

Milano, 24 luglio 2019

Consiglio di Amministrazione di CheBanca! Approvazione bilancio al 30 giugno 2019

CheBanca! chiude l'esercizio 2018/19 con ottimi risultati commerciali

**Capacità di crescita in marcata accelerazione
per il rafforzamento equilibrato della rete distributiva**

Ricavi ed utile lordo in progresso

Base clienti in significativo aumento (865 mila)

Acquisiti nell'anno 94 mila nuovi clienti, per il 40% attraverso canali digitali

Masse in crescita a €25,4mld, (+12% a/a, +2% t/t) con tutte le componenti in crescita

AUM/AUA a €10,3mld (+22% a/a), depositi a €15,0mld (+6% a/a)

Raccolta netta in accelerazione a €2,6mld (+18% a/a)

€1mld nel 1° semestre, €1,6mld nel 2° semestre

Distribuzione ampiamente potenziata per il secondo anno consecutivo:

780 professionisti e 180 punti vendita

n. 445 gestori affluent (+29 a/a), cui sono riconducibili €1,3mld di NNM

n. 335 consulenti finanziari (+109 a/a), cui sono riconducibili €1,3mld di NNM

110 Filiali CheBanca! e 70 uffici di Consulenti Finanziari (+23 a/a)

Ricavi ed utile lordo in progresso

Ricavi a €297m (+2%), ben diversificati tra margine di interesse (€211m) e commissioni €86m (+8%)

Costi stabili a €236m (+0,4%), nonostante l'accresciuta operatività e distribuzione

Utile lordo in crescita del 16% a €47,1m

Trend di ricavi positivo nell'ultimo trimestre a €77m (+4%)

CheBanca!

Il Consiglio di Amministrazione di CheBanca! ha approvato i risultati al 30 giugno 2019

GianLuca Sichel, Amministratore Delegato, dichiara:

“Siamo soddisfatti del percorso di crescita di CheBanca nell’esercizio 2018/19, che è stato caratterizzato, malgrado il recupero dei mercati, dal permanere di una forte cautela da parte dei clienti nelle decisioni di investimento. La banca è stata in grado di attrarre oltre 90 mila nuovi clienti raccogliendo 2,6 miliardi di risparmi, grazie alla qualità della relazione, al continuo potenziamento digitale, delle reti distributive e all’innovazione di prodotti e servizi. Continuiamo nel nostro impegno per migliorare giorno per giorno il rapporto con i clienti, immedesimandoci nei loro bisogni, offrendo una modalità di interazione innovativa e semplice, coniugata con un’offerta completa e conveniente.”

OPERATIVITA' E SVILUPPO DEL PORTAFOGLIO PRODOTTI

- **Base clienti in deciso aumento**, a 865mila (807mila al 30 giugno) prevalentemente grazie all’acquisizione digitale (circa il 40% delle nuove attivazioni)
- **Attività di banking fortemente concentrata su canali remoti** (97% dei bonifici, 95% dei vincoli di conto deposito eseguiti canali digitali; 95% dei versamenti/prelievi direttamente da ATM)
- **Attività di relazione sempre più focalizzata sulla consulenza**, supportata da importanti investimenti in formazione e certificazione degli advisor, evoluzione delle piattaforme di CRM e rafforzamento digitale dei processi, con quasi il 60% delle firme per operazioni dispositive dei clienti eseguite in filiale mediante firma digitale
- **Rafforzamento della struttura distributiva** proprietaria con l’ingresso di 29 gestori e della rete di consulenti finanziari con l’ingresso di 109 consulenti e l’apertura di 23 uffici. Complessivamente la rete distributiva consta di 445 gestori (416 a giugno 18 e 322 a giugno 17) e 335 consulenti finanziari (226 a giugno 18 e 65 a giugno 17), che svolgono la propria attività rispettivamente su 110 filiali e 70 punti vendita
- **Potenziamento dell’offerta**
 - In ottica di **rafforzamento della piattaforma investimenti “open-guided”**, è stato avviato il collocamento di nuovi prodotti Mediobanca SGR quali ad esempio Mediobanca Global Multiasset (MGM), Mediobanca Long Short Sector Rotation, Mediobanca Defensive Portfolio. Nell’esercizio è stato collocato il fondo “a finestra” Mediobanca High Yield Credit Portfolio 2025 per un totale di circa €100m. Si tratta di un fondo mobiliare italiano aperto che investe in strumenti obbligazionari High Yield.
 - E’ stata ulteriormente **svilupata la collaborazione con AVIVA**, con l’avvio una nuova polizza multiramo e di un nuovo piano individuale (PIP) il cui collocamento è dedicato al canale dei consulenti finanziari
- **Sviluppo dell’operatività**
 - **Evoluzione della piattaforma di front end sui canali presidiati**, che, oltre mettere a disposizione del gestore informazioni puntuali e strumenti efficaci per la gestione della relazione con i propri clienti, consente una modalità di sottoscrizione digitale e a distanza delle proposte di consulenza efficientando notevolmente tutto il processo
 - Nel corso del mese di giugno è stata lanciata la prima **applicazione di intelligenza artificiale** in CheBanca! Edo (acronimo di efficiente, disponibile, operativo); il nuovo Chatbot di CheBanca!, risponde alle chat di clienti e non. Nel primo mese di attività ha servito in autonomia il 56% dei clienti

CheBanca!

(risultato al di sopra delle aspettative), generando un significativo risparmio di costi e consentendo di processare un maggior numero di chat (+ 30% circa) rispetto al periodo pre-lancio. L'applicazione dell'intelligenza artificiale alla sistematica riduzione dei costi operativi della banca, nel rispetto dei livelli di servizio al cliente, sarà oggetto di ulteriori sviluppi nei prossimi mesi.

- A partire dal 31 Marzo 2019 CheBanca! è stata autorizzata **all'adozione dei propri sistemi interni di risk management (modelli AIRB)** ai fini della misurazione dei requisiti patrimoniali relativi al rischio di credito sul segmento retail – esposizioni garantite da immobili verso persone fisiche. L'impatto calcolato sui dati al 31 Marzo è pari ad una riduzione di €1,46mld di Risk Weighted Asset corrispondente ad un incremento del CET1 ratio da 8,79% a 14,06%.
- Nell'esercizio è stato avviato il processo per la **cessione delle posizioni a sofferenza originate da Micos Banca** in quanto non più rappresentative degli attuali processi operativi della Banca in termini di concessione e recupero del credito e del portafoglio sofferenze generato dalla filiale francese. Nel corso del mese di febbraio è stata formalizzata la cessione dell'intero portafoglio sofferenze generato dalla filiale francese (n 88 pratiche per un gross book value €14,8m). Per quanto relativo al portafoglio sofferenze ex Micos Banca è in avanzata fase di definizione la cessione del portafoglio (n 1.601 pratiche per un gross book value di €136,8m). Secondo quanto previsto dall'Ifrs5 il valore è stato allineato al prezzo concordato.

CRESCITA DELLE MASSE

TFA A €25,4mld (+12,2%), IMPIEGHI A €9mld (+11%)

- **Il totale delle masse** (Total Financial Assets, "TFA") **ha raggiunto i €25,4mld, in crescita del 12,2%** rispetto a giugno 2018, con un **aumento di tutte le componenti**: gestito (AUM a €7,7mld, +22%), amministrato (AUA a €2,6mld, +24%), depositi (a €15mld, +6,1%).
- **La raccolta netta (Net New Money, "NNM") è stata pari a €2,6mld** ed evidenzia un trend in decisa crescita sui due semestri (**€1mld nel 1°H, €1,6mld nel 2°H**). **E' rappresentata prevalentemente da raccolta gestita ed amministrata (€1,8mld)**. **La raccolta diretta cresce di €0,8mld**, in particolare nella componente transazionale più fidelizzante di conti correnti, che rappresentano €8,8mld (da €7,5mld a fine giugno 2018, +17%), a scapito dei conti di deposito che si riducono a €6,2mld (da €6,6mld a fine giugno 2018, -6%).
- **La crescita delle masse vede un equilibrato apporto dei principali canali distributivi:**
 - **50% rete proprietaria**: €1,3mld di NNM. Le masse TFA facenti capo al canale proprietario sono pari a €22,2mld, suddivise in €8,3mld di AUM/AUA e €13,9mld di depositi.
 - **50% consulenti finanziari**: €1,3mld di NNM. Le masse TFA facenti capo a consulenti finanziari raggiungono €3,1mld, suddivise in €2mld di AUM/AUA e €1,1mld di depositi.
- **Gli impieghi alle famiglie salgono** da €8,1mld a €9mld per effetto di un erogato mutui di €1,8mld (+11,8% rispetto ai €1,6mld dell'esercizio precedente). **La qualità dell'attivo si mantiene su ottimi livelli**. Le deteriorate lorde, senza tenere conto del portafoglio sofferenze in cessione, si riducono (da €332,1m a €178m) con un'incidenza sugli impieghi significativamente ridotta dal 4,0% all'2,0%. Le attività deteriorate nette, senza tener conto del portafoglio in cessione e anche a seguito dell'intervento FTA IFRS9 per €17m, diminuiscono da €155,1m a €102,5m e rappresentano l' 1,1% degli impieghi netti con un tasso di copertura del 42,4% in riduzione rispetto al 53,3% di inizio esercizio a seguito della cessione delle

CheBanca!

sofferenze. Le sofferenze nette si riducono (da €92,7m a €39,9m) e sono pari allo 0,4% degli impieghi netti, il tasso di copertura passa dal 60,9% al 56,9%.

REDDITIVITÀ IN PROGRESSIVO MIGLIORAMENTO

Rispetto al precedente esercizio, **il conto economico mostra un andamento positivo:**

- I ricavi aumentano del 1,6% (da €292,5m a €297,1m) **grazie in particolare alle commissioni che continuano a crescere significativamente** (+7,5%; da €79,7m a €85,7m) controbilanciando la lieve riduzione del margine di interesse generata principalmente dall'incremento del costo della raccolta a seguito delle promo sul conto deposito.
- **I costi di struttura sono sostanzialmente stabili** (da €235,3m a €236,3m; +0,4%) con dinamiche differenti fra costi del personale e spese amministrative. In particolare si rileva un incremento dei costi del personale per €3,2m (da €102,6m a €105,8m) anche collegato al potenziamento della struttura distributiva e, nonostante l'aumentata operatività e lo sviluppo del franchise, una riduzione delle spese amministrative per €2,2m (da €132,7m a €130,5m).
- Le **rettifiche su crediti** evidenziano una **riduzione di €2,8m** (da €16,5m a €13,7m; -17,0%) beneficiando dei minori ingressi a deteriorate e dell'adeguamento dei parametri di rischio ai nuovi modelli interni; il costo del rischio si riduce da 21bps a 16bps pur scontando le perdite nette rivenienti dalla cessione delle sofferenze ex Micos (Italia e Francia).
- Il **risultato operativo** si attesta a **€47,1m in crescita** del 15,7% rispetto a €40,7m dell'esercizio 17/18.
- L'**utile netto è in continua crescita a €31,5m** (da €27,7m; +13,7%) e riflette le dinamiche sopra descritte.
- Il **ROAC sale dall' 8,4% all' 11,1%**, beneficiando anche della riduzione delle attivi ponderati per il rischio derivante dall'applicazione dei modelli AIRB al portafoglio mutui

PRINCIPALI INIZIATIVE E RICONOSCIMENTI

YourClub

Nell'esercizio è stato lanciato il **programma di fidelizzazione CheBanca! YourClub**, per valorizzare la relazione con la banca, premiando i clienti con esperienze e prodotti in linea con le loro passioni. Si tratta di un programma basato sulla valorizzazione delle azioni e dei comportamenti dei clienti su tre assi principali: utilizzo dei canali digitali, cross selling e aumento della share of wallet. Al 30 giugno si sono già raggiunti 55.000 iscritti.

Conservatorio di Milano

CheBanca! è da sempre al fianco dei propri clienti – anche dei più giovani – nella realizzazione dei loro progetti: per questo ha scelto di sostenere **l'Orchestra Sinfonica del Conservatorio di Milano**, inaugurata con l'anno accademico 2018/2019 per essere un anello di congiunzione tra mondo degli studi e mondo del lavoro.

CheBanca!

Cometa - Accademia del Legno

Il 16 Ottobre 2018, è partita un'altra importante **iniziativa di CSR a favore dei giovani**, “**L'Accademia del Legno di CheBanca!**”, l'impresa sociale artigiana nata dalla collaborazione tra CheBanca! e la cooperativa sociale Contrada degli Artigiani di Cometa. Un progetto pensato per creare un centro d'eccellenza per il recupero della dispersione scolastica e l'inserimento lavorativo di ragazzi che vivono condizioni sociali, economiche e personali difficili e che si pone l'ambizioso obiettivo di diventare, entro il prossimo triennio, una realtà imprenditoriale sostenibile e indipendente. L'Accademia del Legno di CheBanca! ha una doppia anima. Da una parte si focalizza sulla formazione, essenziale per la crescita e la futura carriera degli allievi della Scuola Oliver Twist di Cometa, dall'altra si propone come una vera e propria start-up artigiana, in grado di realizzare prodotti ad alto valore qualitativo nel campo dell'arredo e della decorazione d'interni, destinati al mercato nazionale e internazionale.

Fuoricinema

CheBanca! è stata inoltre **sponsor di Fuoricinema 2018 e Fuoricinema 2019**. Nel corso della manifestazione, con il Concorso CheBanca!Movie, si è voluta diffondere la cultura del Grande Cinema anche con l'assegnazione del Premio CheBanca!Fuoricinema a ulteriore testimonianza del sostegno di CheBanca! al talento delle nuove generazioni.

Superbrands

CheBanca! – **per il quarto anno consecutivo – ha confermato il proprio posizionamento nel “Club dei Superbrands”**, il programma che celebra e racchiude i brand di eccellenza, capaci di costruire relazioni emotive con i propri clienti e creare con loro un rapporto di fiducia.

Milano, 24 luglio 2019

Mediobanca Investor Relations

tel. +39-02-8829.1

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

Mediobanca Media Relations

tel. +39-02-8829.1

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

CheBanca!

1. CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO (€M)

CheBanca!	12 Mesi es.17/18	12 Mesi es.18/19	Var.
	30/06/2018	30/06/2019	YoY%
Margine di interesse	212,0	210,6	-0,7%
Proventi di tesoreria	0,8	0,8	0,0%
Commissioni/proventi netti	79,7	85,7	7,5%
Margine di intermediazione	292,5	297,1	1,6%
Costi del personale	-102,6	-105,8	3,1%
Spese amministrative	-132,7	-130,5	-1,7%
Costi di struttura	-235,3	-236,3	0,4%
(Rettifiche)/riprese di valore nette su crediti	-16,5	-13,7	-17,0%
Risultato operativo	40,7	47,1	15,7%
Altro	0,0	0,0	n.s.
Risultato lordo	40,7	47,1	15,7%
Imposte sul reddito	-13,0	-15,6	20,0%
Utile netto	27,7	31,5	13,7%
Utile netto civilistico¹	19,0	17,2	-9,5%

2. CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO PER TRIMESTRI (€M)

CheBanca!	3M	3M	3M	3M	3M
	30/06/2018	30/09/2018	31/12/2018	31/03/2019	30/06/2019
Margine di interesse	53,3	52,5	51,7	53,2	53,2
Proventi di tesoreria	0,2	0,1	0,3	0,2	0,2
Commissioni/proventi netti	22,8	19,3	22,3	20,7	23,5
Margine di intermediazione	76,3	71,9	74,3	74,1	76,9
Costi del personale	-27,5	-26,2	-26,4	-26,6	-26,7
Spese amministrative	-34,0	-31,8	-31,1	-32,6	-35,0
Costi di struttura	-61,5	-58,0	-57,5	-59,2	-61,7
Rettifiche di val. nette su crediti	-4,4	-4,0	-3,2	-1,9	-4,6
Risultato operativo	10,4	9,9	13,6	13,0	10,6
Altro	0,0	-0,1	-0,2	0,2	0,1
Risultato lordo	10,4	9,8	13,4	13,2	10,7
Imposte sul reddito	-4,9	-3,5	-3,8	-5,2	-3,1
Utile netto	5,5	6,3	9,6	8,0	7,6
Utile netto civilistico¹	5,5	6,3	-0,1	8,8	2,2

1) L'utile netto civilistico qui riportato differisce dall'utile netto riportato nella divisione "affluent-premier" del Gruppo Mediobanca in quanto comprensivo dei contributi al Fondo interbancario dei depositi e per le svalutazioni relative ai rapporti con la capogruppo Mediobanca

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

CheBanca!	30/06/2018	30/09/2018	31/12/2018	31/03/2019	30/06/2019
Risparmio gestito (AUM)	6.320	6.503	6.650	7.252	7.711
Risparmio amministrato (AUA)	2.116	2.170	2.262	2.517	2.623
Depositi	14.163	14.493	14.414	15.157	15.032
Totale TFA	22.598	23.166	23.326	24.926	25.366

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

CheBanca!	30/06/2018	30/09/2018	31/12/2018	31/03/2019	30/06/2019
Risparmio gestito (AUM)	942	1.061	1.147	1.451	1.725
Risparmio amministrato (AUA)	149	165	179	209	258
Depositi	644	779	896	1.027	1.125
Totale TFA	1.735	2.005	2.222	2.687	3.108

5. RACCOLTA NETTA TOTALE (NNM, €M)

CheBanca!	TOTALE	di cui	TOTALE	di cui
12M	30/06/2018	CONSULENTI	30/06/2019	CONSULENTI
		FINANZIARI		FINANZIARI
Risparmio gestito (AUM)	1.036	715	1.308	753
Titoli in amministrazione (AUA)	389	108	458	109
Depositi	810	549	869	481
Totale Raccolta (NNM)	2.235	1.372	2.635	1,343

6. ALTRE INFORMAZIONI PATRIMONIALI (€M)

CheBanca!	30/06/2018	30/09/2018	31/12/2018	31/03/2019	30/06/2019
	12M	3M	6M	9M	12M
<i>Mutui alla clientela – erogato cumulato</i>	1.594	377	829	1.234	1.783
<i>Impieghi alla clientela – stock</i>	8.107	8.184	8.382	8.625	9.002

7.INDICI

CheBanca!	30/06/2018	30/09/18	31/12/18	31/03/19	30/06/19
<i>Impieghi a clientela / Depositi da clientela</i>	57%	56%	58%	57%	60%
<i>Deteriorate nette / Impieghi</i>	1,9%	1,7%	1,5%	1,5%	1,1%
<i>Sofferenze nette / Impieghi</i>	1,1%	0,9%	0,8%	0,8%	0,4%
<i>Costi / Ricavi</i>	80,4%	80,7%	79,0%	78,7%	79,5%

8. DATI DI STRUTTURA

CheBanca!	30/06/2018	30/09/18	31/12/18	31/03/19	30/06/19
N. dipendenti	1.321	1.326	1.330	1.339	1.364
di cui gestori <i>affluent-premier</i>	416	413	418	431	445
N. consulenti finanziari	226	244	288	319	335
N. filiali	111	111	110	110	110
N. negozi finanziari dei consulenti	46	51	59	64	70