

Informazione Regolamentata n. 1967-40-2026	Data/Ora Inizio Diffusione 8 Ottobre 2026 06:55:14	Euronext Star Milan
--	---	---------------------

Societa' : DOVALUE

Utenza - referente : DOVALUEN11 - Della Seta Daniele

Tipologia : 2.2

Data/Ora Ricezione : 8 Ottobre 2026 06:55:14

Data/Ora Inizio Diffusione : 8 Ottobre 2026 06:55:14

Oggetto : Il Consiglio di Amministrazione di doValue
Group approva il Piano Industriale 2027-2029:
Ready · Set · Scale

Testo del comunicato

Vedi allegato



COMUNICATO STAMPA

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE APPROVA IL PIANO INDUSTRIALE 2027-2029:

READY · SET · SCALE

DIGITAL COLLECTIONS E TRASFORMAZIONE AI-DRIVEN DEL SERVICING NPE AL CENTRO DELLA NUOVA FASE DI CRESCITA DI DOVALUE

- **Una nuova fase di crescita a seguito del processo di diversificazione del Gruppo:** il Piano 2027-2029 punta sull'espansione delle digital collection e sul miglioramento della produttività nelle attività di NPE servicing, con un obiettivo di **EBITDA¹ pari a €330-350 milioni** al 2029.
- **Digital Collection a guida della crescita, con un EBITDA di segmento atteso a €155-165 milioni nel 2029, pari a un CAGR di circa il 30%:** la crescita deriverà dall'ampliamento delle relazioni con i clienti esistenti, dal rafforzamento della presenza del Gruppo nei Paesi nordici e dall'introduzione dell'offerta di servizi nei mercati del Sud Europa in cui doValue è già presente, con una maggiore diversificazione per clienti e settori.
- **Intelligenza Artificiale e miglioramento del modello operativo a sostegno dei risultati del servicing NPE:** automazione, processi ridisegnati e una struttura dei costi più flessibile mitigheranno la pressione derivante dall'ammortamento dei portafogli legacy, preservando al contempo le competenze specialistiche nelle attività più complesse.
- **Più forte generazione di cassa a sostegno della remunerazione degli azionisti e di investimenti selettivi:** target di **Free Cash Flow ricorrente** pari a **€100-120 milioni nel 2029** con almeno **€150 milioni di cassa cumulata disponibile nel periodo 2027-2029** per la remunerazione degli azionisti e/o operazioni di M&A. L'allocazione del capitale rimarrà all'interno di un range di leva finanziaria netta sostenibile compreso tra **2,0x e 2,5x**.
- **Approvato un programma di buyback da €10 milioni:** il programma, riflette la fiducia del management nel Piano Industriale e accelera la remunerazione degli azionisti, con un impatto atteso sul leverage netto inferiore a 0,1x.
- **Politica di distribuzione fino all'80% dell'utile netto escluse le componenti non ricorrenti,** attraverso una combinazione di dividendi e buyback di azioni.
- **Outlook 2026 rivisto per riflettere collection in Italia più lente:** EBITDA¹ atteso tra €270 e €290 milioni, rispetto alla precedente guidance di circa €300 milioni. Le Digital Collection continuano a registrare una performance superiore alle attese.

Roma, 8 ottobre 2026 - doValue S.p.A. ("doValue" o la "Società"), primario operatore europeo integrato nei servizi finanziari, ha approvato il Piano Industriale 2027-2029, che sarà presentato alla comunità finanziaria oggi in occasione del Capital Markets Day del Gruppo.

Manuela Franchi, Amministratore Delegato di doValue, ha commentato:

"Negli ultimi tre anni abbiamo perseguito una strategia deliberata per diversificare doValue oltre le tradizionali attività di NPE servicing. Il Gruppo oggi può contare su una presenza europea più ampia, su una gamma di servizi più estesa e su competenze digitali e tecnologiche consolidate. Il Piano Industriale 2027-2029 si concentra sulla trasformazione di questi investimenti in una crescita sostenibile della redditività, in una maggiore generazione di cassa e in valore per gli azionisti.

¹ Esclusi gli elementi non ricorrenti e l'impatto contabile della vendita del portafoglio



Il Piano si fonda su una struttura finanziaria rafforzata, senza scadenze obbligazionarie prima del 2030, su due acquisizioni che hanno ampliato le nostre capacità e la nostra copertura geografica, e su applicazioni di intelligenza artificiale già operative in tutta la nostra organizzazione. Le nostre priorità strategiche sono espandere le digital collection, migliorare l'efficienza operativa e massimizzare il contributo di cassa di ciascun business, con obiettivi che non dipendono da una ripresa della formazione di nuovi NPE.

I nostri obiettivi per il 2029 sono un EBITDA² di €330-350 milioni e un Free Cash Flow ricorrente di €100-120 milioni, con almeno €150 milioni di cassa disponibile per la remunerazione degli azionisti o per il reinvestimento, laddove questo generi maggior valore per gli azionisti.”

Target finanziari al 2029

Il Piano Industriale 2027-2029 è calcolato rispetto alla base pro-forma 2025 pari a €272 milioni di **EBITDA³**, che rappresenta il primo termine di riferimento pienamente comparabile con l'attuale perimetro del Gruppo a seguito dell'acquisizione di coeo.

doValue ha fissato due principali target finanziari per il 2029:

- **EBITDA² di €330-350 milioni**, con un margine EBITDA fino al 40%;
- **Free cash flow ricorrente di €100-120 milioni**, pari a una cash conversion di circa il 30-35%, a supporto di un leverage netto nel range 2,0x-2,5x, della remunerazione degli azionisti e di operazioni tattiche di M&A bolt-on.

Il Piano prevede di generare €150-170 milioni di cassa cumulata nel periodo 2027-2029, al netto dei costi di ristrutturazione, degli investimenti tecnologici e dei corrispettivi potenziali relativi a precedenti operazioni di M&A. Non essendo previsti ulteriori corrispettivi potenziali, né investimenti straordinari nel 2029, il Gruppo punta a un free cash flow di €100-120 milioni in tale anno, importo rappresentativo della generazione di cassa sottostante sostenibile del Gruppo.

La politica finanziaria del Gruppo prevede di mantenere un **range di leva finanziaria netta sostenibile compreso tra 2,0x e 2,5x, dopo la remunerazione degli azionisti e l'impiego di capitale**. Ipotizzando una leva netta nella parte bassa del range (2,0x), sono disponibili circa €150 milioni per la remunerazione degli azionisti e/o per operazioni di M&A bolt-on. Operare nella parte alta del range (2,5x) aumenterebbe la capacità per la remunerazione degli azionisti e/o per operazioni di M&A bolt-on fino a circa €300 milioni.

I target si basano su assunzioni operative dettagliate, tra cui la formazione di nuovi NPE nel Sud Europa in linea con i livelli storicamente contenuti degli ultimi cinque anni, l'inflazione salariale contrattuale e gli investimenti necessari per implementare le iniziative tecnologiche e di evoluzione del modello operativo del Gruppo.

Il Piano Industriale non assume alcun beneficio da un deterioramento delle condizioni del credito, da nuovi Paesi al di fuori del perimetro definito dal Piano, da opportunità di tax collection, né da contributi significativi derivanti da nuove gare di rinnovo dei Long-Term Agreement o da un'espansione discontinua in altri VAS.

Tre motori a sostegno della crescita della redditività del Gruppo

Il Piano combina tre motori di utili complementari, ciascuno gestito in funzione delle opportunità e delle dinamiche del rispettivo mercato.

Si prevede che gli utili del Gruppo crescano nel periodo 2027-2029, grazie all'espansione delle Digital Collection, alla progressiva trasformazione del modello operativo NPE e a un contributo stabile dei servizi a valore aggiunto.

Digital collection: il motore di crescita redditizia del Gruppo

² Esclusi gli elementi non ricorrenti e l'impatto contabile della vendita del portafoglio

³ Include 12 mesi di contributo di coeo



Le Digital Collection saranno il principale motore di crescita di doValue, con un EBITDA² atteso in crescita fino a €140-160 milioni nel 2029, pari a un CAGR di circa il 30% nell'arco del Piano.

La crescita sarà trainata da una maggiore penetrazione presso i clienti multinazionali esistenti, dalla continua espansione nei Paesi nordici e dall'estensione delle competenze di coeo ai mercati del Sud Europa in cui doValue vanta già una presenza consolidata. Un'ulteriore diversificazione per clienti, settori e ambiti di applicazione consentirà di ridurre progressivamente la concentrazione sul principale cliente.

Flussi ricorrenti di pratiche, un modello fee-per-file e alti livelli di automazione consentiranno al business di crescere in modo efficiente. Si prevede che i volumi di pratiche e i ricavi aumentino in misura significativamente più rapida dei costi di servicing, sostenendo l'espansione dei margini e mantenendo un modello a basso assorbimento di capitale.

Il Piano base è costruito principalmente sui clienti e sui mercati esistenti.

NPE Servicing: la trasformazione del modello operativo a sostegno della redditività

Il servicing NPE continuerà a rappresentare un'importante fonte di utili e generazione di cassa, nonostante il previsto ammortamento dei portafogli legacy e i limitati volumi sul mercato primario.

La pressione sugli utili sarà mitigata principalmente attraverso la trasformazione del modello operativo, combinando produttività abilitata dall'Intelligenza Artificiale, workflow ridisegnati, semplificazione organizzativa e una struttura dei costi più flessibile. Questi interventi ridurranno il cost-to-collect, preservando al contempo l'expertise umana nelle negoziazioni complesse, nel contenzioso e nei recuperi su crediti garantiti. Nel periodo di Piano, si prevede che queste iniziative generino efficienze lorde nel business NPE per €65-70 milioni, riducendo i costi operativi da €240-250 milioni nel 2025 a €205-215 milioni nel 2029, dopo aver assorbito l'inflazione e i costi necessari a sostenere la crescita.

I ricavi sono inoltre sempre meno direttamente legati al Gross Book Value (GBV). I portafogli più recenti di Non-Performing Loans (NPL) e Unlikely-to-Pay (UTP) generano tassi di recupero significativamente più alti rispetto ai portafogli legacy più maturi. Di conseguenza, volumi più contenuti di nuovi mandati possono compensare una quota maggiore delle collection dei portafogli più datati, a sostegno della tenuta dei ricavi.

Servizi a valore aggiunto: un contributo stabile e ricorrente

I servizi a valore aggiunto forniranno un contributo stabile e ricorrente agli utili, con una crescita moderata a una cifra (*mid-single-digit*) nell'arco del Piano.

La crescita sarà perseguita in modo selettivo nell'alternative asset management, nei dati, nei servizi legali e nel master servicing, facendo leva sulle competenze, sulle licenze, sui dati e sulle relazioni con i clienti. Questo consentirà al Gruppo di incrementare i ricavi senza un aumento proporzionale dei costi e del capitale impiegato.

L'evoluzione dell'EBITDA riflette crescita, efficienze e investimenti

L'evoluzione attesa dell'EBITDA incorpora la progressiva riduzione dei ricavi derivanti dai portafogli legacy NPE, l'inflazione salariale e degli altri costi, nonché gli investimenti necessari a sostenere la crescita. Si prevede che questi effetti siano compensati dalla crescita delle digital collection, da efficienze operative e dal contributo del nuovo business NPE. Di quest'ultimo, circa €15-20 milioni derivano da nuovo business già vinto al 2026.

La crescita dell'EBITDA si traduce in un Free Cash Flow sostenibile

La crescita degli utili e il miglioramento del business mix dovrebbero tradursi in un Free Cash Flow ricorrente di €100-120 milioni nel 2029.

Nel periodo 2027-2029, il Gruppo dovrebbe generare circa €290-310 milioni di free cash flow ricorrente cumulato. Questo finanzia esborsi di cassa a tantum, quali gli investimenti di trasformazione e i corrispettivi potenziali relativi a precedenti operazioni di M&A. Dopo tali pagamenti, il Gruppo genererà



€150-170 milioni di cassa cumulata, portando il leverage netto a circa 1,6x. Assumendo un leverage target nella parte bassa del range, pari a 2,0x, saranno disponibili €150 milioni per dividendi, buyback di azioni o operazioni di M&A bolt-on.

La cessione dell'attuale portafoglio di crediti di coeo, di cui è previsto il completamento entro fine 2026, è destinata ad accelerare la monetizzazione di cassa e la riduzione dell'indebitamento netto. Mantenere il portafoglio potrebbe generare incassi cumulati più elevati su un orizzonte più lungo, ma la cessione consente a doValue di rientrare più rapidamente nel proprio range di leva finanziaria netta sostenibile e di preservare il proprio modello prevalentemente asset-light.

L'allocazione del capitale bilancia remunerazione degli azionisti e investimenti disciplinati

La cassa disponibile dopo aver finanziato le esigenze operative e di investimento del Gruppo sarà allocata tra dividendi ordinari, buyback di azioni e operazioni di M&A bolt-on condotte con disciplina.

doValue prevede di mantenere un dividendo sostenibile per l'intero periodo di Piano. L'importo annuale rifletterà la generazione di cassa, la leva finanziaria netta e le consuete approvazioni societarie. La politica di distribuzione agli azionisti prevede la restituzione, attraverso dividendi ordinari e buyback di azioni, fino all'80% dell'utile netto escluse le componenti non ricorrenti.

Le operazioni di M&A bolt-on saranno focalizzate sull'espansione geografica guidata dai clienti, su licenze e competenze locali, sulla tecnologia e su selezionate opportunità in segmenti adiacenti nel credit management. Le operazioni dovranno rispettare rigorosi criteri di valutazione, rendimento e integrazione, mantenere la leva all'interno del range sostenibile ed essere valutate rispetto a impieghi alternativi del capitale, inclusi i buyback di azioni.

Programma di buyback da €10 milioni

In esecuzione della delibera dell'Assemblea degli Azionisti del 28 aprile 2026, il Consiglio di Amministrazione di doValue ha approvato – conferendo specifico mandato all'Amministratore Delegato per il relativo avvio – un programma di buyback di azioni proprie per €10 milioni, pari a circa il 3% del capitale sociale della Società, da avviarsi entro la fine dell'anno in corso.

Il buyback non pregiudica il pagamento di un dividendo nel 2027. Il dividendo sarà calibrato sulla base del leverage e della liquidità del Gruppo successivi alla cessione del portafoglio e resterà soggetto alle consuete approvazioni societarie.

L'avvio del programma sarà comunicato al mercato, unitamente alle relative modalità di esecuzione, ai sensi della normativa applicabile.

Outlook 2026 aggiornato

Per il 2026, doValue prevede ricavi lordi compresi tra €770 e €790 milioni, un EBITDA⁴ compreso tra €270 e €290 milioni (rispetto a circa €300 milioni precedentemente previsti) e una leva finanziaria netta compresa tra 2,4x e 2,6x dopo il pagamento del dividendo.

L'outlook riflette la performance di coeo, che continua a superare le attese, e la regione ellenica e la Spagna sostanzialmente in linea con il budget. Incorpora inoltre una visione più prudente delle collection e del nuovo business in Italia, a seguito di una ripresa più graduale.

I range della guidance si basano sull'andamento più recente dell'attività e assunzioni puntuali per la restante parte dell'anno. La parte bassa del range include esclusivamente il nuovo business NPE già contrattualizzato, mentre la parte alta riflette una migliore performance delle collection in Italia nel quarto trimestre.

⁴ Esclusi gli elementi non ricorrenti e l'impatto contabile della vendita del portafoglio



Capital Markets Day

Il Piano Industriale 2027–2029 sarà presentato oggi, 8 ottobre 2026, alla comunità finanziaria dal top management di doValue.

L'evento potrà essere seguito in webcast al seguente link:

<https://87399.choruscall.eu/links/dovalue261008.html>

La presentazione sarà disponibile dall'inizio dell'evento nella sezione "Investor Relations" del sito web aziendale.

Il Gruppo doValue è un primario operatore europeo integrato nei servizi finanziari che offre prodotti innovativi lungo l'intera filiera del credito, dall'origination al recupero fino all'alternative asset management. Con oltre 25 anni di esperienza e €132 miliardi di asset lordi in gestione (Gross Book Value) al 30 giugno 2026, il Gruppo opera in 14 Paesi europei, tra cui Italia, Germania, Grecia e Spagna.

Il Gruppo doValue contribuisce alla crescita economica favorendo lo sviluppo sostenibile del sistema finanziario e offre una gamma integrata di servizi di credit management che comprende il servicing di Non-Performing Loans (NPL), Unlikely To Pay (UTP), Early Arrears, Performing Loans e crediti non bancari di origine digitale oltre ad attività di Master Legal, Due Diligence, elaborazione di dati finanziari e Master Servicing. L'offerta comprende inoltre servizi di asset management specializzati in soluzioni di investimento rivolte a investitori istituzionali, con particolare focus sui crediti deteriorati e illiquidi.

Le azioni doValue sono quotate su Euronext STAR Milan (EXM). Nel 2025, il Gruppo ha registrato ricavi lordi pari a €580 milioni e un EBITDA, al netto delle componenti non ricorrenti, pari a €217 milioni, con circa 3.000 dipendenti.

Contatti

Media Relations

Giuliana Paoletti (+39 335 6551356)

Rafaella Casula (+39 348 3067877)

dovalue@imagebuilding.it

doValue

Investor Relations

Daniele Della Seta

investorrelations@dovalue.it

