

Informazione Regolamentata n. 0187-242-2025	Data/Ora Inizio Diffusione 31 Luglio 2025 07:00:03	Euronext Milan
---	---	----------------

Societa' : MEDIOBANCA

Identificativo Informazione : 208583
Regolamentata

Utenza - referente : MEDIOBANCAN08 - Tassone

Tipologia : 1.1

Data/Ora Ricezione : 31 Luglio 2025 07:00:03

Data/Ora Inizio Diffusione : 31 Luglio 2025 07:00:03

Oggetto : CdA Mediobanca - Approvati i risultati di
esercizio al 30 giugno 2025

Testo del comunicato

Vedi allegato



MEDIOBANCA



CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI MEDIOBANCA

RISULTATI MIGLIORI DI SEMPRE NEI 12M PIENO RAGGIUNGIMENTO DEI TARGET ANNUALI

RICAVI +3% €3,7MLD - UTILE NETTO +4% €1,3MLD

EPS +7% A €1,64 - ROTE 14%

DISTRIBUZIONE AI MIGLIORI LIVELLI SETTORIALI 100% TOTAL PAY-OUT, 9% YIELD

DIVIDENDO: €1,15 (SALDO DI €0,59 A NOVEMBRE)

BUYBACK: 2^ TRANCHE DI €385M ESEGUITA, 20 MILIONI DI AZIONI CANCELLATE

**3^ TRANCHE DI €400M DELIBERATA, IN ATTESA DI AUTORIZZAZIONI
(BCE E ASSEMBLEA)**

QUARTO TRIMESTRE SOLIDO

TFA >€112M, NNM RECORD DI €3,8MLD

RICAVI >€950M, MARGINE DI INTERESSE STABILE

COR A 35BPS, RIPRESE NEL WM, OVERLAY INTATTI NEL CF

UTILE NETTO A €337M

CET1 AL 15,1% (POST DIVIDENDI E BUYBACK)

CONFERMATA LA GUIDELINE PER IL 2026

ULTERIORE CRESCITA DI RICAVI,

UTILI (A €1,4MLD)

E DIVIDENDO, CON PAYOUT 100% CASH

12M: RISULTATI RECORD IN CIASCUNA DIVISIONE DI BUSINESS BANCARI, PIENO RAGGIUNGIMENTO DEI TARGET ANNUNCIATI

Crescita trainata dalle attività a basso assorbimento di capitale
TFA a €112mld, con €11mld di NNM (oltre il target annuale di €9-10mld)
Impieghi in aumento di €2mld a/a¹ e RWA in calo di €2mld a/a

Ricavi di Gruppo a €3.719m nei 12M (+3% a/a, in linea con la guidance di €3,7mld),
con apprezzabile crescita dei business: WM +5% a/a (a €973m), **CIB +16% a/a** (a €888m),
CF +7% a/a (a €1.277m), **INS -2% a/a** (a €522m)

Margine di interesse resiliente a €1.972m (-1% a/a, in linea con la guidance)

Commissioni in crescita a doppia cifra a €1.072m (+14% a/a, in linea con la guidance low double digit growth)

Cost/Income 43%

Costo del rischio in calo a 44bps (-4bps a/a, migliore della guidance <50bps)

Utile netto in crescita a €1.330m (+4% a/a),

EPS in crescita a €1,64 (+7% a/a), in linea con la guidance del +6/8%

ROTE al 14% (+30bps a/a)

3M: SOLIDA PROGRESSIONE

Ricavi di Gruppo a €951m nel 4T (+3% t/t²) trainati dalla diversificazione delle attività
INS +62% (a €172m) che compensa il calo atteso del CIB (-7% a €211m), WM e CF stabili
(rispettivamente a €246m e €323m)

Margine di interesse stabile (€496m nel 4T, stabile t/t, +1% a/a)
 grazie alla ripresa dei volumi ed alla tenuta dei rendimenti degli attivi

Commissioni nette in calo (€253m nel 4T, -7% t/t, -9% a/a)
 dopo i risultati record dell'advisory IB nei precedenti trimestri

Costo del rischio in calo a 35bps (-4bps t/t)
 riprese nel WM per la qualità del portafoglio, stabile il CF (a 170bps) senza utilizzi di overlays

Utile netto di €337m (pressoché stabile)

CET1 al 15,1%³

REMUNERAZIONE DEGLI AZIONISTI AI MIGLIORI LIVELLI SETTORIALI, 9% YIELD

Dividendo annuale di €1,15, con saldo di €0,59 a novembre

Seconda tranche buyback: €385m di riacquisti eseguiti (2,9% del capitale) nell'anno,
20 milioni azioni proprie cancellate in data odierna

Terza tranche buyback di €400m deliberata, in attesa di autorizzazioni

¹ a/a: 12M giu.25 vs 12M giu.24 oppure 3M giu.25 vs 3M giu.24

² t/t: 3M giu.25 vs 3M mar.25.

³ Il CET1 ratio fully loaded è pari a 14,8%, includendo gli impatti a regime della CRR3 e senza l'impatto relativo a FRTB.

GUIDANCE PER L'ESERCIZIO 2025-26: ULTERIORE CRESCITA

TFA a €123 mld con >10mld di NNM in AUM/AUA

Ricavi in crescita "low-mid single digit"

Commissioni in crescita "high single digit"

(a doppia cifra nel WM, rallentamento nel CIB dopo risultati record di Arma nel es.2024/25)

Margine di Interesse resiliente (-1%) per la tenuta dei margini nel CF e crescita mid single digit dei volumi

Cost/income 44%, CoR a 55bps

Utile netto ~€1,4 mld

CET1 >14%, Tier1 Capital ~15%

100% cash pay-out

...IN ESECUZIONE DEL PIANO "ONE BRAND-ONE CULTURE" AL 2028

Ricavi: oltre €4,4mld nell'es.28 (+20% nel triennio 25-28, CAGR +6%⁴)

Utile netto: €1,9mld (+45% nel triennio), ordinario €1,7mld (+30% nel triennio)

EPS28: €2,4 (CAGR +14%⁴), ordinario €2,1 (CAGR +9%⁴)

ROTE⁵ al 20%, ordinario al 17%

CET1 al 14%, T1 al 15,5%

REMUNERAZIONE DEGLI AZIONISTI

€4,9mld in 3 anni⁶, di cui 4,5mld cash

Pay-out: 100% degli utili ordinari, interamente cash

DPS: €1,15 nel es.25, +50% nel es.26, in crescita fino al raddoppio a €2,1 nel es.28

Yield cumulato superiore al 30%

ULTERIORE ACCELERAZIONE E CREAZIONE DI VALORE CON L'AGGREGAZIONE CON BANCA GENERALI

Posizionamento unico in Europa per modello di business e ritorno per gli azionisti

Inviata ad Ass.Generali una proposta di linee guida per la prosecuzione degli accordi tra Ass.Generali e Banca Generali con possibile estensione a Mediobanca

Possibile anticipo Assemblea ex art. 104 TUF al 21 agosto, in coerenza con i processi autorizzativi ed esigenze temporali previste dal TUF

⁴ Tasso di crescita composto medio annuo del triennio Giu.25-Giu.28

⁵ Esclusi AT1 previsti in emissione nel triennio

⁶ Comprensivo della 3^a tranche (circa 0,4mld) di riacquisto di azioni proprie prevista per l'esercizio 2025/26 annunciata nel Piano 23/26 per complessivi €1mld (€0,2 mld eseguiti es. 23/24, €0,4mld es.24/25), deliberata a Luglio 2025 e da sottoporre all'autorizzazione dell'Assemblea e di ECB.

OPS MPS PRIVA DI RAZIONALE INDUSTRIALE E FINANZIARIO NON CONVENIENTE PER GLI AZIONISTI MEDIOBANCA

Valutazione finanziaria non congrua, a sconto del 30% rispetto al fair value

Indebolimento e defocalizzazione del modello di business di MB

Azzeramento delle prospettive di crescita per l'emergere di dissinergie

Esposizione a rischi di bilancio, legali, macro, di esecuzione dell'integrazione

Assenza di un piano di valorizzazione e retention delle risorse chiave del Gruppo Mediobanca

Alberto Nagel, Amministratore Delegato di Mediobanca, ha dichiarato: *"Mediobanca conferma nell'esercizio 2024/25 la crescita di tutte le sue divisioni, consolidando le principali iniziative del Piano "One Brand-One Culture". La professionalità, l'indipendenza e la forza del marchio Mediobanca hanno consentito di raggiungere gli obiettivi fissati superando le difficoltà rivenienti, da un lato, da uno scenario macro economico indebolito dall'inasprimento delle tensioni geopolitiche e commerciali e, dall'altro, dai riflessi sulla gestione aziendale dell'OPS di MPS. Le interessanti prospettive di crescita e valore del Gruppo sono state presentate a fine giugno con l'estensione del Piano al 2028. **Mediobanca è concentrata sull'esecuzione della propria strategia e rigetta l'offerta di MPS in quanto priva di rationale industriale, non conveniente finanziariamente per gli azionisti Mediobanca ed ostativa all'ulteriore trasformazione del Gruppo Mediobanca, insieme a Banca Generali, in un leader del Wealth Management, punto di riferimento nel panorama finanziario italiano ed europeo**".*

Il Consiglio di Amministrazione di Mediobanca, presieduto da Renato PAGLIARO, ha approvato in data 30 Luglio 2025 i risultati individuali e consolidati al 30 giugno scorso del Gruppo Mediobanca illustrati dall'Amministratore Delegato Alberto NAGEL e dal Direttore Generale Francesco Saverio VINCI.

Risultati consolidati

Il Gruppo chiude l'esercizio con un utile netto di 1.330,1 milioni in crescita rispetto allo scorso anno (+4,5%) **con una tendenza di miglioramento trimestre dopo trimestre** (336,9 milioni negli ultimi 3 mesi) **coerente con lo sviluppo delineato dal progetto strategico "One Brand – One Culture"** recentemente esteso sino al 30 giugno 2028.

I ricavi di Gruppo toccano il nuovo picco di 3,7 miliardi con una **tenuta del margine di interesse** (1.971,5 milioni; -0,7% a/a) ed una **brillante crescita della componente commissionale** (+14,2% a/a). Il risultato operativo salda a 1.875,7 milioni (+3,5% a/a) con un Cost/Income stabile al 43% e un costo del rischio in calo a 44bps. **Il ROTE di Gruppo si mantiene al 14,2% mentre salgono RoRWA** (dal 2,7% al 2,9%) **e EPS** (da 1,53 a 1,64 per azione; +7% a/a). **I risultati poggiano su un solido quarto trimestre che chiude con utile netto di 336,9 milioni (+1% t/t, +2,9% a/a) e ricavi di 950,9 milioni.**

In dettaglio, nell'esercizio l'**andamento commerciale è stato robusto** in tutte le divisioni:

- ◆ **le TFA salgono a 112,1 miliardi, ovvero del 12,8% a/a (+12,7 miliardi a/a, +3,9 miliardi t/t)**, trainati dalla raccolta netta (NNM) di **11 miliardi, superiore al target annuale di 9-10 miliardi** (di cui 3,8 nell'ultimo trimestre). Gli AUM/AUA raggiungono 81,7 miliardi (+14,3% a/a, +3% t/t), i depositi crescono del 9,3% a/a, +5,3% t/t) a 30,4 miliardi. La crescita beneficia dell'entrata di circa **1,2 miliardi di liquidity events e di un asset mix in miglioramento (circa 60% della raccolta netta rappresentato da AUM)**. Tuttavia, gli ultimi sei mesi, caratterizzati dall'incertezza strategica derivante dall'offerta di MPS, vedono **l'uscita di bankers di MB Private con deflussi di quasi 1,5 miliardi**;
- ◆ **l'erogato nel Credito al Consumo supera i 9 miliardi (2,4 miliardi nell'ultimo trimestre)**, con l'80% dei prestiti personali derivante da produzione diretta, e ampliamento degli spread degli impieghi;
- ◆ **si conferma solida l'attività dell'Investment Banking** (numero di operazioni annunciate in aumento del 13%) seppur con un ultimo trimestre inferiore ai brillanti due precedenti, in particolare dell'ultimo trimestre del 2024 caratterizzato da un'intensa **attività di corporate finance e da un aumento delle transazioni non domestiche** (in particolare di Arma Partners). Anche i volumi creditizi **corporate vedono proseguire la ripresa negli ultimi mesi**. Avviato l'ufficio a Francoforte, focalizzato ad aumentare la presenza di Mediobanca nel segmento mid corporate al di fuori del mercato domestico;
- ◆ **le attività ponderate per il rischio (RWA) sono in calo di circa il 3% a/a e dell'1% t/t** (a 46 miliardi) per l'attenta erogazione degli attivi e per gli effetti positivi di Basilea 4 a gennaio 2025 (riduzione di RWA nell'ordine di 1,6 miliardi riferiti, in particolare, all'introduzione del floor LGD al 40% ed alla rimozione dello *scaling factor* sui modelli avanzati per i portafogli Large Corporate e Retail).

Nei dodici mesi, i **ricavi consolidati crescono del 3,1% da 3.606,8 a 3.718,8 milioni, con un contributo trimestrale di 950,9 milioni, con tutti i business bancari in crescita su base annua WM +5,3%** (a €972,5m), **CIB +16,4%** (a €887,8m), **CF +7,4%** (a €1.277,2m), **INS -1,6%** (a €521,5m):

- ◆ **il margine di interesse si conferma sui livelli dello scorso anno** (1.971,5 milioni contro 1.984,8 milioni) **con un contributo trimestrale stabile** (495,5 milioni contro 497,1 milioni), nonostante il calo dei tassi di mercato (Euribor 3M: -116 bps a/a; -90bps nel semestre) e la forte pressione competitiva su impieghi e raccolta. Il calo dei tassi si riflette sulla riduzione del rendimento degli impieghi (-80bps⁷ a 5,3% nell'ultimo trimestre), malgrado il *repricing* positivo del portafoglio CF, solo in parte compensato dal calo del costo della raccolta, reso meno efficace a seguito dell'incertezza strategica derivante dall'offerta di MPS e dalle campagne promozionali sui depositi (costo dei depositi in calo di 20bps⁷). In controtendenza il portafoglio titoli del *banking book*, con rendimenti in lieve salita (a circa 3,3%⁷). Nel dettaglio il *Consumer* passa da 1.043,9 a 1.134,4 milioni (+8,7% a/a) grazie a maggiori volumi (+900 milioni), con yield in crescita. Il *Wealth Management* cala a 404,7 milioni (-4,8% a/a) per impieghi stabili e rendimenti in flessione, anche per effetto di *prepayments*; il CIB cresce a 328,6 milioni (+7% a/a) favorito dal maggior portafoglio titoli collegato all'attività Markets e dalla ripresa dei volumi di Lending nella seconda parte dell'anno; la tesoreria chiude in calo a 44,7 milioni (da 146,7 milioni), scontando l'effetto della discesa dei tassi di mercato sugli attivi creditizi con un portafoglio titoli a duration contenuta;
- ◆ **le commissioni e gli altri proventi netti salgono del 14,2% a 1.072,4 milioni con un contributo trimestrale di 253 milioni (-7,2% t/t)**. Le reti distributive del Wealth Management concorrono per 547,2 milioni (+12,1% a/a) trainato da management fees pari a 325,1 milioni (+14% a/a) e up-front per 118,5 milioni (+22,7% a/a). L'attività di Advisory chiude a 308,5 milioni (+34,7% a/a)

⁷ Rendimento/costo medio senza coperture del 4T25 vs 4T24

segnando il miglior risultato di sempre, con una componente internazionale a 198 milioni (+39% a/a). Infine, l'attività creditizia⁸ sale da 243 a 247,2 milioni (+1,7% a/a). A livello di business lines il Wealth Management si incrementa da 489,4 a 555,3 milioni (+13,5% a/a), il CIB sale da 360,6 a 432,6 milioni (+20% a/a); il Consumer si mantiene a 143,2 milioni assorbendo la ripresa dei riepiloghi sul fine d'esercizio con la maggior quota di BNPL (21,7 milioni; +11% a/a);

- ◆ **i proventi da tesoreria crescono a 178,1 milioni (+3,4% a/a)** per i maggiori contributi di trading proprietario (da 19,4 a 42 milioni), Markets Division (da 75,6 a 84,2 milioni) e dividendi ed altri proventi del Principal Investing (da 26,6 a 30,9 milioni) che frangono il calo di Holding functions (9,2 milioni contro 39,2 milioni) collegato alla discesa di spread creditizi e tassi di mercato. Nell'esercizio sono stati avviati positivamente nuovi desk Markets (BTP Specialist e arbitraggi in commodities);
- ◆ **il contributo all'equity method di Assicurazioni Generali risulta lievemente inferiore allo scorso esercizio (490,6 milioni contro 503 milioni)** malgrado la crescita di tutte le aree operative (incluso il segmento danni caratterizzato da una maggior incidenza di eventi catastrofali) per i minori apporti, rispetto allo scorso anno, di plusvalenze da dismissioni e valorizzazioni dei fondi al fair value di fine periodo; gli altri investimenti IAS28 concorrono per 6,2 milioni (7,4 milioni).

I costi di struttura salgono da 1.542,2 a 1.609,8 milioni (+4,4% a/a) con la consueta stagionalità nell'ultimo trimestre (432,6 milioni; +8,9% t/t); l'aumento resta comunque allineato all'andamento dei ricavi e dunque all'incremento di attività del Gruppo così come riflesso nel **C/I sostanzialmente invariato al 43,3%**. Nel dettaglio: il costo lavoro cresce da 804,5 a 855,8 milioni (+6,4% a/a) scontando maggiori risorse (+90 a 5.533) e gli adeguamenti contrattuali. Più contenuto l'incremento delle spese amministrative (+2,2% a/a da 737,7 a 754 milioni) legato principalmente alla componente tecnologica (+5,2% a/a, 202 milioni) e maggiori costi di *back office/operation* (+4,4% a/a, a 212 milioni) in lieve controtendenza le spese di recupero crediti (-3,2% a/a, a 42 milioni). A livello di single *Business Line*: i costi del *Wealth Management* salgono a 640,7 milioni (+4,4% a/a); quelli CIB a 410,4 milioni (+8% a/a, anche per effetto di nuove iniziative come quella tedesca), quelli del *Consumer* a 394,7 milioni (+6,8% a/a); per contro cala l'apporto delle *Holding Functions* da 192,3 a 178,2 milioni (-7,3% a/a) con una componente delle strutture centrali pari al 7,2% del totale dei costi di Gruppo (7,7% lo scorso anno).

Le rettifiche su crediti flettono da 252,1 a 233,3 milioni (-7,5% a/a) pari ad un costo del rischio di 44bps (-4bps a/a) su base annua e in ulteriore riduzione a 35bps nell'ultimo trimestre; la crescita dei volumi nel *Consumer* (concentrata nei prestiti personali diretti) e CIB (orientata a clientela *investment grade*) è stata compensata dai positivi effetti della ricalibrazione delle PD sul modello IFRS9 per il segmento *Large Corporate* (11 milioni le riprese nette) e dall'aggiornamento delle serie storiche sui mutui ipotecari (14,4 milioni); **il rilascio di overlays è stato contenuto rispetto allo scorso anno** (31,9 milioni contro 46,9 milioni, nessun rilascio nell'ultimo trimestre) e riguarda pressoché integralmente il *Consumer*; infine il miglioramento del portafoglio NPL del Leasing (Stock deteriorate lorde da 79,8 a 57,5 milioni) unitamente al minor erogato ha visto riprese nette di valore per 6,2 milioni. Nel dettaglio le rettifiche di valore del *Consumer* crescono da 249,7 a 269,7 milioni (+8% a/a) con un corrispondente CoR del comparto da 168 a 173bps (195bps senza utilizzo dei predetti overlays gestionali); le altre divisioni mostrano tutte riprese nette di valore (CIB: +8,7 milioni; WM: +21 milioni; HF: +6,7 milioni). Lo stock di overlays si riduce da 221,6 a 190 milioni di cui 146,1 milioni nel *Consumer* (erano 174,9 milioni 12 mesi fa).

Le valorizzazioni dei fondi di investimento e dei titoli del *banking book* salgono a 27,5 milioni (19,9 milioni lo scorso anno) dopo aver recepito le ultime quotazioni disponibili (NAV) che nel caso di fondi di *Private Equity* ed immobiliari sono al marzo scorso; l'adeguamento del *provisioning* ex IFRS9 ammonta a 2,8 milioni (-3,4 milioni lo scorso anno).

⁸ Includere le attività di credito *retail* (credito al consumo) e *large corporate* incluso il *leasing* e il *factoring*.

L'utile netto salda a 1.330,1 milioni (+4,5% a/a) scontando:

- ◆ oneri non ricorrenti per 43,7 milioni, in calo da 90,2 milioni per l'assenza dei contributi ai fondi di risoluzione (50,7 milioni lo scorso anno); al saldo contribuiscono 19,5 milioni di adeguamento delle contingent considerations (di cui 15,4 legati ad Arma ed in buona parte connessi ai brillanti risultati dell'anno); circa 10,7 milioni di costi straordinari relativi alle OPS MPS e Banca Generali nonché circa 10,3 milioni di oneri non ricorrenti legati alla gestione dei prepayment sui portafogli dei mutui ipotecari; infine il resto delle partite non ricorrenti è fronteggiata da un rilascio di fondi (circa 8 milioni) a seguito del buon andamento di un contezioso fiscale di Capogruppo;
- ◆ retrocessioni a favore dei partners di Arma detentori degli interessi di classe B, iscritte negli utili di terzi per 76,4 milioni (22,5 milioni lo scorso anno);
- ◆ imposte d'esercizio per 444,4 milioni (436,7 milioni) con un tax rate del 24% (25,2%).

* * *

Relativamente alle poste patrimoniali, il totale attivo si attesta a 104 miliardi (99,2 miliardi lo scorso giugno), in dettaglio:

- ◆ **gli impieghi crescono del 3,6% a/a da 52,4 a 54,3 miliardi**, sostanzialmente stabili nell'ultimo trimestre a 54 miliardi, per la ripresa nel Corporate and Investment Banking (+2,3%, da 19 a 19,4 miliardi) sostenuta dal Large Corporate che salda a 17 miliardi (+5,8%) compensando così il calo del Factoring (-17,1%, a 2,4 miliardi). Continua la crescita del Consumer Finance (+5,6%, da 15,2 a 16,1 miliardi); in crescita anche il Wealth Management che salda a 17,6 miliardi (di cui 12,9 miliardi di mutui ipotecari) da 16,9 miliardi mentre il Leasing cala a 1,1 miliardi;
- ◆ **nei dodici mesi l'erogato del Consumer cresce dell'8,5%** (da 8,4 a 9,1 miliardi; 2,4 nel trimestre) trainato dai prestiti personali (+10,3%, da 3,9 a 4,3 miliardi); in ripresa anche la richiesta di impieghi Corporate che incide sugli erogati di Lending e Finanza Strutturata (+62,1% a 7,2 miliardi) e nuovi mutui ipotecari (che saldano a 1,6 miliardi);
- ◆ **le attività deteriorate lorde flettono da 1.336,7 a 1.175,1 milioni (-12% a/a) con una incidenza sugli impieghi in calo al 2,1% (2,5% 12 mesi fa)**. La riduzione ha riguardato tutti i settori di business: il Corporate and Investment Banking salda a 34,9 milioni (51,2 milioni lo scorso anno). Il Consumer Finance cala da 978 a 895,8 milioni a seguito dell'applicazione di una prudente politica di write off parziali su pratiche alla fine della fase di recupero che ha consentito di ridurre l'incidenza sugli impieghi lordi al 5,23% (5,93%). Il Wealth Management salda a 187 milioni (227,7 milioni lo scorso anno). Continua la discesa del Leasing che chiude a 57,5 milioni (79,8 milioni). Il passaggio a default di posizioni caratterizzate da una minore rischiosità – soprattutto per l'allargamento del perimetro Consumer Finance a seguito dell'adozione di una definizione di default ancora più prudente – ha determinato un calo delle coperture (60,1% contro 69,1%) che si riflette in un incremento delle deteriorate nette (da 413,7 a 468,6 milioni) con un'incidenza sugli impieghi netti di 0,9%. La quota di sofferenze nette resta molto contenuta (35,5 milioni);
- ◆ **lo Stage2 si conferma a 2.232,6 milioni** con differenti andamenti per business line: Corporate and Investment Banking scende da 277,1 a 185,6 milioni con miglioramenti (rimborsi e passaggi a Stage1) così come il Wealth Management (da 744,9 a 652,1 milioni); per contro si registra una lieve crescita di Consumer (da 1.234 a 1.327,9 milioni);
- ◆ **il tasso di copertura degli impieghi in bonis rimane elevato** (1,13% contro 1,31%) e del Consumer (3,25% contro 3,67%); il lieve calo è in buona parte associato al minor stock di overlays (da 222 a 190 milioni) in particolare nel Consumer (da 175 a 146 milioni);

- ◆ **il portafoglio titoli nel banking book resta stabile a 11,7 miliardi**, suddiviso tra HTC&S (5,1 miliardi), HTC (5,5 miliardi) e Fair Value Option (1 miliardo). I titoli di Stato rappresentano circa $\frac{3}{4}$ del totale (7,9 miliardi), con una duration media di 2,5 anni, di questi 5,6 miliardi sono italiani. Le rivalutazioni al fair value ammontano a 86 milioni, con una riserva OCI positiva a 66,8 milioni. Il portafoglio HTC mostra plusvalenze latenti per 82,4 milioni (rispetto alle minus non contabilizzate per 43,7 milioni dello scorso anno);
- ◆ **gli impieghi netti di tesoreria sono saliti a 10,7 miliardi** per il minor ricorso a forme di raccolta a breve termine che ha aumentato la posizione di liquidità del Gruppo in parte collegata ai nuovi desk dell'area Markets;
- ◆ **la raccolta salda a 70,6 miliardi**, in crescita di circa 6,9 miliardi nei 12 mesi; lo stock di cartolare sale a 31,6 miliardi dopo l'intensa attività sul mercato primario per 9 miliardi (a fronte di 5 miliardi di scadenze) con costo medio delle nuove emissioni di circa 85 bps rispetto al costo delle scadenze di circa 110 bps, che hanno ridotto il costo medio dello stock di circa 6bps (da 128bps nel 4T24 a 122 bps nel 4T25). I depositi wealth sono cresciuti da 27,9 a 30,4 miliardi, con un costo sceso da 1,84% nel 4T24 a 1,64% nel 4T25; la riduzione è concentrata negli ultimi 6 mesi, in un contesto di mercato ancora più competitivo post OPS MPS; la raccolta interbancaria si mantiene stabile a 8,6 miliardi;
- ◆ **le Total Financial Assets (TFA) salgono a 112,1 miliardi** (+12,8% a/a, +3,6% t/t) con una quota AUM pari a 50,5 miliardi (+16,6% a/a). **La raccolta netta (NNM) dei 12 mesi è stata pari a 11 miliardi, di cui 3,8 miliardi nell'ultimo trimestre, trainata da AUM (6,5 miliardi**, di cui 3,3 nell'ultimo semestre); l'effetto mercato è pari a 700 milioni sull'esercizio (-1 miliardo nel 2025); le AUA saldano a 31,3 miliardi dopo una raccolta netta di 2 miliardi (+1 miliardo l'effetto mercato); infine i depositi si incrementano a 30,4 miliardi (+2,5 miliardi a/a, di cui 1,5 miliardi nell'ultimo trimestre). Le TFA del Private salgono del 9,6% a 49,2 miliardi, di cui 37,2 miliardi di indiretta; quelle Premier crescono del 14,7% a 47,9 miliardi di cui 29,5 di indiretta; l'Asset Management si incrementa del 14,4% a 32,3 miliardi, di cui 17,3 miliardi collocati dalle reti del Gruppo e 10,5 miliardi facenti capo alla clientela istituzionale di Polus;
- ◆ **i ratios patrimoniali (CET1: 15,1% Total capital: 17,9%) confermano un ampio Maximum Distributable Amount buffer⁹ di 400bps:**
 - ◆ **il CET1 ratio si riduce di circa 10 bps nei 12 mesi da 15,2% a 15,1%**, per l'intera distribuzione del risultato di esercizio (280bps) come dividendo e proposta di buy back, parzialmente bilanciata da minori RWA derivanti dalle nuove regole di Basilea 4¹⁰ (55bps, per risparmio di RWA di 1,6 miliardi, riferiti in particolare all'introduzione del floor LGD al 40% ed alla rimozione dello scaling factor sui modelli avanzati per i portafogli Large Corporate e Retail; per contro aumentano gli RWA per la crescita degli impieghi (-10bps) nonché le deduzioni prudenziali (-50bps) per il maggior valore di libro della partecipazione in Assicurazioni Generali e nuovi investimenti nel programma di Global CLO di Polus;
 - ◆ **il Total Capital ratio sale al 17,9%** fattorizzando l'emissione Tier2 (300 milioni di nominale) a compensazione degli ammortamenti di periodo;
 - ◆ **il Leverage ratio si mantiene elevato al 6,8%** e l'indice MREL è pari al 42,6% degli RWA e al 19,3% delle esposizioni LRE (a fronte di requisiti minimi fissati per il 2025 rispettivamente pari al 23,92% ed al 5,91%).

⁹ Maximum Distributable Amount – MDA: livello minimo di capitale CET1 richiesto che include la shortfall di capitale AT1 al 30 giugno 2025 pari a 1,83% e considerando un Overall Capital Requirement di 9,16% (calcolato considerando il 56,25% del requisito P2R (pari all'1,75%), il Conservation Capital Buffer (2,50%), il Countercyclical Buffer (0,14%), il requisito O-SII (0,25%) ed il requisito per rischio sistemico (0,8%).

¹⁰ Senza l'applicazione FRTB, la cui entrata in vigore è stata posticipata al 1° gennaio 2027 con un impatto sempre pressoché neutro per il Gruppo Mediobanca.

* * *

Alla luce dei risultati, il Consiglio ha deliberato di proporre alla prossima Assemblea:

- ◆ **la distribuzione di un saldo dividendo unitario di €0,59 per azione** che, tenuto conto dell'anticipo erogato a maggio (€0,56), porta il dividendo annuale a €1,15, corrispondente ad un *payout* del 70% ed un incremento annuo del 7,4%;
- ◆ **l'avvio del terzo e conclusivo piano di riacquisto e cancellazione di azioni proprie per un controvalore pari a 400 milioni** (cui corrispondono circa 21 milioni di azioni, pari a circa il 2,6% del capitale); il piano approvato nell'Assemblea del 28 ottobre 2024 (controvalore finale di 385 milioni) si è concluso lo scorso 2 luglio con l'acquisto di 24,1 milioni di azioni, cancellate per l'83% a fine mese (numero di azioni Mediobanca in circolazione a 813,3 milioni, di cui 6,9 milioni di azioni proprie).

Risultati divisionali

1. **Wealth Management¹¹: risultati commerciali eccellenti con NNM (€11mld) ai migliori livelli del settore, malgrado circa €1,5 miliardi di deflussi non ricorrenti legati all'incertezza dell'assetto azionario. Ricavi in crescita del 5% a €973m e utile del 11% ad oltre €230 milioni, trainati dalla crescita a doppia cifra delle commissioni, con TFA in aumento a circa €112mld (+13% a/a). RORWA +20bps al 3,8%.**

Il Piano "One Brand One Culture" pone lo **sviluppo del Wealth Management come iniziativa prioritaria per il Gruppo Mediobanca, attraverso la valorizzazione del modello distintivo di Private Investment Banking, l'upgrade dell'offerta e l'ampliamento della struttura distributiva**. L'apprezzato avvio di Mediobanca Premier ha permesso di crescere sulle fasce più alte di clientela e di reclutare professionisti con portafogli più elevati. **La struttura operativa è stata adeguata all'ampliata offerta di prodotto a sostegno della crescita e redditività futura**. Nei dodici mesi la divisione vede risultati commerciali eccellenti con **NNM (11 miliardi) ai migliori livelli del settore, ricavi in crescita del 5% a 973 milioni e utile dell'11% ad oltre 230 milioni, trainati dalla crescita a doppia cifra delle commissioni, con TFA in aumento a circa 112,1 miliardi (+12,8% a/a). RORWA sale di 20bps al 3,8%.**

La capacità di crescita si è confermata elevata anche negli ultimi 6 mesi, malgrado **l'incertezza derivante dall'offerta MPS abbia contribuito all'uscita di bankers nel segmento Private (con la perdita di circa 1,5 miliardi di masse)** controbilanciate dall'attuazione di misure di retention della clientela; **nel Premier le entrate di professionisti sono rimaste elevate per la robusta pipeline costruita in precedenza.**

Nel dettaglio:

- ◆ **la raccolta netta (NNM) si è attestata a 11 miliardi con un significativo miglioramento del mix** (circa 60% di AUM) **e un'importante quota di prodotti della casa** (circa il 43% della raccolta di AUM/AUA della rete). L'asset management ha apportato 2,2 miliardi, principalmente

¹¹ Include il segmento Premier Banking (Mediobanca Premier), il Private Banking (MBPB, CMB), l'Asset Management (MB SGR e MB Management Company, Polus Capital, RAM AI), nonché le attività di Spafid.

imputabili a Polus di cui 1,2 miliardi ex CLO. Positivi anche i flussi di depositi (2,5 miliardi) sostenuti da politiche promozionali, in un contesto competitivo intenso;

- ◆ **è stato rafforzato il modello di Private Investment Banking**, con 1,2 miliardi di eventi di liquidità originati nei dodici mesi, di cui il 50% in sinergia con il CIB;
- ◆ **la struttura distributiva è stata ampliata con l'ingresso negli ultimi 12 mesi di 157 nuovi professionisti** (di cui 109 consulenti finanziari), **di cui 40 nell'ultimo trimestre**. Complessivamente, dal lancio di Mediobanca Premier, il reclutamento di risorse si è concentrato su **portafogli medi maggiori e su clientela di fascia più elevata**. In tutta la divisione WM è inoltre proseguito il programma di sviluppo di giovani talenti all'interno del programma Mediobanca Academy. **A fine giugno la rete consta di 1.394 professionisti**, suddivisi in 553 relationship manager e 693 consulenti finanziari dislocati su 97 filiali e 114 punti vendita in Mediobanca Premier, oltre a 104 bankers in Mediobanca Private Banking e 44 bankers in CMB Monaco.

Tra le iniziative commerciali, si segnalano per il **Private**, l'introduzione durante l'esercizio dei **Costumized Managed Accounts** - gestioni patrimoniali che consentono elevata personalizzazione grazie all'utilizzo della tecnologia - **collocamento di certificates e soluzioni di investimento Private Markets**. Nell'ambito di questi ultimi, ha ampliato l'offerta attraverso l'avvio della raccolta di fondi *evergreen* di *private credit* in collaborazione con partner internazionali, quali Blackstone European Private Credit (ECRED), Morgan Stanley European Private Income Fund (EPIF) e Apollo European Private Credit (AEPC), che vanno ad affiancare le strategie *private equity* (la raccolta complessiva è stata di oltre 260 milioni di cui circa 200 nel secondo semestre). Nell'esercizio sono stati avviati i primi due investimenti del programma Mediobanca UBS Global Real Estate Co-Investment Opportunities - co-investimento nel *Real Estate* internazionale (per un ammontare di circa 61 milioni) su un *soft commitment* di 480 milioni. Per quanto riguarda i *Club Deal* con target PMI italiane ad alto potenziale, a seguito del completamento della raccolta del *soft commitment* della seconda edizione del programma TEC 2, sono stati effettuati i primi tre investimenti, per un importo complessivo pari a circa 250 milioni (di cui 160 nell'esercizio) a valere sull'importo complessivo *committed* di 900 milioni.

Quanto al segmento Premier, è continuato il collocamento dei **fondi in delega** di gestione della SGR di Gruppo in partnership con primari Asset Manager internazionali: nei 12 mesi si aggiungono ai 6 fondi già a catalogo altre strategie (Mediobanca Schroders Diversified Income Bond, Mediobanca Candriam Global High Yield, Mediobanca AB American Growth Portfolio e Mediobanca DWS Concept K) per una raccolta netta complessiva di quasi 500 milioni nell'esercizio, di cui 225 milioni nel secondo semestre. Le **gestioni patrimoniali** si attestano a 635 milioni di AUM con una raccolta netta complessiva nei 12 mesi di circa 250 milioni. Da inizio esercizio sono stati **collocati titoli** per circa 1,3 miliardi, di cui circa 540 milioni di BTP (a fronte di scadenze per circa 1,5 miliardi), circa 250 milioni di obbligazioni del Gruppo e circa 240 milioni di certificates.

Nell'Asset Management, Polus ha raggiunto un patrimonio gestito di 10,3 miliardi, registrando un incremento di 1,7 miliardi nei 12 mesi. Sono stati avviati i primi due CLO statunitensi per complessivi circa \$800 milioni, e CLO europei per complessivi 850 milioni parzialmente compensati da ammortamenti e posizioni in scadenza. Attualmente, due ulteriori CLO si trovano nella fase di *warehouse* (US CLO III e CLO XX). A fine giugno, inoltre, si segnala il collocamento sul mercato della tranche equity (425 milioni), funzionale all'emissione di ulteriori CLO. Per quanto riguarda i *distressed assets*, a settembre 2024, Polus ha siglato una partnership strategica con uno dei più importanti fondi di investimento sovrano, che si è impegnato a investire in molteplici strategie di Special Situations. Il Master Fund ha raggiunto un patrimonio di 1,6 miliardi di USD, mentre il fondo Special Situations ha registrato quasi 480 milioni di AUM su oltre 600 milioni di *committed capital*.

RAM AI ha incrementato il patrimonio gestito totale a circa 1,8 miliardi (raccolta netta nei 12 mesi di oltre 130 milioni) con afflussi sui fondi con le migliori performance (Emerging Markets Equities, RAM Mediobanca Strata Credit UCITS, fondo European Market Neutral).

Le attività gestite per conto della clientela (TFA) salgono del 12,8% a 112,1 miliardi (99,4 miliardi lo scorso giugno), dopo aver recepito 11 miliardi di raccolta netta e 1,7 miliardi di effetto mercato. La componente AUM sale a 50,5 miliardi (+16,6% a/a) trainata da MB Premier (18,5 miliardi +21,7%); le AUA saldano a 31,3 miliardi (+10,7% a/a) in particolare grazie a CMB e MB Premier (+1,3 miliardi ciascuna). I depositi saldano a 30,4 miliardi (+8,9% a/a). Il *Private* contribuisce alle TFA per 49,2 miliardi (+9,6% a/a), di cui 37,2 di AUM/AUA (+10%) e 11,9 di depositi (+8,3%); *Premier* salda con 47,9 miliardi di TFA (+14,7% a/a), di cui 29,5 AUM/AUA (+18,3% a/a) e 18,4 depositi (+9,3% a/a). L'*Asset Management* si conferma sui valori di marzo (32,3 miliardi) in crescita del +14,4% a/a, di cui 17,3 collocati all'interno del Gruppo.

La raccolta netta (Net New Money) dell'esercizio si è attestata a 11 miliardi (8,4 miliardi lo scorso anno), con un secondo semestre che, nonostante le turbolenze provocate dall'annuncio dell'OPS di MPS, è stato pari a 6,2 miliardi (di cui 5,3 su clientela *Private* e *Premier*). Si conferma solida la crescita della componente AUM (6,5 miliardi di cui 3,3 nel semestre); alla distribuzione sono riconducibili 8,8 miliardi di raccolta (7,5 lo scorso anno) con un mix che ha privilegiato le AUM (4,3 miliardi rispetto a 1,2 miliardi dello scorso anno) contro AUA (2 miliardi rispetto a 6,6) con una quota di prodotti della casa pari al 43%; positivo anche il flusso dei depositi (per 2,5 miliardi di cui 2,2 nell'ultimo trimestre).

Nell'esercizio, l'utile netto salda a 231,5 milioni (+11% a/a) dopo ricavi per 972,5 (+5,3% a/a) trainati dalla crescita doppia cifra delle commissioni e C/I in lieve calo al 65,9%. Il RORWA si incrementa così al 3,8%. All'utile netto della divisione concorrono: Mediobanca Premier per 110,5 milioni (+24% a/a), Mediobanca Private Banking per 51,8 milioni (+15,1% a/a), CMB per 57,4 milioni (-12% a/a) e le fabbriche per circa 13 milioni (+13,4% a/a). Nel dettaglio:

- ♦ **il margine di interesse salda a 404,7 milioni (-4,8% a/a)** con un contributo trimestrale di 99,9 milioni (-0,7% t/t), per la minor redditività degli impieghi in linea col calo dei tassi di mercato, non controbilanciato dalla crescita dei volumi;
- ♦ **le commissioni crescono del 13,5% a 555,3 milioni;** la componente ricorrente del *franchise* (management, banking e collocamenti) sale da 488,2 a 547,2 milioni (+12,1% a/a); con le *management fees* del *franchise* che salgono rispetto allo scorso anno da 285,1 a 325,1 milioni (+14% a/a); le *upfront* e *advisory* saldano a 118,5 milioni (96,6 milioni lo scorso anno) con un contributo crescente trimestre dopo trimestre; in lieve contrazione le *banking fees* (da 106,6 a 103,6 milioni), in gran parte dovute a fattori non ricorrenti;
- ♦ **i costi di struttura salgono da 613,5 a 640,7 milioni (+4,4% a/a e C/I al 65,9%);** il costo del lavoro aumenta a 338,4 milioni (+4,1% a/a) scontando il rafforzamento degli organici (+21 risorse nette rispetto a 12 mesi fa) che riguarda in larga parte la distribuzione *Premier* (+17) e remunerazioni variabili coerenti con gli ottimi risultati. I costi amministrativi salgono da 288,4 a 302,3 milioni (+4,8% a/a); in particolare, l'area *Private* sconta importanti investimenti (tra cui la sostituzione *core banking* nella controllata monegasca) mentre cresce meno il *Premier* (+2% a/a);
- ♦ l'utile netto sconta da un lato **oneri non ricorrenti** per 15,8 milioni, di cui 7 milioni connessi a ristrutturazione di coperture sui mutui, e dall'altro di **riprese di valore su crediti** per 21 milioni, a seguito di rilasci di fondi per 14,4 milioni post aggiornamento delle serie storiche delle PD e 3,5 milioni legati all'aggiornamento degli scenari macro.

Gli impieghi creditizi saldano a 17,6 miliardi in crescita del 4,5% rispetto allo scorso anno (16,9 miliardi) con una quota *Premier* in crescita (+2,5%, da 12,6 a 12,9 miliardi) trainata dalla ripresa delle erogazioni (1,6 miliardi, quasi integralmente a tasso fisso) che fronteggia rimborsi per complessivi 1,3 miliardi; si incrementano anche gli impieghi del comparto *Private* (+10,3%, da 4,3 a 4,7 miliardi) riconducibili per la quasi totalità a CMB Monaco (+13,1%, da 2,9 a 3,3 miliardi).

Le attività deteriorate lorde saldano a 187 milioni (227,7 milioni lo scorso esercizio) con una incidenza sugli impieghi pari all'1,1%, di cui 142,3 milioni sui mutui ipotecari *Premier* e la restante parte quasi del tutto ascrivibili alla controllata monegasca. Il tasso di copertura è pari al 44,1%

(65,7% sulle sofferenze) e si riflette sullo stock netto di 104,5 milioni (0,6% l'incidenza sugli impieghi netti). **Lo stock di overlays permane adeguato** a 10,7 milioni (12 milioni lo scorso anno).

2. **Corporate & Investment Banking: ricavi in crescita a doppia cifra a €888m, con un solido quarto trimestre (€211m). RoRWA in crescita al 2,0%, per lo sviluppo positivo dell'utile netto (a €270m) e rigido controllo degli RWA (-11% a/a).**

Il Piano "One Brand – One Culture" prevede **un'evoluzione della divisione di Corporate & Investment Banking sempre più sinergica con il WM, più internazionale e a minor intensità di capitale, diventando una piattaforma centrata su advisory e solutions per la clientela**; questo, unito alla leadership in Italia e in alcuni paesi in Europa e al forte presidio sulla qualità degli attivi permette di **rendere diversificati, sostenibili e crescenti gli utili e la redditività**. Nei dodici mesi, coerentemente con l'indirizzo di Piano, la divisione ha avuto **ricavi in crescita a doppia cifra a €888 milioni, con un solido quarto trimestre (€211 milioni). Il RoRWA è salito al 2,0%, per lo sviluppo positivo dell'utile netto (a €270 milioni) ed il rigido controllo degli RWA (-11% a/a).**

Nei dodici mesi, coerentemente con le iniziative di Piano:

- ◆ **Mediobanca si conferma come Advisor di riferimento sul mercato del corporate finance per numero di operazioni** (93 operazioni, +13% a/a), grazie all'**intensa attività svolta con Sponsor/Private Capital ed alla collaborazione con il Private Banking** a favore dello sviluppo del segmento Mid-Cap in Italia; inoltre, l'attività Mid-Cap è stata ulteriormente estesa con l'apertura della filiale di Francoforte a luglio. Il Gruppo ha raggiunto il nuovo record di commissioni di Advisory pari a 306,3 milioni (+33,7% a/a);
- ◆ **Arma Partners ha rafforzato la propria leadership nel Digital/Tech** contribuendo alla generazione di oltre 160 milioni di ricavi, di cui 46 milioni nel quarto trimestre;
- ◆ **il team dedicato alla Transizione Energetica**, costituito lo scorso anno, continua a supportare con successo i clienti nelle strategie di transizione energetica, con dieci operazioni rilevanti, tra mercato domestico ed internazionale, annunciate nei dodici mesi;
- ◆ le attività di Markets vedono il consolidamento delle nuove iniziative, tra cui il **trading CO2** e le attività di **BTP specialist**, ora in piena operatività e con ranking in miglioramento dopo aver ottenuto la qualifica a giugno 2024;
- ◆ **l'attività di lending vede una ripresa dei volumi (oltre 1 miliardo di maggiori volumi medi) associata a minori RWA, in calo del 11% a/a** per effetto dell'approccio selettivo all'erogazione e dell'impatto positivo di Basilea IV (circa 1,3 miliardi di risparmi di RWA);
- ◆ **l'attività di DCM chiude l'anno con il miglior risultato di sempre**, con flusso di oltre 80 operazioni tra collocamenti pubblici e privati.

Il **mercato europeo dell'M&A** ha chiuso i primi sei mesi del 2025 con un incremento del 9% nei volumi delle operazioni annunciate rispetto allo stesso periodo del 2024, grazie ad un primo trimestre in forte crescita (+24% sullo stesso periodo del 2024) che ha più che compensato la debole attività registrata nel secondo trimestre (-5% anno su anno) in cui il mercato, in particolare nei mesi di aprile e maggio, ha risentito della notevole incertezza sul fronte geopolitico e su quello del commercio internazionale. La crescita nel semestre ha beneficiato della maggiore attività degli operatori di private equity (i cui volumi sono cresciuti del 17%) e della ripresa nel secondo trimestre dell'attività strategica da parte delle corporate (+5%), ed è stata trainata dalle transazioni di grandi dimensioni (con controvalore maggiore di \$500 milioni) i cui volumi sono cresciuti del 14%. Contestualmente, si è verificata una flessione nel numero di operazioni annunciate, che sono diminuite del 18%, guidata dalla contrazione del numero di operazioni di

medie-piccole dimensioni (con controvalore inferiore a \$500 milioni) in calo del 24%; al contrario, il numero di transazioni di grandi dimensioni è cresciuto del 3%.

Il mercato italiano ha confermato la tendenza positiva degli ultimi trimestri con un aumento del 52% nei volumi delle operazioni annunciate. Un aumento dei volumi è stato osservato anche in Germania, in crescita del 12%, mentre in Spagna, in Francia e nel Regno Unito si è osservato un calo rispettivamente del 5%, del 12% e del 25%.

In questo contesto di mercato, **l'Istituto ha confermato il suo posizionamento di advisor di riferimento in Italia, partecipando alle più importanti operazioni annunciate, e rafforzato il profilo internazionale, completando complessivamente centouno operazioni nell'arco dei dodici mesi.**

Tra le principali operazioni completate in Italia si evidenziano nel settore TMT l'acquisizione di attività relative alla rete fissa di TIM da parte di KKR e l'acquisizione da parte di Ardian della partecipazione di minoranza detenuta da TIM in INWIT, nel settore Energy Transition la cessione di 2i Rete Gas a Italgas da parte di F2i SGR e Finavias e la cessione da parte di Eni del 30% di Enilive a KKR, nel settore Retail la cessione di Acqua & Sapone a TDR Capital da parte di H.I.G., l'offerta pubblica volontaria di acquisto e scambio su Unieuro da parte di Fnac Darty e la cessione a Permira del 40% di K-Way da parte di BasicNet, nel settore Infrastructure l'acquisizione di Grandi Stazioni Retail da parte di OMERS Infrastructure e DWS Infrastructure e la cessione da parte di Ardian e Crédit Agricole Assurances della partecipazione in 2i Aeroporti ad Asterion, nel settore Industrials l'acquisizione di Piovan da parte di Investindustrial e l'acquisizione da parte di IMI Fabi della divisione Talc di Elementis, oltre ad alcune operazioni nel segmento Mid-cap, tra cui la cessione di Quid Informatica al Gruppo Fibonacci da parte di Equinox, l'acquisizione da parte di AMCO di una quota di maggioranza del gruppo Exacta e la cessione di una quota di minoranza in Sicer ad Ardian da parte del Gruppo Azimut.

Per quanto riguarda **l'Advisory a livello europeo** si evidenziano l'offerta pubblica di acquisto volontaria su Greenvolt da parte di KKR, l'acquisizione della maggioranza di Terna Energy da parte di Masdar e l'acquisizione da parte di Tikehau Capital di EYSA Group nel settore Energy Transition, la cessione da parte di Cellnex Telecom di OnTower Austria ad un consorzio di investitori formato da Vauban Infrastructure Partners, EDF Invest e MEAG nel settore TMT, mentre nel mercato francese si segnala l'acquisizione da parte di CMA CGM del 48% del capitale azionario di Santos Brasil e il seguente lancio di un'offerta pubblica di acquisto sulle azioni rimanenti nel settore Infrastructure, la cessione da parte di Veolia delle attività di rigenerazione dell'acido solforico a American Industrial Partners e la cessione di NBHX Trim Europe da parte di NBHX a Mutares nel settore Industrials, e la cessione della maggioranza di Olifan Group a Seven2 nel settore Financial Institutions.

Nel settore **Digital Economy**, Arma Partners si conferma tra i principali advisor in Europa con trentaquattro operazioni completate nei dodici mesi. Particolarmente attivo è stato il comparto del software, dove tra le operazioni più rilevanti la società ha seguito la vendita di Aareon a TPG e CDPQ da parte di Advent International and Aareal Bank, l'acquisizione di una quota significativa di minoranza in IFS da parte di Hg, l'acquisizione di Zellis Group da parte di Apax Partners, la cessione di 1E a TeamViewer, e l'investimento in team.blue da parte di CPP Investments e Sofina.

Il buon andamento dell'Advisory dovrebbe confermarsi nei prossimi trimestri, nonostante uno scenario macroeconomico caratterizzato da un'elevata incertezza, alla luce delle operazioni annunciate sul mercato domestico ed internazionale, tra cui nel settore TMT la cessione delle linee di business Gaming e Digital di IGT ad Apollo Global Management e la cessione di Sparkle da parte di TIM ad un consorzio formato dal MEF e da Retelit, nel settore Industrials la cessione a Lone Star delle Business Area Specialty Chemicals e High Performance Polymers di RadiciGroup, nel settore Healthcare l'acquisizione da parte di Renaissance Partners e Aurora Growth Capital dell'intero capitale di Genetic, nel settore Financial Institutions l'offerta pubblica di acquisto su Banco Sabadell da parte di BBVA e l'offerta pubblica di acquisto su Banca Popolare di Sondrio da parte di Bper Banca, e nel settore Digital Economy la cessione di Namirial a Bain da parte di Ambianta e la cessione di Hornetsecurity a Proofpoint da parte di TA Associates, PSG Equity e Verdane.

L'Equity Capital Markets sconta il protrarsi dell'estrema selettività degli investitori in particolare negli IPO; in questo contesto l'Istituto ha preso parte ad alcune delle principali operazioni nel mercato domestico, agendo in qualità di *Joint Global Coordinator* nell'aumento di capitale in opzione per conto di Fincantieri e nell'aumento di capitale in opzione per conto di doValue.

L'impegno di Mediobanca verso i temi ESG ha accompagnato l'attività della Divisione CIB, in linea con gli obiettivi del Piano, nell'ottica di supportare i clienti nelle strategie di transizione energetica e allocare capitale con un focus dedicato sui temi ESG attraverso operazioni che dimostrano l'impegno dell'Istituto verso progetti che contribuiscono alla sostenibilità ambientale e sociale. Con riferimento all'attività di Advisory nel corso dei dodici mesi l'Istituto ha preso parte a dieci transazioni annunciate nel mercato domestico e in quello internazionale. Tra le operazioni in attesa di completamento si segnalano la cessione da parte di Eni di una partecipazione in Plenitude a Ares Management e la cessione da parte di Enfinity Global del 49% di un portafoglio di impianti fotovoltaici a SOFAZ.

Con riferimento al **Debt Capital Markets**, l'Istituto ha appena completato il migliore anno della sua storia grazie alla sua posizione di leadership nel comparto congiuntamente ad un'attività molto intensa sui mercati legata all'abbondante liquidità. In particolare, nei dodici mesi Mediobanca ha partecipato ad alcune delle maggiori emissioni obbligazionarie senior, subordinate e ibride sia per corporate sia per financial institutions in Italia (tra cui UniCredit, Prysmian, Stellantis, Nexi, Commerzbank, Assicurazioni Generali, Inwit, Cassa Depositi e Prestiti, doValue, Credit Agricole Italia, Leasys, ENI, SEA, Iren, MCC, Banca Sella Holding, SNAM e Terna) e negli altri core markets (tra cui Volkswagen, Repsol, Abertis, APRR, Swisscom, Santander, Tikehau, TDF, Banco Comercial Portugues, Commerzbank, Criteria Caixa, EDP e Immobiliaria Colonial). Mediobanca rimane all'avanguardia nel collocamento di nuovi e innovativi bond Green, Social e Sustainability-Linked tra cui il primo EU Green Bond della storia per A2A, il bond inaugurale green di Iccrea Banca e il dual-tranche Sustainability-Linked Bond per ASPI.

Nell'ambito dell'attività di **Lending**, in un contesto di mercato caratterizzato da volumi ridotti e da una forte competizione tra le banche che ha compresso la marginalità, l'Istituto ha integrato le commissioni derivanti dall'attività di *underwriting*, resa sfidante a causa delle limitate operazioni di *acquisition financing*, con mandati di coordinamento e di *debt advisory*. In tale contesto, l'Istituto ha confermato il suo ruolo di leader nel mercato italiano e consolidato la sua presenza in Europa, supportando i propri clienti sia nell'attività ordinaria attraverso la raccolta di finanziamenti ed esercizi di rifinanziamento (tra cui Enel, Nexi, IGT, Telefonica, APRR/Eiffarie e Volkswagen) sia nell'attività straordinaria (tra cui il finanziamento a supporto del l'offerta pubblica di acquisto da parte di MFE-MEDIAFOREUROPE su ProSiebenSat.1 Media e del leverage buy-out di Piovan da parte di Investindustrial). Nell'ambito dell'attività di Lending, l'Istituto ha inoltre proseguito la tendenza crescente nell'erogazione di finanziamenti ESG tra cui la partecipazione a linee di credito revolving *Sustainability-linked* (tra cui Snam) e la più grande linea ESG in Euro (Enel).

L'attività di **Markets** ha compensato la flessione dell'attività con clientela istituzionale migliorando quella con clientela private e professionale, alla costante ricerca di strumenti di investimento ad alto rendimento in presenza di ampie posizioni di liquidità esposte all'inflazione. In particolare, nei dodici mesi, Mediobanca ha continuato a mantenere un ruolo rilevante nel collocamento dei titoli di Stato italiani, partecipando a 61 sessioni d'asta come specialista. In queste sessioni, il MEF ha raccolto complessivamente circa 545 miliardi. Mediobanca ha intermediato oltre il 4% del totale collocato. Inoltre, Mediobanca ha assunto il ruolo di Co-Lead Manager in 6 operazioni di sindacato effettuate dal MEF nello stesso periodo. L'attività di intermediazione verso clientela istituzionale continua ad essere sostenuta, con più di 21 miliardi complessivamente scambiati con account domestici ed internazionali. Anche l'attività "bespoke" su titoli governativi registra un'ottima crescita grazie anche all'espansione del servizio alla clientela non solo domestica ma anche internazionale. Da segnalarsi, in proposito, anche il private placement inaugurale 10.5y fixed to floating da €300mln in formato ITALY concluso alla fine di maggio e diverse operazioni di repack con sottostante titoli di stato italiani. Inoltre, è stata ulteriormente consolidata la presenza nel mercato delle European Union Allowances ("EUAs"), registrando un volume di scambi pari a 1,5 miliardi di controvalore in EUAs nei dodici mesi.

I ricavi crescono a 887,8 milioni (+16% a/a), con l'ultimo trimestre in calo (210,5 milioni, -7% t/t per effetto del confronto col precedente trimestre record), con una quota Wholesale di 807,3 milioni (+17,5% a/a; -9% t/t) e Specialty Finance di 80,5 milioni (+6,2% a/a e +6,9% t/t):

- ◆ **il margine di interesse è in crescita del 7%** rispetto allo scorso anno (da 307,0 a 328,6 milioni) e del 5,8% su base trimestrale (da 85,5 a 90,5 milioni). Il contributo di Markets è pari a 123 milioni (+30% a/a), sostenuto dalla buona performance del trading book, che compensa parzialmente il calo dei proventi da tesoreria. Il comparto Lending risulta in calo del 4% a/a principalmente per un'operazione di *derisking* effettuata alla fine dello scorso esercizio e da una produzione sempre più orientata verso clientela investment grade, caratterizzata da spread compressi. Specialty Finance registra una crescita a 48 milioni (+13% a/a) favorito dall'aumento del turnover a fine anno;
- ◆ **le commissioni nette si attestano a 432,6 milioni (+20% a/a)** grazie alla performance dell'Advisory che cresce da 228,2 a 306,3 milioni per l'ottimo contributo Arma (160,4 milioni) cui si aggiungono le buone performance in Italia del segmento Large Corporate (da 50,6 a 71,6 milioni) e Mid Corporate (da 35,3 a 36 milioni) mentre l'ECM, in linea col mercato, si ferma a 5 milioni. La Debt division vede un incremento nel Lending (da 63,1 a 66 milioni) e nel DCM (da 23,7 a 28,8 milioni); infine lo Specialty Finance si conferma a 32,6 milioni, di cui 26,8 ex MBCS;
- ◆ **i proventi di Tesoreria saldano a 126,6 milioni, in crescita di 31,6 milioni rispetto allo scorso anno** (95 milioni); l'incremento è equamente diviso tra il desk proprietario, che passa da 19,4 a 42 milioni segnando una buona performance sia nell'Equity (da 7,6 a 12,9 milioni) che nel Fixed Income (da 11,9 a 29,1 milioni), e la Markets Division che passa da 72,8 a 83,9 milioni di cui 33 milioni di certificates, con il contributo del comparto Equity che raddoppia gli utili portandoli a 93,5 milioni (da 46,7 milioni).

I costi di struttura crescono da 379,9 a 410,4 milioni (+8% a/a e C/I al 46,2%) e scontano il rafforzamento delle strutture inclusa l'apertura della filiale MID a Francoforte (circa 8 milioni complessivi). Le spese amministrative si incrementano da 164,9 a 170,8 milioni (+3,6% a/a) con una quota di spesa connessa alla digitalizzazione di 61 milioni (+8,4% a/a) ed una quota di progettualità (16,9 milioni +7% a/a) che include l'implementazione del CRM Sales Force, software a supporto dell'operatività di Markets e attività regolamentari (DORA e PD Model Change); le operation (inclusi infoprovider) si incrementano a 36 milioni (+13% a/a).

L'utile netto salda in 270,4 milioni (+11% a/a), di cui 45,4 milioni nel trimestre, scontando riprese nette di valore per 8,7 milioni (10,6 milioni di riprese lo scorso anno) ed oneri non ricorrenti per 1,8 milioni (2,5 milioni lo scorso anno).

Nei dodici mesi **gli impieghi alla clientela crescono da 19 a 19,4 miliardi** spinti dalla componente Wholesale Banking in salita (da 16 a 17 miliardi) che più che compensa il calo nel Factoring (da 3 a 2,4 miliardi).

Le attività deteriorate lorde scendono da 51,2 a 34,9 milioni, il gross NPL ratio si conferma estremamente contenuto (0,2% dello stock), mentre il tasso di copertura cresce all'80,5%.

3. Credito al Consumo: ricavi record nell'esercizio (€1.277m, +7% a/a, con il trimestre stabile a €323m) sostenuti dalla solida dinamica del margine di interesse (in crescita del 9% a/a, salda a 1.134m). Ottimi risultati commerciali (€9,1mld di erogato, + 9% a/a) e crescita della redditività degli impieghi si accompagnano al controllo del costo del rischio (173bps contro 168bps lo scorso anno), stabile nell'ultimo trimestre (a 170bps).

Prosegue il percorso strategico focalizzato sul potenziamento della distribuzione diretta e digitale, con penetrazione commerciale del BNPL in rapida ascesa. RORWA al 2,9%

Il Piano “One Brand – One Culture” prevede un'evoluzione della divisione di Consumer Finance secondo un approccio **multicanale rivolto, in particolare, allo sviluppo della distribuzione diretta e digitale**. Il percorso strategico è previsto preservare il valore della produzione e l'elevato apporto della divisione al Gruppo, in particolare in termini di **margini di interesse e costante presidio dei rischi**. Nei dodici mesi la divisione vede **eccellenti risultati commerciali e il record storico di ricavi (1.277,2 milioni, +7,4% a/a) e utili (407,8 milioni, +6,5%), con RORWA in crescita al 2,9% (+20bps a/a)**.

Nel dettaglio, relativamente approccio multicanale, si segnalano:

- ◆ **l'ampliamento della rete distributiva** (aperte 8 agenzie nei 12 mesi, 1 nel trimestre) **con attenzione al potenziamento della rete proprietaria (ora circa l'80% dell'erogato di prestiti personali fa capo a canali proprietari) ed a soluzioni a costi variabili**. A fine giugno la piattaforma distributiva di Compass conta 335 unità (183 filiali, 90 agenzie e 62 punti vendita Compass Quinto, questi ultimi specializzati nella commercializzazione della cessione del quinto). Compass Link, focalizzato sull'offerta di prodotti fuori sede, rimane stabile pari ad un totale di oltre 220 collaboratori;
- ◆ **il rafforzamento dei canali digitali, saliti al 40% dei volumi dei prestiti personali del canale diretto (33% lo scorso anno), grazie all'introduzione di nuove e più agevoli modalità per l'identificazione dei nuovi clienti (tra cui l'utilizzo di SPID) e alla rapidità di approvazione (oltre l'80% in un'ora e 90% in due ore);**
- ◆ **lo sviluppo e potenziamento del BNPL come prodotto di credito al consumo gestito sfruttando le capacità distintive di Compass:** lo scorso settembre è stata lanciata **HeyLight, la piattaforma integrata di innovativi servizi Buy-Now-Pay-Later**, nata dall'integrazione di Pagolight e HeidiPay in Svizzera. HeyLight può già oggi contare su un'ampia base di accordi commerciali, con oltre 1.900 store digitali e più di 35.000 punti vendita.
- ◆ **Riguardo al valore della nuova produzione, in termini di profilo di rischio e redditività elevata e sostenibile, si registrano:**
 - ◆ **impieghi pari a 16,1 miliardi con un rendimento in crescita, che ha favorito un incremento dell'8,7% del margine di interesse, confermato nell'ultimo trimestre (a 289 milioni);**
 - ◆ **costo del rischio sotto stretto controllo (173bps) grazie alle comprovate capacità di valutazione dei rischi di Compass, con un modesto utilizzo di overlays (28,8 milioni nei 12 mesi, nulla nel trimestre);**
 - ◆ **RORWA in aumento al 2,9% grazie alla crescita dell'utile netto ed al contenimento degli RWA** (dopo la prima operazione di cartolarizzazione SRT a giugno 2024 con risparmio di RWA pari a 500 milioni, si sono aggiunti 200 milioni di risparmi nel primo trimestre per la revisione dei modelli AIRB e oltre 500 milioni di beneficio nel terzo trimestre a seguito dell'entrata in vigore di Basilea 4).

Il mercato del credito al consumo ha registrato nel primo semestre del 2025 una crescita del 7,1% rispetto all'anno precedente, raggiungendo un valore complessivo di 30,5 miliardi erogati. La performance positiva del comparto è stata trainata dai prestiti personali (+11%) e dalla Cessione del Quinto dello Stipendio/Pensione (+8,1%). **Compass, nei primi 6 mesi del 2025, è cresciuta del 5,5%, con una quota pari al 13,7% del mercato.**

Nei 12 mesi **Compass ha erogato 9,1 miliardi (+8,5% a/a) con un contributo positivo da parte di tutti i prodotti. I prestiti personali crescono del 10,3% (da 3.910 a 4.313 milioni) grazie allo sviluppo del canale diretto (+8,1%, da 3.033 a 3.277 milioni).** Robusta crescita dell'erogato del BNPL (+39%,

da 496,6 a 689 milioni) e della cessione del quinto (+23%, da 414 a 511 milioni). Pressoché stabili i prestiti auto (-1%, da 1.431 a 1.419 milioni) e finalizzati (+1%, da 1.162 a 1.179 milioni).

La crescita dei ricavi (+7,4%, da 1.188,9 a 1.277,2 milioni, sostanzialmente stabile nel trimestre) è superiore alla crescita dei volumi medi di impieghi (+6%); in dettaglio:

- ◆ **il margine di interesse segna un nuovo record con 1.134,4 milioni, in crescita dell'8,7%** rispetto allo scorso anno (1.043,9 milioni) in progressione trimestre dopo trimestre; la buona performance riflette la crescita degli impieghi sempre più orientata verso i prestiti personali diretti, la cui maggiore redditività ha favorito la crescita del rendimento degli impieghi in controtendenza con l'andamento dei tassi di mercato e assorbendo il maggior costo della raccolta;
- ◆ **le commissioni risultano sostanzialmente stabili (da 145,1 a 143,2 milioni):** il crescente contributo dell'attività Heylight (+8% da 20,1 a 21,7 milioni) e il buon andamento dei ricavi da recupero (+9%) compensano la flessione dei proventi assicurativi (-6%) e l'aumento dei rappel (per il maggior erogato nell'ultimo trimestre).

I costi di struttura, che scontano l'intensa attività di sviluppo di prodotti e canali, saldano a 394,7 milioni, in crescita rispetto allo scorso anno (369,5 milioni) e su base trimestrale (+1,3%). La variazione è riconducibile al costo del lavoro per 7,3 milioni (in crescita del 6,1% da 120,6 a 127,9 milioni) in relazione alla crescita della struttura ed alle politiche retributive. I costi amministrativi crescono di 17,9 milioni (da 248,9 a 266,8 milioni) per effetto principalmente della componente tecnologica (a supporto della resilienza e della sicurezza dei sistemi a presidio delle vendite digitali) seguita dalla crescita dei costi operativi legati ai volumi ed al recupero. Il rapporto costi/ricavi si conferma in linea con lo scorso anno al 31%.

Le rettifiche su crediti crescono dell'8%, da 249,7 a 269,7 milioni (+2,3% t/t), in buona parte per il diverso mix di prodotti che vede una maggior quota di prestiti personali (cui è associato già in fase di erogazione un livello di accantonamenti più elevato) **oltre che per il previsto progressivo riallineamento degli indicatori di rischio ai livelli pre-pandemici. Il costo del rischio si attesta a 173bps (168bps lo scorso anno) sostanzialmente stabile nell'ultimo trimestre a 170bps. Gli overlay a fine giugno ammontano a 146 milioni** (sostanzialmente invariati rispetto al trimestre precedente, in riduzione di 28,8 milioni nei 12 mesi). Il costo del rischio gestionale¹² è in crescita di circa 16bps rispetto allo scorso esercizio (da 179bps a 195bps).

L'utile netto si attesta a 407,8 milioni segnando il livello massimo mai raggiunto dalla divisione.

Le attività deteriorate lorde si attestano a 895,8 milioni (978 milioni a giugno 24), con una incidenza sugli impieghi in calo da 5,93% a 5,23%. Nel terzo trimestre dell'esercizio Compass ha effettuato il write-off di ~€260 milioni di crediti deteriorati (con copertura del ~100%) e nel quarto trimestre ~€110 milioni di crediti (foreborne e UTP con meno di 90 giorni di ritardo e, quindi, tra i crediti deteriorati di più alta qualità) sono stati riclassificati come crediti deteriorati a causa di una nuova definizione allargata di default. Indice di copertura dei crediti deteriorati pro forma stabile al 74,7%. **Il livello delle coperture rimane** ottimale seppur otticamente in calo da 75,3% a 61,5% per effetto del già citato write-off e della nuova definizione di default (l'indice di copertura pro forma risulterebbe sostanzialmente stabile al 74,7%). **Le esposizioni nette** (345,1 milioni) risultano in crescita al 2,11% degli impieghi (1,59% lo scorso giugno) tenuto conto della maggior presenza di crediti di buona qualità (scaduto inferiore ai 90 giorni) che necessitano di livelli inferiori di copertura. Le sofferenze nette, pressoché invariate, si attestano a 5 milioni e mostrano un tasso di copertura al 92,8%. L'indice di copertura dei crediti in bonis rimane elevato al 3,25%.

¹² Costo del rischio gestionale effettivamente osservato ex-overlays, senza considerare gli accantonamenti esclusivamente dovuti all'aggiornamento del modello IFRS9 (a PD e LGD invariate).

4. **Insurance:** apporto elevato agli utili di Gruppo (€516m) – RORWA 3,6%

La divisione chiude con un utile netto di 516,4 milioni in lieve calo rispetto allo scorso esercizio (522 milioni) con valorizzazioni ad equity method per 498,4 milioni (510,7 milioni) e recepimento degli effetti a conto economico dei fondi ed azioni (dividendi, incasso altri proventi e valorizzazione al fair value) per 49,1 milioni (39,5 milioni lo scorso anno); il RoRWA scende dal 3,8% al 3,6%.

Il risultato dell'equity method sconta il minor contributo da Assicurazioni Generali (-2,4%, da 503 a 490,6 milioni) collegato alle componenti non ricorrenti realizzate lo scorso anno su plusvalenze da cessione e valorizzazione al fair value puntuale dei fondi. L'apporto degli altri investimenti ex IAS28 resta invariato a 7,7 milioni.

Gli incassi da dividendi ed altri proventi su fondi e titoli equity ammontano a 30,9 milioni (26,6 milioni lo scorso anno), di cui 11,7 milioni relativi agli investimenti nei fondi di Gruppo (cd. *seed capital*); la valorizzazione dei fondi al fair value è positiva per 18 milioni di cui 7,9 riguardano i fondi del Seed Capital (16,9 milioni) e 9,9 i fondi Private equity (3,1 milioni).

Il book value della partecipazione in Assicurazioni Generali aumenta da 3.698 a 3.906,8 milioni post incasso del dividendo (292,2 milioni), variazioni negative delle riserve di valutazione per 18,8 milioni e variazioni positive delle altre riserve patrimoniali per 29,1 milioni. Il contributo a conto economico dei 12 mesi (490,6 milioni) riflette le performance in crescita, a livello di risultato operativo, di tutte le aree di attività, incluso il segmento danni nonostante la maggiore incidenza degli eventi catastrofali. Rispetto allo scorso anno (il contributo a conto economico era stato di 503 milioni) vengono meno le plusvalenze da dismissioni (Generali D. Pensionskasse e TUA Assicurazioni) nonché un minor effetto da valutazioni a fair value dei fondi.

Gli altri titoli crescono a 804,3 milioni e riguardano fondi per 548,9 milioni (dopo investimenti netti pari a 23,8 milioni e variazioni positive di fair value per 18 milioni), comparto azionario per 255,4 milioni (sostanzialmente stabile).

5. **Holding Functions:** risultato in calo per la discesa dei tassi. Gestione attiva del funding e tesoreria al servizio della crescita delle divisioni.

La divisione registra un risultato negativo pari a 84,6 milioni, in peggioramento rispetto allo scorso anno (-43,8 milioni) con un contributo decrescente nei trimestri (-34,9 milioni l'apporto negativo nei 3 mesi). I ricavi si attestano a 81,4 milioni, meno della metà rispetto allo scorso anno, risentendo in modo significativo dell'andamento dei tassi di mercato, che ha inciso negativamente su margine di interesse (in calo da 178 a 68,8 milioni, con un contributo negli ultimi 3 mesi ridottosi a 7,7 milioni) e proventi da negoziazione (in forte discesa da 39,2 a 9,2 milioni). La dinamica dei tassi ha invece favorito le riserve da valutazione iscritte tra le riserve di patrimonio netto che saldano positive per 66,8 milioni con un incremento di 24,6 milioni nell'ultimo trimestre.

I costi di struttura si riducono da 192,3 a 178,2 milioni (-7,3% a/a) con la componente delle funzioni centrali stabili a 83,1 milioni ora pari al 7,2% del totale di Gruppo (erano il 7,4% lo scorso anno).

Nel dettaglio:

- ◆ Tesoreria: il contributo netto si riduce a 6 milioni (-78,2 milioni su base annua; -25 milioni semestre su semestre), riflettendo la contrazione del margine di interesse (passato da 146,9 a 44,7 milioni) attribuibile alla riduzione dei tassi di mercato ed all'intenso contesto competitivo sui depositi. La posizione ALM del Gruppo rimane equilibrata, con indicatori regolamentari stabili: MREL: 42,6%, LCR: 165%, NSFR: 117%;

- ◆ Leasing¹³: l'utile netto si attesta a 8,3 milioni più che raddoppiato rispetto allo scorso anno per le importanti riprese nette su attivi creditizi (6,2 milioni) connesse al calo dei volumi erogati e dello stock di attività deteriorate lorde (da 79,8 a 57,5 milioni, 12,4 milioni su base netta).

Il percorso di sostenibilità del Gruppo Mediobanca

Il percorso del Gruppo ha visto significativi progressi con **l'integrazione della sostenibilità in tutte le aree di attività del Gruppo, il raggiungimento della maggior parte degli obiettivi ESG del Piano 2023-2026 "One Brand – One Culture" con un anno di anticipo ed il miglioramento del rating da parte delle principali agenzie ESG**

Nel dettaglio, relativamente alle agenzie di rating EGS:

- ◆ **MSCI** ha elevato il rating ESG da "AA" al massimo livello **"AAA"**, riconoscimento attribuito solo al 7% degli istituti bancari valutati;
- ◆ **ISS** ha incrementato l'ESG Corporate Rating da C a **C+**, il più alto nel settore bancario;
- ◆ **S&P** ha incluso Mediobanca nel **Global Sustainability Yearbook 2025**;
- ◆ **FTSE Russell** ha confermato la presenza del Gruppo nel **FTSE4Good Index**.

In ambito **diversità e inclusione**, la certificazione UNI/PdR 125:2022 sulla parità di genere, già ottenuta da Mediobanca e MBCS, è stata estesa anche a Compass e Mediobanca Premier.

Tra i principali risultati raggiunti del Piano **2023-2026 "One Brand – One Culture"** si segnalano:

◆ Ambiente

- ◆ Pubblicati gli **obiettivi intermedi al 2030** per tutti i settori ad alta intensità emissiva, in linea con la Net Zero Banking Alliance, per la neutralità carbonica entro il 2050.
- ◆ **Ridotta del 18% dell'intensità carbonica** del portafoglio CIB, in anticipo di un anno.
- ◆ Mantenuta la **neutralità carbonica sulle proprie emissioni (Scope 1 e Scope 2 market-based)** e l'utilizzo di energia elettrica proveniente al **100% da fonti rinnovabili**.

◆ Sociale

- ◆ Crescita della **presenza femminile tra i dirigenti al 21%**, superando con anticipo il target del 20% fissato per il 2026.
- ◆ Erogati circa **6,4 milioni di euro a favore di progetti con impatto ambientale e sociale** (per un totale di 13,4 milioni nel biennio 2023-2025), rispetto ad un obiettivo cumulato di 20 milioni entro il 2026.
- ◆ **Valutazione ESG applicata al 70%** della spesa fornitori, in linea con il target 2026.
- ◆ Emesso il **primo Tier 2 Sustainable Bond**, che si aggiunge ai due **bond sostenibili** già collocati a partire dal 2023, superando le emissioni sostenibili previste nel Piano.

◆ Offerta ESG differenziata per linee di business:

¹³ Lo scorso trimestre è stato acquisito il controllo totalitario di Selma BPM prima detenuta al 60% ma consolidata con il metodo integrale e quindi con l'enucleazione del risultato di pertinenza di terzi.

- ◆ **Wealth Management:** si attesta intorno al 49% la percentuale di prodotti ESG (fondi SFDR Articoli 8 e 9) in portafoglio ai clienti; 10 nuovi fondi ESG lanciati, di cui 5 nell'esercizio, rispetto ai 9 previsti al 2026. La nuova produzione di mutui green ha raggiunto il 19%, centrando il target con un anno di anticipo.
- ◆ **Consumer:** la nuova produzione di finanziamenti ESG ha registrato una crescita del 39%, superando l'obiettivo (15% CAGR 23-26). Nell'esercizio, i volumi hanno sfiorato i 390 milioni di euro, con un incremento di circa 100 milioni.
- ◆ **CIB:** circa l'80% delle operazioni seguite dal team dedicato alla transizione energetica riguarda progetti *climate-related*; il 37% dei nuovi finanziamenti ha caratteristiche ESG. Nell'ultimo esercizio sono stati concessi prestiti ESG per circa 2,8 miliardi, svolgendo il ruolo di *bookrunner e/o structuring advisor* nel collocamento di 22 obbligazioni con *label* ESG, per un valore complessivo di circa 13,5 miliardi di euro.
- ◆ **Cultura ESG**
 - ◆ Il 100% dei dipendenti ha ricevuto formazione ESG, in linea con l'obiettivo al 2026.
 - ◆ Due terzi dei consulenti Wealth hanno ottenuto la certificazione EFPA.
 - ◆ Inviato oltre 27 milioni di pillole di educazione ambientale e finanziaria ai clienti Compass, di cui 17 milioni solo nell'ultimo esercizio (obiettivo di 35 milioni previsto entro il 2026).

Con l'**aggiornamento del Piano "One Brand-One Culture"** per il periodo **2025-2028**, il Gruppo ha definito nuove azioni trasversali per tutte le aree di business, con l'obiettivo di contribuire a un futuro più equo, inclusivo e a basso impatto ambientale.

I target rivisti si articolano in due macro-aree: **business** per la transizione verso un'economia sostenibile e **persone e comunità**, con la conferma di impegni concreti in ambito sociale.

Il Gruppo, in linea con la Net-Zero Banking Alliance, ribadisce il proprio impegno a raggiungere la **neutralità climatica entro il 2050**, definendo target intermedi al 2030 per i settori più impattanti, nonché un obiettivo di riduzione del 35% dell'intensità emissiva complessiva del portafoglio¹⁴. Inoltre, continuerà a integrare i fattori ambientali nei processi di gestione del rischio, concessione del credito e decisioni di investimento.

Tutte le attività fin qui descritte sono oggetto di un'articolata reportistica di sostenibilità che ha il suo fulcro nella prima **Rendicontazione di Sostenibilità**, che sarà pubblicata a settembre all'interno della Relazione sulla Gestione, in conformità alla Direttiva UE 2022/2464 sulla comunicazione societaria in materia di sostenibilità (Corporate Sustainability Reporting Directive - CSRD).

Mediobanca S.p.A.

L'utile netto della Capogruppo resta al di sopra del miliardo ancorché in calo (-18,6%, da 1.244 a 1.012,2 milioni) per la minor quota di dividendi da controllate che lo scorso anno aveva registrato una distribuzione straordinaria da CMB per 320 milioni.

Gli altri ricavi flettono da 934,1 a 874,3 milioni (-6,4%) per gli effetti della riduzione dei tassi di mercato sul margine di interesse (-20%, da 401,7 a 321,4 milioni) accentuato da spread degli impieghi ai minimi (soprattutto per la clientela investment grade) ed un costo della raccolta wealth resiliente. Per contro crescono:

¹⁴) Relativo al portafoglio lending del CIB (escluso lo Specialty Finance).

- ◆ proventi di tesoreria (da 168,4 a 170,6 milioni) per i maggiori contributi di trading proprietario (da 19,5 a 42,7 milioni) e Market Division (da 70,6 a 79,6 milioni) che fronteggiano l'atteso calo della Holding Function (da 38,7 a 4 milioni);
- ◆ commissioni ed altri proventi (da 364 a 382,3 milioni) con un buon andamento di Investment Banking (da 125,2 a 130,8 milioni), Private (da 132,3 a 143,8 milioni) e Debt Division (da 75,3 a 83,8 milioni).

I costi di struttura in salita (da 545,6 a 569,8 milioni) scontano il rafforzamento delle strutture (costo del lavoro: da 309,9 a 331,5 milioni) a fronte di spese amministrative sotto controllo (da 235,7 a 238,3 milioni); il C/I salda a 33%.

Nei 12 mesi si registrano riprese nette di valore su crediti ed altre attività finanziarie per 14,2 milioni (1,9 milioni lo scorso anno); la qualità del portafoglio si riflette in un abbassamento delle PD utilizzate ai fini della calibrazione del modello IFRS9; la valorizzazione al fair value dei fondi porta ad una rivalutazione di 16,2 milioni.

L'utile netto sconta oneri non ricorrenti per 28,2 milioni, di cui 15,4 relativi all'adeguamento del prezzo differito di Arma (alla luce delle performance superiori al business plan originario) e 10,7 milioni di costi straordinari connessi all'OPS MPS e Banca Generali.

Il totale attivo aumenta da 87,3 a 91,8 miliardi dopo una ripresa degli impieghi creditizi (+2,2 miliardi, equamente suddivisi tra attività Corporate ed Intercompany) ed un incremento delle attività di negoziazione; specularmente aumenta la provvista cartolare (+2,9 miliardi) ed i depositi wealth (+ 2,5 miliardi).

Prevedibile andamento della gestione

Lo scenario dei prossimi trimestri continuerà a scontare gli effetti del rallentamento della crescita globale collegata all'introduzione dei dazi commerciali innescata a livello globale dalle politiche dell'amministrazione americana; la crescita dell'Eurozona è prevista inferiore all'1% fino a fine 2026 con inflazione in area 2% e tassi a breve di mercato in area 2%.

In questo contesto il Gruppo Mediobanca conferma la traiettoria di crescita anche nel prossimo esercizio nel solco del Piano "One Brand One Culture" appena aggiornato al 2028: il Wealth Management proseguirà nell'espansione della rete distributiva (innesto di 115 risorse, in gran parte promotori finanziari) estendendo il modello PIB; il Corporate and Investment Banking accelererà lo sviluppo della clientela internazionale, in particolare per le attività Markets e MID; il Consumer Finance consoliderà l'infrastruttura HeyLight in Italia e Svizzera. Il Gruppo proseguirà nell'importante piano di innovazione tecnologica volto a migliorare la qualità e la sicurezza dei servizi alla clientela e ad incrementare l'efficienza operativa. Prenderà avvio anche la realizzazione del progetto immobiliare RED, i cui proventi saranno contabilizzati nelle Holding Functions, in gran parte negli esercizi 2027 e 2028.

Le azioni delineate si traducono in:

- ◆ **sviluppo delle TFA a circa 123 miliardi, con una raccolta netta (NNM) superiore ai 10 miliardi** focalizzata su risparmio gestito;

- ◆ **espansione degli attivi creditizi "mid single digit"**, con crescita più contenuta degli RWA derivante dalla revisione dei modelli di PD large corporate e dal ricorso a tecniche di attenuazione del rischio (SRT);
- ◆ **ricavi in crescita low/mid single digit** (e superiori al target originario di Piano 26 di €3,8 miliardi) con **commissioni WM in crescita a doppia cifra** e CIB visto consolidare i livelli record di questo esercizio; **marginale di interesse resiliente** che assorbe la discesa dei tassi di mercato con la crescita del Consumer Finance;
- ◆ **rapporto costi/ricavi stabile al 44%**, nonostante lo sviluppo della rete commerciale;
- ◆ **costo del rischio a 55bps**, in linea con l'evoluzione attesa dei tassi di default e l'utilizzo di circa la metà degli overlays;
- ◆ **utile netto confermato nell'ordine di 1,4 miliardi**;
- ◆ **distribuzione confermata, con un pay-out 100% cash degli utili ricorrenti** tenuto conto della buona dotazione di capitale (CET1 > 14%) ulteriormente rafforzata dall'attesa emissione inaugurale dell'Additional Tier1.

OPS su Banca Generali

In coerenza con quanto annunciato al mercato lo scorso 15 giugno e a seguito dello scambio di informazioni relative agli accordi esistenti tra Assicurazioni Generali e Banca Generali, è stata inviata alla Compagnia una proposta di linee guida per l'avvio della negoziazione sulla prosecuzione degli accordi recentemente rinnovati tra Ass. Generali e Banca Generali con l'opzione di estensione a Mediobanca ai sensi di quanto previsto dal punto (vii) par. 1.5 del comunicato ex art. 102 TUF del 28 aprile 2025.

Inoltre, in considerazione della tempistica dei processi autorizzativi relativi all'acquisizione di Banca Generali, la cui conclusione è prevista il prossimo 18 agosto e dei conseguenti termini previsti dal TUF per l'approvazione del Documento dell' Offerta su Banca Generali, il Consiglio di Amministrazione **ha individuato come nuova possibile data dell'Assemblea chiamata a pronunciarsi sull'Offerta il prossimo 21 agosto, riservandosi di assumere comunque ogni determinazione in merito entro il prossimo 6 agosto, in funzione delle interlocuzioni con Assicurazioni Generali.**

OPS di MPS

L'**Offerta Pubblica di Scambio di Banca Monte dei Paschi di Siena su Mediobanca**, secondo quanto reso noto dal Comunicato dell'Emittente¹⁵ in data 11 luglio, **è del tutto inadeguata e non conveniente** in quanto:

- a) **offre un corrispettivo, interamente in azioni MPS, a sconto di circa il 30% rispetto a quanto considerato fair dal CdA di Mediobanca;**

¹⁵ Comunicato Emittente approvato l'11 luglio 2025 e pubblicato il ai sensi dell'art. 103, commi 3 e 3-bis del D.Lgs 58/1998 (il "TUF") e dell'art. 39 del Regolamento Consob 11971/1999 (il "Regolamento Emittenti"), relativo all'Offerta Pubblica di Scambio volontaria sulla totalità delle azioni di MB (l'"Offerta" o l'"OPS") promossa da Banca Monte dei Paschi di Siena ("Offerente", "MPS") ai sensi e per gli effetti degli articoli 102, comma 1, e 106, comma 4, del TUF e delle applicabili disposizioni di attuazione contenute nel Regolamento Emittenti

- b) **è priva di un reale razionale industriale.** La realtà aggregata avrebbe **un profilo di banca commerciale di medie dimensioni indifferenziata** (utili aggregati: 63% da retail/SMEs, 14% WM, 12% CIB, altro), ad **elevato assorbimento di capitale**, altamente **sensibile al contesto macroeconomico**, senza rafforzamento in alcuno dei segmenti di attività e rimanendo immutati i rischi insiti nel bilancio di MPS;
- c) l'integrazione tra le due realtà comporterebbe **rilevanti dissinergie, derivanti prevalentemente dalla perdita di clienti e talenti nel WM e CIB, e stimate dal CdA in circa 460 milioni in caso di fusione tra le due entità bancarie e fino a 665 milioni in assenza di fusione.** Tali dissinergie annullerebbero le interessanti prospettive di crescita del Gruppo Mediobanca attese entro il 2028. Inoltre, gli azionisti Mediobanca, rappresentando circa il 60% della nuova realtà, sarebbero esposti ai rilevanti rischi legali e di bilancio, derivanti dalla maggiore vulnerabilità agli scenari macroeconomici, specifici di MPS;
- d) **non contiene alcun piano di valorizzazione e retention delle risorse chiave del Gruppo Mediobanca.**

Milano, 31 luglio 2025

Investor Relations

tel. +39-02-8829.860

investor.relations@mediobanca.com

Media Relations

tel. +39-02-8829.319

media.relations@mediobanca.com

Disclaimer – Restrizioni alla diffusione

Le informazioni contenute nel presente comunicato stampa relative alle offerte pubbliche di scambio su Mediobanca S.p.A. e Banca Generali S.p.A. non devono essere diffuse, direttamente o indirettamente, in alcun Paese in cui la diffusione delle stesse non sia autorizzata ai sensi della normativa applicabile.

1. Conto economico consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var.%
	30/06/2024	30/06/2025	
Margine di interesse	1.984,8	1.971,5	-0,7%
Proventi di tesoreria	172,2	178,1	3,4%
Commissioni ed altri proventi netti	939,4	1.072,4	14,2%
Valorizzazione equity method	510,4	496,8	-2,7%
Margine di Intermediazione	3.606,8	3.718,8	3,1%
Costi del personale	(804,5)	(855,8)	6,4%
Spese amministrative	(737,7)	(754,0)	2,2%
Costi di struttura	(1.542,2)	(1.609,8)	4,4%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(252,1)	(233,3)	-7,5%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	13,9	20,3	46,0%
Altri utili/(perdite)	(90,2)	(43,7)	-51,6%
Risultato Lordo	1.736,2	1.852,3	6,7%
Imposte sul reddito	(436,7)	(444,4)	1,8%
Risultato di pertinenza di terzi*	(26,1)	(77,8)	n.s.
Utile Netto	1.273,4	1.330,1	4,5%

* Nella voce confluiscono le retrocessioni maturate a favore dei partners di Arma detentori degli interessi di classe B.

2. Conto economico consolidato per trimestri

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	Esercizio 23/24				Esercizio 24/25			
	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	I Trim.	II Trim.	III Trim.	IV Trim.
	30/09/23	31/12/23	31/03/24	30/06/24	30/09/24	31/12/24	31/03/25	30/06/25
Margine di interesse	495,7	500,8	495,9	492,4	485,0	493,9	497,1	495,5
Proventi di tesoreria	47,5	45,9	40,2	38,6	39,2	52,6	45,4	40,9
Commissioni ed altri proventi netti	179,8	242,3	238,1	279,2	231,2	315,5	272,7	253,0
Valorizzazione equity method	140,7	77,9	123,4	168,4	109,2	121,1	105,0	161,5
Margine di Intermediazione	863,7	866,9	897,6	978,6	864,6	983,1	920,2	950,9
Costi del personale	(179,7)	(202,5)	(204,7)	(217,6)	(200,1)	(219,0)	(209,7)	(227,0)
Spese amministrative	(164,2)	(189,0)	(183,9)	(200,6)	(168,9)	(192,1)	(187,4)	(205,6)
Costi di struttura	(343,9)	(391,5)	(388,6)	(418,2)	(369,0)	(411,1)	(397,1)	(432,6)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(60,0)	(72,9)	(62,8)	(56,4)	(67,2)	(66,2)	(52,7)	(47,2)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(0,4)	5,5	10,1	(1,3)	12,1	(1,4)	8,8	0,8
Altri utili/(perdite)	—	(25,2)	(0,9)	(64,1)	(2,3)	(11,3)	(10,9)	(19,2)
Risultato Lordo	459,4	382,8	455,4	438,6	438,2	493,1	468,3	452,7
Imposte sul reddito	(107,4)	(113,3)	(110,7)	(105,3)	(100,8)	(130,6)	(116,3)	(96,7)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,7)	(9,6)	(9,8)	(6,0)	(7,4)	(32,8)	(18,5)	(19,1)
Utile Netto	351,3	259,9	334,9	327,3	330,0	329,7	333,5	336,9


MEDIOBANCA

3. Stato patrimoniale consolidato riclassificato

Gruppo Mediobanca (€ milioni)	30/06/2024	30/06/2025
Attivo		
Attività finanziarie di negoziazione	15.409,5	16.885,6
Impieghi di tesoreria e cassa	11.102,6	12.135,9
Titoli di debito del banking book	11.340,7	11.670,5
Impieghi a clientela	52.447,4	54.343,5
<i>Corporate</i>	16.042,9	16.979,8
<i>Specialty Finance</i>	2.950,4	2.446,0
<i>Credito al consumo</i>	15.197,6	16.055,8
<i>Mutui residenziali</i>	12.568,0	12.880,3
<i>Private banking</i>	4.285,2	4.724,6
<i>Leasing</i>	1.403,3	1.257,0
Titoli d'investimento	4.702,7	4.932,1
Attività materiali e immateriali	1.595,0	1.725,1
Altre attività	2.628,4	2.259,5
Totale attivo	99.226,3	103.952,2
Passivo		
Raccolta	63.669,9	70.552,6
<i>Obbligazioni MB</i>	27.619,2	31.598,5
<i>Depositi retail</i>	16.888,0	18.458,2
<i>Depositi private banking</i>	11.010,6	11.913,2
<i>BCE</i>	1.313,2	—
<i>Interbancario e altro</i>	6.838,9	8.582,7
Raccolta di tesoreria	10.584,1	9.344,3
Passività finanziarie di negoziazione	9.504,7	8.987,8
Altre passività	4.066,3	3.733,6
Fondi del passivo	158,1	133,5
Patrimonio netto	11.243,2	11.200,4
<i>Patrimonio di terzi</i>	86,1	14,1
<i>Risultato di esercizio</i>	1.273,4	1.330,1
Totale passivo e netto	99.226,3	103.952,2
Patrimonio di base	7.222,5	6.937,2
Patrimonio di vigilanza	8.438,0	8.270,3
Attività a rischio ponderate	47.622,0	46.091,6

4. Patrimonio netto consolidato

Patrimonio Netto (€ milioni)	30/06/2024	30/06/2025
Capitale	444,5	444,7
Altre riserve	9.929,0	10.081,8
Acconto dividendo	(421,2)	(454,8)
Riserve da valutazione	(68,6)	(215,5)
- di cui: OCI	116,5	163,5
<i>cash flow hedge</i>	113,7	(65,9)
<i>partecipazioni ad equity</i>	(274,4)	(293,0)
Patrimonio di terzi	86,1	14,1
Risultato d'esercizio	1.273,4	1.330,1
Totale patrimonio netto del gruppo	11.243,2	11.200,4


MEDIOBANCA

5. Indici (%) e dati per azione (€)

Gruppo Mediobanca	Esercizio 23/24	Esercizio 24/25
	12 mesi 30/06/2024	12 mesi 30/06/2025
Totale attivo / Patrimonio netto	8,8	9,3
Impieghi a clientela / Raccolta da clientela	0,82	0,77
RWA density	48,0%	44,3%
CET1 ratio - phase-in	15,2%	15,1%
Total capital ratio - phase-in	17,7%	17,9%
Rating S&P	BBB	BBB+
Rating Fitch	BBB	BBB
Rating Moody's	Baa1	Baa1
Costi / Ricavi (%)	42,8	43,3
Deteriorate lorde / Impieghi (%)	2,5	2,1
Deteriorate nette / Impieghi (%)	0,8	0,9
EPS (€)	1,53	1,64
EPS rettificato (€)	1,64	1,68
BVPS (€)	12,8	13,2
TBVPS (€)	11,6	11,8
DPS (€)	1,07	1,15
ROTE adj (%)	13,9	14,2
RoRWA adj (%)	2,7	2,9
N. di azioni (milioni)	832,9	813,3 (1)

(1) post cancellazione di 20 milioni di azioni a fine luglio 2025

6. Dati economici e patrimoniali per aree di attività

12 mesi al 30/06/25 (€ milioni)	WM	CIB	CF	INS	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	404,7	328,6	1.134,4	(7,1)	68,8	1.971,5
Proventi di tesoreria	12,5	126,6	—	30,9	9,2	178,1
Commissioni ed altri proventi netti	555,3	432,6	143,2	(0,7)	4,5	1.072,4
Valorizzazione equity method	—	—	(0,4)	498,4	(1,1)	496,8
Margine di Intermediazione	972,5	887,8	1.277,2	521,5	81,4	3.718,8
Costi del personale	(338,4)	(239,6)	(127,9)	(4,5)	(145,1)	(855,8)
Spese amministrative	(302,3)	(170,8)	(266,8)	(1,4)	(33,1)	(754,0)
Costi di struttura	(640,7)	(410,4)	(394,7)	(5,9)	(178,2)	(1.609,8)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	21,0	8,7	(269,7)	—	6,7	(233,3)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	0,2	(0,1)	0,1	18,0	2,1	20,3
Altri utili/(perdite)	(15,8)	(1,8)	—	—	(7,3)	(43,7)
Risultato Lordo	337,2	484,2	612,9	533,6	(95,3)	1.852,3
Imposte sul reddito	(103,6)	(138,2)	(205,1)	(17,2)	10,7	(444,4)
Risultato di pertinenza di terzi	(2,1)	(75,6)	—	—	—	(77,8)
Utile Netto	231,5	270,4	407,8	516,4	(84,6)	1.330,1
Impieghi a clientela	17.604,9	19.425,8	16.055,8	—	1.257,0	54.343,5
Attività a rischio ponderate	6.880,5	13.240,7	14.285,6	7.798,8	3.885,9	46.091,6
N. Dipendenti	2.280	763	1.600	9	881 (449*)	5.533


MEDIOBANCA
Dati economici e patrimoniali per aree di attività

12 mesi al 30/06/24 (€ milioni)	WM	CIB	CF	INS	Holding Functions	Gruppo
Margine di interesse	425,0	307,0	1.043,9	(7,1)	178,0	1.984,8
Proventi di tesoreria	9,2	95,0	0,2	26,6	39,2	172,2
Commissioni ed altri proventi netti	489,4	360,6	145,1	—	6,3	939,4
Valorizzazione equity method	—	—	(0,3)	510,7	—	510,4
Margine di Intermediazione	923,6	762,6	1.188,9	530,2	223,5	3.606,8
Costi del personale	(325,1)	(215,0)	(120,6)	(4,1)	(139,7)	(804,5)
Spese amministrative	(288,4)	(164,9)	(248,9)	(1,1)	(52,6)	(737,7)
Costi di struttura	(613,5)	(379,9)	(369,5)	(5,2)	(192,3)	(1.542,2)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(7,4)	10,6	(249,7)	—	(5,6)	(252,1)
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	1,4	(3,4)	—	20,0	(4,1)	13,9
Altri utili/(perdite)	(3,7)	(2,5)	0,1	—	(49,4)	(90,2)
Risultato Lordo	300,4	387,4	569,8	545,0	(27,9)	1.736,2
Imposte sul reddito	(91,0)	(121,0)	(186,9)	(23,0)	(13,2)	(436,7)
Risultato di pertinenza di terzi	(0,9)	(22,9)	—	—	(2,7)	(26,1)
Utile Netto	208,5	243,5	382,9	522,0	(43,8)	1.273,4
Impieghi a clientela	16.853,2	18.993,3	15.197,6	—	1.403,3	52.447,4
Attività a rischio ponderate	6.051,5	14.857,6	14.493,2	8.066,5	4.153,2	47.622,0
N. Dipendenti	2.259	732	1.563	9	880 (443*)	5.443

(*) Dipendenti HF esclusi quelli che lavorano nelle funzioni di supporto/controllo, il cui costo è ribaltato alle divisioni nelle "spese amministrative"; le risorse FTEs strettamente attribuibili alle HF riguardano: Tesoreria/ALM di Gruppo, Leasing e altre attività non core, Direzione, oltre a circa il 40% delle unità di supporto/controllo


MEDIOBANCA
7. Wealth Management

Wealth Management (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var. %
	30/06/2024	30/06/2025	
Margine di interesse	425,0	404,7	-4,8%
Proventi di tesoreria	9,2	12,5	35,9%
Commissioni ed altri proventi netti	489,4	555,3	13,5%
Margine di Intermediazione	923,6	972,5	5,3%
Costi del personale	(325,1)	(338,4)	4,1%
Spese amministrative	(288,4)	(302,3)	4,8%
Costi di struttura	(613,5)	(640,7)	4,4%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(7,4)	21,0	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	1,4	0,2	-85,7%
Altri utili/(perdite)	(3,7)	(15,8)	n.s.
Risultato Lordo	300,4	337,2	12,3%
Imposte sul reddito	(91,0)	(103,6)	13,8%
Risultato di pertinenza di terzi	(0,9)	(2,1)	n.s.
Utile Netto	208,5	231,5	11,0%
Impieghi a clientela	16.853,2	17.604,9	4,5%
Erogato	1.100,6	1.550,6	40,9%
TFA (Stock)	99,4	112,1	12,8%
-AUM/AUA	71,5	81,7	14,3%
-Depositi	27,9	30,4	8,9%
TFA (Net New Money)	8,4	11,0	31,7%
-AUM/AUA	8,6	8,5	-1,3%
-Depositi	(0,3)	2,5	n.s.
Dipendenti	2.259	2.280	0,9%
Attività a rischio ponderate	6.051,5	6.880,5	13,7%
Costi / ricavi (%)	66,4%	65,9%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	1,3%	1,1%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,8%	0,6%	
RoRWA adj	3,6%	3,8%	


MEDIOBANCA
8. Corporate & Investment Banking

Corporate & Investment Banking (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var. %
	30/06/2024	30/06/2025	
Margine di interesse	307,0	328,6	7,0%
Proventi di tesoreria	95,0	126,6	33,3%
Commissioni ed altri proventi netti	360,6	432,6	20,0%
Margine di Intermediazione	762,6	887,8	16,4%
Costi del personale	(215,0)	(239,6)	11,4%
Spese amministrative	(164,9)	(170,8)	3,6%
Costi di struttura	(379,9)	(410,4)	8,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	10,6	8,7	-17,9%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(3,4)	(0,1)	n.s.
Altri utili/(perdite)	(2,5)	(1,8)	-28,0%
Risultato Lordo	387,4	484,2	25,0%
Imposte sul reddito	(121,0)	(138,2)	14,2%
Risultato di pertinenza di terzi	(22,9)	(75,6)	n.s.
Utile Netto	243,5	270,4	11,0%
Impieghi a clientela	18.993,3	19.425,8	2,3%
Dipendenti	732	763	4,2%
Attività a rischio ponderate	14.857,6	13.240,7	-10,9%
Costi / ricavi %	49,8%	46,2%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	0,3%	0,2%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	0,1%	0,0%	
RoRWA adj	1,4%	2,0%	


MEDIOBANCA
9. Consumer Finance

Consumer Finance (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var.%
	30/06/2024	30/06/2025	
Margine di interesse	1.043,9	1.134,4	8,7%
Proventi di tesoreria	0,2	—	n.s.
Commissioni ed altri proventi netti	145,1	143,2	-1,3%
Valorizzazione equity method	(0,3)	(0,4)	33,3%
Margine di Intermediazione	1.188,9	1.277,2	7,4%
Costi del personale	(120,6)	(127,9)	6,1%
Spese amministrative	(248,9)	(266,8)	7,2%
Costi di struttura	(369,5)	(394,7)	6,8%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(249,7)	(269,7)	8,0%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	—	0,1	n.s.
Altri utili/(perdite)	0,1	—	n.s.
Risultato Lordo	569,8	612,9	7,6%
Imposte sul reddito	(186,9)	(205,1)	9,7%
Utile Netto	382,9	407,8	6,5%
Impieghi a clientela	15.197,6	16.055,8	5,6%
Erogato	8.370,1	9.083,7	8,5%
Filiali	181	183	1,1%
Agenzie	85	90	5,9%
Dipendenti	1.563	1.600	2,4%
Attività a rischio ponderate	14.493,2	14.285,6	-1,4%
Costi / ricavi (%)	31,1%	30,9%	
Deteriorate Lorde / Impieghi Lordi (%)	5,9%	5,2%	
Deteriorate nette / Impieghi netti (%)	1,6%	2,1%	
RoRWA adj	2,7%	2,9%	



MEDIOBANCA



10. Insurance

Insurance (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var.%
	30/06/2024	30/06/2025	
Margine di interesse	(7,1)	(7,1)	n.s.
Proventi di tesoreria	26,6	30,9	16,2%
Commissioni ed altri proventi netti	—	(0,7)	n.s.
Valorizzazione equity method	510,7	498,4	-2,4%
Margine di Intermediazione	530,2	521,5	-1,6%
Costi del personale	(4,1)	(4,5)	9,8%
Spese amministrative	(1,1)	(1,4)	27,3%
Costi di struttura	(5,2)	(5,9)	13,5%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	—	—	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	20,0	18,0	-10,0%
Altri utili/(perdite)	—	—	n.s.
Risultato Lordo	545,0	533,6	-2,1%
Imposte sul reddito	(23,0)	(17,2)	-25,2%
Risultato di pertinenza di terzi	—	—	n.s.
Utile Netto	522,0	516,4	-1,1%
Partecipazioni	3.780,7	3.986,3	5,4%
Altri investimenti	802,2	804,3	0,3%
Attività a rischio ponderate	8.066,5	7.798,8	-3,3%
RoRWA adj	3,8%	3,6%	
Dipendenti	9	9	n.s.



MEDIOBANCA



11. Holding Functions

Holding Functions (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var.%
	30/06/2024	30/06/2025	
Margine di interesse	178,0	68,8	-61,3%
Proventi di tesoreria	39,2	9,2	-76,5%
Commissioni ed altri proventi netti	6,3	4,5	-28,6%
Valorizzazione equity method	—	(1,1)	n.s.
Margine di Intermediazione	223,5	81,4	-63,6%
Costi del personale	(139,7)	(145,1)	3,9%
Spese amministrative	(52,6)	(33,1)	-37,1%
Costi di struttura	(192,3)	(178,2)	-7,3%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	(5,6)	6,7	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	(4,1)	2,1	n.s.
Altri utili/(perdite)	(49,4)	(7,3)	-85,2%
Risultato Lordo	(27,9)	(95,3)	n.s.
Imposte sul reddito	(13,2)	10,7	n.s.
Risultato di pertinenza di terzi	(2,7)	0,0	n.s.
Utile Netto	(43,8)	(84,6)	n.s.
Impieghi a clientela	1.403,3	1.257,0	-10,4%
Titoli banking book	9.258,4	7.644,9	-17,4%
Attività a rischio ponderate	4.153,2	3.885,9	-6,4%
Dipendenti	880 (443*)	881 (449*)	n.s.

(*) Dipendenti HF esclusi quelli che lavorano nelle funzioni di supporto/controllo, il cui costo è ribaltato alle divisioni nelle "spese amministrative"; le risorse FTEs strettamente attribuibili alle HF riguardano: Tesoreria/ALM di Gruppo, Leasing e altre attività non core, Direzione, oltre a circa il 40% delle unità di supporto/controllo


MEDIOBANCA

12. Prospetto della redditività consolidata complessiva

	Voci (€ milioni)	12 mesi	12 mesi
		30/06/2024	30/06/2025
10	Utile (Perdita) d'esercizio	1.276,5	1.331,1
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte senza rigiro a conto economico		
20.	Titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(32,1)	11,4
30.	Passività finanziarie designate al fair value con impatto a conto economico (variazioni del proprio merito creditizio)	10,4	(1,6)
40.	Copertura di titoli di capitale designati al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(27,5)	7,7
50.	Attività materiali	—	—
60.	Attività immateriali	—	—
70.	Piani a benefici definiti	—	—
80.	Piani a benefici definiti	0,3	(0,1)
90.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
100.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	(15,3)	5,4
	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	—	—
	Altre componenti reddituali al netto delle imposte con rigiro a conto economico	(90,7)	(156,0)
110.	Copertura di investimenti esteri	—	—
120.	Differenze di cambio	—	—
130.	Differenze di cambio	6,5	(3,2)
140.	Copertura dei flussi finanziari	(158,7)	(179,7)
150.	Strumenti di copertura (elementi non designati)	—	—
160.	Attività finanziarie (diverse dai titoli di capitale) valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	42,8	50,9
170.	Attività non correnti in via di dismissione	—	—
180.	Quota delle riserve da valutazione delle partecipazioni valutate a patrimonio netto	18,7	(24,0)
190.	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi ai contratti assicurativi emessi	—	—
200.	Ricavi o costi di natura finanziaria relativi alle cessioni in riassicurazione	—	—
	Totale altre componenti reddituali al netto delle imposte	(122,8)	(144,6)
210.	Redditività complessiva (Voce 10+200)	1.153,7	1.186,5
220.	Redditività consolidata complessiva di pertinenza di terzi	3,1	1
230.	Redditività complessiva consolidata di pertinenza della capogruppo	1.150,6	1.185,5


MEDIOBANCA
13. Conto economico e Stato Patrimoniali individuali riclassificati

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	12 mesi	12 mesi	Var. %
	30/06/2024	30/06/2025	
Margine di interesse	401,7	321,4	-20,0%
Proventi di tesoreria	168,4	170,6	1,3%
Commissioni ed altri proventi netti	364,0	382,3	5,0%
Dividendi su partecipazioni	1.041,2	846,5	-18,7%
Margine di Intermediazione	1.975,3	1.720,8	-12,9%
Costi del personale	(309,9)	(331,5)	7,0%
Spese amministrative	(235,7)	(238,3)	1,1%
Costi di struttura	(545,6)	(569,8)	4,4%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su impieghi alla clientela	5,0	11,3	n.s.
(Rettifiche)/riprese di valore nette su altre attività finanziarie	12,3	19,1	55,3%
Impairment partecipazioni	(35,2)	0,0	n.s.
Altri utili/(perdite)	0,2	(28,2)	n.s.
Risultato Lordo	1.412,0	1.153,2	-18,3%
Imposte sul reddito	(168,0)	(141,0)	-16,1%
Utile netto	1.244,0	1.012,2	-18,6%

Mediobanca S.p.A. (€ milioni)	30/06/2024	30/06/2025
Attivo		
Attività finanziarie di negoziazione	15.437,9	16.726,3
Impieghi di tesoreria e cassa	13.949,5	14.354,5
Titoli di debito del banking book	11.231,6	12.007,8
Impieghi a clientela	40.282,0	42.503,8
Titoli d'investimento	4.836,2	4.958,1
Attività materiali e immateriali	170,8	171,3
Altre attività	1.387,3	1.080,9
Totale attivo	87.295,3	91.802,7
Passivo e netto		
Raccolta	58.292,2	64.790,6
Raccolta di tesoreria	11.588,1	10.996,0
Passività finanziarie di negoziazione	9.666,7	9.045,7
Altre passività	2.637,1	2.022,7
Fondi del passivo	79,4	63,1
Mezzi propri	3.787,8	3.872,4
Utile/(Perdita) del periodo	1.244,0	1.012,2
Totale passivo e netto	87.295,3	91.802,7

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

