

**RACCOMANDAZIONE
BUY**
**Target Price
€ 10,27**
**Prezzo di collocamento
€ 3,42**

NEOSPERIENCE

**Settore: Application Software
Codice di negoziazione Bloomberg: NSP IM
Mercato AIM**

Capitalizzazione di Borsa:	30.637.701 €
Numero di azioni:	6.463.650
Patrimonio netto al 30.06.2018:	4.718.678 €
Outstanding warrants (1:1)*:	1.206.500
Aumento di capitale in sede IPO:	4.126.230 €

*Vedi pagina 10

**Data ed ora
di produzione:**

21.02.2019 ore 9.00

**Data ed ora
di prima diffusione:**

21.02.2019 ore 10.00

**Ufficio Ricerca
ed Analisi**
Gian Franco Traverso Guicciardi (AIAF)

Tel. +39 0669933.440

Tatjana Eifrig

Tel. +39 0669933.413

Stefania Vergati

Tel. +39 0669933.228

E-mail: ufficio.studi@finnat.it

La Digital Experience a servizio delle imprese

- Neosperience fornisce una piattaforma software, denominata "Neosperience Cloud", che consente alle aziende di conoscere, coinvolgere e fidelizzare i propri clienti utilizzando l'Intelligenza Artificiale per offrire esperienze personalizzate e rilevanti (Digital Customer Experience) in grado di accrescere il valore del brand promosso.
- Tale software è costituito da un insieme di moduli applicativi in grado di stabilire relazioni empatiche che tengano conto dell'unicità di ciascun cliente.
- La società viene scelta, nel 2016, quale "Azienda tecnologica italiana più innovativa del settore mobile" e premiata dalla Presidenza della Repubblica Italiana.
- La società ha creato la più vasta community professionale nel settore della *digital experience* costituita da circa 208 mila utenti.
- Neosperience ha dato vita, negli ultimi due anni, a tre startup "Neosurance", "BikEvo" e "WizKey", dedicate, rispettivamente, all'insuretech, al mondo del ciclismo ed alla compravendita di crediti integrata con blockchain.
- Per il periodo previsionale 2018-2023 stimiamo un valore della produzione in crescita ad un tasso medio annuo pari al 36,83%. L'Ebitda dovrebbe poter crescere ad un cagr 2017-2023 pari al 45,19% ed il risultato netto passare dai 652 mila euro nel 2017 ai 10,07 milioni di euro da noi stimati a fine 2023.

Anno al 31/12 (k €)	2017A	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E	2023E
Valore della Produzione	7.852	11.071	15.281	22.787	31.936	40.469	51.526
Valore Aggiunto	4.329	6.493	7.869	10.635	14.973	17.857	23.902
EBITDA	1.542	3.244	3.661	5.024	7.473	9.486	14.443
EBIT	471	1.733	2.125	2.768	5.578	7.886	14.343
Utile netto di Gruppo	652	1.474	2.028	1.887	3.877	5.520	10.075
Cash-flow	1.725	2.987	3.566	4.145	5.774	7.122	10.177
Pfn	-2.261	-2.101	5.222	8.956	17.627	25.633	35.278
Roe	16,37	25,48	17,86	14,60	20,07	23,13	31,55

Fonte: Neosperience; Stime: Banca Finnat

Il Mercato di Riferimento

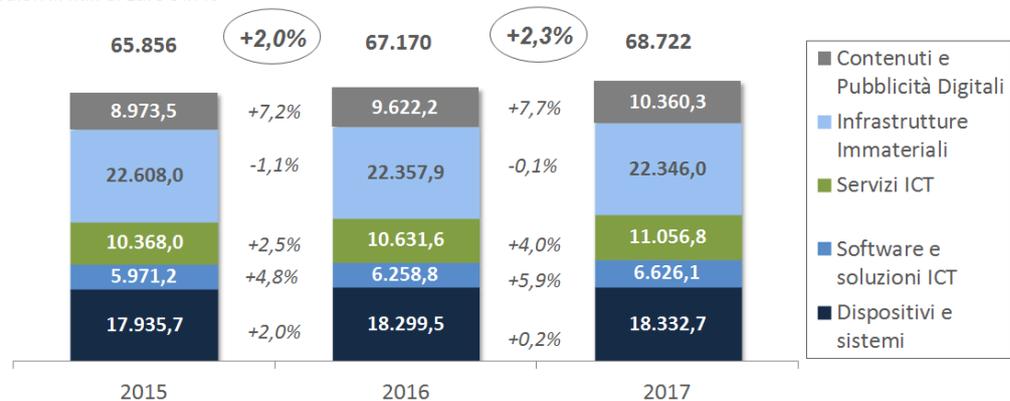
Il mercato di riferimento di Neosperience Spa risulta essere, attualmente, quello italiano. Nel corso del 2019 è prevista l'espansione del proprio business negli Usa ed in Europa Occidentale con l'apertura di nuove sedi commerciali.

La società fornisce una piattaforma software, denominata "Neosperience Cloud", che consente alle aziende di conoscere, coinvolgere e fidelizzare i propri clienti utilizzando l'Intelligenza Artificiale. Quest'ultima permette di offrire esperienze personalizzate e rilevanti (Digital Customer Experience) in grado di accrescere il valore del brand promosso.

Il mercato di riferimento per l'offerta di Neosperience è quello digitale. In Italia tale mercato ha raggiunto, nel 2017, un fatturato pari a 68.722 milioni di euro, con un incremento del 2,3% rispetto al 2016. La crescita del mercato digitale è stata spinta, principalmente, dal segmento "Contenuti e pubblicità digitali" (+7,7% a 10.360,3 milioni di euro di fatturato), da "Software e soluzioni ICT" (+5,9% a 6.626,1 milioni di euro), dal segmento "Servizi ICT" (+4% a 11.056,8 milioni di euro) e "Dispositivi e sistemi" (+0,2% a 18.332,7 milioni di euro). E' risultato, invece, in calo il settore delle "Infrastrutture immateriali" (-0,1% a 22.346 milioni di euro).

Il Mercato Digitale in Italia, 2015-2017

Valori in mln di Euro e in %



Fonte: Anitec-Assinform / NetConsulting cube, Marzo 2018

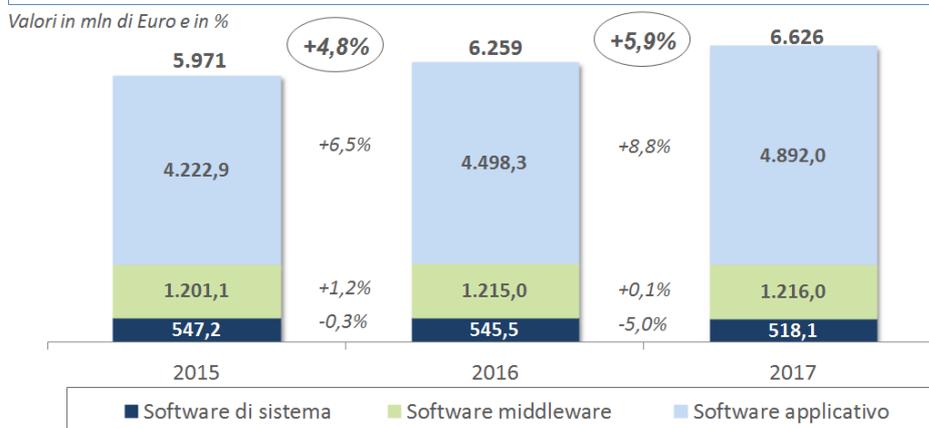
Il Digitale in Italia 2018 - 28 giugno 2018

3



Nell'ambito del segmento "Software e soluzioni ICT", i software applicativi sono cresciuti dell'8,8% a 4.892 milioni di euro di fatturato; i software middleware sono saliti dello 0,1%, a 1.216 milioni di euro mentre i software di sistema hanno segnato una contrazione del 5% (518,1 mila euro di fatturato).

Il Mercato Software e Soluzioni ICT on premise,



Fonte: Anitec-Assinform / NetConsulting cube, Marzo 2018

Il Digitale in Italia 2018 – 28 giugno 2018

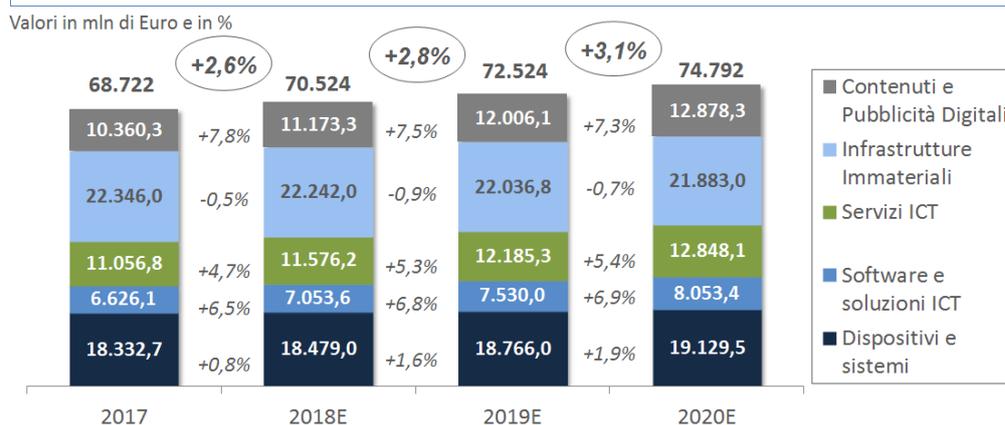
6



Il mercato digitale è previsto possa crescere, nel periodo 2017-2020, ad un tasso medio annuo del 2,86%, per raggiungere i 74.792 milioni di euro a fine periodo previsionale.

In particolare, i *Contenuti e pubblicità digitali* si stimano in aumento ad un tasso medio annuo del 7,5%, a 12.878,3 milioni di euro di fatturato al 2020. I *Servizi ICT* si prevede possano giungere a 12.848,1 milioni di euro nel 2020 (cagr 2017-2020 pari al 5,1%) mentre *Software e soluzioni ICT* si stima possano crescere ad un tasso medio annuo del 6,7%, con un fatturato pari a 8.053,4 milioni di euro a fine periodo previsionale.

Il Mercato Digitale in Italia, 2017-2020E



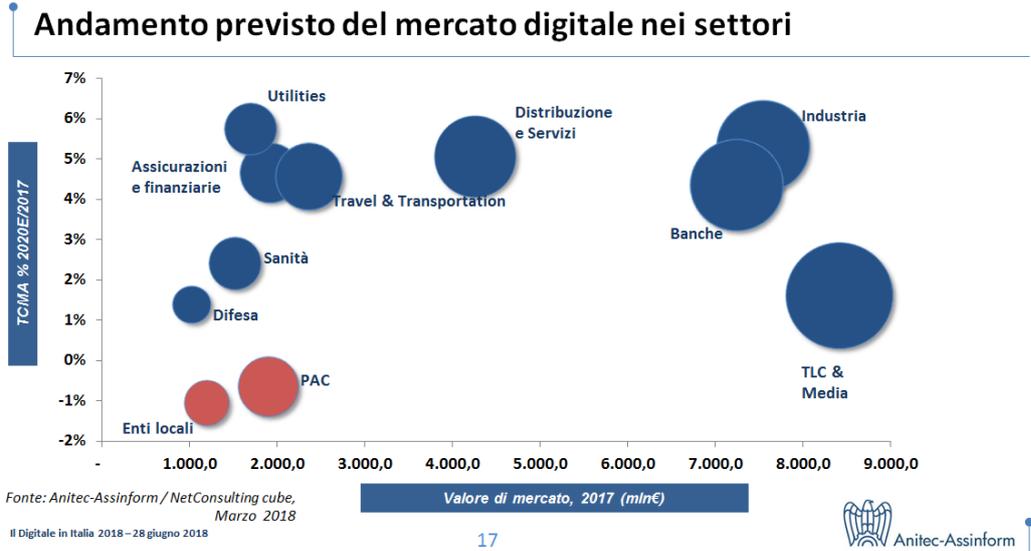
Fonte: Anitec-Assinform / NetConsulting cube, Marzo 2018

Il Digitale in Italia 2018 – 28 giugno 2018

15



In relazione ai diversi settori, il mercato digitale in Italia è previsto in crescita ad un tasso medio annuo (2017-2020) del 6% nel settore industriale (valore di mercato al 2017 pari a 7,6 milioni di euro), del 4,6% nelle banche (7,3 milioni di euro), del 5,8% nelle utilities (1,7 milioni di euro), del 4,8% nelle assicurazioni (2 milioni di euro), del 4,9% nei trasporti (2,5 milioni di euro) e del 5,2% nella distribuzione (4,5 milioni di euro).



L'attività di Neosperience si colloca anche all'interno del nuovo mercato della "Digital Customer Experience" - definita come la percezione del cliente ed i sentimenti correlati causati dall'effetto delle interazioni con un'azienda attraverso lo smartphone ed altri dispositivi digitali. Si parte dall'analisi dei dati (Big Data), legati ai processi di acquisto e, attraverso l'utilizzo di appositi strumenti di analisi (Business Analytics) che prendono in considerazione variabili endogene ed esogene rispetto ai processi di acquisto, diventa possibile segmentare la clientela in modo accurato.

I contenuti diventano delle vere e proprie esperienze e più sono pertinenti e personalizzati più gli utenti interagiranno e svilupperanno una relazione con il brand promosso.

In un contesto di mercato in cui i confini tra i settori industriali tradizionali si sono dissolti - le imprese si trovano a competere sempre più spesso con operatori che offrono servizi alternativi - ed in cui blog, social, recensioni online e contenuti video facilitano gli utenti nell'ottenere informazioni su prodotti/servizi e prezzi, ponendoli in una posizione dominante nei confronti dei fornitori, la Digital Customer Experience rappresenta un elemento rilevante per la differenziazione e la crescita delle aziende. Quest'ultime ottengono così maggiori vantaggi di business rispetto ai competitors.



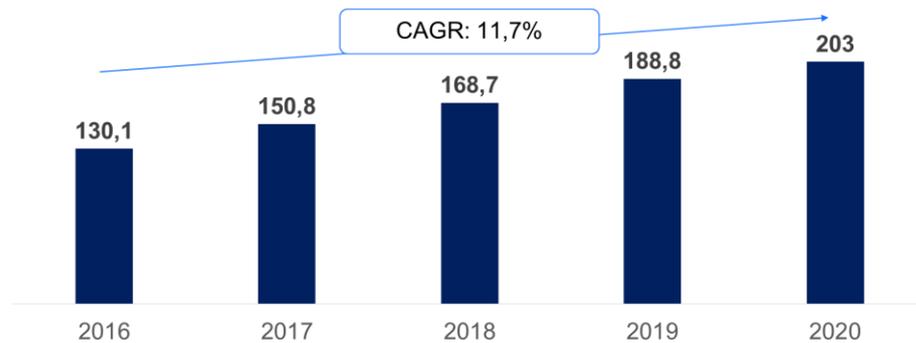
Fonte: Neosperience

Tra i vantaggi competitivi generati dagli investimenti nella *Digital Customer Experience* vi sono l'aumento delle vendite e la fidelizzazione dei clienti; la riduzione dell'abbandono dei clienti e maggiori opportunità di vendita grazie al passaparola positivo.

Gli analytics possono, invece, supportare l'automazione delle decisioni e delle interazioni non strategiche, potenziando, in ambito marketing, le attività di segmentazione e microtargeting e riducendo la complessità dei processi autorizzativi ed i rischi connessi a ciascuna iniziativa.

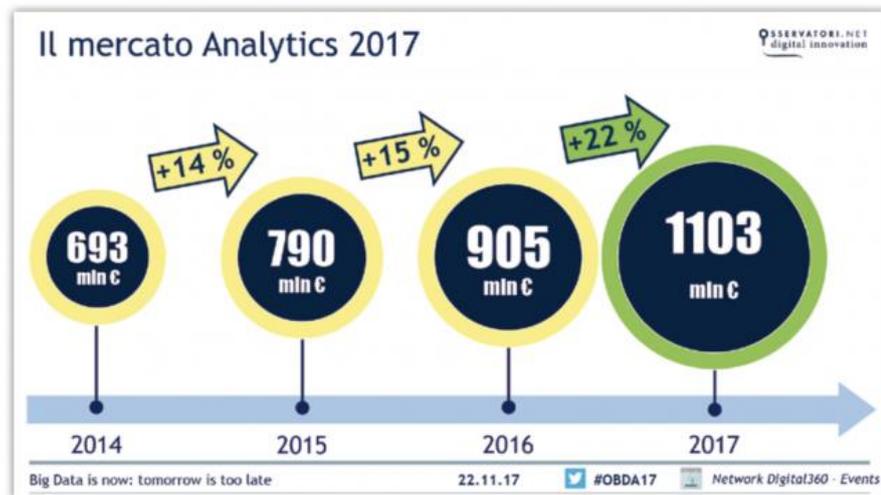
Nell'ambito della *Digital Customer Experience*, nel 2017, i ricavi generati, a livello globale, dai mercati "Big Data" e "Business Analytics" sono stati pari a 150,8 miliardi di dollari e si stima possano raggiungere i 203 miliardi di dollari nel 2020 con un tasso medio annuo di crescita 2016-2020 pari all'11,7%.

Ricavi mondiali da Big Data e Business Analytics (\$ Mld)



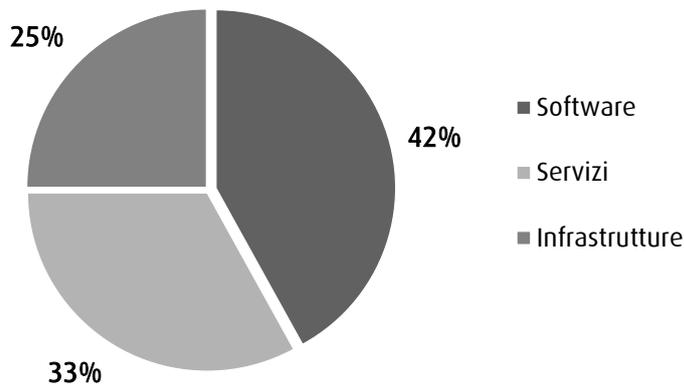
Fonte: Gartner 2018

Nel 2017 il mercato dei "Big Data & Analytics", in Italia, è cresciuto del 22% a 1,1 miliardi di euro rispetto ai 905 milioni di euro del 2016. Tale mercato ha evidenziato un'ulteriore accelerazione rispetto ai tassi positivi di crescita già registrati nel 2016 (+15%) e nel 2015 (+14%).



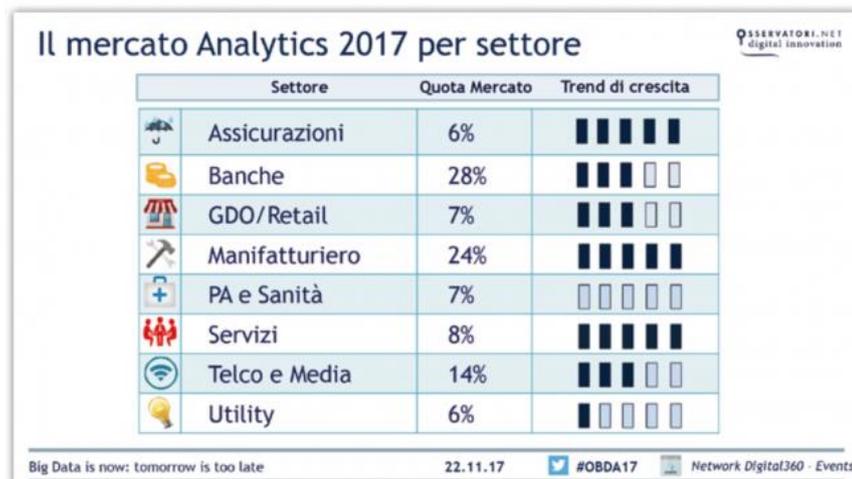
In particolare, a guidare il settore sono, principalmente, le grandi imprese per l'87% e le piccole e medie imprese per il restante 13%.

In termini di investimenti in *Big Data & Analytics*, il 42% è destinato ai software (database, strumenti ed applicativi per acquisire, visualizzare ed analizzare i dati), il 33% ai servizi (attività legate alla personalizzazione del software, all'integrazione con sistemi informativi aziendali ed alla riprogettazione dei processi) ed il restante 25% è destinato alle infrastrutture (investimenti per lo sviluppo della capacità di calcolo, server e storage).



Fonte: Osservatorio Big Data Analytics & Business Intelligence

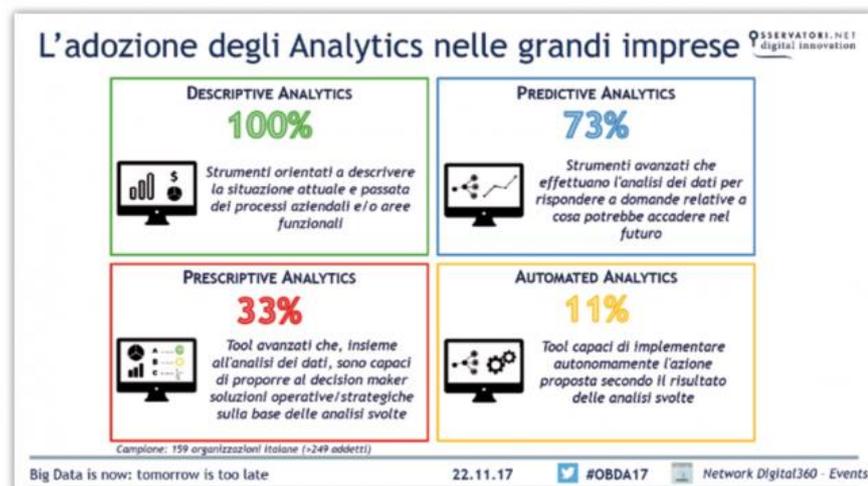
Tra i principali settori che ricorrono a *Big Data & Analytics* vi sono quello bancario (28%), manifatturiero (24%), Telco e media (14%), servizi (8%), Pubblica Amministrazione e sanità (7%), GDO/Retail (7%), assicurazioni (6%) ed utility (6%).



In relazione all'area geografica, in Italia, quella più avanzata in termini di diffusione di progetti e strumenti di *Big Data & Analytics*, risulta essere il Nord Ovest (34%), seguito da Centro (15%) e Sud ed Isole (11%). Il Nord Est (9%) risulta essere l'area inaspettatamente più arretrata.

All'interno del mercato degli analytics è possibile individuarne diverse tipologie:

- *Descriptive Analytics* riguardano la maggior parte delle imprese che utilizzano strumenti di analytics orientati a descrivere la situazione attuale/passata dei processi aziendali e/o aree funzionali. Questi strumenti permettono di accedere ed analizzare i dati e consentono una visualizzazione degli indicatori di prestazione.
- *Predictive Analytics* sono stati sviluppati con la diffusione di strumenti avanzati per l'analisi dei dati grazie anche alla crescita di esigenze a livello di forecasting e modelli predittivi.
- *Prescriptive Analytics* sono destinati a strumenti avanzati che, insieme all'analisi dei dati, permettono ai decision makers di disporre di soluzioni operative e strategiche basate sulle analisi svolte.
- *Automated Analytics* riguardano imprese che utilizzano strumenti in grado di implementare, con forme di automatismo, l'azione proposta secondo il risultato delle analisi svolte.



L'attività di Neosperience, nell'evoluzione della Digital Customer Experience delle aziende clienti, si basa sull'utilizzo dell'"Intelligenza Artificiale" (IA).

Secondo uno studio svolto da *Gartner* (multinazionale attiva nella consulenza strategica, ricerca ed analisi nel campo dell'Information Technology), nel corso del 2018 il mercato dell'IA raggiungerà, a livello globale, un volume d'affari pari a 1.175 miliardi di dollari, con un incremento del 70% rispetto ai 692 miliardi di dollari del 2017.

Nel 2022 tale mercato si stima potrebbe toccare quota 3.923 miliardi di dollari con un delta del 467% rispetto al 2017.

Table 1. Forecast of Global AI-Derived Business Value (Billions of U.S. Dollars)

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Business Value	692	1,175	1,901	2,649	3,346	3,923
Growth (%)		70	62	39	26	17

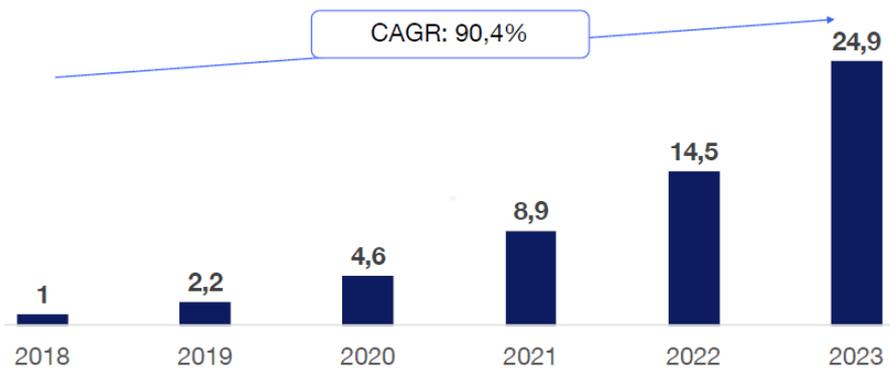
Source: Gartner (April 2018)

L'espansione dell'Intelligenza Artificiale sarà spinta dai seguenti drivers:

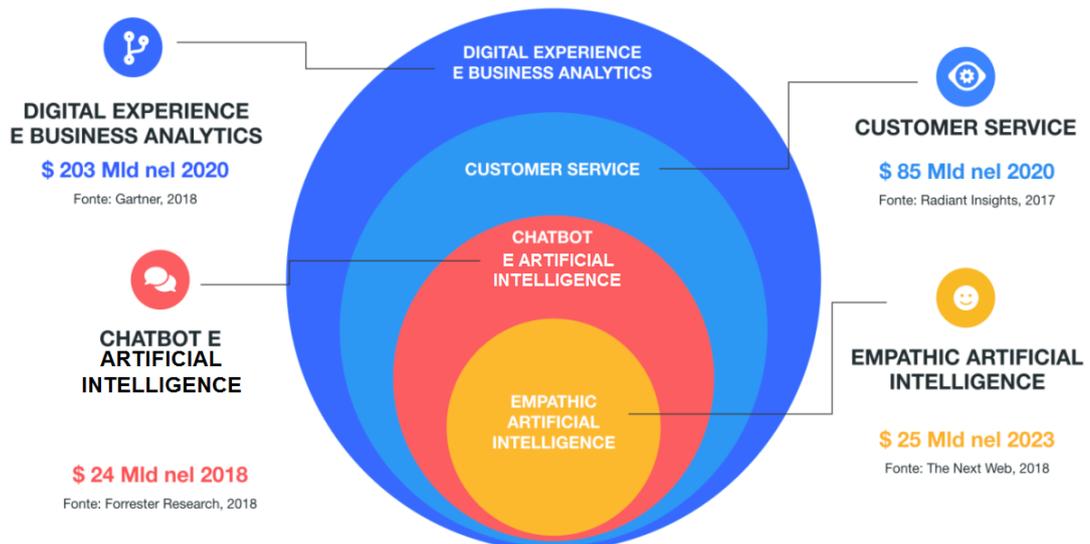
- La customer experience consentirà alle imprese di migliorare le interazioni con i clienti e supportare le attività di acquisizione e di retention.
- La creazione di nuovi ricavi con l'aumento delle vendite di prodotti/servizi esistenti e lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi.
- La riduzione dei costi relativi alla produzione o al delivery.

In relazione al mercato dell'IA, il neonato segmento dell'*Empathic Artificial Intelligence* – il mercato chiave di Neosperience – rappresenta un ulteriore sviluppo dei sistemi di IA capaci di interagire con la clientela finale analizzando i comportamenti e le emozioni e garantendo una maggiore *digital experience*. Tale mercato si stima possa crescere ad un tasso medio annuo (cagr 2018-2023) del 90,4% fino a 24,9 miliardi di dollari nel 2023.

Ricavi mondiali nel segmento Empathic Artificial Intelligence (\$ Mld)



Fonte: The Next Web 2018



Fonte: Gartner, Forrester Research, Radiant Insights, The Next Web

Attività e Strategie

Neosperience, "PMi Innovativa" fondata a Brescia nel 2006 e quotata sul mercato AIM di Borsa Italiana dal 20 febbraio 2019 e collocata ad un prezzo di collocamento pari ad euro 3,42, fornisce una piattaforma software, denominata "Neosperience Cloud", che consente alle aziende di conoscere, coinvolgere e fidelizzare i propri clienti utilizzando l'Intelligenza Artificiale. Quest'ultima permette di offrire esperienze personalizzate e rilevanti che accrescono il valore del brand promosso.

Tale software è costituito da un insieme di moduli applicativi in grado di stabilire relazioni empatiche che tengano conto dell'unicità di ciascun cliente.

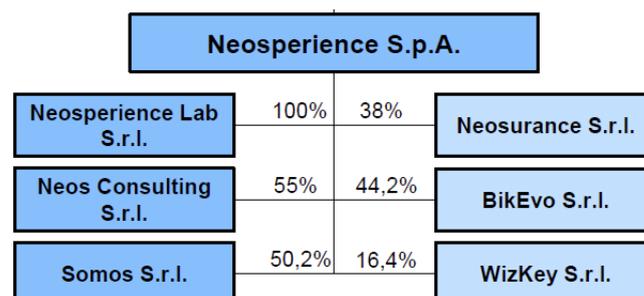
I moduli applicativi utilizzano l'Intelligenza Artificiale per conoscere ciascun cliente ed adattare la sua esperienza alle sue caratteristiche emozionali.

Il Gruppo opera attualmente in Italia ma prevede di aprire, nel corso del 2019, anche delle filiali commerciali in Usa, Gran Bretagna e Germania.

Nel campo della Digital Experience, Neosperience vanta una community di circa 208 mila utenti in prevalenza professionisti ed operatori del settore.

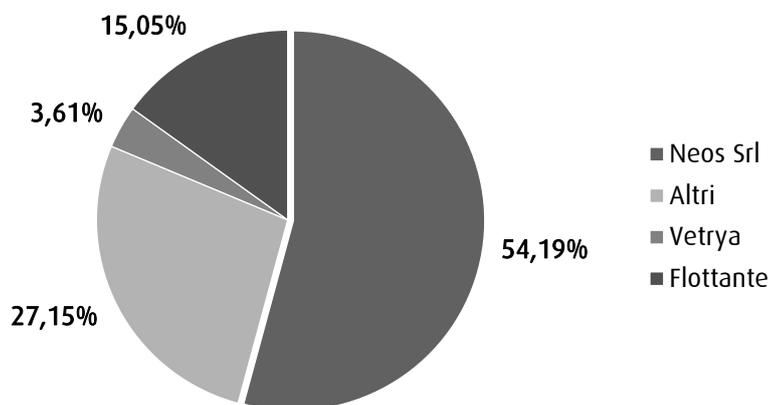
Attualmente, Neosperience Spa si compone di tre controllate e tre collegate:

- 100% *Neosperience Lab Srl* realizza progetti di ricerca e sviluppo e soluzioni per l'innovazione di processo e di prodotto in ambito IT.
- 55% *Neos Consulting Srl* opera come società di consulenza organizzativa ed industriale ed utilizza sistemi informativi come piattaforma per consentire alle aziende clienti di gestire il cambiamento ed ingegnerizzare i propri processi.
- 50,2% *Somos Srl* fornisce consulenza e sviluppo applicativo con tecnologie innovative in ambito web e IoT, con un focus sul mercato dei trasporti.
- 38% *Neosurance Srl* è un'AI Insurance Platform che propone soluzioni innovative per community e compagnie assicurative globali, permettendo di offrire micro-polizze di breve durata e costo unitario contenuto.
- 44,2% *BikeEvo Srl* è una community ed app rivolta ai cicloamatori che offre servizi personalizzati come il "Bike Personal Coach", un coach virtuale con la competenza di preparatori professionisti.
- 16,4% *WizKey Srl* è una piattaforma applicativa sviluppata a partire dalla console web e da alcuni moduli infrastrutturali di Neosperience Cloud, per la compravendita di crediti integrata con blockchain e destinata ad ammodernare il mercato della cartolarizzazione dei crediti attraverso *smart contract*.



Fonte: Neosperience

Il capitale di Neosperience, attualmente pari a 646.365 euro, è costituito da n. 6.463.650 azioni ed è detenuto per il 54,19% da Neos Srl, per il 27,15% da altri soci ed il 3,61% da Vetrya. Il restante 15,05% è flottante sul mercato.



Fonte: Neosperience

Gli outstanding warrants (“Warrant Neosperience 2019-2021”), emessi in sede di aumento di capitale a servizio del collocamento in borsa, ammontano a n. 1.206.500. Per il loro esercizio, in rapporto 1:1, sono previsti tre periodi di riferimento:

- Primo periodo di esercizio: compreso tra il 15 ed il 30 novembre 2019 ed è previsto un prezzo di sottoscrizione di ciascun azione di compendio pari a 3,77 euro.
- Secondo periodo di esercizio: compreso tra il 15 ed il 30 novembre 2020 ed è previsto un prezzo di sottoscrizione di ciascun azione di compendio pari a 4,15 euro.
- Terzo periodo di esercizio: compreso tra il 15 ed il 30 novembre 2021 ed è previsto un prezzo di sottoscrizione di ciascun azione di compendio pari a 4,57 euro.

Milestones:

Neosperience viene fondata a Brescia nel 2006 dal team di professionisti provenienti da “Inferentia DNM”, società co-fondata da Dario Melpignano (CEO di Neosperience) e che sviluppò a suo tempo il primo motore di app mobile a livello mondiale, il quale diventerà poi Neosperience Cloud.

Nel 2007 la società inizia la sua attività sul mercato. Diventa partner di Apple ed avvia la realizzazione delle prime “App” per il mercato Europeo e Sud Americano. Nel 2008, con il lancio dell’iPhone 3G in 22 Paesi, affianca i maggiori editori di contenuti IT dando vita alle loro prime app.

A partire dal 2009 Neosperience avvia la collaborazione con Oracle per la realizzazione della prima piattaforma di “mobile loyalty”.

Nel 2011 la società vince, nell'ambito del progetto realizzato per le Ferrovie Svedesi, il primo premio mondiale "Gartner CRM".

Nel 2012 Neosperience viene scelta da "Walt Disney" per la creazione di una piattaforma per la gestione dell'attività di digital publishing su iPad. Nello stesso anno la società realizza, per "UBI Banca", la prima piattaforma di mobile banking compatibile con tutti gli smartphone.

Nell'anno 2013 Gartner conferisce a Neosperience il titolo di "Cool Vendor", il più prestigioso riconoscimento tecnologico a livello globale.

Nel periodo 2014-2016 la società vince il premio "Red Herring Top 100" sia in Europa sia a livello globale e viene insignita del premio di "Impresa dell'Anno" come migliore "Azienda mobile" dalla Presidenza della Repubblica Italiana.

Nel 2017 la piattaforma "Neosperience Cloud" si arricchisce di un sistema di personalizzazione basato sull'Intelligenza Artificiale che elabora i tratti della personalità dei clienti.

Sempre nel 2017 nascono "Neosurance", piattaforma dedicata al mondo *InsurTech* e "Bikevo", community ed app dedicata al mondo del ciclismo.

A dicembre del 2017 Neosperience ottiene la qualifica di "Pmi Innovativa" dalla Camera di Commercio di Milano.

Nell'aprile 2018 Gartner conferisce alla società la qualifica di player di rilievo nel settore dell'Intelligenza Artificiale applicata alla Digital Experience a fianco di IBM, Adobe e Microsoft.

A luglio 2018 nasce "WizKey", piattaforma dedicata alla compravendita di crediti integrata con blockchain.

A febbraio del 2019 la società viene ammessa alle negoziazioni delle proprie azioni e dei propri warrants sul mercato AIM di Borsa Italiana.

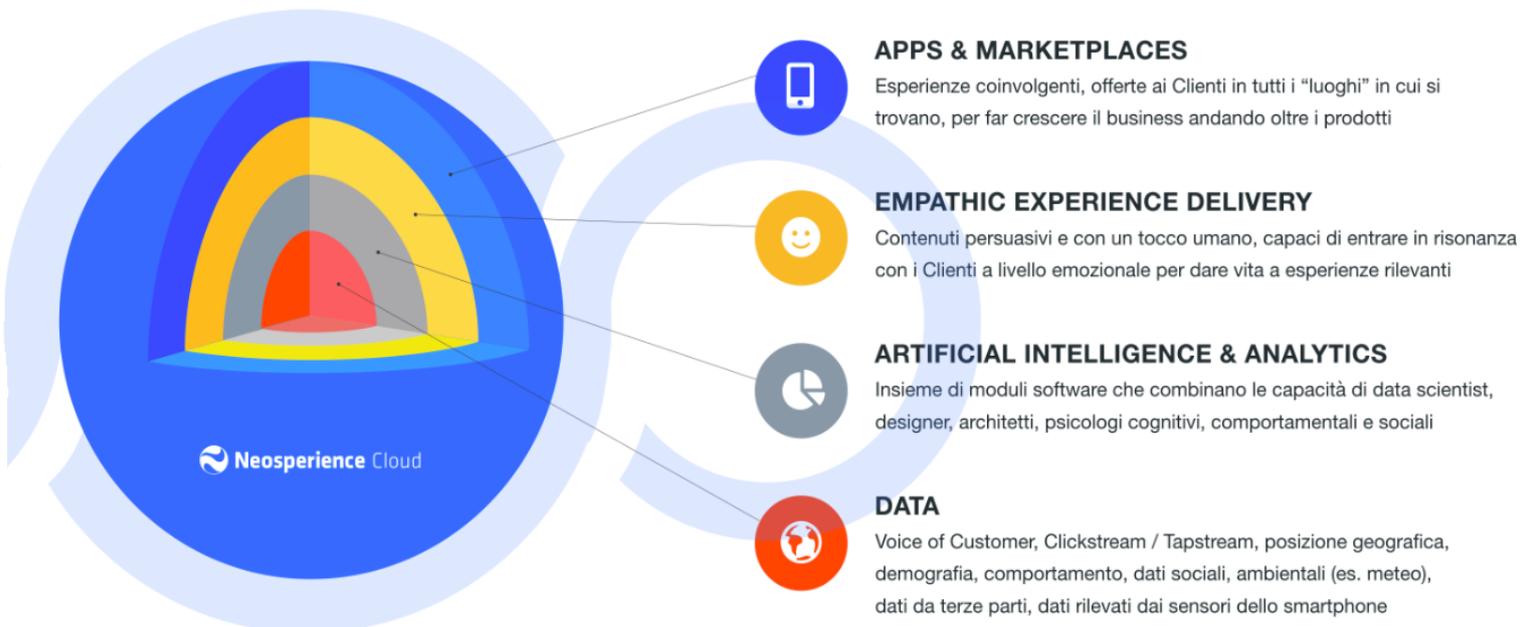
Modello di business

Il Gruppo Neosperience fonda il proprio business model su tre pilastri:

1 UNDERSTAND 2 ENGAGE 3 GROW

Fonte: Neosperience

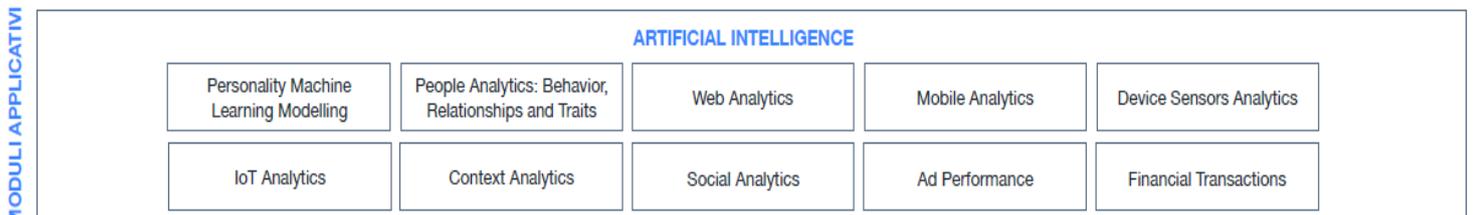
- *Understand*: ascoltare e comprendere i clienti attraverso tutti i canali (voice of customer; clickstream/tapstream; location; demographics; behavior; social data; environmental data; third-part data; smartphone sensors).
- *Engage*: offrire esperienze su misura interpretando i comportamenti (content e storytelling; call to action; product recommendations; offerte e promozioni; user interface; reminder ed alerts; augmented, virtual e mixed reality; dinamiche di gamification).
- *Grow*: fidelizzare il cliente per aumentare il valore del business attraverso una serie di azioni quali: migliorare l'engagement; accrescere il valore del cliente; facilitare il processo di acquisto; incrementare le conversioni; accelerare l'acquisizione dei clienti; generare ricavi ricorrenti grazie alla membership; offrire servizi in self-service; rafforzare loyalty e retention; stimolare l'advocacy.



Fonte: Neosperience

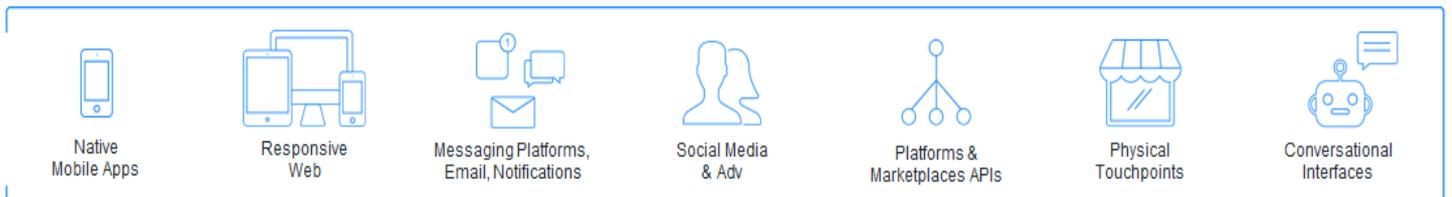
Neosperience, in qualità di *“Software Vendor”*, fornisce ai propri clienti (aziende) una piattaforma software, denominata *“Neosperience Cloud”*, in modalità *“Saas”* (*Software as a service*, ovvero un modello di distribuzione del software applicativo con il quale un produttore di software sviluppa, opera e gestisce un'applicazione web che mette a disposizione dei propri clienti via Internet previo abbonamento). Tale software utilizza, per il suo funzionamento, il server *“Amazon Web Services”* (AWS) ovvero una piattaforma di servizi cloud (*server farm*) in grado di offrire potenza di elaborazione, storage di database, distribuzione di contenuti ed altre funzionalità a supporto del dimensionamento e della crescita delle attività aziendali.

Neosperience Cloud è costituita da un insieme di moduli applicativi che utilizzano l'intelligenza artificiale per entrare in contatto con i clienti finali.



Fonte: Neosperience

I moduli applicativi consentono alle aziende acquirenti la piattaforma software di promuovere il proprio brand/business entrando in contatto diretto con i propri potenziali clienti attraverso una molteplicità di canali quali siti web, app, piattaforme, punti vendita fisici, social media.

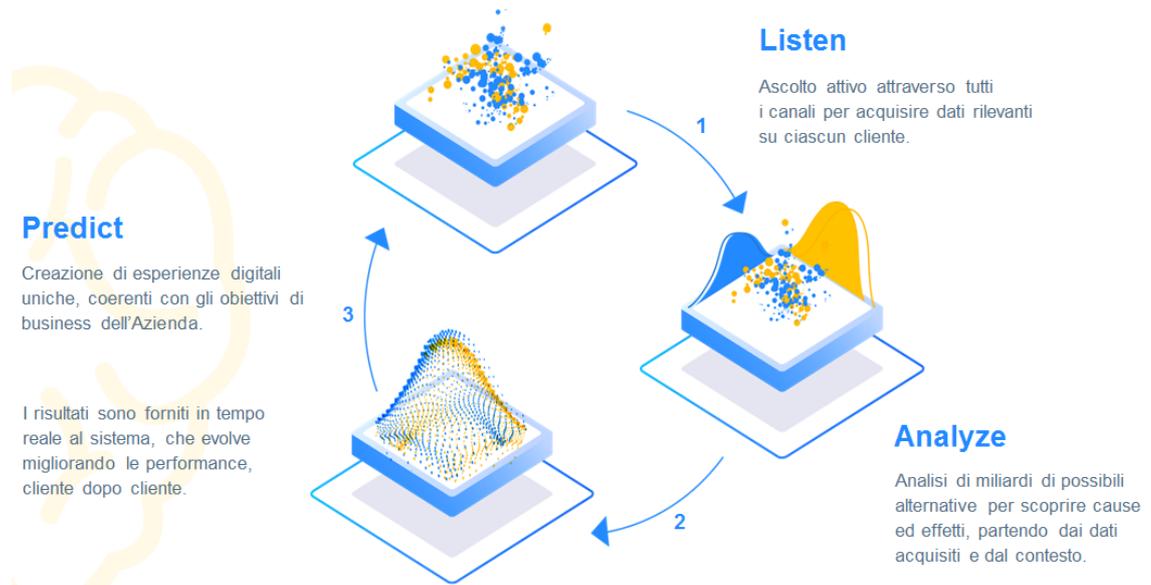


Fonte: Neosperience

Una volta stabilita la connessione con un cliente, viene elaborato un suo profilo mediante l'applicazione dell'intelligenza artificiale ad un set di informazioni e dati elaborati da data scientist e psicologi cognitivi, comportamentali e sociali.



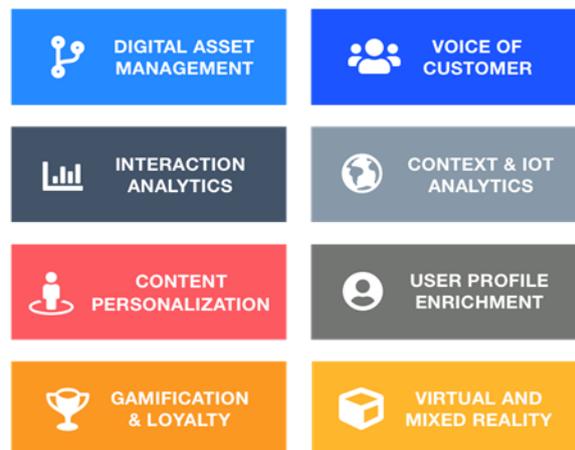
Fonte: Neosperience



Fonte: Neosperience

Tale processo consente alle aziende che ricorrono all'offerta di Neosperience di:

- Aumentare l'engagement del cliente.
- Personalizzare storytelling e call-to-action.
- Accrescere il valore del cliente per l'azienda.
- Suggestire prodotti e servizi più adatti.
- Accelerare le fasi di on-boarding incrementando le conversioni.
- Generare ricavi ricorrenti grazie alla membership.
- Inviare notifiche personalizzate con offerte e promozioni.
- Offrire dinamiche di gamification.
- Far vivere esperienze di brand e di prodotto in realtà aumentata.
- Promuovere il passaparola e l'advocacy.



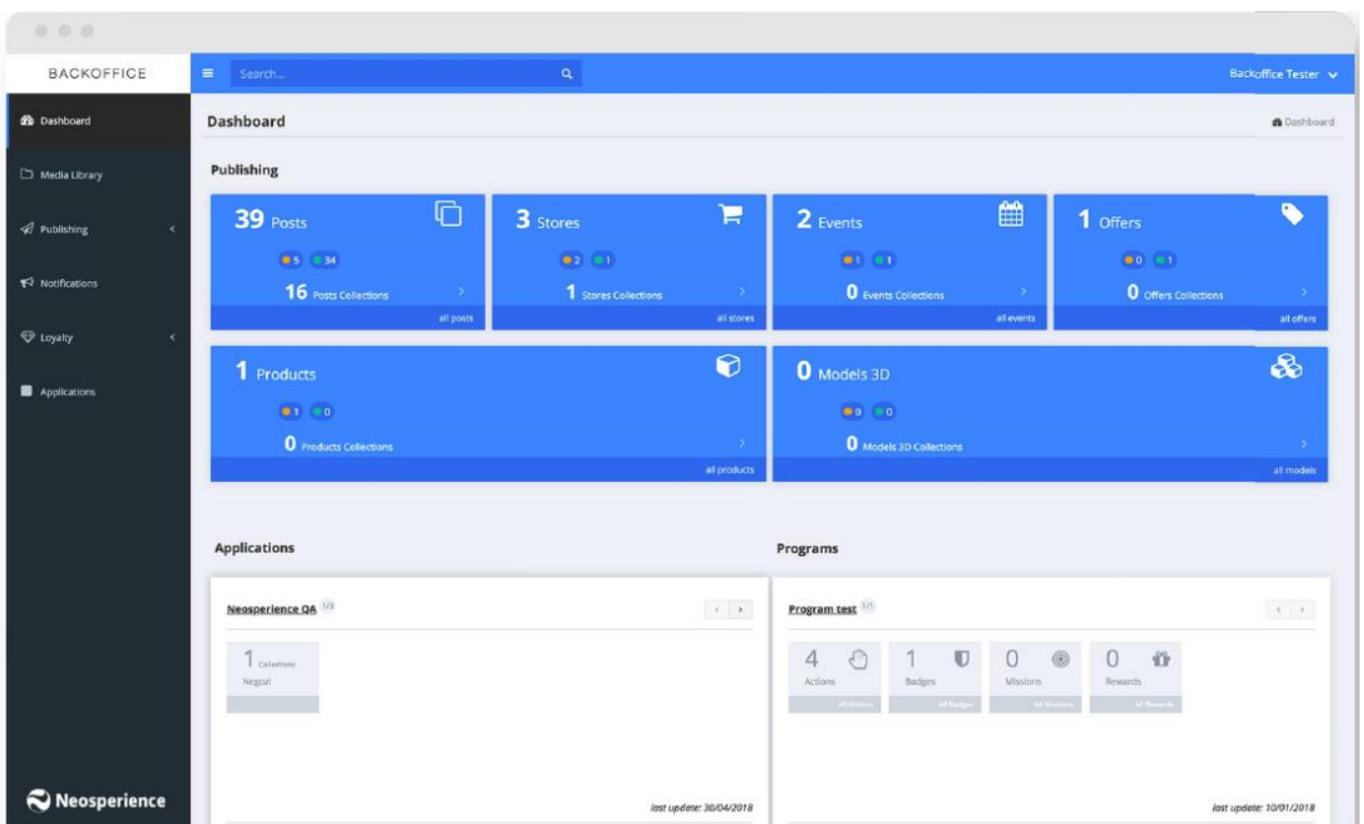
Fonte: Neosperience

La piattaforma software, dunque, tramite l'utilizzo dell'intelligenza artificiale, individua le caratteristiche personali degli utenti, creando esperienze personalizzate. Tali dati vengono utilizzati dalle società per avviare attività di digital marketing che consentano di mettere il cliente in contatto con il proprio brand.

Neosperience Cloud consente alle società di creare diverse versioni di una stessa app/sito web a seconda del profilo cliente a cui si rivolge.

L'approccio tecnologico di Neosperience Cloud è caratterizzato da una piattaforma e da soluzioni "as a service", versatili e scalabili e permette di generare rapidamente soluzioni applicative verticali dedicate a specifici settori industriali. In questo modo la piattaforma risulta ulteriormente valorizzata, dando vita a nuove opportunità di sviluppo del modello.

La piattaforma software "Neosperience Cloud" si rivolge, principalmente, a direttori marketing, direttori commerciali e responsabili digital e può essere utilizzata direttamente dalla società/cliente tramite una console web (*Neosperience Cloud Console*) attraverso la quale è possibile gestire tutti i processi di customer engagement per coinvolgere e fidelizzare i clienti.



Fonte: Neosperience

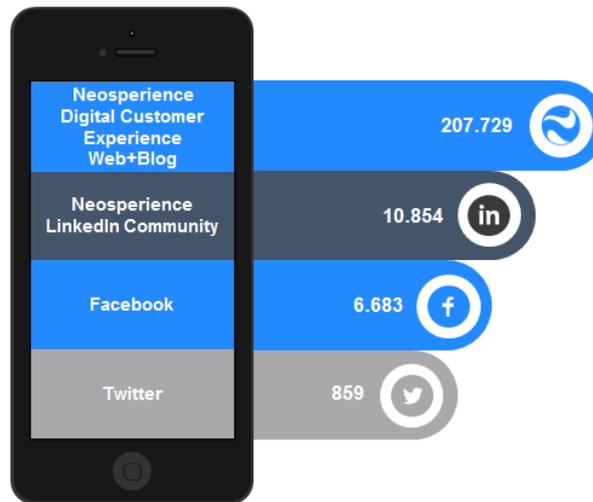
Il gruppo Neosperience fornisce ai propri clienti/aziende anche il training necessario per l'utilizzo della console web. Quest'ultima viene aggiornata periodicamente in maniera automatica.

La piattaforma viene venduta in licenza, sia direttamente dal personale Neosperience sia indirettamente da una rete di partner, dietro pagamento di un canone periodico annuo che varia a seconda dei moduli acquistati:

- 14.400 € per un solo modulo;
- 58.800 € per la piattaforma standard;
- 117.600 € per la versione estesa della piattaforma (comprendente soluzioni più avanzate).

La società ha creato la più vasta community professionale nel settore della *digital experience* costituita da circa 208 mila utenti di cui oltre il 42% localizzato in Usa, UK e Canada.

I partecipanti, tramite questa community, hanno la possibilità di aggiornarsi sul mercato della digital experience leggendo il blog, ricevendo newsletters, partecipando al gruppo LinkedIn e a webinar periodicamente organizzati da Neosperience.



Fonte: Google Analytics, LinkedIn, Facebook, Twitter al 1 Novembre 2018

Tra le principali partnership, la società collabora con “Salesforce.com”, una delle più importanti società di cloud computing statunitense con una capitalizzazione di mercato di oltre 55 miliardi di dollari, con IBM e con SAP.

La piattaforma Neosperience Cloud viene offerta in maniera complementare ai prodotti di questi vendors.

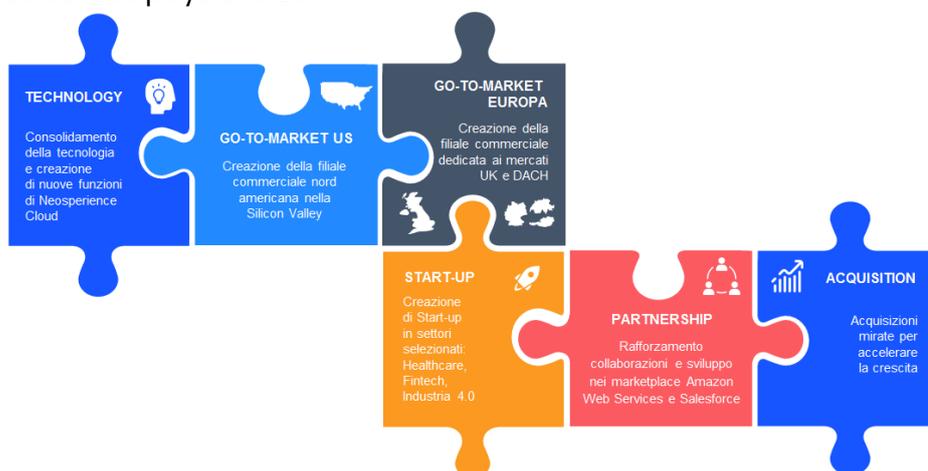
Il Gruppo Neosperience opera con clienti appartenenti a diversi settori industriali quali:



Fonte: Neosperience

Le Strategie di sviluppo

- **Technology:** la società intende consolidare la propria tecnologia *Neosperience Cloud* e per la stessa creare nuove funzioni. Inoltre, è prevista la costituzione di nuove startup dedicate a settori selezionati quali Healthcare, Fintech ed Industria 4.0.
- **Crescente attenzione allo sviluppo commerciale Italia,** non solo attraverso una rete commerciale diretta ma anche attraverso nuove partnership con aziende complementari, con un consolidato parco clienti, ma senza una specifica competenza nel digitale.
Per Neosperience, questa modalità distributiva consente di aggredire nuove fasce di mercato senza dover aumentare in modo significativo la propria struttura organizzativa. I partners tipici sono spesso costituiti da agenzie di pubblicità, web agency o software house già fornitori della potenziale azienda cliente.
A tal fine, Neosperience prevede di accelerare il proprio sviluppo commerciale attraverso partnership in grado di generare importanti sinergie. In particolare, a dicembre 2018, la società ha siglato un accordo di partnership con Vetrya, gruppo italiano attivo nello sviluppo di servizi digital, applicazioni e soluzioni broadband, che gli consentirà di accelerare la diffusione anche a livello globale della propria piattaforma sfruttando i mercati in cui Vetrya è già presente come Sud America ed Asia. Inoltre, le due società intendono, attraverso il network delle società partecipate, potenziare le proprie competenze nei settori dell'insurtech e della blockchain.
- **Avvio del programma di sviluppo commerciale estero.** Neosperience si propone di aprire, nel corso del 2019, un ufficio commerciale a San Francisco con l'obiettivo di offrire al mercato USA le proprie soluzioni applicative sia direttamente, con alcune installazioni "campione", sia costruendo rapidamente una rete di partner/dealer che consentano di coprire il mercato in modo scalabile ed efficace.
Oltre agli Usa, Neosperience prevede di aprire, nel corso del 2019, una filiale commerciale dedicata anche ai mercati inglese e tedesco.
La società intende, inoltre, entrare in altri mercati interessanti quali quello nord-europeo, sud-americano e Far East - in particolare Cina e Giappone, ove sono stati avviati contatti per definire delle partnership con consolidati players locali -.



Fonte: Neosperience

Il Gruppo Neosperience intende provvedere, con i proventi dell'Ipo, all'espansione del proprio business negli Usa ed in Europa Occidentale in modo da promuovere e commercializzare anche all'estero la propria piattaforma. In particolare, all'estero si prevede di vendere la licenza della piattaforma e le solutions con moduli dedicati alle specificità dei diversi settori.

Operatori di mercato

Il mercato di riferimento di Neosperience, previsto in rapida evoluzione, è caratterizzato dalla presenza di numerosi operatori sia di grandi che di medie e piccole dimensioni. Tale mercato si stima possa raggiungere una fase di consolidamento entro il 2022.

SWOT Analysis

- **Strengths**

- Profonda conoscenza del settore.
- Mercato previsto in crescita.
- Forte posizionamento sul mercato locale con soluzioni altamente personalizzabili.

- **Weaknesses**

- Struttura di vendita da rinforzare.
- Organizzazione non ancora pienamente strutturata.

- **Opportunities**

- Considerevole diffusione di sistemi digitali.
- Crescente attenzione per la clientela.
- Forte sviluppo dell'Intelligenza Artificiale.

- **Threats**

- Dominanza dei grandi players di settore.
- Mercato frammentato.

Financial Highlights – FY 2017 & 1H 2018

EUR (K)	2016	2017	VAR %	1H 2017	1H 2018	VAR %
Ricavi di vendita	4.143	5.226	26,14	2.074	3.026	45,90
<i>Domestic Cloud Licensing</i>	121	671	454,55	301	363	20,60
<i>Domestic Solution Sales</i>	910	1.905	109,34	837	1.053	25,81
<i>Professional Services</i>	3.112	2.200	-29,31	936	1.270	35,68
<i>Vertical & Others</i>	-	450	-	-	340	-
Incrementi di immob. per lavori interni	1.398	1.611	15,24	700	853	21,86
Altri ricavi	695	1.015	46,04	667	504	-24,44
VALORE DELLA PRODUZIONE	6.236	7.852	25,91	3.441	4.383	27,38
Servizi	1.856	3.257	75,48	866	1.340	54,73
%	29,76	41,48		25,17	30,57	
Materiali	59	81	37,29	36	17	-52,78
%	0,95	1,03		1,05	0,39	
Beni di Terzi	168	185	10,12	72	71	-1,39
%	2,69	2,36		2,09	1,62	
VALORE AGGIUNTO	4.153	4.329	4,24	2.467	2.955	19,78
%	66,60	55,13		71,69	67,42	
Costo del lavoro	2.216	2.514	13,45	1.192	1.321	10,78
%	35,54	32,02		34,64	30,13	
Oneri diversi di gestione	346	273	-21,10	135	235	74,07
%	5,55	3,48		3,92	5,36	
EBITDA	1.591	1.542	-3,08	1.140	1.399	22,76
%	25,51	19,64		33,13	31,93	
Ammortamenti & Svalutazioni	1.360	1.071	-21,25	516	529	2,52
EBIT	231	471	103,90	624	870	39,50
%	3,70	6,00		18,13	19,86	
Oneri (Proventi) finanziari	123	108	-12,20	55	35	-36,36
Rettifiche di attività finanziarie	-	(297)		-	-	
UTILE ANTE IMPOSTE	108	660	511,11	569	835	46,83
%	1,73	8,41		16,54	19,06	
Imposte	37	6		98	125	
Tax rate (%)	34,26	-		17,22	14,96	
RISULTATO NETTO	71	654	821,13	471	710	50,84
Minorities	(6)	2		61	84	
RISULTATO NETTO DI GRUPPO	77	652	746,75	410	626	52,80
%	1,23	8,30		11,92	14,29	
Cash Flow	1.431	1.725	20,55	987	1.239	25,58
%	22,95	21,97		28,68	28,28	
PFN	-1.959	-2.261		-1.542	-2.866	
ROI	4,32	7,48		11,55	11,48	
ROE	2,31	16,37		10,98	13,70	

Fonte: Neosperience

FY 2017

Il Gruppo Neosperience ha archiviato il 2017 con un valore della produzione in crescita del 25,91% a 7,8 milioni di euro rispetto ai 6,2 milioni di euro del 2016. Tale crescita è stata spinta, principalmente, dal perfezionamento della piattaforma software "Neosperience Cloud". L'aumento dei costi per servizi (+75,48%) e dei costi del personale (+13,45%) ha influito negativamente sull'Ebitda, risultato in contrazione del 3,08% rispetto all'esercizio precedente e ridimensionatosi a 1,54 milioni di euro dagli 1,59 milioni di euro dell'esercizio 2016.

Solo una riduzione non indifferente degli ammortamenti (-21,25%) ha consentito al risultato operativo netto (Ebit) di crescere del 103,9% portandosi a 471 mila euro (231 mila euro al 31.12.2016) con un'incidenza sul valore della produzione aumentata al 6% dal 3,7% del periodo di confronto.

Oneri finanziari in calo (-12,20%) ma soprattutto rettifiche positive di attività finanziarie per 297 mila euro, generate dalla rivalutazione della partecipazione in "Neosurance Srl", hanno consentito al risultato ante imposte di portarsi a 660 mila euro rispetto ai 108 mila euro al 31.12.2016.

In termini di risultato netto di Gruppo, Neosperience ha così chiuso il 2017 con un utile netto pari a 652 mila euro dai 77 mila euro registrati a fine 2016.

L'indebitamento finanziario netto si è portato a 2,3 milioni di euro dai 2 milioni di euro al 31.12.2016.

1H 2018

Nei primi sei mesi dell'anno, il Gruppo ha registrato un aumento dei ricavi di vendita del 45,90% a 3,03 milioni di euro generati, prevalentemente, dai segmenti "Domestic Solution Sales" (+25,81%) e "Professional Services" (+35,68%).

Il valore della produzione si è portato a 4,38 milioni di euro, in crescita del 27,38% rispetto al periodo di confronto.

Costi per servizi (+54,73%) e costi per il personale (+10,78%) in sensibile crescita non hanno impedito all'Ebitda di raggiungere un valore pari a 1,4 milioni di euro (1,14 milioni di euro al 30.06.2017) con un'incidenza sul valore della produzione pari al 31,93%.

Il risultato operativo (Ebit) è stato pari a 870 mila euro dai 624 mila euro al 30.06.2017. Il Ros è passato dal 18,13% del primo semestre 2017 al 19,86%.

Oneri finanziari in calo (-36,36%) hanno favorito un aumento del 46,83% del risultato ante imposte (euro 835 mila da euro 569 mila).

Al netto di minorities per 84 mila euro, il Gruppo ha registrato, nel primo semestre 2018, un utile pari a 626 mila euro da un utile di 410 mila euro al 30 giugno 2017.

Il cash flow è salito a 1,24 milioni di euro (+25,58%) rispetto ai 987 mila euro del periodo di confronto.

L'indebitamento finanziario netto passa da 1,54 milioni di euro al 30.06.2017 a 2,87 milioni di euro a fine giugno 2018.

Outlook 2018-2023

EUR (K)	2017A	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E	2023E	CAGR 17/23
Ricavi di vendita	5.226	8.469	14.783	22.545	31.936	40.469	51.526	46,43
<i>Domestic Cloud Licensing</i>	671	1.151	1.951	3.201	4.159	4.972	5.952	43,88
<i>Domestic Solution Sales</i>	1.905	2.638	4.462	5.721	7.523	7.602	8.145	27,40
<i>Professional Services</i>	2.200	3.298	4.850	5.335	5.820	6.305	6.790	20,66
<i>Vertical & Others</i>	450	1.091	2.037	3.007	4.559	6.790	8.439	63,00
<i>International sales</i>	-	291	1.483	5.281	9.875	14.800	22.200	-
Incrementi di immob. per lavori interni	1.611	1.552	498	242	-	-	-	
Altri ricavi	1.015	1.050	-	-	-	-	-	
VALORE DELLA PRODUZIONE	7.852	11.071	15.281	22.787	31.936	40.469	51.526	36,83
Servizi	3.257	4.242	6.937	11.586	16.307	21.955	26.960	42,23
%	41,48	38,32	45,40	50,84	51,06	54,25	52,32	
Materie prime	81	64	67	71	75	74	79	-0,42
%	1,03	0,58	0,44	0,31	0,23	0,18	0,15	
Beni di terzi	185	272	408	495	581	583	585	21,15
%	2,36	2,46	2,67	2,17	1,82	1,44	1,14	
VALORE AGGIUNTO	4.329	6.493	7.869	10.635	14.973	17.857	23.902	32,95
%	55,13	58,65	51,50	46,67	46,88	44,13	46,39	
Costo del lavoro	2.514	2.863	3.672	4.927	6.629	7.382	8.390	22,25
%	32,02	25,86	24,03	21,62	20,76	18,24	16,28	
Oneri diversi di gestione	273	386	536	684	871	989	1.069	25,55
%	3,48	3,49	3,51	3,00	2,73	2,44	2,07	
EBITDA	1.542	3.244	3.661	5.024	7.473	9.486	14.443	45,19
%	19,64	29,30	23,96	22,05	23,40	23,44	28,03	
Ammortamenti & Svalutazioni	1.071	1.511	1.536	2.256	1.895	1.600	100	-32,65
EBIT	471	1.733	2.125	2.768	5.578	7.886	14.343	76,71
%	6,00	15,65	13,91	12,15	17,47	19,49	27,84	
Oneri (Proventi) finanziari	108	97	95	69	37	(3)	(52)	
Rettifiche attività finanziarie	(297)	-	-	-	-	-	-	
UTILE ANTE IMPOSTE	660	1.636	2.030	2.699	5.541	7.889	14.395	67,15
%	8,41	14,78	13,28	11,84	17,35	19,49	27,94	
Imposte	6	160	-	810	1.662	2.367	4.319	
Tax rate (%)	-	-	-	30,00	30,00	30,00	30,00	
RISULTATO NETTO	654	1.476	2.030	1.889	3.879	5.522	10.076	57,74
Minorities	2	2	2	2	2	2	2	
RISULTATO NETTO DI GRUPPO	652	1.474	2.028	1.887	3.877	5.520	10.074	57,82
%	8,30	13,31	13,27	8,28	12,14	13,64	19,55	
Cash Flow	1.725	2.987	3.566	4.145	5.774	7.122	10.177	34,42
%	21,97	26,98	23,34	18,19	18,08	17,60	19,75	
PFN	-2.261	-2.101	5.222	8.956	17.627	25.633	35.278	
Total Equity	4.040	5.843	11.409	12.980	19.374	23.928	31.990	
CIN	6.301	7.944	6.187	4.024	1.747	-1.705	-3.288	
ROI	7,48	21,82	34,35	68,78	-	-	-	
ROE	16,37	25,48	17,86	14,60	20,07	23,13	31,55	

Fonte: Neosperience; Stime: Banca Finnat

Nel periodo previsionale (2018-2023) riteniamo che i ricavi netti consolidati dovrebbero poter crescere ad un tasso medio annuo pari al 46,43%. Tali ricavi risulterebbero spinti principalmente dal segmento *International Sales*, il quale produrrà consistenti ricavi a partire dal 2019 con l'apertura di filiali in Usa ed Europa (Germania, Gran Bretagna) e dal segmento *Vertical & Others* (+63%) - un'evoluzione della piattaforma verso soluzioni specifiche settoriali.

In forte crescita sono previste anche le vendite nazionali della piattaforma *Neosperience Cloud* (+43,88%) e le *Domestic Solutions* (+27,40%) ovvero moduli specifici adatti a singoli settori merceologici che la società mette a disposizione dei clienti attivi in quello specifico settore.

Il Valore della produzione si stima possa crescere ad un cagr 2017-2023 pari al 36,83% (dai 7,85 milioni di euro del 2017 ai 51,53 milioni di euro previsti a fine 2023).

Nonostante un considerevole aumento dei costi per servizi (cagr 42,23%) e dei costi del personale (cagr 22,25%), l'Ebitda dovrebbe essere in grado di portarsi, a fine 2023, a 14,44 milioni di euro (dagli 1,54 milioni di euro nel 2017), con un cagr 2017-2023 pari al 45,19% ed un'incidenza sul valore della produzione in aumento dal 19,64% del 2017 al 28,03% a fine periodo previsionale.

Il risultato operativo netto (Ebit) lo stimiamo in crescita ad un tasso medio annuo del 76,71% per raggiungere i 14,34 milioni di euro a fine 2023 da 471 mila euro del consuntivo 2017.

Il Ros dovrebbe poter salire dal 6% del 2017 al 27,84% a fine periodo previsionale.

Negli esercizi 2018-2019 Neosperience dovrebbe poter beneficiare dei benefici fiscali ottenuti grazie allo svolgimento di particolari attività di Ricerca & Sviluppo per le quali sono previsti tali benefici.

In termini di utile netto di Gruppo, questo dovrebbe raggiungere i 10,08 milioni di euro nel 2023, dai 652 mila euro del 2017, con una crescita media annua del 57,82% ed una marginalità, calcolata sul valore della produzione, in aumento dall'8,3% del 2017 al 19,55% a fine periodo previsionale.

Tenuto conto che non si prevedono rilevanti investimenti, la posizione finanziaria netta dovrebbe continuare a migliorare. Stimiamo che il Gruppo possa passare da un indebitamento netto pari a 2,26 milioni di euro a fine 2017 ad una posizione finanziaria netta positiva pari a 35,3 milioni di euro a fine 2023, nonostante sia previsto un payout ratio che passa progressivamente dal 30% al 60% a partire dal risultato di esercizio 2019.

In termini di ROE, questo dovrebbe poter salire dal 16,37% nel 2017 al 31,55% a fine periodo previsionale.

Valuation

Ai fini della valutazione, abbiamo utilizzato la metodologia del Discounted Cash Flow con previsione esplicita dei flussi di cassa generati nel periodo 2019/2023. Il tasso di crescita perpetua è stato fissato all'1,25% ed il WACC è stato determinato al 12,50% con un Free Risk Rate al 2,75%, un Coefficiente Beta pari all'unità ed un Market Risk Premium al 9,75%.

Otteniamo un Enterprise Value pari a 65,14 milioni di euro ed un valore ad **equity** pari a **10,27 euro/azione** tenuto conto dell'aumento di capitale per euro 4.126.230 a servizio del recente collocamento in borsa. La nostra raccomandazione è di acquisto.

Cash Flow Model (K €)

	2019E	2020E	2021E	2022E	2023E
EBIT	2.125	2.768	5.578	7.886	14.343
Tax rate	-	30,00	30,00	30,00	30,00
NOPAT	2.125	1.938	3.905	5.520	10.040
D&A	1.536	2.256	1.895	1.600	100
Capex	600	350	100	100	100
CNWC	73	642	545	-563	941
FOCF	2.988	3.201	5.155	7.583	9.099

Stime: Banca Finnat

DCF Model Valuation (k €)

Perpetual Growth Rate (%)	1,25
WACC (%)	12,50
Discounted Terminal Value	46.239
Cum. Disc. Free Operating Cash Flow	18.904
Enterprise Value	65.143
Net financial position as of 30/06/2018	-2.866
Aumento di Capitale in sede IPO	4.126
Equity Value	66.403
Nr. Azioni	6.463.650
Value per share	10,27

Stime: Banca Finnat

WACC Calculation (%)

Risk free rate	2,75
Market risk premium	9,75
Beta (x)	1
Cost of Equity	12,50
WACC	12,50

Stime: Banca Finnat

Key to Investment Rankings (12 Month Horizon)

- BUY:** Upside potential at least 15%
- HOLD:** Expected to perform +/- 10%
- REDUCE:** Target achieved but fundamentals disappoint
- SELL:** Downside potential at least 15%

INCOME STATEMENT (Eur k)	2017A	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E	2023E
Ricavi di vendita	5.226	8.469	14.783	22.545	31.936	40.469	51.526
<i>Domestic Cloud Licensing</i>	671	1.151	1.951	3.201	4.159	4.972	5.952
<i>Domestic Solution Sales</i>	1.905	2.638	4.462	5.721	7.523	7.602	8.145
<i>Professional Services</i>	2.200	3.298	4.850	5.335	5.820	6.305	6.790
<i>Vertical & Others</i>	450	1.091	2.037	3.007	4.559	6.790	8.439
<i>International sales</i>	-	291	1.483	5.281	9.875	14.800	22.200
Incrementi di immob. per lavori interni	1.611	1.552	498	242	-	-	-
Altri ricavi	1.015	1.050	-	-	-	-	-
VALORE DELLA PRODUZIONE	7.852	11.071	15.281	22.787	31.936	40.469	51.526
Servizi	3.257	4.242	6.937	11.586	16.307	21.955	26.960
Materie prime	81	64	67	71	75	74	79
Beni di terzi	185	272	408	495	581	583	585
VALORE AGGIUNTO	4.329	6.493	7.869	10.635	14.973	17.857	23.902
Costo del lavoro	2.514	2.863	3.672	4.927	6.629	7.382	8.390
Oneri diversi di gestione	273	386	536	684	871	989	1.069
EBITDA	1.542	3.244	3.661	5.024	7.473	9.486	14.443
Ammortamenti & Svalutazioni	1.071	1.511	1.536	2.256	1.895	1.600	100
EBIT	471	1.733	2.125	2.768	5.578	7.886	14.343
Oneri (Proventi) finanziari	108	97	95	69	37	(3)	(52)
Rettifiche attività finanziarie	(297)	-	-	-	-	-	-
UTILE ANTE IMPOSTE	660	1.636	2.030	2.699	5.541	7.889	14.395
Imposte	6	160	-	810	1.662	2.367	4.319
<i>Tax-rate (%)</i>	-	-	-	30,00	30,00	30,00	30,00
RISULTATO NETTO	654	1.476	2.030	1.889	3.879	5.522	10.076
Minorities	2	2	2	2	2	2	2
RISULTATO NETTO DI GRUPPO	652	1.474	2.028	1.887	3.877	5.520	10.074
Cash Flow	1.725	2.987	3.566	4.145	5.774	7.122	10.177
BALANCE SHEET (Eur k)	2017A	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E	2023E
Patrimonio Netto di Gruppo	3.983	5.786	11.352	12.923	19.317	23.871	31.933
Totale Patrimonio Netto	4.040	5.843	5.222	8.956	17.627	25.633	35.278
PFN	-2.261	-2.101	6.187	4.024	1.747	-1.705	-3.288
Capitale Investito Netto	6.301	7.944	11.352	12.923	19.317	23.871	31.933
FINANCIAL RATIOS (%)	2017A	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E	2023E
EBITDA margin	19,64	29,30	23,96	22,05	23,40	23,44	28,03
EBIT margin	6,00	15,65	13,91	12,15	17,47	19,49	27,84
Net margin	8,30	13,31	13,27	8,28	12,14	13,64	19,55
ROI	7,48	21,82	34,35	68,78	-	-	-
ROE	16,37	25,48	17,86	14,60	20,07	23,13	31,55
GROWTH (%)	2017A	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E	2023E
Value of Production	25,91	41,00	38,03	49,12	40,15	26,72	27,32
EBITDA	-3,08	110,38	12,85	37,23	48,75	26,94	52,26
EBIT	103,90	267,94	22,62	30,26	101,52	41,38	81,88
Net Profit	746,75	126,07	37,58	-6,95	105,46	42,39	82,49
Cash Flow	20,55	73,16	19,38	16,24	39,30	23,35	42,89
VALUATION METRICS	2017A	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E	2023E
P/E	-	-	15,09	16,22	7,90	5,55	3,04
P/CF	-	-	8,59	7,39	5,31	4,30	3,01
P/BV	-	-	2,70	2,37	1,59	1,28	0,96
EV/SALES	-	-	1,72	0,96	0,41	0,12	-0,09
EV/EBITDA	-	-	6,94	4,32	1,74	0,53	-0,32
EV/EBIT	-	-	11,96	7,83	2,33	0,63	-0,32

Fonte: Neosperience; Stime: Banca Finnat

BANCA FINNAT S.p.A. E' STATA AUTORIZZATA DALLA BANCA D'ITALIA ALLA PRESTAZIONE DEI SERVIZI DI INVESTIMENTO DI CUI AL D.LGS.N.58/1998 ED E' SOTTOPOSTA ALLA SUA VIGILANZA NONCHE' A QUELLA DELLA CONSOB.

CIO' PREMESSO, IL PRESENTE DOCUMENTO RIENTRA, PER CONTENUTI E FINALITA', NELL'AMBITO DELLE DISPOSIZIONI FISSATE DAL REGOLAMENTO DELEGATO UE 2016/958 DEL 9 MARZO 2016 E TIENE CONTO DI QUANTO DISPOSTO DAGLI ARTICOLI 34, 36 E 37 DEL REGOLAMENTO DELEGATO UE 2017/565.

IL DOCUMENTO E' STATO REDATTO, SU MANDATO DELLA SOCIETA' OGGETTO DELL'ANALISI, DALL'UFFICIO STUDI E RICERCHE DI BANCA FINNAT NELLA PERSONA DELL'ANALISTA STEFANIA VERGATI. PERTANTO, LA BANCA PERCEPISCE COMPENSI DALLA REDAZIONE DELLO STESSO.

BANCA FINNAT AGISCE IN QUALITA' DI SPECIALIST SUL TITOLO NEOSPERIENCE S.P.A. QUOTATO SUL MERCATO AIM DI BORSA ITALIANA.

I MODELLI DI VALUTAZIONE SONO DISPONIBILI PRESSO IL DIPARTIMENTO DI RICERCA ED ANALISI DELLA BANCA.

L'EMITTENTE NON DETIENE PARTECIPAZIONI NELLA BANCA SUPERIORI AL 5% DEL SUO CAPITALE AZIONARIO TOTALE.

L'UFFICIO STUDI DELLA BANCA E' UN DIPARTIMENTO A SE' STANTE ED E' INQUADRATO NELL'AMBITO DELLA VICE DIREZIONE GENERALE FINANZA CUI RISPONDE DIRETTAMENTE.

NESSUN ANALISTA DELL'UFFICIO STUDI E RICERCHE DELLA BANCA HA INTERESSI NELLA SOCIETA' OGGETTO DELL'ANALISI NE' SVOLGE RUOLI DI AMMINISTRAZIONE, DIREZIONE O CONSULENZA PER IL SOGGETTO STESSO.

L'ANALISTA DICHIARA DI NON ESSERE A CONOSCENZA DI PERSONE APPARTENENTI ALLA BANCA O AL GRUPPO DELLA BANCA CHE ABBIANO INTERESSI IN CONFLITTO CON UNA VALUTAZIONE OBIETTIVA DELL' OGGETTO DELL'ANALISI.

NESSUNA RICOMPENSA DIRETTA E/O INDIRETTA E' STATA, NE' SARA', RICEVUTA DALL'ANALISTA A SEGUITO DELLE OPINIONI ESPRESSE NELL'ANALISI.

LA REMUNERAZIONE DELL'ANALISTA NON DIPENDE DIRETTAMENTE DALLO SPECIFICO SERVIZIO OFFERTO, DALLE COMMISSIONI DI NEGOZIAZIONE NE' DA ALTRE OPERAZIONI SVOLTE DALLA BANCA O DA SOCIETA' APPARTENENTI ALLO STESSO GRUPPO.

I RESPONSABILI DEI SERVIZI DELLA BANCA CHE POSSONO AVERE INTERESSE AD INFLUENZARE LA VALUTAZIONE DELL' OGGETTO DELL'ANALISI HANNO SOTTOSCRITTO APOSITA DICHIARAZIONE NELLA QUALE SI OBBLIGANO A NON INTERFERIRE IN ALCUN MODO CON L'ATTIVITA' DI VALUTAZIONE DELL'ANALISTA.

NESSUNA PERSONA DIVERSA DALL'ANALISTA HA AVUTO ACCESSO AI CONTENUTI DELL'ANALISI PRIMA DELLA SUA DIFFUSIONE.

LA BANCA VIETA AI PROPRI DIPENDENTI DI:

- I. RICEVERE COMUNQUE INCENTIVI DA PARTE DELLA SOCIETA' OGGETTO DELL'ANALISI O
- II. PROMETTERE TRATTAMENTI DI FAVORE NEI CONFRONTI DEL MEDESIMO OGGETTO DELL'ANALISI.

DAL MOMENTO IN CUI L'UFFICIO STUDI INIZIA LA PREDISPOSIZIONE DEL DOCUMENTO E FINO A QUANDO ESSO NON E' PUBBLICATO SUL SITO DI BORSA ITALIANA E' INOLTRE FATTO DIVIETO A TUTTI I DIPENDENTI DELLA BANCA, IVI COMPRESI I COMPONENTI DELL'UFFICIO STUDI, DI COMPIERE QUALSIASI OPERAZIONE PERSONALE RIGUARDANTE LO STRUMENTO FINANZIARIO OGGETTO DEL DOCUMENTO STESSO.

QUALSIASI OPINIONE, PREVISIONE O STIMA CONTENUTA NEL PRESENTE DOCUMENTO E' ESPRESSA SULLA BASE DELLA SITUAZIONE CORRENTE ED E' QUINDI POSSIBILE CHE I RISULTATI O GLI AVVENIMENTI FUTURI SI DISCOSTINO RISPETTO A QUANTO INDICATO IN TALI OPINIONI, PREVISIONI E STIME.

L'ATTENDIBILITA' DELLE FONTI, ALLA DATA DEL PRESENTE DOCUMENTO, NON RISULTA ESSERE OGGETTO DI ACCERTAMENTI, PROVVEDIMENTI O PUBBLICHE SMENTITE DA PARTE DI AUTORITA' GIUDIZIARIE O DI VIGILANZA.

E' PRASSI SOTTOPORRE LA BOZZA DELL'ANALISI EFFETTUATA, SENZA VALUTAZIONE O PREZZO DI RIFERIMENTO, ALLA SOCIETA' OGGETTO DI ANALISI, ESCLUSIVAMENTE AL FINE DI VERIFICARE LA CORRETTEZZA DELLE INFORMAZIONI IVI CONTENUTE E NON DELLA VALUTAZIONE.

IL PRESENTE DOCUMENTO E' ESCLUSIVAMENTE INFORMATIVO E NON COSTITUISCE IN ALCUN MODO UNA PROPOSTA DI CONCLUSIONE DI CONTRATTO, NE' UN'OFFERTA AL PUBBLICO DI PRODOTTI FINANZIARI, NE' UN CONSIGLIO O UNA RACCOMANDAZIONE DI ACQUISTO O VENDITA DI UN QUALSIASI PRODOTTO FINANZIARIO. INOLTRE, NON DEVE SOSTITUIRE IL GIUDIZIO PROPRIO DI CHI LO RICEVE.

LA RIPRODUZIONE, ANCHE PARZIALE, DI QUESTO DOCUMENTO E' CONSENTITA PREVIA CITAZIONE DELLA FONTE. IL PRESENTE DOCUMENTO, O COPIA O PARTI DI ESSO, NON POSSONO ESSERE PORTATI, TRASMESSI, DISTRIBUITI O COMUNQUE UTILIZZATI NEGLI USA O DA PERSONA STATUNITENSE, NE' IN CANADA, AUSTRALIA, GIAPPONE O DA ALCUNA PERSONA IVI RESIDENTE.

LA DISTRIBUZIONE DEL PRESENTE DOCUMENTO IN ALTRI STATI POTRA' ESSERE OGGETTO DI RESTRIZIONI NORMATIVE E LE PERSONE CHE SIANO IN POSSESSO DEL PRESENTE DOCUMENTO DOVRANNO INFORMARSI SULL'ESISTENZA DI TALI RESTRIZIONI ED OSSERVARLE.

CON L'ACCETTAZIONE DELLA PRESENTE ANALISI FINANZIARIA SI ACCETTA DI ESSERE VINCOLATI DALLE RESTRIZIONI SOPRA ILLUSTRATE.

BANCA FINNAT EURAMERICA S.p.A.
Palazzo Altieri - Piazza del Gesù, 49 - 00186 - Roma
Tel (+39) 06 69933.1 - Fax (+39) 06 6784950
www.bancafinnat.it - banca@finnat.it
Capitale Sociale: Euro 72.576.000,00 i.v.
ABI 3087.4

R.E.A. n. 444286 - P.IVA n. 00856091004
C.F. e Reg. Imprese di Roma n. 00168220069
Iscritta all'albo delle banche - Capogruppo del gruppo bancario
Banca Finnat Euramerica, iscritta all'albo dei gruppi bancari
Aderente al fondo interbancario di tutela dei depositi