



**SPAXS PRESENTA IL PIANO STRATEGICO 2018 - 2023
DELLA NUOVA BANCA CHE NASCERÀ DALLA
BUSINESS COMBINATION CON BANCA INTERPROVINCIALE**

- *Nasce una banca specializzata, completamente digitale, con un modello di business innovativo e una chiara focalizzazione su specifici segmenti ad alto rendimento e poco serviti del mercato delle PMI italiane*
- *Il piano strategico prevede al 2023:*
 - ✓ *Totale attivi di 7 miliardi di euro*
 - ✓ *Utile netto ~300 milioni di euro, con buona redditività già nel 2020 (attesi 40-50 milioni di euro)*
 - ✓ *ROE di circa 25%*
 - ✓ *Cost Income Ratio < 30%*
 - ✓ *Common Equity Tier 1 ratio stabilmente superiore al 15% in arco piano*

Milano, 20 luglio 2018 – SPAXS presenta oggi il piano strategico 2018 - 2023 della nuova banca specializzata nel mercato delle PMI italiane e caratterizzata da un *business model* fortemente innovativo e ad alto tasso tecnologico.

La nuova banca nascerà dalla Business Combination con Banca Interprovinciale S.p.A., soggetta all'approvazione di Banca d'Italia e della Banca Centrale Europea - il cui iter autorizzativo è in corso – che verrà sottoposta all'Assemblea degli Azionisti di SPAXS convocata per il prossimo 8 agosto 2018 in prima convocazione e il giorno 31 agosto 2018 in seconda convocazione.

La nuova banca opererà attraverso tre divisioni tra loro sinergiche focalizzate in specifici segmenti di mercato dinamici, profittevoli, di dimensioni rilevanti e oggi scarsamente serviti dagli operatori tradizionali: (i) impieghi alle PMI ad alto potenziale ma con una struttura finanziaria non ottimale e/o con rating basso o senza rating, incluso il segmento delle PMI non-performing (Unlikely-To-Pay); (ii) Non Performing Loans (NPL) corporate, assistiti da garanzia e senza garanzia; (iii) banca diretta digitale per la clientela retail e corporate.

Corrado Passera, Presidente esecutivo di SPAXS, ha dichiarato:

"Con una squadra di persone competenti e appassionate stiamo costruendo una banca imprenditoriale e, speriamo, utile al nostro Paese. Si concentrerà su settori molto grandi e non sempre serviti adeguatamente come il credito alle PMI con potenziale, ma con rating basso e si propone di diventare un operatore leader nel settore dei corporate NPL, unsecured e secured. Offriremo inoltre servizi di banca diretta a famiglie e imprese ad oggi ancora non disponibili nel nostro Paese.

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN

La nuova banca si avvarrà di persone con lunga esperienza sia bancaria che industriale e delle migliori tecnologie disponibili. Altri vantaggi competitivi saranno certamente costi operativi e tempi di risposta più bassi di quelli tipici di molti operatori tradizionali e costo del capitale più basso di quello di molti nuovi operatori. Una banca senza legacy che si propone di interpretare al meglio il profondo cambiamento che sta avvenendo nel settore bancario. Per essere operativi da subito abbiamo acquistato Banca Interprovinciale, certamente una delle migliori banche italiane nella sua categoria.

Abbiamo preparato un Piano Strategico ambizioso ma fattibile - e che può avvalersi di qualche ulteriore riserva - che oggi presentiamo alla comunità finanziaria e che sottoporremo a breve ai nostri azionisti che hanno avuto fiducia in noi e che vedranno sempre gli interessi del management e degli sponsor allineati con i loro."

Il piano strategico quinquennale fissa i seguenti obiettivi al 2020 e al 2023:

Target finanziari consolidati		
	2020	2023
Utile netto	€40 - 50 mln	~ €300 mln
Cost Income Ratio	< 55%	< 30%
Return on Equity (ROE)	6 - 7%	~ 25%
Totale Attivi	€3,8 - 4,6 mld	~ €7 mld
Patrimonio netto	€0,6 - 0,7 mld	~ €1,2 mld
Common Equity Tier 1 Ratio	> 15%	> 15%

A regime, la banca si propone di conseguire un utile netto di ~300 milioni di euro con un Return on Equity (ROE)¹ nell'intorno del 25%. La banca intende raggiungere un risultato soddisfacente già nel 2020, anno in cui è atteso un utile tra i 40 e i 50 milioni di euro e un 6-7% di ROE.

Le tre aree di attività avranno diverse velocità di entrata a regime: più veloce la Divisione NPL, che rappresenterà il principale contributo all'utile ante imposte nel 2020. Successivamente, a regime, la banca sarà pienamente diversificata, con un contributo equilibrato al risultato economico tra NPL e PMI, con la divisione Retail che avrà invece un ruolo decisivo per la raccolta finalizzata al sostegno delle attività della banca.

Il rendimento degli attivi e la struttura operativa snella consentiranno il raggiungimento di

¹ ROE: rapporto tra utile netto e patrimonio netto

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN



un Cost Income Ratio inferiore al 55% già nel 2020 e inferiore al 30% circa a fine piano.

Gli attivi sono stimati in crescita con un primo obiettivo indicato tra i 3,8 e i 4,6 miliardi di euro al 2020 e a ~7 miliardi di euro a regime, con una gestione del rischio prudente grazie a regole stringenti che prevedono una piena corrispondenza nelle scadenze di attività e passività e una buona diversificazione delle fonti di finanziamento.

La banca intende mantenere un solido profilo di patrimonializzazione, con un CET1 ratio che si manterrà costantemente superiore al 15% durante tutto l'arco di piano. Tale obiettivo include una politica di dividendi conservativa, con distribuzione di dividendi crescenti a partire dall'esercizio 2022, una volta raggiunto un valore di patrimonio netto di 1 miliardo di euro, con pay-out del 20% nel 2022 e del 25% nel 2023.

Al raggiungimento degli obiettivi fissati dal piano contribuiranno le tre divisioni operative come dettagliato di seguito.

Corrado Passera guiderà la nuova banca nel ruolo di Amministratore Delegato, affiancato da manager con elevate competenze specifiche a cui è stata affidata la responsabilità delle tre divisioni operative.

Andrea Clamer, che ha promosso SPAXS al fianco di Corrado Passera, guiderà la divisione NPL, forte di una esperienza decennale nel settore avendo guidato come Head of NPL Division il team di Toscana Finanza e di Banca Ifis.

Enrico Fagioli Marzocchi, che guiderà la divisione PMI, ha una significativa esperienza nel mondo del credito alle imprese, inclusa la gestione del credito problematico e le ristrutturazioni, avendo ricoperto, tra gli altri, la carica di responsabile della Direzione Crediti ed Assets Problematici del Gruppo MPS e recentemente la carica di CEO della joint-venture tra Quaestio e Cerved.

Carlo Panella, a cui è affidata anche la responsabilità dell'Information Technology, guiderà la divisione Retail dopo essere stato Direttore Generale di CSE Consulting e precedentemente Direttore Generale di WeBank.

Completa la squadra Francesco Mele, che ha assunto la carica di Chief Financial Officer & Central Functions dopo un'esperienza come CFO del Gruppo MPS e precedentemente una lunga esperienza in Investment Banking con particolare riferimento alla clientela Istituzioni Finanziarie.

Per le altre posizioni di prima linea – quali ad esempio il Chief Risk Officer – e buona parte di quelle di seconda linea, sono già stati identificati i relativi manager, che si uniranno alla squadra nelle prossime settimane.

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN

DIVISIONE PMI – Enrico Fagioli Marzocchi
Divisione PMI: Target finanziari

	2020	2023
Ricavi	€84 - 102 mln	~ €420 mln
Utile netto	€6 - 8 mln	~ €160 mln
Cost Income Ratio	30 - 35%	~ 15%
Return on Equity (ROE)	n.s.	~ 24%
Costo del rischio (excl. Turnaround) bps	140 - 170	130
Crediti netti a clientela	€1,4 – 1,7 bn	€3,7 bn

La banca vuole porsi come operatore specializzato in segmenti ad elevato potenziale e poco serviti del mercato delle PMI italiane offrendo prodotti e servizi ad alto valore aggiunto attraverso un approccio innovativo.

Il business model prevede infatti l'integrazione della figura del Tutor - a regime 40 professionisti con specifiche competenze industriali oltre che finanziarie e di profonda conoscenza del territorio – che potranno avvalersi delle più avanzate tecnologie di analisi dati basate sull'utilizzo di big data e intelligenza artificiale.

La divisione PMI sarà focalizzata su tre tipologie di servizi:

- Turnaround: la banca acquisterà singole posizioni di crediti non-performing (Unlikely-To-Pay), ma con prospettive di ritorno in bonis, offrendo servizi di advisory e restructuring, oltre che, ove opportuno, di nuova finanza. Offrirà inoltre servizi di fronting – gestione di cassa, tesoreria e circolante – su posizioni UTP a investitori non bancari.

A fine 2017 il valore complessivo dei crediti UTP in Italia² era pari a circa 100 miliardi di euro, 30 dei quali ritenuti di potenziale interesse della banca, ammontare potenzialmente destinato ad aumentare nei prossimi anni a seguito di cambiamenti nel contesto regolamentare. Obiettivo della banca è acquistare nell'intero arco del piano posizioni UTP per complessivi 4,4 miliardi di euro.

- Crossover lending: la banca si rivolgerà a PMI con buone prospettive industriali ma basso rating o senza rating e con strutture finanziarie non ottimali, che oggi hanno spesso difficoltà di accesso ai mercati finanziari e al credito e rappresentano un mercato

² Fonte: Banca d'Italia, Rapporto sulla stabilità finanziaria N. 1 - 2018

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN

potenziale da 160 miliardi di euro in termini di crediti verso clientela. A tali imprese la banca offrirà una gamma completa di prodotti bancari e di consulenza industriale per la strutturazione delle migliori soluzioni di finanziamento, nonché soluzioni creditizie a supporto di attività di acquisizione. La banca punta a raggiungere uno stock di crediti netti alla clientela di 1,1 miliardi di euro a fine piano³.

- Invoice lending: la banca offrirà servizi di *reverse* e *direct* factoring a PMI specializzandosi sulle imprese operanti in contesti di filiera e/o distretto industriale, con l'obiettivo di conseguire 4,2 miliardi di euro di turnover nel 2023 (corrispondenti a 1,2 miliardi di euro di crediti verso clientela), nell'ambito di un mercato che complessivamente vale 220 miliardi di euro di turnover al 31 dicembre 2017⁴.

La nuova banca offrirà alle imprese clienti una gamma completa di prodotti e servizi avvalendosi anche di partnership con operatori leader nei singoli comparti.

DIVISIONE NPL – Andrea Clamer

Divisione NPL: Target finanziari		
	2020	2023
Ricavi	€119 - 145 mln	~ €250 mln
Utile netto	€40 - 48 mln	~ €135 mln
Cost Income Ratio	45 - 55%	~ 25%
Return on Equity (ROE)	10 - 12%	~ 25%
Crediti netti a clientela	€1,9 - 2,3 bn	€2,6 bn
Masse in gestione Servicing unit	€7,0 - 7,5 bn	€12 bn

L'obiettivo della banca è affermarsi quale uno dei leader nel settore degli NPL Corporate, garantiti e non garantiti, un mercato di notevoli dimensioni, ma ancora relativamente poco presidiato. Si stima che nei prossimi cinque anni saranno ceduti in Italia crediti dubbi corporate per un valore lordo (GBV)⁵ di complessivi 135 miliardi di euro tra mercato primario e secondario. Obiettivo della banca è di effettuare un investimento complessivo in portafogli NPL nell'arco di piano pari a circa 3 miliardi di euro di controvalore netto.

³ Inclusivo del portafoglio crediti di Banca Interprovinciale

⁴ Fonte: Assifact

⁵ Valore delle esposizioni creditizie al lordo delle rettifiche di valore

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN

La banca svolgerà inoltre servizi di gestione di portafogli NPL, in conto proprio e per terzi, sulla base di dimostrate competenze specialistiche, per complessivi 12 miliardi di euro (in termini di valore lordo dei crediti gestiti) al 2023.

Offrirà infine servizi di finanziamento a investitori NPL non bancari, con un target di erogazioni complessive nell'intero arco di piano di 1,3 miliardi di euro, corrispondenti a 0,3 miliardi di euro di crediti netti verso clientela a fine piano.

Per raggiungere i propri obiettivi, la banca farà leva su un modello di pricing proprietario, un business model innovativo nel servicing degli NPL e una significativa capacità di acquisizione legata alla robusta dotazione di capitale e ad un costo del funding vantaggioso. L'intero ciclo di vita degli NPL sarà supportato dall'utilizzo di tecnologie avanzate quali big data, artificial intelligence e machine learning.

L'innovativo modello di business, il costo del funding relativamente più basso della maggior parte dei competitor non-bancari e il contributo derivante dall'attività di servicing per conto terzi (attività tipicamente a bassa allocazione di capitale) porteranno la divisione NPL a generare un ROE nell'intorno del 25% al 2023.

BANCA DIRETTA – Carlo Panella

Banca Diretta: Target finanziari		
	2020	2023
Ricavi	~ €13 mln	~ €40 mln
Risultato netto	(€6 – 9) mln	~ €5 mln
Depositi da clientela retail	€0,7 – 0,9 bn	€2,1 bn
Numero di clienti	70 - 80k	200k

La banca diretta offrirà servizi di *digital banking* alla clientela retail e corporate. L'offerta avrà caratteristiche di semplicità e trasparenza e punterà ad offrire un elevato livello di *customer experience*. Attraverso una piattaforma supportata dalle tecnologie più innovative disponibili e costruita per rispondere efficacemente alle nuove regolamentazioni – ad es. aggregazioni di conti previste dalla PSD2 – la nuova banca metterà a disposizione delle famiglie facili strumenti per la gestione dei budget familiari e potrà svolgere per conto delle aziende che lo vorranno un ruolo di vero e proprio supporto di CFO digitale.

La piattaforma di banca diretta altamente digitalizzata sarà supportata da una serie di strumenti di customer care di alta qualità, che assisterà e supporterà i clienti della banca per ogni loro necessità.

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN



Più in dettaglio, l'offerta si concentrerà su quattro categorie di prodotti:

- Depositi: con tassi competitivi e una struttura di prodotto semplice e personalizzabile;
- Servizi di pagamento: attraverso una piattaforma che integra la strumentazione più innovativa disponibile sul mercato, la banca offrirà sistemi di pagamento nonché servizi di consulenza per la gestione del budget familiare;
- CFO digitale dedicato ai clienti delle PMI: attraverso servizi di reportistica, analisi dei flussi di cassa e strumenti previsionali;
- Consulenza su una gamma completa di altri prodotti bancari per le famiglie (quali mutui, prestiti personali e assicurazioni) che saranno messi a disposizione dei clienti attraverso partnership con operatori selezionati.

Obiettivo della banca diretta al 2023 è di acquisire almeno 200.000 clienti retail e depositi per 2,1 miliardi di euro. A supporto di tali target, il piano strategico prevede investimenti in marketing e CRM pari a complessivi 50 milioni di euro in arco piano.

La nuova banca, che inizialmente opererà attraverso la piattaforma di Banca Interprovinciale, avrà entro 12 mesi processi completamente digitali.

La piattaforma IT – per la quale sono già state prese le principali decisioni tecnologiche e architetturali - è stata strutturata con un approccio modulare basato su un'architettura che abilita un approccio di open banking al mercato, integrabile con diverse componenti – tra cui soluzioni fintech di terzi - sviluppate per rispondere al meglio alle diverse esigenze di ciascuna divisione. La nuova piattaforma integrerà le base dati tradizionali con big data e abiliterà analisi e strumenti evoluti basati su intelligenza artificiale e machine learning.

Per lo sviluppo della piattaforma digitale e nel settore informatico sono stati ipotizzati investimenti per 50 milioni di euro e spese operative complessive per 45 milioni di euro nell'intero arco di piano.

Infine, la banca si distingue per una governance strutturata per allineare gli interessi di tutti coloro che partecipano al progetto imprenditoriale, siano essi azionisti, manager o dipendenti. Gli incentivi al top management - rappresentati dalla conversione delle azioni speciali, che saranno in parte attribuite dai Promotori di SPAXS ai manager apicali - sono infatti legati per l'80% al raggiungimento di un apprezzamento significativo del valore dell'azione (convertibili in azioni ordinarie solo quando il prezzo dell'azione supererà

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN



stabilmente i 15 euro). La parte variabile dei compensi al management sarà corrisposta solo al raggiungimento del pareggio di bilancio. Per il senior management della banca è previsto un piano di Stock Option, che sarà sottoposto all'approvazione degli azionisti e costituirà una componente rilevante della relativa remunerazione. Infine, tutti i dipendenti saranno anche azionisti della banca.

PRESENTAZIONE DEL PIANO STRATEGICO E ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI

La presentazione del piano strategico 2018 - 2023 alla comunità finanziaria si terrà **in data odierna alle ore 11:00 (CET) a Milano, Via Ugo Foscolo 1**, presso la sede di Boston Consulting Group. La presentazione può essere seguita tramite live webcast collegandosi al sito internet www.spaxs.it.

La presentazione del piano strategico sarà disponibile sul sito internet di SPAXS nella sezione "*Business Combination/Investor Presentation*". La presentazione del piano strategico ed il presente comunicato stampa devono essere considerati ad integrazione del Documento Informativo relativo alla Business Combination disponibile sul sito web di SPAXS nella sezione "*Business Combination / Documento informativo*".

Si ricorda che l'Assemblea degli Azioni ordinaria e straordinaria per l'approvazione della Business Combination con Banca Interprovinciale e delibere inerenti – come da comunicato stampa pubblicato in data 18 luglio 2018 - è convocata il giorno 8 agosto in prima convocazione e il giorno 31 agosto in seconda convocazione.

SPAXS

SPAXS, promossa da Corrado Passera e Andrea Clamer, è la prima SPAC (*special purpose acquisition company*) imprenditoriale italiana finalizzata all'acquisizione e patrimonializzazione di una società operante nel settore bancario. Il collocamento istituzionale di SPAXS, che si è chiuso lo scorso 26 gennaio per un controvalore di 600 milioni di euro, ha qualificato la Società come prima Spac per dimensione in Italia. Dallo scorso 1° febbraio, SPAXS è quotata sull'AIM Italia/Mercato Alternativo del Capitale, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. Il 13 aprile è stata annunciata la Business Combination con Banca Interprovinciale, istituto bancario attivo dal 2009 nel segmento delle PMI con un totale attivo di circa 1 miliardo di euro e patrimonio netto di ca. 60 milioni di euro. L'operazione è soggetta all'approvazione dell'Assemblea degli Azionisti di SPAXS.

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN



Per ulteriori informazioni:

Investor Relations SPAXS S.p.A.

Silvia Benzi +39 349.7846537 silvia.benzi@spaxs.it

Ufficio stampa: Ad Hoc Communication Advisors

Mario Pellegatta +39 335.303624 mario.pellegatta@ahca.it

Sara Balzarotti +39 335.1415584 sara.balzarotti@ahca.it

This press release is not for publication or distribution, directly or indirectly, in the United States of America, Australia, Canada, South Africa and Japan. This press release is not an offer to sell financial instruments in the United States of America, Australia, Canada and Japan. The financial instruments referred to in this press release have not been, and will not be, registered under the United States Securities Act of 1933, as amended, and cannot be offered or sold in the United States of America, except in compliance with applicable exemption. No public offer of financial instruments is being made, or is intended to be made, in the United States of America and/or in other jurisdictions.

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN

SPAXS S.p.A., Sede Legale Via Mercato 3, 20121 Milano, Italia – Tel. +39 02 36596000, Fax +39 02 36596000 Capitale Sociale i.v. euro 61.800.000,00
Codice fiscale, Partita IVA e iscrizione al Registro delle Imprese di Milano-Monza-Brianza-Lodi n. 10147580962, REA di Milano 2509641

Il comunicato non costituisce un'offerta di strumenti finanziari

Le informazioni contenute nel presente comunicato non costituiscono un'offerta o una sollecitazione all'acquisto di strumenti finanziari in alcuna giurisdizione.

Dichiarazione cautelativa relativa a previsioni e stime

Il presente documento contiene previsioni e stime. Tali previsioni si riferiscono a obiettivi, intenzioni e aspettative per futuri progetti, tendenze, eventi, risultati delle operazioni o condizioni finanziarie e altri aspetti, sulla base di quanto attualmente ritenuto dal management della Società, nonché su ipotesi effettuate da tale management, e su informazioni allo stesso attualmente disponibili. Pertanto, non si deve fare eccessivo affidamento su tali previsioni. Tali previsioni sono soggette a diversi rischi e incertezze che, in molti casi, sono fuori dal controllo della Società. Nessuna dichiarazione previsionale può essere garantita e i risultati effettivi possono differire significativamente da quelli previsti. Non viene assunto alcun obbligo di aggiornare pubblicamente alcuna dichiarazione previsionale, a seguito dell'acquisizione di nuove informazioni, eventi futuri o altro, fatta eccezione per quanto richiesto dalla legge. Le dichiarazioni previsionali non sono fatti storici, ma si basano piuttosto su aspettative, stime, supposizioni e proiezioni correnti sul business e sui risultati finanziari futuri del settore in cui opera la Società e su altri sviluppi legali, normativi ed economici. L'utilizzo di termini quali "anticipa", "crede", "pianifica", "si aspetta", "progetta", "futuro", "intende", "potrebbe", "potrà", "dovrebbe", "stima", "prevede", "potenziale", "continuo", "guida" ed espressioni simili identifica tali dichiarazioni previsionali che sono coperte dalle disposizioni in materia di limitazione di responsabilità ("*safe harbour provisions*") dell'U.S. *Private Securities Litigation Reform Act* del 1995, ("**PSLRA**").

I fattori che potrebbero far differire significativamente i risultati effettivi da quelli delle dichiarazioni previsionali comprendono, tra l'altro, riduzioni nella spesa dei clienti, rallentamento nei pagamenti dei clienti e cambiamento delle richieste dei clienti per prodotti e servizi; modifiche impreviste dei fattori competitivi nei settori in cui opera la Società; capacità di assumere e fidelizzare figure chiave del personale; capacità di attrarre nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti come preventivato; affidabilità e integrazione dei sistemi informatici; modifiche alle disposizioni di legge o regolamentari applicabili alle società; condizioni internazionali, nazionali o locali di tipo economico, sociale o politico che potrebbero avere un impatto negativo sulla Società o sui suoi clienti; condizioni dei mercati creditizi e rischi tipici del settore in cui la Società opera.

Nulla di quanto è contenuto nel presente documento deve essere inteso o interpretato come una previsione di utili, né tantomeno può indicare che i profitti della Società per l'esercizio finanziario corrente o per quelli futuri, necessariamente coincideranno con o supereranno i profitti stimati della Società.

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN