



Maggio 2008

## Highlights

Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Strategia

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

# Highlights: mercato di riferimento di elevate dimensioni

**Mercato italiano del factoring**

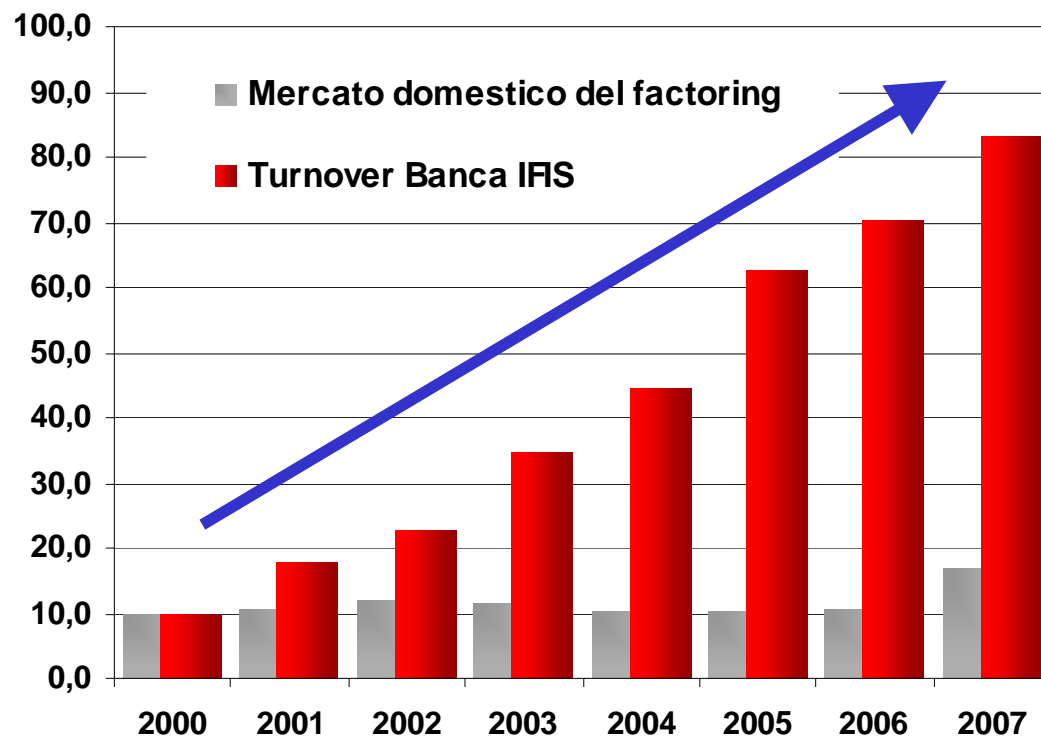
**Turnover 2007 del mercato italiano del factoring pari a circa 109,1 miliardi di Euro (Fonte Assifact); impieghi pari a 24 miliardi di Euro (Stima Banca IFIS)**

**+**

**Mercato italiano della finanza commerciale a breve termine**

**Mercato italiano 2007 della finanza commerciale a breve termine pari a 337 miliardi di Euro (stime Banca IFIS su dati Banca d'Italia settembre 2007)**

# Highlights: crescita superiore al mercato



CAGR  
mercato  
2000-2007

**+ 8,0 %**

CAGR  
Banca IFIS  
2000-2007

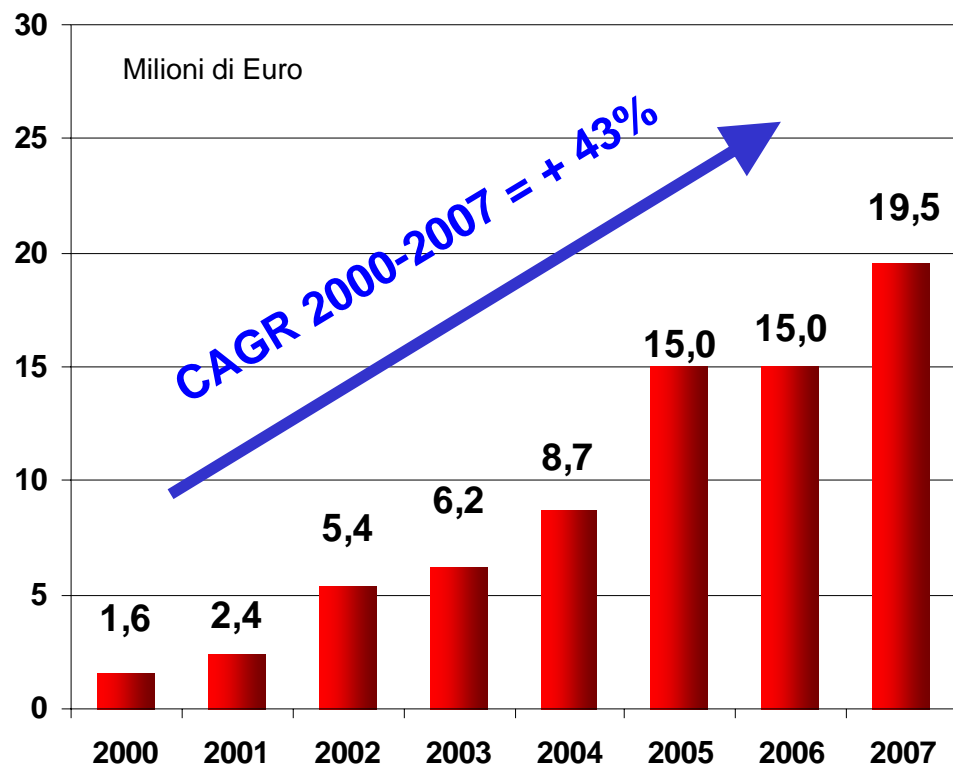
**+ 35,3 %**

Nota: valori del 2000 pari a 10

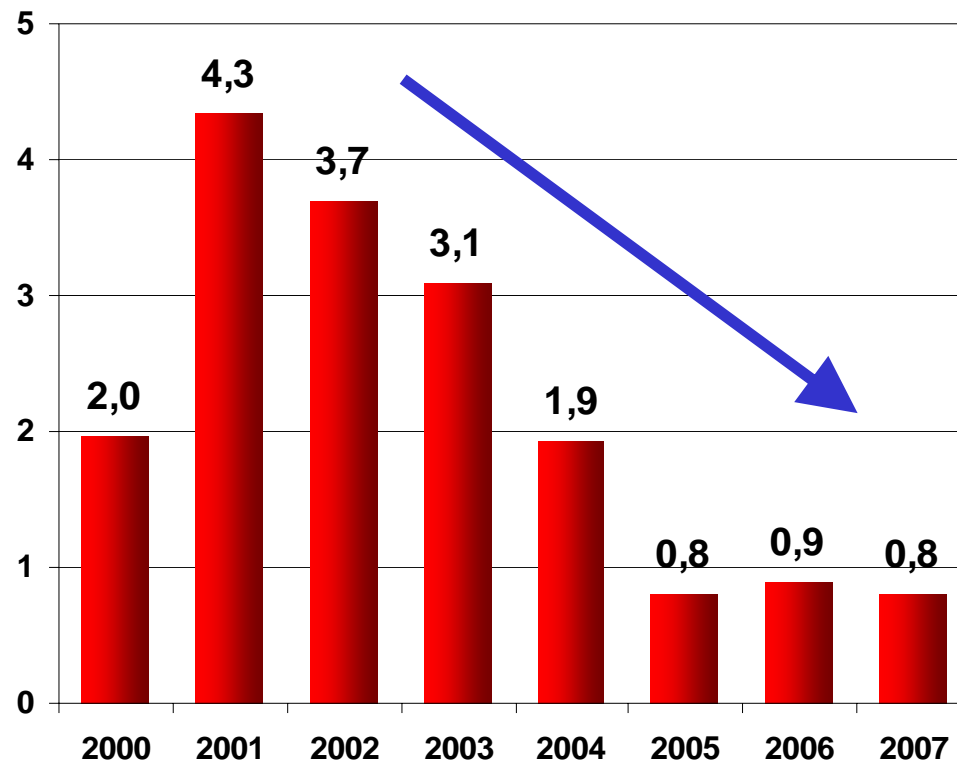
Turnover: importo dei crediti acquistati dalla Società

# Highlights: elevata redditività e limitato rischio creditizio

## Utile netto



## Sofferenze/Impieghi %



Nota: a partire dal 2002, con la trasformazione in Banca, la Società ha adottato politiche creditizie più stringenti

Highlights

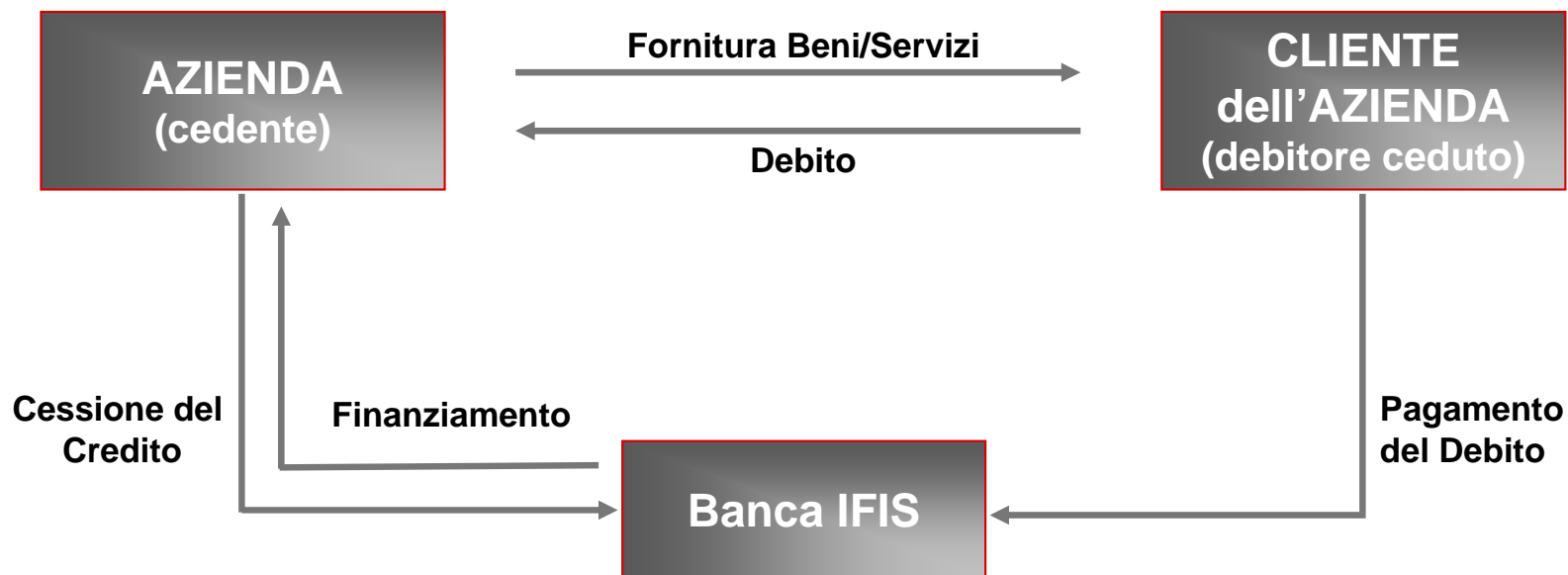
Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Strategia

Dati economico-finanziari consolidati

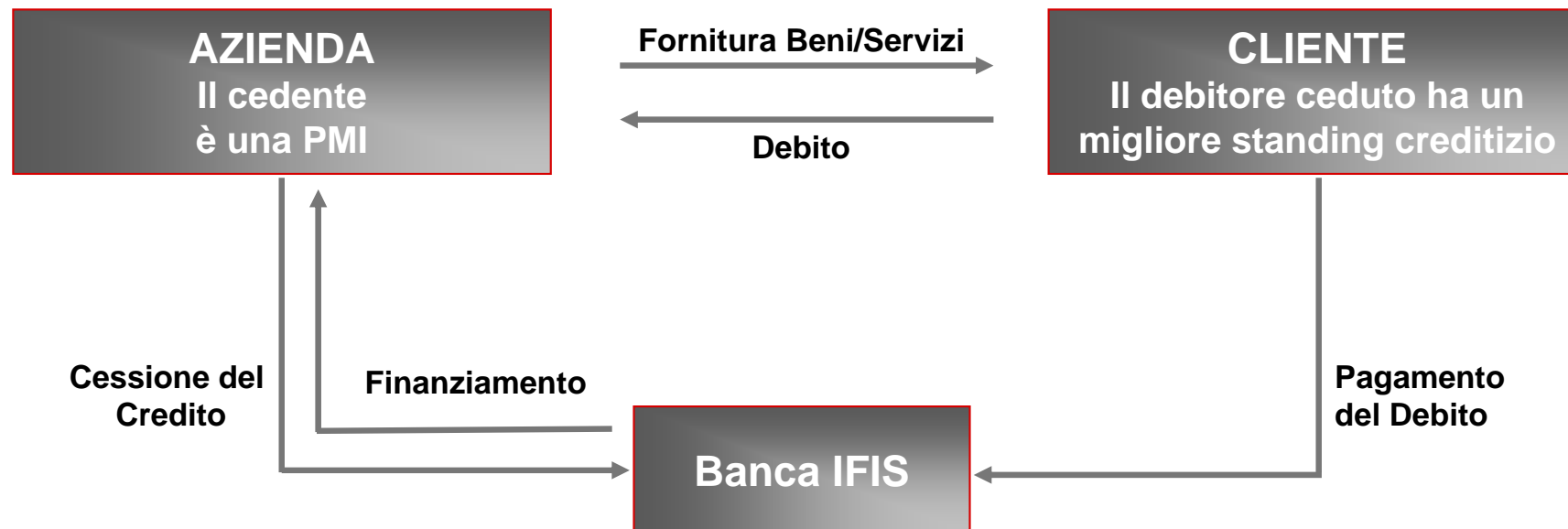
Allegati

# Cos'è il factoring



- ◆ L'azienda può ottenere un rapido accesso al credito per i suoi bisogni di liquidità
- ◆ Uno strumento flessibile che “educa” l'azienda nell'utilizzo del circolante

# Cos'è il factoring per Banca IFIS



- ◆ Lo **scenario congiunturale attuale** con una accresciuta sensibilità in termini di valutazione del rischio di credito favorisce il modello di Banca IFIS
- ◆ Il modello Banca IFIS configura l'applicazione delle **condizioni economiche al cliente cedente** (PMI) mentre trasferisce il **rischio** su una società (debitore ceduto) di migliore standing creditizio



# Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

◆ 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

**Logica di Gruppo**

## Società di factoring di espressione industriale o specializzate

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

**Logica del mercato  
*Captive***

## Operatori indipendenti

**Banca IFIS**

**Business model  
asset based**

# Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo (segue)

## Approccio alla Dimensione (logica di Gruppo)

- **Clients** 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.

**Operatori tradizionali**

## Approccio alla Redditività (indipendenza)

- **Clients** cedenti generalmente di medie/piccole 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.

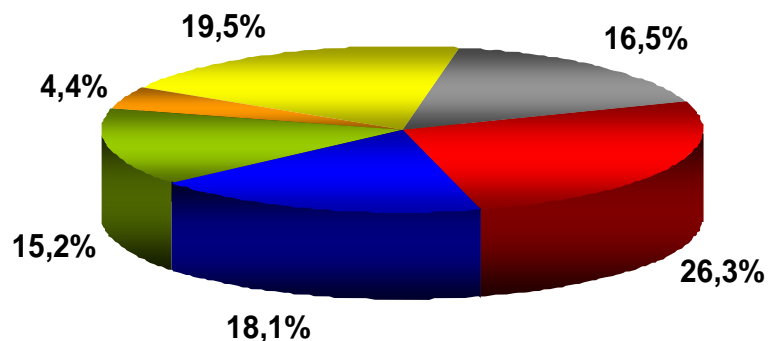
**Banca IFIS**

# Posizionamento del Gruppo: i clienti e i debitori

## Ripartizione Impieghi su Clienti

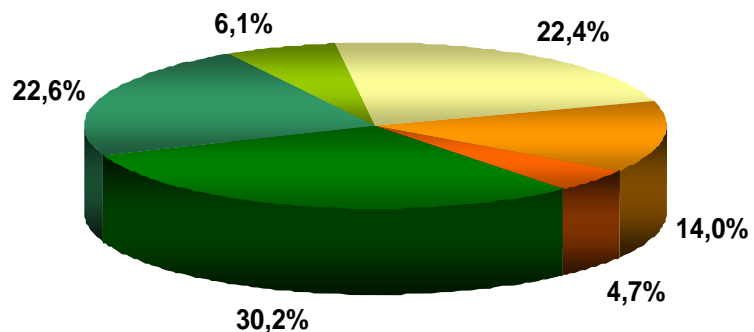
(Fatturato in milioni di euro)

■ da 1 a 5 ■ da 5 a 15 ■ da 15 a 50 ■ da 50 a 100 ■ oltre i 100 ■ Non classificabili



## Monte Crediti al 31/12/07 per Standing Debitori

■ Pubblica Amministrazione ■ Grandi Gruppi ■ Eccellente ■ Buono ■ Medio ■ Basso



- ◆ L'orizzonte temporale delle operazioni di factoring è a breve termine (90/120 gg)
- ◆ Il finanziamento erogato non supera, di norma, l'80% del credito acquisito
- ◆ Il trasferimento del rischio è garantito anche per le cessioni nei confronti di debitori di standing creditizio medio/basso. In questi casi sono previsti percentuali di crediti finanziati inferiori o rapporti di sola gestione

# Posizionamento del Gruppo: la struttura commerciale

- ◆ Nelle 14 filiali operano **71 sales** che costituiscono **la maggiore rete specializzata in Italia**, la cui remunerazione è legata, in media per il 35%, agli obiettivi predeterminati dal budget.
- ◆ Nel 2007 gli accordi con broker e con banche di prossimità hanno generato rispettivamente il 21,5% ed il 2,9% del Turnover.

- ◆ 30 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
- ◆ 16 accordi con debitori istituzionali
- ◆ 10 accordi con associazioni di categoria



Riferiscono alle succursali nel territorio  
e  
percepiscono il 30-40% delle commissioni della Banca

Highlights

Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Strategia

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

# Strategia: le linee guida

***“Da banca specialistica a banca relazionale per le PMI”  
capitalizzando la fase congiunturale del mercato***

1. Crescita interna nel *core business*

2. Internazionalizzazione del *core business*

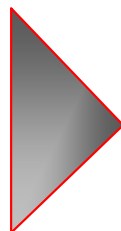
3. Ampliamento della gamma dei prodotti offerti

4. Ampliamento delle fonti di raccolta

# Strategia: il nuovo modello

## da Banca specialistica

- ◆ Percepita come specialista del prodotto factoring per le PMI
- ◆ Il rapporto con il cliente è funzionale al perfezionamento dell'operazione di factoring e si esaurisce con essa
- ◆ Focus concentrato sulla redditività della singola operazione



## a Banca relazionale

- ◆ Percepita come interlocutore privilegiato per le esigenze di finanziamento e servizio alle PMI
- ◆ Il rapporto con il cliente quale elemento centrale: i clienti sono seguiti da *relationship manager*
- ◆ Focus sulla redditività della relazione cliente nel suo complesso anche attraverso la diversificazione di prodotto

# Strategia: 1. crescita interna nel core business

- ◆ Raggiungere i clienti potenziali tramite il rafforzamento della rete proprietaria
- ◆ Nuove sedi territoriali: da 14 a inizio 2008 a 28 a fine 2010
- ◆ Selezione e formazione interna
- ◆ Accordi con banche (Bcc e banche di prossimità) radicate sul territorio



## Strategia: 2. internazionalizzazione del *core business*

### Linee di sviluppo: prossime iniziative

- ◆ Apertura di un factor in Romania entro i prossimi mesi del 2008, replicando il modello attuato in Polonia (110 mln di turnover nell'anno di *start-up* con previsioni di raddoppio nel 2008)
- ◆ Avvio operativo della *branch* a Parigi entro la prima metà del 2008
- ◆ Piccole/medie acquisizioni in Paesi centroeuropei e/o caratterizzati da tessuto industriale adeguato.
- ◆ Partecipazione a Factor Chain International quale interlocutore italiano di eccellenza.

**Il Factoring, che consente e richiede un approccio al rischio *asset based* anziché concentrato sul cliente, ha enormi spazi di crescita in Paesi con economie a media industrializzazione e media finanziarizzazione**

## **Strategia: 3. ampliamento della gamma dei prodotti offerti**

### **Prodotti/servizi per la nuova politica di cross selling e retention del cliente:**

- ◆ **Distribuzione del leasing (accordo già firmato e operativo con Centro Leasing Banca su tutto il territorio nazionale);**
- ◆ **Assicurazione (in corso di avvio come corollario al leasing)**
- ◆ **Credito a medio/lungo termine (con accordi di distribuzione con specialisti)**
- ◆ **Servizi per le imprese (nel sostegno al ciclo attivo) e per gli imprenditori**

**Forte richiesta da parte delle Imprese e della rete  
a favore dell'ampliamento dell'offerta**

## **Strategia: 4. ampliamento delle fonti di raccolta**

### **Il fabbisogno finanziario di Banca IFIS è a brevissimo termine:**

- ◆ **Durata media impieghi sulla clientela è di 110 giorni**
- ◆ **Gli impieghi verso banche sono a vista**

### **In funzione di un'ulteriore diversificazione della raccolta si prevede:**

- ◆ **Potenziamento delle relazioni bilaterali con banche italiane ed europee.**
- ◆ **Accesso diretto all'Eurosistema**
- ◆ **Negoziazione di ulteriori prestiti sindacati a 18 mesi**
- ◆ **Predisposizione di un programma EMTN**
- ◆ **Avvio di programmi di raccolta al dettaglio**
- ◆ **Ampliamento del programma di cartolarizzazione dei crediti**

# Strategia: target 2010

2007		Target 2010
Turnover 3,2 MLD di euro	▶	+ 100%
N° Clienti 1.900 circa	▶	+ 100%
MDI/Turnover 1,70%	▶	Compreso nel range 1,60% - 1,70%
Cost/Income ratio 42%	▶	Almeno in linea con il periodo 2003-2006
Utile netto 19,5 milioni di euro	▶	+ 100%

*I target non includono gli effetti dell'ampliamento della gamma dei prodotti offerti*

Highlights

Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Strategia

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

# Dati economici consolidati 1<sup>st</sup> Quarter 2007/ 1<sup>st</sup> Quarter 2008

## Dati Economici Consolidati

€ migliaia	PRIMO TRIMESTRE		VARIAZIONE	
	2008	2007	ASSOLUTA	%
<b>Margine di intermediazione</b>	<b>14.926</b>	<b>10.467</b>	<b>4.459</b>	<b>42,6%</b>
Rettifiche di valore nette su crediti per deterioramento di crediti	(1.263)	-209	(1.054)	504,3%
<b>Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>13.663</b>	<b>10.258</b>	<b>3.405</b>	<b>33,2%</b>
Costi operativi	(6.391)	(4.720)	(1.671)	35,4%
Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte	7.272	5.538	1.734	31,3%
<b>Utile netto</b>	<b>5.247</b>	<b>3.505</b>	<b>1.742</b>	<b>49,7%</b>

# Dati economici consolidati 2004-2007

## Dati Economici Consolidati

€ migliaia	ANNO				CAGR
	2007	2006	2005	2004	2004/2007
<b>Margine di intermediazione</b>	<b>53.718</b>	<b>41.211</b>	<b>38.182</b>	<b>27.958</b>	<b>24,3%</b>
Rettifiche di valore nette su crediti per deterioramento di crediti	(2.470)	(1.788)	(3.976)	(4.054)	-15,2%
<b>Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>51.248</b>	<b>39.423</b>	<b>34.206</b>	<b>23.904</b>	<b>28,9%</b>
Costi operativi	(22.566)	(15.811)	(13.691)	(10.526)	28,9%
Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte	28.682	23.612	20.515	13.378	29,0%
<b>Utile netto</b>	<b>19.534</b>	<b>15.012</b>	<b>14.948</b>	<b>8.734</b>	<b>30,8%</b>
<b>Cost/Income Ratio</b>	<b>42,0%</b>	<b>38,4%</b>	<b>35,9%</b>	<b>37,6%</b>	

# Dati economici: analisi per trimestre

Nel 2H07 si sono manifestati i primi effetti positivi del “repricing del rischio”, aumentando la redditività dei clienti

## Redditività: Evoluzione Trimestrale

€ migliaia	2008		2007		
	1° Trim.	4° Trim.	3° Trim.	2° Trim.	1° Trim.
<b>Margine di intermediazione</b>	<b>14.926</b>	<b>15.836</b>	<b>15.008</b>	<b>12.407</b>	<b>10.467</b>
Utile da cessione o riacquisto di:	-	-	1.515	1.070	-
a) attività finanziarie disponibili per la vendita	-	-	1.515	1.070	-
<b>N° Clienti</b>	<b>2.024</b>	<b>1.917</b>	<b>1.775</b>	<b>1.744</b>	<b>1.547</b>
<b>MDI Adjusted</b>	<b>14.926</b>	<b>15.836</b>	<b>13.493</b>	<b>11.337</b>	<b>10.467</b>
<b>MDI/Turnover</b>	<b>2,07%</b>	<b>1,73%</b>	<b>1,77%</b>	<b>1,50%</b>	<b>1,46%</b>

◆ Media clienti 1H 2007 = 1.645; Media clienti 2H 2007 = 1.846



+ 12% circa

◆ Media MDI adj. 1H 2007 = Euro 10.902 mil.; Media MDI adj. 2H 2007 = Euro 14.665 mil.



+ 35% circa

Nota: Il rapporto MDI/Turnover è calcolato utilizzando il MDI *adjusted*



# Dati patrimoniali consolidati 2004 – 1° Quarter 2008

## Dati Patrimoniali Consolidati

€ milioni	CONSISTENZE AL				
	31/03/08	31/12/07	31/12/06	31/12/05	31/12/04
Crediti verso banche	135,1	312,1	267,3	128,8	13,90
Crediti verso clientela	896,3	923,1	783,0	710,9	468,20
Immobilizzazioni	35,3	34,7	31,0	24,3	18,80
Altre voci dell'attivo	6,7	5,5	11,3	12,7	7,80
<b>Totale Attivo</b>	<b>1.073,3</b>	<b>1.275,3</b>	<b>1.092,6</b>	<b>876,7</b>	<b>0,36</b>
Debiti verso banche	827,5	1.010,4	836,4	627,0	295,80
Debiti verso clientela	40,8	57,8	82,6	93,9	103,42
Titoli in circolazione	36,6	36,1	42,7	35,5	41,36
Patrimonio netto	137,3	134,0	108,3	103,3	54,24
Altre voci del passivo	31,3	37,1	22,7	20,0	13,80
<b>Totale Passivo</b>	<b>1.073,3</b>	<b>1.275,3</b>	<b>1.092,6</b>	<b>879,7</b>	<b>0,36</b>

# Dati patrimoniali consolidati: la raccolta

- ◆ Sostanziale stabilità delle linee disponibili (da 1.242 a 1.184 milioni di euro, con una lieve diminuzione a seguito dei processi di fusione del mercato bancario).
- ◆ Aumento delle linee “*committed*” a medio termine passate da 70 a 211 milioni di euro.
- ◆ La vita media ponderata (su base annua) passa da 102 giorni a 165 giorni.
- ◆ Il costo medio ponderato della raccolta del 1° trimestre 2008 è superiore di 16 bps alla media dell’Euribor a 3 mesi registrata nello stesso periodo.

# Dati patrimoniali consolidati: il Patrimonio Netto

**N° Azioni ad oggi: 31.260.482**

**N° Azioni post esercizio Warrant (luglio 2008): 34.284.734**

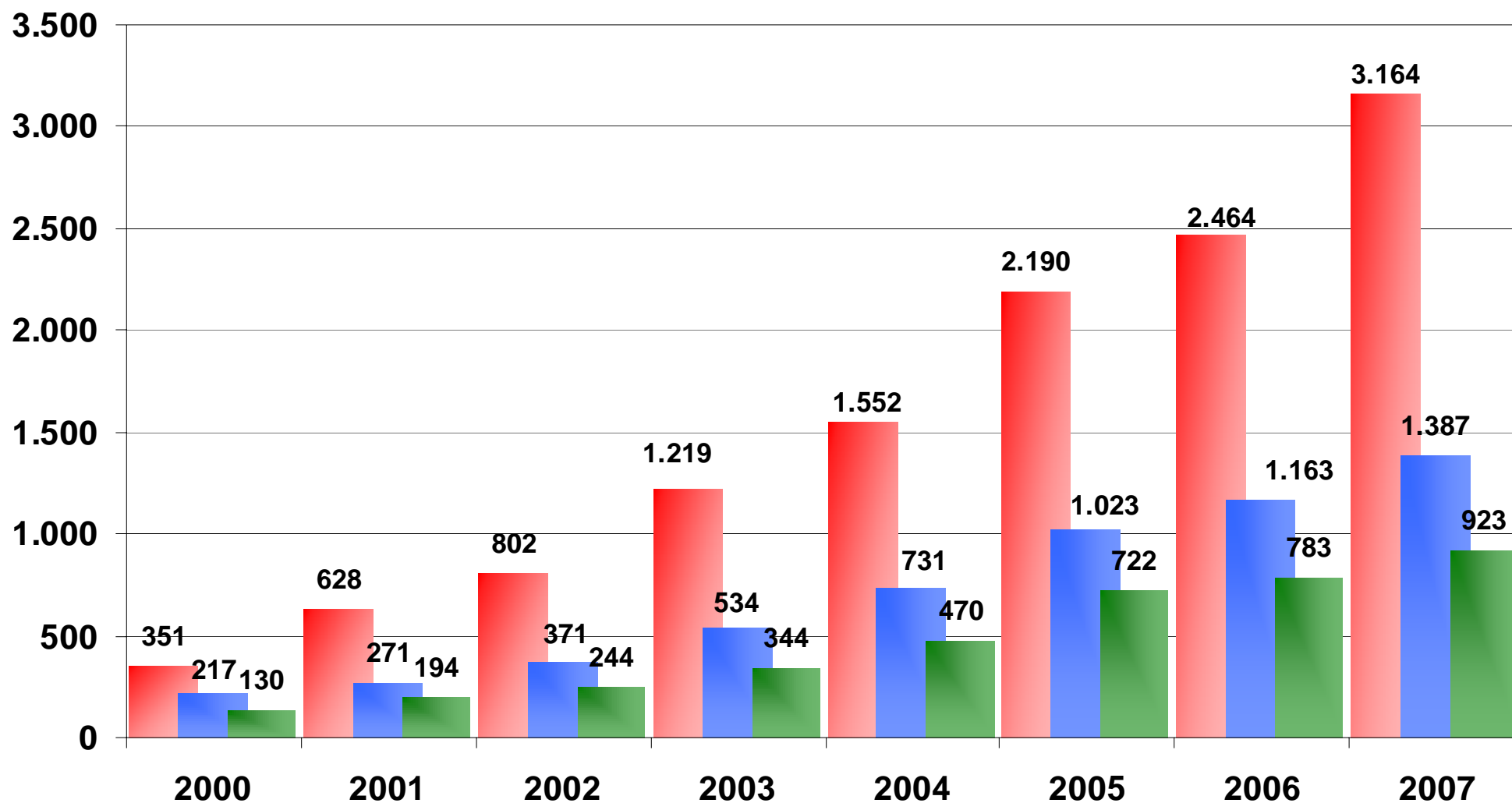
**N° Azioni post conversione prestito obbligazionario convertibile (luglio 2009): 38.898.814**

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

# Turnover, monte crediti e impieghi 2000 - 2007

€ milioni

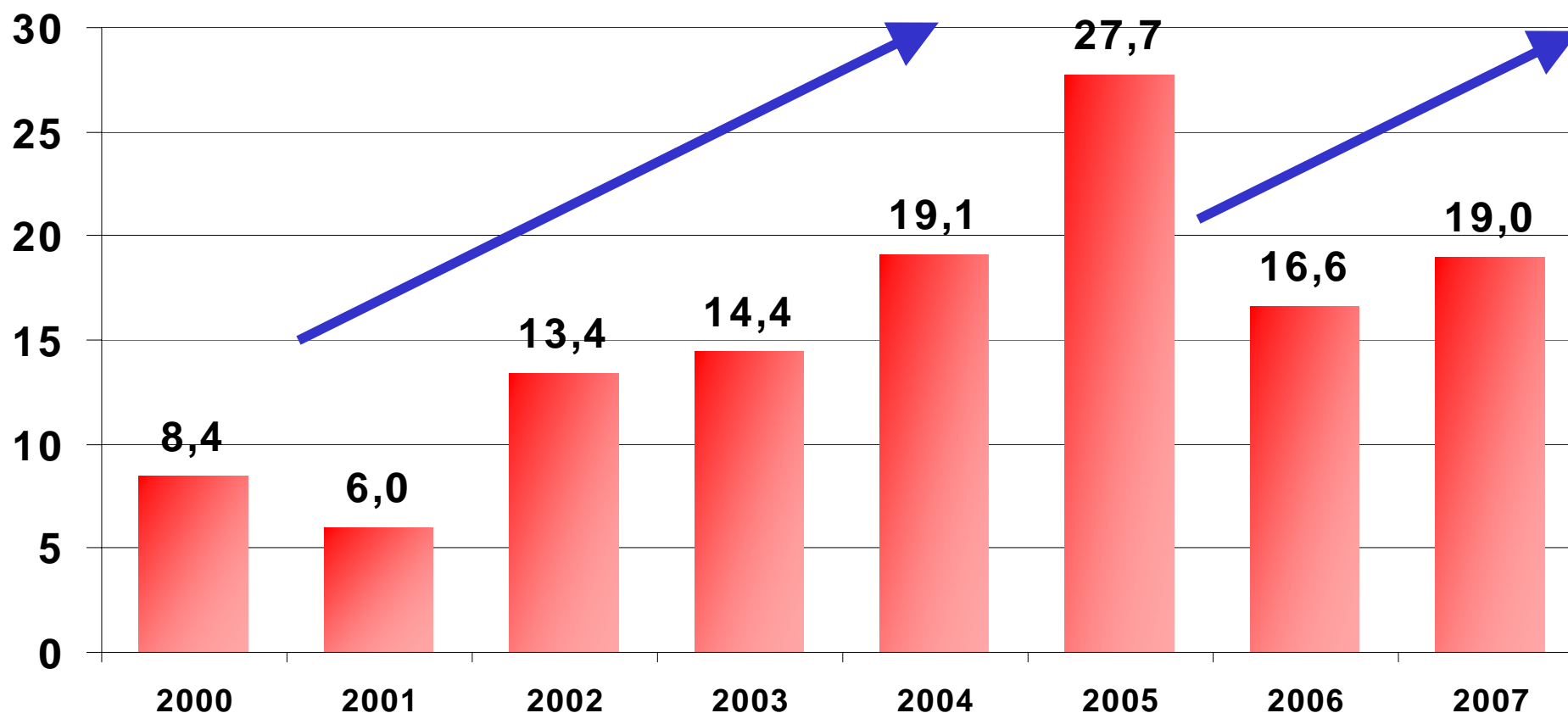
■ Turnover ■ Monte crediti ■ Impiego



## ROE % 2000 - 2007

- ◆ 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. Il ROE 2007 è una stima basata sui dati preconsuntivi al 31/12/2007.

Highlights

Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Strategia

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

# I milestones di Banca IFIS

**1983** Costituita la Società con denominazione “I.Fi.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)

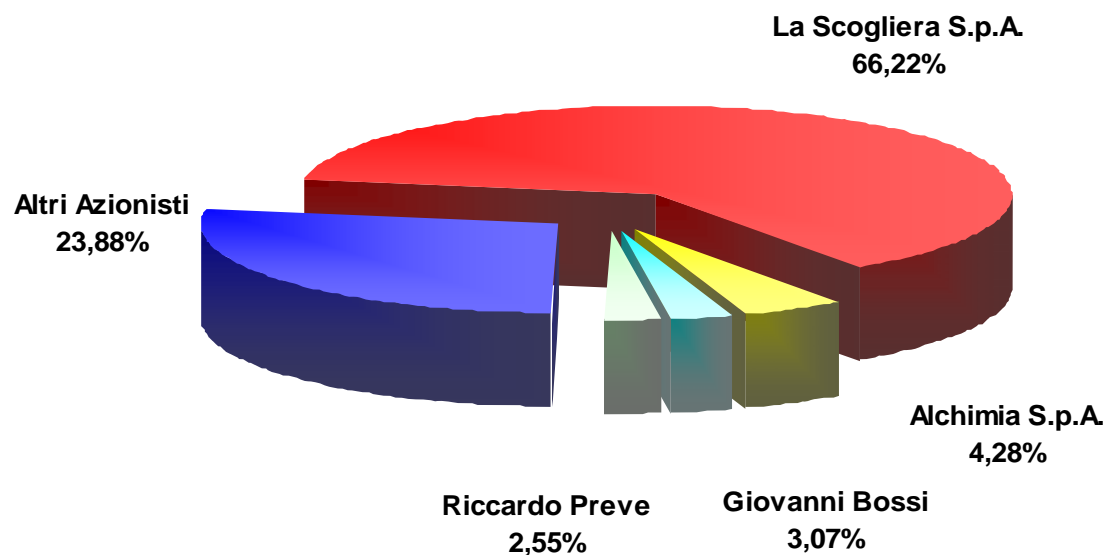
**2008** 215 addetti, 14 Filiali in Italia, Uffici di Rappresentanza a Bucarest ed a Budapest, Ufficio di Parigi, IFIS Finance

# Azionariato stabile

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

L'Amministratore Delegato Giovanni Bossi è il terzo azionista della Banca dal 1995.

## Azionariato



## Piani di stock option

- ◆ 5 piani di stock option – due dei quali già attivati – destinati a tutti i dipendenti della Banca (per il CdA coinvolti Amministratore Delegato e Vice Presidente).
- ◆ Obiettivi del piano:
  - Fidelizzazione, identificazione/coinvolgimento dei dipendenti;
  - Attrarre risorse esterne;
  - Coinvolgimento del management nei confronti dei risultati aziendali.

Dati aggiornati al 14 maggio 2007



# Prodotti e attività del Gruppo: i servizi offerti

## 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.

# Prodotti e attività del Gruppo: la redditività per prodotto

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

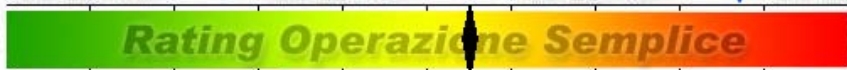
# Prodotti e attività del Gruppo: il sistema di internal rating

- ◆ 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
<b>86,63</b>	<b>86,63</b>	<b>SCORE DI SINTESI</b>	<b>32,42</b>	<b>32,42</b>
C	C	<b>RATING DI SINTESI</b>	A	A

Credito maturato su contratto perfezionato per fornitura di beni

Documentato	Ceduto	Notificato	Senza adesione
Con riserva	Non confermato	Condizionato	

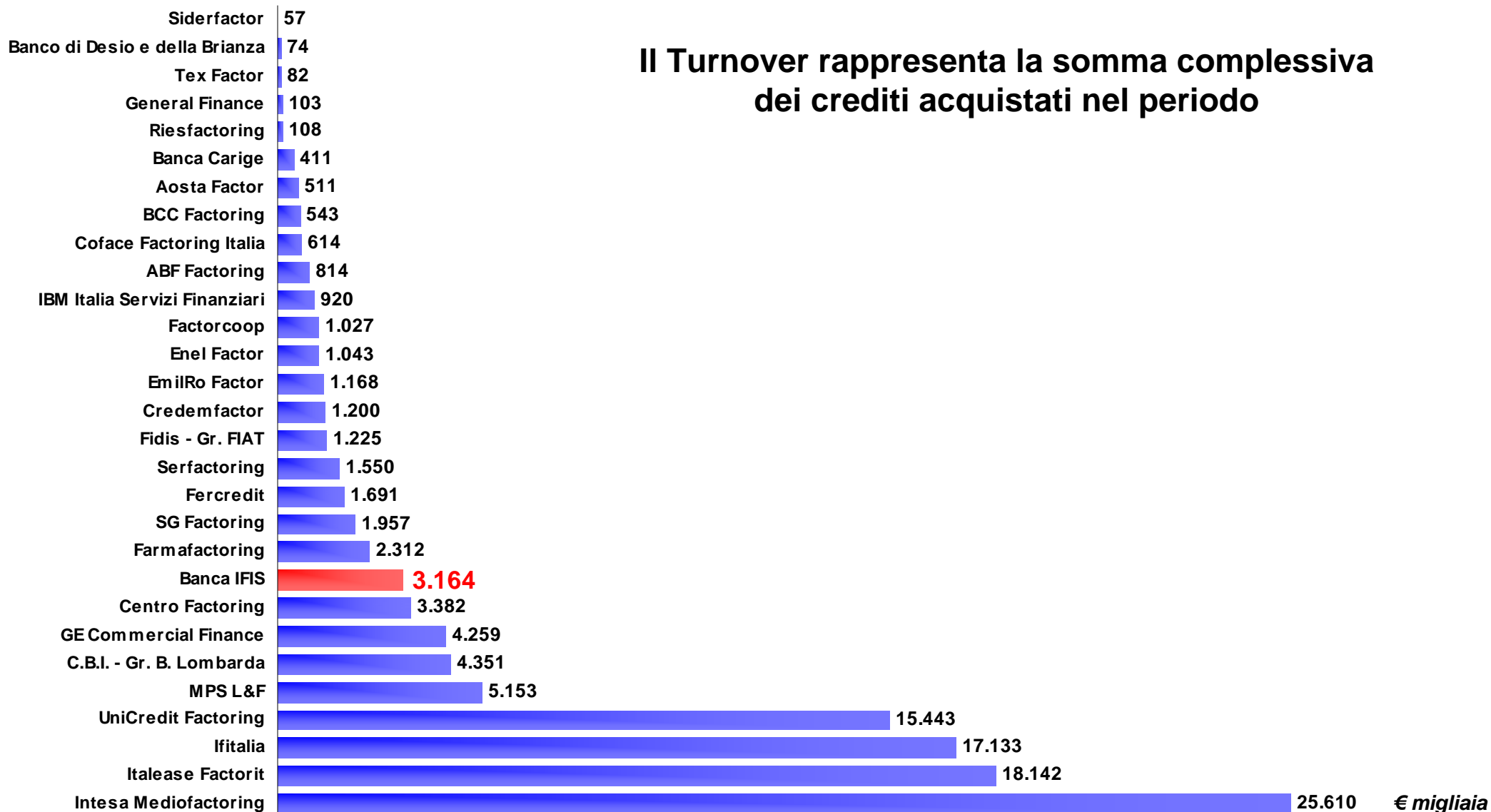


SCORE OPERAZIONE SEMPLICE: **54,92**

RATING OPERAZIONE SEMPLICE: **BB**

# Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Dati 2007 (Fonte Assifact)

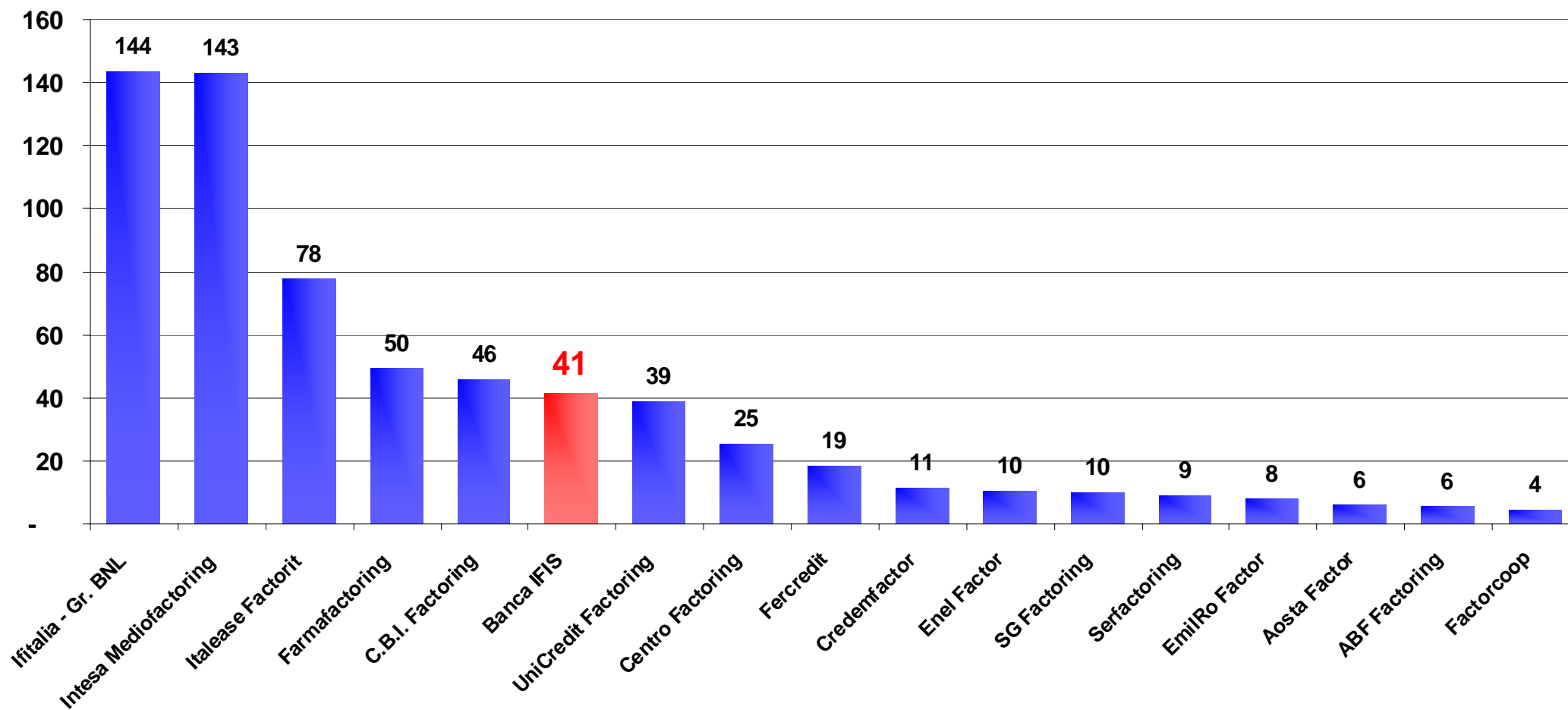


# Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo (segue)

## Margine di Intermediazione

Dati di bilancio al 31/12/2006

€ milioni

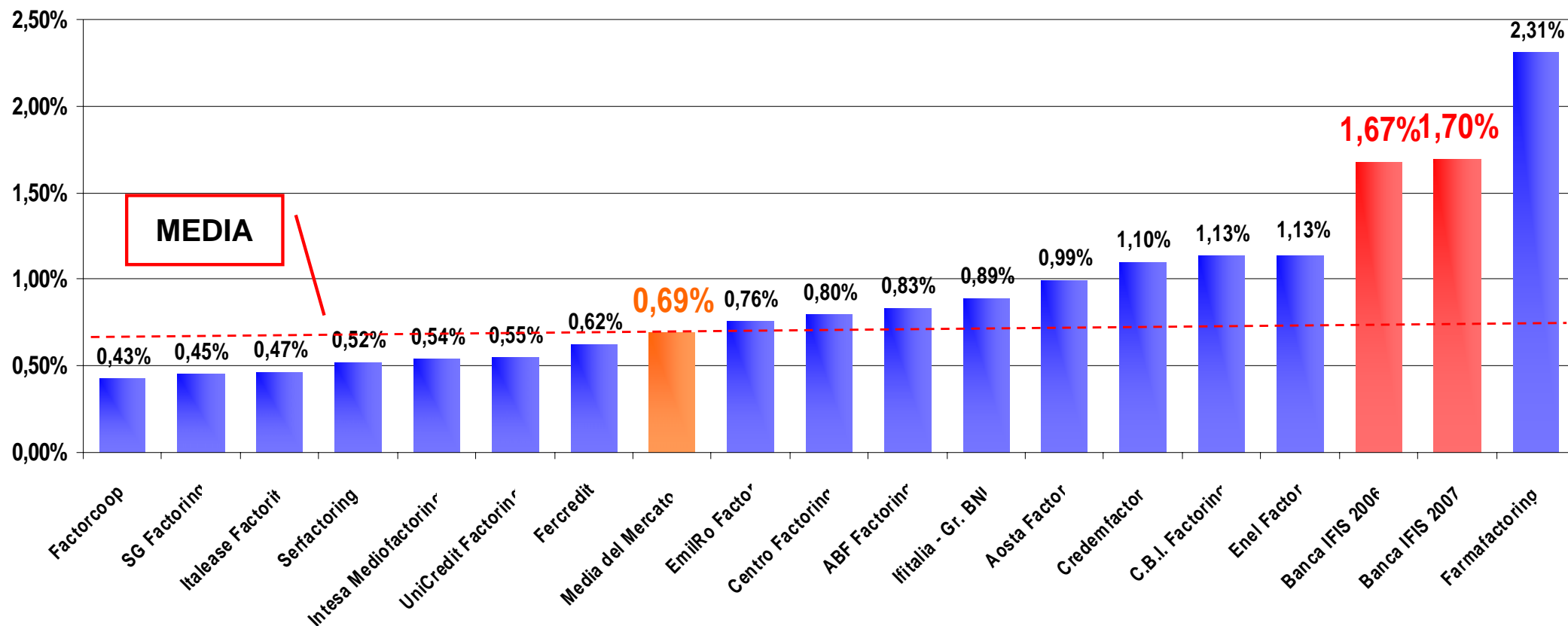


Fonte: Assifact

# Posizionamento del Gruppo in termini di MDI su Turnover

## MDI/Turnover

Anno 2006



Fonte: Assifact

# La valutazione del rischio nel factoring: i diversi approcci

## Valutazione tradizionale del rischio



Focus sul CEDENTE

## Valutazione del rischio condotta Banca IFIS

I tre pilastri della valutazione del rischio



Focus sul CEDUTO