

Rassegna Stampa Conafi Prestitò

14 Febbraio 2007

- *MF: I pensionati danno la scossa a Conafi*

BENEFICI PER LA FUTURA MATRICOLA DAL DECRETO SULL'ESTENSIONE DELLA CESSIONE DEL QUINTO

I pensionati danno la scossa a Conafi

Per il gruppo che debutterà a fine marzo con un flottante del 40% si apre un mercato potenziale di 35 milioni di persone. I vantaggi si concretizzeranno a partire dal secondo semestre

DI LIVIA ZANCANER

Conafi Prestitò, ormai pronta a debuttare sul mercato Expandi alla fine di marzo, si sta preparando a festeggiare un anno record. A partire dal secondo semestre 2007 infatti il gruppo guidato e presieduto da Nunzio Chiolo inizierà a beneficiare dell'estensione delle regole sulla cessione del quinto a pensionati privati e pubblici, secondo il regolamento di attuazione dell'articolo 13-bis del decreto legge 35/05 convertito dalla legge 80/05 (possono contrarre con banche e intermediari finanziari prestiti da estinguere con la ces-

sione di una quota della pensione fino al quinto con valutazione al netto delle ritenute fiscali e per periodi non superiori a dieci anni).

«Si apre un mercato da 16 milioni di persone solo per i pensionati potenziali», ha spiegato a *MF* il numero uno di Conafi,

**CLIENTELA
POTENZIALE
PARI A
16 MILIONI**

già pronto a fornire il servizio grazie all'introduzione di 20 unità in più a fine 2006. Per quanto riguarda i dipendenti delle imprese private anche a tempo determinato, «il mercato passa a 15 milioni», suggerisce Chiolo, per un totale intorno ai 35 milioni.

Conafi collaborerà in borsa (del-

lo stesso settore quotata c'è solo Apulia Prontoprestito) il 35,5% del capitale, che salirà al 40,8% in caso di integrale esercizio della greenshoe. L'offerta (solo aumento di capitale), rivolta esclusivamente a investitori istituzionali, è curata da Banca Imi

e Intermonte come global coordinator e Abm finance in qualità di advisor. Le risorse raccolte con la quotazione saranno utilizzate per il raggiungimento di tre obiettivi: sviluppare l'erogazione diretta dei finanziamenti, rafforzare la rete di vendita interna per acquisire direttamente la clientela ed esterna e completare la gamma di prodotti offerti progettando nuovi prodotti inerenti alla cessione del quinto. Senza escludere non un percorso di crescita per linee esterne attraverso acquisizioni mirate, ma sempre nel rispetto delle attuali caratteristiche qualitative di Conafi. (riproduzione riservata)



Nunzio Chiolo