



SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 0147-7-2020	Data/Ora Ricezione 14 Gennaio 2020 10:48:16	MTA - Star
---	---	------------

Societa' : BANCA IFIS

Identificativo : 126624

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : IFISN01 - DA RIO

Tipologia : REGEM; 2.2

Data/Ora Ricezione : 14 Gennaio 2020 10:48:16

Data/Ora Inizio : 14 Gennaio 2020 10:48:18

Diffusione presunta

Oggetto : Banca IFIS: Piano industriale triennale

Testo del comunicato

Vedi allegato.

2020 2022

«Il Piano industriale conferma il ruolo di Banca IFIS come Banca dell'economia reale vicina alle PMI che genera utili sostenibili e crea valore per tutti gli stakeholder e i suoi azionisti. Questo è un Piano che nell'arco di un triennio vede un utile target in crescita significativa se consideriamo la netta riduzione, nei prossimi anni, del contributo della componente straordinaria.

Nel triennio la Banca si propone di rafforzare ulteriormente la leadership nei settori in cui già opera con forte vantaggio competitivo.

Continueremo a operare come investitore primario nel settore degli NPL, forti di uno dei migliori servicer esistenti oggi in Italia. Tra il 2020 e il 2022 stimiamo di acquistare 8,5 miliardi di euro di nuovi crediti non performing».

Luciano Colombini, AD Banca IFIS

Banca IFIS: Piano industriale triennale

Nel 2022 utile netto a 147 milioni di euro con significativa crescita dei business "core" e riduzione della componente straordinaria

Investimenti per 60 milioni di euro e 190 nuove assunzioni

TARGET FINANZIARI AL 2022

- **Crescita dell'utile sostenibile** a 147 milioni per migliorare ulteriormente la solidità patrimoniale, sostenere la crescita e garantire nel contempo il pagamento di un consistente dividendo agli azionisti;
- **ROTE in crescita all'8,9%** a dimostrazione che il Gruppo è ben posizionato nei segmenti di mercato più redditizi;
- **CET 1 al 12% nel 2022** al di sopra dell'attuale soglia SREP¹ dell'8,12%;
- **Investimenti per circa 60 milioni di euro** finalizzati a supportare la crescita organica e la stabilità del business;
- **Costi operativi stabili** grazie al monitoraggio e all'efficientamento, pur in presenza di significativi investimenti;
- **Payout ratio dell'azione Banca IFIS del 40%-45%** che, ai prezzi attuali di Borsa, corrisponde a un rendimento di oltre il 7%.

Profittabilità di tutte le business unit, con un vantaggio competitivo maggiore negli NPL e nel Factoring, e una crescita totale dei ricavi a 602 milioni di euro guidata da:

- **acquisti per 8,5 miliardi di euro (valore nominale)** di crediti non performing nel triennio per il settore NPL;
- **incremento dei volumi per 1 miliardo di crediti** verso la clientela nel triennio nel segmento *Commercial e Corporate Banking* per effetto dell'innovazione digitale, del nuovo modello di copertura del mercato e della rinnovata strategia di comunicazione e marketing.

¹ In data 28 gennaio 2019, Banca d'Italia ha richiesto al Gruppo Bancario Banca IFIS di adottare per il 2019 un coefficiente di capitale primario di classe 1 (CET 1 ratio) pari all'8,12%, vincolante nella misura del 5,62%.

Milano, 14 gennaio 2020 - Il Consiglio di Amministrazione di Banca IFIS presieduto dal Vicepresidente dott. Ernesto Fürstenberg Fassio ha approvato il Piano Strategico 2020/2022.

«Il nuovo Piano conferma il ruolo di Banca IFIS quale Banca specializzata a sostegno dell'economia reale che ha come obiettivo prioritario quello di generare un utile d'esercizio crescente e sostenibile attraverso la sostituzione della componente finanziaria derivante dalla PPA con utile ricorrente "industriale" continuando, nel contempo, a distribuire valore ai suoi azionisti» spiega **Luciano Colombini, Amministratore Delegato di Banca IFIS.**

«Oggi presentiamo un Piano Industriale in continuità con i core business della Banca. Un Piano che esprime la massima trasparenza nei confronti del mercato e porterà Banca IFIS a un impegno ancora maggiore nei prossimi anni per cogliere tutte le opportunità nel rispetto degli obiettivi dichiarati. Il Piano sarà realizzato da un management team composto da professionisti di comprovata esperienza e specializzazioni complementari, con un track-record non comune. Siamo un Gruppo "unico" nel panorama bancario grazie al posizionamento competitivo che abbiamo nei diversi mercati e a un business model distintivo che verrà continuamente affinato per rafforzare la nostra leadership.

L'analisi di posizionamento strategico, di allocazione dei costi e del capitale che abbiamo realizzato ha evidenziato che tutte le aree di business continuano a essere profittevoli: NPL e Factoring, in particolare, presentano il maggior vantaggio competitivo. La diversificazione dà quindi oggi stabilità alla Banca e riduce il rischio di impresa. Il nostro vantaggio è essere presenti in segmenti di mercato con ampi spazi di crescita e, rispetto ai competitor, abbiamo migliori capacità di gestione e know-how esclusivi.

Nel segmento *Commercial e Corporate Banking* incrementeremo ulteriormente la nostra presenza nel segmento delle PMI da sempre nel dna di questa Banca. Questo avverrà attraverso l'evoluzione del modello di copertura del mercato, con nuovi investimenti in innovazione digitale e una strategia di marketing e comunicazione finalizzata ad aumentare la riconoscibilità del brand Banca IFIS. Un'offerta di prodotti più ampia, ma anche la continua evoluzione del nostro modello distributivo e operativo, ci consentiranno di espandere la nostra base clienti anche in zone attualmente meno presidiate e con grande potenziale.

Il Piano prevede, inoltre, un importante miglioramento della qualità dell'attivo, con la riduzione del costo del rischio a 75 punti base nel 2022, grazie a un'attenta gestione del rischio di concentrazione e al rafforzamento del processo di erogazione, gestione e monitoraggio del credito nonché al recupero delle posizioni non performing.

Nel *segmento NPL* continueremo a operare come investitore primario, forti di uno dei migliori servicer esistenti oggi sul territorio nazionale: tra il 2020 e il 2022 stimiamo di acquistare 8,5 miliardi di euro di nuovi crediti non performing. La strategia nel medio termine si baserà sull'acquisizione di portafogli di crediti unsecured, partecipando attivamente a tutti i processi di vendita sul mercato, sull'estensione al segmento secured e corporate delle caratteristiche dei portafogli deteriorati oggetto di acquisizione e sul rendere sempre più efficiente il processo di recupero dei crediti in sofferenza.

In questo triennio non ci aspettiamo effetti sostanziali derivanti dal calendar provisioning. Dal 2023 in poi, quando i portafogli soggetti ai requisiti normativi prudenziali rappresenteranno una parte significativa delle transizioni di non performing, la strategia sarà quella di agire come co-investitore per gli NPL, mantenendo un ruolo di player primario per le asset class di riferimento.

Nel piano, infine, grande attenzione è stata riservata all'evoluzione del capitale regolamentare, con il CET1 in crescita al 12% nel 2022, al di sopra dell'attuale soglia SREP dell'8,12% grazie alla crescita dell'utile d'esercizio» conclude **Luciano Colombini, Amministratore Delegato di Banca IFIS.**

Linee guida e obiettivi

Il principale obiettivo del Piano Industriale è aumentare l'utile sostenibile della Banca per migliorare ulteriormente la solidità patrimoniale, consentire il finanziamento della crescita del business e l'attrattiva remunerazione degli azionisti attraverso la distribuzione dei dividendi.

L'utile d'esercizio al 2022 è previsto in aumento fino a 147 milioni di euro, con un ROTE dell'8,9% a fine Piano. L'utile sostenibile, cioè al netto dell'effetto straordinario del reversal della PPA², presenta una crescita ambiziosa ed è stimato in aumento da 82 milioni di euro del 2019³ a 142 milioni di euro del 2022, grazie alle azioni manageriali descritte nel Piano Industriale.

I ricavi sono attesi in crescita sia nella divisione non performing loans, grazie dall'acquisto di 8,5 miliardi di euro (valore nominale) di nuovi crediti NPL, sia nella divisione Commercial e Corporate Banking in virtù dell'aumento delle erogazioni che saranno sostenute da un nuovo modello di copertura del mercato, da una maggiore integrazione tra le business unit e da importanti investimenti in digitalizzazione e marketing.

I costi operativi sono previsti sostanzialmente stabili nell'arco del triennio 2020/22 nonostante i significativi investimenti in IT, digitalizzazione e marketing, grazie a un attento monitoraggio e al miglioramento dell'efficienza. Il numero dei dipendenti, stimato a fine 2022 in 1.688 unità, riflette le dinamiche di un naturale turnover per cui sono state previste 67 uscite tramite l'utilizzo del fondo di solidarietà ma soprattutto 190 nuove assunzioni di giovani capaci e dinamici.

Il miglioramento della qualità dell'attivo, attraverso la riduzione dei crediti deteriorati da 654 milioni di euro nel 2019³ a 496 milioni di euro nel 2022, riflette il rafforzamento del processo di gestione del rischio di credito in sede di erogazione, gestione e monitoraggio del credito e di recupero delle posizioni non performing, la riduzione del rischio di concentrazione e la dismissione di crediti NPL, prevalentemente di derivazione ex Gruppo Interbanca.

Grande attenzione è stata rivolta anche all'evoluzione del capitale regolamentare, con il CET 1 in aumento dall'11% del 2019³ al 12% nel 2022 al di sopra dell'attuale soglia SREP¹ dell'8,12%, grazie alla crescita dell'utile d'esercizio.

Il payout ratio è previsto pari al 40%-45% in arco piano; agli attuali livelli del prezzo dell'azione, tale percentuale assicura un rendimento di oltre il 7%.

La strategia di funding prevede 10,5 miliardi di euro al 2022 di raccolta, di cui 5,5 miliardi provenienti da clientela retail, 1,4 miliardi di TLTRO, 3,3 miliardi di titoli di debito e 0,3 miliardi di altri debiti. Il Piano Industriale prevede una maggiore diversificazione del funding mix con l'emissione di 1,7 miliardi di obbligazioni su 3 anni da realizzarsi tenendo in considerazione l'evoluzione dei volumi e il contesto di mercato, e conseguendo una riduzione del costo del funding.

Allocazione di costi e capitale tra business unit

Nel processo di predisposizione del Piano Industriale per definire la strategia del Gruppo e offrire una sempre maggiore trasparenza al mercato si è analizzato il posizionamento competitivo e l'allocazione del capitale e dei costi delle diverse business unit.

Per ogni business unit sono stati analizzati: il mercato di riferimento, la concorrenza e il posizionamento competitivo dei prodotti/servizi, il sistema dei prezzi, i canali distributivi, la politica finanziaria, l'organizzazione e la strategia commerciale.

1 In data 28 gennaio 2019 Banca d'Italia ha richiesto al Gruppo Bancario Banca IFIS di adottare per il 2019 un coefficiente di capitale primario di classe 1 (CET 1 ratio) pari all'8,12%, vincolante nella misura del 5,62%.

2 Con "reversal PPA" si intende lo smontamento temporale del differenziale tra il valore di fair value determinato in sede di business combination e il valore contabile di bilancio dei crediti dell'ex Gruppo GE Capital Interbanca, acquisito il 30 novembre 2016.

3 I dati relativi all'anno 2019 sono da considerarsi stime puramente indicative e come tali soggette a cambiamenti e modifiche a seguito della conclusione delle procedure di chiusura del bilancio 2019.

L'allocazione dei costi e del capitale ha evidenziato **che tutte le business unit continuano a essere profittevoli ed esprimono posizioni di leadership nei mercati di riferimento.**

Il business NPL e il Factoring, in particolare, presentano il migliore posizionamento competitivo e la redditività sostenibile più elevata. La Banca, pertanto, continuerà a investire principalmente su questi due comparti che rappresentano il core business storico e garantiscono un eccellente livello di diversificazione nella generazione dell'utile d'esercizio.

FOCUS SUI PRINCIPALI BUSINESS: NPL

Banca IFIS: posizionamento competitivo nel mercato NPL

Banca IFIS è il quarto operatore NPL sul mercato italiano in termini di masse gestite (24,4 miliardi di euro di NPL) ed è leader nel segmento dei crediti in sofferenza unsecured. Banca IFIS è stata tra le prime società a entrare nel mercato dei crediti non performing e, dal 2011, ha acquistato più di 22 miliardi di euro di crediti deteriorati in valore nominale, recuperando oltre 1 miliardo di cassa dagli NPL di proprietà.

Banca IFIS opera sul mercato dei non performing loans come investitore primario ed è proprietaria di uno dei migliori servicer oggi attivi su scala nazionale. Il principale vantaggio competitivo della Banca è dato dalla combinazione di capacità di acquisto e gestione dei portafogli NPL, con un database proprietario di oltre 1,2 milioni di debitori suddiviso per gruppi omogenei in termini di tipologia, età, residenza, ammontare dovuto, impiego, tempistiche di recupero e garanzie.

Il segmento dei crediti in sofferenza unsecured, più di quello secured, presenta delle barriere all'entrata in quanto necessita di cospicui investimenti in termini di personale e IT, il raggiungimento di economie di scala, un'efficiente organizzazione per la gestione dei recuperatori interni ed esterni e un ampio e dettagliato database. Il mercato unsecured è tuttavia un segmento relativamente maturo, con prezzi e marginalità attesi sostanzialmente stabili nei prossimi trimestri.

In termini di transazioni, ci aspettiamo che il mercato dei crediti in sofferenza rimanga dinamico anche nel prossimo triennio con un incremento delle transazioni nel mercato secondario.

Nel triennio 2020-2022 sono previsti infatti nel mercato **84 miliardi di euro di nuove cessioni** di crediti in sofferenza, di cui circa **20 miliardi di euro di NPL unsecured**. Del totale transazioni il 70% è atteso sul mercato primario e il 30% nel mercato secondario che sarà alimentato dalle cessioni organizzate dai veicoli di cartolarizzazione, compresi quelli che hanno beneficiato della garanzia pubblica (GACS) e che intendono migliorare la generazione di cassa.

La strategia

La strategia di Banca IFIS nel medio termine è orientata a continuare ad acquisire portafogli di crediti unsecured partecipando attivamente a tutti i processi sul mercato, ampliando progressivamente le caratteristiche dei portafogli in sofferenza, oggetto di acquisizione, al segmento secured e corporate ed efficientando continuamente il processo di recupero dei crediti deteriorati.

Nel triennio le azioni strategiche saranno fundamentalmente basate su:

- **L'accelerazione dell'integrazione di FBS nel Gruppo** per valorizzare il know-how complementare di Banca IFIS nel segmento unsecured e di FBS nel segmento secured e corporate, proponendosi al mercato come un operatore italiano realmente integrato. A tal fine, nel mese di ottobre 2019, è stata acquistata la quota di minoranza della società FBS S.p.A che è ora controllata al 100% da Banca IFIS.
- **La riorganizzazione della struttura societaria** del segmento NPL, attraverso la concentrazione delle attività di acquisto e investimento in IFIS NPL e di tutte le attività di servicing in una società di nuova costituzione, "IFIS NPL servicing", interamente controllata da IFIS NPL.
- **L'efficientamento della macchina del recupero** attraverso la riduzione dei costi, il conseguimento di sinergie operative e la semplificazione e digitalizzazione dei processi.

- **L'ampliamento delle caratteristiche dei portafogli** acquisiti nel segmento secured e corporate tramite partnership con servicer/investitori di nicchia e attraverso l'assunzione di team specializzati.

Tra il 2020 e il 2022 Banca IFIS stima **8,5 miliardi di euro di nuovi acquisti di NPL** in termini di valore nominale per un investimento complessivo di circa 0,8 miliardi di euro. **Lo sviluppo dell'attività di servicing** per conto terzi sarà selettivo e riservato ad alcune nicchie di mercato. Le masse in gestione sono attese in crescita a quota **9,1 miliardi di euro nel 2022**.

La strategia di lungo termine, dal 2023 in poi, quando cioè si stima che gli acquisti di crediti non performing saranno maggiormente impattati dalle regole del calendar provisioning, è di agire **come co-investitore per gli NPL** mantenendo un ruolo di player primario per le asset class di riferimento e trasformando in opportunità gli effetti della nuova regolamentazione, tenuto in considerazione che:

- ci si troverà a operare per lungo tempo in un contesto di tassi bassi dove gli NPL possono essere un nuovo e interessante asset per gli investitori e Banca IFIS può giocare un ruolo di primo piano, forte del suo brand e track record;
- di fronte all'opportunità di ridurre gli assorbimenti di capitale e funding per tutti i nuovi portafogli NPL che saranno esposti al calendar provisioning, il Gruppo avrà sempre maggior capacità di attrarre direttamente altri soggetti che agiscano come co-investitori nell'acquisto dei portafogli dall'inizio oppure comprino nuovi portafogli NPL trasformati in piani paganti (monetizzando plusvalenze, senza dovere ulteriormente ampliare la macchina operativa).

In questo scenario, Banca IFIS attraverso la costituzione di appositi veicoli di investimento e, sulla base delle necessità patrimoniali e finanziarie, potrà cedere parte delle note junior o senior di tali veicoli, continuando comunque ad agire come servicer su quei portafogli.

Il progetto in questione non è rivolto agli attuali portafogli NPL di proprietà i cui crediti non rientrano nell'ambito di applicazione del calendar provisioning.

FOCUS SUI PRINCIPALI BUSINESS: COMMERCIAL E CORPORATE BANKING:

Banca IFIS: posizionamento competitivo nel mercato del credito alle PMI

Banca IFIS si propone come operatore specializzato nel sostegno delle Piccole e Medie imprese. È il quarto operatore nel Factoring in termini di turnover con una quota di mercato del 5,7%, ha una quota di mercato dell'1,8% nel Leasing ed è attivo nell'acquisto di crediti fiscali, nel mercato della finanza strutturata.

Il livello di concentrazione del portafoglio clienti è piuttosto contenuto grazie a un buon livello di frammentazione delle esposizioni verso la clientela rappresentata prevalentemente da Piccole e Medie imprese.

La Banca conta su circa **80.000 clienti**: circa 9.000 aziende nel Factoring, 16.000 nel Leasing (a cui si aggiungono 55.000 imprenditori a partita IVA), con forte diversificazione settoriale e concentrazione prevalentemente nel Nord Italia.

La strategia

La strategia è orientata alla crescita profittevole, ad ampliare la base dei clienti e rafforzare il cross selling attraverso le seguenti azioni manageriali:

- **Evoluzione del modello commerciale** nel segmento delle Medie Imprese con l'introduzione di relationship manager che offrano alla clientela tutta la gamma di prodotti di Banca IFIS (Factoring, Leasing, finanza strutturata, corporate finance, gestione del capitale circolante, servizi di import/export) promuovendo il cross selling e l'up selling sul portafoglio clienti. È previsto il rafforzamento della copertura territoriale nelle aree a maggiore densità di impresa (Lombardia, Emilia Romagna, Nordest) e l'ampliamento dell'offerta dei servizi e prodotti a valore aggiunto con particolare focus sui prodotti a supporto delle imprese che lavorano all'estero e a operazioni di finanza strutturata di importo contenuto;
- **Innovazione digitale e nuovo online Hub** per i clienti, con servizi a misura di impresa e profili privati personalizzabili in un'ottica "self service". Il nuovo online Hub verrà utilizzato principalmente per la gestione dei processi di back office al fine di focalizzare il

personale sull'attività di marketing e di advisory. Per lo sviluppo del nuovo online Hub sono previsti 18,3 milioni di investimenti in IT e digitalizzazione;

- **Rafforzamento del presidio del rischio di credito:** nell'arco del triennio è prevista una riduzione di 18 punti base del costo del credito, dai 101 punti base del 2019³ agli 83 punti base stimati al 2022 grazie continuo potenziamento dei processi di erogazione, di monitoraggio e di gestione dei crediti deteriorati.

Nel Factoring il costo del credito è previsto scendere da 131 punti base del 2019³ a 90 punti base nel 2022.

Nel Leasing da 81 punti base del 2019³ a 75 punti base a fine Piano.

- **Nuova comunicazione e strategia di marketing** con l'obiettivo di supportare il rinnovato modello commerciale. Nel corso del 2020 verrà presentato il piano di rebranding dell'intero Gruppo Banca IFIS che comporterà una nuova corporate identity e la ridefinizione della comunicazione strategica interna ed esterna del Gruppo a supporto di un marketing rinnovato. Dopo anni di approccio multi-logo declinato su ogni servizio o prodotto, la Banca si presenterà sul mercato con un unico e semplificato brand "Banca IFIS" e un forte posizionamento sul segmento Imprese.

Per effetto di tutte queste azioni, si stima nel triennio un **incremento dei volumi per 1 miliardo di euro di crediti** verso la clientela nel segmento *Commercial e Corporate Banking*.

MIGLIORAMENTO DELL'EFFICIENZA OPERATIVA

Il Piano Industriale prevede la riduzione del cost/income dal 56% del 2019³ al 52% del 2022, da conseguire anche attraverso il contenimento dei costi operativi. Il miglioramento dell'efficienza avverrà attraverso numerose azioni manageriali volte a raggiungere i seguenti obiettivi:

- **Contenimento dei costi del personale** che sono previsti sostanzialmente in linea in arco piano dai 130 milioni di euro nel 2019³ a 133,5 milioni nel 2022, nonostante i maggiori oneri per la rinegoziazione del contratto collettivo nazionale (stimati in 5 milioni di euro) e una crescita naturale del costo delle risorse legata alle nuove e previste 190 assunzioni e alle uscite attraverso il fondo di solidarietà;
- Nell'arco del piano sono previsti 3 milioni di euro di **investimenti nella formazione del personale**, per lo più in training e digital learning. Il Piano Industriale prevede l'introduzione e/o l'estensione di tutte quelle attività volte a conciliare i ritmi vita-lavoro ai fini del benessere e della qualità della vita delle risorse impiegate nel Gruppo: è prevista l'introduzione dello smart working e l'ampliamento, laddove richiesto e possibile, del part-time;
- **I costi amministrativi** sono previsti sostanzialmente stabili da 156 milioni nel 2019³ a 159 milioni nel 2022 nonostante gli investimenti e i maggiori costi diretti sostenuti per la crescita del business. La razionalizzazione della piattaforma IT, l'ottimizzazione della logistica, l'ottimizzazione delle licenze, la rinegoziazione dei contratti porterà a una riduzione dei costi di 15 milioni di euro che compenserà l'aumento dei costi di recupero degli NPL, i maggiori costi IVA per la costituzione di IFIS servicing per circa 3 milioni di euro e i maggiori oneri di IT/digitalizzazione e comunicazione per 5 milioni di euro;
- **Ottimizzazione del portafoglio immobiliare** con la costruzione di un nuovo immobile accanto alla storica sede di Mestre per concentrare tutte le risorse oggi locate in uffici in centro a Padova e a Porto Marghera (Venezia) e con la vendita dell'immobile di Corso Venezia a Milano finalizzata a fine 2019 e il contestuale accentramento delle risorse nell'immobile della vicina Via Borghetto che verrà rinnovato. La cessione verrà completata nei primi mesi del 2020 e porterà una plusvalenza ante imposte di 25 milioni di euro e un risparmio di costi di 1,5 milioni di euro;
- **Ottimizzazione della struttura organizzativa** con la riduzione dei riporti all'Amministratore Delegato e la costituzione, già realizzata e implementata, di quattro direzioni principali;
- **Conformità ai requisiti ESG (Environmental, Social, Governance)** sia tramite l'utilizzo in tutte le sedi del Gruppo di energie provenienti al 100% da fonti rinnovabili certificate e l'implementazione di comportamenti e di una cultura aziendale "plastic free", sia con l'introduzione nella propria azione di mercato e nell'offerta alla clientela di specifici prodotti e programmi di finanziamento "green" orientati al sostegno di attività e investimenti per l'ecosostenibilità dell'attività d'impresa.

3 I dati relativi all'anno 2019 sono da considerarsi stime puramente indicative e come tali soggette a cambiamenti e modifiche a seguito della conclusione delle procedure di chiusura del bilancio 2019.

Principali target finanziari di Gruppo

	2019 ³	2020	2021	2022	Tasso annuo di crescita composto (CAGR) 19-22
Margine di intermediazione	557	575	589	602	2,6%
- di cui PPA	58	35	18	8	-47,8%
Rettifiche su crediti (LLP)	-85	-65	-65	-66	-8,2%
Margine di intermediazione – LLP	473	510	524	537	4,3%
Costi operativi	-312	-332	-320	-314	0,2%
- di cui costi per il personale	-130	-137	-135	-134	1,0%
- di cui altri costi	-182	-196	-185	-180	-0,3%
Componenti straordinarie	18	-22	0	0	
Utili/Perdite da cessione di investimenti	-1	25	0	0	
Utile al lordo delle imposte	177	181	203	223	8,0%
Risultato netto	123	125	135	147	6,1%
- di cui PPA	41	24	12	5	-49,0%
Crediti verso la clientela	7.668	8.378	8.941	9.654	8,0%
- di cui IFIS NPL	1.350	1.584	1.787	1.936	12,8%
Totale attivo	10.412	11.299	12.196	12.730	6,9%
Raccolta diretta	8.339	9.191	10.014	10.463	7,9%
- di cui depositi della clientela	5.139	5.071	5.217	5.467	2,1%
Patrimonio netto	1.540	1.597	1.674	1.759	4,5%
Cost/income ratio	55,9%	57,8%	54,4%	52,1%	
Cost/income ratio (esclusi NPL)	49,7%	52,6%	49,6%	47,1%	
Costo del credito (esclusi NPL)	-1,20%	-0,84%	-0,79%	-0,75%	
ROE	8,2%	8,1%	8,3%	8,6%	
ROTE ⁴	8,5%	8,3%	8,6%	8,9%	
ROA ⁵	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	
Rendimento del capitale allocato (ROAC) ⁶	13,3%	12,2%	12,2%	11,8%	
CET1	1.036	1.141	1.229	1.350	
Coefficiente CET1	11,0%	11,3%	11,5%	12,0%	
Patrimonio netto tangibile	1.472	1.533	1.610	1.700	
RWA	9.446	10.099	10.667	11.223	
LCR	900%	600%	550%	350%	
NSFR	110%	110%	110%	110%	

³ I dati relativi all'anno 2019 sono da considerarsi stime puramente indicative e come tali soggette a cambiamenti e modifiche a seguito della conclusione delle procedure di chiusura del bilancio 2019.

⁴ Utile netto sul patrimonio netto medio, esclusa componente immateriale.

⁵ Utile netto sulla media del totale dell'attivo.

⁶ Risultato netto sul capitale allocato, dove capitale allocato = rischio di credito RWA * coefficiente CET1.

Disclaimer

Il presente comunicato stampa può contenere "dichiarazioni previsionali" scritte e orali, intendendo con ciò ogni tipo di dichiarazione che non si riferisce unicamente a fatti storici o attuali ma riporta piuttosto giudizi soggettivi che possono o meno dimostrarsi corretti, e pertanto sono intrinsecamente incerti. Tutte le dichiarazioni previsionali si basano su una serie di ipotesi, aspettative, proiezioni e dati provvisori riguardanti eventi futuri e sono soggette a una serie di incertezze e altri fattori (tra cui, a titolo esemplificativo, il contesto economico e modifiche della normativa governativa, della politica fiscale, della pianificazione o delle leggi della Repubblica Italiana, di altre giurisdizioni pertinenti e dell'UE) molte delle quali sono al di fuori del controllo di Banca IFIS (la "Società"). Esistono numerosi fattori che possono determinare risultati e prestazioni effettivi sostanzialmente diversi dai contenuti espliciti o impliciti di qualsiasi dichiarazione previsionale e pertanto tali dichiarazioni previsionali non sono un indicatore affidabile delle prestazioni future. La Società non si assume alcun obbligo di aggiornare o rivedere dichiarazioni di natura previsionale, sia per effetto di nuove informazioni, eventi futuri o altro, a eccezione di quanto richiesto dalla legge e dalle normative in vigore. Le informazioni e le opinioni contenute in questa Presentazione sono fornite alla data del presente documento e sono soggette a modifiche senza preavviso. Questa Presentazione, per intero o in parte, nonché la sua effettiva distribuzione non possono essere utilizzate come base per contratti o decisioni di investimento, né vi si dovrà fare affidamento ai fini degli stessi.

Le informazioni, le dichiarazioni e le opinioni contenute in questo comunicato stampa hanno scopo esclusivamente informativo e non costituiscono un'offerta pubblica ai sensi di alcuna normativa applicabile né un'offerta di vendita o sollecitazione di un'offerta per l'acquisto o la sottoscrizione di titoli o strumenti finanziari o consulenza o raccomandazione di qualsiasi tipo concernente tali titoli o altri strumenti finanziari. Nessuno dei titoli citati nel presente documento è stato o sarà registrato ai fini del Securities Act statunitense del 1933, e successive modifiche, o di leggi in materia di titoli vigenti in qualsiasi stato o altra giurisdizione degli Stati Uniti o in Australia, Canada o Giappone o qualsiasi altra giurisdizione in cui tale offerta o sollecitazione sarebbe illegale (gli "Altri Paesi") e non vi sarà alcuna offerta pubblica dei suddetti titoli negli Stati Uniti. Questa Presentazione non costituisce essa stessa né fa parte di alcuna offerta o sollecitazione di acquisto o sottoscrizione di titoli negli Stati Uniti o negli altri Paesi. Non possono essere riprodotte né distribuite o inviate negli Stati Uniti o negli altri Paesi copie di questo documento.

Questo comunicato stampa definisce le principali linee guida per lo sviluppo economico e finanziario del Gruppo Banca IFIS considerando il potenziale di mercato della Banca in uno scenario macroeconomico positivo e ordinario. Tutte le previsioni contenute nel presente documento si basano sulle proiezioni di fine anno 2019: rileviamo che tutti i dati riferiti al 2019 rappresentano la migliore stima a oggi e hanno valore puramente indicativo. Alla data di questa Presentazione sono in corso tutte le procedure contabili, che saranno concluse secondo il calendario finanziario della Società. Tutti i risultati preliminari e ogni altro valore relativo al 2019 riportati nel presente documento sono pertanto soggetti a cambiamenti e modifiche.

La Società e i singoli membri di Banca IFIS nonché i rispettivi rappresentanti amministratori o dipendenti non rilasciano garanzie, espresse o implicite, in relazione a tali dichiarazioni e non si assumono responsabilità di alcun tipo in relazione a questa Presentazione o ai suoi contenuti o in relazione a eventuali perdite derivanti dall'utilizzo della stessa o dall'avervi fatto affidamento.

Banca IFIS S.p.A.

Direttore Comunicazione e Relazioni esterne

Rosalba Benedetto

+39 335 5319310
rosalba.benedetto@bancaifis.it
www.bancaifis.it

Responsabile Ufficio Stampa

Eleonora Vallin

+39 342 8554140
eleonora.vallin@bancaifis.it
www.bancaifis.it

Responsabile IR e Corporate Development

Martino Da Rio

+39 02 24129953
martino.dario@bancaifis.it
www.bancaifis.it

Ufficio Stampa

Image Building

Claudia Caracausi, Davide Bruzzese
c.caracausi@imagebuilding.it
d.bruzzese@imagebuilding.it
+ 39 02 89011300

Fine Comunicato n.0147-7

Numero di Pagine: 10