

COMUNICATO STAMPA

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE APPROVA IL PIANO INDUSTRIALE 2024-2026: UNLOCKING NEW FRONTIERS

IL NUOVO PIANO INDUSTRIALE MIRA A MIGLIORARE LA REDDITIVITÀ E I FLUSSI DI CASSA, CONCENTRANDOSI SULLA DIVERSIFICAZIONE, L'INNOVAZIONE E L'EFFICIENZA PER BENEFICIARE DI UNO SCENARIO DI MERCATO FAVOREVOLE

PERFORMANCE RESILIENTE NONOSTANTE UN MERCATO DIFFICILE, CON UN MIGLIORAMENTO TANGIBILE DI MERCATO

- Le passate condizioni di mercato riflettono uno scenario temporaneo di "tempesta perfetta", con le banche che hanno raggiunto una generazione di capitale record e una bassa creazione di NPE con i *servicer* in sofferenza a causa di afflussi limitati e del calo dei prezzi immobiliari in Italia.
- Nonostante questa situazione difficile, doValue ha offerto una performance resiliente nel 2022 e nel 2023:
 - Risultati del 2023 quasi in linea con il 2021, escludendo l'impatto di Sareb;
 - Ottimi risultati nella Regione Ellenica grazie alla *performance* di doValue Grecia;
 - Contratti di alta qualità, con +110 clienti e un portafoglio GBV con una vita residua media di 15 anni;
 - Controllo dei costi e *doTransformation* che portano a un margine EBITDA stabile del 37% nel 2023;
 - Incassi provenienti dalla tecnologia che hanno permesso una crescita del tasso di profitto al 4,6% nel 2023.
- doValue è ora in grado di cogliere il favorevole scenario di mercato:
 - Crescita prevista dei tassi di *default*;
 - Sviluppi normativi favorevoli;
 - Pipeline di 42 miliardi di euro in Grecia, Italia e Spagna nei prossimi 18 mesi;
 - Opportunità nei settori adiacenti per i servizi a valore aggiunto.

PIANO INDUSTRIALE 24-26: INVESTIRE PER RAGGIUNGERE NUOVE FRONTIERE

- Il piano 2024-2026 si basa sull'ulteriore rafforzamento dei punti di forza competitivi di doValue, che vanno oltre il *servicing*:
 - Indipendenza, contratti e clienti di alta qualità, diversificazione in segmenti adiacenti e leadership nell'Europa meridionale.
- Il piano 2024-2026 si basa su 5 pilastri:
 - Approccio orientato al cliente per migliorare l'attività di *origination* e preservare il *core business*;
 - Crescita e diversificazione oltre al *servicing*;
 - Reingegnerizzazione del modello operativo per raggiungere un livello di efficienza *leader* nel settore;
 - Focus su tecnologia e innovazione;
 - Promozione di una cultura inclusiva, attrazione e formazione di talenti e costruzione di un sistema finanziario sostenibile.
- Obiettivi per i risultati operativi al 2026:
 - Quota di mercato nell'Europa meridionale al 15-20%;
 - Almeno 8 miliardi di euro di nuovi asset gestiti all'anno (AUM);

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.

- Raggiungimento di circa 35-40% di ricavi non da NPL;
- Efficienza con costi totali/ricavi al 61%;
- >30% di automazione nella raccolta;
- Leva finanziaria nell'intervallo tra 2,1-2,3x;
- Posizionamento leader nella sostenibilità.

OBIETTIVI FINANZIARI 2024-2026 E AMBIZIONI PER IL 2026

- Il Piano Industriale 2024-2026 si basa su ipotesi conservative che riflettono le attuali difficili dinamiche di mercato, con una forte attenzione all'innovazione tecnologica e all'efficientamento dei costi al fine di proteggere la redditività e favorire la generazione di *cash flow*.
- Per il 2024, forte focus investimenti e trasformazione, con 45 milioni di euro di costi "one-off" indirizzati all'ottenimento di 25 milioni di euro di riduzione di costi nel periodo 2024-2026, oltre al progetto *doTransformation* in corso che terminerà nel 2024.
- Gli obiettivi finanziari al 2026 prevedono il raggiungimento dei seguenti risultati:
 - Ricavi lordi nel 2026E nell'intervallo 480-490 milioni di euro, di cui il 35-40% non NPL;
 - *Gross Book Value* nel 2026E di circa 110 miliardi di euro, con un tasso di raccolta di circa il 5,5%;
 - EBITDA ex-NRI nell'intervallo 185-195 milioni di euro, con un margine EBITDA di circa il 39%;
 - Flusso di cassa operativo ex-NRI nell'intervallo 140-150 milioni di euro, con una leva finanziaria nell'intervallo 2,1x-2,3x;
 - Politica dei dividendi con nessuna distribuzione nel calendario 2024, 0,15 euro/azione nel 2025 a condizione che la leva finanziaria sia <2,8x nel 2024 e 0,25 euro/azione nel 2026 a condizione che la leva finanziaria sia <2,5x nel 2025.
- Un solido e crescente Flusso di cassa operativo che ci aspettiamo possa generare un robusto *Free Cash Flow* per il debito e l'*Equity* nel periodo 2024-2026, riducendo la leva finanziaria e creando le condizioni per rifinanziare le prossime scadenze del debito.
- Forte attenzione in ambito M&A con l'obiettivo di diversificazione, entrando in attività ancillari e consolidando i mercati esistenti, anche se soggetti a linee guida rigorose e conservative per quanto riguarda i tempi, le dimensioni, la leva finanziaria, la valutazione, l'area geografica e la struttura.
- Le ambizioni per il periodo successivo al 2026 puntano a una crescita solida e sostenibile e alla generazione di flussi di cassa, con ricavi >500 milioni di euro, EBITDA >200 milioni di euro, flusso di cassa operativo >150 milioni di euro e leva finanziaria <2x.

Roma, 21 marzo 2024 - il Consiglio di Amministrazione di doValue S.p.A. ("doValue", o la "Società", o il "Gruppo") ha approvato ieri il Piano Industriale 2024-2026 che sarà presentato oggi alla comunità finanziaria attraverso un evento virtuale (webcast). I dettagli per accedere alla presentazione via webcast e l'agenda dettagliata sono disponibili sul sito web della Società nell'area Investor Relations.

Resilienza in uno scenario in continuo cambiamento

Le attuali condizioni di mercato per il settore del *credit servicing* sono cambiate significativamente negli ultimi due anni, diventando molto più complesse. Si è verificata una temporanea "tempesta perfetta" con banche che godono di un'ottima salute grazie agli elevati tassi di interesse, ai bassi tassi di *default* e alla buona liquidità delle controparti, alla bassa formazione di NPE e alla stagnazione dei prezzi del mercato immobiliare in Italia. C'è anche una pressione significativa da parte dei mercati dei capitali, che aumenta la pressione finanziaria player di debt purchasing e genera erroneamente dubbi sul settore del *servicing*, portando a riduzioni dell'esposizione e/o a uscite. Infine, il mercato sta entrando in una prima ondata di consolidamento, soprattutto in Italia e Spagna, dove le dimensioni giocheranno un ruolo fondamentale.

Nonostante queste condizioni difficili, doValue ha offerto una *performance* altamente resiliente:

- Dal 2021 al 2023, il calo del GBV, dovuto in gran parte alla perdita del contratto Sareb, si è tradotto in un calo molto più contenuto dell'EBITDA, grazie ai continui sforzi per assicurarsi nuovi GBV e contenere i costi, nonché alla crescita di FPS in Grecia;
- la qualità del GBV è migliorata, mitigando l'impatto sui ricavi della riduzione del GBV, infatti il GBV più recente (originato dopo il 2020) è passato dal 7% del GBV totale nel 2021 al 18% nel 2023;
- doValue gode di contratti stabili e di lunga durata, con una vita residua media di 15 anni, e oltre l'80% dei ricavi previsti nei prossimi 3 anni si basa sui contratti esistenti;
- maggiore diversificazione con un +50% di ricavi a valore aggiunto nel 2023 rispetto al 2021 e un aumento di UTP e *Early Arrears*, inoltre, il numero di clienti è aumentato da 96 nel 2021 a oltre 110 nel 2023;
- doValue ha un eccellente track record in termini di riduzione dei costi, anche grazie al progetto *doTransformation* che ha portato a una riduzione dei costi operativi del gruppo a un CAGR del 15% dal 2021 al 2023 e alla riduzione delle attività spagnole dopo l'uscita di Sareb;
- doValue ha beneficiato della sua diversificazione geografica, con l'eccellente performance in Grecia che ha compensato la Spagna.

Tangibili segnali positivi di mercato

In prospettiva, ci sono una serie di tangibili segnali positivi di mercato per cui doValue è ben posizionata per beneficiarne: (i) si prevede che i tassi di insolvenza aumentino, favorendo la formazione di nuovi NPE, e la crescita dello Stage 2 (oltre il 25% negli ultimi 4 anni) anticipa questo fenomeno; (ii) il servizio degli NPE rimarrà attraente man mano che si normalizzerà verso lo "stato stazionario", con le banche che si sforzeranno di mantenere bassi i rapporti NPE; (iii) doValue è strategicamente ben posizionata, in quanto unica come "operatore di servizi indipendente, su larga scala, europeo e a basso impatto di capitale"; (iv) esistono opportunità molto rilevanti al di là degli NPE (per un valore di circa 530 miliardi di euro), come gli *early arrears* (per un valore di circa 30-40 miliardi di euro) e i *performing loans* (per un valore di circa 5 trilioni di euro); (v) 20-25 miliardi di euro di posizioni non bancarie in default, come utilities e telcos e *buy-now-pay-later*, rappresentano un'ulteriore target; (vi) si prevede che ampi portafogli di enti garantiti dallo Stato o di garanzie garantite dallo Stato saranno esternalizzati o venduti sul mercato e (vii) i benefici derivanti dagli sviluppi normativi, come il *calendar provisioning* e la direttiva sugli NPL.

Linee guida strategiche del nuovo piano

Il nostro lavoro prende ispirazione dall'ambizione di crescere e posizionarsi come leader di servizi finanziari, un consulente di fiducia per i nostri clienti che offre prodotti innovativi lungo l'intero ciclo di vita dei prestiti e oltre. L'innovazione e l'eccellenza operativa sono i nostri fari per qualsiasi mossa strategica e sono incorporati in una serie di valori a livello di Gruppo. Questi sono i fondamenti di ciò che vogliamo essere e di come ci comporteremo per raggiungere le nostre ambizioni, che abbiamo definito anche in termini di quantità e dimensioni.

Il piano di doValue si basa su 5 pilastri:

- Approccio orientato al cliente: rafforzamento del team di sviluppo commerciale e adozione di un approccio proattivo per consolidare la *leadership* nel *core business* e sbloccare nuove opportunità di crescita;
- Crescita e diversificazione: identificazione di nuovi segmenti e settori al di là della *collection*, tra cui la gestione degli asset attraverso un fondo di co-investimento, un'unità di consulenza dedicata all'*origination* per i clienti (grazie all'infrastruttura sviluppata, all'impronta geografica, alle persone, ai dati e alle informazioni), l'intermediazione ipotecaria, sostenuta anche da M&A;
- Modello operativo reingegnerizzato: innovazione lungo tutto il percorso di *collection*, promozione della produttività, adozione di operazioni più snelle e ottimizzazione delle spese di acquisto;

- Leader nella tecnologia e nell'innovazione: adozione di nuove applicazioni tecnologiche per ridurre al minimo l'intervento umano, rafforzamento delle capacità tecnologiche e di analisi, anche attraverso l'estrazione di valore dai dati;
- Promuovere una cultura inclusiva del Gruppo, attraendo e formando talenti con l'obiettivo di costruire un sistema finanziario sostenibile, in linea con i migliori principi di sostenibilità, incorporati nel nostro piano strategico con azioni tangibili verso l'ambiente, le persone e la governance.

L'elemento distintivo di approccio orientato al cliente si basa sul mantenimento della leadership di doValue nell'Europa meridionale, con un forte sviluppo del *business* rispetto alla *pipeline* di opportunità identificate di 42 miliardi di euro complessivamente nella Regione Ellenica, l'Italia e la Spagna. Il nostro obiettivo è quello di diventare il miglior partner dei nostri clienti, dall'*origination* dei prestiti al recupero dei crediti in default, sia che si tratti di banche che di investitori, e non solo nella gestione dei portafogli NPE ma in tutta la catena del valore del credito, compresa l'integrazione dei servizi immobiliari con la gestione del credito per aumentare i ricavi dei servizi e l'espansione dei servizi a valore aggiunto (ad esempio, servizi legali, informazioni sul credito sviluppate internamente, ecc). Per raggiungere questi obiettivi, doValue ha adattato la propria organizzazione con la creazione di un'unità di *Business Development & Innovation* più forte a livello di gruppo, con nuovi ingressi da altri settori, e di una nuova entità legale dedicata ai servizi di consulenza e alla gestione analitica del portafoglio.

Il pilastro della crescita e della diversificazione, riguarda la nostra ambizione è quella di diversificare verso prodotti non-NPL, che dovrebbero pesare fino al 40% dei nostri ricavi entro il 2026, rispetto al 33% del 2023. La prima serie di iniziative mira a espandere il nostro *core business* a nuovi segmenti e settori, quindi principalmente i *performing loans* e lo Stage 2, che rappresenta un mercato di circa 5 trilioni di euro nell'Europa meridionale, e gli NPL non bancari che valgono circa 25 miliardi di euro. Queste iniziative comprendono la Piattaforma Digitale e il modello di previsione delle inadempienze a sostegno dello Stage 2.

La seconda serie di iniziative che stiamo portando avanti è quella di crescere oltre la raccolta di NPE, concentrandoci quindi sui servizi di consulenza, con un mercato target di oltre 500 milioni di euro. Questo include un'unità di consulenza, un nuovo fondo di co-investimento e una JV di intermediazione ipotecaria e la creazione di finanziamenti DPO supportati da Istituzioni finanziarie. Prevediamo inoltre che la diversificazione sarà favorita da operazioni di *bolt-on* e M&A graduali per accelerare la crescita, la diversificazione e i rendimenti per gli azionisti.

Relativamente al pilastro del modello operativo semplificato, doValue aspira a diventare l'attore principale nel settore dell'efficienza e l'insieme delle iniziative da introdurre mira a raggiungere il 61% del rapporto costi/ricavi entro il 2026, con l'ambizione di raggiungere il 60% successivamente. Il modello operativo di doValue è più di un obiettivo di efficienza, dove la razionalizzazione dei costi continua a essere un driver di valore chiave volto a diminuire lo sbilanciamento attraverso l'implementazione di tecnologie, processi e procedure informatizzate. Il modello operativo è anche un fattore di business e la *roadmap* prevede numerose azioni strategiche che ottimizzeranno il modo in cui la nostra frontline lavora, offrendo al contempo una struttura portante semplificata con sinergie a livello di gruppo e maggiori capacità di self service. Queste iniziative sono previste per tutte le principali aree geografiche, con 4 leve chiave che riguardano (i) l'innovazione lungo tutto il percorso di raccolta, (ii) l'*outsourcing* basato sul valore, (iii) la specializzazione per migliorare la produttività e (iv) operazioni più snelle.

Attraverso il pilastro tecnologia e innovazione, una considerazione fondamentale riguarda la tecnologia, già parte del DNA di doValue e che continuerà ad avere un ruolo centrale nel suo percorso. L'aspirazione di doValue è quella di posizionarsi nell'avanguardia della tecnologia e in questo quadro la roadmap strategica prevede molte iniziative che possono essere suddivise in tre categorie: (i) nuove applicazioni tecnologiche per consentire un intervento umano minimo: si tratta di un processo di raccolta guidato dalla tecnologia con maggiori capacità di self service; (ii) rafforzamento delle capacità tecnologiche e di analisi, internalizzando le competenze e le conoscenze principali per aumentare le proprietà intellettuali del gruppo, e (iii) l'estrazione di valore dai dati, che è il cuore della *roadmap*, con continui sforzi per implementare sofisticati prodotti tecnologici.



Ultimo, ma non per importanza, il pilastro sulla cultura inclusiva del gruppo. La strategia delle Risorse Umane è quella di costruire una cultura incentrata sulle persone e orientata alla *performance*, fornendo un servizio eccellente attraverso lo sviluppo di pratiche solide e comuni in tutti i Paesi, concentrandosi sull'efficienza, facilitando le capacità e l'impegno di nuovi talenti nel gruppo e incoraggiando al contempo la crescita del *business* e delle persone. È previsto un ridimensionamento dell'organizzazione per ottenere un modello operativo più efficiente, con una riduzione netta di 500 FTE che comporta 650-700 uscite e 150-200 nuove posizioni volte a rafforzare le aree chiave e dotarsi di figure in grado di supportare la crescita dei ricavi nel tempo. La maggior parte delle uscite è accompagnata da iniziative per sostenere la forza lavoro nella transizione, tra cui opportunità di riqualificazione e aggiornamento professionale.

Specifiche Geografiche Priorità e iniziative

Uno dei principali vantaggi competitivi di doValue è la sua presenza diversificata in mercati importanti come la Regione Ellenica e l'Italia, dove è il principale operatore, e la Spagna, che è stata riorganizzata con successo dopo la perdita del contratto Sareb.

L'obiettivo di doValue è consolidare la propria presenza in tutte le aree geografiche, perseguendo una forte *origination* con strategie mirate e adattate alle diverse condizioni di mercato, lungo due principali motori di crescita: la gestione degli NPL rimane il motore principale della crescita, mentre l'espansione verso gli UTP e gli *Early Arrears* sarà il secondo motore di crescita. Nel medio termine il GBV diventerà meno rilevante come misura per monitorare la *performance* dei ricavi. È previsto un approccio personalizzato, correlato alle caratteristiche di ciascuna regione: in Grecia e a Cipro ci si concentrerà sull'acquisizione di nuovi contratti da parte delle banche che non dispongono di un *servicer* privato; in Italia, l'attenzione è rivolta a nuovi servizi a valore aggiunto, come gli indicatori di primo allarme e l'arricchimento dei dati; in Spagna, l'opportunità risiede in un maggiore *outsourcing* per le banche. In tutte le regioni, la piattaforma di gestione dei dati sarà in grado di raccogliere altri dati finanziari e non finanziari abilitati dalla tecnologia.

Le prospettive per il mercato ellenico sono forti, con un'opportunità di mercato di 15-20 miliardi di euro di transazioni nel periodo 2024-2026, con 11 miliardi di euro nella *pipeline* di mercato identificata. Il Piano Industriale ipotizza in maniera prudenziale una leggera riduzione del GBV, con una lieve crescita dei ricavi grazie all'aumento dei tassi di *collection* e una graduale riduzione dei costi operativi grazie ad azioni di efficientamento.

Le previsioni per il mercato italiano indicano un elevato volume di transazioni NPE di 70-75 miliardi di euro nel periodo 2024-2026, con 23 miliardi di euro nella *pipeline* di mercato identificata. Il GBV è previsto in calo, anche se con un miglioramento rispetto all'annata, che porterà a una leggera crescita dei ricavi e a una costante riduzione dei costi operativi (esclusa la sede centrale) grazie al programma di trasformazione.

Le prospettive per il mercato spagnolo prevedono 30-40 miliardi di euro di transazioni NPE, dove doValue Spagna è pronta a conquistare quote di mercato, aumentando i ricavi e riducendo i costi, in linea con le altre aree geografiche.

Tutti questi obiettivi presuppongono una relativa stabilità dell'attuale contesto macro senza alcun potenziale evento di crisi o di credito.

Obiettivi finanziari

doValue ha una chiara tabella di marcia per tornare a una crescita sostenibile della redditività e della generazione di flussi di cassa. Mentre il 2024 sarà l'anno della trasformazione, degli investimenti e dell'ottimizzazione della struttura del capitale, il 2025 sarà l'anno del ritorno alla crescita e della riduzione della leva finanziaria e il 2026 segnerà il ritorno ad una *Equity Story* basata su tassi di crescita e flussi di cassa sostenuti.

Le ipotesi principali alla base del Piano Industriale sono conservative e coerenti con i risultati recenti, escludendo l'impatto di eventi non ricorrenti come la perdita del contratto Sareb. In termini macro, non ci sono miglioramenti rispetto allo status quo, in particolare per quanto riguarda la formazione di NPE e

l'ottima salute del sistema bancario. Il totale dei GBV gestiti da doValue dovrebbe diminuire marginalmente nell'arco del piano aziendale. I nuovi afflussi di GBV, derivanti da futuri contratti di flusso e da nuovi mandati, sono previsti a circa 8 miliardi di euro all'anno. Si prevede un graduale miglioramento del tasso di *collection*, che passerà dal 4,6% nel 2023 a circa il 5,5% entro il 2026, grazie all'effetto combinato di un GBV di qualità superiore e più recente e di un modello operativo più efficiente e semplificato.

Si prevede che i ricavi lordi rimangano stabili nel periodo del piano industriale, attestandosi tra i 480 e i 490 milioni di euro nel 2026. Questo è l'effetto combinato di tassi di *collection* più elevati su un GBV leggermente più basso e della riuscita diversificazione dei servizi, con l'ingresso in settori adiacenti non-NPL con interessanti prospettive di crescita a lungo termine. La diversificazione si concentra principalmente in tre aree: Servizi REO, trainati dalla Regione Ellenica, UTP e *Early Arrears*, trainati dal fondo Efesto in Italia e da iniziative simili all'estero, nonché da Stage 2 e dalla Piattaforma Digitale, e una serie di nuovi Servizi a Valore Aggiunto, con un elevato valore di opzionalità grazie alle capacità esistenti dei Servizi di Consulenza, dei Ricavi da co-investimento e dei Servizi di Intermediazione Ipotecaria.

Per proteggere la redditività, doValue ha continuato e continuerà a investire in modo significativo. Il progetto *doTransformation* di doValue, lanciato nel 2022, è stato ampiamente realizzato, con 18 milioni di euro di risparmi sui costi nel 2023, e sarà accompagnato da ulteriori iniziative di trasformazione lanciate nel 2024. Un elemento chiave dell'ulteriore trasformazione riguarda le iniziative per contenere il previsto aumento della base dei costi, e a questo proposito doValue ha pianificato una riduzione totale netta dell'organico di circa 500 FTE, con 650-700 uscite e 150-200 nuove posizioni per rafforzare le capacità in aree chiave.

Sulla base di queste iniziative di riduzione dei costi, e insieme a numerose altre iniziative volte all'ottenimento dell'efficienza, si prevede che l'EBITDA si riduca leggermente a 160-170 milioni di euro nel 2024, che tuttavia non include circa i 10 milioni di euro di efficienze *run-rate*, se tutte le iniziative di contenimento dei costi fossero state pienamente realizzate all'inizio del 2024. L'EBITDA aumenta gradualmente a 185-195 milioni di euro entro il 2026, con un margine di circa il 39%.

In termini di flusso di cassa, gli investimenti ordinari di circa 20 milioni di euro all'anno e i limitati esborsi per il capitale circolante netto e altre voci portano a un flusso di cassa operativo di circa 130 milioni di euro nel 2024, che successivamente aumenta a circa 145 milioni di euro nel 2026. Le iniziative di trasformazione intraprese da doValue comportano considerevoli uscite di cassa una tantum dal 2024 al 2026, che insieme a un totale di 24 milioni di euro per l'*Earn-out* di doValue Greece e alla perdita di imposte e dividendi, portano a un flusso di cassa netto prima del servizio del debito e del capitale proprio di 50 milioni di euro nel 2024, che aumenterà a circa 90 milioni di euro nel 2025 e 2026.

Nel complesso, si prevede che doValue genererà un significativo flusso di cassa netto disponibile per il servizio del debito e del capitale, che ridurrà il rapporto di leva finanziaria a un valore stimato di 2,1-2,3x entro il 2026. La riduzione della leva finanziaria è una priorità fondamentale per doValue, al fine di facilitare il rifinanziamento dei prestiti obbligazionari che scadono nell'agosto 2025 e 2026. A questo proposito, le distribuzioni di dividendi saranno temporaneamente interrotte nel 2024, ma riprenderanno nel 2025 e nel 2026 a condizione di raggiungere gli obiettivi di leva finanziaria nel contesto di una politica dei dividendi più conservativa.

Per tutto l'orizzonte del piano industriale, le fusioni e acquisizioni rappresentano una leva strategica, sia per entrare in aree di business adiacenti meno dipendenti dagli NPL, sia per consolidare i mercati principali degli NPL e ottenere sinergie. In ogni caso, e considerando l'attuale leva finanziaria, l'attività di fusione e acquisizione è soggetta a una serie di linee guida relative a tempi, dimensioni, leva finanziaria, valutazione, area geografica e struttura.



doValue è il principale operatore in Sud Europa nell'ambito dei servizi di credit e real estate management per banche e investitori. Con un'esperienza di oltre 20 anni e circa 116 miliardi di euro di asset in gestione (Gross Book Value) al 31 dicembre 2023 tra Italia, Spagna, Portogallo, Grecia e Cipro, l'attività del Gruppo doValue contribuisce alla crescita economica favorendo lo sviluppo sostenibile del sistema finanziario. Il gruppo doValue offre una gamma integrata di servizi: servicing di Non-Performing Loans (NPL), Unlikely To Pay (UTP), Early Arrears, e crediti performing, real estate management, master servicing, data processing e altri servizi ancillari per il credit management. Le azioni di doValue sono quotate sul segmento STAR dell'Euronext Milan (EXM) e, nel 2023, il Gruppo ha registrato Ricavi Lordi pari €486 milioni e EBITDA esclusi gli elementi non ricorrenti pari a €179 milioni.

Contatti

Image Building

Ufficio Stampa

Raffaella Casula (+39 348 306 7877)

Francesca Alberio, Matilde Tagliavini (+39 02 89011300)

dovalue@imagebuilding.it

doValue

Investor Relations

Daniele Della Seta (+39 06 4797 9184)

investorrelations@dovalue.it