



# SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 1967-32-2018	Data/Ora Ricezione 19 Giugno 2018 08:33:03	MTA
--	--	-----

Societa'	:	doBank SpA
Identificativo Informazione Regolamentata	:	105322
Nome utilizzatore	:	DOBANKNSS01 - Nicoletta Marino
Tipologia	:	REGEM
Data/Ora Ricezione	:	19 Giugno 2018 08:33:03
Data/Ora Inizio Diffusione presunta	:	19 Giugno 2018 08:33:04
Oggetto	:	nuova struttura del Gruppo e Business Plan 2018-2020

*Testo del comunicato*

Vedi allegato.

## Comunicato stampa

### DOBANK: NUOVA STRUTTURA DEL GRUPPO E BUSINESS PLAN 2018-2020

#### Nuova struttura del Gruppo:

- Il Consiglio di Amministrazione approva il progetto di trasformazione di doBank in società di *servicing*, favorendo un migliore impiego di capitale a supporto della crescita; nell'ambito del progetto l'attuale attività bancaria di doBank sarà ricompresa in una banca di nuova costituzione interamente posseduta dalla capogruppo.

#### Business Plan 2018-2020:

- **Rafforzamento della leadership di mercato nel *Servicing di bad loans* e UTP in Italia:** attesi nuovi portafogli di sofferenze in gestione per circa €15 miliardi (GBV) nel periodo 2018-2020 e significativi nuovi mandati UTP dal 2019;
- **Crescita nel *servicing di NPL in Grecia*** in aggiunta al mandato di €1,8 miliardi (GBV), attualmente nella fase finale di negoziazione in esclusiva con le quattro banche sistemiche greche;
- **Investimenti ICT e piano di riduzione dei costi** per migliorare l'efficienza del Gruppo ed introdurre importanti innovazioni tecnologiche;
- **Target 2020:**
  - Ricavi lordi di Gruppo in crescita tra l'8% ed il 9% in media all'anno tra il 2017 ed il 2020 (CAGR)
  - EBITDA di Gruppo in crescita di oltre il 15% in media all'anno tra il 2017 ed il 2020 (CAGR)
  - Utile per azione in aumento a tassi superiori alla crescita dell'EBITDA, nello stesso periodo
- **Target 2018:**
  - Ricavi lordi di Gruppo superiori a €230 milioni (€213 milioni nel 2017)
  - Incassi per oltre €2 miliardi (€1,8 miliardi nel 2017)
  - Miglioramento del margine EBITDA ordinario
- Il **piano 2018-2020** conferma gli obiettivi di **un'elevata generazione di cassa** e di un **dividend payout pari almeno al 65%** dell'utile consolidato ordinario

#### doBank S.p.A.

Piazzetta Monte, 1 – 37121 Verona (VR)  
T: 800 44 33 94 – F: +39 045 8764 831  
Mail: [info@dobank.com](mailto:info@dobank.com)  
[dobank.pec@actalisertymail.it](mailto:dobank.pec@actalisertymail.it)  
Sito web: [www.dobank.com](http://www.dobank.com)

doBank S.p.A. – Sede Legale in Verona, Piazzetta Monte n. 1  
Banca iscritta all'Albo delle Banche e Capogruppo del Gruppo Bancario doBank – Albo dei Gruppi Bancari cod. 10639, cod. ABI 10639 – Iscrizione al Registro Imprese CCIAA di Verona CCIAA/NREA: VR/19260 – Codice Fiscale n° 00390840239 e Partita IVA n° 02659940239 – Capitale Sociale € 41.280.000 interamente versato – Aderente al Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi.

Bari: Via Abate Giacinto Gimma, 93 - Bologna: Galleria Ugo Bassi 1 - Brescia: Via Sorbanella, 26 - Catania: Corso Italia, 104 - Firenze: Via Spartaco Lavagnini, 44/C - Lecce: Via Giacomo Leopardi, 132 - Messina: Via XXVII Luglio, 62 - Milano: Viale Brenta 18/B - Napoli: Piazza Municipio, 4 - Palermo: Via Imperatore Federico, 100 - Perugia: Via Francesco Baracca, 5 - Roma: Lungotevere Flaminio, 18; Via Mario Carucci, 131 - Torino: Via Nizza, 150 - Verona: Via Giuseppe Garibaldi, 2

**Verona, 19 giugno 2018** – Il Consiglio di Amministrazione di doBank S.p.A. (la “Società” o “doBank”) ha approvato in data odierna il Business Plan 2018-2020.

Il Business Plan 2018-2020 si basa su una strategica ridefinizione societaria del Gruppo tesa a far sì che, dal 2019, lo stesso prenderà la forma di una società di servizi di servicing quotata (*ex. Art. 115 del T.U.L.P.S.* che regola il settore del recupero crediti).

La nuova struttura del Gruppo, in coerenza con il business mix di doBank che vede la quasi totalità dei suoi ricavi derivare da attività di servicing e solo in maniera marginale dall’attività bancaria, allinea doBank ai peers europei, rimuove rilevanti limiti all’utilizzo del capitale e all’ottimizzazione della struttura finanziaria di Gruppo, fornendo dunque un’ulteriore leva di crescita e permettendo importanti efficienze di costo, anche in termini di oneri fiscali, pur garantendo potenziale upside dalle attività bancarie.

Il Business Plan 2018-2020 conferma le direttrici di crescita che hanno portato doBank alla quotazione in Borsa ed al raggiungimento di risultati 2017 caratterizzati da un sensibile miglioramento della profittabilità e da un’elevata generazione di cassa. Il tutto continuando a far leva sul posizionamento distintivo nel settore del credit servicing attraverso un modello di business asset-light, focalizzato sull’attività di servicing indipendente di portafogli di proprietà dei clienti, banche ed investitori.

A tali direttrici di crescita, core business del Gruppo, si affiancano nuove opportunità in prodotti e mercati, come il servicing degli UTP ed il mercato greco, dove le caratteristiche distintive di doBank sono in grado di rappresentare vantaggi competitivi sostenibili e di migliorare il profilo di crescita del Gruppo nel medio e lungo termine, riducendone al contempo il profilo di rischio.

L’attuale attività bancaria di doBank, ricompresa in una banca di nuova costituzione interamente posseduta dalla capogruppo, si concentrerà in servizi di supporto al business del servicing di UTP (incagli) caratterizzato da ristrutturazioni, in Italia e Grecia, presidiando una nicchia di mercato sinergica che non richiede rilevanti assorbimenti di capitale.

## **Principali linee strategiche del Business Plan 2018-2020:**

### **1. Rafforzamento della leadership di mercato nel Servicing di bad loans e UTP in Italia attraverso:**

- **l’acquisizione di nuovi mandati di servicing di bad loans** (sofferenze) pari a circa €15 miliardi di GBV nel triennio 2018-2020 (specificamente per il 2018, tra i €3 miliardi e €5 miliardi in aggiunta ai €12 miliardi già annunciati nei risultati al 31 marzo 2018);
- **il mantenimento di un posizionamento distintivo nella catena del valore degli NPL** attraverso la gestione di portafogli principalmente *corporate, secured* e di dimensioni medio/grandi. Segmenti questi caratterizzati da una maggiore complessità e minore pressione competitiva, a protezione di pricing e profittabilità;
- **il miglioramento dell’efficienza degli incassi per massimizzare la valorizzazione del portafoglio gestito e l’impatto sui ricavi**: rapporto tra incassi annuali e GBV di fine periodo superiore al 2,6% nel 2020 (2,4% nel 2017), rapporto tra incassi annuali e numero di asset manager superiore a €2,8 milioni nel 2020 (€2,5 milioni nel 2017);
- **la conferma del ruolo dei servizi ancillari specializzati a supporto del core business del credit servicing**, con l’obiettivo di aumentare i ricavi per unità di GBV in gestione;
- **la crescita dei ricavi da servicing di crediti classificati Unlikely-to-pay (UTP) in Italia**, mercato che sta vivendo una fase di intensa attività, acquisendo nuovi mandati di gestione in aggiunta ai circa €2 miliardi di fine 2017, sviluppando ulteriormente le competenze interne di ristrutturazione tramite l’integrazione di nuove figure professionali di elevato standing nel settore e potendo contare su solidi rapporti commerciali con i principali gruppi bancari italiani, ove si concentra l’esposizione a questa categoria di attivo;
- **ricavi da servicing di UTP in Italia e da servicing di NPL (UTP e bad loans) in Grecia** pari a circa il 15% dei ricavi di Gruppo nel 2020.

Il mercato del servicing indipendente di NPL in Italia<sup>1</sup>, sofferenze (bad loans) e incagli (UTP), è previsto raggiunga circa €260 miliardi nel 2018, da circa €175 miliardi del 2017, per poi superare i €265 miliardi nel 2020. A questo trend contribuiscono:

- Flussi di sofferenze in gestione per conto di banche e investitori stimate in circa €98 miliardi nel 2018, anno di eccezionale attività di mercato dovuta a cessioni di portafoglio, e tra €31 miliardi stimati per il 2019 e i €23 miliardi previsti per il 2020;
- La conseguente maggiore concentrazione dello stock di NPL dalle banche agli investitori che, non occupandosi direttamente del servicing dei crediti, alimentano il mercato del servicing indipendente; si prevede che nel 2020 gli investitori saranno detentori di circa il 54% dello stock di sofferenze in Italia, dal 33% del 2017;
- Un maggiore livello di outsourcing da parte delle banche a favore di servicer indipendenti. Si prevede in particolare un maggiore ricorso all'outsourcing da parte delle banche anche per la gestione di esposizioni UTP, al pari delle sofferenze, attualmente gestite dal sistema bancario con performance migliorabili.

## 2. Sviluppo del mercato del servicing greco, facendo leva sulle competenze distintive di doBank, attraverso:

- l'**acquisizione di nuovi mandati di gestione** in aggiunta al mandato di €1,8 miliardi (GBV), attualmente nella fase finale di negoziazione in esclusiva con le quattro banche sistemiche locali ed il **conseguente aumento dei ricavi da servicing di NPL** (bad loans e UTP), puntando così ad una posizione di leadership nel nascente mercato del servicing locale;
- lo **sviluppo della branch locale doBank Hellas**, composta da un team che a fine giugno 2018 raggiungerà circa 30 persone ed è già accreditata presso i principali clienti, banche ed investitori.

Per le dimensioni dello stock di NPL del sistema bancario, pari a circa €100 miliardi a fine 2017 (GBV), e gli ambiziosi obiettivi di riduzione con un target previsto pari a circa €65 miliardi (GBV) al 2019, il mercato del servicing greco rappresenta un'importante opportunità di sviluppo per il Gruppo. Le competenze distintive ed il track record di doBank in Italia, costruite grazie ad oltre 18 anni di esperienza, ben si adattano al mercato greco, simile a quello italiano in termini di complessità del sistema legale e di tipologia di crediti, con una prevalenza di esposizioni corporate e con garanzie immobiliari.

## 3. Piano di riduzione dei costi e significativi investimenti ICT volti a migliorare l'efficienza del Gruppo, introducendo importanti innovazioni tecnologiche attraverso:

- una progressiva riduzione dei costi di outsourcing, mediante una maggiore internalizzazione della gestione di posizioni di grandi dimensioni e una più ampia esternalizzazione della gestione di crediti di piccola dimensione;
- una crescita dei costi del personale controllata, nonostante l'ingresso di risorse necessarie allo sviluppo delle nuove iniziative di business, grazie all'ottimizzazione del modello operativo e alla razionalizzazione di strutture non legate alla gestione dei crediti e della rete territoriale;
- il completamento del processo di integrazione delle piattaforme di gestione Italfondario-doBank atteso entro la prima metà del 2019, traguardando un modello di gestione proprietario e non replicabile sul mercato che benefici delle eccellenze di entrambi i sistemi;

---

<sup>1</sup> Fonte: PWC, Update on the Italian NPL servicing market, June 2018

- una progressiva riduzione dei costi SG&A e Real Estate in termini di percentuale sui ricavi nell'arco di Piano, nonostante la fase di avvio di nuove iniziative, grazie in particolare ad una maggiore centralizzazione degli acquisti e alla riduzione dei costi complessivi degli spazi;
- investimenti ICT volti a razionalizzare l'infrastruttura tecnologica di Gruppo, incrementare l'automatizzazione e la digitalizzazione dei processi e la valorizzazione dei dati. In particolare, tra il 2018 ed il 2020, si prevedono investimenti per potenziare la data strategy aziendale, le potenzialità del data warehouse e del datalake, l'internalizzazione del data center, ed un impulso ulteriore alla digitalizzazione e all'automazione dei processi, in grado di massimizzare la produttività e l'efficienza degli asset manager e la loro capacità di gestire più posizioni in modo più efficace;
- investimenti di Gruppo nel 2018 per circa €14 milioni che si ridurranno progressivamente a circa €5 milioni nel 2020;
- una riduzione significativa dei costi running di Gruppo già a partire dal 2019.

## PRINCIPALI OBIETTIVI ECONOMICO-FINANZIARI

### Target 2020

- **Ricavi di Gruppo in crescita tra l'8% ed il 9% in media tra il 2017 ed il 2020 (CAGR)** grazie a:
  - nuovi mandati di servicing di portafogli di sofferenze in Italia pari a circa €15 miliardi (GBV) tra il 2018 ed il 2020, di cui tra i €3 miliardi e i €5 miliardi previsti per il 2018;
  - ottenimento di nuovi mandati di gestione di portafogli UTP (incagli) in Italia, incrementando l'ammontare di asset in gestione, nell'arco del Business Plan 2018-2020, oltre a €2 miliardi in gestione a fine 2017;
  - acquisizione di nuovi mandati di gestione di portafogli NPL (sofferenze e incagli) in Grecia;
  - protezione del posizionamento distintivo nella catena del valore degli NPL, focalizzandosi sui segmenti che massimizzano la leva operativa del Gruppo;
  - sviluppo dei servizi ancillari e di servizi bancari specializzati a supporto dell'attività di servicing, con l'obiettivo di completare l'offerta di servizi e incrementare l'ammontare di ricavi per unità di GBV in gestione.
- **EBITDA di Gruppo in crescita oltre il 15% in media tra il 2017 ed il 2020 (CAGR)** grazie a:
  - l'impatto positivo della leva operativa e della scalabilità della piattaforma gestionale doBank, in grado di gestire nuovi mandati senza sensibili aumenti di costo;
  - efficienze derivanti dall'integrazione delle piattaforme gestionali e dal nuovo piano di investimenti ICT;
  - significative misure di riduzione costi, anche legate alla nuova struttura del Gruppo.

### Target 2018

- **Ricavi lordi di Gruppo superiori a €230 milioni** (€213 milioni nel 2017), grazie a nuovi mandati di servicing di bad loans (sofferenze) in Italia tra i €3 miliardi e i €5 miliardi (GBV), in aggiunta ai €12 miliardi (GBV) di fine marzo 2018, incassi pari a oltre €2 miliardi e per l'impatto positivo dei ricavi da servizi ancillari e altri ricavi;
- **Aumento del margine EBITDA ordinario**, grazie all'utilizzo della leva operativa, alla riduzione dei costi SG&A e nonostante i maggiori costi del personale e l'avvio delle attività UTP, Grecia, NewCo bancaria e riorganizzazione del Gruppo.

Il Business Plan 2018-2020 conferma infine l'obiettivo di un'elevata remunerazione degli azionisti attraverso un **dividend payout ratio pari almeno al 65% dell'utile consolidato ordinario** e la massimizzazione della possibilità di sfruttare la leva finanziaria inerente nella nuova struttura di Gruppo al fine di supportare la crescita tramite opportunità di M&A.

## Nuova struttura societaria del Gruppo

Con la finalità di rendere la struttura del Gruppo più coerente con il *business mix* di doBank, che registra la quasi totalità dei suoi ricavi da attività di *servicing* e svolge in maniera residuale attività bancaria, per allineare il Gruppo alle *best practice* del settore e permettere un più ottimale e flessibile utilizzo delle sue risorse finanziarie, attualmente sottoposte ai vincoli patrimoniali previsti per i gruppi bancari, nonché di difenderne la competitività rispetto agli altri *players* del mercato di riferimento, è stato avviato un rilevante processo di riorganizzazione societaria che vedrà doBank, nel 2019, subordinatamente alle prescritte autorizzazioni di legge (di cui si dirà oltre), prendere la forma di una società di *servicing* regolata dall'articolo 115 T.U.L.P.S., cessando dunque di essere un Gruppo bancario.

La **nuova struttura del Gruppo**, caratterizzata da una maggiore specializzazione delle società operative, prevede al vertice, come capogruppo, una società operativa specializzata in attività di *special servicing* e servizi di *real estate*, tramite la fusione di doReal Estate nella capogruppo stessa.

**Questa società**, la cui denominazione sarà definita a seguito del conseguimento delle autorizzazioni regolatorie, **deterrà il 100% del capitale di:**

- **Italfondiaro**, che si specializzerà in attività di master servicing e cash management, per effetto del trasferimento da parte di doBank di un compendio avente ad oggetto le predette attività e della contestuale scissione parziale a favore di doBank avente per oggetto le attività di special servicing non regolamentate;
- **doSolutions**, in continuità con la mission della società quale shared service center e polo tecnologico del Gruppo;
- **doData** (in precedenza denominata IBIS), in continuità con la sua mission di fornire servizi di business information e data quality management specifici per NPL;
- **Banca di nuova costituzione** che, per effetto del trasferimento dell'azienda bancaria da parte di doBank, svolgerà servizi bancari correlati e di supporto all'attività di servicing, con un modello di business capital-light. Per l'importanza dei citati servizi bancari nei processi di ristrutturazione degli UTP, la banca di nuova costituzione, che sarà denominata doBank, ricomprenderà le attività di supporto al servicing di UTP e allo sviluppo del mercato greco, caratterizzato da una presenza significativa di questa categoria di attività.

Gli adempimenti societari necessari al perfezionamento della riorganizzazione saranno portati a termine, in sostanziale contestualità, dopo l'ottenimento delle necessarie autorizzazioni di Banca d'Italia e della Banca Centrale Europea. Allo stato attuale, si prevede che il **processo di riorganizzazione sarà completato nei primi mesi del 2019 ed avrà efficacia per l'intero anno fiscale 2019.**

La riorganizzazione si configura, visto il coinvolgimento di società appartenenti al medesimo Gruppo, come un'operazione con parti correlate. Pur trattandosi, nel suo complesso, di operazione di maggiore rilevanza, non sarà predisposto il documento informativo previsto dalla disciplina applicabile poiché la stessa operazione beneficia dell'esenzione prevista per le operazioni infragruppo.

La riorganizzazione farà sorgere il diritto di recesso degli azionisti di doBank, ai sensi dell'art. 2437, comma 1, lett. a), cod. civ. per gli azionisti di doBank che non concorreranno all'approvazione della relativa deliberazione assembleare. Si segnala che la riorganizzazione (ma non anche la fusione di doReal Estate in doBank) sarà subordinata, salvo rinuncia da parte di doBank, alla circostanza che il numero o il valore di liquidazione delle

azioni oggetto di recesso sia inferiore ad una certa soglia ancora da stabilirsi. Maggiori informazioni sul diritto di recesso saranno comunque rese note nel corso dell'operazione.

## Nuova struttura organizzativa del Gruppo

Il Consiglio di Amministrazione ha inoltre approvato una **nuova struttura organizzativa** che, in coerenza con gli obiettivi del Business Plan 2018-2020, si pone l'obiettivo di semplificare e rendere più rapidi i processi decisionali.

In particolare, la **nuova organizzazione**, prevede una riduzione delle funzioni direttamente a riporto dell'Amministrazione Delegata e la creazione di **tre Direzioni** volte a migliorare i processi decisionali e l'efficienza del Gruppo:

- **Direzione Servicing:** con diretta responsabilità dello sviluppo e gestione del core business e dei servizi ancillari specializzati a supporto del credit servicing, a cui fanno capo sia le funzioni di business in doBank che le controllate Italfondario, doReal Estate, doData e la branch doBank Hellas. La Direzione è guidata da Fabio Balbinot, fino ad oggi CFO del Gruppo e prima CEO di Italfondario;
- **Direzione UTP & Banking:** con diretta responsabilità dello sviluppo e gestione dei servizi bancari specializzati e degli UTP. La Direzione è guidata da Andrea Giovanelli, con lunga esperienza nel settore del *restructuring* in Unicredit prima e poi in Pillarstone e Deloitte e che da oggi entra nel Gruppo;
- **Direzione Operations:** con diretta responsabilità di tutte le funzioni a supporto del business, a cui fanno capo la controllata doSolutions, ICT Governance & Innovation, Resources & Transformation e Procurement & Facility. La Direzione è guidata ad interim dall'Amministratore Delegato del Gruppo.

La nuova organizzazione vede inoltre la nomina di Manuela Franchi al ruolo di CFO, mantenendo la responsabilità della Finanza e M&A, e di Fabio Ruffini al ruolo di Investor Relator.

\*\*\*

## Conference Call in Webcast

Il Business Plan 2018-2020 sarà illustrato oggi martedì **19 giugno alle ore 10:30 (ora locale italiana)** nel corso di una conference call in audio-webcast tenuta dal *Top Management* del Gruppo.

La conference call potrà essere seguita in modalità webcast collegandosi al sito internet [www.dobank.com](http://www.dobank.com) oppure attraverso il seguente url: <http://services.choruscall.eu/links/dobank180619.html>.

In alternativa alla modalità webcast sarà possibile partecipare alla conference call chiamando uno dei seguenti numeri:

ITALY: +39 02 805 88 11

UK: +44 121 281 8003

USA: +17187058794

La presentazione illustrata dal *Top Management* sarà disponibile dall'inizio della conference call sul sito [www.dobank.com](http://www.dobank.com) nella sezione "Investor Relations/Bilanci e Relazioni".

\*\*\*

## **doBank S.p.A.**

doBank, quotata sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. dal luglio 2017, è leader in Italia nell'attività di gestione di crediti, prevalentemente non-performing. Con oltre 17 anni di esperienza nel settore, il Gruppo è partner storico di primari istituti finanziari e investitori nazionali ed internazionali e può contare su un portafoglio di asset under management pari a Euro 77 miliardi al 31 dicembre 2017 (valore contabile lordo). Gestendo tutte le fasi del ciclo di vita del credito con un modello operativo d'eccellenza ed i massimi Servicer Rating a livello europeo, il Gruppo ha registrato nel 2017 ricavi lordi pari a circa Euro 213 milioni con un margine EBITDA pari al 33% ed un'elevata generazione di cassa.

## **Contatti**

### *Image Building*

doBank S.p.A.

Simona Raffaelli – Emilia Pezzini

dobank@imagebuilding.it

### *Investor Relations*

doBank S.p.A.

Fabio Ruffini

06 47979154



Fine Comunicato n.1967-32

Numero di Pagine: 9