**COMUNICATO STAMPA**

# IL Q3 CONFERMA IL PERCORSO TRACCIATO DAL CAPITAL MARKETS DAY: LE DIGITAL COLLECTION CRESCONO IN VOLUMI E REDDITIVITÀ, GLI INTERVENTI SUI COSTI RIPORTANO IN CRESCITA L'EBITDA DI NPE E VAS

## L'EBITDA[1] DEL Q3 CRESCE DEL 70% SU BASE ANNUA, RAGGIUNGENDO €65 MILIONI, CON UN MARGINE DEL 36% (+5 PUNTI PERCENTUALI), IL MARGINE PIÙ ALTO REGISTRATO IN UN TERZO TRIMESTRE DAL 2022

## RICAVI DELLE DIGITAL COLLECTION[2] IN CRESCITA DEL 13% SU BASE TRIMESTRALE A €63 MILIONI, CON UN EBITDA MARGIN DEL 39%

## EBITDA[1] DEL BUSINESS NPE E VAS TORNA A CRESCERE, +5% SU BASE ANNUA RISPETTO AL CALO DEL 24% DEL PRIMO SEMESTRE

## EBITDA[1] DEI PRIMI NOVE MESI IN CRESCITA DEL 15% SU BASE ANNUA A €157 MILIONI; €185 MILIONI PRO FORMA INCLUDENDO NOVE MESI DI DIGITAL COLLECTION

## UTILE NETTO ORDINARIO DEL Q3 A €3,3 MILIONI, RISPETTO A UNA PERDITA DI €0,4 MILIONI NEL Q3 2025

## CONFERMATA LA GUIDANCE 2026 PRO-FORMA PRESENTATA AL CMD; CESSIONE DEL PORTAFOGLIO DELLE DIGITAL COLLECTION ATTESA ENTRO FINE ANNO

## PROGRAMMA DI BUYBACK DA €10 MILIONI IN CORSO

### Aggiornamento di business

- Le digital collection[2] hanno continuato a crescere in modo redditizio, con oltre 7 milioni di nuove posizioni prese in carico nei primi nove mesi del 2026 e un forte slancio commerciale in diversi settori. Nel Q3, le digital collection hanno generato €63 milioni di ricavi lordi e €25 milioni di EBITDA, con il margine salito al 39% dal 31% del Q2 (37% nel primo semestre su base pro forma).
- Nel servicing, il nuovo business ha raggiunto €4,3 miliardi di GBV nei primi nove mesi, suddiviso tra €2,1 miliardi di nuovi mandati e €2,2 miliardi da contratti di forward flow.
- Il nuovo business ha ampiamente compensato la naturale riduzione del portafoglio nel servicing, con un GBV sostanzialmente stabile a €131 miliardi rispetto ai €133 miliardi di fine 2025, rettificato per la variazione del perimetro Santander a seguito della firma del nuovo contratto.
- La cessione del portafoglio delle digital collection è in fase avanzata, con il completamento previsto entro la fine dell'anno.

[1] Esclusi gli elementi non ricorrenti
[2] Le digital collection includono l'intero perimetro di coeo, inclusi €1,5 milioni di ricavi lordi generati nel Q3 2026 dalla nuova unità NPE

**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.

**Conto economico**

- Ricavi lordi del Q3 in crescita del 46% su base annua a €180 milioni, con le digital collection che contribuiscono per il 35% del totale. Escluse le digital collection, l'andamento dei ricavi è migliorato in modo significativo, con il calo su base annua ridotto al 5% dal 13% del primo semestre, sostenuto anche dalla crescita dei servizi a valore aggiunto.
- EBITDA[3] del Q3 in crescita del 70% a €65 milioni, con il margine in aumento di 5 p.p. al 36%, il più elevato per un terzo trimestre dal 2022. Escluse le digital collection, l'EBITDA è tornato a crescere, +5% su base annua a €40 milioni (rispetto al -24% del primo semestre).
- Risultato netto[3] del Q3 pari a €3,3 milioni, rispetto a una perdita di €0,4 milioni nel Q3 2025, poiché il business delle digital collection – che contribuisce positivamente al risultato netto già dopo il costo del finanziamento dell'acquisizione – ha più che compensato i maggiori ammortamenti, oneri finanziari e imposte.

**Flusso di cassa e stato patrimoniale**

- Il cash flow operativo del Q3 si è attestato a €39 milioni e il free cash flow a €5 milioni, riflettendo la consueta stagionalità del terzo trimestre e alcune componenti non ricorrenti e temporanee del periodo.
- Al 30 settembre la leva finanziaria si è mantenuta stabile a 3,1x. Pro forma per la cessione del portafoglio delle digital collection, prevista entro fine anno, la leva scenderebbe a circa 2,6x, già all'interno del range di guidance 2026 (2,4-2,6x) e prima della generazione di cassa attesa nel quarto trimestre.
- Cassa e disponibilità liquide pari a €137 milioni, cui si aggiungono ulteriori €92 milioni di linee di credito revolving non utilizzate.

**Roma, 9 novembre 2026** – Il Consiglio di Amministrazione di doValue S.p.A. (la "**Società**", il "**Gruppo**" o "**doValue**" - **Euronext Milan DOV.MI**), primario operatore europeo integrato nei servizi finanziari, ha approvato il Resoconto Intermedio di Gestione al 30 settembre 2026.

**Principali Risultati Consolidati e KPI**

| Conto economico e Altri Dati | 9M 2026 | 9M 2025 | Delta | Q3 2026 | Q3 2025 | Delta |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Collections | €3.435m | €3.778m | -9,1% | | | |
| Collection Rate annuo | 3,8% | 4,5% | -0,6 p.p. | | | |
| Ricavi per Full Time Equivalent | €54,4k | - | - | | | |
| Numero di nuove posizioni | 7,2m | - | - | | | |
| Ricavi Lordi | €481,5m | €404,4m | +19,1% | €179,9m | €123,2m | +46,1% |
| Ricavi Netti | €402,7m | €364,5m | +10,5% | €147,9m | €109,9m | +34,6% |
| Costi Operativi esclusi elementi non ricorrenti | €245,5m | €227,3m | +8,0% | €83,3m | €71,8m | +16,0% |

[3] Esclusi gli elementi non ricorrenti

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| EBITDA esclusi elementi non ricorrenti | €157,1m | €137,2m | +14,5% | €64,6m | €38,1m | +69,6% |
| EBITDA inclusi elementi non ricorrenti | €148,7m | €132,8m | +12,0% | €63,7m | €36,3m | +75,4% |
| Margine EBITDA esclusi elementi non ricorrenti | 32,6% | 33,9% | -1,3 p.p. | 35,9% | 30,9% | +5,0 p.p. |
| Risultato Netto inclusi elementi non ricorrenti | €(27,0)m | €(7,7)m | - | €(5,4)m | €(3,6)m | - |
| Risultato Netto esclusi elementi non ricorrenti | €5,5m | €11,6m | -52,5% | €3,3m | €(0,4)m | - |

| **Stato Patrimoniale e Altri Dati** | **30-set-26** | **31-dic-25** | **Delta** |
|---|---|---|---|
| Gross Book Value | €131.127m | €135.887m | -3,5% |
| Debito Netto | €881,9m | €438,6m | +101,1% |
| Leva Finanziaria (Debito Netto/ EBITDA LTM ex NRIs) | 3,1x | 2,0x | +1,1x |

**Aggiornamento sul business del servicing**

Nei primi nove mesi del 2026, doValue ha conseguito €4,3 miliardi di nuovo business in termini di GBV, di cui €2,1 miliardi da nuovi mandati e €2,2 miliardi da contratti di forward flow. Nel terzo trimestre, il nuovo business è stato pari a €1,2 miliardi, ripartito in modo equilibrato tra nuovi mandati e forward flow.

Il nuovo business ha ampiamente compensato la naturale riduzione del portafoglio in servicing. Al 30 settembre 2026, il Gross Book Value complessivo si è attestato a €131 miliardi, sostanzialmente stabile rispetto ai €133 miliardi di fine 2025, rettificato per la variazione del perimetro Santander.

**Aggiornamento del business delle digital collection[4]**

Il perimetro di Europa Centrale, Paesi Nordici e Regno Unito ha registrato una forte performance nel Q3, generando €63 milioni di ricavi lordi e €25 milioni di EBITDA[5], con un margine del 39% rispetto al 31% del Q2. Su base sequenziale, le digital collection hanno evidenziato una forte leva operativa, con ricavi lordi in crescita del 13% rispetto al secondo trimestre e costi operativi in calo del 7%, portando l'EBITDA a crescere del 40% su base trimestrale.

Lo slancio commerciale si è mantenuto solido, con oltre 7 milioni di nuove posizioni prese in carico nei primi nove mesi dell'anno. Nel terzo trimestre le digital collection hanno rappresentato il 35% dei ricavi lordi di Gruppo e, insieme ai servizi a valore aggiunto, circa la metà del totale, mentre il contributo del servicing NPE è sceso al 47% dal 75% del Q3 2025. Ciò conferma un mix di business del Gruppo sempre più equilibrato e una minore esposizione alle dinamiche del mercato NPE.

[4] Le digital collection includono l'intero perimetro di coeo, inclusi €1,5 milioni di ricavi lordi generati nel Q3 2026 dalla nuova unità NPE
[5] Esclusi gli elementi non ricorrenti

Anche la nuova unità NPE di coeo in Germania, costituita di recente, sta registrando i primi risultati, con €1,5 milioni di ricavi lordi generati nel terzo trimestre, a breve distanza dall'avvio. Si tratta di un primo passo incoraggiante nell'estensione delle competenze di coeo a segmenti di collection adiacenti.

**Il portafoglio delle digital collection**

doValue conferma l'obiettivo di cedere il portafoglio di proprietà del business delle digital collection entro la fine del 2026, come già annunciato in precedenza. Il processo di vendita è in fase avanzata: gli investitori sono stati individuati, sono stati ricevuti impegni non vincolanti e la fase negoziale è stata completata. La struttura dell'operazione è attualmente in fase di finalizzazione con i consulenti legali, con il completamento previsto entro la fine dell'anno.

Finché il portafoglio rimane in bilancio, continua a generare cassa per il Gruppo, contribuendo con €31 milioni di cash collection nel terzo trimestre – sola quota capitale, escluse le collection fee – non inclusa nell'EBITDA.

**Conto Economico**

Nel terzo trimestre i ricavi lordi sono cresciuti del 46% su base annua a €180 milioni, con le digital collection che hanno contribuito per il 35% del totale. Escluse le digital collection, l'andamento dei ricavi è migliorato in modo significativo, con il calo su base annua ridotto al 5% dal 13% del primo semestre, sostenuto dalla crescita della Regione Ellenica e dei servizi a valore aggiunto, nonché da una graduale stabilizzazione in Italia.

Per area geografica, **l'Italia ha mostrato chiari segnali di graduale stabilizzazione**, con il calo dei ricavi ridotto al 14% su base annua nel terzo trimestre, dal 19% del primo semestre, e ricavi lordi che si sono attestati a €52 milioni. Anche il calo dei ricavi da servicing NPE si è attenuato al 22%, dal 26% del primo semestre, mentre il servicing UTP (+21%) e i servizi a valore aggiunto (+10%) hanno continuato a crescere. **La Regione Ellenica ha mantenuto un forte slancio**, con ricavi lordi in crescita del 9% a €55 milioni, sostenuti sia dal servicing sia dai servizi a valore aggiunto, con la Grecia in crescita del 12%. In **Spagna** i ricavi lordi si sono attestati a €10 milioni, in calo del 22% su base annua, riflettendo principalmente la graduale riduzione del servicing REO a favore di attività a maggiore marginalità; escluso il REO, i ricavi sono rimasti sostanzialmente stabili (-2%). **Europa Centrale, Paesi Nordici e Regno Unito** hanno contribuito con €63 milioni.

I servizi a valore aggiunto hanno accelerato nel terzo trimestre, con ricavi in crescita del 5% su base annua a €32 milioni, poiché la crescita a doppia cifra del perimetro VAS originario ha compensato l'impatto della graduale riduzione strategica delle attività REO. La performance è stata sostenuta dalla crescita sia in Italia (+10%) sia nella Regione Ellenica (+22%).

I costi operativi esclusi gli elementi non ricorrenti si sono attestati a €83 milioni nel terzo trimestre, in crescita del 16% su base annua, per effetto del consolidamento delle digital collection, che hanno contribuito con €18 milioni di costi. Escluse le digital collection, i costi operativi sono diminuiti del 9% su base annua, più del calo dei ricavi, con le spese per il personale in riduzione di €4 milioni e le spese amministrative in calo del 14%, trainate dalle SG&A, mentre gli investimenti IT hanno continuato a sostenere l'automazione. La riduzione dei costi è stata particolarmente significativa in Italia, dove i costi operativi sono diminuiti del 12%, e in Spagna, dove sono scesi del 24%.

Le commissioni di outsourcing hanno rappresentato il 18% dei ricavi lordi, rispetto all'11% del Q3 2025, riflettendo la diversa struttura dei costi delle digital collection, in cui una quota maggiore dei costi è sostenuta tramite outsourcing. Escluse le digital collection, le commissioni di outsourcing sono diminuite del 13%, per effetto della progressiva dismissione delle attività REO in Spagna.

L'EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti è cresciuto del 70% su base annua a €65 milioni nel terzo trimestre, con il margine in aumento di 5 punti percentuali al 36%, il margine più elevato per un terzo trimestre dal 2022. **Escluse le digital collection, l'EBITDA è aumentato del 5%** a €40 milioni,

rispetto a un calo del 24% nel primo semestre, poiché le riduzioni dei costi hanno più che compensato i minori ricavi.

Il miglioramento è stato generalizzato in tutto il perimetro NPE e VAS. In **Italia**, l'EBITDA si è attestato a €14 milioni (margine al 26%), esclusi i costi di Gruppo, sostanzialmente stabile rispetto al secondo trimestre nonostante i minori ricavi. Includendo i costi di Gruppo, il calo su base annua si è ridotto al 21% dal 48% del primo semestre grazie all'effetto delle azioni sui costi. La **Regione Ellenica** ha incrementato l'EBITDA del 13% a €28 milioni, con un margine del 51%, coniugando crescita dei ricavi e continua efficienza operativa. In **Spagna**, l'EBITDA è più che raddoppiato a €2 milioni e il margine è salito al 22%, dal 7% del Q3 2025, per effetto delle riduzioni dei costi e del riposizionamento strategico verso attività a maggiore marginalità. **Europa Centrale**, Paesi Nordici e Regno Unito hanno contribuito con €25 milioni di EBITDA, in crescita del 40% rispetto al secondo trimestre, con il margine salito al 39% dal 31%, grazie alla leva operativa generata dai maggiori ricavi su una base di costi in calo.

Gli oneri finanziari netti sono saliti a €24 milioni da €11 milioni, includendo un impatto una tantum non-cash di €7 milioni legato al rifinanziamento del term loan, classificato tra gli elementi non ricorrenti. Escluso tale elemento, gli oneri finanziari netti ordinari sono stati pari a €17 milioni, riflettendo le obbligazioni senior secured emesse per finanziare l'acquisizione e le linee di credito revolving utilizzate per finanziare il portafoglio delle digital collection.

Il risultato netto di pertinenza del Gruppo inclusi gli elementi non ricorrenti del Q3 ha registrato una perdita di €5,4 milioni, rispetto a una perdita di €3,6 milioni nel Q3 2025. Gli elementi non ricorrenti del periodo, pari a €8,7 milioni, sono principalmente riconducibili al già citato impatto del rifinanziamento del term loan. Escluse le voci non ricorrenti, il risultato netto di Gruppo è stato pari a €3,3 milioni, rispetto a una perdita di €0,4 milioni nel Q3 2025.

Nei primi nove mesi, i ricavi lordi sono cresciuti del 19% a €482 milioni e l'EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti del 15% a €157 milioni (€185 milioni pro forma per nove mesi di digital collection), con un margine del 33% (rispetto al 34% dei primi nove mesi del 2025). Il risultato netto di pertinenza del Gruppo inclusi gli elementi non ricorrenti ha registrato una perdita di €27,0 milioni (perdita di €7,7 milioni nei primi nove mesi del 2025), mentre il risultato netto esclusi gli elementi non ricorrenti è stato pari a €5,5 milioni (€11,6 milioni nei primi nove mesi del 2025).

**Flussi di cassa e stato patrimoniale**

Nel terzo trimestre, il cash flow operativo è stato pari a €39 milioni e il free cash flow a €5 milioni (rispetto a -€9 milioni nel Q3 2025), riflettendo la consueta stagionalità del trimestre, che include la cedola semestrale delle obbligazioni senior secured con scadenza 2030, il pagamento delle imposte sul reddito e il pagamento degli incentivi al management. Il flusso di cassa ha inoltre risentito di alcune componenti non ricorrenti e temporanee, principalmente circa €17 milioni di costi di transazione relativi all'acquisizione del business delle digital collection, nonché al rifinanziamento del term loan e al tap del prestito obbligazionario, €3 milioni di oneri legati all'uscita di dipendenti e €7 milioni di crediti IVA in Grecia, che si prevede saranno recuperati in futuro.

Al 30 settembre 2026, il debito netto si è attestato a €882 milioni, rispetto a €855 milioni al 30 giugno, riflettendo la consueta stagionalità del terzo trimestre, cui segue tipicamente un miglioramento nel quarto trimestre (free cash flow di circa €60 milioni nel Q4 2025).

La leva finanziaria si è attestata a 3,1x, stabile rispetto al 30 giugno. Pro forma per la cessione del portafoglio delle digital collection, prevista entro fine anno, la leva finanziaria sarebbe pari a circa 2,6x prima della generazione di cassa del quarto trimestre, all'interno del range di guidance per l'intero esercizio 2026 di 2,4-2,6x.

**Aggiornamento sulle attività di business**

Nel terzo trimestre e nelle settimane successive, doValue ha presentato il nuovo piano strategico e ha proseguito nell'ottimizzazione della propria struttura del capitale.

- **Capital Markets Day e Piano Industriale 2027-2029**

  In data 7 ottobre 2026, il Consiglio di Amministrazione di doValue ha approvato il Piano Industriale 2027-2029, successivamente presentato alla comunità finanziaria in occasione del Capital Markets Day dell'8 ottobre 2026. Il Piano prevede una crescita sostenibile dei risultati del Gruppo, trainata dallo sviluppo del segmento delle Digital Collection e dalla trasformazione del modello operativo del servicing NPE, anche attraverso un crescente utilizzo dell'intelligenza artificiale, nonché dal contributo stabile dei Servizi a Valore Aggiunto. I target finanziari al 2029 includono un EBITDA escluse le componenti non ricorrenti compreso tra €330 milioni e €350 milioni e un Free Cash Flow normalizzato compreso tra €100 milioni e €120 milioni. Nel periodo 2027-2029, il Gruppo prevede di generare €150-170 milioni di cassa cumulata disponibile per la riduzione dell'indebitamento, la remunerazione degli azionisti e operazioni di M&A bolt-on, nell'ambito di una politica finanziaria volta a mantenere la leva finanziaria netta all'interno di un range sostenibile compreso tra 2,0x e 2,5x. Il Piano prevede inoltre una politica di distribuzione fino all'80% dell'utile netto escluse le componenti non ricorrenti, attraverso dividendi e programmi di buyback di azioni, coerentemente con il mantenimento della leva finanziaria netta all'interno del range sostenibile.

- **Programma di buyback da €10 milioni**

  In data 19 ottobre 2026, doValue ha annunciato l'avvio, con efficacia dal giorno successivo, del programma di buyback di azioni proprie per un massimo di 18.602.786 azioni e un controvalore massimo di €10 milioni, finalizzato a sostenere la remunerazione degli azionisti e a ricostituire la riserva di azioni proprie a servizio dei piani di incentivazione di lungo termine esistenti o futuri e della remunerazione basata su azioni del management del Gruppo. Il programma è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 7 ottobre 2026, a seguito dell'autorizzazione conferita dall'Assemblea Ordinaria degli Azionisti del 28 aprile 2026. La sua durata dipenderà dal raggiungimento del numero massimo di azioni proprie e non si estenderà in ogni caso oltre il 31 marzo 2027.

**Outlook e guidance**

I risultati del terzo trimestre sono coerenti con la traiettoria presentata in occasione del Capital Markets Day. Le digital collection continuano a crescere oltre le attese iniziali, sempre più trainate da tendenze strutturali nell'e-commerce, nei pagamenti, nelle telecomunicazioni, nelle utility e nel BNPL. Nel business del servicing NPE, le azioni sui costi stanno già sostenendo la redditività, compensando in parte collection più contenute in Italia, mentre la Regione Ellenica e la Spagna restano in linea con le attese.
In tale contesto, il Gruppo conferma la guidance per l'esercizio 2026 presentata in occasione del Capital Markets Day, su base pro forma, con ricavi lordi pari a €770-790 milioni, EBITDA[6] esclusi gli elementi non ricorrenti pari a €270-290 milioni e leva finanziaria netta dopo i dividendi pari a 2,4-2,6x. La guidance sulla leva finanziaria presuppone il completamento della cessione del portafoglio delle digital collection entro fine anno.

**Webcast conference call**

I risultati finanziari consolidati dei primi nove mesi del 2026 saranno presentati martedì 10 novembre 2026, alle ore 10:30 CET, in una conference call tenuta dal top management del Gruppo.

La conference call potrà essere seguita via webcast collegandosi al sito internet della Società all'indirizzo

www.doValue.it oppure al seguente URL:

[6] Esclusi gli elementi non ricorrenti e l'impatto contabile della vendita del portafoglio

https://87399.choruscall.eu/links/dovalue261110.html

La presentazione del top management sarà disponibile 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 le informazioni contabili contenute nel presente comunicato stampa corrispondono ai dati risultanti dalla documentazione contabile, dai libri e dalle altre scritture contabili.

Il Resoconto Intermedio di Gestione al 30 settembre 2026 sarà messo 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.

Si informa che doValue S.p.A. ha adottato le regole semplificate previste dagli artt. 70, comma 8, e 71, comma 1-bis, del Regolamento Emittenti Consob n. 11971/1999, come successivamente modificato, e ha pertanto esercitato la 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 fusioni significative, scissioni, aumenti di capitale mediante conferimento di beni in natura, acquisizioni e cessioni.

***

Il Gruppo doValue è un primario operatore europeo integrato nei servizi finanziari che offre prodotti innovativi lungo l'intera filiera del credito, dall'origination al recupero fino all'alternative asset management. Con oltre 25 anni di esperienza e €136 miliardi di asset lordi in gestione (Gross Book Value) al 31 dicembre 2025, il Gruppo opera in 14 Paesi europei, tra cui Italia, Germania, Grecia e Spagna.

Il Gruppo doValue contribuisce alla crescita economica favorendo lo sviluppo sostenibile del sistema finanziario e offre una gamma integrata di servizi di credit management che comprende il servicing di Non-Performing Loans (NPL), Unlikely To Pay (UTP), Early Arrears, Performing Loans e crediti non bancari di origine digitale oltre ad attività di Master Legal, Due Diligence, elaborazione di dati finanziari e Master Servicing. L'offerta comprende inoltre servizi di asset management specializzati in soluzioni di investimento rivolte a investitori istituzionali, con particolare focus sui crediti deteriorati e illiquidi.
Le azioni doValue sono quotate su Euronext STAR Milan (EXM). Nel 2025, il Gruppo ha registrato ricavi lordi pari a €580 milioni e un EBITDA, al netto delle componenti non ricorrenti, pari a €217 milioni, con circa 3.000 dipendenti.

***

**Contatti**

**BC Communication**
Media Relations
Beatrice Cagnoni (+39 335 5635111)
Giorgia Cococcioni (+39 366 2363331)
Giulio Garoia (+39 342 357 1100)
dovalue@bc-communication.it

**doValue**
Investor Relations
Daniele Della Seta
investorrelations@dovalue.it

## CONTO ECONOMICO GESTIONALE (€/000)

| Conto Economico gestionale | Primi nove mesi 2026 | Primi nove mesi 2025 restated* | Variazione € | Variazione % |
|---|---|---|---|---|
| Ricavi da Servicing NPE | 259.364 | 295.822 | (36.458) | (12,3)% |
| Ricavi da servizi digitali e altro | 118.277 | 607 | 117.670 | n.s. |
| Servizi a valore aggiunto | 103.885 | 108.003 | (4.118) | (3,8)% |
| **Ricavi lordi** | **481.526** | **404.432** | **77.094** | **19,1%** |
| Commissioni passive | (78.860) | (39.956) | (38.904) | 97,4% |
| **Ricavi netti** | **402.666** | **364.476** | **38.190** | **10,5%** |
| Spese per il personale | (186.975) | (173.831) | (13.144) | 7,6% |
| Spese amministrative | (67.002) | (57.837) | (9.165) | 15,8% |
| *di cui IT* | *(24.987)* | *(23.231)* | *(1.756)* | *7,6%* |
| *di cui Real Estate* | *(4.672)* | *(4.653)* | *(19)* | *0,4%* |
| *di cui SG&A* | *(37.343)* | *(29.953)* | *(7.390)* | *24,7%* |
| **Totale costi operativi** | **(253.977)** | **(231.668)** | **(22.309)** | **9,6%** |
| **EBITDA** | **148.689** | **132.808** | **15.881** | **12,0%** |
| **EBITDA margin** | **30,9%** | **32,8%** | **-1,9%** | **(5,8)%** |
| Elementi non ricorrenti inclusi nell'EBITDA | (8.452) | (4.392) | (4.060) | 92,4% |
| **EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti** | **157.141** | **137.200** | **19.941** | **14,5%** |
| **EBITDA margin esclusi gli elementi non ricorrenti** | **32,6%** | **33,9%** | **(1,3)%** | **(3,8)%** |
| Rettifiche di valore nette su attività materiali e immateriali | (64.906) | (57.715) | (7.191) | 12,5% |
| Accantonamenti netti | (18.770) | (9.633) | (9.137) | 94,9% |
| Saldo rettifiche/riprese di valore | 553 | (95) | 648 | n.s. |
| **EBIT** | **65.566** | **65.365** | **201** | **0,3%** |
| Risultato netto di attività e passività finanziarie valutate al fair value | 948 | 2.528 | (1.580) | (62,5)% |
| Interessi e commissioni derivanti da attività finanziaria | (56.468) | (46.183) | (10.285) | 22,3% |
| **EBT** | **10.046** | **21.710** | **(11.664)** | **(53,7)%** |
| Elementi non ricorrenti inclusi nell'EBT | (35.177) | (20.433) | (14.744) | 72,2% |
| **EBT esclusi gli elementi non ricorrenti** | **45.223** | **42.143** | **3.080** | **7,3%** |
| Imposte sul reddito | (27.086) | (17.465) | (9.621) | 55,1% |
| **Utile (Perdita) del periodo** | **(17.040)** | **4.245** | **(21.285)** | **n.s.** |
| Utile (Perdita) del periodo attribuibile ai terzi | (9.997) | (11.920) | 1.923 | (16,1)% |
| **Utile (Perdita) del periodo attribuibile agli azionisti della Capogruppo** | **(27.037)** | **(7.675)** | **(19.362)** | **n.s.** |
| Elementi non ricorrenti inclusi nell'Utile (Perdita) del periodo | (32.908) | (19.302) | (13.606) | 70,5% |
| Di cui Elementi non ricorrenti inclusi nell'Utile (Perdita) del periodo attribuibile ai terzi | (374) | (46) | (328) | n.s. |
| **Utile (Perdita) del periodo attribuibile agli azionisti della Capogruppo esclusi gli elementi non ricorrenti** | **5.497** | **11.581** | **(6.084)** | **(52,5)%** |
| Utile (Perdita) del periodo attribuibile ai terzi esclusi gli elementi non ricorrenti | 10.371 | 11.966 | (1.595) | (13,3)% |
| **Utile per azione (in euro)** | **(0,143)** | **(0,040)** | **(0,103)** | **n.s.** |
| Utile per azione esclusi gli elementi non ricorrenti (in euro) | 0,029 | 0,061 | (0,032) | (52,5)% |

(*) Dati rideterminati (riclassifica nell'ambito delle voci che compongono i "ricavi lordi") per consentire un confronto omogeneo rispetto all'esposizione corrente.

## STATO PATRIMONIALE GESTIONALE (€/000)

| Stato Patrimoniale gestionale | 30/09/2026 | 31/12/2025 | Variazione € | Variazione % |
|---|---|---|---|---|
| Cassa e titoli liquidabili | 136.732 | 143.991 | (7.259) | (5,0)% |
| Attività finanziarie | 248.219 | 423.625 | (175.406) | (41,4)% |
| Partecipazioni | 12 | 12 | - | n.s. |
| Attività materiali | 53.080 | 54.602 | (1.522) | (2,8)% |
| Attività immateriali | 926.764 | 634.054 | 292.710 | 46,2% |
| Attività fiscali | 99.587 | 89.200 | 10.387 | 11,6% |
| Crediti commerciali | 197.457 | 210.265 | (12.808) | (6,1)% |
| Attività in via di dismissione | - | 10 | (10) | (100,0)% |
| Altre attività | 78.901 | 90.145 | (11.244) | (12,5)% |
| **Totale Attivo** | **1.740.752** | **1.645.904** | **94.848** | **5,8%** |
| Passività finanziarie verso banche e bondholders | 1.018.591 | 933.506 | 85.085 | 9,1% |
| Altre passività finanziarie | 116.411 | 87.283 | 29.128 | 33,4% |
| Debiti commerciali | 91.757 | 117.217 | (25.460) | (21,7)% |
| Passività fiscali | 118.350 | 95.123 | 23.227 | 24,4% |
| Benefici a dipendenti | 7.183 | 8.629 | (1.446) | (16,8)% |
| Fondi rischi e oneri | 24.046 | 23.559 | 487 | 2,1% |
| Altre passività | 88.882 | 66.444 | 22.438 | 33,8% |
| **Totale Passivo** | **1.465.220** | **1.331.761** | **133.459** | **10,0%** |
| Capitale | 68.614 | 68.614 | - | n.s. |
| Riserva sovrapprezzo azioni | 11.993 | 58.633 | (46.640) | (79,5)% |
| Riserve | 100.457 | 83.479 | 16.978 | 20,3% |
| Azioni proprie | (6.921) | (8.218) | 1.297 | (15,8)% |
| Utile (Perdita) del periodo attribuibile agli azionisti della Capogruppo | (27.037) | (8.215) | (18.822) | n.s. |
| **Patrimonio Netto attribuibile agli azionisti della Capogruppo** | **147.106** | **194.293** | **(47.187)** | **(24,3)%** |
| **Totale Passivo e Patrimonio Netto attribuibile agli Azionisti della Capogruppo** | **1.612.326** | **1.526.054** | **86.272** | **5,7%** |
| Patrimonio Netto attribuibile a terzi | 128.426 | 119.850 | 8.576 | 7,2% |
| **Totale Passivo e Patrimonio Netto** | **1.740.752** | **1.645.904** | **94.848** | **5,8%** |

## CASH FLOW GESTIONALE (€/000)

| Flussi finanziari | Primi nove mesi 2026 | Primi nove mesi 2025 | Esercizio 2025 |
|---|---|---|---|
| EBITDA | 148.689 | 132.808 | 209.486 |
| Investimenti | (21.230) | (15.459) | (35.069) |
| **EBITDA-Capex** | **127.459** | **117.349** | **174.417** |
| % di EBITDA | 86% | 88% | 83% |
| Variazione del Capitale Circolante Netto (CCN) | (3.017) | 24.392 | 32.398 |
| Variazione di altre attività/passività | (84.446) | (40.296) | (25.453) |
| **Cash Flow Operativo** | **39.996** | **101.445** | **181.362** |
| Imposte dirette pagate | (30.070) | (25.201) | (34.884) |
| Oneri finanziari | (42.397) | (34.761) | (45.471) |
| **Free Cash Flow** | **(32.471)** | **41.483** | **101.007** |
| (Investimenti)/disinvestimenti in attività finanziarie | 4.432 | 1.992 | (2.924) |
| (Investimenti)/disinvestimenti partecipativi e contratti IFRS15 | (2.200) | (3.438) | (3.838) |
| Pagamento di Earn-out e del contenzioso fiscale | - | (10.800) | (10.800) |
| Liquidità coeo alla data di acquisizione | 34.892 | - | - |
| Incremento delle disponibilità liquide di pertinenza della clientela coeo | 5.782 | - | - |
| Incassi da portafogli creditizi acquisiti di coeo | 62.616 | - | - |
| Investimenti in portafogli creditizi acquisiti di coeo | (85.669) | - | - |
| Dividendi liquidati ad azionisti di minoranza | (7.042) | (7.697) | (7.697) |
| Dividendi liquidati agli azionisti del Gruppo | (17.500) | - | - |
| **Flusso di cassa netto del periodo pre M&A** | **(37.160)** | **21.540** | **75.748** |
| Prezzo di acquisizione coeo | (355.231) | - | - |
| Rimborso dei finanziamenti coeo | (25.028) | - | - |
| Rimborso Earn-out coeo | (30.344) | - | - |
| Reinvestimento del management di coeo | 4.520 | - | - |
| **Flusso di cassa netto del periodo** | **(443.243)** | **21.540** | **75.748** |
| | | | |
| Dividendi liquidati agli azionisti del Gruppo | 17.500 | - | - |
| **Flusso di cassa netto esclusi dividendi agli azionisti del Gruppo** | **(425.743)** | **21.540** | **75.748** |
| Liquidità dal portafoglio crediti coeo | 132.876 | - | - |
| **Flusso di cassa post vendita portafoglio crediti coeo** | **(292.867)** | **21.540** | **75.748** |
| | | | |
| Posizione finanziaria netta all'inizio del periodo | (438.616) | (514.364) | (514.364) |
| Posizione finanziaria netta alla fine del periodo | (881.859) | (492.824) | (438.616) |
| **Variazione della posizione finanziaria netta** | **(443.243)** | **21.540** | **75.748** |

*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 complessivi -€19,8 milioni nei primi nove mesi del 2026 (€29,1 milioni nello stesso periodo del 2025 e €29,6 milioni nell'esercizio 2025). Si segnala inoltre che la voce "Variazione del Capitale Circolante Netto (CCN)" include la componente di aggiustamento degli accrual relativi al sistema incentivante basato su azioni, pari a €0,7 milioni nei primi nove mesi del 2026 (€1,7 milioni nello stesso periodo del 2025 e €1,8 milioni nell'esercizio 2025). La variazione del CCN del periodo incorpora altresì il contributo del gruppo coeo, consolidato a partire dal secondo trimestre 2026, che ha generato un effetto negativo pari a €2,6 milioni, derivante dall'evoluzione del capitale circolante netto da €10,9 milioni al 31 marzo 2026 a €8,2 milioni al 30 settembre 2026.*

## INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE (€/000)

| INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE | Primi nove mesi 2026 | Primi nove mesi 2025 | Esercizio 2025 |
|---|---|---|---|
| **Indicatori di business** | | | |
| Gross Book Value (EoP) Gruppo | 131.126.761 | 138.059.205 | 135.887.480 |
| Incassi del periodo - Gruppo | 3.435.925 | 3.777.886 | 5.501.106 |
| Incassi LTM / GBV EoP Stock - Gruppo | 3,8% | 4,5% | 4,2% |
| Gross Book Value (EoP) Italia | 80.617.507 | 84.236.335 | 82.422.805 |
| Incassi del periodo - Italia | 1.612.654 | 1.915.771 | 2.765.506 |
| Incassi LTM / GBV EoP Stock - Italia | 3,1% | 3,8% | 3,4% |
| Gross Book Value (EoP) Spagna | 9.076.734 | 10.829.442 | 10.476.858 |
| Incassi del periodo - Spagna | 434.735 | 512.726 | 701.634 |
| Incassi LTM / GBV EoP Stock - Spagna | 6,9% | 7,6% | 6,7% |
| Gross Book Value (EoP) Regione Ellenica | 41.432.519 | 42.993.428 | 42.987.817 |
| Incassi del periodo - Regione Ellenica | 1.388.536 | 1.349.390 | 2.033.966 |
| Incassi LTM / GBV EoP Stock - Regione Ellenica | 5,0% | 5,2% | 5,3% |
| Staff FTE / Totale FTE Gruppo | 38,1% | 41,0% | 40,5% |
| Numero di nuove posizioni | 7.153.118 | - | - |
| Ricavi / FTE | 54 | - | - |
| Ricavi / numero di posizioni (euro) | 27,94 | - | - |
| **Indicatori economici** | | | |
| EBITDA | 148.689 | 132.808 | 209.486 |
| Elementi non ricorrenti inclusi nell'EBITDA | (8.452) | (4.392) | (7.687) |
| EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti | 157.141 | 137.200 | 217.173 |
| EBITDA margin | 30,9% | 32,8% | 36,1% |
| EBITDA margin esclusi gli elementi non ricorrenti | 32,6% | 33,9% | 37,4% |
| Utile (Perdita) del periodo attribuibile agli azionisti della Capogruppo | (27.037) | (7.675) | (8.215) |
| Elementi non ricorrenti inclusi nel risultato del periodo attribuibile agli Azionisti della Capogruppo | (32.534) | (19.256) | (33.563) |
| Utile (Perdita) del periodo attribuibile agli Azionisti della Capogruppo esclusi gli elementi non ricorrenti | 5.497 | 11.581 | 25.347 |
| Utile (Perdita) per azione (Euro) | (0,143) | (0,040) | (0,043) |
| Utile (Perdita) per azione esclusi gli elementi non ricorrenti (Euro) | 0,029 | 0,061 | 0,134 |
| **Indicatori finanziari** | | | |
| Capex | 21.230 | 15.459 | 35.069 |
| EBITDA - Capex | 127.459 | 117.349 | 174.417 |
| Capitale Circolante Netto | 105.700 | 114.616 | 93.048 |
| Posizione Finanziaria Netta di cassa/(debito) | (881.859) | (492.824) | (438.616) |
| Leverage (Posizione Finanziaria Netta / EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti LTM) | 3,1x | 2,3x | 2,0x |

**SEGMENT REPORTING (€/000)**

| Conto Economico Gestionale (esclusi gli elementi non ricorrenti) | Primi nove mesi 2026 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Italia | Regione Ellenica | Spagna | Europa centrale, Paesi nordici e Regno Unito | Totale |
| Ricavi da Servicing NPE | 113.266 | 118.134 | 26.501 | 1.463 | 259.364 |
| Ricavi da servizi digitali e altro | - | - | 617 | 117.660 | 118.277 |
| Servizi a valore aggiunto | 58.901 | 39.560 | 5.444 | (20) | *103.885* |
| **Ricavi lordi** | **172.167** | **157.694** | **32.562** | **119.103** | **481.526** |
| Commissioni passive | (26.652) | (10.930) | (1.766) | (39.512) | (78.860) |
| **Ricavi netti** | **145.515** | **146.764** | **30.796** | **79.591** | **402.666** |
| Spese per il personale | (89.801) | (49.412) | (18.882) | (28.880) | *(186.975)* |
| Spese amministrative | (25.666) | (16.912) | (7.455) | (8.517) | *(58.550)* |
| *di cui IT* | *(9.660)* | *(8.270)* | *(4.182)* | *(2.800)* | *(24.912)* |
| *di cui Real Estate* | *(1.586)* | *(2.016)* | *(385)* | *(685)* | *(4.672)* |
| *di cui SG&A* | *(14.420)* | *(6.626)* | *(2.888)* | *(5.032)* | *(28.966)* |
| **Totale costi operativi** | **(115.467)** | **(66.324)** | **(26.337)** | **(37.397)** | **(245.525)** |
| **EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti** | **30.048** | **80.440** | **4.459** | **42.194** | **157.141** |
| **EBITDA margin esclusi gli elementi non ricorrenti** | **17,5%** | **51,0%** | **13,7%** | **35,4%** | **32,6%** |
| **Contribuzione EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti** | **19,1%** | **51,2%** | **2,8%** | **26,9%** | **100,0%** |

| Conto Economico Gestionale (esclusi gli elementi non ricorrenti) | Primi nove mesi 2026 vs 2025 restated* | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Italia | Regione Ellenica | Spagna | Europa centrale, Paesi nordici e Regno Unito | Totale |
| **Ricavi di Servicing NPE** | | | | | |
| Primi nove mesi 2026 | 113.266 | 118.134 | 26.501 | 1.463 | 259.364 |
| Primi nove mesi 2025 | 150.663 | 120.631 | 24.528 | - | 295.822 |
| *Variazione* | *(37.397)* | *(2.497)* | *1.973* | *1.463* | *(36.458)* |
| **Ricavi da servizi digitali e altro** | | | | | |
| Primi nove mesi 2026 | - | - | 617 | 117.660 | 118.277 |
| Primi nove mesi 2025 | - | - | 607 | - | 607 |
| *Variazione* | *-* | *-* | *10* | *117.660* | *117.670* |
| **Servizi a valore aggiunto** | | | | | |
| Primi nove mesi 2026 | 58.901 | 39.560 | 5.444 | (20) | 103.885 |
| Primi nove mesi 2025 | 58.257 | 38.886 | 10.860 | - | 108.003 |
| *Variazione* | *644* | *674* | *(5.416)* | *(20)* | *(4.118)* |
| **Commissioni passive** | | | | | |
| Primi nove mesi 2026 | (26.652) | (10.930) | (1.766) | (39.512) | (78.860) |
| Primi nove mesi 2025 | (26.884) | (9.146) | (3.926) | - | (39.956) |
| *Variazione* | *232* | *(1.784)* | *2.160* | *(39.512)* | *(38.904)* |
| **Spese per il personale** | | | | | |
| Primi nove mesi 2026 | (89.801) | (49.412) | (18.882) | (28.880) | (186.975) |
| Primi nove mesi 2025 | (93.188) | (58.729) | (21.914) | - | (173.831) |
| *Variazione* | *3.387* | *9.317* | *3.032* | *(28.880)* | *(13.144)* |
| **Spese amministrative** | | | | | |
| Primi nove mesi 2026 | (25.666) | (16.912) | (7.455) | (8.517) | (58.550) |
| Primi nove mesi 2025 | (27.355) | (17.109) | (8.981) | - | (53.445) |
| *Variazione* | *1.689* | *197* | *1.526* | *(8.517)* | *(5.105)* |
| **EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti** | | | | | |
| Primi nove mesi 2026 | 30.048 | 80.440 | 4.459 | 42.194 | 157.141 |
| Primi nove mesi 2025 | 61.493 | 74.533 | 1.174 | - | 137.200 |
| *Variazione* | *(31.445)* | *5.907* | *3.285* | *42.194* | *19.941* |
| **EBITDA margin esclusi gli elementi non ricorrenti** | | | | | |
| Primi nove mesi 2026 | 17,5% | 51,0% | 13,7% | 35,4% | 32,6% |
| Primi nove mesi 2025 | 29,4% | 46,7% | 3,3% | 0,0% | 33,9% |
| *Variazione* | *(12)p.p,* | *4p.p.* | *10 p.p.* | *35 p.p.* | *(1) p.p.* |

(*) Dati rideterminati (riclassifica nell'ambito delle voci che compongono i "ricavi lordi") per consentire un confronto omogeneo rispetto all'esposizione corrente.