

Novembre 2017

Clariss Leasing – Company Profile

CLARIS LEASING

Pierpaolo Gorgucci - 2/12/2018 - 23:44:19
anocalca - 2017 11 20 Procedura di vendita di Claris Leasing S.p.A.

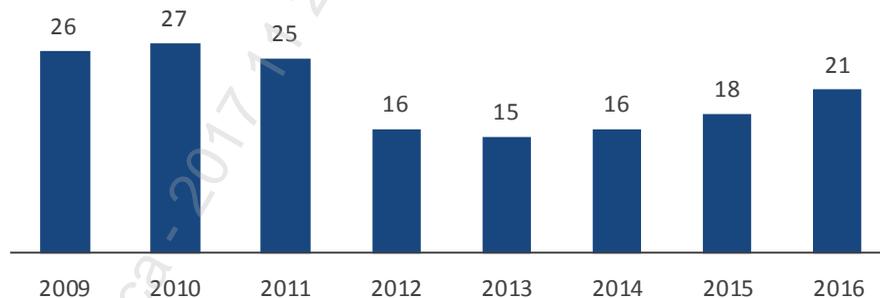
Il mercato italiano del leasing

Il mercato italiano del leasing ha registrato a fine 2016 uno stipulato complessivo pari a circa €21 mld (+16,8% vs 2015)

Overview

- ♦ La crescita del mercato del leasing, iniziata nel 2014, è proseguita anche nel 2016, trainata soprattutto dai comparti auto e strumentale, che hanno avuto un impatto positivo sugli investimenti
- ♦ Dopo le due crisi del 2007-2008 e del 2011, il mercato del leasing sta oggi attraversando un rilevante processo di ristrutturazione, volto a recuperare redditività, da eseguirsi principalmente tramite strategie di riduzione della sovra-capacità produttiva ed una profonda modifica dell'organizzazione dei gruppi e degli assetti proprietari degli operatori, nonché attraverso la rifocalizzazione dei modelli di business e dei canali distributivi
- ♦ Il 2016 ha registrato un incremento sia nel numero che nel valore dei nuovi contratti, cresciuti rispettivamente del 16,8% e del 15,8%, in particolare grazie alle dinamiche del leasing auto

Stipulato – 2009-2016 (€ mld)

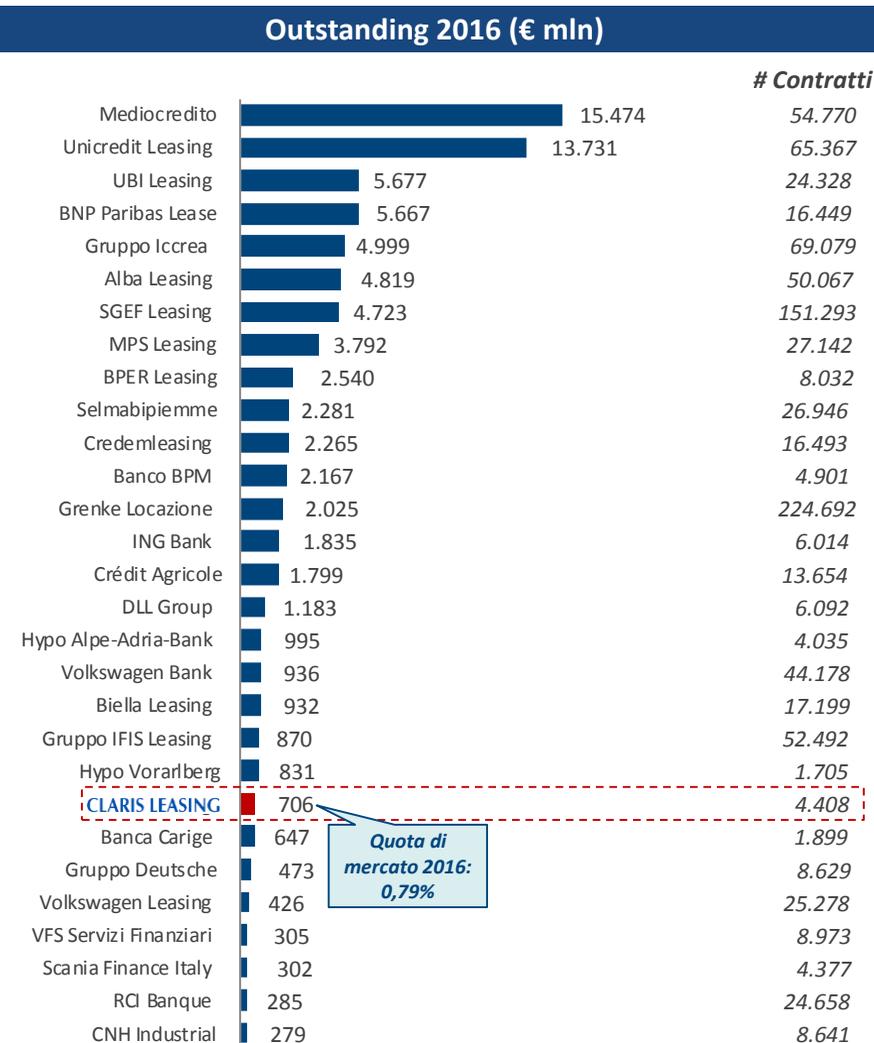
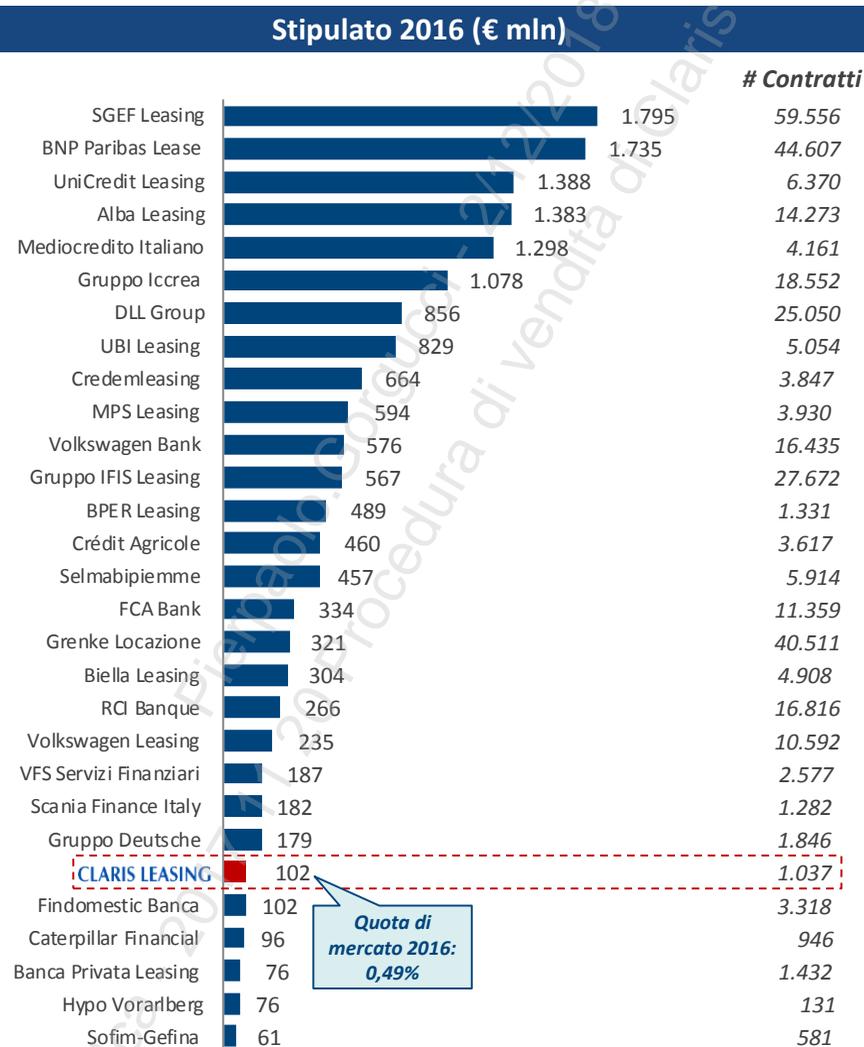


Sviluppi operativi e prospettive future

- ♦ Il mercato del leasing in Europa sta mostrando una crescita costante negli ultimi 4/5 anni, sia in termini di nuovi volumi d'affari che di risultato operativo complessivo. In particolare, in Europa si vede un forte incremento del leasing operativo ed una crescita del renting e del fleet management
- ♦ Il mercato mostra una crescita rilevante della clientela consumer quale target di crescita potenziale del settore
- ♦ I segnali di ripresa economica in Italia permetterebbero al leasing, attraverso gli investimenti, di giocare un ruolo importante nella crescita economica del Paese
- ♦ Nonostante un contesto economico ancora incerto ed una ripresa degli investimenti ancora debole, il numero dei contratti stipulati continua a crescere. Questo trend positivo è proseguito a ritmi ancora più sostenuti nel 2016 per effetto dell'entrata in vigore del "Super Ammortamento" sui beni strumentali e sulle auto aziendali e della possibilità per le imprese di cumulare lo stesso "Super Ammortamento" con l'agevolazione "Nuova Sabatini"
- ♦ Il leasing si conferma il terzo strumento finanziario utilizzato dalle PMI in maggiore crescita ed infatti veicola il 37% degli investimenti di cui alla "Nuova Sabatini" ed il 31% dei fondi BEI
- ♦ Nel 2015-2016, il leasing ha saputo far leva sulle semplificazioni fiscali introdotte con la Legge di Stabilità 2014 e sulle diverse forme di sostegno agli investimenti messe a disposizione alle PMI

Il mercato italiano del leasing (cont.)

Claris Leasing si classifica 24esima per stipulato e 22esima per outstanding a dicembre 2016

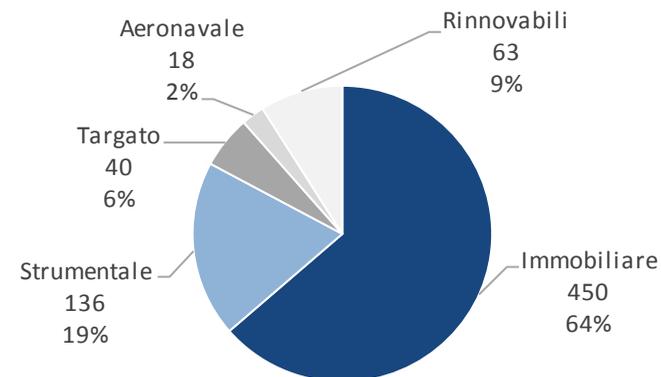


Overview della Società

Overview

- ♦ Claris Leasing S.p.A. (“**Claris Leasing**” o “**Società**”), con sede a Treviso ed un organico costituito da 30 dipendenti (di cui 4 distaccati dalla capogruppo) a luglio 2017, è interamente posseduta da Veneto Banca S.p.A. in Liquidazione Coatta Amministrativa (“**Veneto Banca**”) ed è attiva nel settore del leasing
- ♦ Claris Leasing offre servizi di leasing su: i) beni strumentali (veicoli industriali, macchinari, ecc.), ii) beni immobili, iii) autovetture e imbarcazioni e iv) realizzazione di impianti per la produzione di energia rinnovabile
- ♦ I servizi di leasing sono distribuiti attraverso 2 canali: i) la rete commerciale Veneto Banca, rappresentata dalle filiali del gruppo (circa 97% dello stipulato 2016), e ii) 6 area manager, coordinati dal responsabile commerciale di Claris Leasing (circa 3% dello stipulato 2016)
- ♦ Dal 2015, il funding ha tratto beneficio da un’operazione di cartolarizzazione, del valore di circa €470 mln, che ha consentito a Claris Leasing di ridurre l’ammontare di funding erogato dalla capogruppo Veneto Banca (€396 mln a fine 2016)
- ♦ A fine 2016 la Società ha registrato uno stipulato pari a €102 mln, con un contributo significativo delle componenti leasing strumentale (45,2%), immobiliare (27,5%) e targato (23,1%)
- ♦ Nel mercato italiano, la Società opera principalmente in Veneto (70%), Lombardia (12%) e Piemonte (5%), che insieme rappresentano più dell’85% dell’outstanding di Claris Leasing nel 2016
- ♦ A dicembre 2016, Claris Leasing aveva in essere contratti di prestazione di servizi con i) Veneto Banca per attività generali, amministrative e di audit, ii) Liscor per il sistema applicativo, iii) Engineering per le segnalazioni di vigilanza, iv) Italarchivi per l’archiviazione cartacea e digitale, iv) Postel per la stampa ed invio della documentazione alla clientela

Outstanding 2016 – Breakdown per prodotto (€ mln & %)



Outstanding 2016: €708* mln
contratti: 4.524

Corporate Governance

Consiglio di Amministrazione

Presidente

Sbalchiero Giuseppe

Vice Presidente

Ferretto Umberto

Membro CdA

Invernizzi Oreste Felice

Direttore Generale

Brunino Stefano

Collegio Sindacale

Presidente

Barbarisi Pasquale

Sindaci effettivi

Piana Michele

Raccamari Mauro

Key financials 2014-2016

Conto Economico (€ mln)	2014	2015	2016	CAGR 14-16
Margine di interesse	14,1	16,2	16,8	9,2%
Margine di intermediazione	14,5	16,7	17,2	9,1%
Rettifiche su crediti	(8,7)	(9,9)	(6,5)	(13,4%)
Costi operativi	(3,4)	(4,0)	(3,5)	2,2%
Utile ante-imposte	2,9	3,0	7,8	64,7%
Utile netto	1,9	2,2	5,4	68,3%

Stato Patrimoniale (€ mln)	2014	2015	2016	CAGR 14-16
Totale attività	783,6	780,9	729,5	(3,5%)
Totale crediti	767,4	765,4	716,7	(3,4%)
di cui crediti vs clientela	753,2	742,1	695,4	(3,9%)
Totale passività	725,0	720,1	663,3	(4,3%)
di cui debiti vs banche	705,5	413,9	435,0	(21,5%)
di cui debiti vs enti finanziatori	3,0	288,1	211,5	n.m.
di cui debiti vs clientela	6,7	7,6	5,5	(9,1%)
Patrimonio netto	58,6	60,8	66,2	6,3%
CET1 (%)	11,9%	9,8%	11,2%	n.m.

KPIs	2014	2015	2016	CAGR 14-16
ROE (%)	3,3%	3,6%	8,2%	n.m.
Cost/Income ratio (%)	23,3%	23,9%	20,5%	n.m.
Numero medio dipendenti (#)	26	27	28	3,8%
Crediti vs clientela per dipendente (€ mln)	29,0	27,5	24,8	n.m.

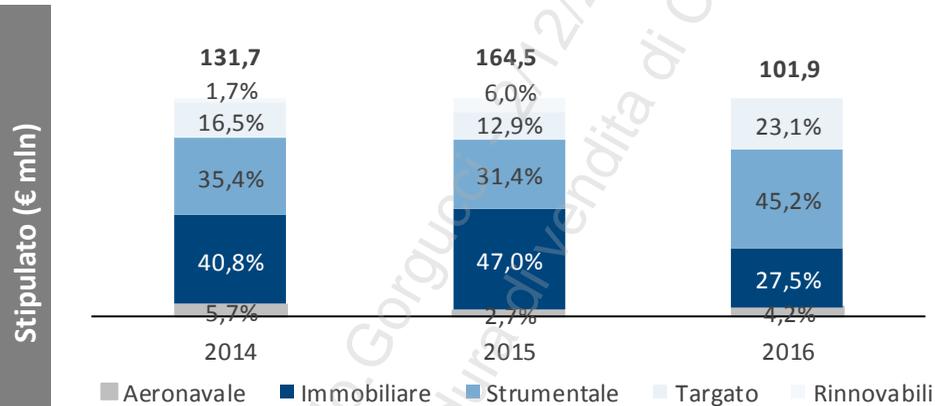
Considerazioni

- ◆ Margine di interesse in crescita nel 2016 (+3,4% vs 2015), principalmente guidato dalla riduzione del costo del funding
- ◆ Riduzione delle spese amministrative nel 2016, guidate dalla riduzione delle altre spese amministrative, nel 2015 negativamente influenzate dalle commissioni legate alla strutturazione dell'operazione di cartolarizzazione (€0,6 mln)
- ◆ Rettifiche su crediti (€6,5 mln) in forte decrescita nel 2016 rispetto al 2015 (-34,3%)
- ◆ Utile netto 2016 pari a €5,4 mln, in forte crescita rispetto al 2015 (€2,2 mln), guidato principalmente dalla riduzione delle rettifiche su crediti, oltre che da un maggior margine di intermediazione e dall'assenza di costi one-off (i.e. costi cartolarizzazione)
- ◆ Utile netto costantemente positivo nel periodo 2014-2016, con un ROE compreso tra 3,3% e 8,2%
- ◆ A partire dal 2015, il funding ha tratto beneficio da un'operazione di cartolarizzazione, che ha consentito a Claris Leasing di ridurre l'ammontare di funding collegato alla capogruppo Veneto Banca
- ◆ Risultati 1Q 2017 in linea con la performance positiva registrata nel 2016

Focus sullo stipulato

Stipulato 2016 caratterizzato da una crescita rilevante della componente leasing strumentale (45,2% dello stipulato vs 31,4% nel 2015) e generato pressoché interamente attraverso la rete del gruppo Veneto Banca

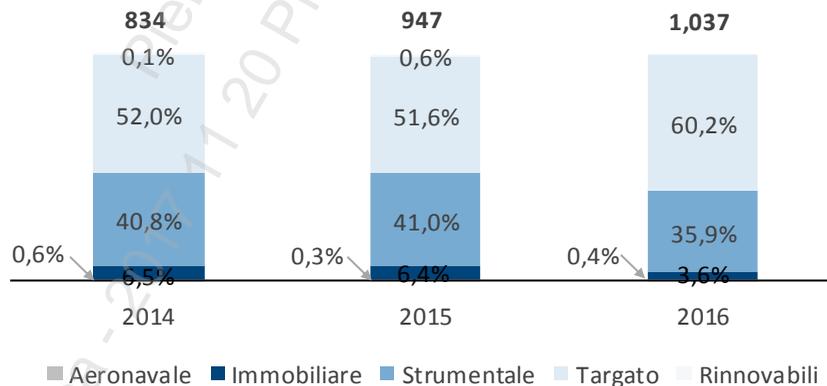
Breakdown per settore



Breakdown per canale

€ mln	2014	2015	2016
Veneto Banca	123,2	156,3	96,4
Banca Apulia	7,4	4,4	2,2
Totale Gruppo Veneto Banca	130,5	160,7	98,5
Altro	1,2	3,8	3,4
Totale	131,7	164,5	101,9

Contratti



# Contratti	2014	2015	2016
Veneto Banca	788	900	991
Banca Apulia	37	35	39
Totale Gruppo Veneto Banca	825	935	1.030
Altro	9	12	7
Totale	834	947	1.037

Qualità del credito

Crediti deteriorati netti 2016 pari a €32,5 mln con un livello di copertura in crescita (47,0% vs 44,6% nel 2015)

2014			2015			2016		
€ mln	Lordo	Netto	€ mln	Lordo	Netto	€ mln	Lordo	Netto
Sofferenze	25,0	14,1	Sofferenze	38,3	18,8	Sofferenze	35,4	14,1
Inad. Probabili	40,6	31,0	Inad. Probabili	13,4	8,6	Inad. Probabili	25,9	18,4
Scaduti	1,3	1,1	Scaduti	5,1	4,1	Scaduti	0,0	0,0
Totale deteriorati	66,9	46,2	Totale deteriorati	56,8	31,5	Totale deteriorati	61,3	32,5
Bonis	713,4	707,1	Bonis	718,3	710,6	Bonis	672,3	662,8
Totale crediti	780,3	753,2	Totale crediti	775,1	742,1	Totale crediti	733,6	695,4
Coverage deteriorati	31,1%		Coverage deteriorati	44,6%		Coverage deteriorati	47,0%	
Sofferenze	43,7%		Sofferenze	51,0%		Sofferenze	60,2%	
Inad. Probabili	23,7%		Inad. Probabili	35,9%		Inad. Probabili	28,9%	
Scaduti	18,0%		Scaduti	19,0%		Scaduti	50,7%	
	Lordo	Netto		Lordo	Netto		Lordo	Netto
NPE ratio	8,6%	6,1%	NPE ratio	7,3%	4,2%	NPE ratio	8,4%	4,7%
Sofferenze	3,2%	1,9%	Sofferenze	4,9%	2,5%	Sofferenze	4,8%	2,0%
Inad. Probabili	5,2%	4,1%	Inad. Probabili	1,7%	1,2%	Inad. Probabili	3,5%	2,6%
Scaduti	0,2%	0,1%	Scaduti	0,7%	0,6%	Scaduti	0,0%	0,0%
Texas ratio	79%		Texas ratio	52%		Texas ratio	54%	

Key investment highlights

CLARIS LEASING

Presenza geografica	✓ Presenza concentrata e ben radicata nelle regioni italiane più ricche e dinamiche
Organizzazione snella	✓ Organizzazione snella ed in grado di operare a regime anche al di fuori di un gruppo bancario, nonché in grado di offrire ampie opportunità per potenziali sinergie ed integrazione in un'altra realtà
Area manager e base clienti	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Area manager che supportano nella distribuzione dei prodotti le filiali Veneto Banca e in grado di espandere l'attività al di fuori della clientela del gruppo ✓ Base clienti stabile, rappresentata principalmente da piccole-medie imprese italiane
Management	✓ Management team di successo, con esperienza e altamente performante
Redditività stabile	✓ Costante abilità nel generare profitti, con un ROE elevato nel 2016, anche in un lungo periodo di difficoltà affrontato dalla capogruppo Veneto Banca
Qualità del credito e capitalizzazione	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Qualità del credito buona e superiore alla media di mercato, con un livello limitato di esposizioni deteriorate ed un elevato livello di copertura ✓ Elevata capitalizzazione, con un CET1 ratio superiore all'11% nel 2016

Avvertenze

Il presente documento ha natura strettamente riservata e confidenziale; pertanto i destinatari, ricevendolo, acconsentono a non riprodurre, riassumere, descrivere o consegnare a terzi, né ad esso far riferimento con qualunque persona senza la preventiva autorizzazione scritta di EQUITA SIM S.p.A. (“Equita”) Per la preparazione del presente documento sono stati utilizzati dati e/o informazioni che Equita ritiene affidabili; tuttavia, né Equita né altro soggetto terzo indipendente ha verificato le informazioni utilizzate Il presente documento non è, e non può essere inteso, come un’offerta, od una sollecitazione ad acquistare, sottoscrivere o vendere prodotti o strumenti finanziari, ovvero ad effettuare una qualsiasi operazione avente ad oggetto tali prodotti o strumenti Equita non assume pertanto alcuna responsabilità in merito alla veridicità, completezza, accuratezza dei dati e delle informazioni poste a base delle valutazioni contenute in questo documento, né in relazione alle eventuali conseguenze dannose derivanti a soggetti che abbiano fatto affidamento su qualsiasi affermazione, conclusione od opinione contenuta in questo documento. Infine, nulla di quanto rappresentato nel presente documento può o potrà essere considerato una garanzia o un’indicazione dei futuri risultati economici, finanziari e patrimoniali di ciascuna società Le opinioni e le stime contenute nel presente documento sono state espresse ed elaborate da Equita sulla base dei dati e delle informazioni ad oggi disponibili e delle attuali condizioni dei mercati finanziari nazionali ed internazionali. Tali opinioni e stime sono pertanto da considerarsi preliminari e soggette ad eventuali integrazioni e/o modifiche .