

Lettera al risparmiatore

Banca Ifis, più efficienze e investimenti nel digitale per spingere il business

Scenario. L'istituto, tra il 2022 e il 2024, punta ad accelerare la redditività dell'area degli Npl. Il rischio della frenata economica in seguito alla guerra

di **Vittorio Carlini**

Spingere, unitamente alla ricerca di partnership strategiche, sulla digitalizzazione. Poi: aumentare le efficienze operative. Sono tra i focus di Banca Ifis a sostegno del business. Una strategia, indicata nello stesso piano industriale 2022-2024, che tra le altre cose punta ad accelerare la redditività dell'area degli Npl.

Oggetto sociale e redditività

Già, l'area degli Npl. Questa è una delle due principali attività (al di là del Settore Governance & Servizi Non Core) in cui l'istituto divide l'oggetto sociale (l'altra è il Commercial & Corporate Banking). Si tratta di un business che nel 2021 - anno caratterizzato da margine d'intermediazione (+28,8%) e redditività netta (+46,2%) consolidati in rialzo sul 2020 - ha generato 257,6 milioni in ricavi. Il dato implica, rispetto al margine d'intermediazione, un'incidenza intorno al 42,7%, la quale si confronta con il maggiore peso del Commercial & Corporate Banking (CCB) attestato a circa il 47%. Ebbene, riguardo alle previsioni sul 2024 si nota la seguente dinamica: da una parte la differenza dei due pesi sui ricavi, seppure l'incidenza di entrambi aumenta, è prevista rimanere più o meno la stessa (45,4% per gli Npl e 51,2% per il CCB); dall'altra però, con riferimento all'utile netto, la situazione cambia. Su quest'ultimo fronte il contributo del CCB è stimato in discesa dal 53% (2021) al 51% (2024); quello del business degli Npl, invece, dovrebbe aumentare dal 49 al 57%. Insomma: nei numeri, al netto della volontà di crescere in entrambe le divisioni, è rappresentato l'obiettivo del gruppo di accelerare la redditività nel mondo Npl. Il target, essenzialmente, è conseguenza del più conte-

nuto incremento dei costi (a sostegno dell'espansione) nell'area dei crediti deteriorati rispetto al CCB. Un trend che dovrebbe concretizzarsi in scia ad un mix di cause. Tra queste: la minore complessità del business degli Npl e il maggiore spazio, in quest'area, per migliorare l'efficientamento e automazione dei processi. Senza dimenticare, peraltro, la maggiore sensibilità anche rispetto agli interventi sul procurement.

Tutto facile come bere un bicchiere d'acqua, quindi? La realtà è più complessa. Il risparmiatore ricorda che, nell'ambito degli Npl, è forte la concorrenza. Un contesto il quale può impattare sullo sviluppo del business con riferimento, soprattutto, al prezzo d'acquisto dei portafogli dei crediti deteriorati. Banca Ifis, consapevole della situazione, professa fiducia. *In primis*, viene spiegato, il piano d'impresa prevede proprio l'incremento del prezzo d'acquisto degli Npl. Sul mercato primario, è l'indicazione, si dovrebbe passare dalla media del 9% sul valore nominale dei crediti tra il 2019 e il 2021 all'11% nel 2022-2024. Rispetto invece al mercato secondario, dice sempre l'istituto, il rialzo stimato è dal 3 al 6%. Non solo. Il gruppo ricorda che i nuovi Npl acquisiti, i quali peraltro sono caratterizzati da migliore qualità, nell'arco di piano saranno comunque solo una parte del più ampio stock previsto al 2024. Il che, conclude la banca, implica una notevole resilienza del business proprio nei confronti della variabile del prezzo degli Npl.

La digitalizzazione

Fin qui alcune suggestioni rispetto al mondo dei crediti non performing. Uno dei focus tuttavia - che evidentemente coinvolge anche l'area degli Npl - è per l'appunto sulla digitalizzazione. Banca Ifis prevede, tra il 2022 e il 2024, d'investire 76 milioni sul

fronte in oggetto. L'obiettivo in generale è che l'articolazione delle attività (si pensi, ad esempio, al flusso di lavoro della proposta, distribuzione e sottoscrizione di un prodotto finanziario) venga sviluppata il più possibile in un ambiente digitale. In tal senso, rispetto al CCB, si possono tra l'altro ricordare lo sforzo sul web marketing e la distribuzione omnicanale. Oppure la maggiore automazione dei processi. Si tratta di fattori che nella volontà dell'istituto dovranno consentire, al 2024, di raggiungere oltre il 40% dei clienti acquisiti online (attualmente la quota è intorno al 25%) o di avere il 90% delle erogazioni completate in meno di tre giorni. Riguardo, invece, al settore degli Npl? Anche qui la strategia è articolata. Si può ricordare l'incremento del contatto multicanale con il cliente (ad esempio la segnalazione al debitore, via sms, whatsapp o e-mail, dell'approssimarsi della scadenza di una rata). Senza dimenticare, peraltro, l'uso della robotica e degli algoritmi avanzati nell'analisi dei dati. Il tutto per arrivare, tra le altre cose, a gestire in modo digitale e centralizzato più del 20% dei nuovi volumi.

Senonché il risparmiatore esprime una preoccupazione: la Bce, di recente e in scia all'invasione dell'Ucraina da parte della Russia, ha lanciato l'allarme sugli attacchi informatici degli hacker agli istituti di credito. A fronte di ciò proprio la spinta sulla maggiore informatizzazione

può essere un ulteriore rischio. Banca Ifis, consapevole del tema, si dice comunque pronta a gestirlo. L'istituto, sottolineando che il suo focus sulla cybeseurity rimarrà costante nel tempo, rammenta l'esistenza dal 2020 di un progetto triennale proprio sulla sicurezza informatica. Un programma che, dice Banca Ifis, prevede non solo interventi quali il monitoraggio attivo o la crittografia dei dati ma anche la formazione culturale dei dipendenti per prevenire i rischi. Inoltre, conclude la società, dei 76 milioni d'investimenti previsti sul digitale, una parte è indirizzata proprio alla cybersecurity.

Banca aperta e partnership

Dal digitale alla banca "open". Qui l'intenzione del gruppo è, nel Commercial & Corporate Banking, di avere una capacità distributiva a costi variabili. Come? Realizzando partnership strategiche con realtà terze, sia finanziarie che industriali, attraverso cui vendere i suoi prodotti. In tal senso, ad esempio, l'istituto ha già accordi con Banca Generali per la distribuzione del credito e con Fineco nella raccolta. Il target è arrivare, al 2024, a generare circa 10 milioni di ricavi annui (oggi sono circa 1 milione) grazie proprio alle partnership. Nel business degli Npl invece, oltre ad accordi di forward flow, un focus è sui co-investimenti per i portafogli di crediti de-

teriorati. La volontà, rispetto a quest'ultimo fronte dei co-investimenti, è passare, con riferimento ai nuovi volumi annuali, da un valore di circa 300 milioni di crediti deteriorati nominali a oltre un miliardo nel 2024.

Efficienze operative

Infine: l'efficientamento operativo. Si tratta di una priorità che Banca Ifis consegue (anche) attraverso gli sforzi nell'ambito della digitalizzazione e della maggiore ottimizzazione dei processi. Sotto quest'ultimo aspetto, ad esempio, si può pensare all'automazione dei passaggi a minore valore aggiunto. Non solo. Il gruppo punta a una maggiore efficienza dei costi, soprattutto riducendo la spesa corrente. La strategia, a ben vedere, è articolata: si va dalla centralizzazione del procurement alla rinegoziazione dei contratti con i fornitori fino ad una maggiore efficacia nel recupero degli Npl. Il tutto, nelle stime della banca, per vedere nell'arco di piano i costi operativi aumentare (+2% l'anno) meno che proporzionalmente rispetto ai ricavi (+5%)

Ma non è solo questione di priorità. Il risparmiatore esprime una preoccupazione: la guerra in Ucraina crea, ad esempio con il rialzo della bolletta energetica, concreti ostacoli al business di singole aziende o filiere d'impresa. Questo costituisce un rischio per l'attività del credito commerciale

di Banca Ifis. L'istituto, ricordando di avere una diretta esposizione a Russia e Ucraina assolutamente trascurabile, esprime relativa serenità. La società, dapprima, ricorda come l'impatto negativo previsto all'uscita dal Covid, ad esempio con il venire meno delle moratorie, sia stato molto inferiore al previsto. Gli importanti accantonamenti effettuati a questo fine sono ancora presenti e potranno servire ad assorbire l'eventuale futuro deterioramento del rischio di credito. Inoltre, dice sempre Banca Ifis, il portafoglio crediti è molto frammentato e diversificato. Una caratteristica che, unitamente alla durata relativamente breve dello stesso portafoglio (il 60% dei crediti è inferiore all'anno), limita il rischio. Ciò detto, però, si può ulteriormente obiettare che Banca Ifis, realizzando anche il factoring pro soluto, si assume una maggiore alea. Non è così, ribatte la società. Rispetto al tema, viene sottolineato, non è determinante la scelta a monte tra pro soluto o pro solvendo, bensì comprendere come e dove questa viene effettuata. Ebbene: l'istituto, conclude la banca, ha mostrato nel tempo di essere capace di valutare, e gestire, correttamente il debitore ceduto. Così, a fronte di un simile scenario, il gruppo più in generale afferma di non avere alcun elemento allo stato attuale per cambiare le aspettative indicate nel piano industriale 2022-2024.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

10,78 miliardi

LA RACCOLTA

Alla fine del 2021 la raccolta di Banca Ifis è di 10,786 miliardi. Questa per il 52,7% è rappresentata da debiti verso la clientela, per il 24,1% da

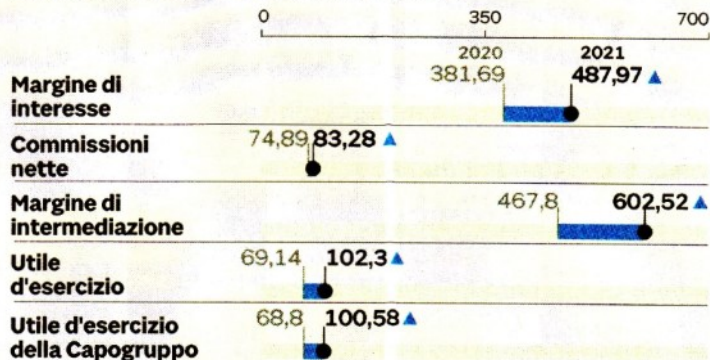
debiti verso le banche e per il 23,2% da titoli in circolazione. L'istituto indica che è proseguita, e proseguirà, la differenziazione dei canali distributivi con l'obiettivo di garan-

tire un migliore equilibrio tra raccolta retail e raccolta wholesale. Nel futuro, indica sempre la banca, ci sarà un maggiore ricorso alle emissioni obbligazionarie.

Il gruppo Banca Ifis in numeri

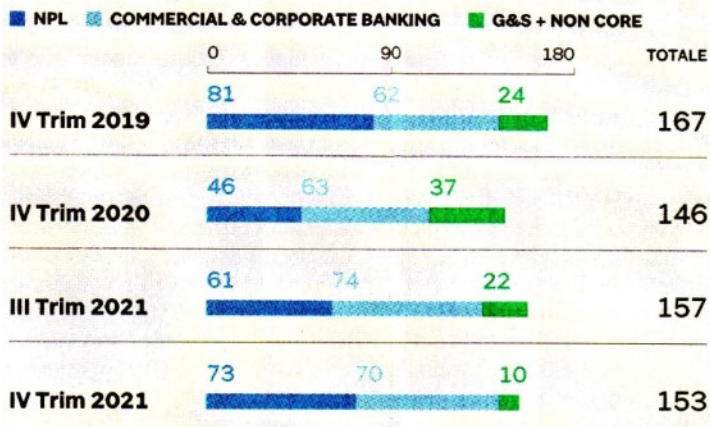
CONTO ECONOMICO A CONFRONTO

Dati in milioni al 31/12/2020 e 31/12/2021



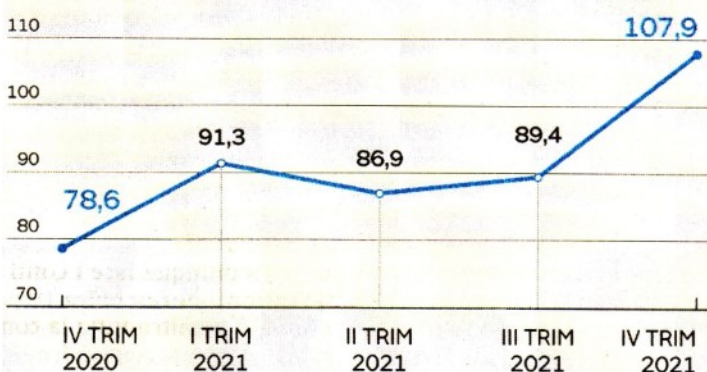
LA COMPOSIZIONE DEI RICAVI

Dati in milioni



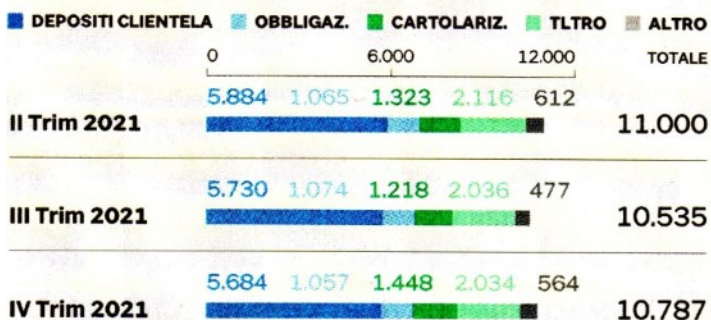
I COSTI OPERATIVI

Dati in milioni



LA RACCOLTA

Dati in milioni al 31/12/2021



Rettifiche e rischio di credito

Al 31 dicembre 2021 le rettifiche di valore nette per rischio di credito, viene spiegato dalla Banca, ammontano a 77,2 milioni rispetto al rettifiche nette per 91,4 milioni al 31 dicembre del 2020. Il dato del 2021 include rettifiche per 18 milioni

relative al settore dei "Non performing loan" registrate, spiega sempre l'istituto, a seguito di un'analisi di dettaglio, svolta anche in risposta alla pandemia da Covid 19, in termini di maggiori tempi di incasso principalmente su posizioni con vintage più alta.

FOCUS

Capitale

Il coefficiente di capitale primario di classe 1 (Cet 1) dell'istituto si è assestato al 15,44% (lo Sprep è all'8,12%). L'istituto conferma la stima, tra il 2022 e il 2024, del Cet1 sopra il 14% e al 15,1% a fine arco piano.