

L'istituto, oltre all'attività negli Npl, punta sull'integrazione di prodotti e servizi per aumentare le aziende clienti Coronavirus: il gruppo, grazie anche al settore anti ciclico delle sofferenze, dice di essere pronto a gestire le difficoltà

Banca Ifis cerca più efficienze Focus sul business per le Pmi

di **Vittorio Carlini**

Proseguire l'espansione del business degli Npl. Poi: integrare l'offerta, ad esempio tra factoring ed altri servizi, per ampliare la platea di clientela delle Pmi. Ancora: continuare a ridurre il rischio di concentrazione del credito. Infine: ricercare più efficienze operative. Sono i principali focus della strategia di crescita di Banca Ifis. Un programma che per meglio essere compreso richiede dapprima di ricordare l'oggetto sociale del gruppo.

L'istituto, oltre al cosiddetto "Non Core" (essenzialmente il portafoglio crediti in dote dall'acquisizione d'Interbanca), divide l'attività in due aree. La prima è il mondo degli Npl. La seconda, definita "Commercial & Corporate banking", comprende: la storica attività del factoring, il leasing e infine il "Corporate Banking & Lending".

Il mondo delle sofferenze

Ebbene tra le priorità, per l'appunto, c'è quella di spingere il business legato alle sofferenze. In tal senso uno dei target del piano d'impresa 2020-2022 è raggiungere, a fine arco piano, circa 24,5 miliardi (erano 17,8 miliardi al 31/12/2019) di valore lordo nominale di Npl di proprietà in portafoglio. Un incremento che richiede intorno a 800 milioni cumulati d'investimenti. L'impegno, stante che l'acquisto e gestione (anche per conto terzi) di sofferenze richiede alta specializzazione, continuerà ad essere concentrato sugli Npl non garantiti retail. Questo, tuttavia, non esclude (vista la stessa acquisizione

di Fbs) l'interesse per gli Npl secured corporate. L'idea, anche a fronte dell'incremento di portafogli misti (unsecured e secured) offerti sul mercato, è strutturarsi con le giuste competenze nella gestione delle sofferenze garantite. A quel punto, di là da eventuali precedenti acquisizioni aventi natura opportunistica, l'istituto guarderà ad un più sistematico shopping degli Npl secured.

Prima, però, dovrà completarsi la razionalizzazione delle società attive negli Npl stessi. Entro il 2020 Banca Ifis controllerà il 100% di Ifis Npl investing focalizzata sugli acquisti di sofferenze. Quest'ultima, a sua volta, avrà il 100% di Ifis Npl Collection la cui attività è gestire bad loans (sia di proprietà che per conto di terzi). Sennonché il risparmiatore esprime un timore. Il ragionamento è che l'importante crescita del portafoglio di Npl possa implicare l'incremento della rischiosità. Un'alea che, è il dubbio, può impattare l'intera attività dell'istituto. Banca Ifis rigetta la preoccupazione. In primis, è l'indicazione, il track record del gruppo dimostra l'efficienza della sua gestione dei bad loans. Così, ad esempio, viene ricordato che in media, da un lato, già al quarto anno il prezzo d'acquisto della sofferenza è totalmente recuperato; e, dall'altro, che il ritorno finale per l'istituto è due/tre volte il prezzo stesso pagato. Non solo. Banca Ifis sottolinea che il ritorno cash reale è sistematicamente più alto di quello da lei previsto. Il che testimonia, tra le altre cose, come il suo approccio al business sia prudente. Quindi l'istituto dice di non vedere particolari problemi sul tema in oggetto.

I crediti commerciali

Dagli Npl al Factoring. Questi rappresentano l'attività storica della banca e, a livello di ricavi, alla fine del 2019 risultano essere il secondo contributore del gruppo (il primo sono gli Npl). La strategia d'espansione, a ben vedere, viene approcciata in un'ottica più complessiva che comprende l'intera "Commercial e Corporate banking". In tal senso la banca, attraverso l'introduzione di relationship manager, punta ad esempio al cross selling tra i diversi prodotti e servizi: dal factoring stesso al leasing fino alla finanza strutturata e al corporate finance. L'obiettivo? Ampliare la base clienti tra le Pmi. Il target è da perseguirsi anche tramite l'innovazione digitale. Nel biennio è prevista la realizzazione di un hub online. Essenzialmente un internet banking dedicato alle stesse Pmi dove, tra le altre cose, potrà essere gestito il back office proprio delle pratiche di factoring. Escluso, invece, che l'origination del credito commerciale avvenga tramite la pagina web: l'istituto, anche per evitare il rischio di frodi, punta sull'interazione umana della sua rete di consulenti con il potenziale cliente. Oltre a ciò, e sempre nell'ottica di spingere il business

con le piccole e medie aziende, deve segnalarsi un altro progetto in fieri: la banca corporate. L'idea è dare vita ad una realtà nel Triveneto, dove il fallimento di alcuni istituti ha creato l'opportunità di crescita, che intercetta la richiesta di credito e servizi da parte della media impresa.

La concentrazione

Tutto rose e fiori, quindi? Il mondo è più complesso. Il risparmiatore, ritornando sul tema del factoring, ricorda che un problema di Banca Ifis è quello del rischio della concentrazione del credito. Un contesto che, avendo nel passato inciso negativamente sulla dinamica economico-contabile del gruppo, induce preoccupazione. L'istituto, conscio della questione, professa ottimismo e ricorda di avere già da tempo affrontato il tema. Così ad esempio, viene rammentato, l'esposizione del factoring al difficile settore delle costruzioni è stata ridotta e attualmente è intorno al 6%. Inoltre, dice sempre Banca Ifis, la durata media delle posizioni del factoring è di 3-4 mesi. Un tempo limitato che consente di gestire con sufficiente flessibilità eventuali problematiche. Di là da ciò sono, poi, in via di formalizzazione diversi miglioramenti, peraltro già operativi, nel risk credit management. In tal senso viene ricordata la creazione di una gestione crediti autonoma che riporta direttamente al Direttore Generale. Poi, oltre alla politica più stringente nell'erogazione, si sottolinea la creazione di presidi all'interno della banca che, anche grazie all'uso di algoritmi e big data, monitorano l'andamento della posizione acquisita. Insomma: Banca Ifis, da un lato, ribadisce che il pressing sulla riduzione del rischio di concentrazione del credito prosegue; e, dall'altro, che proprio la strategia su questo fronte dovrà contribuire alla redditività del gruppo.

Attività operative

Già, la redditività. Quest'ultima, nelle intenzioni dell'istituto, sarà spinta anche dalle maggiori effi-

cienze operative e dal contenimento dei costi. Secondo quanto indicato nel piano d'impresa l'istituto prevede di crescere mantenendo costanti gli oneri. Così ad esempio, nonostante l'aumento delle risorse e i maggiori costi per la rinegoziazione del contratto collettivo nazionale, gli oneri legati al personale (analoga-mente a quelli amministrativi) sono stimati sostanzialmente stabili tra il 2020 e il 2022. Inoltre è prevista l'ottimizzazione del patrimonio immobiliare. Qui, tra le altre cose, nel 2019 è stata finalizzata la cessione di una delle due ex sedi di Interbanca a Milano. L'operazione prevede una plusvalenza prima delle imposte di 25 milioni e un risparmio di 1,5 milioni l'anno. Appare chiaro, quindi, che l'efficiamento operativo è tra i focus di Banca Ifis. Rispetto a questa strategia, però, il risparmiatore rileva che il Cost/income consolidato del 2019 si è assestato al 52,8%. Un anno prima era al 47,7%. La dinamica, proprio per l'attenzione dedicata nel business plan alla diminuzione degli oneri, fa storcere il naso. In via preliminare va sottolineato che il target dell'indicatore al 2022 sarebbe comunque in linea: 52,1% (47,1% senza considerare l'attività degli Npl). Di là da ciò Banca Ifis rammenta, comunque, che il dato è il risultato del rapporto tra costi e ricavi. Quindi per valutarne realmente la dinamica bisogna comprendere le cause del rialzo dei primi e del calo dei secondi. Ebbene: riguardo agli oneri l'istituto ricorda che la salita è dovuta, da una parte, alla strategia d'espansione negli Npl che sono un'attività labour intensive; e, dall'altra, al consolidamento lo scorso esercizio di Fbs. Riguardo, invece, alla discesa dei ricavi il gruppo richiama l'impatto delle voci non ricorrenti. In primis nel 2019 c'è la fisiologica diminuzione contabile dell'apporto della Reversal della Ppa legata all'acquisizione d'Interbanca. Inoltre, nel 2018, si sono concretizzate varie voci una tantum (ad esempio una plusvalenza da trading), che hanno spinto i proventi di quell'anno, rendendo così non comparabili

i due esercizi. A fronte di ciò Banca Ifis, sottolineando di non essere preoccupata per il trend del Cost/income consolidato, conferma l'obiettivo di crescere a costi costanti.

Redditività netta in calo

Infine il conto economico del 2019. Di là dall'andamento delle singole voci contabili deve rilevarsi il calo della redditività netta. L'utile netto si è assestato a 123,1 milioni rispetto ai 146,8 milioni con cui era stato archiviato l'esercizio precedente. Un andamento che preoccupa il risparmiatore. L'istituto, invitando ad un'analisi più approfondita, non condivide il timore. Il trend, per l'appunto, è essenzialmente causato dalla fisiologica diminuzione della Reversal della Ppa. Inoltre, conclude il gruppo, lo scorso anno c'è stato ancora l'impatto delle rettifiche nette sui crediti conseguente al focus, avviato dalla banca nel 2018, sull'asset quality. A fronte di ciò, considerando il rischio coronavirus, quali le prospettive del business? Su questo fronte Banca Ifis, ricordando anche il carattere anti-ciclico dell'attività degli Npl, si dice pronta a gestire eventuali difficoltà.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DOMANDE



RISPOSTE

☉ Quale la dinamica della struttura patrimoniale del gruppo?

☉ Il Cet 1 di Banca Ifis, senza considerare gli effetti del consolidamento nella controllante "La scogliera", si è assestato a fine 2019 al 14,28% (era il 13,74% un anno prima). Lo stesso indicatore, con il consolidamento prudenziale in "La scogliera", al 31/12/2019 è risultato del 10,96% rispetto al 10,30% fatto segnare alla fine dell'esercizio precedente.

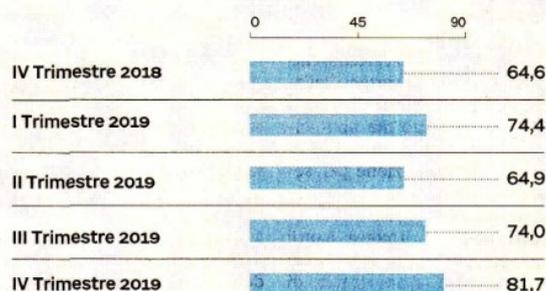
Una priorità della società è continuare nel pressing per ridurre il rischio di concentrazione del credito. Nel 2019 c'è stato il calo della redditività netta ma la società, sottolineando che è essenzialmente l'effetto di voci non ricorrenti, si dice non preoccupata.

Banca Ifis in numeri

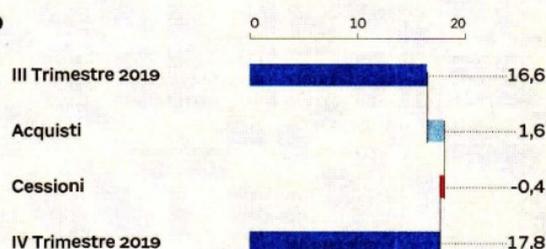
BILANCI A CONFRONTO
Dati in milioni



COSTI OPERATIVI
Dati in milioni

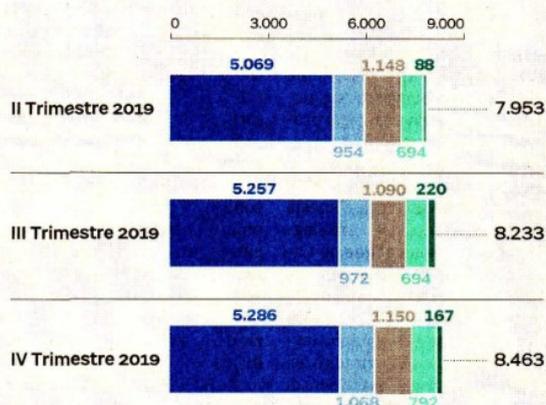


IL PORTAFOGLIO DI NPL DI PROPRIETÀ
Valore lordo nominale. Dati in miliardi



LA RACCOLTA
Dati in milioni

- Depositi clienti
- Bond
- Cartolarizzazione di factoring
- TLTRO
- Altro



La raccolta

Alla fine del 2019 la struttura del funding è così composta: il 62,4% è riferita alla clientela (62,8% nel 2018); il 13,6 e il 12,6% sono, invece, rispettivamente riconducibili ad Abs e titoli di debito; l'Altro, dal canto suo, pesa per il 9,4% (9,3% al 31/12/2019). Infine la voce "altro" incide per il 2%. Di là dalle singole percentuali, va

ricordato che la raccolta diretta tramite Rendimax e Contomax risulta in rialzo dell'8,3% rispetto alla fine del 2018. Un funding che si è attestato a 4,791 miliardi. La sua durata media, peraltro, è aumentata da 1 anno e 8 mesi a 1 anno e 11 mesi. Si tratta, soprattutto, del risultato del rialzo della raccolta con scadenza a 5 anni.