



## **COMUNICATO STAMPA**

**IBL Banca: siglato il closing con Banca Capasso e Banca di Sconto a seguito dell'autorizzazione BCE.**

**Le acquisizioni rientrano nella strategia di ampliamento del business model del Gruppo che prevede lo sviluppo dell'attività di investimento nel mercato dei crediti NPE tramite Banca Capasso e la trasformazione di IBL Family in banca tramite la fusione in Banca di Sconto.**

**L'obiettivo per le due banche è il raggiungimento di un ROE al 20% nel 2023.**

Roma, 14 aprile 2021 – IBL Banca - capogruppo del gruppo bancario leader nel settore dei finanziamenti tramite cessione del quinto - a seguito all'ottenimento dell'autorizzazione della BCE ha formalizzato il closing delle operazioni di acquisizione di Banca Capasso Antonio e di Banca di Sconto e Conti Correnti annunciate a novembre 2020.

Tali acquisizioni rientrano nella strategia di sviluppo e diversificazione del business model del Gruppo IBL Banca che prevede da un lato la crescita nel comparto degli NPE tramite la controllata Banca Capasso e dall'altro la trasformazione in banca di IBL Family, società del gruppo operante nel credito al consumo, tramite la fusione in Banca di Sconto.

In particolare, Banca Capasso svilupperà un'attività di investimento in NPE, large ticket single name, sia UTP che sofferenze (con sottostante garanzie commerciali / residenziali), prevedendo anche di svolgere la funzione di advisor per NPE.

Un'attenzione particolare sarà dedicata all'operatività nel segmento del senior financing finalizzata alla ristrutturazione del debito.

Banca Capasso continuerà inoltre ad operare come banca commerciale a forte vocazione territoriale con particolare focus sullo sviluppo della raccolta retail e come realtà promotrice di nuovi prodotti e servizi da offrire alla clientela e da promuovere anche tramite la rete di IBL Banca.

In parallelo, la trasformazione in banca di IBL Family tramite la fusione per incorporazione in Banca di Sconto contribuirà a consolidare ulteriormente la leadership del gruppo nel mercato della cessione del quinto, sia attraverso la possibilità per la nuova realtà bancaria di accedere al funding presso la Banca Centrale sia sviluppando alleanze commerciali e partnership strategiche nel settore della cessione del quinto

Più nello specifico, nel triennio 2021-2023 i target per Banca Capasso prevedono l'investimento di circa 300 milioni di euro in NPE, in particolare UTP e sofferenze single name large ticket, con sottostante garanzie immobiliari di natura residenziale o commerciale.

La strategia di sviluppo di IBL Family, grazie alla trasformazione in banca, prevede di raggiungere al 2023 un attivo di circa 700 milioni di euro, con un obiettivo di utile netto di circa



10 milioni di euro. IBL Family nel suo primo anno di piena operatività nel 2020 ha chiuso l'esercizio con un attivo di oltre 240 milioni di euro e un utile netto di 2,5 milioni.

I target di Gruppo al 2023 prevedono una crescita dei finanziamenti contro cessione del quinto a circa 4 miliardi con il raggiungimento di una quota di mercato del 20% e una crescita della raccolta da clientela a circa 3 miliardi di euro.

A livello di redditività il ROE della capogruppo IBL Banca è previsto in crescita a fine 2023 all'11% e quello delle due nuove banche del Gruppo al 20%.

“Con l'ingresso di Banca Capasso e Banca di Sconto nel Gruppo IBL Banca intendiamo cogliere nuove opportunità di sviluppo. Si tratta di due realtà di lungo corso e con una forte attenzione al territorio. Sono aspetti che caratterizzano anche la nostra storia e su cui costruiremo per creare ulteriore valore a beneficio dei clienti, delle singole banche e del gruppo. Il nostro percorso evolutivo prevede il rafforzamento commerciale nel segmento retail e un'accelerazione dell'attività che abbiamo già avviato nel settore delle NPE, dove potremo operare attraverso un veicolo bancario dedicato e con un focus particolare su interventi di ristrutturazione del debito, resi ancora più necessari per sostenere l'economia a seguito della crisi legata alla pandemia.” ha spiegato **Mario Giordano**, AD di IBL Banca.

Nell'operazione IBL Banca è stata assistita da KPMG nel ruolo di Advisor finanziario e dallo studio legale internazionale Gianni & Origoni per gli aspetti legali. I venditori sono stati assistiti dallo studio legale Pavesio e Associati with Negri-Clementi.

*IBL Banca è presente su tutto il territorio nazionale con una rete distributiva diretta costituita da 54 unità territoriali e una rete indiretta di partner che comprendono network bancari, mediatori creditizi, intermediari finanziari e agenti.*

*L'istituto, nato nel 1927 con il nome di Istituto Nazionale di Credito agli Impiegati, si è trasformato in banca nel 2004 ed in gruppo bancario nel 2008.*

*Specializzato nei finanziamenti tramite cessione del quinto, è leader di mercato con una quota stimata del 17%. Il Gruppo conta oggi oltre 750 dipendenti.*

*Nel tempo ha ampliato la sua offerta con prodotti di raccolta, con prodotti assicurativi e con altri prodotti finanziari, anche tramite lo sviluppo di partnership con primari operatori terzi.*

Contact per i media:

**Barabino & Partners**

Allegra Ardemagni

Tel.: 06.679.29.29 – Cell.: 339.450.61.44

Email: a.ardemagni@barabino.it