

COMUNICATO STAMPA

APPROVATI I RISULTATI PRELIMINARI 2025

EBITDA EX NRI A €217 MILIONI (+32% SU BASE ANNUA), NELLA FASCIA ALTA DELLA GUIDANCE

UTILE NETTO EX NRI PIÙ CHE TRIPLICATO A €25 MILIONI

LA PROPOSTA DI DIVIDENDO SARÀ ALLINEATA ALLA DIVIDEND POLICY DEL GRUPPO

NEW BUSINESS: SUPERATO IL TARGET CON ~€15 MILIARDI DI GBV¹

FREE CASH FLOW PARI A €76 MILIONI², OLTRE IL TARGET

LA LEVA FINANZIARIA NETTA SI ATTESTA A 2,0x, PIENAMENTE IN LINEA CON LA GUIDANCE

EPS ORDINARIO PARI A €0,13

DEPOSITATO IL FILING REGOLAMENTARE RELATIVO A COEO: CLOSING ATTESO NEL BREVE A SEGUITO DELLE NECESSARIE APPROVAZIONI

Portafoglio gestito (GBV) e collection

- **Il GBV si è mantenuto solido a €136 miliardi al 31 dicembre 2025**, sostanzialmente stabile rispetto al 2024, nonostante l'elevata attività di collection. La qualità del portafoglio è ulteriormente migliorata con nuovi mandati che hanno sostituito vintage più datati e a minor rendimento.
- **La crescita del new business ha raggiunto i €14.5 miliardi di GBV**, superando la guidance aggiornata di €12+ miliardi. Questo risultato, che include €10,2 miliardi di nuovi mandati e €4,3 miliardi di forward flow da clienti esistenti, conferma la solidità commerciale del Gruppo. La guidance del piano triennale 2024-2026, pari a €24 miliardi, è già stata raggiunta con un anno di anticipo.
- **Le collection hanno totalizzato €5,5 miliardi, in crescita del 15% su base annua** grazie al contributo positivo dei portafogli di più recente generazione di Gardant.

Conto economico³

- I ricavi lordi, pari a €580 milioni, sono cresciuti del 21% nonostante temporanei rallentamenti nella presa in carico di nuovi portafogli in Grecia, riflettendo un miglioramento del mix di ricavi e una solida performance operativa.
- EBITDA esclusi elementi non ricorrenti, pari a €217 milioni, è aumentato del 32% rispetto al 2024, evidenziando l'eccellenza operativa e l'espansione dei margini grazie alla realizzazione delle sinergie e alla disciplina sui costi.

¹ Inclusi i forward flow da clienti esistenti ed escluse le operazioni secondarie su portafogli esistenti.

² Valore del flusso di cassa antecedente al rimborso del debito.

³ Nel bilancio 2024 il Portogallo è stato considerato NRI a causa della sua cessione, quindi escluso dai ricavi e dai dati ricorrenti per consentire il confronto tra i periodi.

doValue S.p.A.

già doBank S.p.A.

Viale del Commercio, 47 – 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 del Commercio, 47 – Iscrizione al Registro Imprese CCIAA di Verona CCIAA/NREA: VR/19260
Codice Fiscale n° 00390840239 e Partita IVA n° 02659940239 – Capitale Sociale € 68.614.035,50 interamente versato.

- L'utile netto esclusi elementi non ricorrenti è più che triplicato raggiungendo i €25 milioni, nonostante i maggiori oneri finanziari, sostenuto dal forte EBITDA.

Flussi di cassa e stato patrimoniale

- I Flussi di cassa da attività operative hanno registrato un significativo miglioramento, crescendo di €99 milioni fino a quota €181 milioni, più del doppio rispetto agli €82 milioni del 2024, grazie alla forte conversione di cassa derivante dalla disciplina sul capitale circolante.
- Il Gruppo ha visto un'importante riduzione della leva finanziaria con il raggiungimento del target di 2,0x (rispetto al 2,4x di dicembre 2024), pur assorbendo l'investimento in Alba Leasing.
- Solida posizione di liquidità e struttura patrimoniale con €145 milioni⁴ di cassa in bilancio, circa €132 milioni di linee di credito non utilizzate e nessuna scadenza da rifinanziare fino al 2030, assicurando una flessibilità finanziaria e strategica.

Roma, 26 Febbraio 2026 – doValue S.p.A. (la “Società”, il “Gruppo” o “doValue” - Euronext Milan **DOV.MI**), principale provider in Sud Europa di servizi finanziari strategici, ha approvato i risultati finanziari preliminari al 31 dicembre 2025. Si ricorda che l'approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione del bilancio separato e del bilancio consolidato al 31 dicembre 2025 è prevista per il 18 marzo 2026.

Principali risultati consolidati e KPI

Conto Economico e altri dati ⁵	2025	2024	Delta
Collection	€5.501m	€4.803m	+14,5%
Collection Rate annuale	4,2%	4,3%	-0,1 p.p.
Ricavi Lordi	€580,4m	€479,2m	+21,1%
Ricavi Netti	€524,4m	€433,1m	+21,1%
Costi Operativi esclusi elementi non ricorrenti	€307,3m	€268,2m	+14,6%
EBITDA esclusi elementi non ricorrenti	€217,2m	€164,8m	+31,8%
EBITDA inclusi elementi non ricorrenti	€209,5m	€154,0m	+36,0%
EBITDA margin esclusi elementi non ricorrenti	37,4%	34,4%	+3,0 p.p.
Utile (Perdita) inclusi elementi non ricorrenti	€(8,2)m	€1,9m	-
Utile (Perdita) esclusi elementi non ricorrenti	€25,3m	€6,7m	>100%
Stato Patrimoniale e Gross Book Value (GBV)	31-Dec-25	31-Dec-24	Delta
Gross Book Value	€135.887m	€135.626m	+0,2%
Debito Netto	€438,6m	€514,4m	-14,7%
Leva Finanziaria (Debito Netto / EBITDA LTM esclusi elementi non ricorrenti)	2.0x	2.4x	-0.4x

⁴ Esclusi i proventi pari a €350 milioni derivanti dall'ultima emissione obbligazionaria, depositati in garanzia fino al closing dell'operazione di coeo.

⁵ Nei numeri 2024 il Portogallo è stato considerato NRI a causa della sua cessione, quindi escluso dai ricavi e dai dati ricorrenti per consentire il confronto tra i periodi.

Portafoglio gestito (Gross Book Value)

Al 31 dicembre 2025, il Gross Book Value (GBV) complessivo è rimasto elevato a €136 miliardi, in aumento di €0,3 miliardi rispetto a fine 2024.

Nel 2025, doValue ha conseguito una performance commerciale straordinaria, operando in un contesto macroeconomico caratterizzato da un'elevata resilienza dell'economia e da livelli storicamente bassi di NPE. Nel corso dell'anno, il Gruppo ha raggiunto €14,5 miliardi di nuovo business in termini di GBV, confermando la solidità della propria piattaforma commerciale. Questo risultato include €10,2 miliardi di nuovi mandati e €4,3 miliardi di forward flow da clienti esistenti. Dalla pubblicazione degli ultimi risultati trimestrali, sono stati acquisiti €2,1 miliardi di nuovo business, trainati principalmente da contratti vincolanti già in essere e da nuovi portafogli in Spagna e Italia. Inoltre, doValue ha concluso operazioni secondarie per un valore di €1,2 miliardi che, pur non incrementando il GBV, contribuiscono alla generazione di ricavi e rafforzano ulteriormente la capacità commerciale del Gruppo. Nel 2024 e 2025 doValue ha già superato il target del Business Plan di €24 miliardi di nuovi mandati previsto per il periodo 2024-2026.

I flussi derivanti da contratti vincolanti hanno ulteriormente rafforzato la performance, grazie ai solidi contributi derivanti da tutti i Paesi e a una crescita di circa il 60% dei flussi in Spagna, con un contratto rinnovato di recente a conferma del solido rapporto con i partner bancari. I flussi da contratti già in essere da soli hanno coperto quasi l'80% delle collection del 2025, contribuendo alla stabilizzazione del GBV. A seguito della recente estensione della partnership strategica con il Gruppo BPER — che include la futura generazione di NPE proveniente dal perimetro di Banca Popolare di Sondrio — i contratti da forward flow continueranno a rappresentare una priorità strategica nei prossimi anni.

Conto economico⁶

I risultati preliminari operativi e finanziari del 2025 si sono posizionati nella fascia alta della guidance in termini di redditività, generazione di cassa e riduzione della leva finanziaria, confermando una performance robusta su tutti i principali indicatori.

Le collection sono salite a €5,5 miliardi, con una crescita del 14,5% su base annua, guidata dal contributo positivo dei portafogli di più recente generazione di Gardant e da una crescita diffusa in tutti i mercati: €2,8 miliardi in Italia, €2,0 miliardi nella Regione Ellenica e €0,7 miliardi in Spagna. Il collection rate annuale, pari al 4,2% (rispetto al 4,3% del 2024), riflette alcuni ritardi temporanei nell'avvio e nella presa in carico di nuovi portafogli in Grecia.

I ricavi lordi, pari a €580,4 milioni, sono cresciuti del +21,1% sostenuti da robusti e ricorrenti ricavi derivanti da attività non-NPL, che rappresentano ad oggi il 36% dei ricavi lordi complessivi, pienamente in linea con il progressivo riposizionamento strategico del Gruppo verso segmenti a maggiore crescita e minore volatilità — area destinata a rafforzarsi ulteriormente a seguito del perfezionamento dell'acquisizione di coeo.

I costi operativi, escluse le voci non ricorrenti, sono stati attentamente gestiti registrando un incremento del 14,6% (6,6 p.p. in meno rispetto alla crescita dei ricavi) a €307,3 milioni. L'aumento della base costi legato al consolidamento del Gruppo Gardant è stato compensato dalla realizzazione di sinergie in tempi ristretti e dal mantenimento di costi contenuti.

L'EBITDA escluse componenti non ricorrenti (NRI) ha registrato una crescita del 31,8% su base annua, raggiungendo €217,2 milioni, posizionandosi nella fascia alta della guidance tra i €210 e i €220 milioni. Il

⁶ Nel bilancio 2024 il Portogallo è stato considerato NRI a causa della sua cessione, quindi escluso dai ricavi e dai dati ricorrenti per consentire il confronto tra i periodi.

forte risultato è stato raggiunto anche grazie alla rapida attivazione delle sinergie derivanti dall'efficace integrazione di Gardant e della solida crescita dei prodotti non-NPL a maggiore marginalità.

L'utile (perdita) netto contabile (inclusi gli elementi non ricorrenti) è stato pari a -€8,2 milioni, principalmente influenzato da elementi straordinari come costi di emissione obbligazionaria, costi di transazione M&A relativi a coe e oneri di ristrutturazione connessi alle sinergie di Gardant.

L'utile (perdita) netto ordinario (esclusi elementi non ricorrenti) è più che triplicato rispetto al 2024, raggiungendo €25,3 milioni. La forte redditività è stata conseguita nonostante maggiori ammortamenti legati al perimetro di Gardant e l'aumento degli oneri finanziari derivanti dal term loan e dalle nuove obbligazioni emesse nel corso dell'anno, a conferma della resilienza finanziaria del Gruppo e del carattere accrescitivo della nostra strategia di M&A. Alla luce di questi risultati, la proposta di dividendo in approvazione al prossimo consiglio di amministrazione è attesa in linea con la dividend policy del Gruppo.

Flussi di Cassa e Stato Patrimoniale

Nel 2025 doValue ha registrato una notevole generazione di cassa, oltre la guidance di €60-€70 milioni.

Il cash flow operativo è salito a €181,4 milioni, più del doppio rispetto al 2024, riflettendo la maggiore crescita operativa e l'impatto delle iniziative proattive ed efficaci volte a migliorare la gestione del capitale circolante.

Anche il free cash flow ha conseguito un forte incremento, raggiungendo €101,0 milioni, in aumento di €73,9 milioni su base annua, nonostante l'aumento delle imposte connesse a Gardant e i maggiori oneri finanziari legati al rifinanziamento delle obbligazioni senior garantite con scadenza nel 2026 e al nuovo term loan.

Il cash flow prima della distribuzione dei dividendi e dei rimborsi del debito si attesta a €76 milioni, superiore al livello di guidance (€60-70 milioni). Lo stesso indicatore su base ricorrente, esclusi i flussi di cassa relativi alle operazioni di M&A, sarebbe pari a €93 milioni.

Al 31 dicembre 2025 l'indebitamento netto è sceso a €438,6 milioni (dai €514,4 milioni del 2024), con una leva finanziaria netta in calo da 2,4x (dicembre 2024) a 2,0x, a dimostrazione della capacità del Gruppo di ridurre l'indebitamento attraverso una gestione disciplinata della liquidità che ha determinato una robusta dinamica dei flussi di cassa sottostanti.

Aggiornamento sulle attività di business

doValue continua a essere attiva su diversi fronti. Di seguito una sintesi delle iniziative più recenti e rilevanti.

- **Emissione obbligazionaria**

Il 29 ottobre 2025 doValue ha prezzato un nuovo prestito obbligazionario senior garantito con scadenza novembre 2031 per un importo in linea capitale di €350 milioni ad un tasso pari al 5,375% annuo e un prezzo di emissione pari al 100%. I proventi dell'offerta dell'obbligazione, assieme alla liquidità disponibile della Società, saranno utilizzati per acquisire l'intero capitale sociale di coe Group e per pagare le commissioni e le spese sostenute in relazione all'offerta e all'acquisizione. L'emissione è stata incrementata rispetto all'importo iniziale di €300 milioni a seguito della forte domanda da parte degli investitori (oltre tre volte l'importo inizialmente offerto) a conferma della consolidata capacità della Società di accedere al mercato dei capitali. Il rendimento cedolare delle obbligazioni è inferiore di 162,5 punti base rispetto a quello delle obbligazioni senior secured emesse dalla Società nel febbraio 2025, mentre la durata è più lunga di un anno, riflettendo il miglioramento delle condizioni del mercato e la fiducia degli investitori nel rafforzato profilo operativo derivante dall'acquisizione di coe.

- **Rafforzamento della partnership strategica con il Gruppo BPER**

Il 6 novembre 2025, doValue ha annunciato l'ampliamento della partnership strategica con il Gruppo BPER, che ha recentemente completato l'acquisizione di Banca Popolare di Sondrio. L'attuale partnership, strutturata attraverso una joint venture, partecipata al 70% da doValue e al 30% dal Gruppo BPER, gestisce attualmente circa €2,7 miliardi di NPE e ha il diritto – tra le altre cose – di gestire, per l'intera durata del contratto di servicing di lungo termine, il 50% dei nuovi flussi di UTP e il 90% dei nuovi flussi di NPL generati ogni anno da BPER e Banco di Sardegna. doValue e il Gruppo BPER hanno concordato di ampliare le attività della joint venture che – al completamento della fusione recentemente annunciata tra BPSO e BPER – continuerà ad avere il diritto di gestire, per l'orizzonte temporale residuo dei contratti in essere (dicembre 2033), il 50% dei nuovi flussi di UTP e il 90% dei nuovi flussi di NPL generati dal Gruppo BPER ampliato. A ulteriore testimonianza del rafforzamento della partnership, doValue ha sottoscritto un accordo vincolante per l'acquisizione dal Gruppo BPER di una partecipazione di minoranza (5,1%) in Alba Leasing, il quarto operatore di leasing in Italia con un totale attivo superiore a €5 miliardi, nel quale Banco BPM, altro partner bancario strategico di doValue, è presente come azionista rilevante. Questo investimento è finalizzato ad allinearsi con gli obiettivi strategici del Gruppo BPER e a favorire per doValue opportunità di collaborazione con Alba Leasing.

- **Nuovo accordo strategico di servicing con Banco Santander in Spagna**

Il 3 dicembre 2025, doValue ha annunciato un nuovo accordo strategico con Banco Santander per la gestione dei nuovi flussi di NPL in Spagna, con efficacia dal 1° gennaio 2026. L'accordo sostituisce il precedente contratto in scadenza a dicembre 2025 e garantisce un flusso stabile e prevedibile di nuovi mandati, per una durata iniziale di due anni e con la possibilità di prolungamento del contratto in futuro.

La razionalizzazione dell'attuale modello consente operazioni più snelle, una maggiore produttività e una struttura dei costi più efficiente, anche grazie al focus su NPL di qualità elevata e di più recente generazione.

- **Lancio del primo fondo a conferimento focalizzato su crediti garantiti dallo Stato**

Il 23 dicembre 2025, doValue ha annunciato il lancio di Lounge, un nuovo fondo a conferimento focalizzato su crediti garantiti dal Fondo di Garanzia MCC, creato in partnership tra la società del Gruppo attiva nell'alternative asset management, Gardant Investor SGR, e tre banche italiane.

Il conferimento iniziale ammonta a circa €200 milioni di GBV di crediti deteriorati, con potenziale di ulteriore espansione in futuro grazie al rilevante volume di finanziamenti in essere garantiti dal Fondo di Garanzia MCC nel mercato italiano e alla struttura competitiva del fondo a conferimento, che lo posiziona come uno strumento efficiente di ottimizzazione dell'attivo ponderato per il rischio (RWA) per le banche conferenti.

doValue opererà sia in qualità di special servicer che di master servicer per gli asset gestiti dal fondo.

- **Superamento di €1 miliardo di AuM con la propria società di alternative asset management Gardant Investor SGR**

Il 13 febbraio 2026, doValue ha lanciato con successo "MiRo", il nuovo fondo di investimento alternativo chiuso, multi-comparto e riservato, dedicato ad alcuni primari investitori internazionali, con un closing iniziale da sottoscrivere fino a €150 milioni per il primo comparto, focalizzato su strumenti di private debt con sottostante immobiliare, con la possibilità di espandere in futuro a ulteriori comparti fino a un ammontare di €250 milioni. La SGR ha già individuato possibili operazioni di investimento per il Fondo MiRo.

Con l'aggiunta di MiRo, e a seguito del lancio del fondo Lounge Rises a dicembre 2025, la piattaforma di alternative asset management del Gruppo doValue supera €1 miliardo di capitale raccolto, di cui circa l'80% già investito, a conferma della solidità, scalabilità e fiducia degli investitori nella piattaforma.

Acquisizione di coeo

Il Gruppo doValue ha ottenuto le autorizzazioni necessarie per il perfezionamento dell'acquisizione di coeo Group in tutte le giurisdizioni rilevanti, ad eccezione della Germania, dove il processo di nullarum è ancora in corso; la documentazione è stata presentata ed è attualmente in fase di revisione. Questa valutazione rappresenta l'ultimo passaggio regolamentare ancora in corso prima che doValue possa procedere al

closing dell'operazione. Lo slittamento delle tempistiche non ha alcun impatto su struttura, razionale strategico e fattibilità dell'acquisizione. doValue e il venditore restano pienamente impegnati a completare l'operazione.

coeo rappresenta una piattaforma di elevato valore strategico nel segmento in rapida crescita della gestione digitale dei crediti e delle soluzioni abilitate dall'intelligenza artificiale, con una base clienti diversificata, operatività in nove Paesi europei e un'infrastruttura tecnologica scalabile. L'acquisizione è destinata a trasformare il profilo di crescita di doValue, accelerando la diversificazione del Gruppo verso verticali ad alto potenziale, ampliandone la presenza geografica e rafforzando nel lungo termine la composizione dei ricavi.

In vista del closing, i team manageriali di doValue e coeo hanno collaborato attivamente nel definire la roadmap di integrazione e allinearsi sulle principali priorità operative, in linea con le best practice di mercato. Questa preparazione congiunta garantisce che, al rilascio dell'autorizzazione finale, la piattaforma integrata sia pronta a procedere senza soluzione di continuità, secondo un piano di integrazione strutturato, coordinato e già pronto per l'esecuzione.

La Società conferma piena fiducia nei benefici strategici di lungo termine derivanti dall'integrazione di coeo nel Gruppo ed è pronta a procedere tempestivamente al perfezionamento dell'operazione una volta ottenuta l'autorizzazione regolamentare finale in Germania.

Outlook

Guardando al 2026, il Gruppo inizia l'anno con una struttura rafforzata, una maggiore leva operativa e piena visibilità sul contributo atteso da coeo. A seguito dell'accordo relativo all'acquisizione di coeo, doValue ha aggiornato i propri obiettivi per l'anno in corso, prevedendo ricavi consolidati per circa €800 milioni e un EBITDA (esclusi gli elementi non ricorrenti) stimato di circa €300 milioni su base proforma, con una leva finanziaria aggregata prevista di circa 2,2x al lordo dei dividendi.

Queste prospettive sono ulteriormente sostenute dalle previsioni a 18 mesi dell'attività commerciale pari a circa €50 miliardi, altamente diversificata per area geografica (Italia, Spagna, Grecia) e asset class. L'ampiezza e la qualità della pipeline rafforzano la visibilità del Gruppo sulla generazione di nuovo business per il 2026 e oltre.

Dal punto di vista operativo, il 2026 rappresenterà il primo anno del Gruppo doValue nella sua nuova configurazione ampliata, con diversi driver di creazione di valore già avviati: sinergie di ricavo rese possibili da una proposta di valore combinata su crediti finanziari e non finanziari; sinergie industriali derivanti da linee di integrazione già definite - governance, IT, approvvigionamenti, HR, finanza e dati - con i primi traguardi già previsti per l'inizio del 2026; accesso a nuovi mercati in crescita, compresa l'opportunità di entrare nel servicing degli NPL in Germania sfruttando la presenza di coeo, e l'espansione nel settore dei crediti non finanziari in Spagna e Italia.

Il Gruppo si concentrerà inoltre sull'adozione accelerata di modelli di recupero basati su dati, analisi e intelligenza artificiale, supportati da cAI, la piattaforma di intelligenza artificiale di coeo.

doValue mantiene un posizionamento strutturale solido in un settore in cui l'intelligenza artificiale potenzia - anziché sostituire - le attività di servicing. Il modello di business del Gruppo si fonda su processi di gestione del credito ad elevata complessità, su consolidate competenze regolamentari e legali e dataset proprietari costruiti nel corso di decenni in diverse giurisdizioni. Queste caratteristiche rendono il settore intrinsecamente umano, dove l'intelligenza artificiale aumenta significativamente la produttività, la prevedibilità e i tempi di lavorazione, ma non può sostituire le competenze specialistiche di servicing e la profondità storica dei dati necessarie per gestire le esposizioni in sofferenza. L'integrazione dell'intelligenza artificiale rappresenta quindi un chiaro vantaggio competitivo, non una minaccia.

Il Gruppo prevede di presentare un nuovo piano industriale, continuando ad attuare la propria strategia, con particolare attenzione alla diversificazione delle fonti di ricavo e all'espansione della propria attività oltre il tradizionale segmento dei crediti NPL.

ESG

Nel periodo, il Gruppo ha ulteriormente rafforzato il proprio approccio alla gestione responsabile del credito attraverso il programma "Ready to Restart", iniziativa rivolta a persone e imprenditori in temporanea difficoltà economica a seguito di eventi improvvisi quali perdita del lavoro, lutto o crisi aziendale. Il programma integra percorsi di rientro sostenibile della posizione debitoria con attività di educazione finanziaria, offrendo soluzioni personalizzate basate su analisi della capacità di rimborso, dialogo attivo con il debitore e definizione di piani calibrati sulle esigenze individuali, con l'obiettivo di prevenire il deterioramento delle posizioni e favorire una ripresa graduale e stabile, privilegiando ove possibile soluzioni stragiudiziali. L'iniziativa si inserisce nella strategia ESG del Gruppo, combinando obiettivi di performance economica con finalità di inclusione finanziaria e impatto sociale positivo.

Webcast conference call

I risultati finanziari preliminari dell'esercizio 2025 saranno presentati venerdì 27 febbraio 2026, alle ore 10:30 CET, in una conference call tenuta dal top management del Gruppo.

La conference call sarà trasmessa via webcast e potrà essere seguita collegandosi al sito web della Società all'indirizzo www.doValue.it o al seguente link:

<https://87399.choruscall.eu/links/dovalue260227.html>

La presentazione del top management sarà disponibile a partire dall'inizio della conference call sul sito www.doValue.it nella sezione "Investor Relations/Report e Pubblicazioni".

Attestazione del Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Davide Soffietti, in qualità di Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari, attesta - ai sensi dell'art. 154-bis, comma 2, del D.Lgs. 58/1998 (Testo Unico della Finanza) - che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

I risultati finanziari preliminari per il 2025 al 31 dicembre 2025 saranno messi a disposizione del pubblico presso la sede della Società e presso Borsa Italiana, nonché sul sito www.doValue.it nella sezione "Investor Relations / Report e Pubblicazioni" entro i termini di legge.

Vi informiamo che doValue S.p.A. ha adottato la disciplina semplificata prevista dagli artt. 70, comma 8, e 71, comma 1-bis, del Regolamento Emittenti Consob n. 11971/1999, successivamente modificato, e si è pertanto avvalsa della facoltà di derogare agli obblighi di pubblicazione dei documenti informativi previsti dagli artt. 70, comma 6, e 71, comma 1, del medesimo Regolamento in occasione di operazioni significative di fusione, scissione, aumento di capitale mediante conferimento di beni in natura, acquisizione e cessione.

Il Gruppo doValue è un operatore europeo di servizi finanziari che offre prodotti innovativi lungo l'intero ciclo di vita del credito, dall'origination al recupero e all'asset management alternativo. Con più di 25 anni di esperienza e circa €136 miliardi di asset lordi in gestione (Gross Book Value) al 31 dicembre 2025, è presente in Italia, Spagna, Grecia e Cipro. Il Gruppo doValue contribuisce alla crescita economica



favorendo uno sviluppo sostenibile del sistema finanziario ed offre una gamma integrata di servizi per la gestione del credito: servicing di Non Performing Loans (NPL), Unlikely To Pay (UTP), Early Arrears, Performing Loans, Master Legal, Due Diligence, elaborazione di dati finanziari, attività di Master Servicing e asset management specializzato in soluzioni di investimento, dedicato a investitori istituzionali e focalizzato sul segmento dei crediti deteriorati e illiquidi. Le azioni di doValue sono quotate all'Euronext STAR Milan (EXM). Nel 2025, il Gruppo ha registrato Ricavi Lordi pari ad €580 milioni, EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti pari ad €217 milioni, e conta c. 3.000 dipendenti.

Contacts

doValue

Media Relations
Daniele Biolcati (+39 337 168924)
daniele.biolcati@dovalue.it

doValue

Investor Relations
Daniele Della Seta
investorrelations@dovalue.it

BC Communication

Media Relations
Beatrice Cagnoni (+39 335 5635111)
Lucrezia Pisani (+39 347 6732479)
dovalue@bc-communication.it

CONTO ECONOMICO GESTIONALE (€ / 000)

Conto Economico gestionale	Esercizio 2025	Esercizio 2024	Variazione €	Variazione %
Ricavi da Servicing NPL	370.449	311.821	58.628	18,8%
Ricavi da Servicing Non-NPL	107.308	85.329	21.979	25,8%
Servizi a valore aggiunto	102.614	84.972	17.642	20,8%
Ricavi lordi	580.371	482.122	98.249	20,4%
Commissioni passive NPE	(22.867)	(13.002)	(9.865)	75,9%
Commissioni passive REO	(8.202)	(9.327)	1.125	(12,1)%
Commissioni passive servizi a valore aggiunto	(24.854)	(24.648)	(206)	0,8%
Ricavi netti	524.448	435.145	89.303	20,5%
Spese per il personale	(236.369)	(203.424)	(32.945)	16,2%
Spese amministrative	(78.593)	(77.676)	(917)	1,2%
di cui IT	(31.133)	(27.619)	(3.514)	12,7%
di cui Real Estate	(6.310)	(5.169)	(1.141)	22,1%
di cui SG&A	(41.150)	(44.888)	3.738	(8,3)%
Totale costi operativi	(314.962)	(281.100)	(33.862)	12,0%
EBITDA	209.486	154.045	55.441	36,0%
EBITDA margin	36,1%	32,0%	4,1%	12,8%
Elementi non ricorrenti inclusi nell'EBITDA	(7.687)	(10.791)	3.104	(28,8)%
EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti	217.173	164.836	52.337	31,8%
EBITDA margin esclusi gli elementi non ricorrenti	37,4%	34,4%	3,0%	8,7%
Rettifiche di valore nette su attività materiali e immateriali	(107.140)	(73.514)	(33.626)	45,7%
Accantonamenti netti	(20.331)	(18.239)	(2.092)	11,5%
Saldo rettifiche/riprese di valore	(1.351)	110	(1.461)	n.s.
Utile/perdita da partecipazioni	-	(2.954)	2.954	(100,0)%
EBIT	80.664	59.448	21.216	35,7%
Risultato netto di attività e passività finanziarie valutate al fair value	17.854	(3.637)	21.491	n.s.
Interessi e commissioni derivanti da attività finanziaria	(63.759)	(29.593)	(34.166)	115,5%
EBT	34.759	26.218	8.541	32,6%
Elementi non ricorrenti inclusi nell'EBT	(36.074)	(25.644)	(10.430)	40,7%
EBT esclusi gli elementi non ricorrenti	70.833	51.862	18.971	36,6%
Imposte sul reddito	(24.898)	(12.206)	(12.692)	104,0%
Utile (Perdita) dell'esercizio	9.861	14.012	(4.151)	(29,6)%
Utile (Perdita) dell'esercizio attribuibile ai terzi	(18.076)	(12.112)	(5.964)	49,2%
Utile (Perdita) dell'esercizio attribuibile agli azionisti della Capogruppo	(8.215)	1.900	(10.115)	n.s.
Elementi non ricorrenti inclusi nell'Utile (Perdita) dell'esercizio	(33.857)	(5.173)	(28.684)	n.s.
Di cui Elementi non ricorrenti inclusi nell'Utile (Perdita) dell'esercizio attribuibile ai terzi	(294)	(327)	33	(10,1)%
Utile (Perdita) dell'esercizio attribuibile agli azionisti della Capogruppo esclusi gli elementi non ricorrenti	25.347	6.746	18.601	n.s.
Utile (Perdita) dell'esercizio attribuibile ai terzi esclusi gli elementi non ricorrenti	18.371	12.439	5.932	47,7%
Utile per azione (in euro)	(0,043)	0,076	(0,119)	n.s.
Utile per azione esclusi gli elementi non ricorrenti (in euro)	0,134	0,268	(0,134)	(50,0)%

STATO PATRIMONIALE GESTIONALE (€/000)

Stato Patrimoniale gestionale	31/12/2025	31/12/2024 restated*	Variazione €	Variazione %
Cassa e titoli liquidabili	494.891	232.169	262.722	113,2%
Attività finanziarie	72.726	49.293	23.433	47,5%
Partecipazioni	12	12	-	n.s.
Attività materiali	54.602	52.305	2.297	4,4%
Attività immateriali	634.054	681.509	(47.455)	(7,0)%
Attività fiscali	90.789	105.200	(14.411)	(13,7)%
Crediti commerciali	210.265	263.961	(53.696)	(20,3)%
Attività in via di dismissione	10	10	-	n.s.
Altre attività	90.119	65.406	24.713	37,8%
Totale Attivo	1.647.468	1.449.865	197.603	13,6%
Passività finanziarie verso banche e bondholders	933.506	733.419	200.087	27,3%
Altre passività finanziarie	87.283	76.675	10.608	13,8%
Debiti commerciali	117.217	110.738	6.479	5,9%
Passività fiscali	96.687	108.989	(12.302)	(11,3)%
Benefici a dipendenti	8.629	11.913	(3.284)	(27,6)%
Fondi rischi e oneri	23.559	23.034	525	2,3%
Altre passività	66.444	73.046	(6.602)	(9,0)%
Totale Passivo	1.333.325	1.137.814	195.511	17,2%
Capitale	68.614	68.614	-	n.s.
Riserva sovrapprezzo azioni	58.633	128.800	(70.167)	(54,5)%
Riserve	83.479	12.493	70.986	n.s.
Azioni proprie	(8.218)	(9.348)	1.130	(12,1)%
Utile (Perdita) dell'esercizio attribuibile agli azionisti della Capogruppo	(8.215)	1.900	(10.115)	n.s.
Patrimonio Netto attribuibile agli azionisti della Capogruppo	194.293	202.459	(8.166)	(4,0)%
Totale Passivo e Patrimonio Netto attribuibile agli Azionisti della Capogruppo	1.527.618	1.340.273	187.345	14,0%
Patrimonio Netto attribuibile a terzi	119.850	109.592	10.258	9,4%
Totale Passivo e Patrimonio Netto	1.647.468	1.449.865	197.603	13,6%

(*) Dati rideterminati a seguito dell'allocazione definitiva del prezzo di acquisizione del gruppo Gardant

CASH FLOW GESTIONALE(€ /000)

Flussi finanziari	Esercizio 2025	Esercizio 2024 restated*
EBITDA	209.486	154.045
Investimenti	(35.069)	(23.769)
EBITDA-Capex	174.417	130.276
% di EBITDA	83%	85%
Variazione del Capitale Circolante Netto (CCN)	32.398	(4.719)
Variazione di altre attività/passività	(25.452)	(43.060)
Cash Flow Operativo	181.363	82.497
Imposte dirette pagate	(34.884)	(25.656)
Oneri finanziari	(45.471)	(29.777)
Free Cash Flow	101.008	27.064
(Investimenti)/disinvestimenti in attività finanziarie	(2.924)	2.848
(Investimenti)/disinvestimenti partecipativi e contratti IFRS15	(3.838)	(195.625)
Pagamento di Earn-out e del contenzioso fiscale	(10.800)	400
Acquisto azioni proprie	-	(3.421)
Costi di transazione	-	(13.114)
Aumento di Capitale	-	143.138
Dividendi liquidati ad azionisti di minoranza	(7.697)	-
Flusso di cassa netto dell'esercizio	75.749	(38.710)
Posizione finanziaria netta all'inizio dell'esercizio	(514.364)	(475.654)
Posizione finanziaria netta alla fine dell'esercizio	(438.615)	(514.364)
Variazione della posizione finanziaria netta	75.749	(38.710)

(*) Dati rideterminati a seguito dell'allocazione definitiva del prezzo di acquisizione del gruppo Gardant

Si segnala che, al solo fine di meglio rappresentare le dinamiche che hanno coinvolto il capitale circolante, è stata effettuata una riclassifica dei movimenti legati all'Anticipo a Fornitori e all'Anticipo Contrattuale da ERB dalla voce "Variazione di altre attività/passività" alla voce "Variazione del Capitale Circolante Netto (CCN)" per totali €29,6m per il 2025 e €4,5m per l'esercizio 2024. Si segnala inoltre che la voce "Variazione del Capitale Circolante Netto (CCN)" include anche la componente di aggiustamento degli accrual per sistema incentivante basato su azioni che nel 2025 ammonta a +€1,8m (+€1,2m per l'esercizio 2024).

INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE (€/000)

INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE	Esercizio 2025	Esercizio 2024
Gross Book Value (EoP) Gruppo	135.887.480	135.626.114
Incassi dell'esercizio - Gruppo	5.501.106	4.803.400
Incassi LTM / GBV EoP Stock - Gruppo	4,2%	4,3%
Gross Book Value (EoP) Italia	82.422.805	85.831.430
Incassi dell'esercizio - Italia	2.765.506	1.803.152
Incassi LTM / GBV EoP Stock - Italia	3,4%	3,1%
Gross Book Value (EoP) Spagna	10.476.858	11.144.857
Incassi dell'esercizio - Spagna	701.634	1.043.018
Incassi LTM / GBV EoP Stock - Spagna	6,7%	9,7%
Gross Book Value (EoP) Regione Ellenica	42.987.817	38.649.827
Incassi dell'esercizio - Regione Ellenica	2.033.966	1.957.230
Incassi LTM / GBV EoP Stock - Regione Ellenica	5,3%	5,6%
Staff FTE / Totale FTE Gruppo	40,5%	38,6%
EBITDA	209.486	154.045
Elementi non ricorrenti inclusi nell'EBITDA	(7.687)	(10.791)
EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti	217.173	164.836
EBITDA margin	36,1%	32,0%
EBITDA margin esclusi gli elementi non ricorrenti	37,4%	34,4%
Utile (Perdita) dell'esercizio attribuibile agli azionisti della Capogruppo	(8.215)	1.900
Elementi non ricorrenti inclusi nel risultato dell'esercizio attribuibile agli Azionisti della Capogruppo	(33.563)	(4.846)
Utile (Perdita) dell'esercizio attribuibile agli Azionisti della Capogruppo esclusi gli elementi non ricorrenti	25.347	6.746
Utile (Perdita) per azione (Euro)	(0,043)	0,076
Utile (Perdita) per azione esclusi gli elementi non ricorrenti (Euro)	0,134	0,268
Capex	35.069	23.769
EBITDA - Capex	174.417	130.276
Capitale Circolante Netto	93.048	153.223
Posizione Finanziaria Netta di cassa/(debito)	(438.615)	(514.364)
Leverage (Posizione Finanziaria Netta / EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti LTM)	2,0x	2,4x

SEGMENT REPORTING (€ /000)

Conto Economico Gestionale (esclusi gli elementi non ricorrenti)	Esercizio 2025			
	Italia	Regione Ellenica	Spagna	Totale
Ricavi da Servicing NPL	180.231	157.378	32.840	370.449
Ricavi da Servicing Non-NPL	41.125	53.584	12.599	107.308
Servizi a valore aggiunto	73.326	25.916	3.372	102.614
Ricavi lordi	294.682	236.878	48.811	580.371
Commissioni passive NPE	(13.495)	(7.272)	(2.100)	(22.867)
Commissioni passive REO	-	(6.367)	(1.835)	(8.202)
Commissioni passive servizi a valore aggiunto	(24.363)	(321)	(170)	(24.854)
Ricavi netti	256.824	222.918	44.706	524.448
Spese per il personale	(128.342)	(78.300)	(29.727)	(236.369)
Spese amministrative	(36.695)	(23.263)	(10.948)	(70.906)
di cui IT	(15.193)	(9.587)	(5.097)	(29.877)
di cui Real Estate	(2.868)	(2.617)	(825)	(6.310)
di cui SG&A	(18.634)	(11.059)	(5.026)	(34.719)
Totale costi operativi	(165.037)	(101.563)	(40.675)	(307.275)
EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti	91.787	121.355	4.031	217.173
EBITDA margin esclusi gli elementi non ricorrenti	31,1%	51,2%	8,3%	37,4%
Contribuzione EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti	42,3%	55,9%	1,9%	100,0%

Conto Economico Gestionale (esclusi gli elementi non ricorrenti)	Esercizio 2025 vs 2024			
	Italia	Regione Ellenica	Spagna	Totale
Ricavi di Servicing NPL				
Esercizio 2025	180.231	157.378	32.840	370.449
Esercizio 2024	120.300	158.232	32.691	311.223
<i>Variazione</i>	59.931	(854)	149	59.226
Ricavi di Servicing Non-NPL				
Esercizio 2025	41.125	53.584	12.599	107.308
Esercizio 2024	14.226	52.391	16.415	83.032
<i>Variazione</i>	26.899	1.193	(3.816)	24.276
Servizi a valore aggiunto				
Esercizio 2025	73.326	25.916	3.372	102.614
Esercizio 2024	48.070	33.048	3.847	84.965
<i>Variazione</i>	25.256	(7.132)	(475)	17.649
Commissioni passive				
Esercizio 2025	(37.858)	(13.960)	(4.105)	(55.923)
Esercizio 2024	(31.173)	(9.899)	(5.067)	(46.139)
<i>Variazione</i>	(6.685)	(4.061)	962	(9.784)
Spese per il personale				
Esercizio 2025	(128.342)	(78.300)	(29.727)	(236.369)
Esercizio 2024	(90.234)	(79.557)	(31.786)	(201.577)
<i>Variazione</i>	(38.108)	1.257	2.059	(34.792)
Spese amministrative				
Esercizio 2025	(36.695)	(23.263)	(10.948)	(70.906)
Esercizio 2024	(29.963)	(23.255)	(13.450)	(66.668)
<i>Variazione</i>	(6.732)	(8)	2.502	(4.238)
EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti				
Esercizio 2025	91.787	121.355	4.031	217.173
Esercizio 2024	31.226	130.960	2.650	164.836
<i>Variazione</i>	60.561	(9.605)	1.381	52.337
EBITDA margin esclusi gli elementi non ricorrenti				
Esercizio 2025	31,1%	51,2%	8,3%	37,4%
Esercizio 2024	17,1%	53,7%	5,0%	34,4%
<i>Variazione</i>	14p.p.	(3)p.p.	3p.p.	3p.p.