



novembre 2007

Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione e attività del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

Razionali di mercato

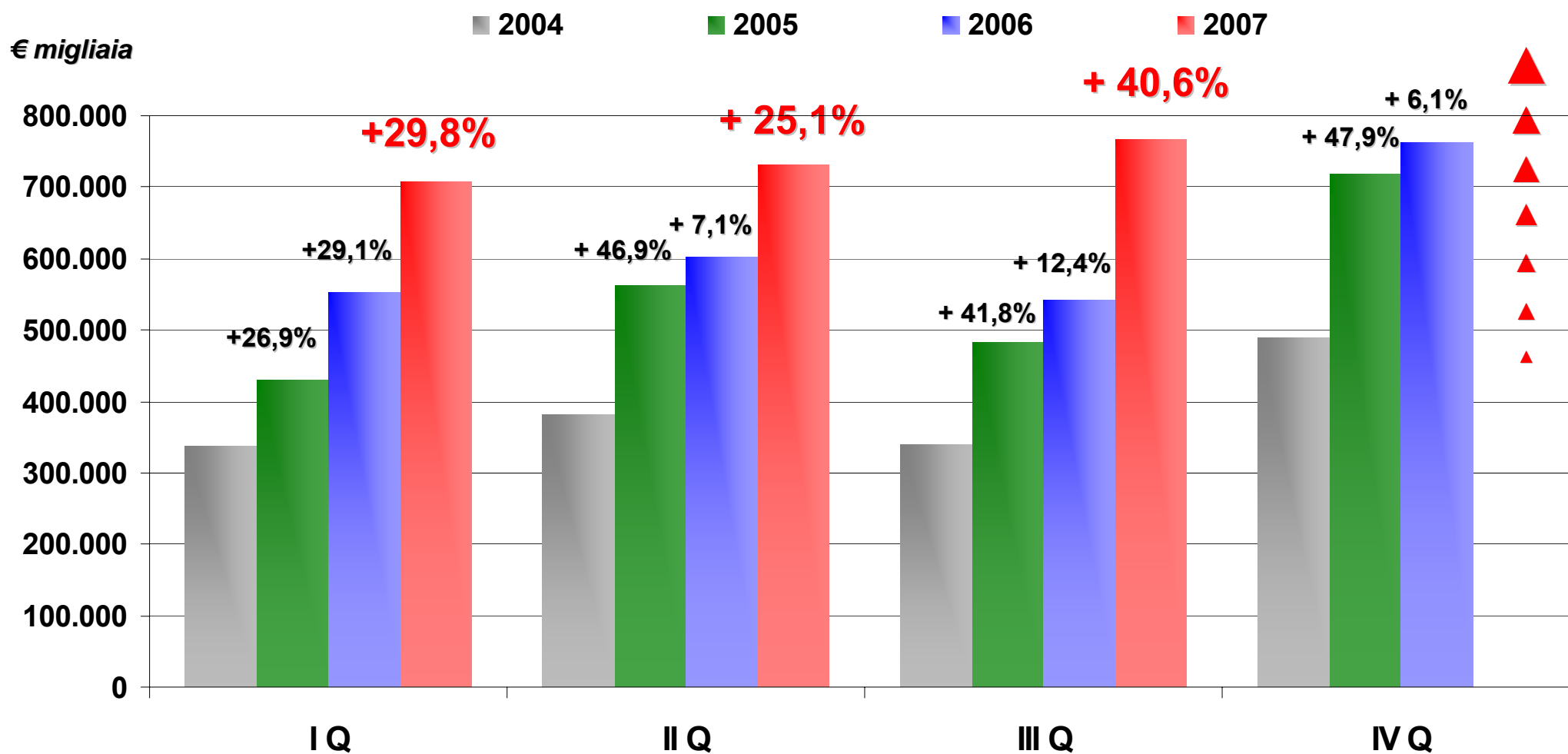
Azionariato e *Governance*

Highlights

- ◆ Forte domanda di supporto gestionale e finanziario da parte delle PMI in Italia ed in Europa
- ◆ Il Factoring è un eccellente strumento per sostenere il CCN delle imprese, soprattutto in contesti di mercato turbolenti come quello attuale
- ◆ Banca IFIS è l'unica banca italiana specializzata nel factoring; nessuna operatività in derivati né in titoli: una banca mercantile e commerciale per le PMI
- ◆ Modello di business unico ed altamente efficiente, con:
 - buona redditività (ROE al 18,7% con *Solvency Ratio* al 12,0%)
 - eccellente qualità del credito (Sofferenze/Impieghi allo 0,8%)
- ◆ Elevati tassi di crescita registrati negli ultimi 10 anni; grandi spazi di sviluppo del servizio e di possibili servizi collaterali
- ◆ Internazionalizzazione dell'attività; un mercato totalmente nuovo e con enormi potenzialità di sviluppo
- ◆ Portafoglio crediti di durata molto breve con elevato frazionamento

Highlights: La crescita dei volumi

Turnover: crescita su base trimestrale



Il tasso di crescita è calcolato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente

Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione e attività del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

Razionali di mercato

Azionariato e *Governance*

Mercato del factoring in Italia

Struttura del prodotto

- ◆ Il factoring è un prodotto gestionale-finanziario che consente a un'impresa (cedente) di vendere i crediti commerciali vantati nei confronti dei propri clienti (debitori ceduti) ad un operatore specializzato (factor), ottenendo servizi di gestione, finanziamento e/o garanzia.

Normativa di riferimento

- ◆ Il factoring è regolato, in Italia, dalla Legge 52/91 “Disciplina della cessione dei crediti d'impresa” e dagli artt. 1260 – 1267 del codice civile.

Mercato del factoring in Italia

Rischi del prodotto

- ◆ In generale in tutta Europa è prevista una protezione che, sotto certe condizioni, evita al factor le conseguenze dannose derivanti dall'insolvenza del proprio cliente. Il factor resta invece esposto al rischio di insolvenza del soggetto debitore (il “cliente del cliente” del factor) e al rischio dipendente dall'eventuale scarsa qualità del credito originario (*dilution*).

Opportunità

- ◆ L'uso corretto del factoring consente al factor di “spostare” il rischio di credito dal soggetto cliente (il “cliente cedente”) al soggetto che ha effettuato l'acquisto del prodotto/servizio (il “debitore ceduto”) e di mantenere, in linea generale, il rendimento agganciato al merito creditizio del cliente cedente. Se il merito creditizio del cliente cedente è inferiore a quello del/dei debitori, l'utilizzo del factoring comporta una riduzione di rischio senza contrazione del rendimento.

Mercato del factoring in Italia

Servizio di Anticipazione (Finanziamento)

- ◆ Il cliente ottiene una anticipazione totale o parziale dei crediti ceduti.
- ◆ È possibile finanziare anche crediti futuri (frequente nei contratti d'appalto).

Servizio di Garanzia

- ◆ Permette all'azienda cliente di ottenere totale o parziale garanzia contro i rischi di insolvenza.
- ◆ È comune una condivisione del rischio di insolvenza tra il factor e l'azienda che chiede la copertura, che pertanto resta parziale.

Servizio di Gestione

- ◆ Amministrazione, gestione e incasso dei crediti dell'azienda cliente. Questo servizio non prevede finanziamento o garanzia e non comporta assunzione di rischi da parte della Banca. È scarsamente rinvenibile da solo.

Mercato del factoring in Italia

- ◆ Il mercato italiano del factoring rappresenta uno dei principali mercati a livello europeo e mondiale.
- ◆ Il Turnover complessivo nel 2006 è stato di 108,8 miliardi di Euro con un aumento del 7,8% circa rispetto al 2005. Il Turnover al termine del 3° Trimestre del 2007 ha raggiunto gli 81,85 miliardi di Euro con un aumento del 2,35% circa rispetto allo stesso periodo del 2006. (Fonte Assifact)
- ◆ L'Outstanding al termine del 2006 è stato di poco superiore a 34,4 miliardi di Euro con un incremento del 7,63% rispetto al 2005. L'Outstanding al termine del 3° Trimestre 2007 è stato di 34,6 miliardi di Euro con un incremento del 10,85% rispetto allo stesso periodo del 2006. (Fonte Assifact)

Anno	Totale Turnover	Totale Outstanding	Variazione % Turnover	Variazione % Outstanding	Variazione % PIL
2001	105.946	31.087	4,97%	17,31%	1,80%
2002	119.197	34.385	12,51%	10,61%	0,40%
2003	118.704	33.474	-0,41%	-2,65%	0,30%
2004	105.126	31.626	-11,44%	-5,52%	1,20%
2005	101.087	32.100	-3,84%	1,50%	0,10%
2006	108.805	34.447	7,80%	7,63%	2,00%
3° Trim 2007**	81.848	34.616	2,35%	10,85%	1,80%*

Valori in milioni di Euro, Fonte: Assifact (Le variazioni sono da intendersi rispetto allo stesso periodo del 2006. I dati sono calcolati su un campione di 32 Associati)

(*) Fonte: ISTAT (il dato è relativo alla stima preliminare per il II Trimestre 2007)

(**) I dati del 3° Trim. 2007 sono confrontati con lo stesso periodo dell'esercizio precedente

Mercato del factoring in Italia

Il mercato italiano del factoring è oggi caratterizzato da tre tipologie di operatori:

Società di factoring di emanazione bancaria

Intesa Mediofactoring
Ifitalia - Gruppo BNL
Italease Factorit
MPS Leasing & Factoring
Unicredit Factoring
Altri

Società di factoring di espressione industriale o specializzate

Serfactoring – Gruppo ENI
Fercredit – Gruppo FS
ENEL Factor
Farmafactoring
Altri

Operatori indipendenti

Banca IFIS

- ◆ Gli operatori di emanazione bancaria e industriale agiscono quali “società prodotto” ed operano in modo prevalente o esclusivo all’interno del gruppo di riferimento. L’autonomia strategica e operativa di questi operatori risulta spesso limitata dalle logiche di gruppo.
- ◆ Nell’ultimo biennio i primi 5 operatori concentravano circa il 65% del turnover complessivo.
- ◆ Gli operatori specializzati realizzano la propria attività esclusivamente all’interno di specifici segmenti di mercato, come per esempio il comparto sanitario. La loro operatività non è traslabile sul mercato di massa

Mercato del factoring in Italia

- ◆ Il settore è caratterizzato da attori che si differenziano anche sensibilmente per una differente modulazione degli obiettivi, strategie, clientela di riferimento e approccio al rischio di credito, tra due principali modelli di business.

Approccio alla Dimensione

Clienti cedenti generalmente di rilevanti dimensioni ed elevato standing.

Debitori ceduti non necessariamente di elevato standing.

Portafoglio crediti ceduti di elevato controvalore, spesso diversificato e frazionato.

Valutazione statistica del portafoglio.

Anticipazione valutata in relazione al merito creditizio del cedente.

Approccio alla Redditività

Clienti cedenti generalmente di non rilevanti dimensioni.

Debitori ceduti necessariamente di elevato standing.

Portafoglio crediti ceduti anche di non elevato valore, spesso concentrato.

Valutazione analitica del portafoglio.

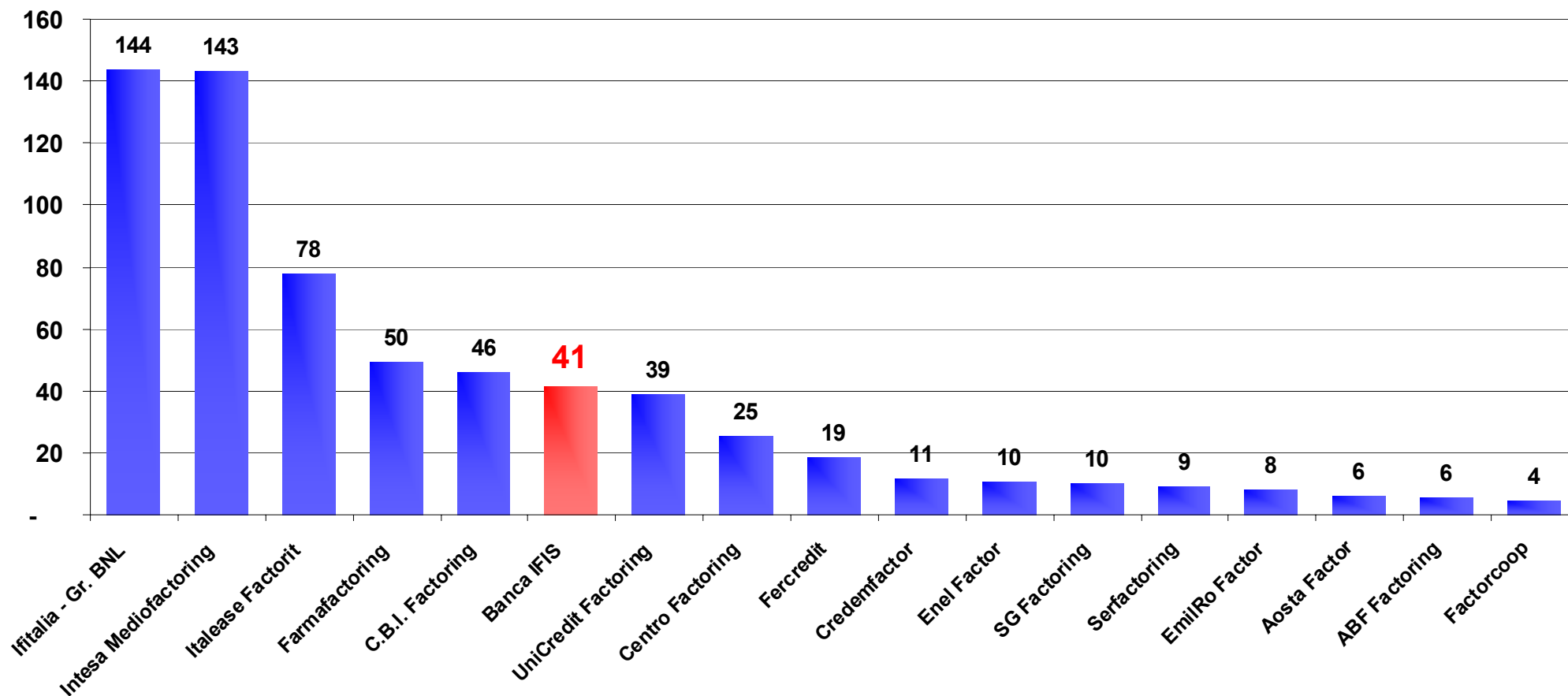
Anticipazione valutata in relazione al merito creditizio del debitore.

I Players in Italia: Il valore creato

Margine di Intermediazione

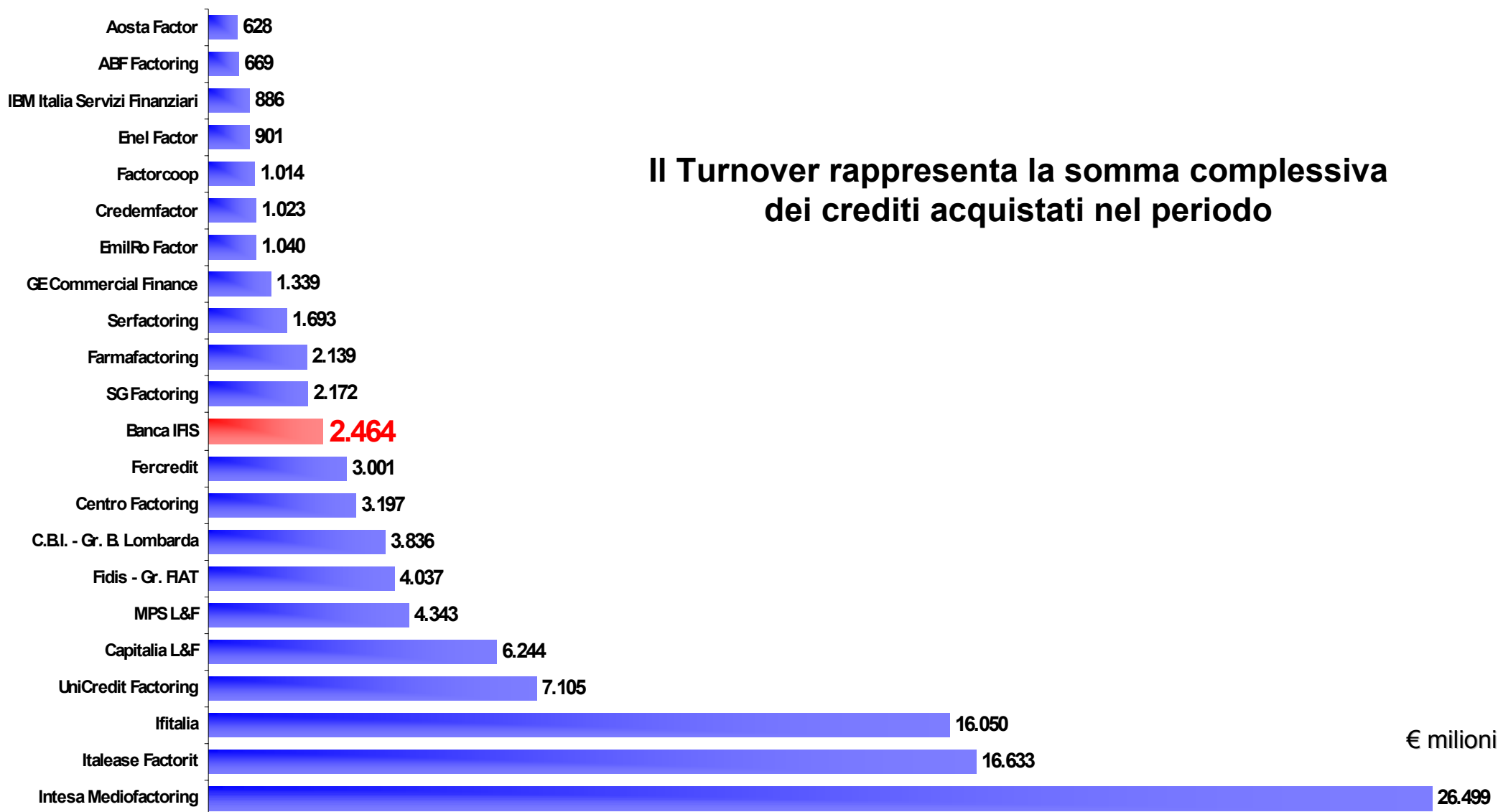
Dati di bilancio al 31/12/2006

€ milioni



I Players in Italia: Turnover 2006

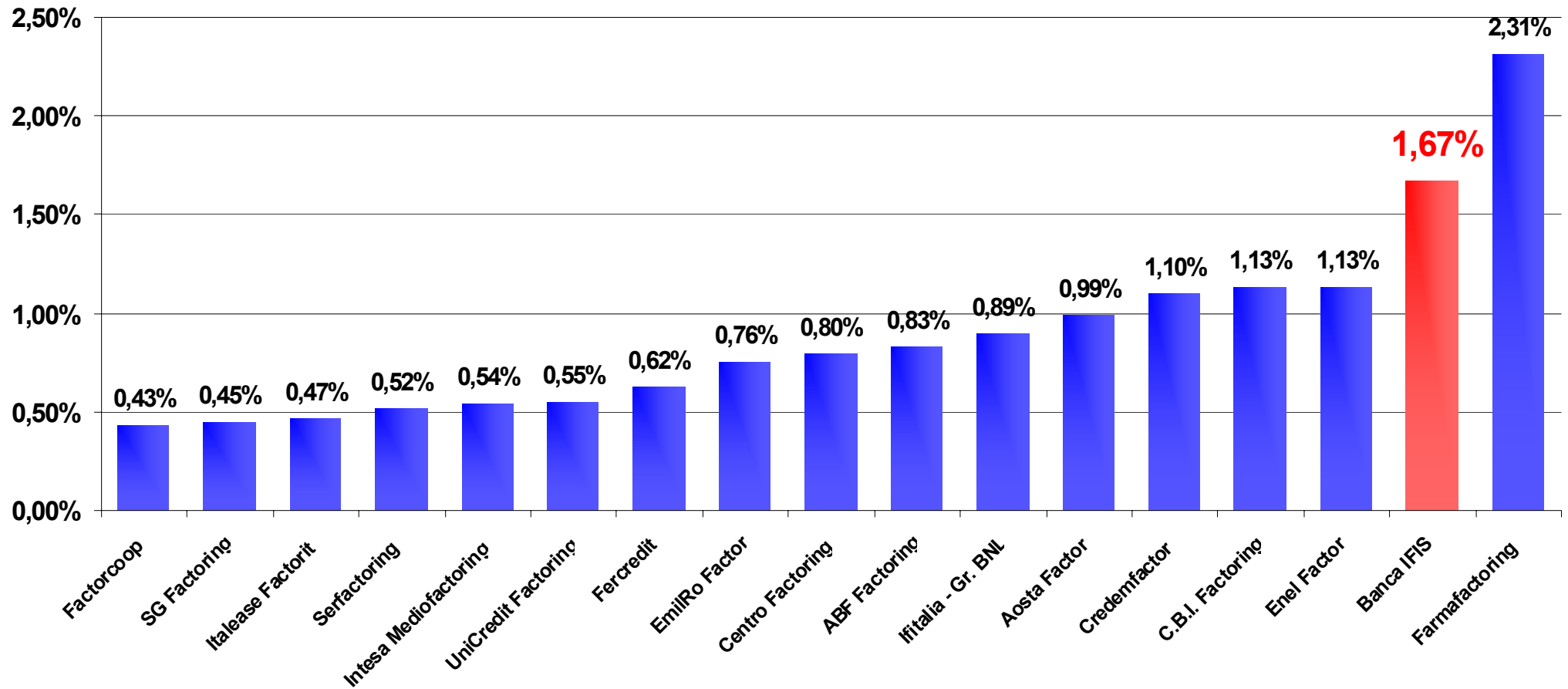
(fonte ASSIFACT)



I Players in Italia: Redditività del lavoro sviluppato

MDI/Turnover

Anno 2006



Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

Razionali di mercato

Azionariato e *Governance*

Descrizione e attività del Gruppo: Storia

1983 Costituita la Società con denominazione “I.F.I.S. - Istituto di Finanziamento e Sconto S.p.A.”

1989 Ammissione delle azioni al Mercato Ristretto di Milano

1997 Iscrizione all’elenco speciale degli intermediari finanziari ex art. 107 del TULB

2001 Autorizzazione all’esercizio dell’attività bancaria a far data dal 1 gennaio 2002

2003 Ammissione al Mercato Telematico Azionario

2004 Ammissione al Segmento STAR

2005 Aumento di capitale, Equity pari a 100 mln di Euro

2006 L’agenzia di rating Fitch assegna l’investment grade (BBB-). Internazionalizzazione: apertura ufficio di Parigi. Acquisizione di IFIS Finance in Polonia (già FIDIS FACTORING POLSKA)

2007 204 addetti, 13 Filiali in Italia, 2 Uffici di Rappresentanza all’estero, IFIS Finance

La Società: i mercati serviti

Venezia Mestre

Torino

Milano

Pordenone

Brescia

Imola

Firenze

Ancona

Roma

Napoli

Bari

Cagliari

Palermo



Parigi

Varsavia

Budapest

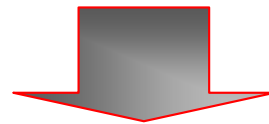
Bucarest

DIREZIONE GENERALE
Venezia Mestre

Descrizione e attività del Gruppo: altri canali distributivi

Operano nelle succursali **30 responsabili** la cui remunerazione è in media legata, per il 35%, agli obiettivi predeterminati dal budget.

- ◆ 20 accordi commerciali con Banche;
- ◆ 4 accordi commerciali con Confederazioni di Banche di Credito Cooperativo (Veneto, Friuli Venezia Giulia, Piemonte Liguria e Valle d'Aosta, Emilia Romagna);
- ◆ 79 accordi con broker e altri intermediari;
- ◆ 18 accordi con debitori istituzionali.



Riferiscono alle succursali nel territorio
e
percepiscono una parte dei ricavi della Banca

Descrizione e attività del Gruppo: Modello di business

- ◆ Banca IFIS opera quale soggetto indipendente sia dal sistema bancario tradizionale, sia da quello industriale. L'attività *core* della Banca è rappresentata dall'acquisto dei crediti commerciali, e dal correlato finanziamento del capitale circolante delle PMI.

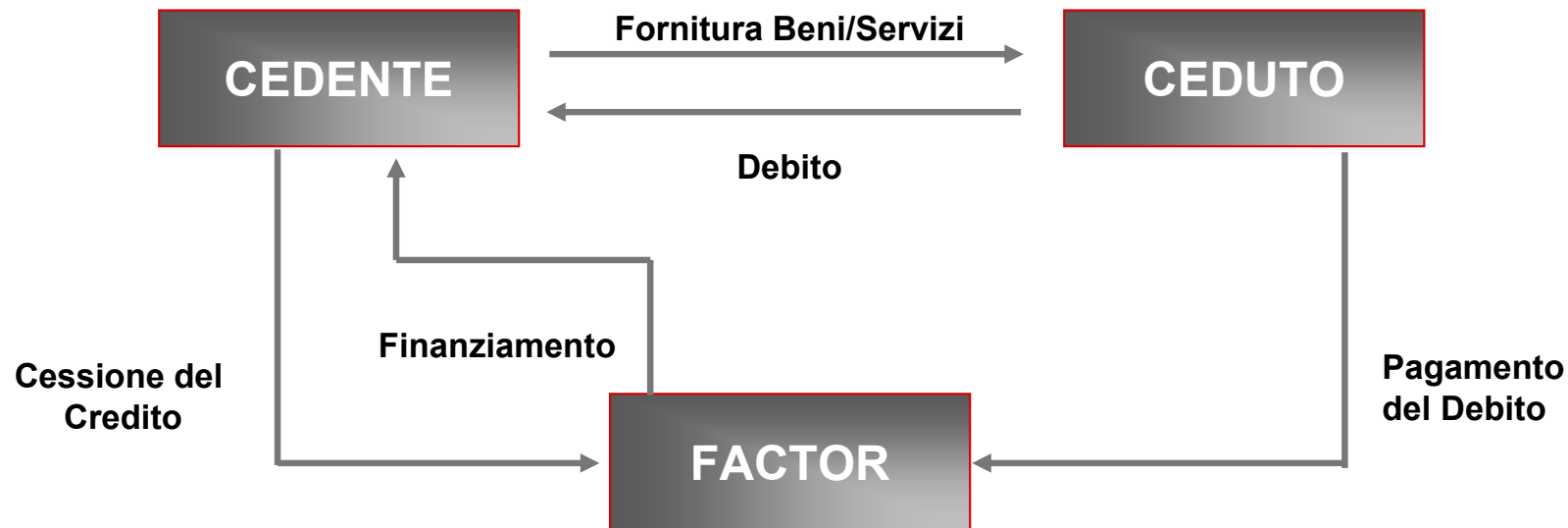
Le piccole medie imprese sono la struttura portante del sistema produttivo

Le piccole medie imprese rappresentano il segmento meno presidiato dalla concorrenza

Maggiore redditività per operazione

Efficiente gestione del rischio

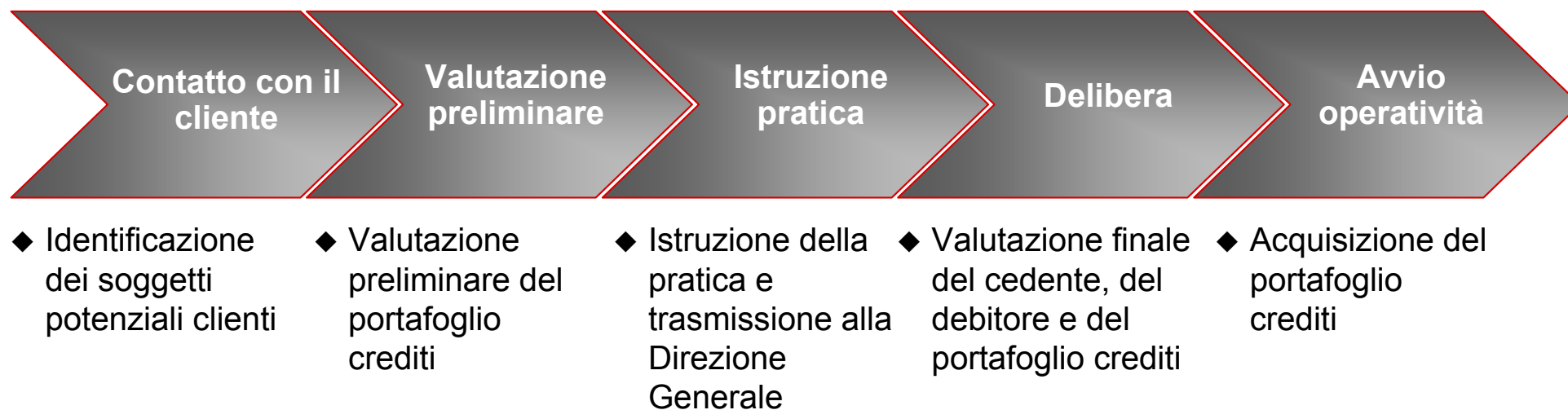
Descrizione e attività del Gruppo: Modello di business



- ◆ In generale, il finanziamento alle imprese tramite l'utilizzo del factoring consente al factor di **trasferire il rischio di credito** dal soggetto finanziato (il cedente) al soggetto che, alla scadenza, è impegnato al pagamento dei crediti risultanti dalle cessioni di beni o dalle prestazioni di servizi (il debitore ceduto).
- ◆ La struttura dell'operazione consente di avere la **massima efficienza** quando il debitore ceduto ha uno standing creditizio superiore a quello del cliente cedente e quando la qualità del credito è confermata e/o adeguatamente documentata.
- ◆ La possibilità di rivalsa sul debitore ceduto e, successivamente, sul cedente finanziato, rappresenta quindi per il factor una notevole **limitazione del rischio**.

Descrizione e attività del Gruppo: Analisi del rischio

Processo di acquisizione del cliente



Descrizione e attività del Gruppo: Analisi del rischio

I tre pilastri della valutazione del rischio



Descrizione e attività del Gruppo: Analisi del rischio

Il Sistema di Internal Rating

- ◆ Banca IFIS ha sviluppato un proprio Sistema di Internal Rating (SIR).
- ◆ Il SIR consente:
 - di attribuire con immediatezza un rating al debitore, al cedente e all'operazione;
 - di definire un pricing adeguato al rischio dell'operazione;
 - di monitorare il rating controparte.

Cedente			Debitore	
AZIENDA CEDENTE			AZIENDA DEBITORE	
Score automatico	Score rettificato		Score automatico	Score rettificato
71,44	71,44	BILANCIO	35,36	35,36
45,38	45,38	SETTORE	61,95	61,95
100,00	100,00	CENTRALE RISCHI	19,10	19,10
0,00	0,00	INFO ESTERNE	0,00	0,00
100,00	100,00	SEGMENTO DIMENSIONALE	0,00	0,00
86,63	86,63	SCORE DI SINTESI	32,42	32,42
C	C	RATING DI SINTESI	A	A

Credito maturato su contratto perfezionato per fornitura di beni

Documentato	Ceduto	Notificato	Senza adesione
Con riserva	Non confermato	Condizionato	

Rating Operazione Semplice

SCORE OPERAZIONE SEMPLICE: **54,92**

RATING OPERAZIONE SEMPLICE: **BB**

Descrizione e attività del Gruppo: Servizi

- ◆ Il diverso mix degli elementi di base del factoring consente a Banca IFIS di erogare servizi largamente differenziati:

	Anticipazione (Finanziamento)	Garanzia	Gestione
Factoring pro solvendo	✓		✓
Factoring pro soluto	✓	✓	✓
Factoring sola garanzia		✓	✓
Factoring sola gestione			✓
Factoring pro soluto NON - NOT	✓	✓	
Sola garanzia		✓	
Finanziamento su portafoglio	✓		✓

Altri elementi caratteristici del servizio sono:

- ◆ L'attività internazionale (cedente e debitore risiedono in paesi differenti);
- ◆ l'assunzione del rischio di ritardato pagamento da parte del debitore con acquisto a titolo definitivo *IAS 39 compliant*;
- ◆ le operatività di supporto al debitore che consentono a quest'ultimo di dilazionare il pagamento delle forniture liberando il fornitore, tipiche del *factoring maturity*.
- ◆ la durata media per la clientela privata è di circa 75 giorni mentre per la controparte debitrice pubblica, sulla quale il rischio di credito è molto contenuto, sale a 250 giorni.

Descrizione e attività del Gruppo: Ricavi

Servizi di gestione	→	Commissione factoring pro solvendo (flat, mensile)	da 0,10% a 1% sul totale del credito
Garanzia	→	Commissione factoring pro soluto	da 0,10% a 1,50% sul totale del credito garantito
Anticipazione	→	Margine interessi, spread su EURIBOR 3 mesi	da 50 bps a 350 bps sull'effettivo impiego finanziario
Servizi di acquisto a titolo definitivo	→	Commissione omnicomprensiva per la garanzia, la gestione e l'anticipazione	dal 2% al 9% sul totale del credito acquistato

Descrizione e attività del Gruppo: Costi

Raccolta	→	Interbancario a breve termine	EURIBOR 3M + 0 ÷ 10 bps
Raccolta	→	Interbancario a 18 mesi	EURIBOR 3M + 25 ÷ 35 bps
Raccolta	→	Obbligazioni convertibili	Tasso fisso = 4,375%
Raccolta	→	Programma di cartolarizzazione	EURIBOR 3M + 45 ÷ 50 bps
Raccolta	→	Depositi della clientela	EURIBOR 3M - 20 ÷ 50 bps

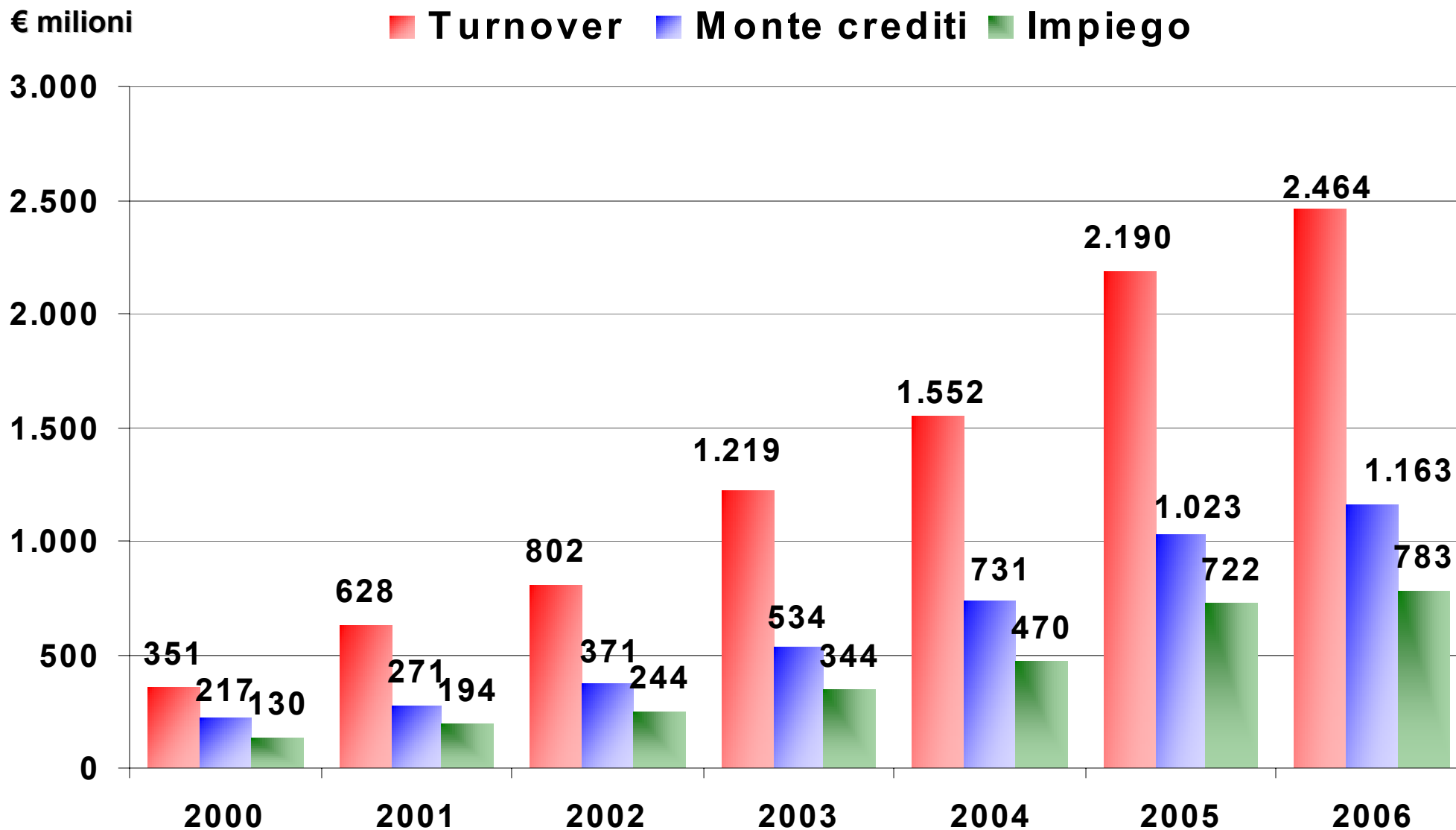
Raccolta sull'interbancario: rapporti con più di 120 banche

Costo per la riassicurazione : immateriale (30 mila Euro nel 2006)

Commissioni per la distribuzione tramite broker e intermediari:

- ◆ Applicate per circa il 30% dei volumi negoziati → dal 10% al 40% delle commissioni di factoring addebitate dalla Banca.
- ◆ Totale commissioni rilevate nel 2006: 1.136 mila Euro.

Descrizione e attività del Gruppo



Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

Razionali di mercato

Azionariato e *Governance*

Dati economico-finanziari: Dati Patrimoniali Consolidati

Dati Patrimoniali Consolidati

€ milioni	CONSISTENZE AL		VARIAZIONE		PERIODO
	30/09/07	30/06/07	ASSOLUTA	%	31/12/06
Crediti verso banche	136,74	107,84	28,90	26,8%	267,29
Crediti verso clientela	845,34	814,04	31,30	3,8%	782,98
Immobilizzazioni	33,60	33,01	0,59	1,8%	31,03
Altre voci dell'attivo	6,17	11,58	-5,41	-46,7%	11,34
Totale Attivo	1.021,85	966,48	55,37	5,7%	1.092,65
Debiti verso banche	794,29	836,39	-42,11	-5,0%	836,39
Debiti verso clientela	42,93	82,56	-39,63	-48,0%	82,56
Titoli in circolazione	42,12	42,69	-0,57	-1,3%	42,69
Patrimonio netto	108,69	108,32	0,37	0,3%	108,32
Altre voci del passivo	33,83	22,68	11,15	49,1%	22,68
Totale Passivo	1.021,85	1.092,65	-70,80	-6,5%	1.092,65

Dati economico-finanziari: Dati Economici Consolidati

Dati Economici Consolidati

<i>€ milioni</i>	TERZO TRIMESTRE		VARIAZIONE	
	2007	2006	ASSOLUTA	%
Margine di intermediazione	15,01	9,03	5,98	66,2%
Rettifiche di valore nette su crediti per deterioramento di crediti	-1,29	-0,34	-0,96	n.s.
Risultato netto della gestione finanziaria	13,72	8,69	5,02	57,8%
Costi operativi	-5,95	-3,64	-2,30	63,3%
Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte	7,77	5,05	2,72	53,8%
Utile netto	5,65	3,20	2,44	76,2%

Dati economico-finanziari: Dati Economici Consolidati

Dati Economici Consolidati

€ milioni	PRIMI NOVE MESI		VARIAZIONE	
	2007	2006	ASSOLUTA	%
Margine di intermediazione	37,88	29,57	8,31	28,1%
Rettifiche di valore nette su crediti per deterioramento di crediti	-1,75	-2,84	1,09	-38,3%
Risultato netto della gestione finanziaria	36,13	26,73	9,40	35,2%
Costi operativi	-16,10	-10,95	-5,15	47,0%
Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte	20,03	15,78	4,25	26,9%
Utile netto	13,89	9,84	4,05	41,2%

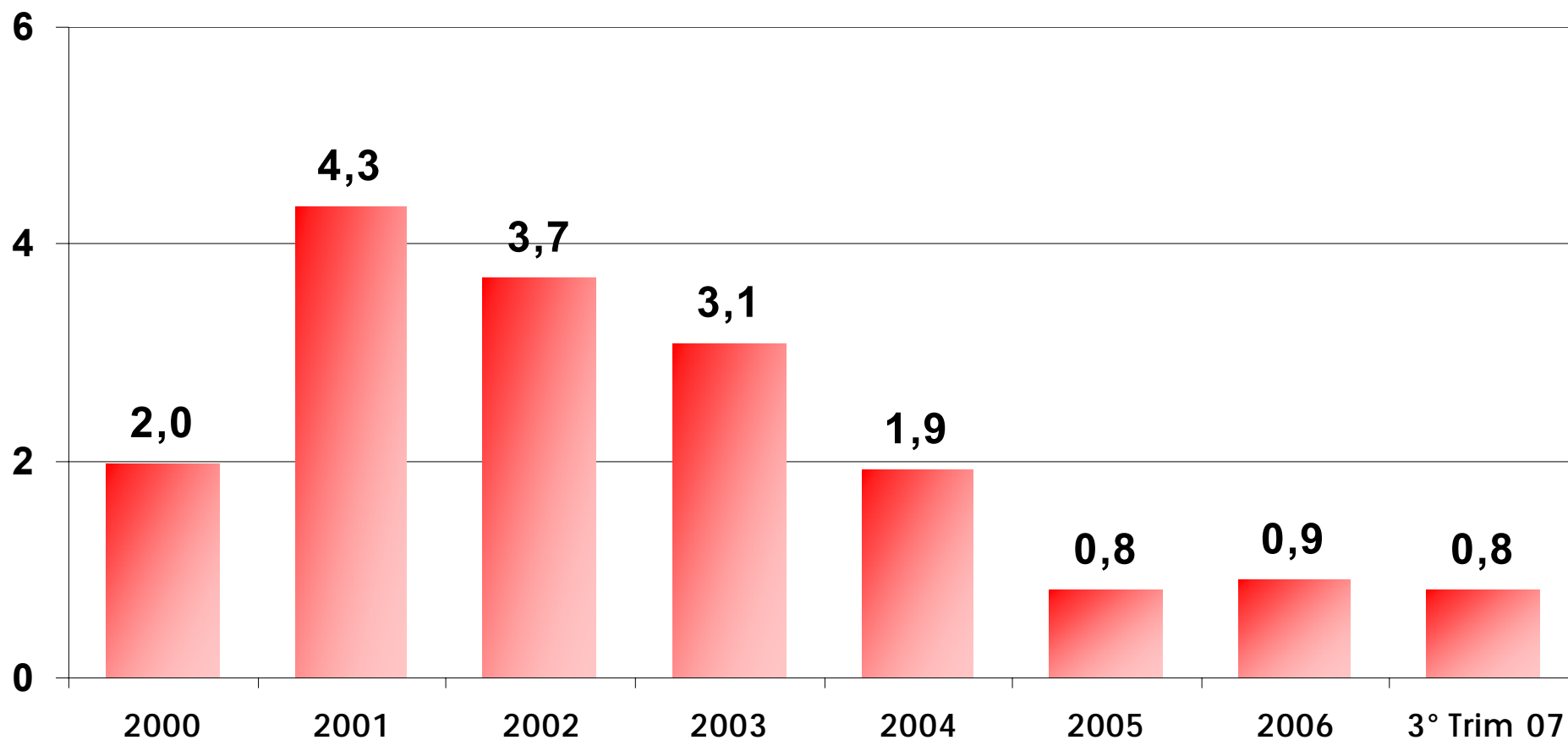
Dati economico-finanziari: Evoluzione Trimestrale

Dati Economici Consolidati: Evoluzione Trimestrale

€ milioni	ESERCIZIO 2007				ESERCIZIO 2006		
	3° Trim.	2° Trim.	1° Trim.	4° Trim.	3° Trim.	2° Trim.	1° Trim.
Margine di intermediazione	15,01	12,41	10,47	11,64	9,03	9,08	11,47
di cui:							
-Margine di interesse	5,07	4,19	3,81	3,66	3,62	3,73	3,73
-Commissioni nette	8,43	7,15	6,64	5,63	5,44	5,33	7,79
Costi operativi	-5,95	-5,43	-4,72	-4,86	-3,64	-3,47	-3,84
Rettifiche nette di valore di crediti	-1,29	-0,25	-0,21	1,05	-0,34	-1,01	-1,50
Utile ante imposte	7,77	6,72	5,54	7,83	5,05	4,60	6,13
Imposte sul reddito	2,13	1,98	2,03	2,66	1,85	1,82	2,27
Utile netto	5,65	4,74	3,51	5,17	3,20	2,78	3,86

Andamentale rapporto Sofferenze/ Impieghi

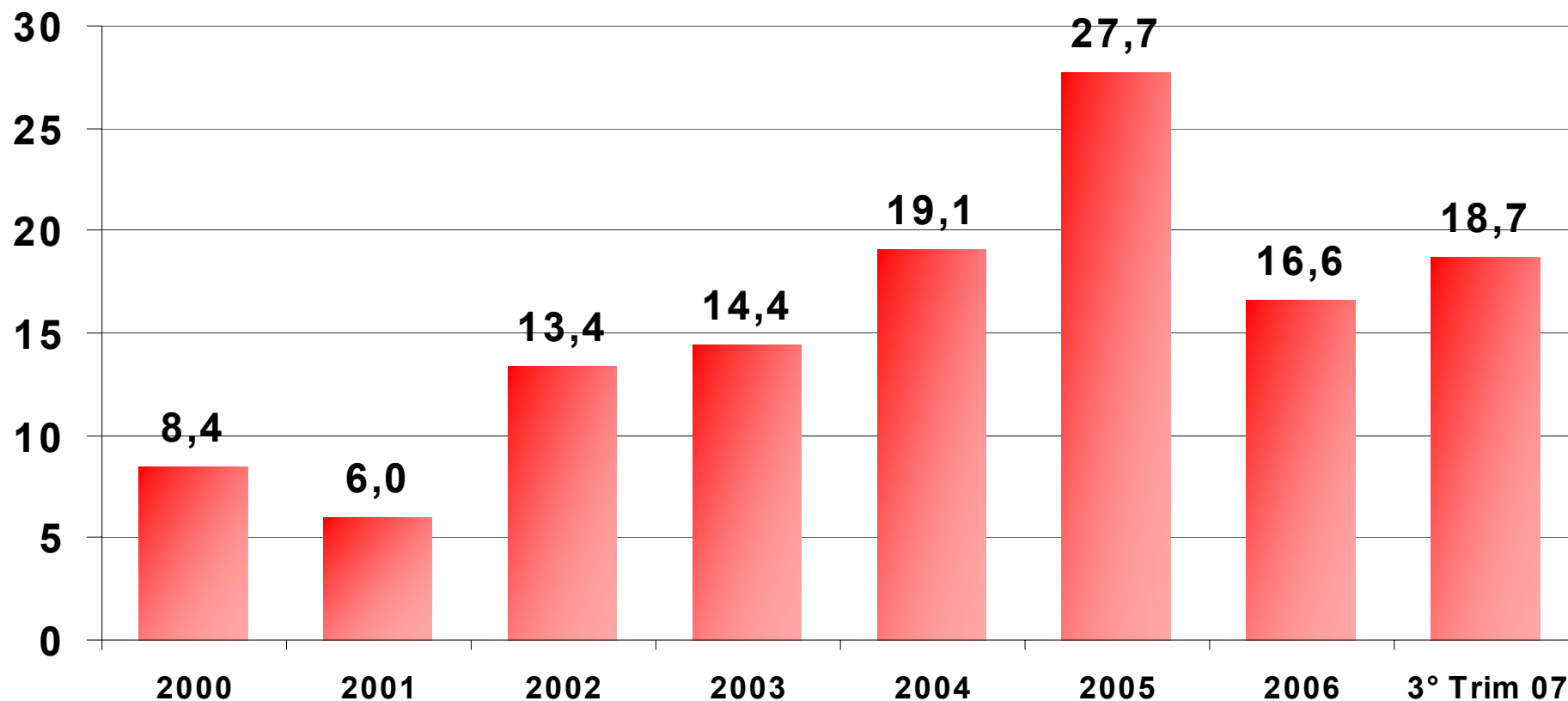
Sofferenze/Impieghi (%)



Andamentale ROE

- ◆ La contrazione del ROE tra il 2005 ed il 2006 è conseguenza dell'aumento di Patrimonio Netto risultante dall'Aumento di Capitale perfezionato nel mese di dicembre 2005.

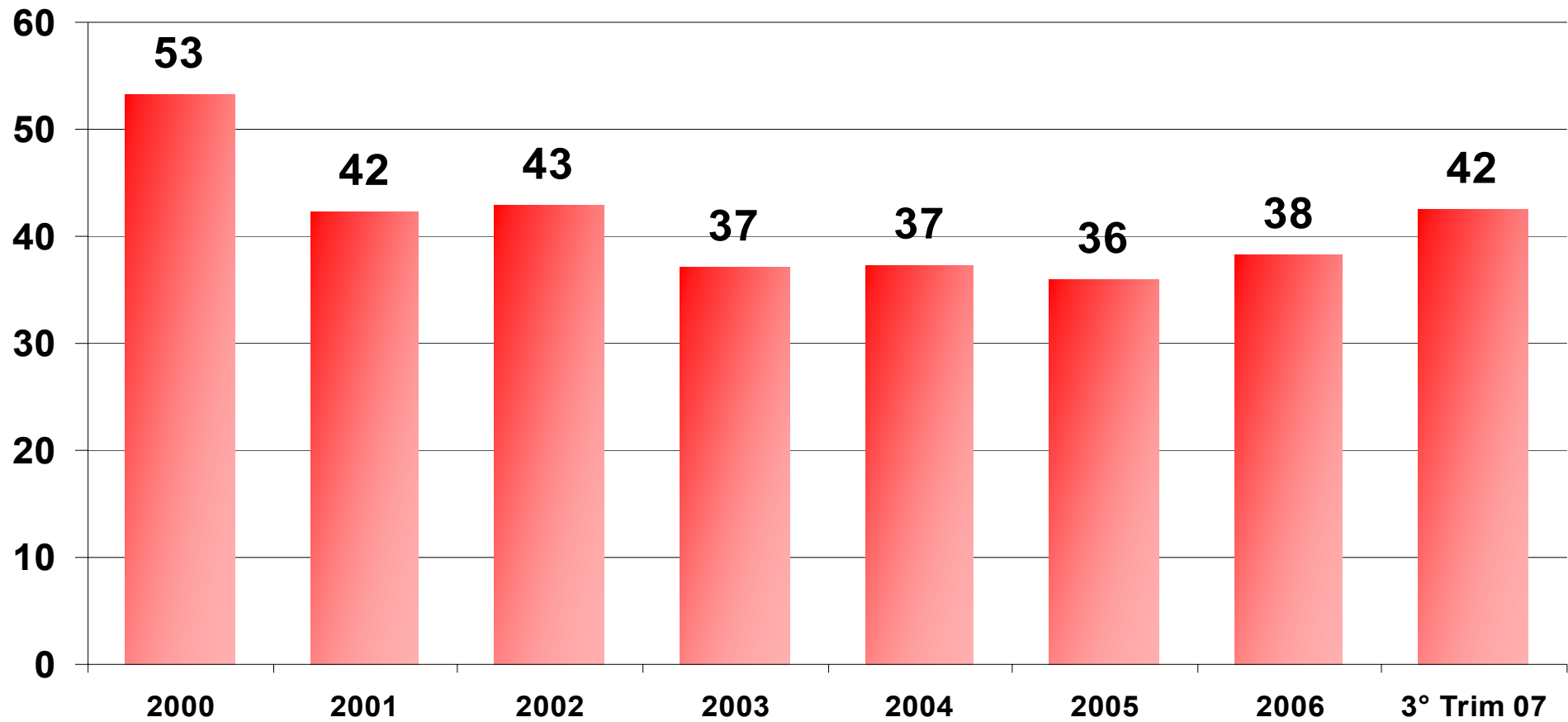
ROE* (%)



* Il ROE 2005 e 2006 è calcolato come Utile Netto rapportato alla media ponderata del Patrimonio Netto ad esclusione delle riserve da valutazione.

Andamentale Cost/ Income Ratio

Cost/Income Ratio (%)



Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione del Gruppo

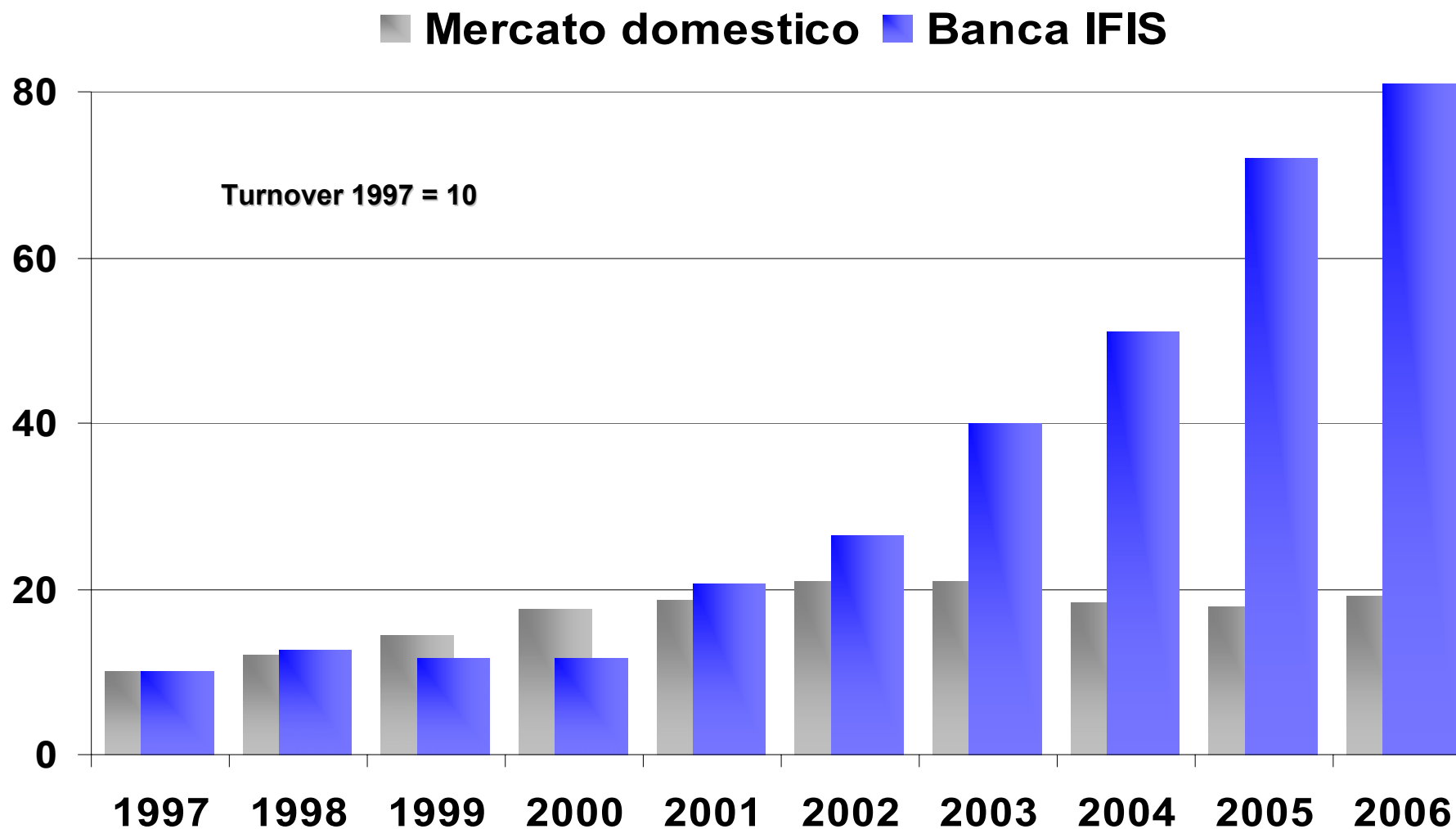
Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

Razionali di mercato

Azionariato e *Governance*

Strategia: Andamentale Turnover



Il grafico evidenzia la crescita del Turnover della Banca rispetto alla crescita registrata dal settore negli ultimi 10 anni.

Evoluzione a breve termine del mercato del credito

- ◆ Dopo anni di “credito facile” il mercato richiederà premi per il rischio più elevati e razionerà il credito.
- ◆ Saranno colpite in maniera particolare le imprese più fragili ma la richiesta di *spread* superiori penalizzerà anche la clientela migliore e, anche se in modo più limitato, inciderà anche sui rapporti interbancari.
- ◆ L'utilizzo di strumenti “*asset based*”, quale il factoring, consentendo di contenere e controllare il rischio risulta eccellente proprio in momenti come questi.
- ◆ Uno scenario che tenga conto della discriminazione per il rischio di credito appare scontato; pertanto è probabile che i livelli di liquidità a cui il mercato era abituato non ritorneranno a breve.

Strategia: Breve Termine

- ◆ Valorizzare il modello di business specifico a favore delle PMI.
- ◆ Rivalutazione degli andamenti rischio/rendimento su tutti i rapporti con la clientela al fine di ottimizzare la marginalità in un contesto di mercato che consente interventi significativi.
- ◆ Mantenimento della durata del portafoglio dei crediti su scadenze brevi/brevissime.
- ◆ Diversificazione delle fonti di raccolta:
 - ✓ frazionamento;
 - ✓ moderato allungamento della durata;
 - ✓ ricorso a formule *asset based* chiare e trasparenti.

Strategia: Breve Termine

- ◆ Ulteriore rilevante incremento del numero di clienti domestici attivi (ad oggi circa 1750) mantenendo la redditività; ciò tramite:
 - ✓ il forte potenziamento della rete commerciale;
 - ✓ l'individuazione di distretti e segmenti scarsamente presidiati da altre forme di supporto finanziario e gestionale;
 - ✓ la distribuzione multicanale;
 - ✓ l'apertura di ulteriori nuove business unit.
- ◆ Potenziamento dell'operatività in Francia e Polonia, apertura di strutture attive in Romania ed Ungheria e selezione di nuovi mercati.
- ◆ Affinamento degli strumenti a disposizione per la selezione del rischio di credito e per il monitoraggio dei clienti.

Strategia: Medio/ Lungo Termine

- ◆ Copertura capillare del territorio domestico con uffici commerciali “leggeri”.
- ◆ Forte impulso al network internazionale proprietario, necessario per sviluppare una rilevante crescita internazionale.
- ◆ Aumento progressivo dell’operatività “pro-soluto”
(remunerazione più elevata ↔ contenimento del rischio su portafogli).
- ◆ Integrazione dei prodotti offerti ai clienti attraverso la distribuzione di prodotti di terzi (es. finanziamento M/L termine, finanza commerciale, altri servizi finanziari alle imprese).
- ◆ Crescita per linee esterne SOLO SE VANTAGGIOSA e IDONEA A CREARE VALORE.
- ◆ Integrazione con i sistemi informativi dei clienti/debitori.
- ◆ Prima piattaforma di factoring digitale certificato → infrastrutture tecnologiche.

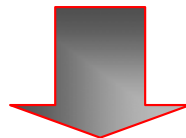
Strategia: Internazionalizzazione

Come si sviluppa la strategia di Internazionalizzazione:

- 1) Presenza diretta in paesi della UE ad economia avanzata;
- 2) Presenza diretta nei paesi emergenti a servizio delle imprese locali e verso debitori dell'area Euro.



Creazione del network che fornisca supporto finanziario nell'ambito delle relazioni commerciali tra paesi emergenti e paesi finanziariamente più evoluti e/o tra paesi avanzati ove presenti particolari nicchie di mercato



Il network come garanzia delle valutazioni in ordine alle decisioni di assunzione del rischio.

Strategia: Mercati di prospettico interesse

PAESI AVANZATI

Germania?

Francia

Spagna?

PAESI EMERGENTI

Europa Orientale

Polonia

Ungheria

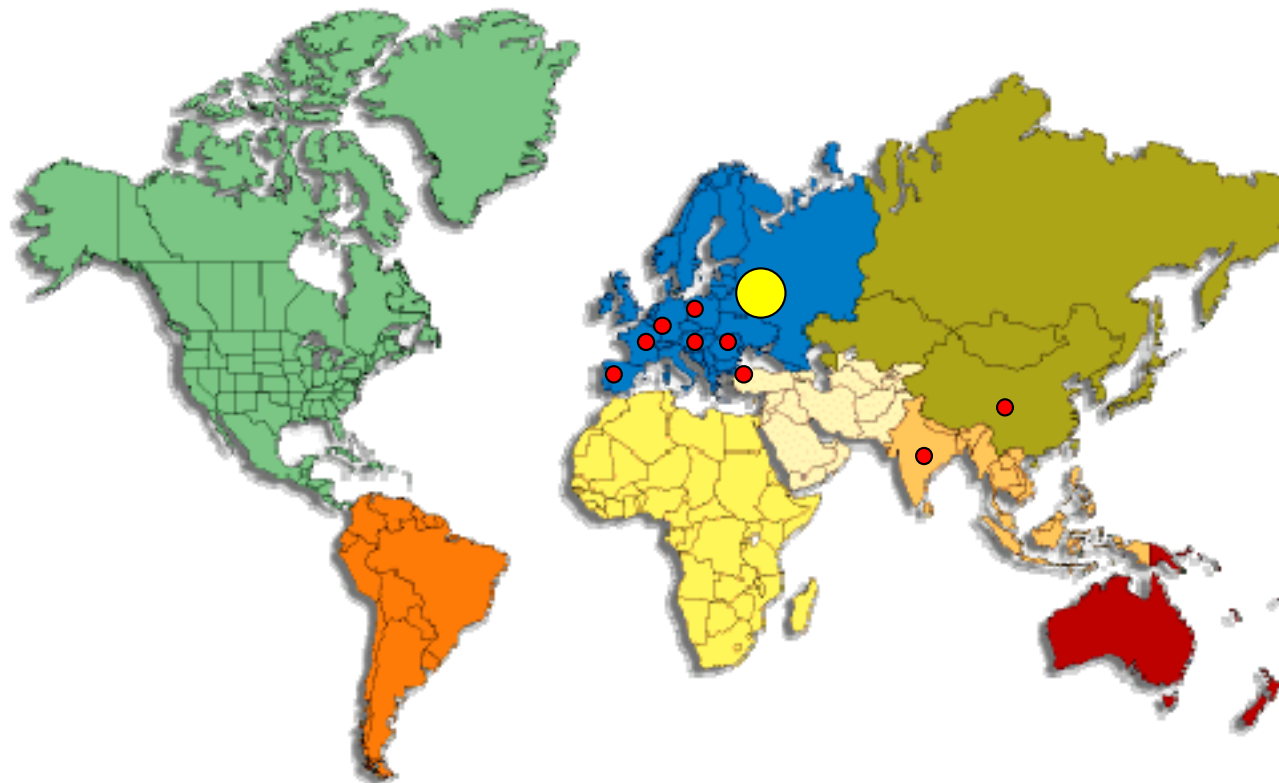
Romania

Turchia?

Cina?

India?

NETWORK



Strategia: Obiettivi

In sintesi i punti di interesse:

- ◆ **Focalizzazione sulla crescita interna** quale migliore elemento per la creazione di valore
- ◆ **Ottimizzazione della redditività** al fine di cogliere le attuali opportunità di mercato con costante attenzione alla qualità del portafoglio crediti
- ◆ **Valorizzazione del modello di business** in Italia e all'Estero ed innovazione nei servizi offerti
- ◆ **Internazionalizzazione** finalizzata a cogliere nuove opportunità di business in nuovi mercati

Strategia: Elementi esogeni – Il costo della raccolta

Una variazione nei tassi di interesse di mercato ha effetto sostanzialmente neutrale sui conti della Banca

◆ Traslazione immediata della variazione sulla clientela: i tassi applicati sono indicizzati all'EURIBOR (l'indicizzazione totale è stata raggiunta nel corso del 2006)

◆ La remunerazione dei depositi è indicizzata all'EURIBOR salvo che per il Prestito Obbligazionario Convertibile che è a tasso fisso 4,375% (minore del 7% della raccolta)

Strategia: Elementi esogeni – Aumento degli *spread*

Per Banca IFIS l'aumento degli *spread* di mercato comporterà

un aumento di **10/20 bps** sulla raccolta



ma...

un aumento di **80/120 bps** sull'impiego

Strategia: Elementi esogeni – La rete commerciale

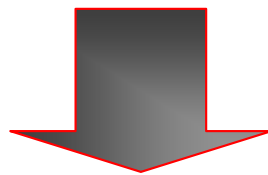
Elevata fidelizzazione della rete commerciale:

- ◆ Estrema attenzione alle risorse umane
- ◆ Rilevante remunerazione variabile
- ◆ Stock Option Plan “*revolving*” annuali in esercizio sino al 2011. Il C.d.A. deciderà sul futuro ferma restando la logica di fidelizzazione di lungo periodo

Strategia: Elementi esogeni – La clientela

Elevata fidelizzazione della clientela:

◆ In piena coerenza con il business model. Banca IFIS è l'unico operatore del factoring che assume il rischio di credito in Direzione Generale ma demanda la gestione del rapporto con il cliente agli uffici dislocati sul territorio. Questo rappresenta un punto di forza di Banca IFIS e uno dei punti critici dei *competitor*. La clientela è attenta al servizio e **non è possibile** erogare servizi di qualità a popolazioni elevate di clienti agendo dal centro.



Servono elevate professionalità e competenze nelle sedi locali, costruite da Banca IFIS in un decennio di sviluppo del modello

Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione e attività del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

Razionali di mercato

Azionariato e *Governance*

Razionali di mercato: Dotazione di mezzi propri

A fine 2005 Banca IFIS aumenta il capitale per le seguenti ragioni:

Supportare adeguatamente la crescita degli attivi.

L'aumento non è finalizzato a supportare acquisizioni.

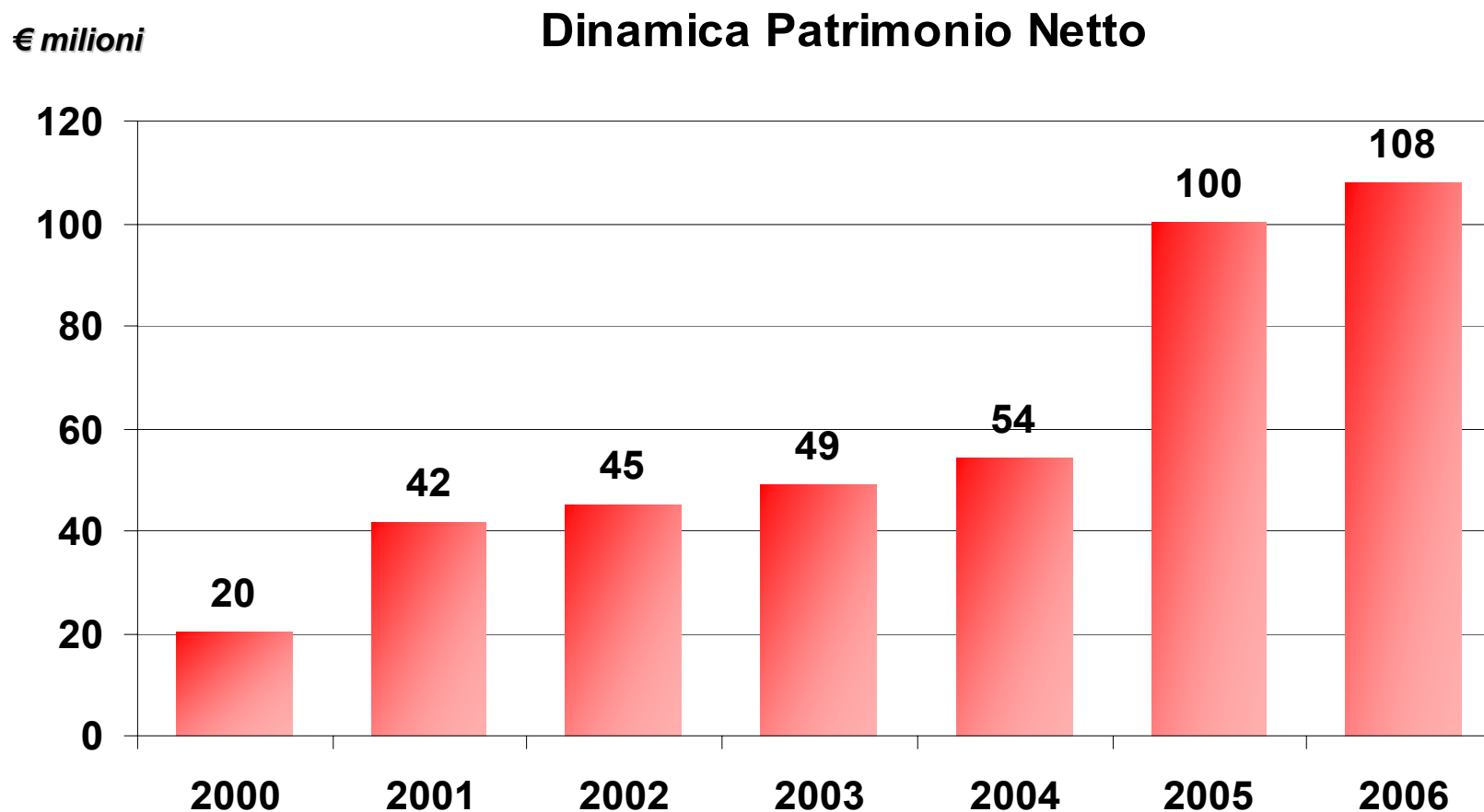
La crescita per linee esterne avverrà solo in presenza di buone opportunità, a condizioni economiche e finanziarie vantaggiose ed in presenza di business integrabili.

Attuare una politica sui dividendi più espansiva.

Razionali di mercato: Patrimonio Netto

Al 30 settembre 2007 il capitale sociale complessivo di Banca IFIS è di € 29.061.212 rappresentato da n. 29.061.212 di azioni.

Al 30 settembre 2007 il PATRIMONIO NETTO risulta di 109 milioni di Euro.



Razionali di mercato: Evoluzione del Patrimonio Netto

Ipotizzando:

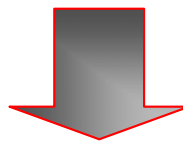
L'esercizio delle Stock Option;

L'esercizio dei Warrants nel 2008;

La conversione del Prestito Obbligazionario 2009

Una redditività crescente in linea con le aspettative della Banca

Un *pay-out* in linea con il precedente esercizio



**Il Patrimonio Netto al 31 dicembre 2009
è stimato nel *range* 220/240 milioni di Euro.**

Razionali di mercato: Patrimonio di Vigilanza e Solvency Ratio

Il Patrimonio di Vigilanza ammonta a 98 milioni di Euro ed è composto come segue:

- ◆ Core Tier 1: 97,72 milioni di Euro
- ◆ Core Tier 2: 37 mila Euro

Coefficiente di ponderazione medio dei rischi su crediti vs. la clientela: 80%

Il Solvency Ratio:

- ◆ Solvency Ratio al 30/09/2007: 12,0%

Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione e attività del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

Razionali di mercato

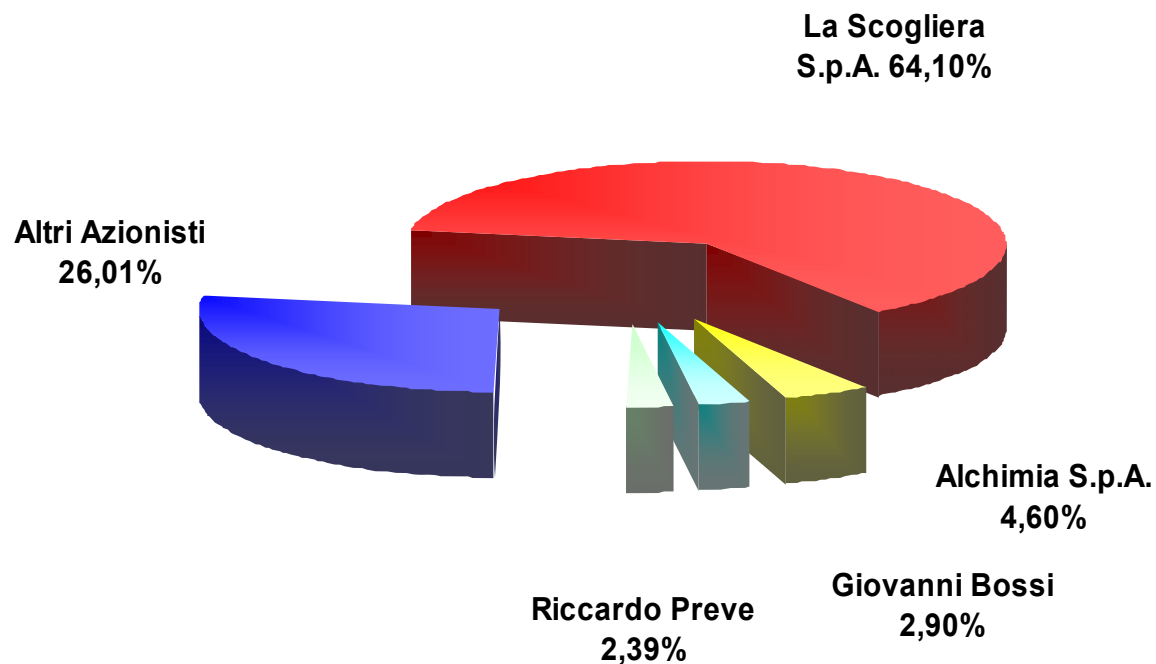
Azionariato e *Governance*

Azionariato e Governance: Composizione del capitale

La Scogliera S.p.A. è controllata da Sebastien Egon Fürstenberg, Presidente di Banca IFIS.

Giovanni Bossi, terzo azionista, è Amministratore Delegato della Banca dal 1995.

La composizione del capitale sociale è la seguente:



Dati aggiornati al 9 ottobre 2007