

**COMUNICATO STAMPA**

**BFF Banking Group ha approvato il nuovo piano strategico al 2023 e i target finanziari al 2021**

Milano, 29 maggio 2019 – Oggi il Consiglio di Amministrazione di Banca Farmafactoring S.p.A. ha approvato il piano strategico quinquennale (“**BFF 2023**” o il “**Piano**”) e il piano finanziario triennale (“**Target Finanziari 2021**”) per **BFF Banking Group**.

**OBIETTIVI STRATEGICI AL 2023**

- Continuare a **sviluppare l’attuale core business e migliorarne l’efficienza operativa**:
  - rafforzare ulteriormente la posizione di leadership in Italia;
  - espandere il business nell’Europa meridionale;
  - cogliere il potenziale di crescita delle attività di BFF Polska nell’Europa centro-orientale;
  - rafforzare i rapporti con i quartieri generali dei clienti e aumentare gli accordi internazionali;
  - crescere in altre aree geografiche;
  - accrescere la base di clienti target includendo i fornitori più piccoli, facendo leva sulle piattaforme digitali;
  - ampliare l’offerta di prodotti a segmenti / linee di business adiacenti a quelli attuali.
- Continuare a **ottimizzare il funding e il capitale**.
- Consolidare il business esistente e/o espandersi in altre nicchie di mercato attraverso **acquisizioni**.

**TARGET FINANZIARI AL 2021**

- Crescita dei volumi e dei crediti verso clienti >10% per anno;
- Crescita dell’utile netto rettificato c. 10% in media per anno;
- Ritorno sul *Tangible Equity* medio (RoTE) >30%, su una base patrimoniale solida (*Total Capital Ratio* target del 15% e con un *CET1 ratio* in aumento) e con un basso profilo di rischio di credito e un’elevata efficienza operativa.

**Il Piano Industriale “BFF 2023” sarà presentato lunedì 3 giugno alle ore 10:30 GMT (11:30 CET) a Londra presso l’hotel “The Ned”, stanza *The Saloon* (entrata in 5 Princes St, [www.thened.com](http://www.thened.com)).**

Per partecipare a questo evento, è richiesta conferma scritta via e-mail a [investor.relations@bffgroup.com](mailto:investor.relations@bffgroup.com) entro venerdì 31 maggio 2019 COB.

La presentazione “BFF 2023” Strategy è disponibile sul sito web del Gruppo BFF [www.bffgroup.com](http://www.bffgroup.com), nella sezione *Investors > Presentazioni e audio*.

**Massimiliano Belingheri, Amministratore Delegato**, ha così commentato: *“Il nostro obiettivo è di essere una banca leader in Europa nelle nicchie di mercato dello specialty finance, facendo leva sulla nostra posizione di primario operatore nei servizi finanziari ai fornitori della Pubblica Amministrazione e della Sanità. Ci prefiggiamo di raggiungere questo obiettivo operando con onestà e trasparenza, rispettando e valorizzando le persone, mantenendo la leadership nell’innovazione, nel customer service e nell’execution nei nostri mercati di riferimento, con un basso profilo di rischio ed una elevata efficienza operativa, e con una corporate governance allineata con le best practice per le società a capitale diffuso.”*

\*\*\*

La strategia “BFF 2023” conferma il trend di crescita e la performance finanziaria generata dal Gruppo nell’arco degli ultimi 5 anni. Dal 2013 BFF ha incrementato i crediti verso i clienti di oltre 3 volte, sia organicamente sia attraverso l’acquisizione di Magellan (ora BFF Polska), generando un ritorno sulle RWAs elevato e stabile (>10%), e ha più che dimezzato il costo del *funding* all’1,7% con il ricorso a molteplici fonti di finanziamento. Abbiamo investito nel business migliorando al tempo stesso la leva operativa, con il rapporto costi operativi / crediti verso i clienti in diminuzione dal 2,70% nel 2013 al 2,24% nel 2018. Abbiamo mantenuto un portafoglio di elevata qualità e abbiamo migliorato il ritorno sul capitale, con il RoTE cresciuto dal 26% nel 2013 al 37% nel 2018. Nello stesso periodo di tempo, abbiamo inoltre distribuito €411 mln di dividendi.

Il Piano, che sarà presentato a Londra dal management di BFF il giorno lunedì 3 giugno 2019, illustra (i) le principali opportunità di crescita per ogni prodotto offerto dal Gruppo, (ii) le principali dinamiche del *funding* e del capitale, e (iii) i *driver* e i trend delle principali voci di conto economico. La presentazione che delinea i dettagli del Piano è disponibile sul sito del gruppo BFF [www.bffgroup.com](http://www.bffgroup.com), nella sezione *Investors > Presentazioni e audio*.

## **I. PRINCIPALI OPPORTUNITÀ DI CRESCITA**

### **1) Factoring pro-soluto**

Il nostro **mercato potenziale aggredibile** è rappresentato dalla spesa pubblica per beni e servizi, pari a circa €270 mld nel 2018, di cui solo il 10% circa si stima sia ceduto attraverso il ricorso al factoring pro-soluto.

Ci aspettiamo di espandere il mercato potenziale a **€436 mld nel 2023**, c. 10 volte rispetto al 2013, grazie a:

- la crescita nominale della spesa pubblica per beni e servizi, pari al 2% annuo circa;
- un incremento della penetrazione del mercato;
- l’identificazione di nuovi mercati (per esempio, Francia, Romania, Bulgaria e Ungheria),

che rappresentano un'ulteriore quota di circa €140 mld di spesa pubblica per beni e servizi.

Il Gruppo intende crescere in nuovi mercati geografici facendo leva su oltre 30 anni di esperienza nel settore, sull'infrastruttura IT e sulle competenze esistenti. Questo approccio richiede un limitato investimento iniziale, operando in libera prestazione di servizi. Solo quando l'offerta inizierà ad avere determinate dimensioni, sarà istituita una presenza fisica, come avvenuto ad esempio in Portogallo.

Ulteriori opportunità di crescita includono l'espansione della copertura del prodotto a:

- ospedali privati e farmacie, per i crediti commerciali verso la sanità;
- fornitori, per i crediti commerciali verso le farmacie e i distributori.

## **2) Gestione del credito**

Attualmente, offriamo i servizi di gestione del credito solo in Italia (e in Spagna solo a seguito del closing dell'acquisizione di IOS Finance). Per il Gruppo, il servizio di gestione è un prodotto strategico che serve a mantenere le relazioni con i clienti, e con un impatto positivo sui volumi del pro-soluto. I principali servizi inclusi sono: fatturazione elettronica per conto dei clienti, monitoraggio delle prestazioni creditizie, gestione del debitore, azioni legali e riconciliazione dei flussi di cassa.

Le opportunità di crescita per il servizio di gestione del credito consistono nell':

- estendere l'offerta ad altri Paesi in cui opera il Gruppo (per esempio, Spagna e Portogallo);
- estendere in Italia il servizio per i crediti commerciali verso farmacie e distributori, utilizzando lo stesso tipo di accordo di partnership raggiunto con Pfizer;
- offrire al cliente la possibilità di esternalizzare l'intero processo di gestione e incasso del credito per l'intera PA;
- includere servizi ancillari nell'offerta attuale.

## **3) Erogazione di prestiti (Lending)**

Questo servizio è attualmente offerto solo da BFF Polska in Polonia, Repubblica Slovacca e Repubblica Ceca (finanziamento diretto a enti sanitari e amministrazioni locali). Questa attività ha una *duration* media superiore a quella tradizionale del factoring pro-soluto, e richiede know-how specifici e rapporti commerciali con gli enti pubblici.

Le principali opportunità di crescita per questo business consistono nello:

- sviluppare ulteriormente l'offerta verso gli enti locali polacchi;
- acquisire piattaforme di *lending* o altri operatori di nicchia.

## **II. FUNDING E CAPITALE**

La crescita del business sarà supportata da una base di *funding* ampia e diversificata. Stiamo analizzando la possibilità di estendere la nostra offerta di deposito online (anche facendo leva su piattaforme di terze parti) in altre aree geografiche in cui la media dei più alti tassi di interesse offerti sono inferiori a quelli offerti nei mercati già coperti da BFF. Possiamo anche contare sul nostro programma EMTN da 1 miliardo di euro per beneficiare rapidamente delle opportunità di mercato ed emettere nuove obbligazioni.

La nostra prudente strategia ALM mira a mantenere (i) la *duration* delle attività inferiore alla *duration* delle passività (compresi i depositi), (ii) un elevato *buffer* di liquidità per fare fronte a potenziali shock nei giorni di pagamento (*DSO*) e a un aumento della domanda da parte dei clienti, (iii) una copertura naturale del rischio di cambio, e mira a (iv) essere positivamente esposti a un aumento di tassi di interesse.

Il capitale generato organicamente dal business è significativamente superiore al capitale assorbito dalla crescita dell'attivo di bilancio. Possiamo autofinanziare un tasso di crescita annua dei crediti di oltre il 30% a parità di *RWA density*, ancor più in caso di una minore densità delle *RWA* dei crediti aggiuntivi acquistati e con l'emissione di strumenti Tier II. Confermiamo la già dichiarata politica dei dividendi, con l'obiettivo di autofinanziare la crescita e di pagare agli azionisti il capitale in eccesso oltre il 15% del *Total Capital* ("TC"). In particolare, gli utili del periodo sono trattenuti per mantenere l'obiettivo del 15% di *TC ratio*, mentre la parte del reddito netto dell'anno eccedente la soglia del 15% del TC viene distribuita agli azionisti. Non vi è alcun obbligo di pagare un dividendo per azione minimo o un *pay-out ratio* minimo ogni anno. Inoltre, il *TC ratio* può anche scendere al di sotto del 15%, al fine di sfruttare al massimo le opportunità di crescita. Pertanto, grazie alla combinazione di elevato RoTE (>35%) e una minore densità delle *RWA* per i crediti aggiuntivi acquistati, siamo in grado di autofinanziare l'espansione organica del business e continuare a distribuire dividendi.

Sulla base della suddetta politica dei dividendi, ipotizzando un ammontare costante di capitale Tier II, il *CET 1 ratio* aumenterebbe a motivo della crescita del portafoglio dei crediti verso i clienti.

## **III. TREND DELLE PRINCIPALI VOCI DI CONTO ECONOMICO**

Ci aspettiamo di mantenere un rendimento delle *RWA* stabile o marginalmente più alto, nonostante il significativo differimento di utili dovuto alla nostra prudente contabilizzazione degli interessi di mora ("**IdM**").

Il costo del *funding* dovrebbe migliorare grazie a:

- il lancio dell'offerta di depositi online in Polonia;
- l'aumento del *funding* utilizzato, diversa dal Tier II e dal finanziamento dell'acquisizione;

- l'eventuale assegnazione di un rating.

Prevediamo di migliorare ulteriormente la leva operativa (rapporto costi operativi / crediti), poiché negli ultimi anni abbiamo realizzato significativi investimenti nella crescita, e l'infrastruttura non è ancora saturata. Inoltre, la leva operativa dovrebbe migliorare anche grazie all'accesso, dal 2018, a una base di costi inferiore in Polonia per le attività di back-office.

Ci aspettiamo di mantenere una qualità elevata degli attivi e un basso costo del rischio, con accantonamenti per perdite su crediti influenzati principalmente da:

- la crescente attività verso i comuni italiani, che verrebbe compensata nel medio-lungo termine dal rilascio di accantonamenti a seguito degli incassi di tali esposizioni;
- il business del *lending* con una *duration* maggiore rispetto al factoring pro-soluto.

Non ci aspettiamo un impatto significativo dalla nuova regolamentazione sui crediti scaduti (*past due*) e sul *calendar provisioning* lungo l'orizzonte del piano finanziario.

\*\*\*

Il presente comunicato è disponibile online sul sito del Gruppo BFF [www.bffgroup.com](http://www.bffgroup.com) nella sezione *Investors > Comunicati Stampa*.

#### **BFF Banking Group**

BFF Banking Group è l'operatore leader specializzato nella gestione e nello smobilizzo pro soluto di crediti commerciali vantati nei confronti delle Pubbliche Amministrazioni in Europa, quotato alla Borsa di Milano dal 2017. BFF Banking Group opera in Italia, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Spagna, Portogallo, Grecia e Croazia. Nel 2018 ha registrato un Utile Netto Consolidato e rettificato di € 91,8 milioni, con un coefficiente CET1 di Gruppo a fine dicembre 2018 pari a 10,9%. [www.bffgroup.com](http://www.bffgroup.com)

#### **Contatti**

##### **Investor Relations**

Enrico Tadiotto, Claudia Zolin  
[investor.relations@bffgroup.com](mailto:investor.relations@bffgroup.com)  
+39 02 49905 458/620  
+39 338 5772272

##### **Media Relations**

Alessia Barrera, Gianluca Basciu  
[newsroom@bffgroup.com](mailto:newsroom@bffgroup.com)  
+39 02 49905 616/623  
+39 340 3434065