria liquidità in periodi di crisi**
- **AUM/AUA stabili rispetto all'anno precedente** per effetto di: i) correzione dei mercati nel 3T, solo in parte compensate dalla ripresa nel 4T; ii) deflussi nell'AM (uscite da mandati a bassa marginalità e deflussi nei fondi liquidi sistemici -in linea con il trend di mercato- solo in parte compensati dal buon trend degli attivi illiquidi)

1) Include l'effetto mercato

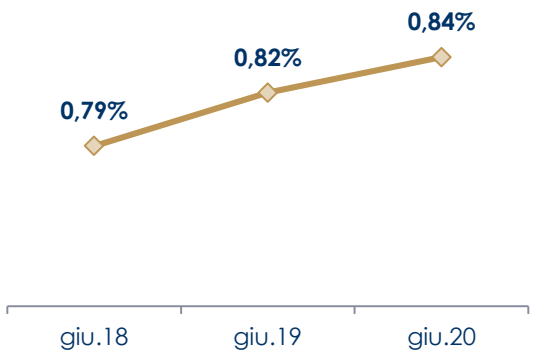
RICAVI +7%, ROAC AL 19%

Ricavi del WM per fonte (€mln)

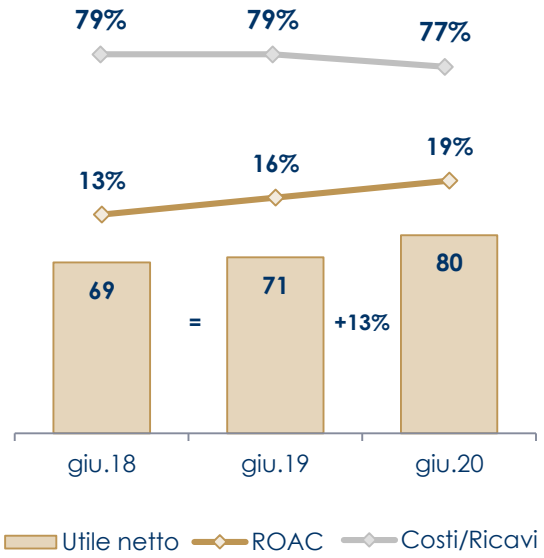


Margine da commissioni (%)

Commissioni lorde (escl. perfor.fee) /(AUM+AUA)



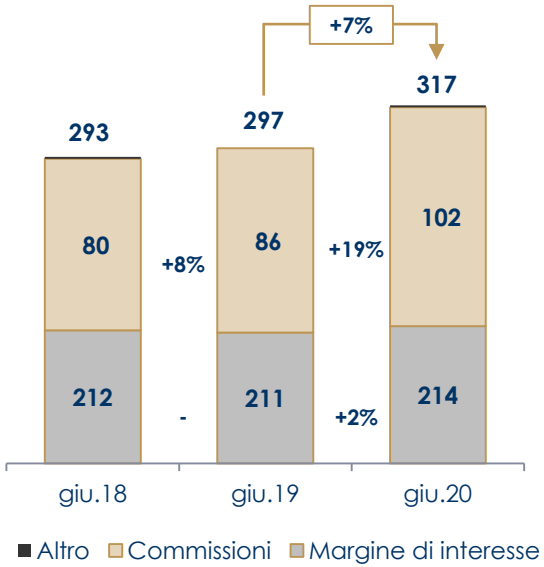
Redditività ed efficienza operativa (€mln, %)



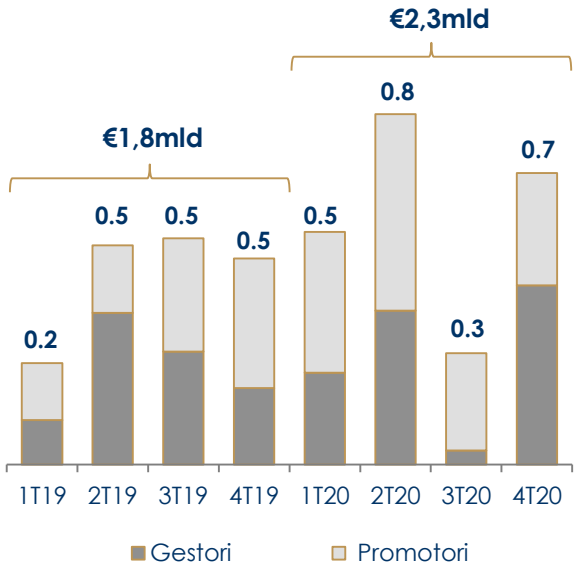
- **Ricavi in continua crescita, pari a €584mln (+7% A/A), sostenuti da:**
  - **Margine di interesse in aumento del 4% A/A**, grazie alla buona performance dei finanziamenti e al minor costo della raccolta; margine in tenuta anche nel 4T
  - **Commissioni in aumento del 9% A/A**, favorite dal miglioramento dei margini da commissioni ricorrenti, con contenuta componente di performance fee nel 2T. Rallentamento nel 4T attribuibile alle masse medie ridotte e a minori commissioni upfront
- **Margini da commissioni ricorrenti in miglioramento da 0,82% a 0,84%,** beneficiando di una segmentazione della clientela più efficace e della maggiore penetrazione dei prodotti della casa
- **Indice Costi/Ricavi in calo al 77%,** nonostante i significati investimenti in distribuzione
- **Utile netto pari a €80mln (+13% A/A),** con il **ROAC in aumento al 19%** (+3pp A/A)

AFFLUENT: RICAVI +7%, TFA +10% con AUM/AUA +21%

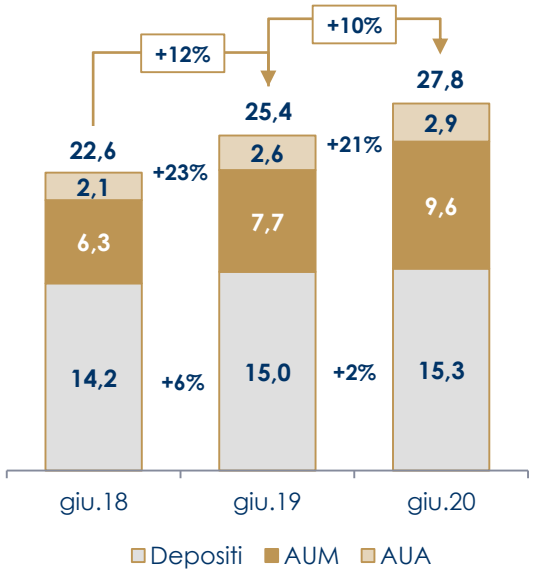
Ricavi (€mln)



Raccolta netta di AUM/AUA (3M,€mld)



Andamento delle TFA (€mld)

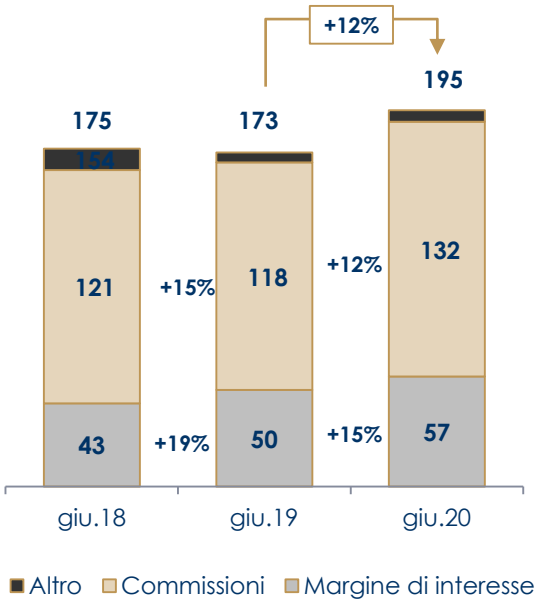


- **Distribuzione potenziata:** +8mila clienti (56mila in uscita, 64mila nuovi) per un totale di 879mila, forza vendita composta da 868 professionisti (+88 A/A), 192 filiali e punti vendita (+12 A/A)
- **Crescita nei ricavi:** +7% A/A per effetto di maggiori commissioni (+19% A/A trainate dall'incremento degli AUM/AUA e da un loro migliore mix) e del margine di interesse in tenuta (+2%, grazie alla crescita dei depositi e dei mutui)
- **TFA pari a €27,8mld (+10%), con una composizione più favorevole grazie ad AUM/AUA in aumento del 21% A/A** (pari a €12,5mld) e depositi in crescita del 2% A/A (pari a €15,3mld)
- **Quota di prodotti della casa in aumento** dal 17% al 21% degli AUM/AUA
- **Migliore mix della raccolta netta:** 90% AUM/AUA (€2,3mld, in aumento del 31% A/A)
- **Raccolta netta ben bilanciata per canale**: 45% rete proprietaria e 55% promotori

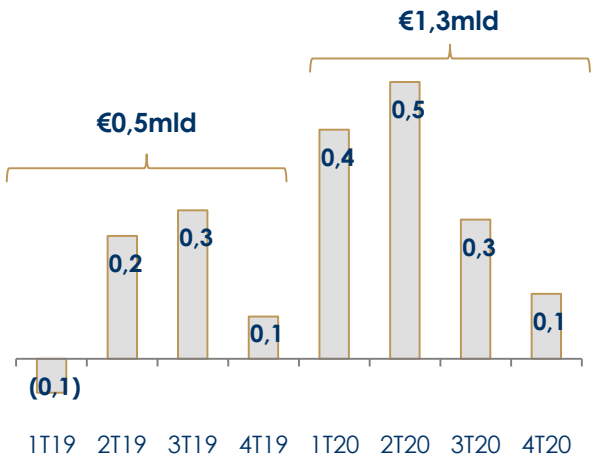
MEDIOBANCA

PRIVATE BANKING: RICAVI +12%, TFA +8%

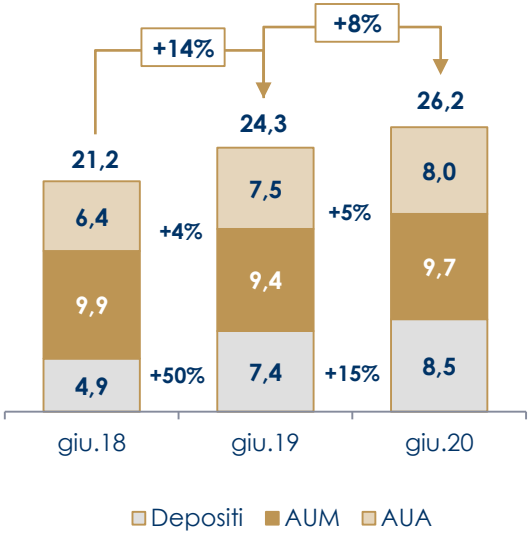
Ricavi (€mln)



Raccolta netta di AUM/AUA (3M,€mld)



Andamento delle TFA (€mld)



- **Efficace doppia copertura del cliente IB/PB** con la riorganizzazione dei banker e la rifocalizzazione sui principali clienti
- **Ricavi in aumento del 12% grazie ad una migliore segmentazione della clientela**
- **TFA in aumento dell'8% a €26,2mld,** con una crescita degli AUM/AUA del 5% A/A (pari a €17,7mld) e dei depositi del 15% A/A (a €8,5mld)
- **Composizione della raccolta ancora conservativa:** quota di AUM/AUA più che raddoppiata (pari a €1,3mld), ma resta alta la componente di liquidità (45% del totale raccolta netta)

CONSUMER BANKING

RISULTATI E REDDITIVITÀ CONFERMANO LA SOLIDITÀ DEL MODELLO DI BUSINESS
RISULTATO NETTO -12%; ROAC@31%

Risultati finanziari

€mln	12m giu.20	Δ A/A[1]	4T giu.20	3T mar.20	4T giu.19
Totale ricavi	**1.071**	**+4%**	**266**	**273**	**257**
di cui margine di interesse	948	+5%	237	237	224
Totale costi	**(303)**	**+3%**	**(77)**	**(77)**	**(77)**
Risultato operativo	**767**	**+5%**	**189**	**196**	**180**
Rettifiche su crediti	(325)	+37%	(121)	(76)	(63)
Risultato ante imposte	**438**	**-12%**	**68**	**120**	**117**
Risultato netto	**297**	**-12%**	**49**	**81**	**80**
Erogato - €mld	**6,4**	-13%	0,8	1,7	2,0
Impieghi - €mld	**13,0**	-1%	13,0	13,7	13,2
Att.det.lorde/Imp. (%)	**7,2%**		7,2%	6,3%	5,2%
Rapporto costi/ricavi (%)	**28**	-	29	28	30
Costo del rischio (pb)	**247**	+62pb	361	223	193
ROAC (%)	**31**	+1pb	30	28	28

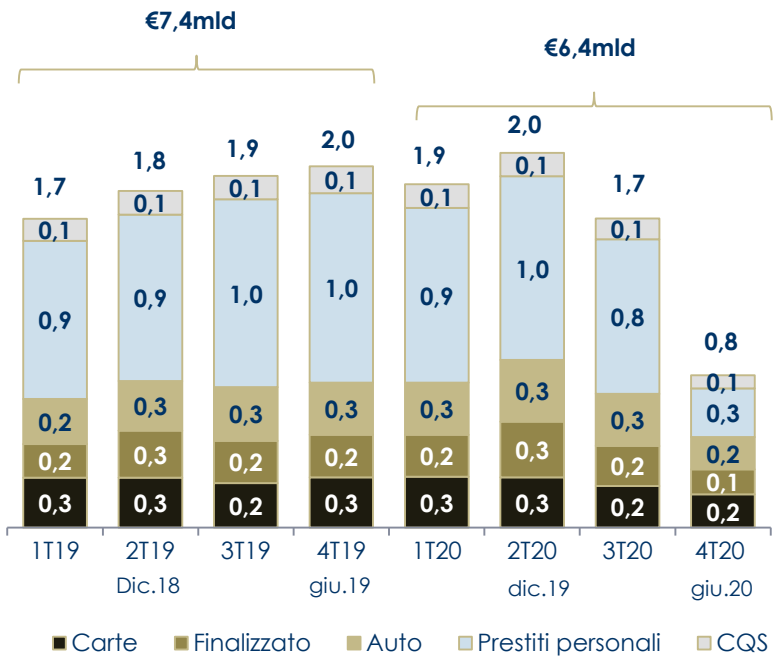
In sintesi

- **I risultati confermano la resilienza del modello di business anche nel nuovo contesto**:
  - **Solida diversificazione dei prodotti**: prestiti personali ~50% dell'erogato, con elevato profilo di redditività
  - **Ampia e diversificata piattaforma distributiva**, con crescente rilevanza della componente digitale
  - **Stabili relazioni con la clientela**: 80% ricorrente
  - **Approccio orientato al valore**, erogazioni solo se profittevoli dopo il rischio: qualità dell'attivo e costo del rischio storicamente sotto controllo anche negli scenari più avversi
  - **Bassa correlazione con il PIL** per erogato e rischio
- **Risultato netto a €297mln (-12% A/A)**, supportato dalla robusta performance del margine di interesse (+5% A/A). Impatti negativi del Covid:
  - erogato -13% A/A effetto del blocco derivante dal lockdown, ma in recupero sorprendentemente rapido da maggio (oggi ~60% dei livelli pre-Covid), nonostante il mantenimento di più severi criteri di selezione dei rischi.
  - costo del rischio a 247pb (picco nel 4T a 361pb), che riflette il prudente approccio al rischio
  - eccellente qualità dell'attivo non compromessa: att.det. Nette al 2,5% degli impieghi, copertura al 68%, copertura bonis al 3,2%

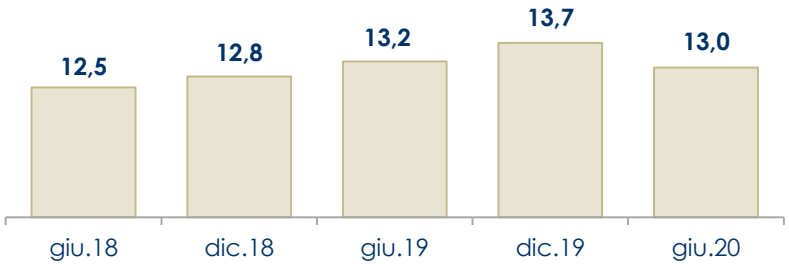
1) A/A: 12m giu.20 / 12m giu.19

EROGATO IN FASE DI NORMALIZZAZIONE DOPO IL LOCK DOWN

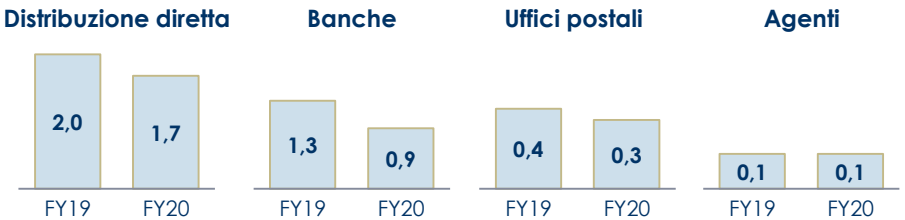
Erogato trimestrale per prodotto (3M, €mld)



Portafoglio impieghi (€mld)



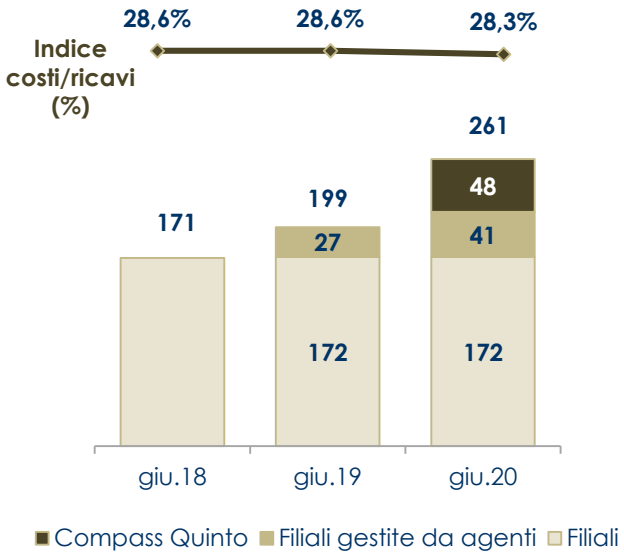
Erogato prestiti personali per canale (12M, €mld)



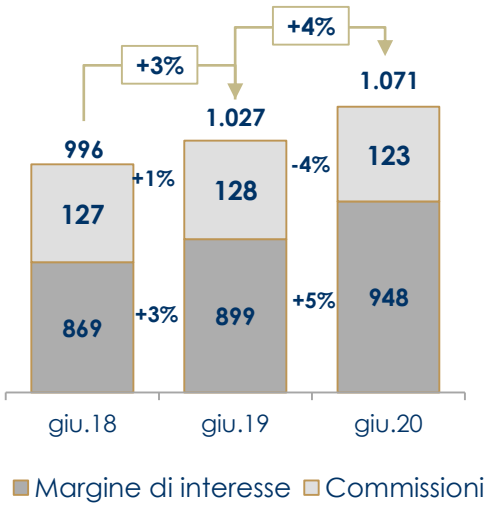
- **Impatto Covid-19 smussa l'eccellente performance di erogato registrata fino a febbraio20:** erogato settimanale -80% durante il lockdown, ora in fase di recupero a ~60% dei livelli pre-Covid
- Andamento 6M gen.20-giu.20: **Compass migliore del mercato nel finalizzato e auto, rigido controllo sui prestiti personali**, con apertura di alcune filiali gestite da agenti posticipata al prossimo esercizio
- **Canale diretto e digitale si sono dimostrati cruciali nel periodo di lockdown**

CRESCITA DISTRIBUZIONE, RICAVI +4%, ROAC 31%

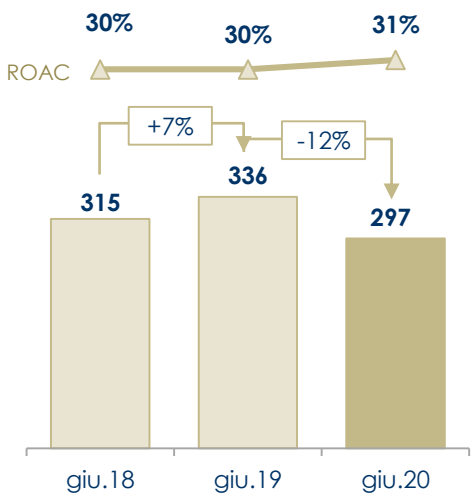
Distribuzione ed efficienza



Ricavi (€mln)



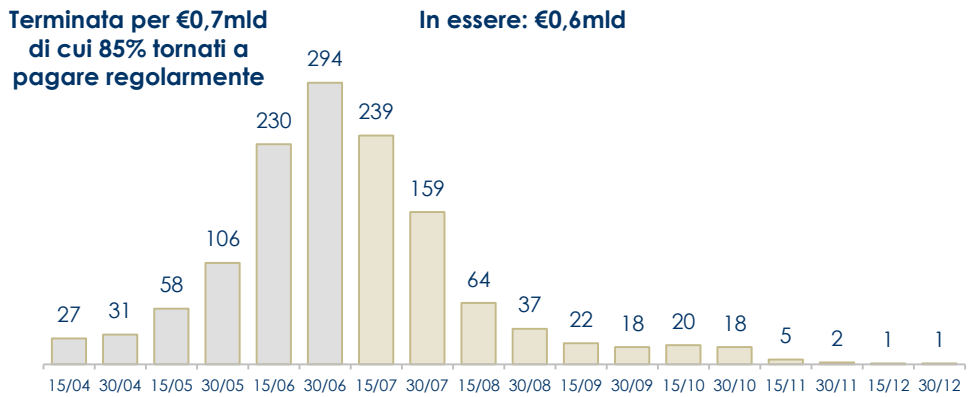
Risultato netto e ROAC (€mln, %)



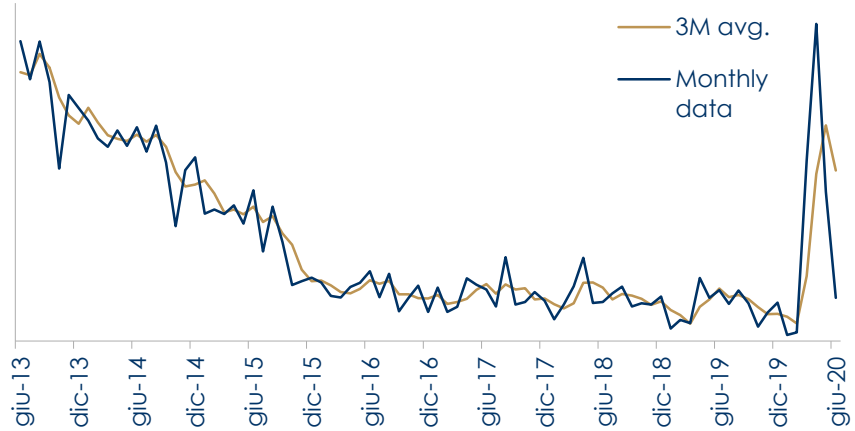
- **Prosegue il rafforzamento della distribuzione, specialmente tramite canali diretti, in linea con il piano industriale**: filiali in aumento a 261, dopo 14 aperture ed il rebranding di 48 agenzie **Compass Quinto**
- **Lanciata carta privativa** con Oviesse
- **Ricavi +4% A/A nonostante il rallentamento del 4T, grazie al margine di interesse (+5% A/A, resiliente anche nel 4T0**, grazie alla tenuta dell'elevata marginalità ed ai minori rimborsi anticipati durante il lockdown). **Commissioni -4% A/A,** effetto delle minori erogazioni e delle restrizioni alla distribuzione di prodotti assicurativi (in relazione alle decisioni dell'Antitrust)
- **Risultato netto -12% A/A,** effetto diretto delle maggiori rettifiche (indice costi/ricavi stabile al 28%), **ROAC@ 31%**

ANDAMENTO RASSICURANTE DELLA MORATORIA E DELLA QUALITÀ DELL'ATTIVO

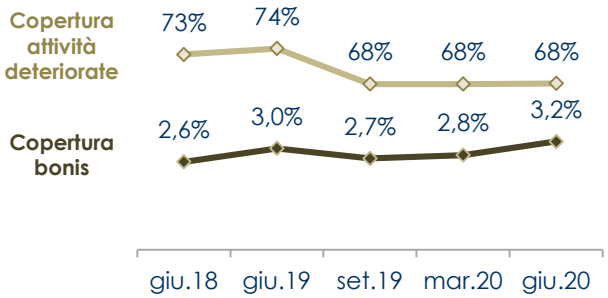
Moratoria (€mln, giu.20)



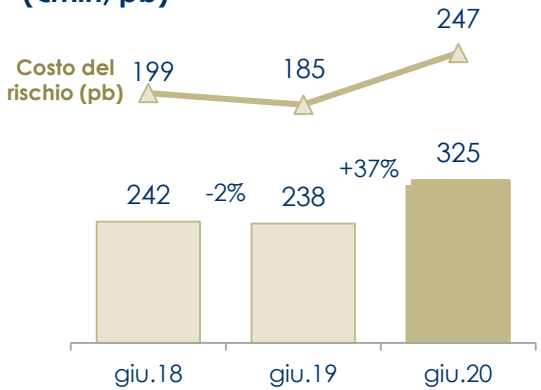
Primo indicatore di deterioramento



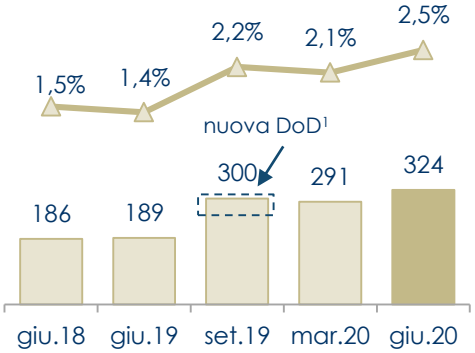
Miglioramento degli indici di copertura (%)



Rettifiche e costo del rischio (€mln, pb)



Attività deteriorate (€mln) e incidenza sugli impieghi (%)



1) A seguito dell'introduzione della nuova definizione di default (DoD), a settembre 2019 circa €120mln di esposizione netta (di cui il 90% relative al Consumer) è stata riclassificata da stage 2 a stage 3

CORPORATE & INVESTMENT BANKING

CIB: RESILIENZA GRAZIE AL FOCUS SUI CLIENTI ED ALLA DIVERSIFICAZIONE

UTILE NETTO IN CALO DEL 32%, ROAC AL 13% PER L'EFFETTO MACRO

Risultati finanziari

€mln	12m giu.20	Δ A/A[1]	4T giu.20	3T mar.20	4T giu.19
Ricavi	**575**	**-8%**	**139**	**104**	**149**
Margine di interesse	271	-0%	69	67	68
Commissioni nette	226	-1%	52	52	53
Proventi di tesoreria	78	-39%	19	(15)	28
Totale costi	**(276)**	**+3%**	**(63)**	**(69)**	**(72)**
Risultato operativo lordo	**299**	**-16%**	**76**	**35**	**77**
Rettifiche su crediti	(20)	n.m.	(33)	(17)	11
Risultato ante imposte	**275**	**-30%**	**40**	**18**	**87**
Risultato netto	**181**	**-32%**	**25**	**11**	**57**
Impieghi - €mld	**18,6**	+4%	18,6	18,9	17,9
Att.det. lorde/Imp. (%)	**2,9%**		2,9%	3,0%	3,8%
Rapporto costi/ricavi (%)	**48**	+5pp	45	66	48
Costo del rischio (pb)	**11**	+32pb	70	37	(25)
ROAC (%)	**13**	-2pb	12	3	13

In sintesi

- **Efficace diversificazione del modello di business a beneficio della resilienza dei ricavi e della buona performance delle commissioni e del margine di interesse:**
  - Finanziamenti (Lending e Spec. Finance): buona tenuta del margine di interesse con portafoglio a basso profilo di rischio; impieghi in aumento del 4% A/A, grazie ai tiraggi nel corporate; portafoglio caratterizzato prevalentemente da clientela con elevato rating e regolare accesso al mercato
  - Advisory/M&A: maggiore contribuzione ai ricavi della divisione anche grazie a Messier Maris
  - IB business (M&A e CapMkt): attività rallentata dalla crisi sanitaria che ha posticipato alcuni deal, ma è atteso un buon andamento delle attività M&A, ECM e DCM nei prossimi mesi; nominato un nuovo responsabile del segmento Mid Corporate
  - Mercati e trading impattati dalla volatilità e dalla correzione dei mercati nel 3T, solo parzialmente in ripresa nel 4T
- **Indice costi/ricavi sotto controllo al 48%,** anche grazie alla riduzione della componente variabile
- **Costo del rischio in aumento a 11pb (vs -21pb nel FY19), per effetto dell'aggiornamento dello scenario macro nei modelli. Confermata l'eccellente qualità dell'attivo:**
  - Incidenza delle attività deteriorate in calo al 2,9% degli impieghi per effetto della riclassifica a bonis di alcune posizioni UTP
  - Riprese di valore su alcune posizioni
- **Utile netto in calo del 32% e pari a €181mln, con ROAC al 13%**

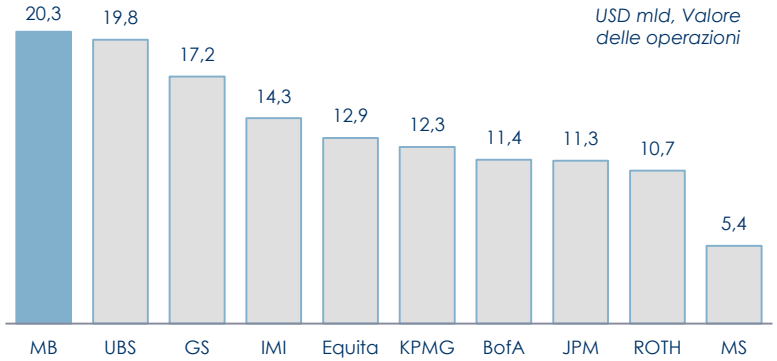
1) A/A: 12m Giu.20 / 12m Giu.19

CONFERMATA LA LEADERSHIP NEI MERCATI DI RIFERIMENTO NELL'M&A...

- **Nel corso del 2019 il team M&A di Mediobanca ha preso parte a tutte le transazioni che hanno segnato un'importante evoluzione dei settori di riferimento**, tra cui la fusione tra FCA e PSA, l'opas di Intesa Sanpaolo su UBI, la cessione di una quota di minoranza di Esselunga, l'integrazione tra Inwit e Vodafone Tower
- **Maggiore presenza nelle transazioni nel settore Financial Sponsors e Mid Corporate**, grazie al rafforzamento della copertura da parte di un team dedicato e alla stretta collaborazione con il Private Banking. Mediobanca fornisce servizi di Advisory alle società sia nei processi di vendita sia agli sponsor nei processi di acquisiti per investimento
- **Crescente presenza in Europa**, grazie alla partnership strategica con Messier Maris & Associés, che combina la copertura commerciale locale e l'expertise nel settore

M&A in Italia 2019 – Ranking per valore delle operazioni[1]

USD mld, Valore delle operazioni



Maggiori transazioni M&A Large Corp *da luglio 2019*

Ongoing	Ongoing	Ongoing	March 2020	September 2019
Intesa Sanpaolo – UBI – BPER Banca	Esselunga	Covivio – Värde	Inwit – Tim – Vodafone Tower	OLT Offshore LNG Toscana – Snam
Undisclosed	€ 6,1bn (EqV 100%)	€ 573m	€11bn	€400m
Public Exchange Offer launched by Intesa Sanpaolo on all UBI Banca ordinary shares Intesa Sole Financial Advisor Sole Global Coordinator and Bookrunner of BPER rights issue	Disposal of Violetta Caprotti stake in Esselunga	Acquisition of €570m hotel portfolio from Värde Partners	Integration of INWIT and Vodafone Italia Tower	Acquisition of 49.07% stake in Offshore LNG Toscana by Snam
	Financial Advisor to Violetta Caprotti	Financial Advisor to Värde Partners	Financial Advisor to INWIT	Financial Advisor to Snam

Maggiori transazioni M&A Mid Corp *da luglio 2019*

March 2020	November 2019	September 2019	September 2019	July 2019
Fimer – ABB	CBG Acciai – Xenon Private Equity	la Pavoni – smeg	Antaresvision – FT System	A.M.F snaps – Alpha
Undisclosed	€75m	Undisclosed	€68m	~150m
Acquisition of ABB's solar inverter business by Fimer	CBG disposal to Xenon Private Equity	Acquisition of La Pavoni by SMEG	Acquisition of FT System by Antares Vision	Disposal of AMF to Alpha Private Equity
Financial advisor to Fimer	Financial Advisor to CBG	Financial Advisor to Smeg	Financial Advisor to Antares	Financial Advisor to A.M.F.

Maggiori transazioni M&A Sponsors *da luglio 2019*

June 2020	February 2020	August 2019	September 2019	July 2019
F2i – Asterion – Sorgenia	BainCapital – Engineering	Solvia – Oaktree	Investindustrial – Aston Martin Lagonda	L&S – Clessidra
Undisclosed	Undisclosed	€822m	£68.4m	Undisclosed
Acquisition of Sorgenia by F2i and Asterion and contribution of Veronagest and San Marco Bioenergie Sole Financial Advisor to F2i and Asterion	Acquisition of a controlling stake in Engineering by Bain Capital	Acquisition of Solvia Desarrollos Inmobiliarios by Oaktree	Partial Tender Offer launched by Investindustrial on 3% of the share capital of Aston Martin Lagonda	Clessidra acquisition of a 80% stake in the share capital of L&S Light
	Financial Advisor to Bain Capital	Financial Advisor to Oaktree	Financial Advisor to Investindustrial	Financial Advisor to Clessidra SGR

Maggiori transazioni M&A International *da luglio 2019*

June 2020	May 2020	February 2020	December 2019	December 2019
Eurobank – doValue	Total	DWS – Cubico	PSA – FCA	cellnex – orange
€2,4bn	€515m	Undisclosed	€30bn	€260m
Disposal of 80% of Eurobank Financial Planning Services and a portion of Mezzanine and Junior Securitization Notes of the €7.5bn multi-asset NPE Securitization to doValue	Has announced the acquisition of a portfolio of Power Generation and Supply assets from EDP	DWS Infrastructure Sale of the Arenales CSP Solar Plant to Cubico Sustainable Investments	Merger of Equals	Acquisition by Cellnex of 1,500 telecom towers from Orange in Spain
Financial Advisors to Eurobank	Exclusive Financial Advisors to Total	Sell-side financial advisor to DWS	Lead Financial Advisor to PSA	Financial Advisor to Cellnex

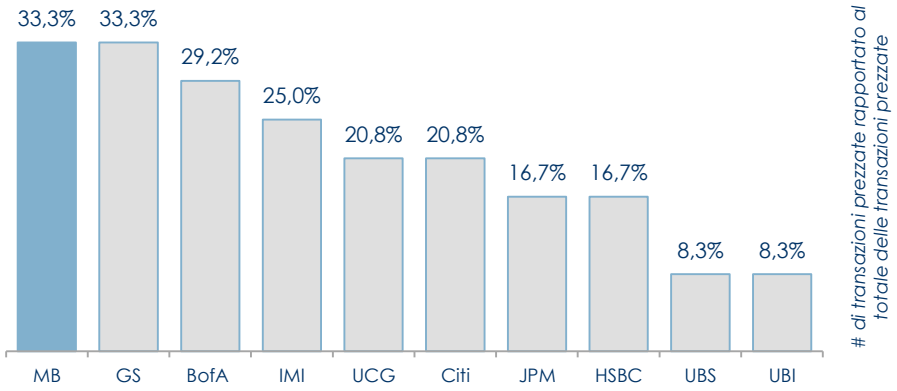
Fonte: Refinitiv a giugno 2020 – Con qualsiasi coinvolgimento in operazioni italiane

...e IN ECM e DCM

Risultati divisionali - CIB

- **I team di DCM e ECM di Mediobanca hanno chiuso con successo diverse transazioni per clienti sia italiani che internazionali,** tra cui, lato DCM, l'emissione inaugurale del bond Social Housing da parte di CDP e il primo green bond T2 di Generali, oltre alla dual tranche di ENI in piena emergenza sanitaria, e, lato ECM ,il bond convertibile di Nexi, gli ABB di Unieuro e Nexi e gli aumenti di capitale di Juventus e Cellnex
- **GVS**: prima IPO del 2020 sul mercato italiano (MTA). Seconda per dimensioni in Europa e tra le top 25 a livello globale fin dallo scoppio della crisi sanitaria. Domanda 6 volte superiore all'offerta
- **Mediobanca continua nel suo percorso di rafforzamento della propria presenza nel panorama internazionale**, come testimoniato dalle recenti transazioni di Capital Market: l'emissione green da parte di EDP e la prima obbligazione green emessa da Santander's, oltre agli aumenti di capitale e al bond covertibile di Cellnex
- Mediobanca è stata premiata negli ultimi quattro anni come "Migliore banca italiana nell'ECM dell'anno" da parte di Global Capital ed è ampiamente riconosciuta come **migliore Equity House per fondi US, UK e europei** che vogliono avere accesso ai principali emittenti italiani

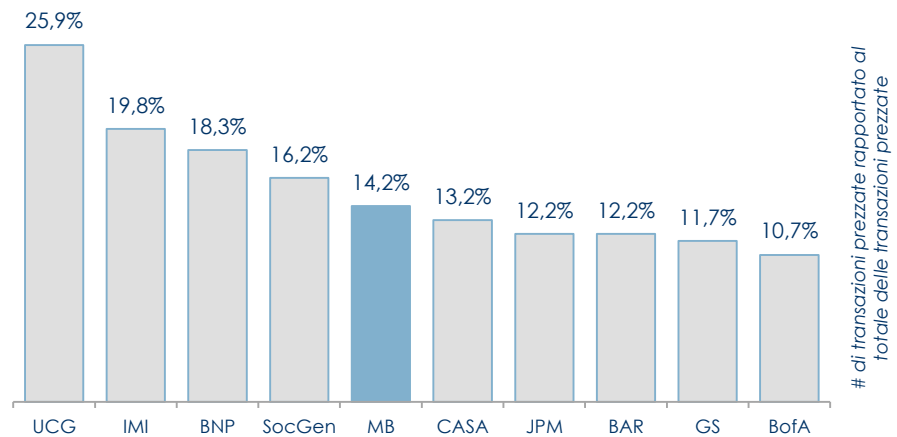
Bookrunner ECM Italia



Maggiori transazioni DCM *da luglio 2019*

- May 2020 — eni — Senior dual-tranche: € 1,000m 1.250% May 2026; € 1,000m 2.000% May 2031 — Joint Bookrunner
- Social Housing Bond, February 2020 — cdp — € 750m 1.000% Senior Unsecured Bond due February 2030 — Joint Bookrunner
- January 2020 — edp — € 750m 1.700% 60.5NC5.5 Green Hybrid Bond due July 2080 — Joint Bookrunner
- October 2019 — Santander — Inaugural Green Bond: € 1,000m Senior Preferred Bond 0.300% October 2026 — Joint Bookrunner
- September 2019 — GENERALI — Tender offer on: £ 495m 6.416% callable in Feb-2022; € 750m 10.125% callable in Jul-2022; € 1,250m 7.750% callable in Dec-2022; Inaugural Green issue: € 750m Subordinated Tier 2 Bullet Notes 2.124% due October 2030 — Dealer Manager & Joint Bookrunner

Bookrunner DCM Italia



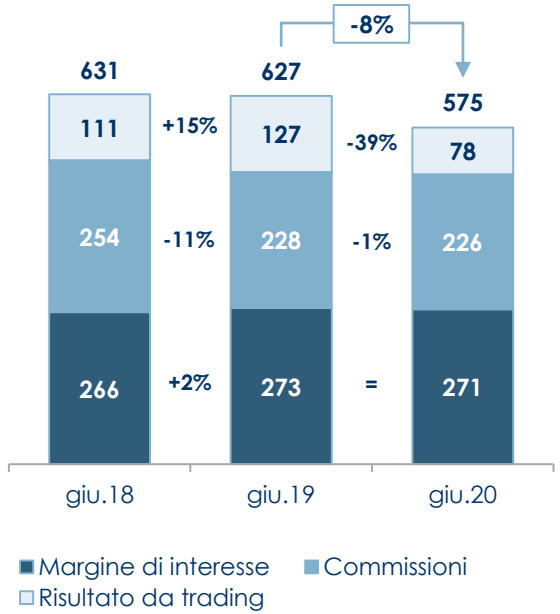
Maggiori transazioni ECM *da luglio 2019*

- Italy 2020 — nexi — € 500m Convertible Bond — Joint Bookrunner
- Italy 2020 — unieuro — € 46m ABB — Joint Bookrunner
- Italy 2020 — nexi — € 562m ABB — Joint Bookrunner
- Italy 2019 — JUVENTUS — € 300m Rights Issue — JGC & JBR
- Spain 2019 — cellnex — € 2,500m Rights Issue; € 850m Convertible Bond — Joint Bookrunner

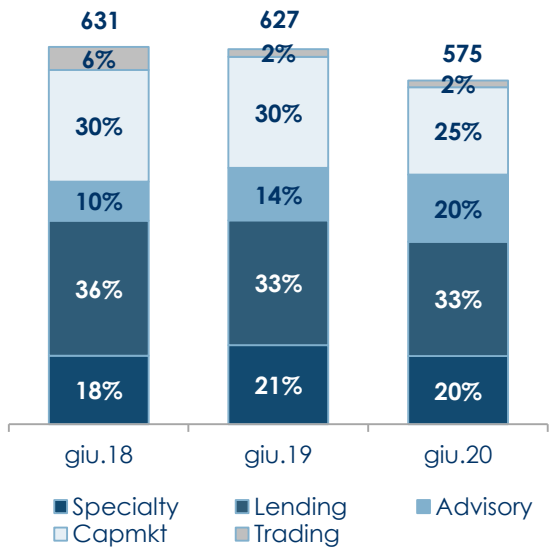
Fonte: Dealogic, Bond Radar a giugno2020 – Escluse le transazioni per sé stessi

SOLIDA PERFORMANCE DI COMMISSIONI E MARGINE

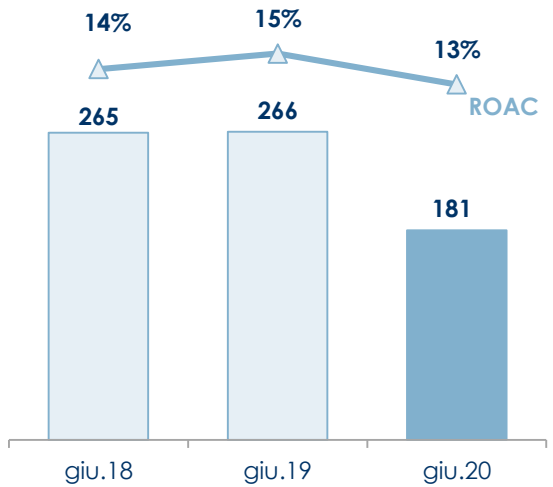
Ricavi CIB per fonte (€mln)



Ricavi CIB per prodotto (€mln)



Utile netto e ROAC (€mln, %)

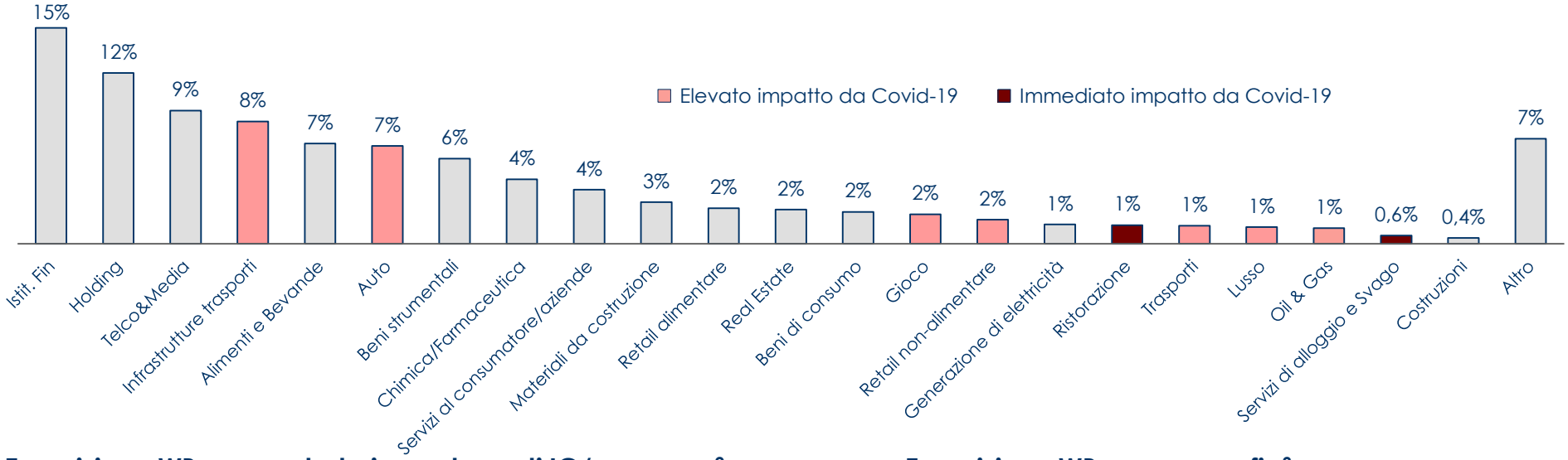


- **Ricavi in calo dell'8% A/A, esclusivamente a causa dell'impatto sul trading della correzione dei mercati nel 3T:**
  - **Margine di interesse stabile**, trainato da maggiori volume e minore costo della raccolta
  - **Commissioni stabili** grazie al buon andamento nel periodo pre-Covid, e nonostante il rallentamento dell'attività per effetto del rinvio della maggior parte delle transazioni a causa dell'emergenza sanitaria, solo in parziale ripresa nell'Advisory nel 4T. Beneficio derivante dal consolidamento di MMA per l'interno esercizio compensato da minori ricavi dal business degli NPL
  - **Risultato da trading in calo del 39% per via delle perdite registrate nel 3T, solo in parte compensate dalla ripresa dei mercati nel 4T**
- **Utile netto in calo a €181mln,** anche a causa del maggiore costo del rischio, **e ROAC al 13%**

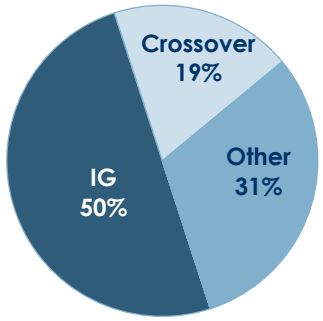
* Capmkt include ECM, DCM, CMS, Sales

ELEVATA QUALITA' DEL PORTAFOGLIO CORPORATE CONFERMATA

Impieghi WB per settore (giu.20)

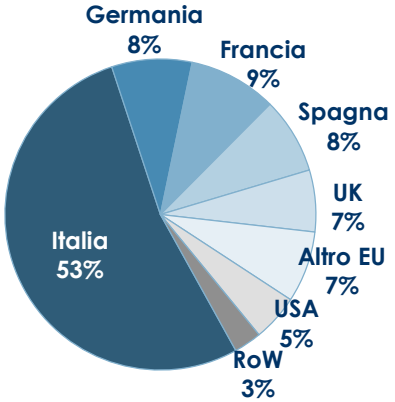


Esposizione WB concentrata in controparti IG/crossover[2] (giu.20)



- Confermata la qualità dell'esposizione verso settori altamente impattati dal Covid-19:
  - 60% IG+crossover
  - LBOs pari al 3%
  - Piccoli ticket nelle classi più rischiose
- Ricevute ~30 richieste di waiver, riguardanti principalmente covenant finanziari; l'importo per cui è stato richiesto il posticipo dei pagamenti è trascurabile

Esposizione WB per geografia[3] (giu.20)



1) «Altro» include settori con esposizione <2% e con impatto da Covid-19 medio o basso: Aerospaziale, Packaging, Servizi di energia, Sanità, IT, Infrastrutture, Metalli, Industria cartaria e Utilities
2) Investment grade (IG) include le classi di rating da AAA a BBB-, crossover include la classe di rating BB+
3) Area geografica individuata sulla base di due criteri: i) il Paese dove la società genera >50% del fatturato consolidato o nel caso in cui questa condizione non sia rispettata ii) il Paese dove la società ha il proprio centro decisionale o la propria sede sociale principale.

PRINCIPAL INVESTING

PRINCIPAL INVESTING: CONTRIBUTO POSITIVAMENTE STABILE

Risultati finanziari

€mln	12m giu.20	Δ A/A[1]	4T giu.20	3T mar.20	4T giu.19
Totale ricavi	**313**	**-6%**	**60**	**67**	**102**
Svalutazioni/riprese di valore	(11)	n.m.	21	(40)	3
Utile netto	**295**	**-6%**	**70**	**38**	**95**
Valore di libro (€mld)	**3,9**	**-1%**	3,9	4,3	3,9
Ass. Generali (13%)	**3,2**	-2%	3,2	3,7	3,2
Altri titoli di investimento	**0,7**	+3%	0,7	0,6	0,7
Valore di mercato (€mld)	**3,4**	**-15%**	3,4	3,1	4,0
Ass. Generali	**2,7**	-18%	2,7	2,5	3,3
Attività ponderate per il rischio (€mld)	**8,1**	**+44%**	8,1	5,7	5,6
ROAC (%)	**18**	+3pb	17	15	18

In sintesi

- Risultato netto in calo del 6% a €295mln per effetto della minore contribuzione di AG (-5% A/A) e svalutazioni al portafoglio seed capital nel 3T con parziale recupero nel 4T (€21mln)
- Solamente ~50% delle variazioni relative al recycling impairment recepite da AG nel 1T20 (da €84mln a €44mln) incluse nel conto economico di MB, in quanto parzialmente recuperata dalla performance del mercato nel 2T20
- Valore di libro del portafoglio PI stabile A/A a €3,9mld, così come il valore di libro di AG (€3,2mld), con un utile netto compensato dal pagamento del dividendo e dalle variazioni nella riserva FVOCI

1) A/A: 12m giu.20 / 12m giu.19
2) Il portafoglio di seed capital è pressoché interamente costituito da fondi Cairn (credito) e RAM (equity)

HOLDING FUNCTIONS

HF – PROVVISTA E POSIZIONE DI LIQUIDITÀ SOLIDE

Risultati finanziari

€mln	12m giu.20	Δ A/A[1]	4T giu.20	3T mar.20	4T giu.19
Totale ricavi	**(7)**	**n.m.**	**6**	**(1)**	**(1)**
Margine di interesse	(55)	+17%	(14)	(10)	(10)
Proventi di tesoreria	38	-17%	19	7	10
Commissioni nette	11	+43%	2	2	(1)
Totale costi	**(173)**	**-3%**	**(48)**	**(45)**	**(50)**
Margine operativo	**(180)**	**+4%**	**(42)**	**(46)**	**(52)**
Rettifiche su crediti	(10)	+8%	(3)	(3)	(4)
Altro (incl. contributi SRF/DGS)	(70)	+28%	(18)	(40)	(15)
Imposte e risultato di terzi	76	+10%	20	25	19
Risultato netto (perdita)	**(184)**	**+10%**	**(43)**	**(64)**	**(51)**
Impieghi- €mld	**1.8**	-7%	1.8	1.8	2.0
Provvista - €mld	**54,9**	**+7%**	**54,9**	**53,9**	**51,4**
Obbligazioni	18,8	+1%	18,8	19,2	18,5
Depositi (Retail e PB)	23,8	+6%	23,8	22,4	22,4
ECB	5,7	+31%	5,7	4,7	4,3
Altro	6,7	+10%	6,7	7,6	6,1
Tesoreria e titoli al FV	**13,8**	+8%	13,8	11,9	12,8
LCR	**165%**		165%	166%	143%
NSFR	**109%**		109%	103%	107%

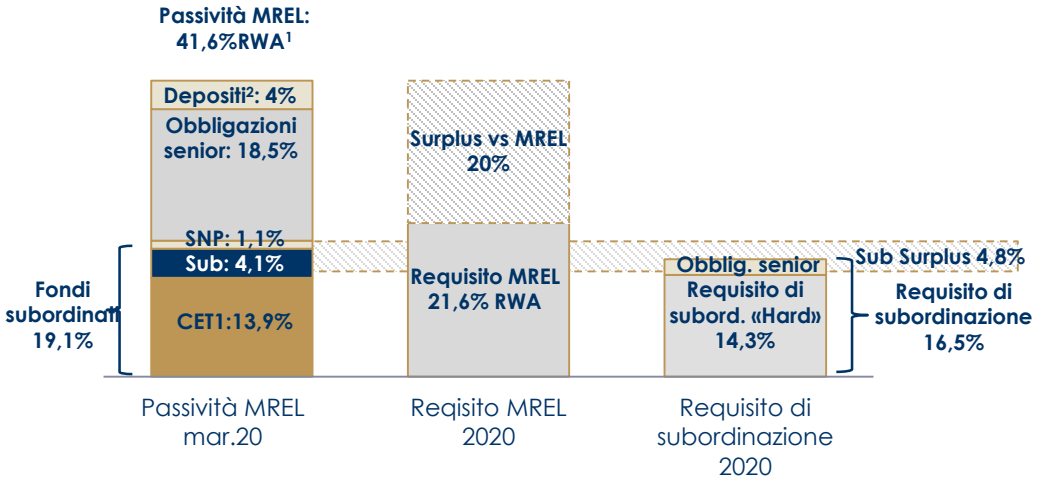
In sintesi

- **Nell'esercizio si registra una perdita di €184mln,** +10% per effetto di maggiori oneri non operativi (contribuzione ai fondi sistemici e costi non ricorrenti nel leasing), in aggiunta a minori ricavi da cessione titoli
  - **Margine di interesse** (indebolito del 17% A/A) **impattato dai rendimenti degli attivi decrescenti e dai tassi negativi/liquidità abbondante nell'ultimo T**
  - **Costi -3% A/A**
- **Solida posizione di provvista e liquidità**
  - **provvista +7% A/A a €55mld, con maggiore contributo dai depositi WM** (+6% A/A) e **maggior tiraggio di TLTRO**: €5,7mld (+€1mld vs marzo), di cui €3,0mld di TLTRO3 (€1,5mld addizionali nel 4T) ad un costo più favorevole
  - **costo della provvista stabile a 80pb** grazie al completamento del 100% del piano di provvista ante Covid, ancora marginale il beneficio derivante dal TLTRO3
  - **attività di tesoreria a €13,8mld (+8% A/A), di cui €3,3mld in liquidità (€1,8mld a marzo20). Solidi indicatori: NSFR a 109%, LCR a 165%**
- **Costi centrali sotto controllo:** i costi centrali puri[2], che includono un organico di #412 unità, rappresenta il 9% del totale costi di gruppo, in calo sia in termini assoluti che in termini relativi (10% nel FY19)
- **Leasing impegnato nello smontamento progressivo del portafoglio**

1) A/A: 12m giu.20 / 12m giu.19
2) I costi centrali includono: Consiglio di Amministrazione, Top Management, Audit, Legal, HR, Organizzazione, Risk Management, Affari Societari, Investors Relations, Comunicazione, Sostenibilità, Compliance, Pianificazione, Contabilità e Reporting, Technology and Operations, R&S (Ricerche e Studi)

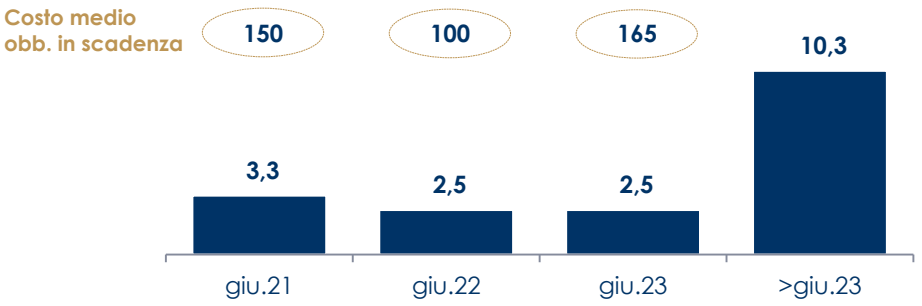
PROVVISTA E LIQUIDITÀ

Ampia disponibilità di passività MREL che garantisce ampio superamento dei requisiti minimi; scadenze sotto controllo

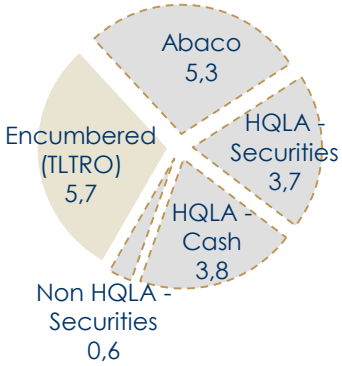


Scadenze obbligazioni MB

(€mld, costo della provvista pb vs Euribor3M)



Ampia counterbalance capacity combinata con un'allocazione prudente



Totale attività «unencumbered ECB eligible»: ~€13mld

	Valore di libro (€mld)	% CET1
Totale titoli di stato (giu.20)	**4,7**	**64%**
Italia	3,3	44%
- HTC	1,5	20%
- HTCS	1,7	23%
Germania	0,4	5%
Francia	0,5	6%
USA	0,4	5%
Altro	0,3	4%

1) Ratio calculatp usando le assunzioni dell'approccio SRB
2) Depositi non coperti, «not preferential»

Agenda

Sezione 1. Sintesi dei risultati

Sezione 2. Risultati del 4 trimestre

Sezione 3. Risultati annuali di Gruppo al 30 giugno 2020

Sezione 4. Risultati divisionali

Sezione 5. Note conclusive

Allegati

1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Glossario

MEDIOBANCA

NOTE DI CHIUSRA

Impatto derivante dal Covid gestito con successo,
a conferma della validità del modello di business.

MB si è dimostrata capace di crescere attraverso i diversi cicli economici
realizzando una sovra-performance vs. il settore per crescita e remunerazione degli azionisti,
rafforzando la propria solidità grazie a capitale crescente e solida qualità degli attivi

Oltre alla crescita dei ricavi,
i risultati del 4T/FY20 dimostrano la distintiva capacità di MB
di assorbire gli shocks negativi con i soli utili ordinari,
di accrescere il capitale organicamente

MB affronta la crisi Covid rafforzata rispetto alle precedenti crisi

Rimaniamo focalizzati nell'implementazione della nostra visione ed azioni di Piano

Piano d'impresa 2023: confermata la strategia, gli obiettivi, la politica di remunerazione degli azionisti
pur incorporando gli impatti Covid ed una diversa traiettoria

Per il 2021 prevediamo:

- **utili resilienti con un minor margine di interesse, maggiori commissioni/trading, controllo del costo del rischio**
- **ritorno alla nota politica di gestione del capitale che, all'obiettivo di progressivamente ottimizzare il capitale (CET1al 13.5% al 2023), affianca quello di posizionarsi tra le migliori banche europee in termini di remunerazione degli azionisti con un mix di dividendi cash e riacquisto azioni proprie[1]**

1) Soggetto alle autorizzazioni BCE

MEDIOBANCA

Risultati annuali
al 30 giugno 2020

Milano, 30 luglio 2020

MEDIOBANCA

Allegati

1. Qualità dell'attivo per divisione
2. Glossario

MEDIOBANCA

QUALITÀ DELL'ATTIVO PER DIVISIONE

	Att.deteriorate nette	di cui sofferenze	Copertura att.deteriorate	Incidenza sugli impieghi
Gruppo Mediobanca	nuova DoD[1] +5% 806 / 836 / 874 giu.19 mar.20 giu.20	+2% 80 / 77 / 78 giu.19 giu.19 giu.20	55% 55% **55%** giu.19 mar.20 giu.20	3,9% 3,8% **4,1%** Gross 1,8% 1,8% **1,9%** Net giu.19 mar.20 giu.20
Corporate & Investment Banking (CIB)	-3% 395 / 325 / 316 giu.19 mar.20 giu.20	0 / 0 / 0 giu.19 mar.20 giu.20	41% 42% **42%** giu.19 mar.20 giu.20	3,8% 3,0% **2,9%** 2,3% 1,7% **1,7%** giu.19 mar.20 giu.20
Consumer Banking (CB)	nuova DoD[1] +12% 189 / 291 / 324 giu.19 mar.20 giu.20	14 / 15 / 15 giu.19 mar.20 giu.20	74% 68% **68%** giu.19 mar.20 giu.20	5,2% 6,3% **7,2%** 1,4% 2,1% **2,5%** giu.19 mar.20 giu.20
Wealth Management (WM)	+7% 111 / 107 / 115 giu.19 mar.20 giu.20	+5% 42 / 44 / 46 giu.19 giu.19 giu.20	44% 48% **46%** giu.19 mar.20 giu.20	1,7% 1,5% **1,6%** 1,0% 0,8% **0,9%** giu.19 mar.20 giu.20
Leasing	+4% 112 / 114 / 119 giu.19 mar.20 giu.20	-2% 24 / 18 / 17 giu.19 mar.20 giu.20	36% 36% **36%** giu.19 mar.20 giu.20	8,6% 9,4% **9,8%** 5,7% 6,2% **6,5%** giu.19 mar.20 giu.20

1) A seguito dell'introduzione della nuova definizione di default (DoD), a settembre 2019 circa €120mln di esposizione netta (di cui il 90% relative al Consumer) è stata riclassificata da stage 2 a stage 3

GLOSSARIO

MEDIOBANCA – SEGMENTI DI ATTIVITÀ

CIB	Corporate and investment banking
WB	Wholesale banking
SF	Specialty finance
CB	Consumer banking – Credito al consumo
WM	Wealth management
PI	Principal investing
AG	Assicurazioni Generali
HF	Holding functions – Funzioni centrali

Conto economico e bilancio

AIRB	Advanced Internal Rating-Based
ALM	Asset and liabilities mgt. - Gestione attivi/passivi
AUA	Asset under administration – Attivi amministrati
AUC	Asset under custody – Attivi in custodia
AUM	Asset under management – Attivi in gestione
BVPS	Book value per share – Patrimonio per azione
C/I	Cost /Income - Costi/Ricavi
CBC	Counterbalance capacity
CET1 Phase-in	Calcolato con il "Danish Compromise" (Art.471 CRR2, in vigore fino a Dic24) e nel rispetto del limite di concentrazione. Aspetti transitori in relazione all'IFRS9, in accordo con il Reg. (UE) 2017/2395 del Parlamento/Consiglio UE
CET1 Fully Loaded	Calcolato includendo l'impatto complessivo dell'IFRS9 e con l'intera deduzione della partecipazione in AG
CoF	Cost of funding – Costo della raccolta
CoE	Cost of equity – Costo del capitale
CoR	Cost of risk – Costo del rischio
CSR	Corporate Social Respondability
DGS	Deposit guarantee scheme
DPS	Dividend per share – Dividendo per azione

Conto economico e bilancio

EPS	Earning per share – Utile netto per azione
EPS adj.	Earning per share adjusted – Utile netto adj.[1] per azione
ESG	Environmental, Social, Governance
FAs	Financial Advisors – Promotori finanziari
FVOCI	Fair Value to Other Comprehensive Income
GOP	Gross operating profit – Margine operativo
Leverage ratio	CET1 / Totale attivo (definizione FINREP)
Ls	Loans – Impieghi
LLPs	Loan loss provisions – Rettifiche su impieghi
M&A	Merger and acquisitions – Acquisizioni e fusioni
NAV	Net asset value – Valore di mercato degli attivi
Utile netto adjusted	Utile netto esclusi elementi non ricorrenti legati al Covid, contributi a fondi sistemici, svalutazioni di partecippazioni e titoli, altri partite positive/negative non ricorrenti; tassazione normalizzata = 33%, PB e AM = 25%, PI 2%
NII	Net Interest income – Margine di interesse
NNM	Net new money – Raccolta netta (escluso Spafid)
NP	Net profit – Utile netto
NPLs	Crediti netti deteriorati al netto degli acquisti operati da MB Credit Solutions
PBT	Profit before taxes – Utile lordo
RM	Relationship Manage
ROAC adj	Adjusted return on allocated capital[2]- Redditività del capitale allocato
ROTE	Adjusted return on tangible equity[1] - Redditività capitale tangibile
RWA	Risk weighted asset – Attività ponderate per il rischio
SRF	Single resolution fund
TC	Total capital
Texas ratio	NPLs/CET1
TFA	AUM+AUA+Depositi

Note

1) *Basato sull'utile netto adj. (vedi sopra).*
2) *Capitale allocato = capitale medio del periodo = 9% RWA (per la divisione PI: 9% RWA + capitale dedotto dal CET1). Utile netto adj. (vedi sopra).*

DISCLAIMER E ATTESTAZIONE DEL BILANCIO DI ESERCIZIO

Disclaimer

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

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

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

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

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

Attestazione del bilancio di esercizio

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

Il Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Emanuele Flappini

CONTATTI

Gruppo Mediobanca
Investor Relations

Piazzetta Cuccia 1, 20121 Milan, Italy

Jessica Spina	Tel. no. (0039) 02-8829.860
Luisa Demaria	Tel. no. (0039) 02-8829.647
Matteo Carotta	Tel. no. (0039) 02-8829.290
Marcella Malpangotto	Tel. no. (0039) 02-8829.428

Email: investor.relations@mediobanca.com

http://www.mediobanca.com