

Banca IFIS, chiuse altre due operazioni di acquisto di NPL per 336 milioni di euro. Confermati 5 miliardi di acquisti complessivi attesi nell'anno.

Con un totale di 13,2 miliardi di crediti NPL in portafoglio a fine 2017, l'istituto si conferma leader di mercato nel segmento retail unsecured.

Mestre (Venezia), 11 dicembre 2017 – 17 operazioni chiuse ad oggi nel 2017, 13,2 miliardi di euro di crediti gestiti corrispondenti a 1 milione e 520mila posizioni, più di 700 persone tra collaboratori e reti territoriali dedicate al business dei NPL e progetti digitali pensati per offrire un servizio quanto più concreto a chi si trova in difficoltà finanziaria.

Questa è, in estrema sintesi, l'Area NPL del Gruppo Banca IFIS. La business unit dedicata all'acquisto, gestione e collection dei crediti deteriorati annuncia oggi la chiusura, in due operazioni distinte, di altri due acquisti di crediti NPL per 336 milioni di euro complessivi (valore nominale) nei segmenti retail e corporate. Il primo accordo, concluso con Intesa Sanpaolo, è relativo ad un portafoglio di crediti derivanti da contratti di leasing non garantiti pari a 2.400 posizioni, per un valore nominale di circa 85 milioni di euro. Il secondo portafoglio, acquistato da una realtà italiana attiva nel mercato NPL, comprende 21.000 posizioni per un valore nominale di circa 251 milioni di euro ed è composto principalmente da crediti al consumo (15%), bancari (75%) e per la parte restante da crediti automotive.

L'Area NPL ha conosciuto nel 2017 una forte accelerazione su diversi fronti. Tra gli sviluppi più importanti figurano i rilevanti acquisti di portafogli, la crescita del team con nuove assunzioni (+85% a settembre 2017 rispetto allo stesso periodo del 2016 per un totale di 200 risorse) e l'ingresso nel mercato della **cessione del quinto** che apre nuove opportunità per tutte le tipologie di clientela retail dell'istituto. Banca IFIS ha infatti sottoscritto a fine novembre gli accordi per l'acquisizione del controllo di Cap.Ital.Fin S.p.A., società specializzata in finanziamenti rimborsabili mediante cessione del quinto dello stipendio e delegazioni di pagamento. Un'opportunità individuata anche per offrire soluzioni sostenibili per gli individui e le famiglie clienti dell'Area NPL che hanno necessità di supporto finanziario, e che potrebbe tradursi in ulteriori sviluppi profittevoli nel corso del 2018.

Forti anche gli incassi dell'anno: nei primi 11 mesi ammontano a 118 milioni di euro contro i 69,5 milioni di euro nello stesso periodo del 2016.

Alla luce delle operazioni effettuate, le posizioni che Banca IFIS gestirà nel mercato dei crediti deteriorati a fine 2017 saliranno a **1 milione e 520mila**: numeri rilevanti per cui la gestione efficace costituisce un processo fondamentale ai fini della profittabilità e della redditività del Gruppo.

E se i risultati raccontano una storia di crescita, impegno e competenza, la sperimentazione e i **progetti digitali** proiettano l'Area NPL tra i player più innovativi in questo mercato. Da diversi anni i consulenti del credito operano tramite un'app specifica su tablet che permette al cliente di visionare in diretta la previsione di pagamento tramite un piano di rientro personalizzato e sostenibile. L'accordo viene siglato su tablet con firma digitale, uno strumento sicuro e trasparente, senza necessità di supporti cartacei. Il cliente, infine, può visionare i pagamenti, i documenti e lo status costantemente aggiornato del piano di rientro grazie alla prima piattaforma web dedicata nel

mercato, [CrediFamiglia4You](#), online da dicembre 2017, nella quale il cliente accede tramite login riservata. I prossimi rilasci permetteranno anche il pagamento online di una rata, in maniera completamente disintermediata e sicura.

Banca IFIS S.p.A.
Responsabile Comunicazione
Mara Di Giorgio
Cell: +39 335 7737417
mara.digiorgio@bancaifis.it
www.bancaifis.it

Ufficio Stampa e Relazioni Esterne
Chiara Bortolato
Cell: +39 3669270394
chiara.bortolato@bancaifis.it

Lavinia Piana
Cell: +39 3469425022
Lavinia.piana@bancaifis.it