

MEDIOBANCA

PROFILO DEL GRUPPO & OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO

Aprile 2024



MEDIOBANCA

Agenda

1. Profilo del Gruppo e opportunità di investimento

2. KPIs divisionali

1. Wealth Management

2. Corporate & Investment Banking

3. Consumer Finance

4. Insurance



MEDIOBANCA

MEDIOBANCA - UNA STORIA DISTINTIVA DI CRESCITA E VALORE BEN POSIZIONATA NEL NUOVO SCENARIO MACRO

Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

Negli ultimi venti anni Mediobanca ha sempre realizzato la propria strategia e target, senza aumenti di capitale, crescendo e rimodellandosi nel tempo, rafforzando la base ricavi e con rendimenti superiori a quelli del settore

**Mediobanca: prospettive elevate nel Piano Strategico 2023-26 “ONE BRAND – ONE CULTURE”
Mediobanca vuole essere leader per operazioni complesse, ad alto valore aggiunto, eseguite efficacemente grazie ai tratti distintivi di Mediobanca:
qualità delle persone, cultura e responsabilità**

**Per raggiungere questi obiettivi faremo leva
sul Brand Mediobanca e sulla valorizzazione sinergica del nostro modello di business**

**Vogliamo essere il posto migliore per le nostre persone, dipendenti e clienti,
rimanendo fedeli al nostro approccio di Scuola di «Responsible Banking”**

**Miriammo ad essere un'opportunità di investimento distintiva per i nostri azionisti,
concentrata su una crescita a basso rischio e assorbimento di capitale,
e sovrapperformante rispetto al settore per remunerazione degli stakeholder**

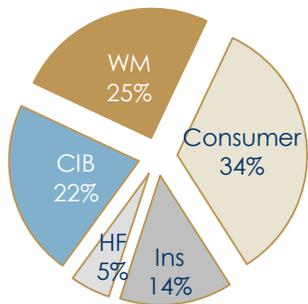
**Il nuovo scenario macroeconomico è favorevole per il raggiungimento degli obiettivi di Piano,
in quanto i principali business di MB sono positivamente impattati dalla riduzione dei tassi**

MEDIOBANCA: GRUPPO FINANZIARIO DIVERSIFICATO E PROFITTEVOLE...

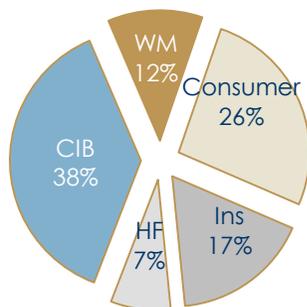
Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

Ricavi¹



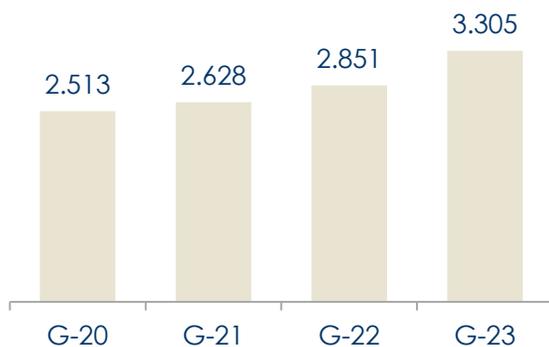
RWAs¹



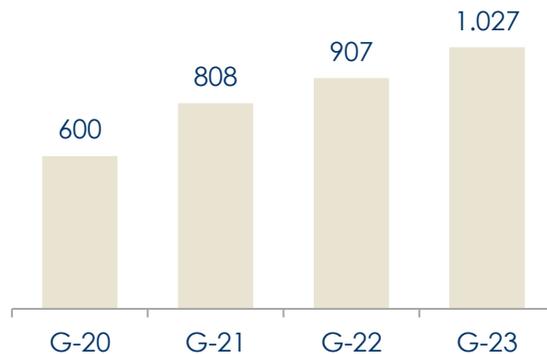
Dati finanziari di sintesi (12m al 30 giugno 2023)¹

ROTE ² :	13%	CET1 : 15,9%, Tot. Cap: 17,9%	
RORWA ² :	2,4%	Moody's rating	Baa1
Indice C/I:	43%	S&P rating :	BBB
RWA:	€51mld	Fitch rating :	BBB
Attivo:	€92mld	Cash Payout:	70%
TFA:	€88mld	Impieghi/raccolta:	87%
N. dipendenti:	5.200	Capitalizzazione ³ :	€11,8mld

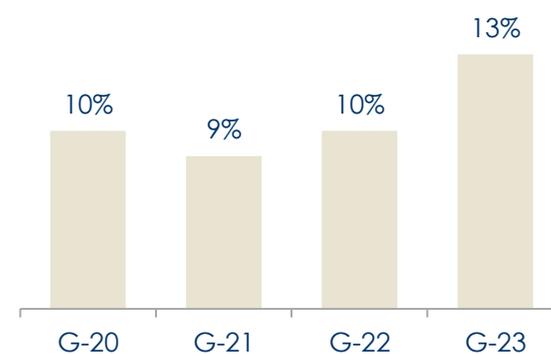
Ricavi (€mln)



Utile netto (€mln)



ROTE rettificato²



1) Esercizio termina il 30 Giugno. Dati di CE riferiti ai 12 mesi. Dati di stock a fine giugno 2023
 2) ROTE/RORWA calcolato con l'utile netto rettificato (margine operativo al netto di rettifiche nette su crediti, risultato di terzi ed imposte, con tassazione normalizzata al 33%, al 25% per PB e AM, al 4% per INS). Impatti relativi al Covid esclusi nel FY20
 3) Dati aggiornati al 4 aprile 2024 (€13,8pa)

CON UN MODELLO DI BUSINESS INTEGRATO...

Profilo del Gruppo MB

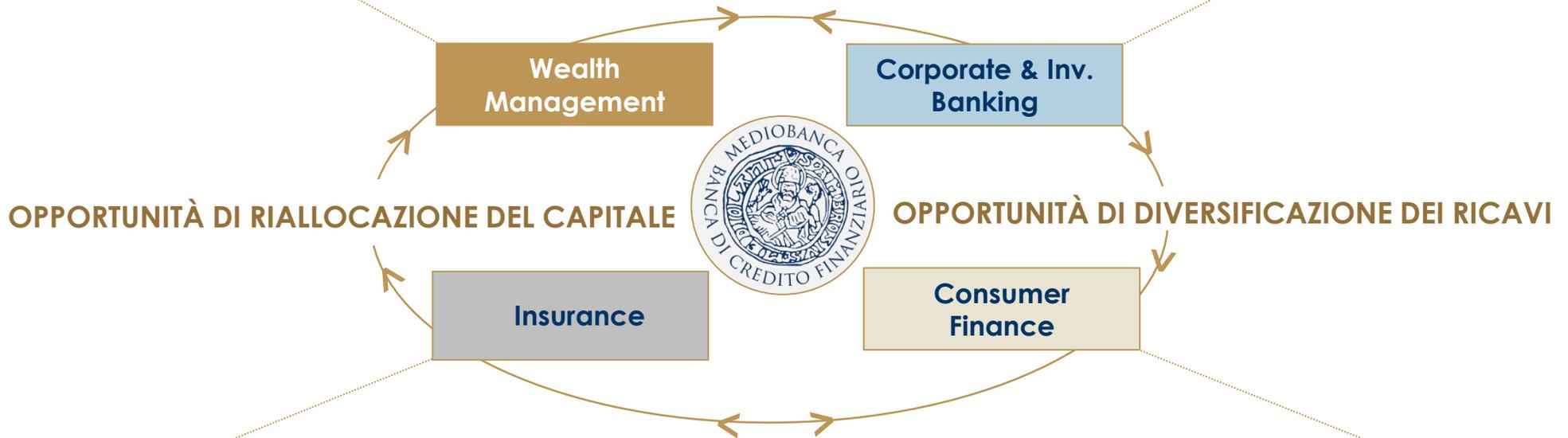
Sezione 1

MEDIOBANCA, RIFERIMENTO PER IMPRENDITORI E IMPRESE

Posizionamento al top come Private Investment Bank

Offerta leader in termini di valore aggiunto, sofisticate soluzioni PIB per Private & Corporate

PIB: fonte di commissioni capital-light, elevata crescita



BUSINESS ALTAMENTE PROFITTEVOLI E RESILIENTI

CONTRIBUTORI FONDAMENTALI AI RICAVI E UTILI DI GRUPPO

Posizionamento al top per Consumer Finance e Insurance

CF: fonte di margine di interesse; elevata efficienza di provvista e di costo del rischio nel Gruppo MB

INS: rendimento stabile e decorrelato, efficienza patrimoniale nel Gruppo MB

BASATO SU UN FORTE POSIZIONAMENTO IN BUSINESS SPECIALISTICI E AD ELEVATA MARGINALITA'...

Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

WEALTH MANAGEMENT – RORWA 3,1%

“MB : la Private Investment Bank italiana”

Posizionamento distintivo nell'ampio e crescente mercato del risparmio privato italiano

Pronto a catturare il pieno potenziale dell'unicità della propria offerta con i clienti imprenditori HNWI/UHNWI

Verso la chiusura del gap dimensionale con i top asset gatherers italiani

Riposizionamento e rebranding del segmento Premier

CONSUMER FINANCE - RORWA 2,9%

“Compass: la piattaforma multicanale leader in Italia”

Business altamente profittevole, specializzato e anticiclico

Capacità di prezzare e gestire il credito costruita in 50 anni, con rendimenti sostenibili e sopra la media

Approccio multicanale, ampliamento di clienti e mercati attraverso il digitale. Precursore nel BNPL

CIB – RORWA 1,2%

“MB: leader Corporate & Investment Bank domestica, piattaforma EU efficiente nell'uso del capitale”

Business altamente specializzato, ciclico e focalizzato sul cliente, approccio sinergico con MBWM

Rafforzamento della presenza internazionale, con ~40% dei ricavi WB realizzati all'estero

Approccio più capital-light: maggiori investimenti in prodotti commissionali, ottimizzazione del capitale, approccio di rischio-rendimento efficiente

INSURANCE – RORWA 3,2%

“Ricavi assicurativi non correlati:
Quota del 13% in Ass.Generali”

Stabilizzatore di ricavi, EPS e DPS

Investimento senza costi ed imposte

Potenziale fonte di capitale

Rischio assicurativo anti-ciclico e con rating elevato

BEN POSIZIONATO NEL NUOVO SCENARIO MACRO...

WEALTH MANAGEMENT

- ◆ Riduzione dei tassi e momentum di mercati positivi sono favorevoli a:
 - ◆ **allocazione dei risparmi**, dopo un anno di deflussi di depositi ed elevata domanda per titoli a reddito fisso
 - ◆ **assunzione di consulenti e banker**
 - ◆ **trasferimenti di denaro** da parte di clienti
 - ◆ **Eventi di liquidità**

CONSUMER FINANCE

- ◆ **Riprezzamento/marginalità**: il CF (portafoglio crediti a tasso fisso) ha impiegato circa 18 mesi per traferire l'aumento del costo della raccolta ai propri clienti. Il ritardo nel riprezzamento sarà favorevole alla marginalità dei prossimi mesi in uno scenario di riduzione dei tassi
- ◆ **Tasso di disoccupazione sotto controllo**, nonostante il calo del PIL
- ◆ **Inflazione attesa diminuire**

CORPORATE & INVESTMENT BANKING

- ◆ **È prevista una ripresa del mercato IB nel 2024, cui seguiranno maggiori operazioni di Acquisition Finance**
- ◆ **Forte interesse degli investitori nei confronti dell'Italia a supporto delle attività di capital market**: spread BTP-bund contenuto, elevate sottoscrizioni delle aste dei BTP, upgrade da parte di Moody's dell'outlook sul rating sovrano da negativo a stabile
- ◆ **Il rallentamento del PIL ha minor impatto sulle società di gradi/medie dimensioni** (principali clienti e controparti nel portafoglio creditizio di Mediobanca), essendo spesso leader di mercato

HF

- ◆ **Spread creditizi contenuti nelle nuove emissioni**
- ◆ **MB ben posizionata nel nuovo scenario di riduzione dei tassi**:
 - ◆ **rapido riprezzamento dei depositi**
 - ◆ **indice impieghi/depositi inferiore alla media** da «minus» a «plus» per la sensitivity ai tassi

E CON UN LIMITATO PROFILO DI RISCHIO A LIVELLO EUROPEO

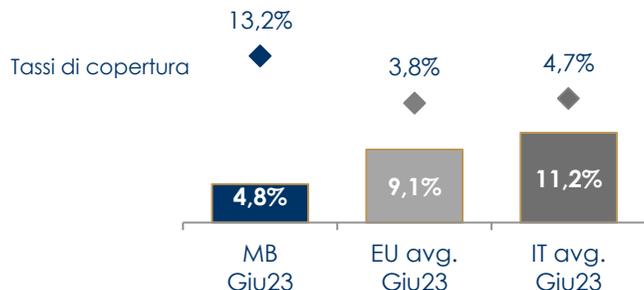
Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

Stage 2: bassa incidenza e coperture elevate, stage 3 pressoché allineati alle medie EU

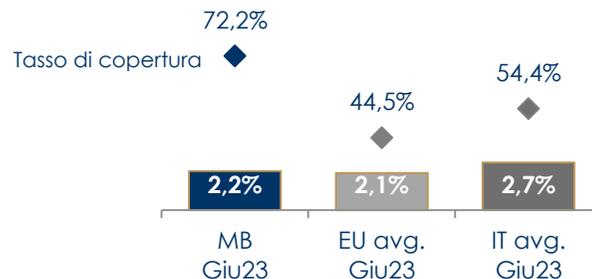
Impieghi - Stage 2

% impieghi lordi

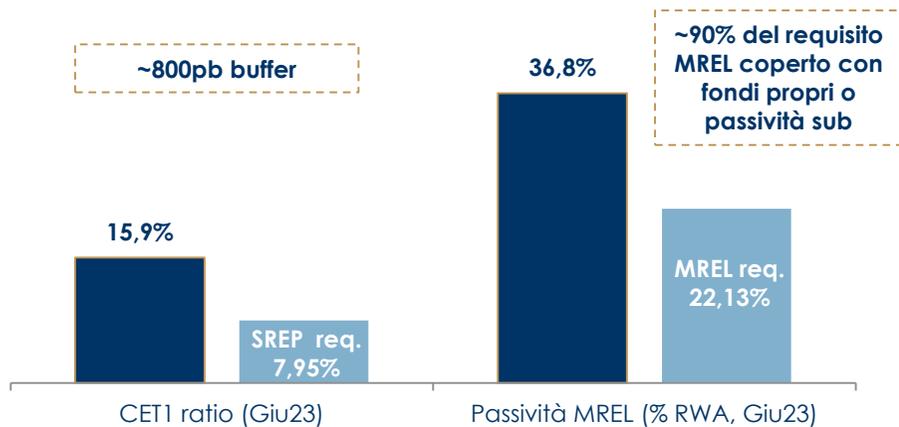


Impieghi - Stage 3

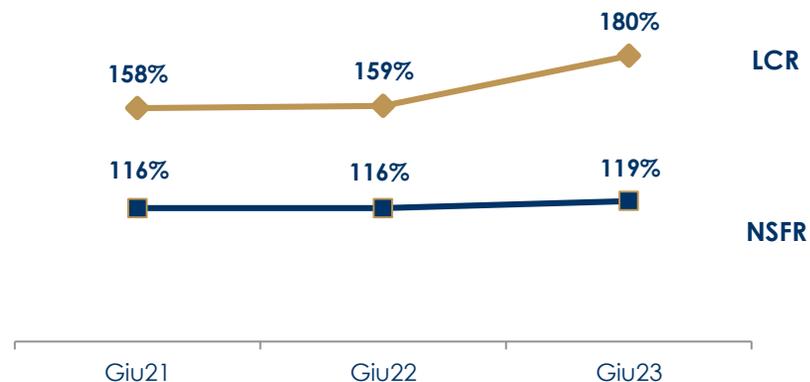
% impieghi lordi



MB: ampi buffer al di sopra dei requisiti SREP e MREL



MB: indicatori di liquidità e funding elevati



NEGLI ULTIMI 10 ANNI IL GRUPPO E' CRESCIUTO SIGNIFICATIVAMENTE E IL PIANO 2023-26 MIRA A CONTINUARE QUESTO PROGRESSO

Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

	BP 2013-16 Mediobanca: da Holding a Gruppo Bancario	BP 2016-19 Mediobanca player di valore a lungo termine	BP 2019-23 Mediobanca player di crescita distintiva	BP 2023-26 Mediobanca: ONE BRAND – ONE CULTURE
Ricavi	da €1,6mld a €2mld	a €2,5mld	a €3,3mld	a €3,8mld
EPS	a €0,69	a €0,93	a €1,21	a €1,8
ROTE	7%	10%	13%	~15%
CET1	12%	14%	15,9%	> 14,5%
Distribuzione di capitale	Totale = €0,5mld	Totale = €1,3mld	Totale = €2,2mld	Totale = €3,7mld
Altro	Cessione partecipazioni	Avvio del WM	Primi target ESG	Scuola di Responsible Banking

SOSTENUTO DA UN PROCESSO DI RIALLOCAZIONE DEL CAPITALE A FAVORE DI ATTIVITÀ CAPITAL-LIGHT E PROFITTEVOLI

Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

BP 2013-16
“Da holding a
gruppo bancario”

BP 2016-19
“Player di valore a
lungo termine”

BP 2019-23
“Player di crescita
distintiva”

BP 2023-26
“One Brand –
One Culture”

RWA	€54mld	€46mld	€51mld	€51mld ↔ 
- WM	8%	10%	12%	14% ↑
- CIB	51%	42%	38%	33% ↓
- CF	21%	27%	26%	28% ↑
- Insurance & PI	12%	12%	17%	18%
- Altro	8%	9%	7%	7%
RoRWA	1,0%	1,8%	2,4%	2,7% ↑ 
- WM	0,8%	1,4%	3,1%	4,0% ↑
- CIB	0,9%	1,3%	1,2%	1,6% ↑
- CF	1,5%	2,7%	2,9%	2,9% ↔
- Insurance & PI	2,6%	2,4%	3,2%	3,2% ↔

PIANO 2023-26: ONE BRAND - ONE CULTURE

Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

QUATTRO PILASTRI

**CRESCITA SOSTANZIALE
NELLE ATTIVITA' K-LIGHT**

**REDDIVITA' TRA LE
MIGLIORI A BASSO
RISCHIO**

**CRESCITA ELEVATA
DELLA DISTRIBUZIONE
AGLI AZIONISTI**

**CAPACITA' DI
RAGGIUNGERE GLI
OBIETTIVI**

Fattori
abilitanti

DIGITALIZZAZIONE

RESPONSIBLE BANKING

M&A

Per gli azionisti:

**Rafforzata struttura
industriale a favore di
una crescita elevata e
sostenibile**

**Significativa
creazione di valore**

**Elevata distribuzione
con basso rischio di
execution**

Per la comunità:

**Scuola di
«Responsible Banking»**

**Accelerazione su
Diversity & Inclusion**

**Supporto alla comunità
e alla transizione
climatica**

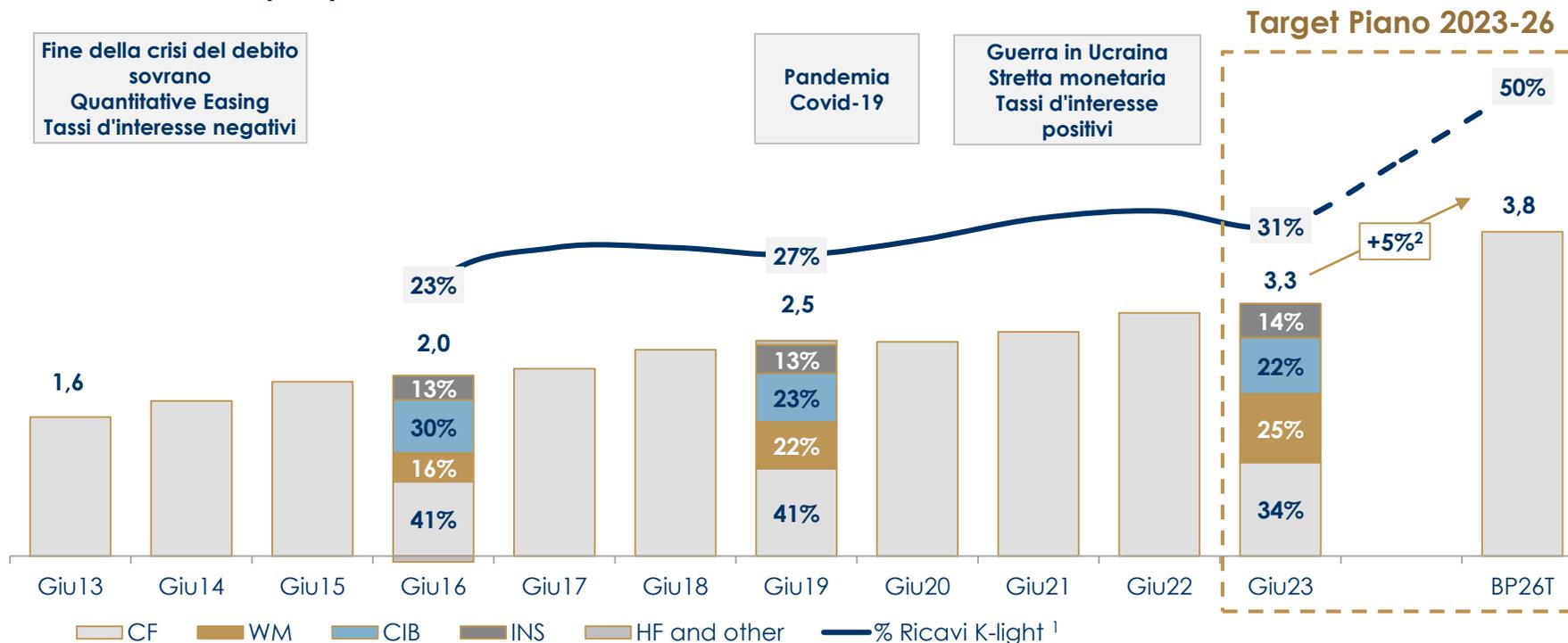
PIANO 2023-26: AMBIZIONI POSTE PER I PROSSIMI 3 ANNI...

RICAVI IN CRESCITA A €3,8MLD DOPO ESSERE RADDOPPIATI NEGLI ULTIMI 10 ANNI

Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

Evoluzione dei Ricavi (€mld)



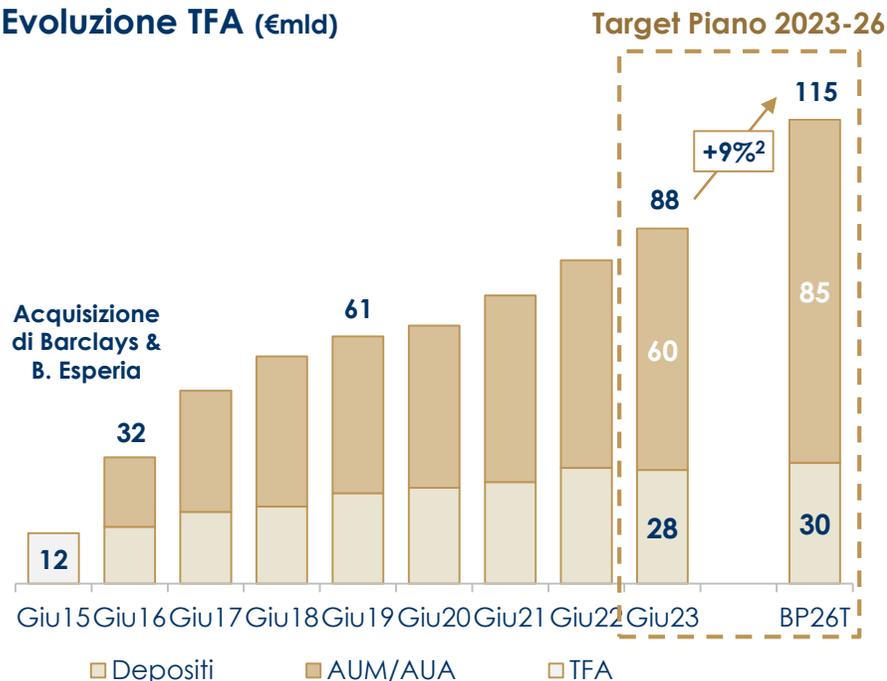
- ◆ Nell'ultimo decennio abbiamo raddoppiato i ricavi a €3,3mld (6% CAGR), sempre raggiungendo gli obiettivi fissati. Il nuovo Piano 2023-26 pone un obiettivo di €3,8mld di ricavi (5% CAGR 23-26) con tutti i segmenti di business ampliati, contribuendo positivamente alla crescita e alla redditività
- ◆ Qualità dei ricavi rafforzata dall'ampia diversificazione e dal crescente contributo delle attività capital-light (da ~30% a ~50%)

CON FOCUS SU WM E CRESCITA SELETTIVA DEGLI ATTIVI TRAINATA DAL VALORE...

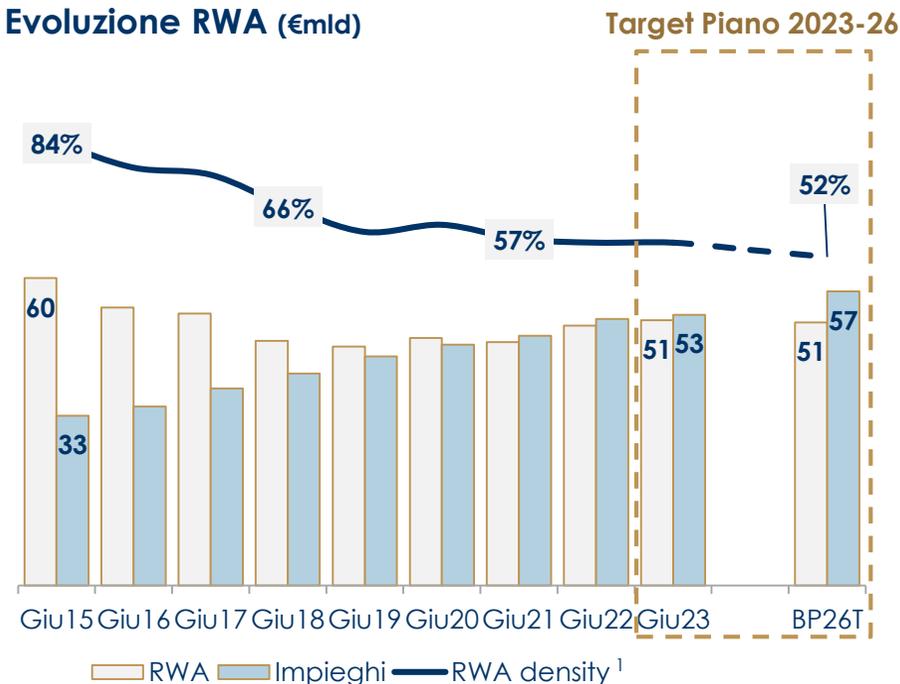
Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

Evoluzione TFA (€mld)



Evoluzione RWA (€mld)



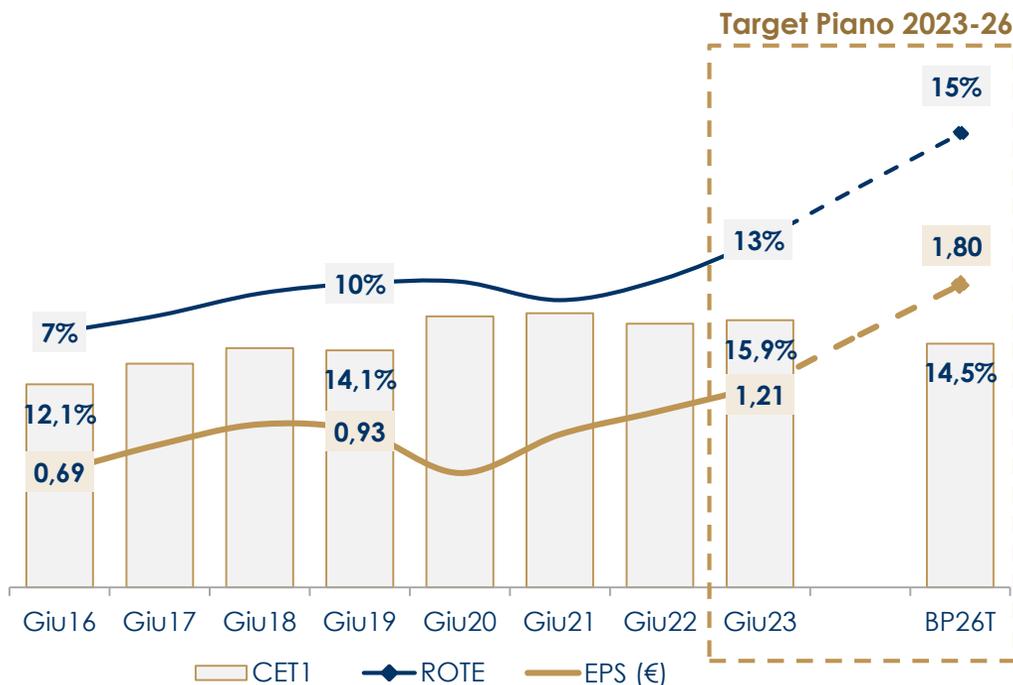
- ◆ Dal 2016, quando Mediobanca è effettivamente entrata nel Wealth Management, le TFA sono quasi triplicate (a €88mld) grazie all'adozione del modello MB Private-Investment Banking, ai significativi investimenti in distribuzione e alle acquisizioni
- ◆ Negli ultimi 10 anni il libro impieghi è aumentato del 5% (CAGR) a €53mld, con RWA in calo (da €60mld a €51mld) e RWA density ridotta dal 72% al 56% per l'ottimizzazione in corso dell'assorbimento di capitale
- ◆ Il Piano 2023-26 pone il target di €115mld di TFA (9% CAGR), per il 75% dovuto a AUM/AUA (€85mld, 13% CAGR) e prosegue l'ottimizzazione della crescita degli impieghi (a €57mld), mantenendo gli RWA stabili nell'orizzonte di Piano (density al 52%)

UTILI E REDDIVITA' IN AUMENTO CON UNA SOLIDA BASE DI CAPITALE...

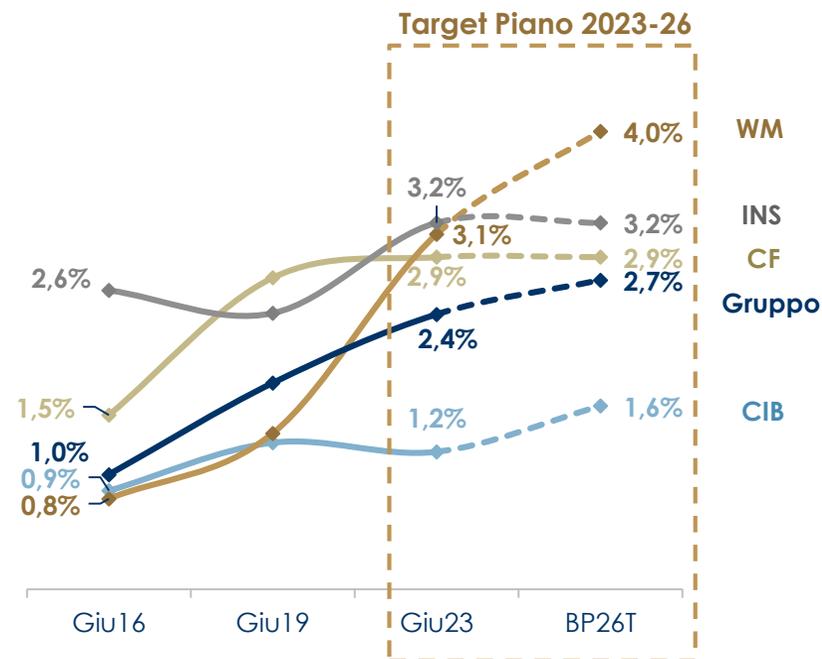
Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

Evoluzione di CET1, ROTE ed EPS (% , €)



Evoluzione RoRWA (%)



- ◆ La generazione di capitale ha alimentato solidi coefficienti di CET1, senza aumenti di capitale
- ◆ Utile per azione crescente costantemente per la combinazione di crescita organica, acquisizioni e riacquisto di azioni proprie
- ◆ Redditività in aumento sostenibile, principalmente trainata dal WM

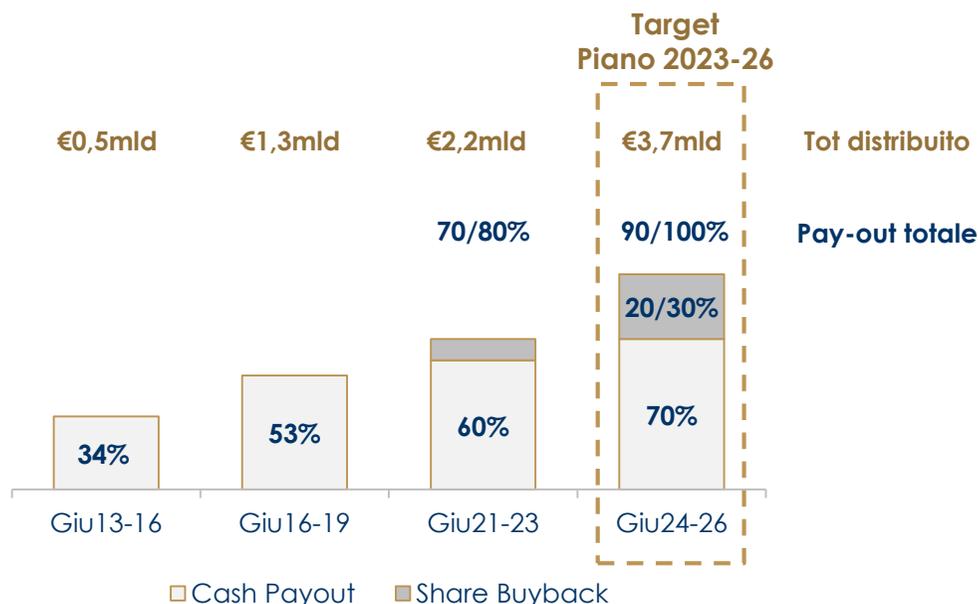
REMUNERAZIONE DEGLI AZIONISTI IN FORTE CRESCITA

€3,7MLD DISTRIBUITI SU 3 ANNI, +70%

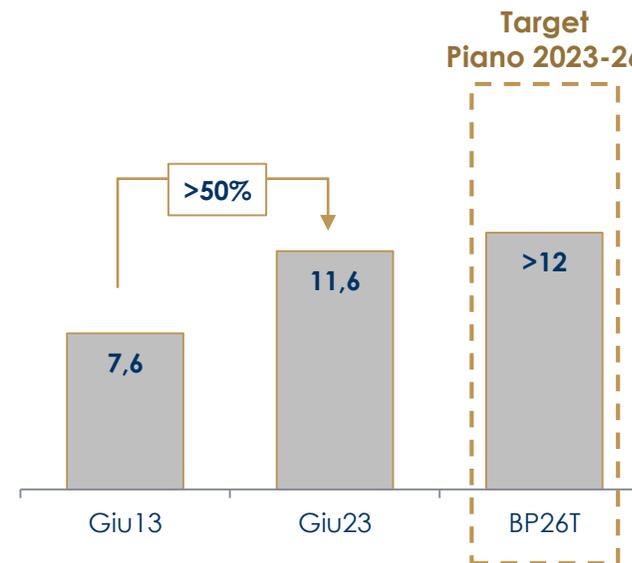
Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

Evoluzione di pay-out totale e distribuzione (%)



Evoluzione del TBVPS¹ (€)



- ◆ Nei prossimi 3 anni: remunerazione cumulata degli azionisti +70% a €3,7mld, pari al ~45% della capitalizzazione di mercato di Mediobanca
- ◆ Nei prossimi 3 anni il payout totale sarà del 90/100% con:
 - ◆ €2,7mld di dividendi cumulati, sulla base di un payout del 70%
 - ◆ €1mld di riacquisto di azioni proprie¹ da spalmare nei tre anni (con importo fissato annualmente)
- ◆ **Dividendo interim a partire dall'esercizio 2023/2024:** 70% degli utili relativi al primo semestre pagati a maggio 2024, 70% degli utili relativi al secondo semestre pagati a novembre 2024

1) Basato sul prezzo del 24 Maggio 2023

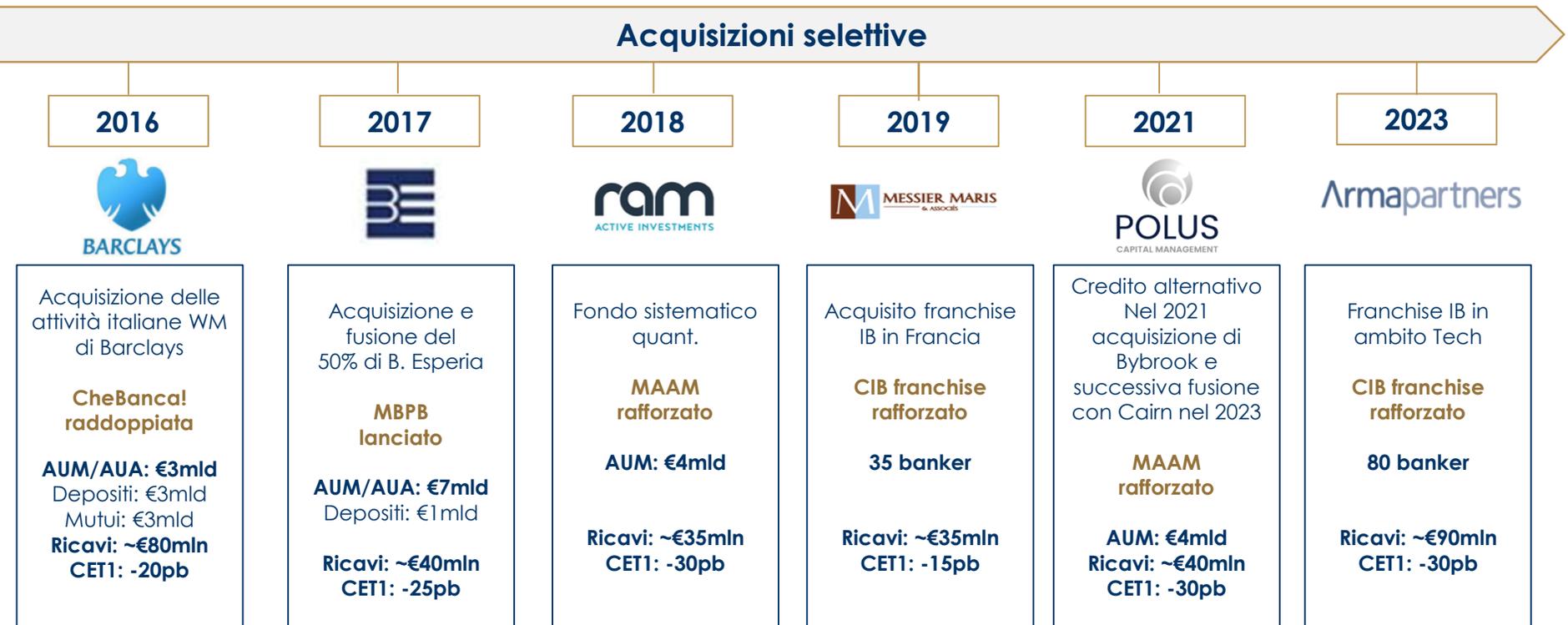
2) Schema di riacquisto di azioni proprie (€1mld di cui ~80% di azioni cancellate) soggetto all'approvazione del Danish Compromise, all'autorizzazione da parte della BCE e dell'Assemblea di Mediobanca, e al CET1 FL >13,5%



M&A: APPROCCIO DISCIPLINATO

- ◆ **Criteri M&A:** forte razionale industriale, business capital-light perfettamente in linea con MB in termini di cultura, etica e approccio al business
- ◆ **Effettuate negli anni molteplici acquisizioni finalizzate a rafforzare i business core del Gruppo sempre mantenendo una rigida disciplina sul capitale:** ~150pb di CET1 investiti; ~€20mld TFA e ~€300mln di ricavi aggiunti al Gruppo MB

Acquisizioni selettive

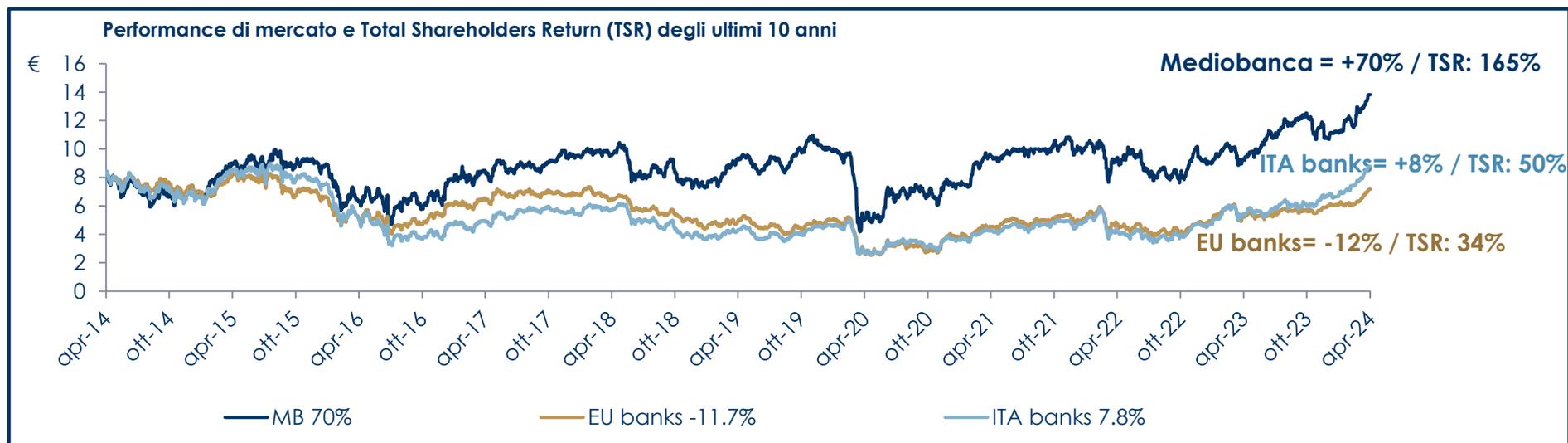


RAGGIUNGENDO RISULTATI FINANZIARI E PERFORMANCE DI MERCATO SUPERIORI AL CONTESTO DI RIFERIMENTO (TSR 165%)

Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

Performance degli ultimi 10 anni	MEDIOBANCA	BANCHE ITALIANE ¹ media	BANCHE EUROPEE ¹ media
Ricavi (10Y CAGR ²)	+7%	+1%	+2%
Margine di interesse / commissioni (10Y CAGR ²)	+6% / +7%	0% / +2%	+2% / +2%
PBT (10Y CAGR ²)	+14%	n.m.	+7%
Dipendenti (10Y CAGR ²)	+4%	-2%	0%
Indice FL CET1 ²	15,9%	13,6%	13,0%
ROTE adj. ²	13%	10%	11%
Indice costi/ricavi ²	43%	54%	58%



1) Fonte: Nasdaq IR Insight, MB Securities per indice CET1, ROTE adj. e indice C/I. Peer: ITA (Intesa Sanpaolo, Unicredit, Banco BPM, BPER Banca), EU (mldP Paribas, Société Générale, Bankinter, CaixaBank, Banco de Sabadell, Banco Santander, BBVA, Deutsche Bank, UBS, KBC)
 2) 10YCAGR giu.13/23 Mediobanca, dic.13/22 peer. Altri dati a giu.23 per Mediobanca, dic.22 peer



TARGET DI GRUPPO

Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

Target Gruppo	Giu23	Target Piano26	3Y CAGR
Ricavi (€mld)	3,3	3,8	+5%
EPS (€)	1,21	1,80	+14% ²
ROTE adj.	13%	15%	+2pp
RORWA adj.	2,4%	2,7%	+30pb
CET1 FL ¹	15,9%	>14,5%	
TFAs (€mld)	88	115	+9%
RWA (€mld)	51	51	stabile
Impieghi (€mld)	53	57	+3%
Raccolta (€mld)	60	64	+2%

Target divisioni	Giu23	Target Piano26	3Y CAGR
Ricavi (€mld)			
Wealth Management	0,8	>1,0	+10%
Corp. & Inv. Banking	0,7	0,9	+8%
Consumer Finance	1,1	1,3	+5%
Insurance	0,5	0,5	+1%
RORWA (%)			
Wealth Management	3,1%	4,0%	+90pb
Corp. & Inv. Banking	1,2%	1,6%	+40pb
Consumer Finance	2,9%	2,9%	-
Insurance	3,2%	3,2%	-

Remunerazione³

Dividendi: 70% cash pay-out
Buyback⁴

€2,7mld cumulati su 3 anni
Fino a €1,0mld cumulato su 3 anni, cancellazione di
azioni pari a ~80%

Target Finanziari basati sugli attuali requisiti regolamentari e perimetro di consolidamento del Gruppo

- 1) CET1 FL (con beneficio permanente del Danish Compromise)
- 2) 3Y CAGR, inclusa cancellazione di azioni
- 3) Politica di remunerazione rivista se CET1FL <13,5%
- 4) Nuovo piano di riacquisto (con cancellazione) soggetto ad autorizzazione annual del regolatore e dell'assemblea di Mediobanca



RADICATO APPROCCIO RESPONSABILE AL BUSINESS

NUOVI TARGET ESG DI GRUPPO

Profilo del Gruppo MB

Sezione 1



AMBIENTE

IMPRONTA DI CARBONIO

Neutralità entro il **2050**

-35% riduzione dell'intensità carbonica dei finanziamenti al 2030
(-18% entro il **2026**)

Interim target di settore di neutralità della Banking Alliance al **2024**¹

Uscita totale dal carbone entro il **2030**²

Neutralità sulle emissioni proprie

Energia proveniente al 100% da fonti rinnovabili a livello di Gruppo

RISCHI

Integrazione dei fattori climatici e ambientali nei processi di gestione dei rischi come il RAF, l'ICAAP e lo Stress testing

Almeno **2** emissioni di **obbligazioni sostenibili**



SOCIALE

DIVERSITÀ E INCLUSIONE

- ◆ **>30%** donne tra i senior manager
- ◆ **>20%** donne tra i dirigenti
- ◆ **>50%** donne **sul totale delle assunzioni**
- ◆ **Parità nel tasso di avanzamento**

100% dei dipendenti formati in **ESG**

>€20mln a supporto di **progetti con un impatto sociale e ambientale**

Interruzione dei finanziamenti e degli investimenti nel **tabacco** entro il **2030**²

70% delle spese di approvvigionamento analizzate con **criteri ESG**



GOVERNANCE

REMUNERAZIONE

Il nuovo Long-Term Incentive Plan prevede:

- ◆ **50% del variabile totale** (vs precedente 20%) **per il CEO e il GM di Gruppo erogato interamente in equity**
- ◆ allargamento di questo strumento anche ad altre selezionate figure selezionate del Gruppo
- ◆ 20% degli obiettivi di natura ESG³

Lancio del primo **Piano di azionariato diffuso** per stimolare il senso di appartenenza e partecipazione alla creazione di valore sostenibile

Adozione del **Tax Control Framework** per tutte le banche italiane del Gruppo

RATING ED INDICI ESG

Profilo del Gruppo MB

Sezione 1

ISS ESG 
ISS-oekom 

Governance: 1
Environment: 1
Social: 1

ESG

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
 lower risk higher risk

Corporate rating: C (2^a decile)

A B C+ **C** C- D
 excellent medium low

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
 high relative perf. (decile) low


 FTSE4Good

Included in the index
 (percentile rank: 63)

Environment: 3,0
Social: 3,2
Governance: 4,1

S/E G

0 1 2 **3** **4** 5
 weak strong

 **SUSTAINALYTICS**

Rating: 15.7/100 - low risk
 Industry rank: 75/907
(Diversified Financials)
 Subindustry rank 3/145
(Investment Banking and Brokerage)

negligible **low** medium high severe
 0-10 10-20 20-30 30-40 >40

ESG risk exposure: 45,9

low **medium** high
 0-35 35-55 >55

ESG risk management: 69

low medium **strong**
 0-35 35-55 >55

S&P Global
 former


Dow Jones Sustainability Indexes

S&P Global ESG Score 2022
Score Mediobanca: 59
Average score: 28

MOODY'S ANALYTICS

Rating: 62/100
 Sector average: 45

Performance level:

weak limited robust **advanced**
 0-29 30-49 50-59 60-100

Environment: 62 (sector avg.: 46)
 Social: 58 (sector avg.: 44)
 Governance: 70 (sector avg.: 47)
 Energy transition: 55/100 (Robust)
 Carbon footprint: A (Moderate)

moderate intense
 A B C D


 DRIVING SUSTAINABLE ECONOMIES

Rating B

A A- **B** B- C C- D D-
 Leadership management awareness disclosure

MSCI
 ESG Research

Rating AA

AAA **AA** A BBB BB B CCC
 excellent medium low

S&P Global

S&P Europe 350 ESG
 Incluso da Aprile 2021



Incluso nell'indice per il 5^a anno consecutivo

MIB ESG Index

Incluso nell'indice per la prima volta nel 2021

Agenda

1. **Profilo del Gruppo e opportunità di investimento**

2. **KPIs divisionali**

1. **Wealth Management**

2. **Corporate & Investment Banking**

3. **Consumer Finance**

4. **Insurance**



MEDIOBANCA

MODELLO DI BUSINESS MB

KPIs divisionali

Sezione 2

Gruppo Mediobanca al 30 Giugno 2023 (12M)

Wealth Management (WM)		Corporate & Investment Banking (CIB)		Consumer Finance (CF)		Insurance (INS)	
Ricavi	821mln	Ricavi	712mln	Ricavi	1.123mln	Ricavi	464mln
Marg. operativo	255mln	Marg. operativo	353mln	Marg. Operativo	571mln	Marg. Operativo	459mln
Impieghi	17mld	Impieghi	20mld	Impieghi	14,5mld		
TFA	88mld						
di cui AUM/AUA	60mld						
RWA	6mld	RWA	19mld	RWA	13,5mld	RWA	9mld
Indice costi/ricavi	68%	Indice costi/ricavi	46%	Indice costi/ricavi	31%	Indice costi/ricavi	nm
RoRWA	3,1%	RoRWA	1,2%	RoRWA	2,9%	RoRWA	3,2%
Holding Functions (HF)							
Ricavi	220mln			Ricavi	3.305mln		
Impieghi	2mld			Marg. Operativo	1.621mln		
RWA	4mld			Impieghi	53mld		
				TFA	88mld		
				RWA	51mld		
				Indice costi/ricavi	43%		
				ROTE	13%		
				RoRWA	2,4%		

MB Gruppo



Agenda

1. **Profilo del Gruppo e opportunità di investimento**

2. **KPIs divisionali**

1. **Wealth Management**

2. **Corporate & Investment Banking**

3. **Consumer Finance**

4. **Insurance**



MEDIOBANCA

MBWM NEGLI ULTIMI 10 ANNI: DA «NUOVO» AD OPERATORE DISTINTIVO E SPECIALIZZATO

Wealth Management

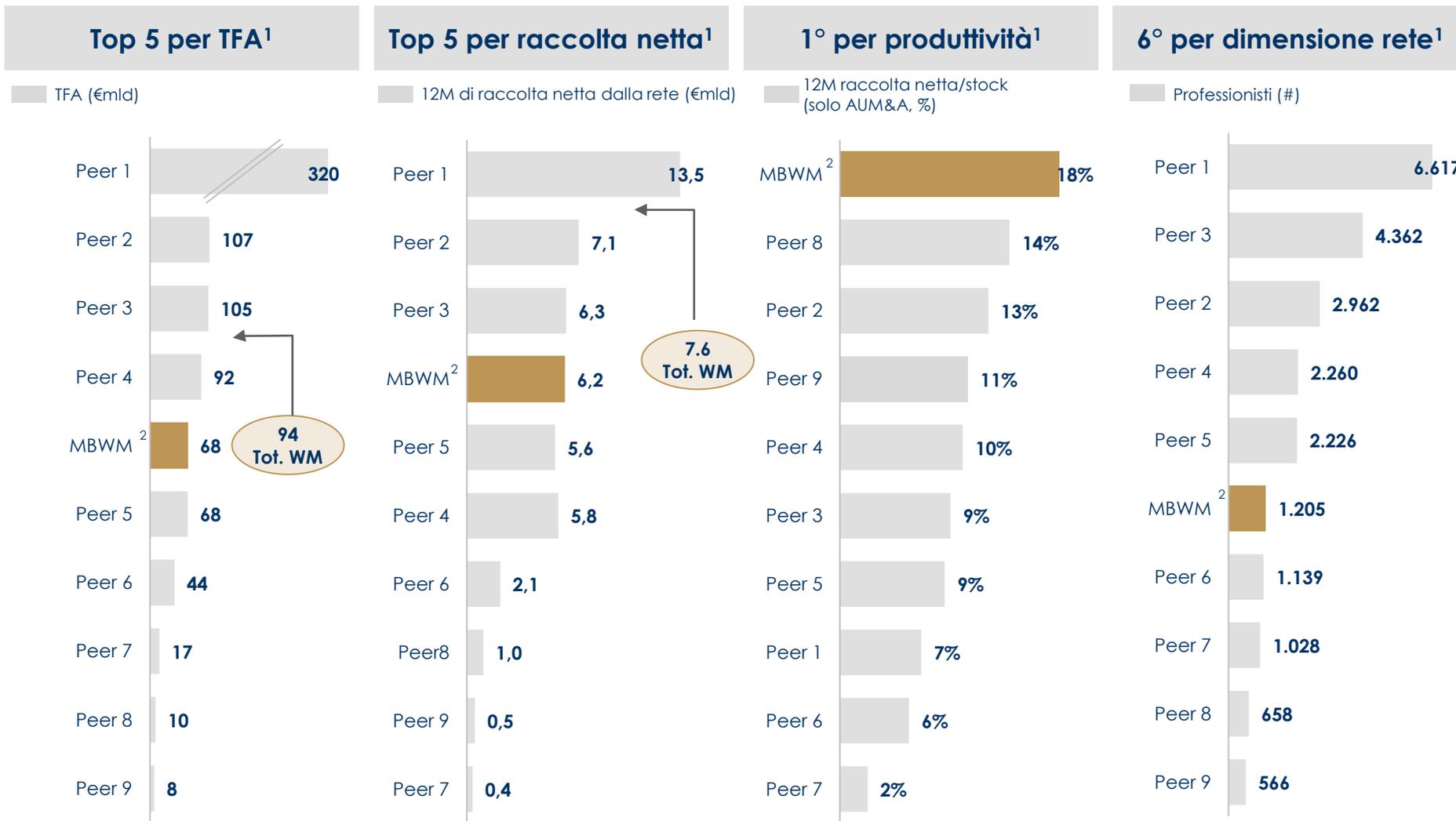
Sezione 2.1

	BP 2013-16 MBWM: da deposit gatherer...	BP 2016-19 ad asset gatherer, rafforzato tramite acquisizioni...	BP 2019-23 a business distintivo e specializzato il cui sviluppo è prioritario per il Gruppo...	BP 2023-26 per diventare un operatore leader nel Wealth Management	
Professionisti (di cui Premier)	260 (170)	911 (780)	1.236 (1.087)	>1.500 (~1.350)	
TFA	€32mld	€61mld	€88mld	in aumento a €115mld	
AUM&A	€17mld	€39mld	€60mld	in aumento a €85mld	
Ricavi	€334mln	€547mln	€821mln	in aumento >€1mld	
Marginalità lorda ¹	0,74%	0,82%	0,90%	stabile a 0,90%	
Indice costi/ricavi	80%	79%	68%	in calo a 60%	
Utile netto	€38mln	€71mln	€162mln	Atteso quasi raddoppiare	
RoRWA	0,8%	1,4%	3,1%	in aumento a 4,0%	

OGGI NELLA CLASSIFICA DEI PRIMARI OPERATORI SPECIALIZZATI

Wealth Management

Sezione 2.1



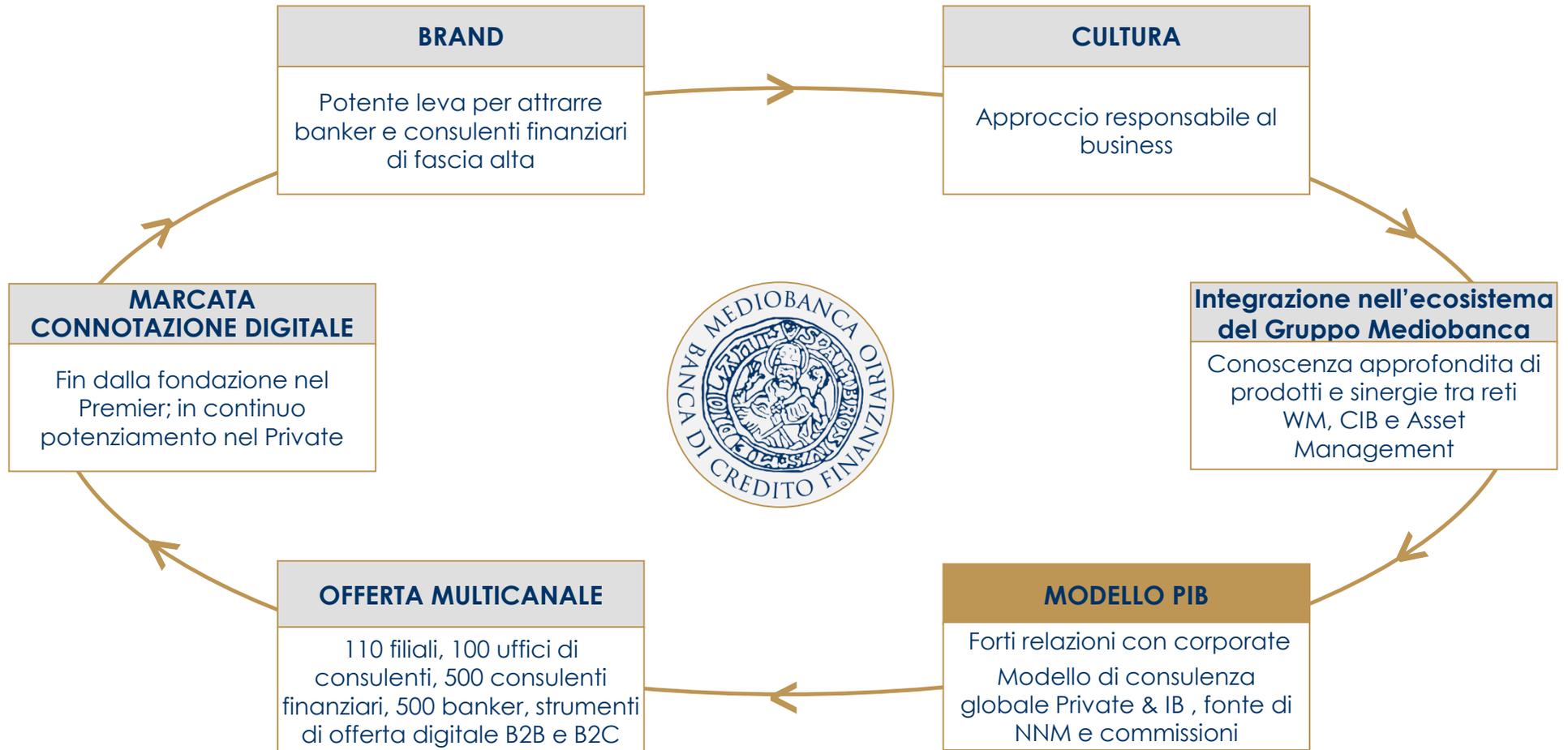
1) Fonte: Assoreti. Raccolta netta: 12M Gen-Dic23; Rete a Dic-23. La rete MB include sia i banker sia i consulenti finanziari. Gruppo di peer: Allianz Bank FA, Banca Generali, Banca Mediolanum, BNL Life Bankers, Credem Group, Fineco, Intesa Sanpaolo Group, Widiba, Zurich Italy
 2) Include: MB Private Banking, MB Premier e MB Sgr



GRAZIE AI NOSTRI TRATTI DISTINTIVI

Wealth Management

Sezione 2.1



PIANO 2023-26: AFFERMEREMO UN UNICO BRAND E UN'UNICA CULTURA “MEDIOBANCA” COGLIENDO NEL WM TUTTO IL POTENZIALE DELLE CAPACITÀ E CULTURA DELL'IB

Wealth Management

Sezione 2.1

Mediobanca
Private and Premier Banking



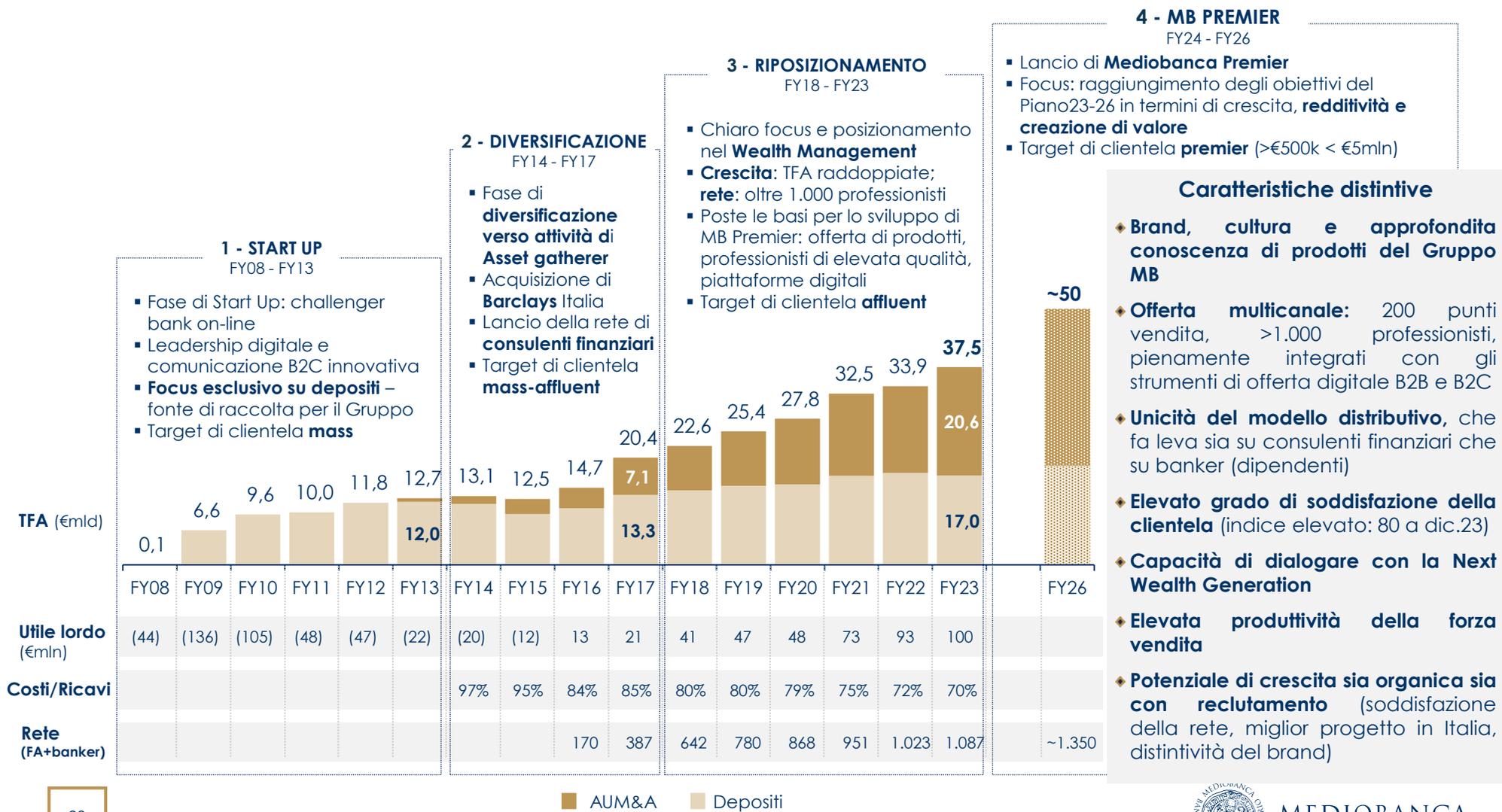
Mediobanca
Investment Banking

- ◆ Il Brand Mediobanca è associato a valori fondanti (Fiducia, Solidità, Appartenenza), ad un'elevata specializzazione nel settore (conoscenza approfondita di operazioni complesse, approccio personalizzato) e ad una clientela consolidata (famiglie imprenditoriali)
- ◆ Per queste ragioni, il Brand è ben noto ai professionisti sul mercato, ed è una **potente leva per attrarre Private Banker e consulenti finanziari di fascia alta**
- ◆ **Comprovata capacità di crescere ad un tasso superiore al mercato grazie a:**
 - ✓ **Elevata NNM nel Private Banking sostenuta dalla doppia copertura PB-IB – capacità di intercettare eventi di liquidità (ad esempio IPO) – e dall'offerta distintiva nel Private Markets**
 - ✓ **Opportunità senza precedenti di acquisire/reclutare nuovi clienti/consulenti finanziari grazie al riposizionamento di CheBanca! in Mediobanca Premier**
 - ✓ **Qualità e capacità consulenziali distintive, grazie alla “Mediobanca Academy – Scuola di Banking Responsabile”, che replica ciò che storicamente è stato fatto nel CIB, trasmettendo la nostra etica, competenza, visione e valori per aumentare il senso di appartenenza e creare una cultura del Brand distintiva e visibile**

MB PREMIER: UNO DEI PROGETTI PIÙ VISIBILI E DINAMICI NEL SEGMENTO DELLA CLIENTELA PREMIER IN ITALIA

Wealth Management

Sezione 2.1

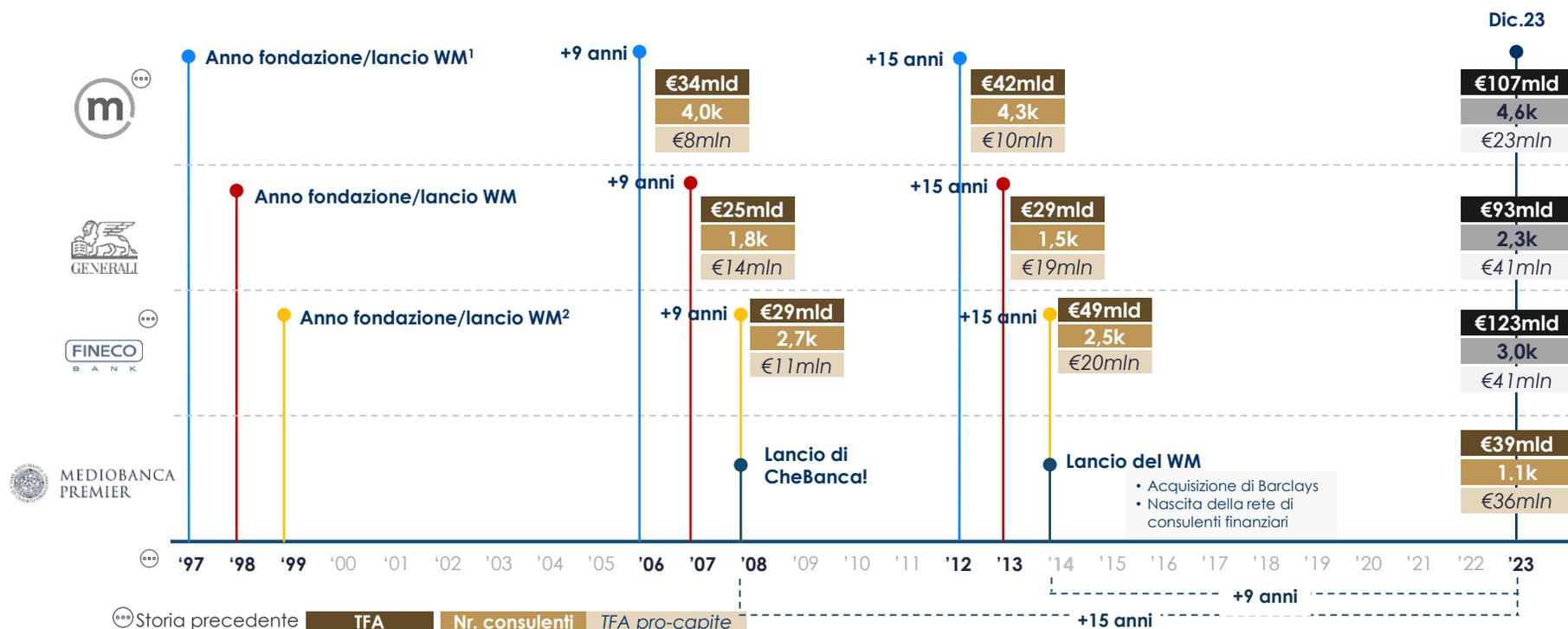


Caratteristiche distintive

- ◆ **Brand, cultura e approfondita conoscenza di prodotti del Gruppo MB**
- ◆ **Offerta multicanale:** 200 punti vendita, >1.000 professionisti, pienamente integrati con gli strumenti di offerta digitale B2B e B2C
- ◆ **Unicità del modello distributivo,** che fa leva sia su consulenti finanziari che su banker (dipendenti)
- ◆ **Elevato grado di soddisfazione della clientela** (indice elevato: 80 a dic.23)
- ◆ **Capacità di dialogare con la Next Wealth Generation**
- ◆ **Elevata produttività della forza vendita**
- ◆ **Potenziale di crescita sia organica sia con reclutamento** (soddisfazione della rete, miglior progetto in Italia, distintività del brand)

IL PERCORSO DI CRESCITA DI MB PREMIER MOSTRA UN TREND SIMILE A QUELLO DEI PEER

9 anni dopo il lancio del WM, MB Premier ha raggiunto le stesse dimensioni dei principali peer nello stessa fase evolutiva e un simile livello di indice costi/ricavi (70% vs ~60% media dei peer 9 anni dopo la fondazione/lancio del WM)



MBWM HA CONSEGUITO RISULTATI IN FORTE CRESCITA E SOSTENIBILI

Wealth Management

Sezione 2.1

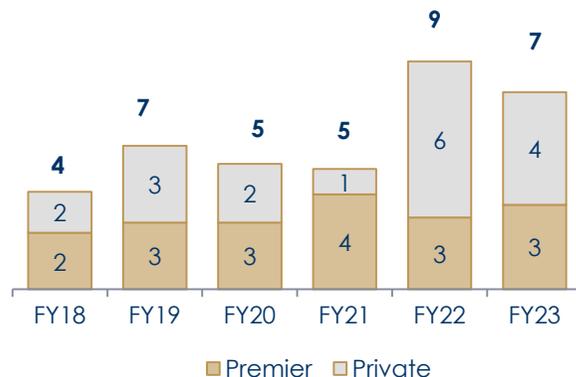
CRESCITA

Trend positivo della NNM, sostenuta da crescita organica, eventi di liquidità derivanti da società a conduzione familiare e espansione della forza vendita

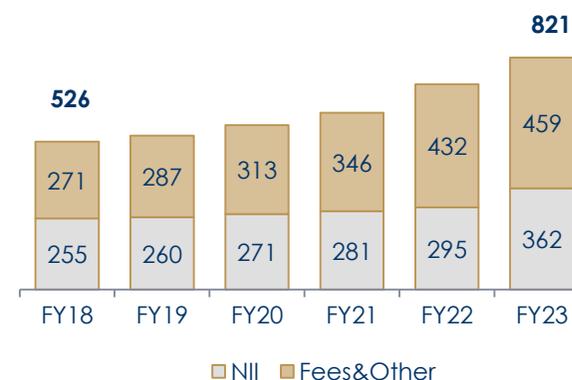
AUM/AUA ora pari al ~70% delle TFA

Commissioni ora pari al ~60% dei ricavi totali

Evoluzione della NNM (€mld)



Ricavi: +55% a ~€820mln



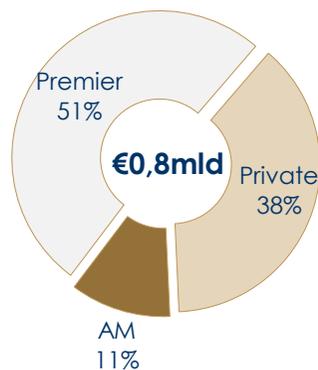
QUALITÀ

Ricavi diversificati

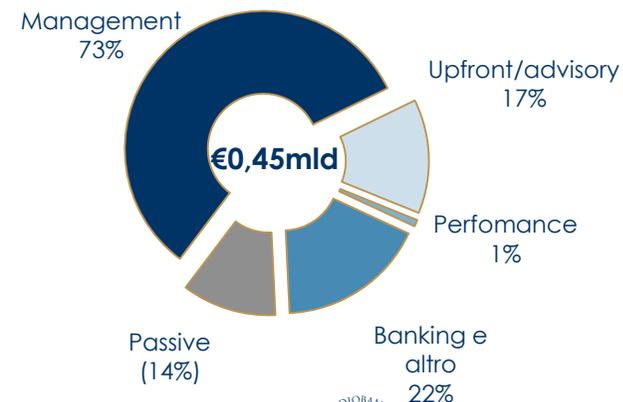
Elevato contributo della componente ricorrente

Marginalità lorda resiliente

Ricavi per segmento (Giu.23)



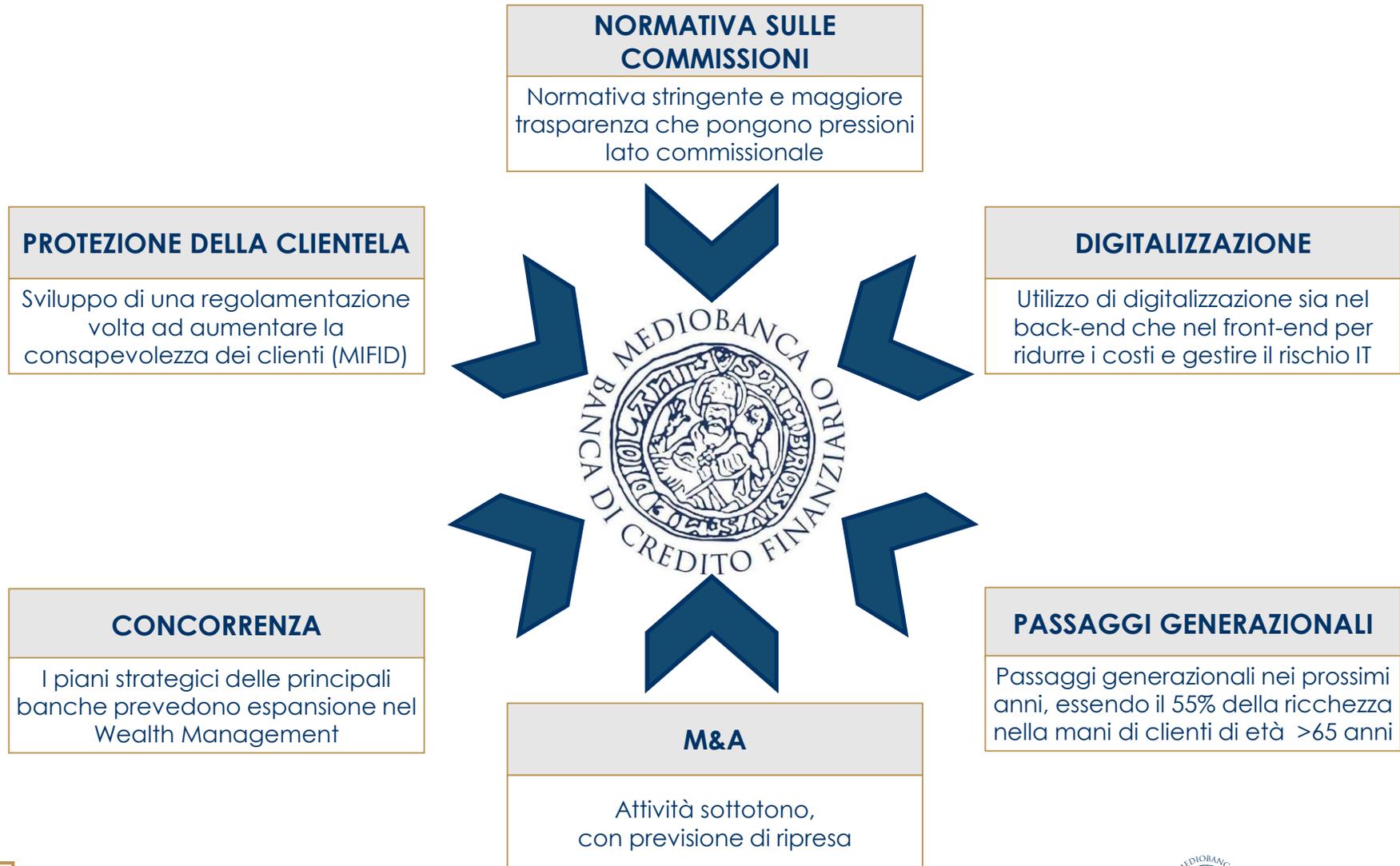
Commissioni per fonte (Giu.23)



LE PRINCIPALI SFIDE FUTURE...

Wealth Management

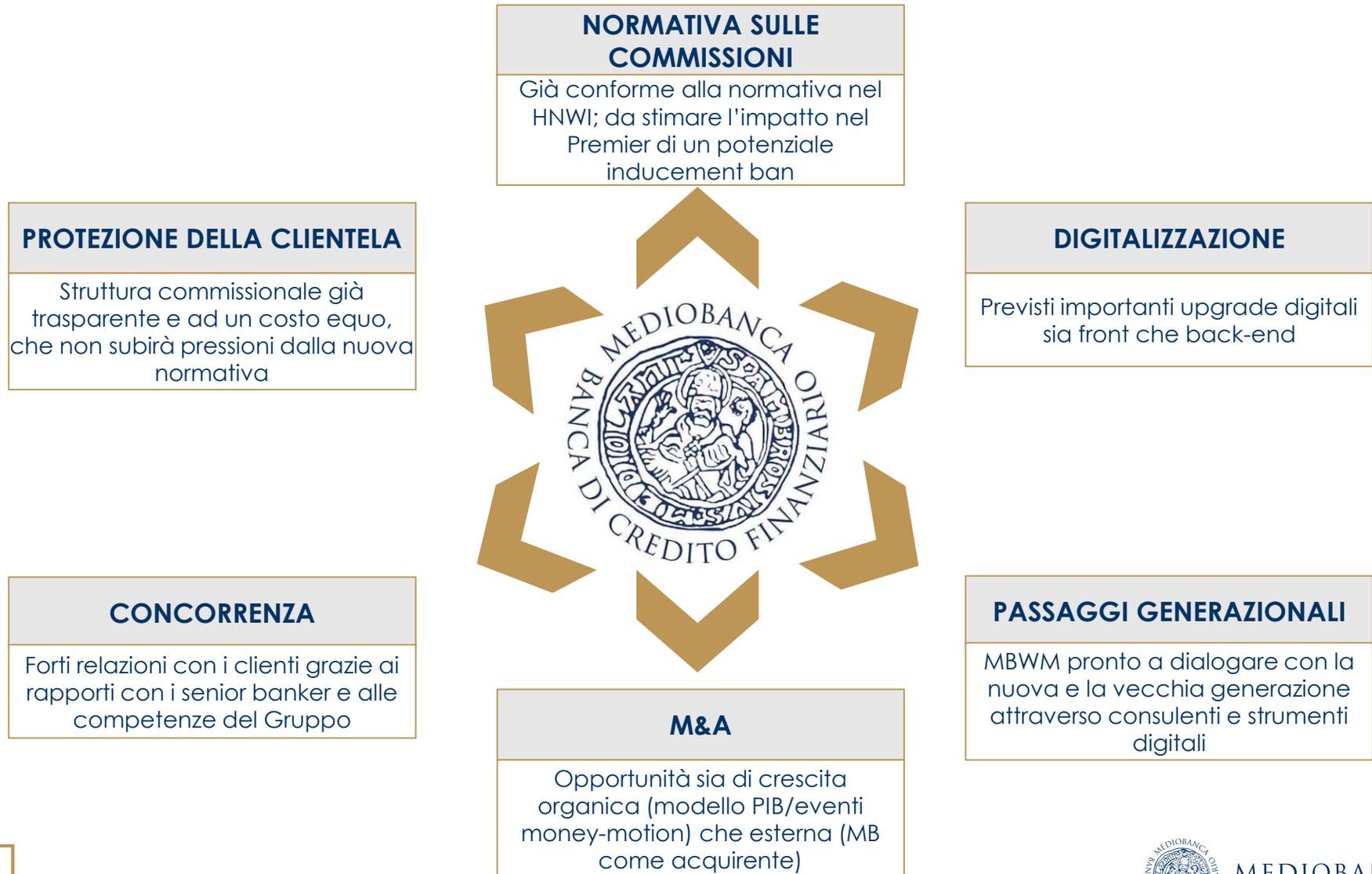
Sezione 2.1



SI VOLGONO IN OPPORTUNITÀ GRAZIE AI TRATTI DISTINTIVI DI MB

Wealth Management

Sezione 2.1



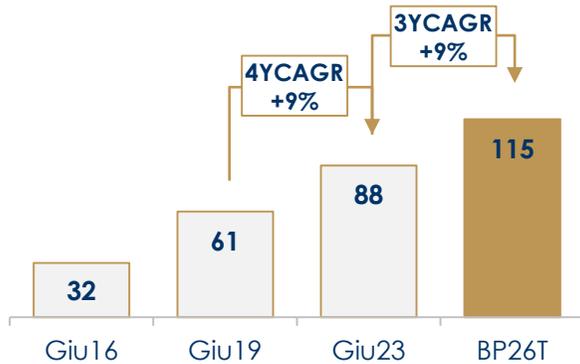
OBIETTIVI WM

Wealth Management

Sezione 2.1

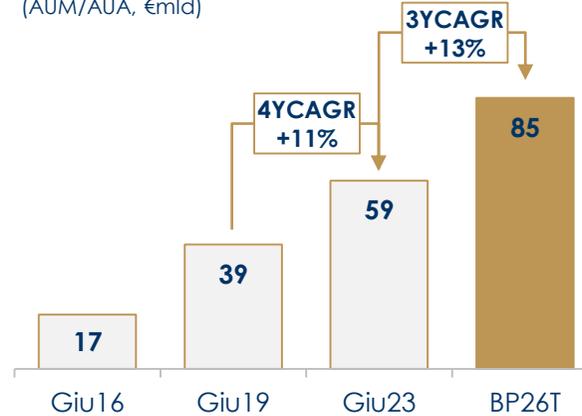
La crescita accelerata delle TFA...
+9% CAGR a €115mld

(TFA, €mld)



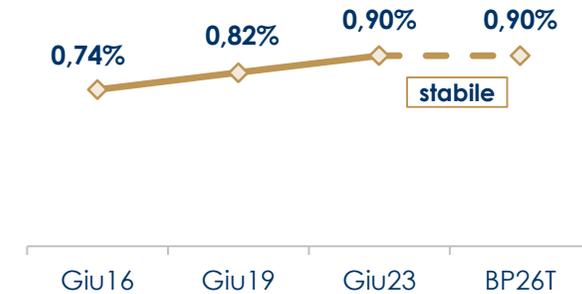
trainata da AUM/AUA...
+13% CAGR, ~75% delle TFA

(AUM/AUA, €mld)



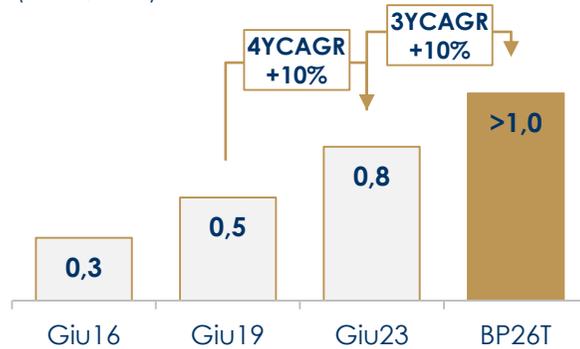
e la tenuta della marginalità lorda...
Stabile a 0,90%

(Commissioni lorde escl. performance/AUM+AUA)



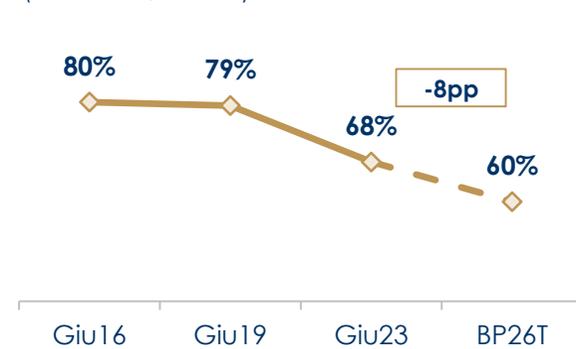
porteranno i ricavi oltre €1mld...
+10% CAGR to >€1mld

(Ricavi, €mld)



che, con una struttura efficiente,...
Indice costi/ricavi in calo di 8pp

(Indice costi/ricavi, %)



spingeranno il RoRWA al 4,0%

(RoRWA, %)



Agenda

1. **Profilo del Gruppo e opportunità di investimento**
2. **KPIs divisionali**
 1. **Wealth Management**
 2. **Corporate & Investment Banking**
 3. **Consumer Finance**
 4. **Insurance**



MEDIOBANCA

MB CIB: QUALITÀ E REDDITIVITÀ RAGGIUNTI

Corporate & Investment Banking

Sezione 2.2

BP 2013-16
*Ritorno alla crescita
dopo la crisi del
debito sovrano*

BP 2016-19
*Ottimizzazione del
capitale
Focus ROAC*

BP 2019-23
*Strutturazione del
modello
Private & Investment
Banking*

BP 2023-26
*Espansione
internazionale
Focus su attività
capital-light*

	BP 2013-16	BP 2016-19	BP 2019-23	BP 2023-26
Ricavi	€0,6mld	€0,6mld	€0,7mld	in aumento a €0,9mld 
Ricavi capital-light	25%	24%	27%	in aumento a 40% 
Indice costi/ricavi	38%	43%	46%	sotto controllo a 49% 
Utile netto	€0,2mld	€0,2mld	€0,2mld	n.d. 
RoRWA	0,9%	1,3%	1,2%	in aumento a 1,6% 
Libro impieghi <i>(Inv. grade)</i>	€15mld <i>(~ 45% IG)</i>	€18mld <i>(~ 45% IG)</i>	€20mld <i>(~ 70% IG)</i>	stabile a €20mld <i>(n.d.)</i> 
RWA <i>(density)</i>	€27mld <i>(~ 180%)</i>	€19mld <i>(~ 110%)</i>	€19mld <i>(~ 100%)</i>	in calo a €17mld <i>(n.d.)</i> 

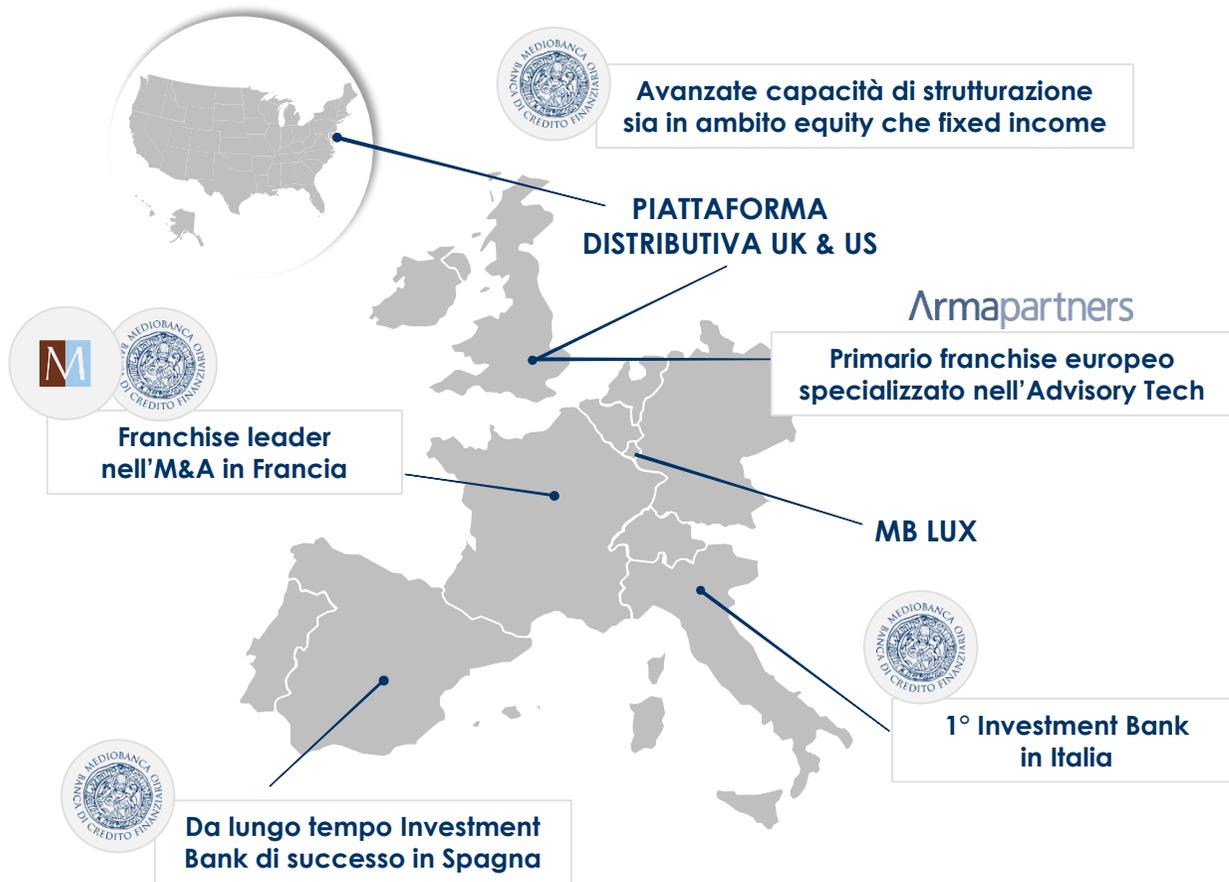
MB CIB OGGI: PRESENZA INTERNAZIONALE CON APPROCCIO ORIENTATO AL CLIENTE...

Corporate & Investment Banking

Sezione 2.2

MB CIB – Presenza europea di successo e in crescita: leader in Italia e con un posizionamento solido e ben definito in Spagna, Francia e UK...

...costruita su talento, internazionalità e una cultura unica



LE PERSONE

- ◆ Oltre 420 banker totali di cui più di 200 internazionali
- ◆ Permanenza media degli MD di 6 anni
- ◆ Sedi principali: Milano, Roma, Parigi, Londra, Madrid, New York

LA CULTURA

- ◆ “DNA IB”: imprenditoriale, agile e con un focus sulla crescita
- ◆ Il cliente “AL PRIMO POSTO”
- ◆ Reputazione “COME MUST”
- ◆ “DISCIPLINA” del costo e del rischio

ED ELEVATA DISTINTIVITÀ DEL PROPRIO MODELLO DI BUSINESS

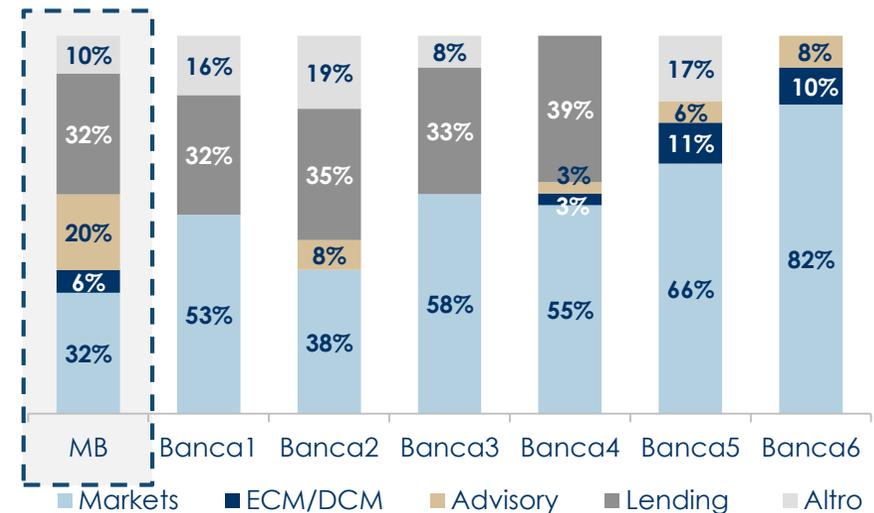
Corporate & Investment Banking

Sezione 2.2

TRATTI DISTINTIVI DEL NOSTRO MODELLO DI BUSINESS

- ◆ Business storicamente nel DNA di Mediobanca essendo una delle principali attività svolte con successo dalla banca fin dalle sue origini
- ◆ Modello di business di tipo commissionale basato su un approccio orientato al cliente, cui si aggiunge un'evoluzione selettiva degli attivi
- ◆ Diversificazione per prodotti e geografie (Italia, Francia, Spagna e UK)
- ◆ Integrazione di CIB e WM nel modello Private Investment Banking
- ◆ Qualità degli attivi solida e struttura dei costi snella (indice costi/ricavi a ~45%)

CONFRONTO DEL MIX RICAVI: MBCIB VS BANCHE EU¹



- ◆ Maggiore rilevanza dell'Advisory
- ◆ Minore esposizione all'attività di «Markets» solitamente più volatile
- ◆ Markets trainati principalmente dal Client business

INVESTMENT BANK LEADER IN ITALIA...

Corporate & Investment Banking

Sezione 2.2

Ranking¹ di MB CIB degli ultimi 10 anni: 1° in M&A (\$360mld, 370+ deal), 1° in ECM (\$12mld, 80+ deal), 4° in DCM (\$30mld, 245+ deal)
Oltre alla storica leadership nei Large Corporate e Financial Institution,
recentemente Mediobanca ha rafforzato la propria presenza nelle Mid-Cap e nei Financial Sponsors

Partecipazione alle operazioni M&A più rilevanti e con maggiore visibilità sul mercato italiano

<p>Pending</p>  <p>~CHF 6bn (combined Mkt Cap)</p> <p>Strategic combination between Autogrill and Dufry</p> <p>Financial Advisor to the Buyers</p>	<p>November 2022</p>  <p>~€50bn EV</p> <p>Voluntary tender offer on ordinary shares of Atlantia launched by a vehicle backed by Edizione and Blackstone</p> <p>Financial Advisor to the Buyers</p>	<p>October 2022</p>  <p>Undisclosed</p> <p>Majority investment in Doc Generici by Texas Pacific Group</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>August 2022</p>  <p>€1.3bn total consideration (~€14bn EV)</p> <p>Disposal of a minority stake in INWIT to a consortium led by Ardian</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>January 2022</p>  <p>Capitalization of over €15bn</p> <p>Strategic combination between Nexi and SIA</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>December 2021</p>  <p>€ 2.7bn</p> <p>Disposal of Enel 50% stake in Open Fiber to MIRA and CDP Equity</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>September 2021</p>  <p>\$ 2.9bn</p> <p>Disposal of Cerved Group to ION through Castor</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>July 2020</p>  <p>Undisclosed</p> <p>Public Exchange Offer launched by Intesa Sanpaolo on all UBI Banca ordinary shares</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Posizione leader in Italia nel segmento Mid-Cap che fa leva sulla collaborazione con il WM

<p>Pending</p>  <p>USD 900m</p> <p>Acquisition of Memry and SAES Smart Materials from Saes Group by Resonetics LLC, jointly backed by Carlyle and GTCR</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>March 2023</p>  <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of Tikedo to White Bridge Investments</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>March 2023</p>  <p>Undisclosed</p> <p>Acquisition of Polygon S.p.A. by H.I.G. Capital</p> <p>Financial Advisor to the Buyer</p>	<p>December 2022</p>  <p>Undisclosed</p> <p>Disposal of Tema Sinergie to Charme Capital Partners</p> <p>Financial advisor to the Seller</p>	<p>June 2022</p>  <p>~€225m</p> <p>Disposal of a minority stake in Bruno Generators to Space Capital</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>December 2021</p>  <p>Cumulative EV ~€90m</p> <p>Disposal of Lirsa to Arrigoni – Disposal of Arrigoni to Armonia</p> <p>Financial Advisor to the Sellers</p>	<p>November 2021</p>  <p>~€120m</p> <p>Disposal of Zanzar Group to 21 Invest</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>	<p>June 2021</p>  <p>~€400m</p> <p>Disposal of Inglass to OC Oerlikon</p> <p>Financial Advisor to the Seller</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Leader in Italia in Equity & Debt Capital Markets

<p>February 2023</p>  <p>€135m</p> <p>Stake Building</p> <p>Sole Bookrunner</p>	<p>October 2022</p>  <p>€2,500m</p> <p>Rights Issue</p> <p>Joint Global Coordinator & Joint Bookrunner</p>	<p>February 2022</p>  <p>€713m</p> <p>IPO</p> <p>Joint Global Coordinator, Joint Bookrunner & EG Advisor</p>	<p>Italy</p> <p>May 2021</p>  <p>€ 161m</p> <p>IPO</p> <p>Joint Global Coordinator, Joint Bookrunner and Sponsor</p>	<p>February 2023</p>  <p>€ 1,000m</p> <p>4.45% 6NC5 Senior Non-Preferred</p> <p>Joint Bookrunner</p>	<p>Italy</p> <p>October 2022</p>  <p>€ 750m 5.250% Social Senior Preferred Bond due January 2030</p> <p>Joint Bookrunner</p>	<p>February 2022</p>  <p>€ 1,000m</p> <p>Inaugural Green Hybrid Notes 2.375% PNC6</p> <p>Joint Bookrunner</p>	<p>SLB</p> <p>June 2021</p>  <p>€ 1,000m 0.000% Jun-27 € 1,250m 0.500% Jun-30 € 1,000m 0.875% Jun-36 New Senior SLB triple-tranche Tender offer on € 6.2bn of conventional bonds</p> <p>Joint Bookrunner & Dealer Manager</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

CON UN SOLIDO POSIZIONAMENTO IN SPAGNA E FRANCIA...

Corporate & Investment Banking

Sezione 2.2

Presenza storica e di successo in Spagna e costituzione di un franchise leader nell' Advisory in Francia con Messier & Associés

Partecipazione ad operazioni di rilievo grazie alla copertura locale radicata e ad una approfondita conoscenza settoriale

Partecipazione a molte operazioni di rilievo in Francia attraverso Messier & Associés

January 2023



€200m

Senior Unsecured
Conditionally Convertible
Bond in Greenvolt

Sole financial advisor to KKR

December 2022



€100m

Capital increase subscribed
by Mirova to fund Capex
plan in Europe

Financial Advisor to Zunder's
Shareholders

May 2022



Undisclosed

Acquisition of EYSA from
Portobello

Financial advisor to H.I.G.
Capital

Signed



€5.0

Acquisition by CMA CGM of
Bolloré Logistics

Financial advisor to the Buyer

Signed



€1.2bn

Advisor to CCR and the
French Government in the
disposal of CCRE

Financial advisor to the Seller

December 2022

Gruppe



c. €1.1bn

Advisor to ORNANE holders
(including Alcentra and
Fidera)

Restructuring

April 2022



Undisclosed

Acquisition of a 50% of
Landivisiou CCGT plant from
TotalEnergies

Financial advisor to Asterion
Industrial Partners

August 2021



€1.9bn

Merger between
Unicaja Banco & Liberbank

Sole Financial Advisor to Unicaja
Banco

April 2021



\$6.5bn

Merger of Enel Américas with
Enel Green Power Américas and
partial PTO on 10% of Enel
Américas

Financial Advisor to Enel

October 2022



\$2.4bn

Advisor to TotalEnergies in the
acquisition of a 50% stake of
Clearway from GIP

Financial advisor to the Buyer

July 2022



Undisclosed

Advisor to the bondholders

Restructuring

April 2022



\$3.0bn

Advisor to CMA CGM in the
acquisition of Ingram Micro's
Commerce & Lifecycle
services business

Financial Advisor to the Buyer

February 2020



€882m

Acquisition of SDIN
Residential by Oaktree

Financial Advisor to
Oaktree

January 2020



Undisclosed

Sale of Arenales CSP Plant by
DWS

Financial Advisor to DWS

December 2019



€260m

Acquisition of 1,500 telecom
towers from Orange in Spain

Financial Advisor to
Cellnex Telecom

January 2022



€25.0bn

Advisor to Veolia for its
proposed merger with Suez

Financial advisor to the Buyer

November 2021



€2.5bn

Advisor to Siaci Saint Honoré
in (i) its merger with groupe
Burrus and (ii) the disposal of a
minority stake of the
combined entity to a
consortium of funds

Financial advisor of the Seller

March 2020



€3.0bn

Advisor to Vivendi in the
disposal of a 10% stake in
UMG to a consortium led by
Tencent

Financial advisor of the Seller

E UNA LEADERSHIP EUROPEA NEL SETTORE TECHNOLOGY CON ARMA PARTNERS

Corporate & Investment Banking

Sezione 2.2

Leader europeo nell'Advisory Tech

- ◆ Arma Partners è una **società di consulenza finanziaria internazionale leader nell'Economia Digitale** che offre consulenza indipendente in materia di Corporate Finance per la **raccolta di capitali privati** a supporto di realtà imprenditoriali in rapida crescita e per operazioni di **M&A** per investitori di private equity, mid-cap e large-cap
- ◆ Fondata nel **2003**, Arma Partners ha sede a **Londra** e ha gli uffici a **Monaco, New York e Palo Alto** oltre che rapporti di affiliazione con società di advisory internazionali con un approccio simile
- ◆ Arma ha **80 banker** altamente specializzati
- ◆ Negli ultimi anni Arma ha affermato stabilmente la sua posizione **leader nella Digital Economy** europea:
 - ◆ 1° **advisor** nei maggiori **software buyout europei**
 - ◆ nel 2023, per la terza volta negli ultimi 4 anni, è stata nominata **European Corporate Finance House of the Year** ai Private Equity Awards

20 anni di crescita di successo

#100+

Operazioni completate negli ultimi 5 anni

\$85mld

Valore complessivo delle operazioni degli ultimi 5 anni

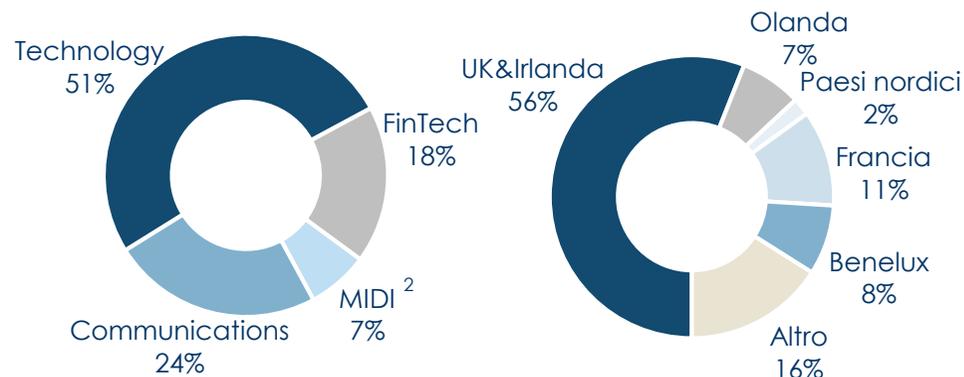
€100mln+

Ricavi nel 2023

Mix di ricavi ben diversificato

Ricavi per settore¹

Ricavi per geografia¹



Forte razionale industriale

- ◆ Posizionamento specializzato come financial advisor su scala europea con focus esclusivo sulla Digital Economy
- ◆ Conoscenza approfondita del settore e ottimo track record
- ◆ Posizione leader nella Tech League
- ◆ Piattaforma internazionale in linea con l'approccio MB
- ◆ Mix di operazioni e clienti interessante e diversificato
- ◆ Significativa esposizione al crescente mercato dei capitali privati (~50% dei ricavi)

RAFFORZAMENTO DEL MODELLO DI PRIVATE & IB, BASATO SULLO SVILUPPO DEL “ONE FRANCHISE” TRA CIB E WM

Corporate & Investment Banking

Sezione 2.2

Private capital

Nuovi settori (Tech, Energy Transition e Healthcare)

Mid International

L'accesso a nuovi clienti e settori, grazie alle nuove iniziative di Corporate Finance, accelera le opportunità per una effettiva integrazione tra CIB e WM

Cross-selling ai clienti WM di tutti i prodotti CIB: Corporate Finance (acquisizioni, cessioni d'azienda), ECM (IPO), Lending (acquisition financing), Markets (margin loans, hedging)



CIB

Efficace integrazione

WM



Espansione del coverage rafforzando ulteriormente il team, con l'obiettivo specifico di supportare lo sviluppo del WM
Maggiore penetrazione della clientela grazie al supporto del WM

RAFFORZAMENTO DEL FRANCHISE CIB SU NUOVE GEOGRAFIE, SETTORI, CLIENTI E PRODOTTI

Nuove opportunità di crescita allineate all'approccio capital-light e prudente al rischio

RAFFORZAMENTO DELL'INDUSTRY COVERAGE

- ◆ Sviluppo di una **piattaforma Tech Europea** attraverso l'acquisizione di Arma Partners diventando un **player internazionale di primaria importanza nell'economia digitale**
- ◆ **Costituzione di un team di advisory dedicato** alla **transizione energetica**
- ◆ **Rafforzamento delle capacità nell'industria dell'Healthcare**
- ◆ **Sviluppo selettivo su scala internazionale dei settori Industrial, Consumer, Infrastructure e Financial Institutions**

ALLARGAMENTO DELLA BASE DI CLIENTI

- ◆ Potenziamento del **Private Capital Coverage** per assicurare un approccio europeo olistico per prodotto e per settore a **tutti gli investitori di capitali privati**
- ◆ **Sviluppo di una piattaforma MidCaps** nei paesi già presidiati (**i.e. Francia e Spagna**) e nuovi (**i.e., Germania e UK**)
- ◆ **Espansione dell'attività ECM in Spagna e Francia**
- ◆ **Maggiore penetrazione della clientela nel segmento Markets, specialmente nel comparto financial institutions**

SVILUPPO DI NUOVI PRODOTTI

- ◆ **Obiettivo di ottenere lo status di BTP specialist** ed espandere l'offerta di prodotti (emissioni primarie, market making, servizi ancillari)
- ◆ **CO2 trading**, accendendo al mercato come vero e proprio partecipante per generare maggiori ricavi dall'intermediazione dei clienti
- ◆ Registrazione come **Securities-based Swap Dealer** sotto lo US Dodd-Frank Act
- ◆ **Potenziamento della piattaforma MB Certificate anche all'estero**

OBIETTIVI CIB

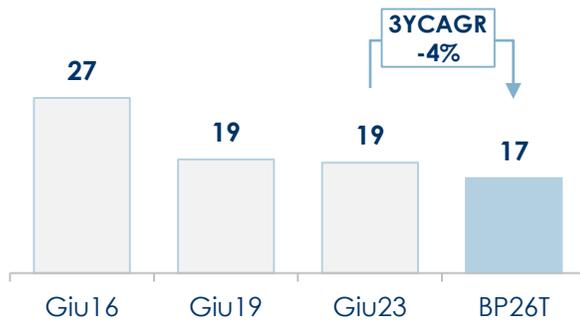
Corporate & Investment Banking

Sezione 2.2

Un uso efficiente del capitale....

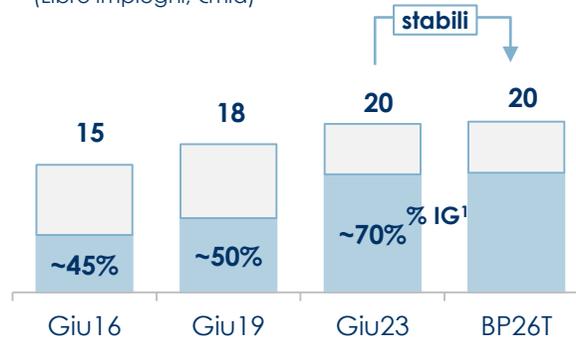
RWA in calo del -4% 3Y CAGR

(RWA, €mld)



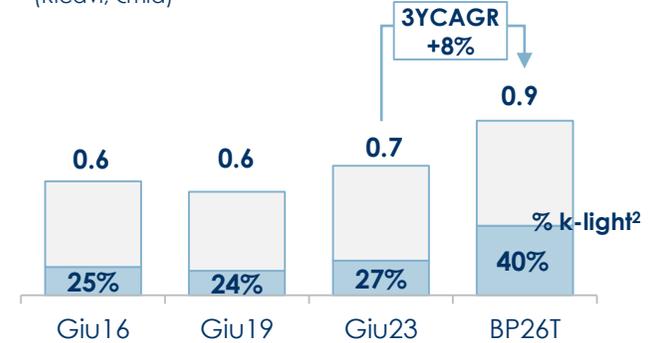
mantenendo impieghi stabili...

(Libro impieghi, €mld)



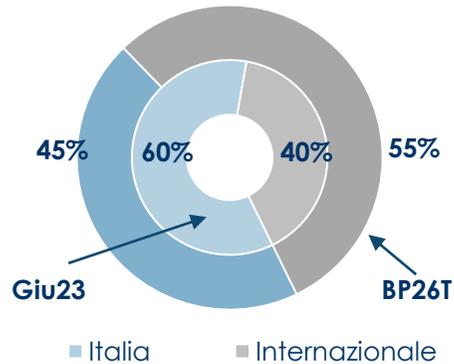
genererà una robusta crescita nei ricavi capital-light...

(Ricavi, €mld)



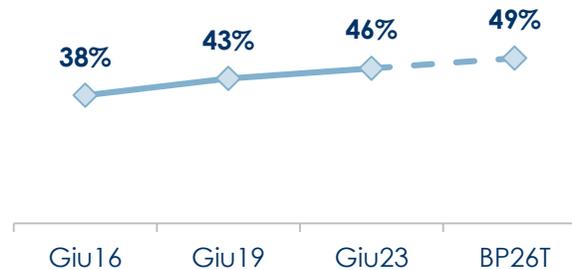
...con un maggiore apporto dalla quota non domestica...

(Ricavi CIB, %)³



che , insieme ad un rigido controllo degli attivi e dei costi...

(Indice costi/ricavi, %)



spingerà il RoRWA a 1,6%

(RoRWA, %)



Agenda

1. **Profilo del Gruppo e opportunità di investimento**
2. **KPIs divisionali**
 1. **Wealth Management**
 2. **Corporate & Investment Banking**
 3. **Consumer Finance**
 4. **Insurance**



MEDIOBANCA

MB CF: NEGLI ULTIMI 10 ANNI ABBIAMO SIGNIFICATIVAMENTE SVILUPPATO LA PIATTAFORMA

Consumer Finance

Sezione 2.3

	BP 2013-16 <i>Rilancio della crescita dopo la crisi del debito sovrano</i>	BP 2016-19 <i>Percorso indirizzato al valore</i>	BP 2019-23 <i>Rafforzamento della distribuzione</i>	BP 2023-26 <i>Piattaforma leader di credito al consumo con distribuzione multicanale</i>
Ricavi	€0,9mld	€1,0bn	€1,1mld	in aumento a €1,3mld 
Costo del rischio	332pb	185pb	145pb	fino a 160-170pb 
Utile netto	€154mln	€336mln	€374mln	n.d. 
RoRWA	1,5%	2,7%	2,9%	stabile a 2,9% 
Erogato	€6mld	€7mld	€8mld	in aumento >€9mld 
Distribuzione diretta¹	47%	53%	78%	in aumento >85% 
Impieghi	€11mld	€13mld	€14mld	in aumento >€16mld 

RICAVI RADDOPPIATI E UTILE NETTO QUADRUPPLICATO CAPACITÀ DI CRESCERE IN TUTTE LE FASI DEL CICLO ECONOMICO

Consumer Finance

Sezione 2.3

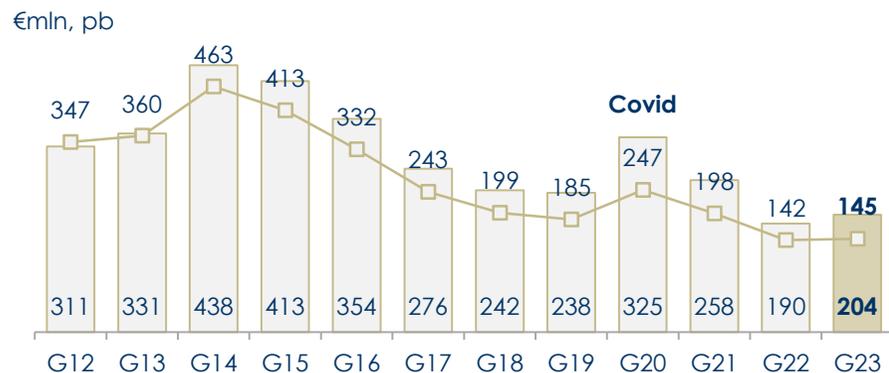
Dal 2012 gli impieghi di Compass sono cresciuti del 60%...
Crescita interrotta nel 2020 solo per via del Covid



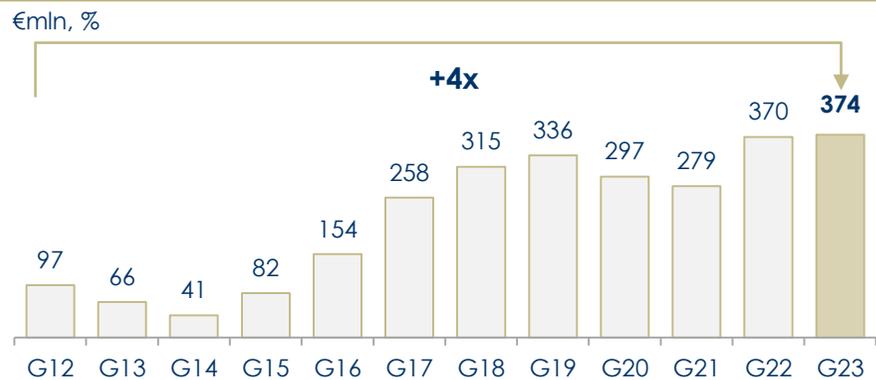
... così come i ricavi (oggi superiori a €1,1mld) ...



L'approccio cauto al rischio ha mantenuto il costo del rischio sotto controllo (oggi tra i livelli più bassi di sempre)



...con utile netto quadruplicato e RORWA al 2,9%



COMPASS È OGGI UNA PIATTAFORMA DI CREDITO AL CONSUMO UNICA IN TERMINI DI ORIENTAMENTO AL VALORE (NO VOLUMI)

Consumer Finance

Sezione 2.3

PUNTI DI FORZA DISTINTIVI¹

**AMPIA GAMMA DI PRODOTTI
APPROCCIO INNOVATIVO**

**RETE DI DISTRIBUZIONE AMPIA, INTEGRATA
E MULTICANALE**

**SUPERIORI CAPACITÀ DI VALUTAZIONE E
APPREZZAMENTO DEI RISCHI**

**APPROCCIO GESTIONALE
ORIENTATO AL VALORE**

Il rendimento al netto del rischio come unica metrica decisionale rilevante per la nuova produzione

Margini e redditività preservati

**ECCELLENTE QUALITÀ DELL'ATTIVO ED
EFFICACI PROCESSI DI RECUPERO**

Att. det. nette/Imp.: 1,3%, Sofferenz. nette/Imp.: 0,3%

Attività deteriorate coperte al 100% in 12mesi

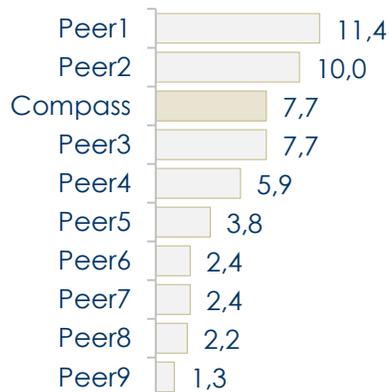
Ampia disponibilità di overlay

STRUTTURA EFFICIENTE

Indice costi/ricavi stabilmente basso (~30%)
Ampliamento della rete di distribuzione diretta
a costo variabile

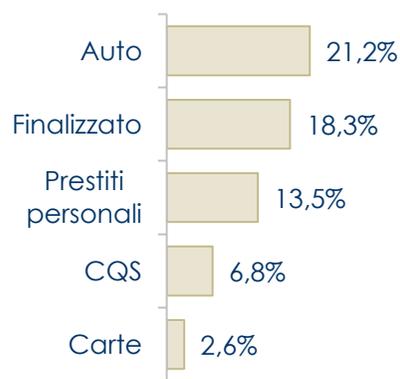
Top 3 nel mercato italiano per erogato¹...

(erogato, €mld, 2022)



con quote di mercato leader nei prodotti più redditizi¹ ...

(erogato, €mld, 2022)



e un'eccezionale redditività basata sul valore²

(Dati Peer a dic.22, dati Compass a giu.23)

	Peer1	Compass	Peer2
Impieghi (€mld)	20,8	14,5	14,8
Quota di mercato (2022)	12,2%	9,4%	9,4%
Marg. di interesse	4,7%	6,4%	4,9%
Indice costi/ricavi	43%	31%	41%
ROA	1,3%	3,6%	2,7%
Att.det./imp.(netti)	2,0%	1,4%	1,3%
Copertura att.det. (%)	58%	77%	70%
filiali #	329	312	224

PIANO 2023-26: MAGGIORE INDIPENDENZA STRATEGICA GRAZIE AD UNA DISTRIBUZIONE MULTICANALE

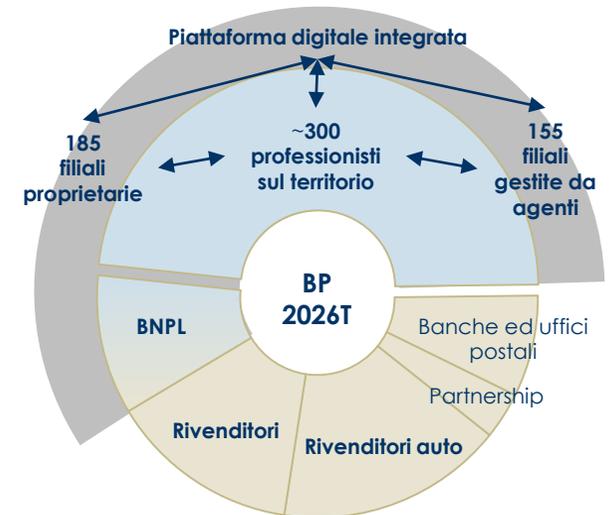
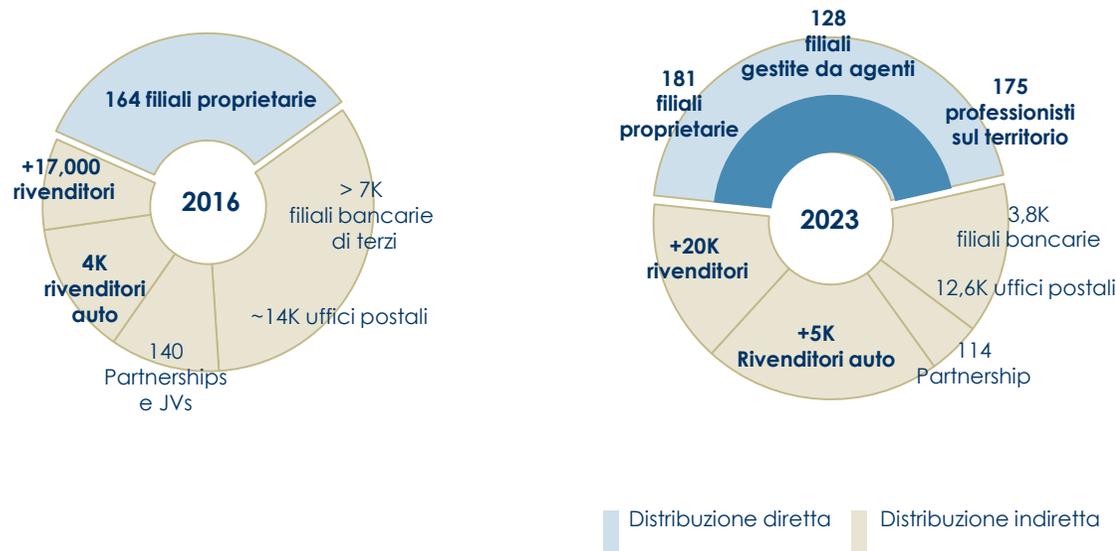
Consumer Finance

Sezione 2.3

Da una rete distributiva fisica...

ad una fisica e digitale...

fino ad arrivare ad una piattaforma più ampia e multicanale



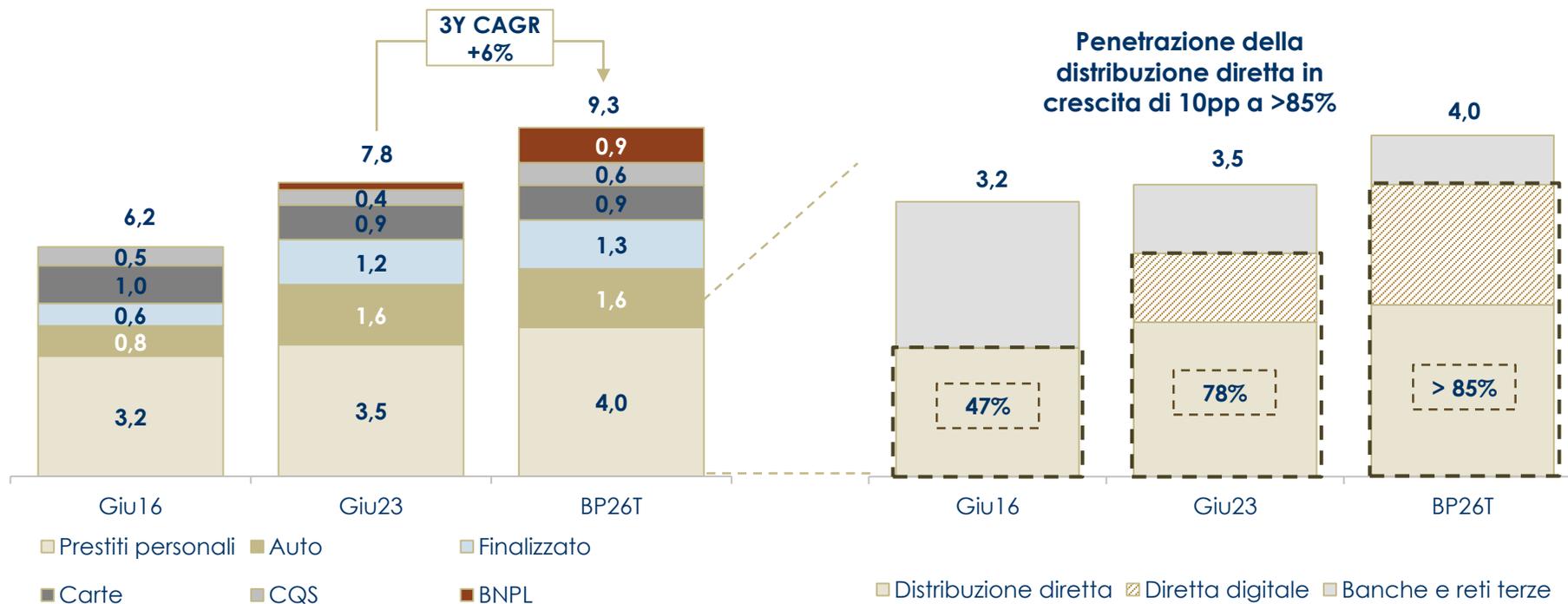
- ◆ Negli ultimi anni la distribuzione è stata significativamente potenziata, soprattutto a costo variabile
- ◆ Solide piattaforme digitali integrate per realizzare un modello di distribuzione multicanale
- ◆ Nei prossimi 3Y il franchising B2C sarà ottimizzato grazie all'indipendenza strategica nella distribuzione (penetrazione della distribuzione diretta in crescita a oltre l'85%)

CRESCITA E DIVERSIFICAZIONE DEI PRODOTTI

L'erogato del prossimo triennio si concentrerà su una crescita equilibrata orientata verso i prodotti più redditizi: prestiti personali (soprattutto attraverso canali diretti), auto, finalizzato e BNPL (essenziale per ampliare il pool di clienti per ulteriori attività di repeat)

Nuova produzione per prodotto (€mld)

Erogato prestiti personali per canale (€mld)



LE OPPORTUNITÀ DEL BNPL: NUOVI CLIENTI E GEOGRAFIE

Consumer Finance

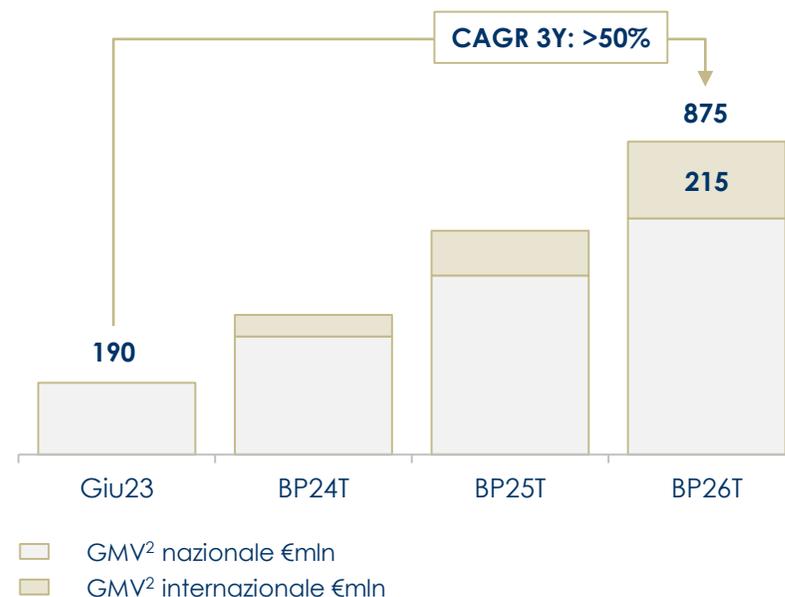
Sezione 2.3

Opportunità del BNPL: nuovi clienti/aree geografiche per attività repeat futura
Il BNPL consentirà di accedere gradualmente con presenza fisica limitata a nuove aree geografiche selezionate

I PUNTI DI FORZA DI COMPASS APPLICATI AL BUY NOW (E SOPRATTUTTO AL) PAY LATER

- ◆ **COSA:** Pagolight è pronta a diventare un prodotto di credito al consumo¹
- ◆ **PERCHE':** strumento di acquisizione della base clienti efficace e remunerato
- ◆ **COME:** le capacità distintive di marketing di Compass massimizzano il «lifetime value» dei nuovi clienti acquisiti mediante x-selling e upselling con prodotti a valore aggiunto (forte evidenza di rimborsi netti sui nuovi clienti)
- ◆ **OFFERTA:** importi fino a €3K per un periodo fino a 12 mesi mentre l'offerta media delle fintech è per importi bassi (<€500) con durata limitata (<6 mesi)
- ◆ **OGGI:** Pagolight è redditizio al netto del rischio (in linea con il prodotto di prestito finalizzato) e dà una spinta sostanziale all'acquisizione di nuovi clienti (con un tasso molto più elevato di clienti sino ad ora censiti su database Compass)

IL BNPL CRESCERÀ DI OLTRE 4 VOLTE IN 3 ANNI



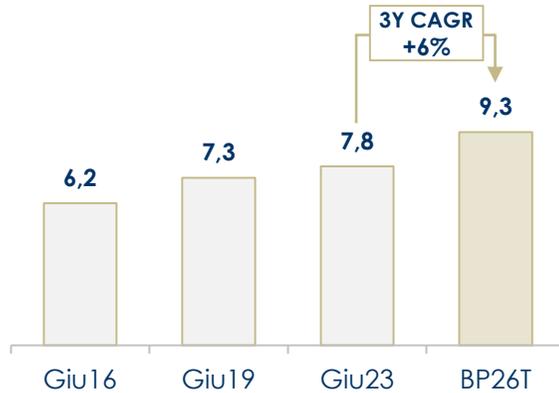
OBIETTIVI CF

Consumer Finance

Sezione 2.3

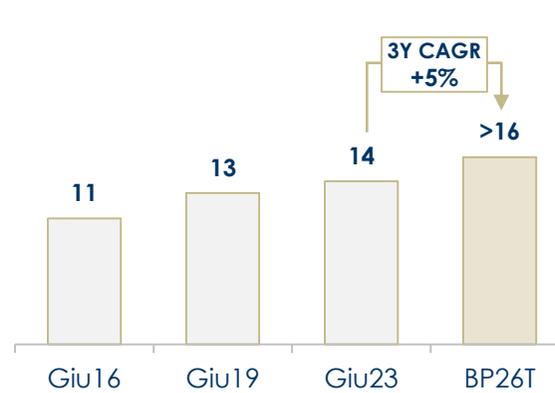
La crescita della rete supporta un solido erogato...

(Erogato, €mld)



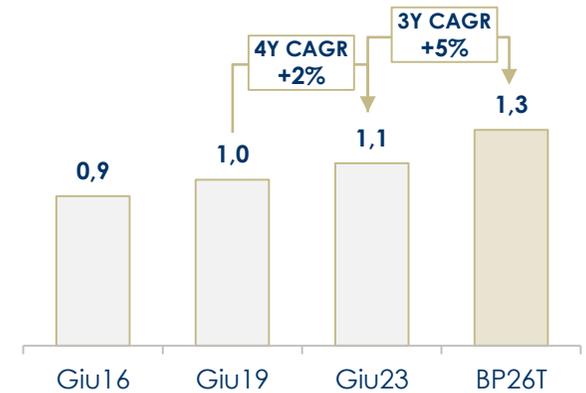
che si traduce in crescita degli impieghi...

(Impieghi, €mld)



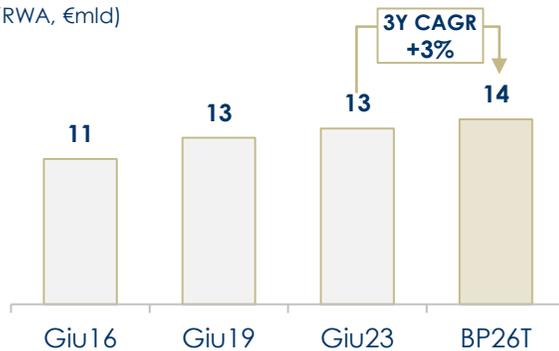
che genera crescita dei ricavi

(Ricavi, €mln)



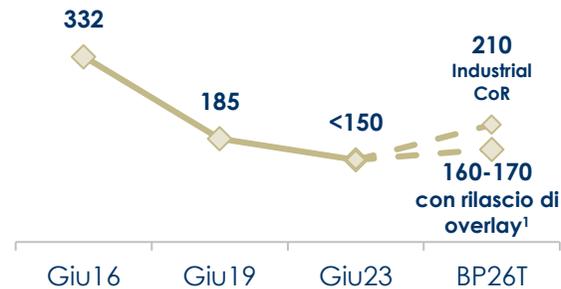
RWA ottimizzati...

(RWA, €mld)



e stretto controllo del costo del rischio...

(Costo del rischio, pb)



manterranno la redditività a livelli elevati

(RORWA, %)



Agenda

1. **Profilo del Gruppo e opportunità di investimento**
2. **KPIs divisionali**
 1. **Wealth Management**
 2. **Corporate & Investment Banking**
 3. **Consumer Finance**
 4. **Insurance**



MEDIOBANCA

INS: ELEVATA REDDITIVITÀ E OPZIONE DI VALORE LA PROFITABILITÀ CRESCERÀ ULTERIORMENTE

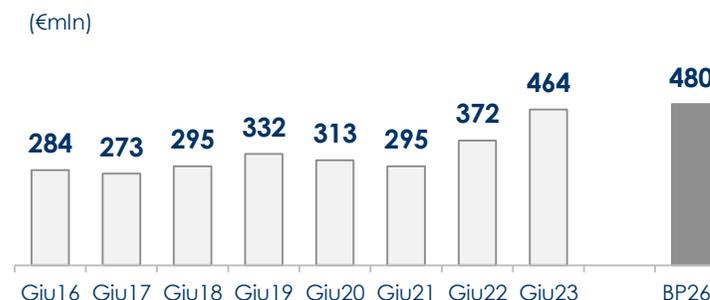
Insurance

Sezione 2.4

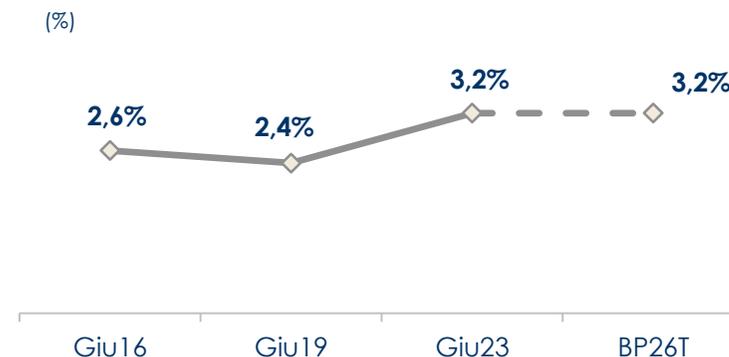
Nei prossimi 3 anni l'Insurance migliorerà ulteriormente il suo rendimento già elevato grazie alla crescita dei ricavi e alla definitiva permanenza del Danish Compromise

- ◆ **L'esposizione al business assicurativo è presenza costante e crescente in molte delle migliori banche europee**
- ◆ **Ass. Generali è un investimento di alta qualità con un ottimo rating (A da Fitch) e una performane finanziaria solida e attesa in miglioramento:** obiettivi Ass. Generali BP 2021-24: 6-8% EPS CAGR; dividendi +15/25% vs Piano precedente
- ◆ **Quota in AG supportata da una forte valenza dell'investimento:**
 - ◆ **Esposizione al settore assicurativo**, importante nell'attuale contesto macro
 - ◆ **Stabilizzatore di ricavi/EPS/DPS di Gruppo:** Ass. Generali offre un solido contributo al Gruppo MB in termini di stabilità e visibilità (~€460mln di ricavi/utile: ~14% ricavi, ~28% GOP)¹
 - ◆ **Redditività elevata e in ulteriore miglioramento**
 - ◆ **Treatmento di capitale favorevole:** permanenza del Danish Compromise (~100pb beneficio sul CET1 FL)
 - ◆ **Significativa opzione di valore: fonte disponibile di capitale attivabile in caso di operazioni di crescita esterna**

Contributo ai ricavi



RoRWA



GLOSSARIO

MEDIOBANCA – SEGMENTI DI ATTIVITÀ

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

Conto economico e bilancio

AIRB	Advanced Internal Rating-Based
ALM	Asset and liabilities mgt. - Gestione attivi/passivi
AUA	Asset under administration – Attivi amministrati
AUM	Asset under management – Attivi in gestione
BVPS	Book value per share – Patrimonio per azione
C/I	Cost /Income - Costi/Ricavi
CBC	Counterbalance capacity
CET1 Phase-in	Calcolato con il “Danish Compromise” (Art.471 CRR2) e con gli 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 considerando permanente il beneficio derivante dal Danish Compromise (~100pb)
CoF	Cost of funding – Costo della raccolta
CoR	Cost of risk – Costo del rischio
CSR	Corporate Social Responsibility
DGS	Deposit guarantee scheme
DPS	Dividend per share – Dividendo per azione
EPS	Earning per share – Utile netto per azione
EPS adj.	Earning per share adjusted – Utile netto adj. ¹ per azione
ESG	Environmental, Social, Governance

Conto economico e bilancio

FAs	Financial Advisors – Consulenti finanziari
FVOCI	Fair Value to Other Comprehensive Income
GOP	Gross operating profit – Margine operativo
Leverage ratio	CET1 / Totale attivo (definizione FINREP)
Ls	Loans – Impieghi
LLPs	Loan loss provisions – Rettifiche su impieghi
M&A	Merger and acquisitions – Acquisizioni e fusioni
NAV	Net asset value – Valore di mercato degli attivi
Utile netto adjusted	GOP al netto di LLPs, risultato di terzi ed imposte, tassazione normalizzata = 33%, PB e AM = 25%, INS=4,16%. Impatti legati al Covid esclusi nel FY20 e 4T20
NII	Net Interest income – Margine di interesse
NNM	Net new money – Raccolta netta (escluso Spafid)
NP	Net profit – Utile netto
NPLs	Crediti netti deteriorati al netto degli acquisti operati da MB Credit Solutions
PBT	Profit before taxes – Utile lordo
RM	Relationship Manager
ROAC	Adjusted return on allocated capital ² - Redditività del capitale allocato
RORWA	Adjusted return on RWAs ¹ – Redditività delle attività ponderate per il rischio ³
ROTE	Adjusted return on tangible equity ¹ – Redditività capitale tangibile
RWA	Risk weighted asset – Attività ponderate per il rischio
SRF	Single resolution fund
TBV	Tangible Book Value - Patrimonio al netto di att. immateriali, dividendi accantonati nel periodo di competenza e minoranze
TBVPS	TBV per azione
TC	Total capital
TFA	AUM+AUA+Depositi

Note

- 1) Basato sull'utile netto adj. (vedi sopra).
- 2) Capitale allocato = capitale medio del periodo = 9% RWA (per la divisione INS: 9% RWA + capitale dedotto dal CET1). Utile netto adj. (vedi sopra).
- 3) Per l'INS al denominatore è incluso anche il capitale dedotto per il limite di concentrazione



DISCLAIMER E ATTESTAZIONE DEL BILANCIO DI ESERCIZIO

Disclaimer

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

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

Tutte le previsioni, basate su informazioni disponibili alla Società alla data odierna, fanno affidamento su scenari, ipotesi, aspettative, proiezioni in merito a eventi futuri che sono soggetti a incertezze, perché determinati da fattori in larga parte 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>