

STORIE La banca resiste ai morsi della crisi e batte il Ftse Mib. Merito della diversificazione operata dal ceo Geertman spingendo su digitale, npl e sul credito alle pmi. Alle spalle un socio solido come una Scogliera

Formula Fürstenberg

di Nicola Carosielli

Era il 1983 quando Sebastien Egon von Fürstenberg - all'epoca presidente del gruppo Americano, brand della moda anni Ottanta icona dei paninari - decise di vendere la propria quota della società per dare vita, a Genova, all'Istituto di Finanziamento e Sconto (Ifis). La strategia adottata dal figlio di Clara Agnelli - sorella dell'Avvocato - era di operare in qualità di intermediario finanziario nel factoring: comprare crediti delle imprese e erogare finanziamenti intervenendo nella catena dei pagamenti.

Se la crescita avuta nel corso degli anni ha spinto nel 1995 alla quotazione sull'allora mercato ristretto di Borsa Italiana (il cosiddetto mercatino), con una capitalizzazione di 3 miliardi di lire, è del 2002 il grande salto con la licenza bancaria e il cambio del nome in Banca Ifis. Da lì in avanti la corsa: prima l'adesione al Factor Chain International per operare a livello globale dopo l'apertura dei presidi in Romania e Polonia, poi il grande passo dello sbarco sul listino principale: nel 2003 fu ammessa al Mercato Telematico Azionario, per passare poi l'anno dopo sul segmento Star. Con la crisi post Lehman Brothers e la recessione post 2012, il grande boom nel business della gestione di crediti deteriorati.

Quarant'anni dopo, Ifis cambia ancora veste. A cominciare dal vertice. La società che la controlla, la holding dei Fürstenberg La Scogliera, ha lasciato l'Italia per trasferire la sede legale in Svizzera, un'operazione societaria terminata lo scorso gennaio che ha anche portato benefici dal punto di vista patrimoniale all'istituto.

Oggi al vertice c'è la seconda generazione con il vicepresidente Ernesto Fürstenberg Fassio. A guidare operativamente l'istituto c'è l'ammini-

stratore delegato Frederik Geertman. Che sta portando avanti il piano industriale al 2024, denominato «Does», con al centro la digitalizzazione. Does è acronimo di «digital, open, efficient, sustainable» e punta a far crescere la banca nei settori più profittevoli come il commercial and corporate banking per le pmi e nei crediti deteriorati, dove la banca è specializzata da sempre nel segmento small-ticket unsecured. In questo modo la banca si vede resiliente agli scossoni all'economia globale provocati prima dalla pandemia e ora dalla guerra in Ucraina, oltre che dall'arrivo dell'inflazione con l'aumento dei costi energetici e delle materie prime. Una resilienza confermata nella trimestrale, pubblicata pochi giorni fa, in cui la banca ha sottolineato di non aver utilizzato le riserve accantonate ma mantenute conservativamente. I primi tre mesi del 2022 si sono chiusi con un utile netto della capogruppo di 34,9 milioni, in crescita del 73,7% rispetto allo stesso periodo del 2021 e con un margine di intermediazione di 163,3 milioni (+18,6%), beneficiando di maggiori ricavi nel settore npl, per 69,8 milioni, e nel commercial & corporate banking per 73,8 milioni. E contemporaneamente il patrimonio (Cet1) si è ulteriormente rafforzato arrivando al 15,72% (dal 15,44% di fine dicembre 2021).

«I risultati del primo trimestre sono molto positivi sia sul fronte dell'utile sia lato ricavi, in tutte le aree di business - spiega a *Milano Finanza* Geertman - e confermano un'altra volta la resilienza del modello di business dell'istituto. Siamo ben posizionati per affrontare un periodo caratterizzato da minore crescita, maggiore inflazione e maggiori rischi di credito, causati dal contesto geopolitico. Banca Ifis non ha alcuna esposizione materiale diretta verso Russia, Bielorussia e Ucraina» assicura il ban-

chiere. Anzi, «per quanto riguarda gli effetti del nuovo contesto sui nostri clienti, abbiamo fatto un'indagine quantitativa e granulare per analizzare la loro esposizione, diretta e indiretta, allo scenario macroeconomico.

A seguito di questa analisi riteniamo che la nostra posizione di rischio sarà generalmente gestibile nell'ambito degli ordinari rapporti commerciali». In termini più specifici, «l'esposizione della banca verso clienti con un elevato impatto diretto è modesta mentre quei clienti che dichiarano impatti indiretti elevati, e che nei settori maggiormente impattati rappresentano circa il 40% del totale, hanno prevalentemente una buona solidità economica e finanziaria e comportano, quindi, un limitato rischio di credito». Insomma, conclude Geertman, «allo stato attuale, sulla base di questi risultati e delle informazioni a oggi disponibili, possiamo confermare gli obiettivi del nostro piano industriale 2022-2024». Anche dal punto di vista borsistico Banca Ifis resiste alle turbolenze dei mercati: se si guarda all'andamento da inizio anno, il titolo è oggi sostanzialmente invariato a 17,4 euro per azione, con una capitalizzazione pari a 931 milioni di euro. E in mezzo ci sono state le tempeste di borsa provocate dall'invasione dell'Ucraina da parte della Russia che invece hanno fatto perdere all'indice di Piazza Affari oltre il 13% (dati a venerdì 20 maggio).

Della resilienza fanno vanto in Banca Ifis, grazie anche all'apertura alla clientela re-

tail avviata ormai da quasi 15 anni. Nel 2008 lanciò il conto deposito online Rendimax, poi ampliato nel 2013 con il conto corrente online Contomax, con una componente importante di digitalizzazione. Contemporaneamente la banca - guidata per quasi vent'anni dall'amministratore delegato Giovanni Bossi - è entrata in forze nel business degli npl, sia nell'acquisto di poste deteriorate sia nella loro gestione. Gli inizi sono del 2011 con l'acquisizione di Toscana Finanza, che diventerà l'area npl del gruppo. Poi l'acquisizione nel 2016 per 119 milioni di Ge Capital Interbanca (con un miliardo di patrimonio), che ha segnato l'entrata nei business del leasing, nei prestiti a medio termine e nella finanza strutturata, quindi attraverso vari passaggi - prima allo scorporo dell'area npl nella controllata Ifis Npl nel 2018, poi l'ingresso nel settore del credito alle farmacie rilevando il 70% di Credifarma, partecipata da Federfarma) e al deal su Cap.Ital.Fin., intermediario finanziario specializzato nei prestiti personali con cessione del quinto. (riproduzione riservata)

