

COMUNICATO STAMPA

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE APPROVA IL PIANO INDUSTRIALE 2022-2024

doValue guiderà l'evoluzione del settore del credit servicing attraverso investimenti in tecnologia, rafforzando le relazioni strategiche con i propri clienti ed ampliando il proprio mercato di riferimento

Confermato il modello di business, direzione strategica ampliata

- Confermato il modello di business efficiente caratterizzato da un basso impiego di capitale
- Adozione di best practice e cross selling tra le varie regioni supporterà la crescita
- Miglioramento del modello operativo grazie al programma doTransformation
- Ampliamento del mercato di riferimento come ulteriore elemento di sviluppo di lungo periodo

Piano industriale basato su crescita organica in tutte le regioni

- Regione Ellenica: crescita mid single digit dei ricavi, confermato l'alto livello di marginalità
- Italia: crescita low single digit dei ricavi, aumento dei margini tramite ottimizzazione operativa
- Iberia: crescita low single digit dei ricavi, miglioramento operativo a sostegno della profittabilità

Guidance per il 2021 confermata

- Ricavi Lordi pari a €565-575 milioni, EBITDA esclusi NRIs pari a €190-195 milioni (margine al 34%)
- Utile Netto esclusi NRIs pari a €45-50 milioni
- Leva Finanziaria pari a 2,0-2,2x al 31 dicembre 2021
- Dividendo per Azione pari a €0,50 per il 2021, soggetto ad approvazione degli organi sociali

Target finanziari per il 2024 raggiungibili tramite crescita organica

- Gross Book Value (GBV) stabile a circa €160 miliardi
- Aumento del Collection Rate da 4% nel 2021 verso un livello pari al 6% al 2024
- Ricavi Lordi in crescita ad un tasso annuo composto (CAGR) del 3-4% nel 2021-2024
- EBITDA esclusi NRIs in aumento ad un tasso annuo composto del 6-7% nel 2021-2024
- Margine EBITDA che raggiunge il livello di 37% al 2024
- Utile Netto esclusi NRIs in crescita ad un tasso annuo composto pari a circa il 15% nel 2021-2024
- Piano Capex pari a €42 milioni nel 2022 focalizzato su sistemi IT e operations a supporto di doTransformation
- Free Cash Flow cumulativo per il periodo 2022-2024 superiore a €300 milioni (pre-dividendi e acquisizioni)
- Leva Finanziaria mantenuta tra 2,0-3,0x (Net Debt / EBITDA)
- Piano Industriale rafforzato dal Piano di Sostenibilità approvato a dicembre 2021

Nuova politica dei dividendi volta ad aumentare le distribuzioni agli azionisti e darne maggiore visibilità

- Politica dei dividendi basata su una traiettoria crescente e sostenibile del Dividendo per Azione
- Impegno ad un aumento del Dividendo per Azione ad un CAGR pari ad almeno il 20% (2021-2024)
- Dividendi previsti cumulati relativi agli esercizi 2021-2024 pari ad almeno €200 milioni
- Potenziale incremento della remunerazione tramite dividendi o share buy-back in caso di limitata attività M&A

Strategia M&A incentrata su consolidamento, ampliamento del mercato di riferimento e innovazione

- Potenziale consolidamento di settore nel Sud Europa, priorità su acquisizione di nuovi clienti e nuovi prodotti
- Ampliamento della dimensione del mercato di riferimento verso gestione dati e crediti performing
- Diminuzione della correlazione tra ricavi e ciclo del credito
- Passaggio da un modello labour-intensive a un modello tech-intensive

doValue S.p.A.

già doBank S.p.A.

Viale dell'Agricoltura, 7 – 37135 Verona (VR)
T: 800 44 33 94 – F: +39 045 8764 831

Mail: infodvl@dovalue.it
dovalue.pec@actaliscertymail.it

Sito web: www.dovalue.it

Sede Legale in Verona, Viale dell'Agricoltura, 7 – 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.

doValue

Andrea Mangoni, AD di doValue, dichiara: *"Siamo entusiasti di presentare la nostra visione per doValue 2024 e il nostro nuovo piano industriale. Nei prossimi anni prevediamo una significativa crescita organica, facendo leva su trend di mercato strutturali di lungo periodo e su una maggiore attività di cross-selling tra le regioni in cui già operiamo. Una radicale trasformazione del nostro modello operativo migliorerà significativamente la nostra redditività. L'attuazione del nostro business plan ci consentirà di offrire un profilo di remunerazione degli azionisti attraente e più prevedibile, condividendo il valore creato tramite le acquisizioni effettuate a valle della nostra quotazione in Borsa. In ultimo, l'accelerazione della traiettoria di crescita di lungo termine del nostro business tramite un ampliamento del nostro mercato di riferimento sarà un'area di primaria importanza nei prossimi tre anni."*

Roma, 25 gennaio 2022 – il Consiglio di Amministrazione di doValue S.p.A. ("doValue", o la "Società", o il "Gruppo") ha approvato oggi il Piano Industriale 2022-2024 che sarà presentato alla comunità finanziaria il 26 gennaio 2022 tramite un evento virtuale (webcast) dedicato.

Modello di business

Il Piano Industriale 2022-2024 conferma il modello di business efficiente di doValue come operatore di riferimento indipendente e capital light nel settore del credit servicing nel Sud Europa. Tale modello di business è caratterizzato da diversi elementi di forza quali la sua semplicità, la visibilità di lungo termine di ricavi ed EBITDA, la capacità di servire tutte le banche e tutti gli investitori che operano nel settore dei crediti deteriorati offrendo un ampio grado di diversificazione in termini di prodotti e aree geografiche. Il posizionamento competitivo di doValue è inoltre protetto da alte barriere all'ingresso, principalmente legate agli investimenti relativi ai sistemi IT ed ai dati proprietari raccolti in molti decenni di attività.

Track record

La storia e il track record di doValue dalla sua quotazione in Borsa sono considerevoli. La Società ha generato un aumento pari a 2x del GBV e pari a 3x dei Ricavi Lordi dell'EBITDA (con un miglioramento in termini di EBITDA margin dal 31% al 34%). La crescita ha portato doValue a conseguire un ampio grado di diversificazione, sia in termini di mercati geografici, sia di clienti e di prodotto. Tale diversificazione è stata ricercata per ottenere un'offerta di prodotto più completa per i clienti e un profilo di rischio più bilanciato per gli azionisti. Tale crescita è stata raggiunta prevalentemente tramite le acquisizioni di Altamira Asset Management e FPS rispettivamente nel 2019 e nel 2020, oggi completamente integrate. Parallelamente, la strategia di acquisizioni si è focalizzata anche sull'innovazione, come nel caso delle operazioni di minoranza sulla fintech QueroQuitar e sulla società proptech BidX1, nonché la creazione di JV con Debitos per la costituzione della piattaforma di trading NPL doLook. Tutte queste attività mirate all'innovazione accelereranno ulteriormente la traiettoria di crescita di doValue.

Condizioni di mercato

Il Piano Industriale 2022-2024 di doValue si basa su una ipotesi in termini di nuovi flussi di crediti deteriorati aggiudicati dal Gruppo nei prossimi 3 anni sostanzialmente in linea con la storia recente della Società. Tali ipotesi potrebbe rilevarsi conservativa se vista in un contesto di mercato in cui, con la normalizzazione post-COVID dell'attività giudiziaria e la fine delle moratorie in tutte le regioni, ci si può attendere un'accelerazione nella formazione di nuovi NPE nei mercati di riferimento. Infatti, alcune fonti terze stimano una sostanziale creazione di nuovi NPE nel Sud Europa, pari a circa €200 miliardi nel 2022-2024 in termini di GBV. Più in generale, l'attività doValue è supportata da elementi esogeni favorevoli nel medio-lungo termine, come l'implementazione, da parte delle banche, di regole stringenti per la contabilizzazione del credito (IFRS 9, Calendar Provisioning, Basel IV) che porteranno le banche ad una gestione molto proattiva del proprio bilancio, in aggiunta all'atteso proseguimento della consolidata tendenza all'esternalizzazione delle attività di credit servicing.

doValue

Pilastri strategici di doValue 2024

La visione per “doValue 2024” gravita principalmente attorno alla capacità della Società di guidare l’evoluzione del settore del credit servicing tramite investimenti in tecnologia e tramite la propria abilità nel rafforzare partnership strategiche e di lungo periodo con banche ed investitori in un mercato di riferimento più ampio.

Il Piano Industriale 2022-2024 si basa su cinque pilastri:

- **Grow:** Ricavi Lordi ed EBITDA sono attesi in crescita nonostante una sostanziale stabilità del livello complessivo di GBV. È inoltre atteso un miglioramento del vintage medio del GBV tramite un aumento del Collection Rate ed un’attività di aggiudicazione di nuovi mandati con volumi paragonabili all’attività degli ultimi 3 anni. Tale attività di rotazione delle masse in gestione, insieme ad una maggiore attività di cross selling tra paesi, consentirà quindi di estrarre maggiori ricavi a parità di GBV. Tali risultati verranno raggiunti con un uso molto limitato del capitale, in linea con il business model di credit servicer asset light. Ulteriore upside potrebbe derivare da una possibile accelerazione nella formazione di nuovi NPE nei mercati di riferimento.
- **Enhance:** Il Piano Industriale 2022-2024 prevede di aumentare il livello di fertilizzazione tra le regioni in termini di prodotti, capacità e adozione dei migliori modelli operativi. Il piano include uno sviluppo ulteriore delle piattaforme REO e Early Arrears create in Italia ed in Grecia e l’attivazione dei servizi UTP e Early Arrears in Spagna, insieme ad un’offerta più ricca di servizi ancillari in Spagna, Cipro e Portogallo.
- **Transform:** Il programma doTransformation è al centro del Piano Industriale 2022-2024. Il programma doTransformation farà leva sulla struttura di Gruppo di recente creazione ed è orientato a supportare la crescita dei ricavi ed il controllo e riduzione dei costi, anche tramite un approccio migliorativo all’outsourcing. Trasformazione significa estrarre più ricavi per unità di GBV gestito, migliorare la produttività in modo da abbassare il costo per unità di GBV gestito, aggiornare il modello operativo per ridurre il punto di break-even di costo e rafforzare il capitale umano.
- **Innovate:** L’innovazione è stata da sempre al centro delle priorità di doValue, ed è stata realizzata sia internamente, sia esternamente tramite JV o acquisizioni. La spinta verso l’innovazione accelererà nel Piano Industriale 2022-2024, con particolare focus sulla gestione dei dati, sulla strutturazione dei processi e facendo leva sul know-how delle società di recente acquisizione nei settori fintech (QueroQuitar) e proptech (BidX1). Ulteriore innovazione riguarderà le aree dell’artificial intelligence, credit information, servizi legali, business process outsourcing, early delinquencies e UTP granulari, aree che saranno sviluppate anche tramite attività di M&A. Complessivamente, l’innovazione permetterà a doValue di aumentare la dimensione del proprio mercato di riferimento, diminuire la correlazione tra ricavi e andamento del GBV, nonché accelerare la transizione da un modello labour intensive verso un modello maggiormente tech-intensive.
- **Care:** La sostenibilità è un focus primario di doValue e nel 2021 la Società ha approvato il suo primo Piano di Sostenibilità. doValue ha un ruolo importante e delicato nell’ecosistema finanziario e ciò implica la necessità di agire professionalmente, responsabilmente e in modo sensibile rispetto a clienti, regolatori e debitori. In ultimo, il business di doValue è un business legato alle persone, ed è di importanza assoluta l’attenzione verso i dipendenti in termini di formazione, inclusione e ritenzione. L’approccio serio e concreto all’eccellenza operativa e alla sostenibilità è dimostrato dagli ottimi risultati ottenuti da doValue in termini sia di Servicing Rating che di ESG Rating.

Focus sull’Italia

Il mercato italiano ha raggiunto un alto grado di maturità, e la maggior parte delle banche ha ampiamente sfruttato lo schema delle cartolarizzazioni (anche nella fattispecie GACS) per deconsolidare portafogli. In questo contesto, doValue ha, negli anni, proattivamente adattato il proprio business alla luce di un mercato con commissioni più basse e in particolare ha lavorato nell’assicurarsi mandati ampliando la propria base clienti. Il Piano Industriale 2022-2024 per l’Italia è basato su una crescita dei ricavi derivante da una forte attività di origination e da un miglioramento dei tassi di recupero, dallo spostamento verso attività più profittevoli quali gli UTP e gli Early Arrears e da un attento controllo dei costi. Complessivamente, l’aspettativa in Italia è di un CAGR dei Ricavi Lordi low-single digit nel 2021-2024, e un CAGR dell’EBITDA high-single digit, raggiungendo un miglioramento significativo del margine EBITDA.

doValue

Focus sulla regione ellenica

Il mercato nella regione ellenica è ancora nella sua prima fase di sviluppo, con i principali credit servicer nati da pochi anni a seguito di spin off bancari e commissioni significativamente più alte rispetto agli altri mercati in Europa. Tale fase iniziale di sviluppo del settore, combinata con una struttura del mercato dei servicer relativamente concentrata, comporta che i livelli commissionali rimarranno relativamente alti da qui in avanti. In aggiunta, gli NPL ratio nella regione rimangono ampiamente al di sopra del target del 5% stabilito dalla BCE, il che lascia prevedere nel breve termine una vivace attività di cessione di portafogli da parte delle banche verso investitori specializzati. Tali fattori rendono la regione ellenica un mercato particolarmente attrattivo per doValue. In quest'area doValue ha un'offerta di prodotto molto completa (NPL, REO, UTP, Early Arrears, Servizi Ancillari). Ne deriva la centralità del mercato ellenico all'interno del Piano Industriale 2022-2024. L'attesa di una forte attività di origination, coniugata a un'attività di mercato sostenuta, porterà ad un CAGR dei ricavi lordi mid-single digit nel 2021-2024 e ad un CAGR dell'EBITDA mid to high single digit, con il margine EBITDA atteso migliorare al di sopra del livello del 50%.

Focus sulla regione iberica

La struttura del mercato del credit servicing e del real estate servicing in Iberia rimane molto frammentata e il processo di rinnovo del contratto Sareb, stimato finalizzarsi durante prima parte del 2022, stimolerà probabilmente un cambiamento di mercato significativo. doValue ha preso la decisione strategica di partecipare attivamente al processo di selezione di Sareb, sebbene consapevole che la redditività attesa di tale contratto sarà limitata. Sulla scia del processo Sareb, che implica sostanziosi investimenti per migliorare la macchina operativa necessaria per il contratto, doValue ha iniziato un processo di revisione delle proprie attività in Spagna in termini di processi, tecnologia e dati che è atteso portare miglioramenti importanti in termini di soddisfazione dei clienti, performance e capacità di vincere nuovi mandati. Se doValue fosse selezionata come uno dei servicer di riferimento da parte di Sareb, rafforzerebbe il suo posizionamento di leadership in Spagna in termini di dimensioni, ideale per perseguire ulteriori opportunità di crescita e consolidamento. Alternativamente, nel caso Sareb decidesse di non reingaggiare doValue, una riorganizzazione dell'attività spagnola di doValue si renderebbe necessaria al fine di preservare la profittabilità della regione iberica. In entrambi gli scenari, il Piano Industriale in Iberia ipotizza CAGR 2021-2024 dei Ricavi Lordi low single-digit, e un EBITDA stabile, portando quindi ad un margine di poco superiore al 20%. Un'area di ulteriore crescita in Iberia è rappresentata dalla possibilità da parte delle maggiori banche commerciali, di esternalizzare la gestione degli UTP e Early Arrears, un'opportunità rilevante per doValue che sarebbe quindi in grado di fare leva sul suo consolidato track record sia in Italia che in Grecia.

Piano di Trasformazione

Il settore del credit servicing sta evolvendo rapidamente. La maggior parte dei servicer di oggi sono nati da spin-off di banche con interessanti contratti di esternalizzazione ma nel tempo, i clienti bancari storici sono diventati meno importanti per i servicer poiché le cartolarizzazioni hanno spostato la base di clienti verso investitori istituzionali e verso costrutti economici diversi. I servicer di successo dovranno adattarsi e anticipare le esigenze dei clienti in modo ancora più forte rispetto al passato e ciò richiederà organizzazioni più agili e reattive. Nel caso di doValue, il percorso di crescita guidato dalle acquisizioni ha aumentato marcatamente la complessità del Gruppo che ora opera in cinque paesi, ognuno con le proprie specificità e criticità, offrendo molteplici prodotti ai clienti. Tale complessità rappresenta per doValue sia una sfida che un'opportunità significativa. Il programma doTransformation è al centro del Piano Industriale 2022-2024. Trasformazione significa estrarre più ricavi per unità di GBV gestito, migliorare la produttività per diminuire il costo per unità di GBV gestito, aggiornare il modello operativo per ridurre il break-even point di costo e rafforzare il capitale umano. Connesso a doTransformation, il Piano Industriale 2022-2024 include un piano Capex pari a €42 milioni per il 2022, in aggiunta ai €30 milioni già spesi nel 2021, che ambisce a migliorare sostanzialmente i sistemi IT e le operations di Gruppo. Le Capex previste dal 2023 in avanti torneranno a un livello pari a circa il 3% dei Ricavi Lordi, in linea con il passato.

Target finanziari

I target finanziari del Piano Industriale 2022-2024 sono basati su ipotesi conservative di mantenimento del GBV a un livello pari a circa €160 miliardi al 2024, in linea con il livello di 30 settembre 2021 (pro-forma per i mandati aggiudicati ma non ancora onboarded). Il GBV verrà sostenuto da una vivace attività di origination, particolarmente pronunciata nel 2022, che vedrà nuovi mandati in media per €13-14 miliardi all'anno nel periodo 2022-2024 (escluso il processo Sareb ed i €10 miliardi di mandati aggiudicati nel 2021 ed in fase di onboarding). Ciò permetterà una rotazione di circa il 26% del GBV al 2024, rendendo il vintage medio degli asset under management più giovane e quindi più profittevole. In aggiunta, lo spaccato regionale del GBV è atteso spostarsi marginalmente verso la regione ellenica, con il beneficio di più alti tassi di recupero e relativi margini. In base all'attesa rotazione del GBV e ai miglioramenti di produttività attesi, il Collection Rate è previsto incrementare dal livello attuale del 4% ad un livello pari al 6% nel 2024.

Sulla base della stabilizzazione e della rotazione del GBV e sulla base del miglioramento nel Collection Rate, i Ricavi Lordi sono attesi in aumento a un tasso medio composto (CAGR) del 3-4% nel periodo 2021-2024. La crescita sarà positiva in tutte le regioni, ma maggiore nella regione ellenica sostenuta da una forte pipeline di inflow potenziali. A valle del processo doTransformation e delle varie iniziative di miglioramento della produttività e contenimento dei costi, l'EBITDA è atteso in aumento in tutte le regioni, anche se a tassi diversi tra loro. A livello di Gruppo, l'EBITDA è atteso crescere ad un tasso medio composto (CAGR) del 6-7% nel 2021-2024. Tali trend di crescita per i ricavi lordi e l'EBITDA mostrano un aumento del margine EBITDA di Gruppo da un livello pari al 32% negli ultimi 12 mesi al 30 settembre 2021 (o 34% atteso per il 2021) ad un livello pari a 37% al 2024.

Sulla base della traiettoria dell'EBITDA e dell'attesa riduzione delle D&A, l'Utile Netto esclusi NRIs è atteso aumentare a un tasso medio composto (CAGR) pari a circa il 15% nel periodo 2021-2024.

Come anticipato, il piano doTransformation comporterà un temporaneo aumento delle Capex rispetto al passato, con un investimento pari a €42 milioni previsto per il 2022 (in aggiunta ai €30 milioni spesi nel 2021). Le capex sono attese ritornare a circa il 3% dei Ricavi Lordi dal 2023 in avanti.

La generazione di cassa della Società è attesa rimanere solida per i prossimi tre anni, con una previsione di più di €300 milioni di Free Cash Flow cumulati generati nel periodo 2022-2024 (pre-dividendi e acquisizioni)

La forte generazione di cassa attesa, e l'orientamento verso una crescita maggiormente guidata dallo sviluppo organico nell'arco di piano permette alla Società di rivisitare la propria politica di dividendi verso una formulazione che consente maggiori distribuzioni agli azionisti ed una maggior visibilità sulle stesse. In particolare, doValue si impegna a erogare un Dividendo per Azione in aumento ad un tasso medio composto (CAGR) almeno pari al 20% nel periodo 2021-2024, ovvero di pagare dividendi totali di almeno €200 milioni in riferimento agli esercizi 2021-2024. doValue si riserva la possibilità di incrementare ulteriormente le distribuzioni agli azionisti tramite dividendi o share buy back nel caso l'attività di M&A si rivelasse limitata.

In termini di Leva Finanziaria, doValue si pone un target di Net Debt / EBITDA ratio tra 2,0-3,0x, quindi preservando una struttura finanziaria prudente che può permettere di perseguire opportunità di M&A accrescitive del valore.

I tassi di crescita medi composti (CAGR) sono calcolati sulla base del punto medio della guidance per il 2021.

doValue

Webcast and conference call details

Il Piano Industriale 2022-2024 sarà presentato mercoledì 26 gennaio 2022 (10:00-13.00 CET), attraverso un webcast tenuto dal Top Management del Gruppo.

Il webcast può essere seguito al seguente indirizzo:

<https://services.choruscall.com/mediaframe/webcast.html?webcastid=6E3ngb6Z>

In alternativa al webcast sarà possibile partecipare alla conference call e formulare le domande chiamando uno dei seguenti numeri:

Italy: +39 02 8020911
UK: +44 1 212818004
USA: +1 718 7058796

La presentazione del Top Management sarà disponibile fin dall'inizio della conference call sul sito www.dovalue.it nella sezione "Investor Relations / Bilanci e Presentazioni".

Dichiarazione del Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari a norma delle disposizioni dell'art. 154-bis comma 2 del D. Lgs. 58/1998 (Testo Unico della Finanza)

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di doValue S.p.A., Sig.ra Elena Gottardo, dichiara, ai sensi del comma 2 dell'art 154 bis del Testo Unico della Finanza, che l'informativa contabile contenuta nel presente documento corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

doValue

doValue, già doBank S.p.A., è il primo operatore in Sud Europa nei servizi di credit management e real estate per banche e investitori. Presente in Italia, Spagna, Portogallo, Grecia e Cipro, doValue vanta oltre 20 anni di esperienza nel settore e circa €160 miliardi (gross book value) di asset sotto la propria gestione. Con oltre 3.200 dipendenti, doValue fornisce un'offerta integrata di servizi: special servicing di NPL, UTP, Early Arrears, e posizioni performing, real estate servicing, master servicing, data processing e altri servizi ancillari per il credit management. doValue è quotata Euronext Milano ("EXM") e, includendo l'acquisizione di Altamira Asset Management e doValue Greece, ha registrato Ricavi Lordi pari a circa €421 milioni e un EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti di €127 milioni nel 2020.

Contatti

Image Building

Media Relations

Rafaella Casula (+39 348 306 7877)

Giusy Martina Fusco (+39 335 1849341)

dovalue@imagebuilding.it

doValue

Investor Relations

Alberto Goretti

+39 02 83460127

investorrelations@dovalue.it