

OCS APPROVA IL BILANCIO DELL'ESERCIZIO 2020: RISULTATI IN CRESCITA NONOSTANTE IL FORTE IMPATTO DELLA PANDEMIA SUL SEGMENTO DI RIFERIMENTO DEL CREDITO AL CONSUMO
Trainante la capacità di OCS di rispondere con efficacia e tempestività al bisogno di accelerazione digitale del mercato

VARATO IL PIANO INDUSTRIALE AL 2025. OBIETTIVO: POSIZIONARSI COME PLAYER FINTECH DI RIFERIMENTO NELL'EVOLUZIONE DEL CONSUMER FINANCE

Dopo la recente acquisizione della fintech Talentomobile in Spagna, al via anche la prima partnership strategica internazionale con Divido, fintech innovativa con sede in UK, accompagnata da una partecipazione azionaria finalizzata nell'ambito del round di serie B di Divido

- Ricavi a €27.2 milioni, in crescita di oltre il 4% rispetto al 2019
- Ebitda superiore a €18 milioni e superiore al 66% dei ricavi
- Utile netto pari a € 16.8 milioni, +396% rispetto ai €3.4 milioni del 2019
- L'importante crescita pone basi solide per l'esecuzione del piano industriale 2021-2025 che, facendo leva su innovazione tecnologica e competenze, mira al raddoppio dei volumi e all'espansione internazionale, mantenendo la già alta profittabilità.
- Sulla base della partnership strategica con la fintech inglese Divido, OCS lancia la prima piattaforma di finanziamento Omnichannel, che abilita nuovi modelli alternativi di consumer lending, particolarmente strategici per supportare la crescita dell'e-commerce anche in Italia dove il mercato degli acquisti online anche se in crescita è ancora inferiore come incidenza sul PIL rispetto ad altri Paesi europei (ca. 1,6% in Italia vs 2,7% di Germania e 3,8% di Francia – Fonte: Osservatorio eCommerce B2C – Politecnico Milano, RBC Capital market, OW Analysis).

Milano, 4 giugno 2021 – Il CDA di OCS – che con oltre 35 anni di storia è tra le prime realtà tecnologiche nate in Italia e partner di riferimento per banche e istituzioni finanziarie nel segmento del consumer lending – approva il bilancio di esercizio 2020 che chiude con risultati in decisa crescita, nonostante il mercato di riferimento abbia registrato performance negative - con una flessione del 24,8% nei primi 9 mesi dell'anno (fonte: Assofin) - a causa dell'impatto dei lockdown sulle attività commerciali, che ha determinato il calo di consumi e vendite. Nonostante il difficile contesto, la crescita di OCS riflette il buon posizionamento strategico, la fidelizzazione della clientela costruita sulla capacità di execution e la resilienza del modello di business. Ma, caratteristica ancora più importante per la proiezione di questa crescita nel tempo, questo risultato riflette la capacità progettuale che OCS ha messo in campo per rispondere con tempestività ed efficacia alla presa di consapevolezza degli operatori sul bisogno di accelerazione digitale per lo sviluppo e erogazione dei servizi, che ha caratterizzato, in particolare, l'ultima parte dell'anno dopo una prima fase di sospensione delle iniziative e rinvio degli investimenti.

BILANCIO 2020, PRINCIPALI INDICATORI

Nel 2020 i ricavi complessivi si attestano a €27.2 milioni, in crescita di oltre il 4% rispetto ai €26.1 milioni del 2019. L'EBITDA è superiore a €18 milioni, con un'incidenza del 66% sui ricavi complessivi, in crescita di €0.1 milioni rispetto al precedente esercizio. Il cash flow operativo è pari a €22.5 milioni, in deciso incremento sullo scorso esercizio. L'utile netto è pari a € 16.8 milioni, in deciso incremento (+396%) rispetto ai €3.4 milioni dell'esercizio 2019. Va evidenziato che tale risultato è anche frutto

dell'applicazione della recente normativa in materia di rivalutazione dei beni di impresa prevista dall'art. 110 del DL 104/2020 cd "Decreto Agosto".

La crescita e l'effervescenza della società hanno avuto ricadute positive anche sulla **generazione di posti di lavoro**, portando il numero medio dei dipendenti a 132 (senza contare il successivo incremento determinato dall'acquisizione di Talentomobile effettuata all'inizio del 2021), oltre che sugli **investimenti in Ricerca & Sviluppo**, che nel 2020 hanno raggiunto una quota pari a ben il **13% dei ricavi, circa 3 volte quello dei best-performer europei del settore**.

PIANO INDUSTRIALE 2020 – 2025: HIGHLIGHTS

In un anno caratterizzato dall'incertezza, la società ha con coraggio dato il via ad un **percorso di profonda trasformazione** del modello di business, del posizionamento e della prospettiva, volto a porre basi solide per continuare a crescere. Iniziato a marzo 2020 con la definizione di una nuova governance, il processo è oggi rafforzato dal **nuovo piano strategico "GO-Beyond" 2021-2025, volto a rendere la società leader a livello europeo nel segmento del consumer finance**.

Il piano, che potrà contare su investimenti per €27 milioni, punta al **raddoppio dei volumi** e alla crescita sia dimensionale che di offerta, ampliando il presidio sulla catena del valore del mercato di riferimento e in nuovi Paesi, mantenendo la già alta la profittabilità. Per raggiungere il risultato, la Società si muove verso la definizione di un nuovo approccio del **consumer finance**, che vada a coprire tutti i canali e tutti gli ambiti attraverso lo sviluppo di una suite completa di soluzioni che, focalizzate sui bisogni degli utenti finali, abilitino nuovi modelli di business per i clienti e garantiscano la migliore user experience.

Digital onboarding, smart e instant lending, e-commerce financing: queste le aree su cui si concentrerà l'offerta attraverso lo sviluppo di **soluzioni omnichannel, proposte agli operatori del mercato in modalità as-a-service**.

Il processo di trasformazione passa attraverso un percorso di **open innovation**, che vede e vedrà la società impegnata – parallelamente allo sviluppo interno – a identificare le migliori tecnologie e soluzioni innovative di mercato per stringere **partnership strategiche di lungo periodo per l'integrazione di soluzioni in white label nella propria offerta** e per **investimenti in equity nel capitale dei partner**, al fine di rafforzare il legame e allineare gli obiettivi.

AL VIA LA PRIMA PARTERSHIP STRATEGICA CON DIVIDO

Dopo l'acquisizione di Talentomobile, annunciata a febbraio 2021, si è già concretizzata anche la seconda importante operazione: la **prima partnership strategica internazionale con la fintech inglese Divido, la più grande piattaforma whitelabel a livello globale per soluzioni finanziarie retail**, che si concretizza anche attraverso **l'ingresso nel capitale sociale di Divido** a seguito dell'importante round di serie B da 30 milioni di dollari, che OCS ha sottoscritto al fianco di HSBC e ING, Sony Innovation Fund by IGV*, SBI Investment, Global Brain e DG Daiwa Ventures e dei precedenti investitori DN Capital, Dawn Capital, IQ Capital e Amex Ventures.

Divido ha sviluppato un know-how unico nel campo delle soluzioni per il consumer lending e vanta clienti del calibro di Nordea Bank, Lenovo, BNP Paribas; l'integrazione della sua offerta con quella di OCS e Talentomobile ha permesso di sviluppare **OCS Omnichannel Financing Platform, soluzione di consumer lending omnicanale unica sul mercato**.

Basata su tecnologia Cloud, la piattaforma consente a banche e operatori specializzati nel credito al consumo di abilitare gli esercenti e i Service Provider - fisici, digitali e ibridi – ad offrire nuove esperienze di pagamento e di credito caratterizzate dalla migliore customer experience, sia su digitale che in store. Per l'utente finale rappresenta un vero e proprio strumento di pagamento alternativo, personalizzato sulla base delle sue specifiche caratteristiche: facendo leva sulla disponibilità di informazioni per una migliore e più accurata profilazione, l'esercente potrà guidarlo tra diverse proposte di finanziamento. Banche e operatori specializzati beneficiano del fatto che la nuova soluzione è già integrata in tutte le principali e più diffuse piattaforme di e-commerce e catene di distribuzione.

OCS Omnichannel Financing Platform - offerta in modalità as-a-service e con un modello di pricing legato ai volumi dei finanziamenti – rappresenta ad oggi un unicum nel panorama italiano per offrire ai consumatori finali una formula innovativa per il pagamento e il finanziamento degli acquisti, siano questi effettuati in negozio, su piattaforma e-commerce o in forma ibrida.

La soluzione rappresenta infatti uno strumento per accedere a nuovi canali e abilitare nuovi modelli di business oltre che, per gli operatori del credito al consumo, un modo per rafforzare le relazioni con i merchant e i service provider che utilizzano i loro servizi finanziari per sostenere il business. Uno strumento semplice che permette agli operatori di cogliere le potenzialità dell'e-commerce: un mercato da €31 miliardi nel 2020 (osservatorio eCommerce B2C, POLIMI), che si stima nel 2025 supererà ampiamente i €60 miliardi, con un ritmo di crescita a due cifre. Grazie alle API pubblicate, possono beneficiarne della soluzione anche tutti gli operatori che utilizzano altri sistemi di finanziamento di base. La possibilità di abilitare nuovi modelli alternativi di consumer lending è strategica per supportare la crescita dell'e-commerce anche in Italia dove il mercato degli acquisti online anche se in crescita è ancora inferiore in % rispetto al PIL se comparato ad altri Paesi europei (ca. 1,6% in Italia vs 2,7% di Germania e 3,8% di Francia – Fonte: Osservatorio eCommerce B2C – Politecnico Milano, RBC Capital market, OW Analysis) dove l'incidenza dell'e-commerce financing raggiunge rispettivamente in Germania e UK raggiunge il 10% e il 4%, senza parlare dei Paesi nordici dove si sfiorano tassi del 50%, contro un'incidenza in Italia del solo 1,8%.

A seguito del lancio in Italia, OCS prevede lo sbarco della piattaforma anche in Spagna e in America Latina, i due mercati da cui muove la strategia di internazionalizzazione della società.

Gianni Camisa, CEO di OCS: *“In quest'epoca di grande cambiamento, il coraggio di evolvere e innovare rappresenta la discriminante per rimanere competitivi: questo vale sia per OCS che per i nostri clienti. Il percorso di crescita che abbiamo intrapreso è volto a garantire loro un'offerta innovativa, che comprenda tutte le funzionalità chiave dei più avanzati sistemi di consumer finance, così da permettergli di muoversi nel nuovo contesto fintech, le cui dinamiche di value proposition costruita intorno ai bisogni dell'utente finale stanno dimostrando la loro efficacia nella conquista di quote di mercato. OCS Omnichannel Financing Platform è la dimostrazione concreta di quanto possiamo aiutarli a muoversi in questo scenario, innovando i processi tradizionali e cogliendo nuove opportunità. Un progetto ad oggi unico che coniuga la forza della tecnologia Divido con le nostre soluzioni. Il 2020 è stato un anno di forte discontinuità, in cui i risultati raggiunti da OCS dimostrano con ancora maggior chiarezza la validità del modello di business e la competenza delle risorse. Siamo orgogliosi di quanto fatto fino ad ora, ma sappiamo che è solo l'inizio.*

**Contatti per la stampa**

Simona Vecchies - Mob. 335 1245190

Rita Arcuri – Mob. 333 2608159

ocs@angelia.it

Abbiamo solide basi, ambizione e una visione molto chiara del percorso che ci porterà all’obiettivo di essere leader a livello internazionale nel segmento del consumer lending”.

OCS

Con base a Milano e Brescia, è tra i partner digitali di riferimento del settore bancario e finanziario. La società ha accompagnato l’evoluzione del comparto negli ultimi 35 anni. Oggi – con una solida esperienza e profonda conoscenza dei processi – lavora al fianco dei propri clienti per guidarli attraverso la rivoluzione fintech ridisegnando con loro i modelli del “consumer finance” grazie alle più avanzate soluzioni digitali modulari, offrendogli l’opportunità ultima di stabilire più solide relazioni con la clientela finale grazie all’introduzione di nuove dinamiche di interazione. Al know how e alla capacità di sviluppo e integrazione tecnologico, OCS unisce la competenza e consulenza normativa e regolamentare. Dall’ingresso nel capitale del fondo di Private Equity Charme Capital Partners, avvenuto nel 2018, la società ha potuto sviluppare un piano di crescita ed espansione internazionale a cui ha dato rapida esecuzione.