



**Risultati**

**30 settembre 2010**



## Il modello di business

Strategia e linee di sviluppo

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati



# Banca IFIS: innovazione per le PMI

In un contesto di mercato ancora difficile, le PMI necessitano di strumenti adeguati per sostenere la crescita.

## La banca tradizionale

Non può erogare le risorse richieste dalle PMI perché ha forti **difficoltà nel controllare il rischio di credito**



Applica alle PMI modelli utilizzati solo nel segmento Corporate

Finanzia le PMI ottenendo elevata redditività con rischio limitato

Funding diversificato con elevato accesso al mercato *retail*

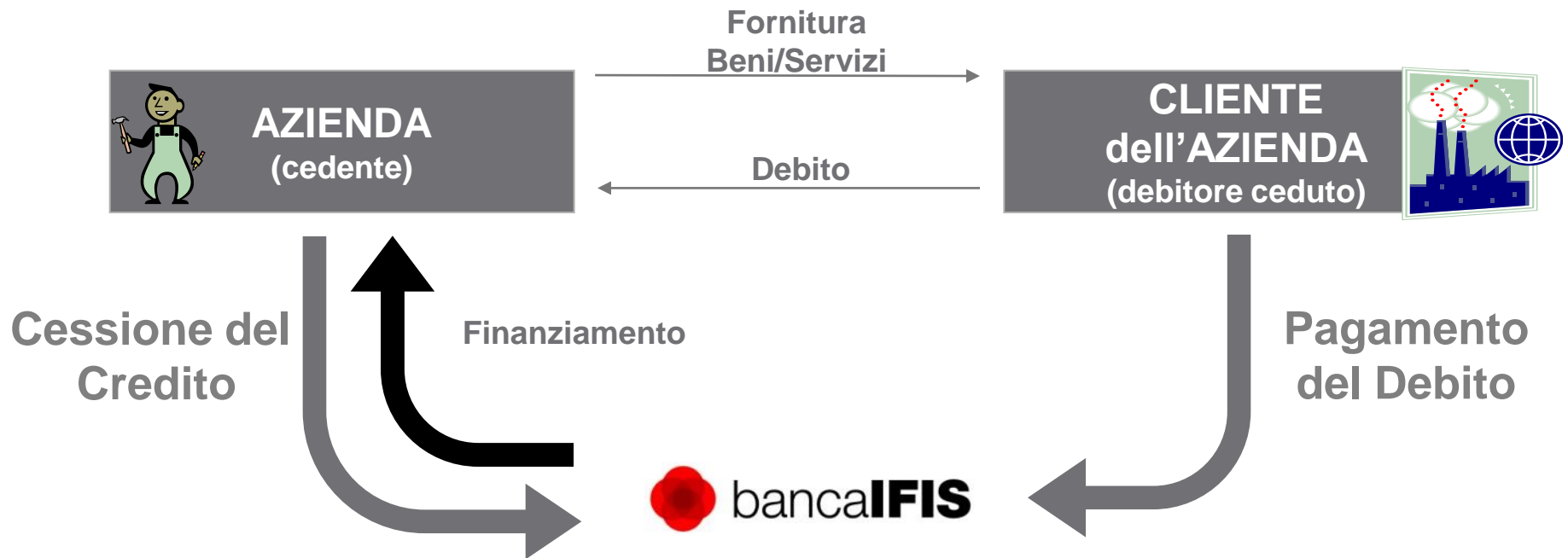


L'approccio innovativo di Banca IFIS permette di far affluire credito alle imprese ottimizzando gli asset delle imprese e permettendogli di diversificare le fonti di finanziamento





# Cos'è il factoring?

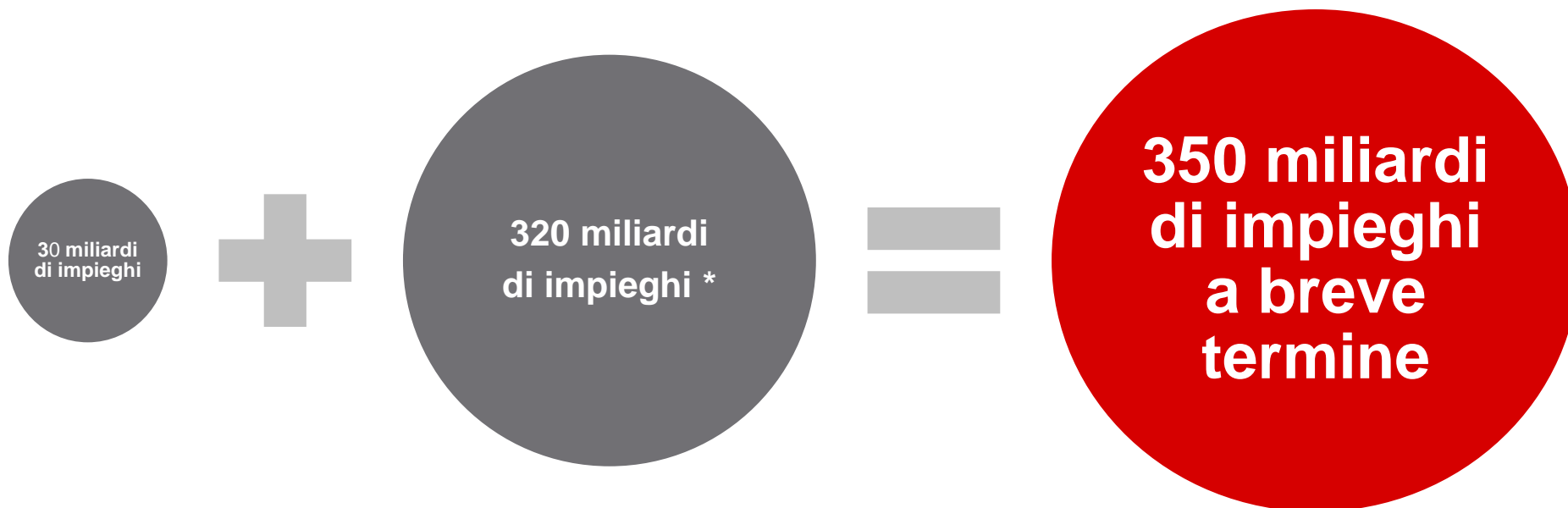


Attraverso il factoring l'azienda può ottenere un **rapido** accesso al **credito** per soddisfare i bisogni di liquidità.

Il factoring costituisce uno **strumento flessibile** che “educa” l'azienda nell'utilizzo del circolante.



# Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo



Il mercato del factoring

Il mercato della finanza commerciale a breve termine

**Il mercato**  
 **bancaFIS**

•Finanziamenti per cassa a breve termine alle Società non finanziarie e alle Famiglie produttrici, al netto delle sofferenze e al lordo dei “pronti contro termine”  
•(Fonte Banca d'Italia: Bollettino Statistico II – 2010)



Il modello di business

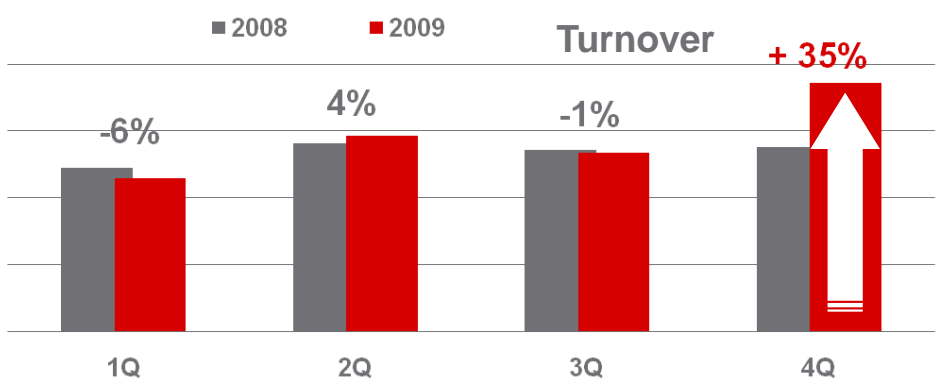
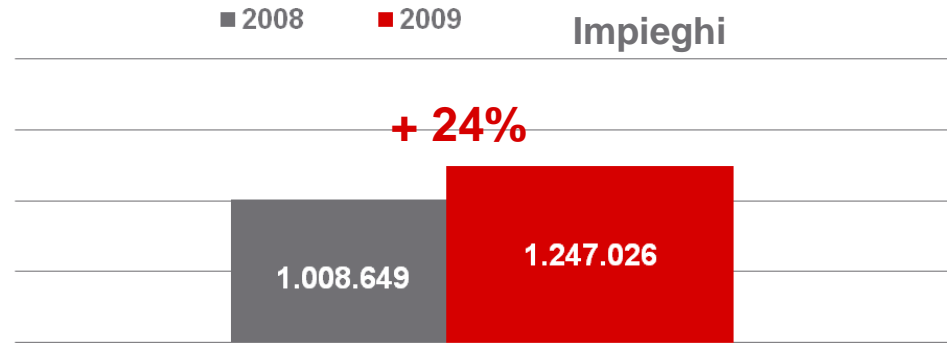
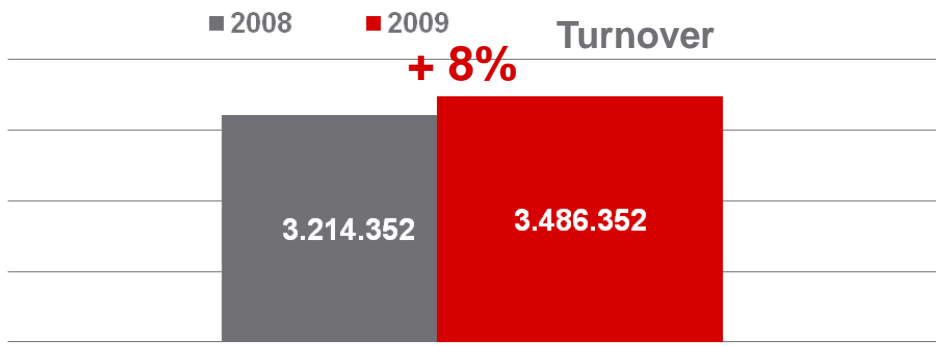


## **Strategia e linee di sviluppo**

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

# Turnover e impieghi in decisa crescita ... (dati in migliaia di euro)



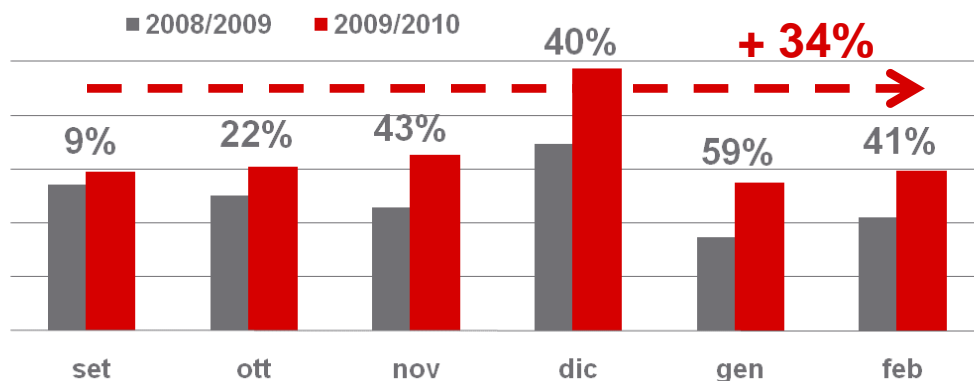
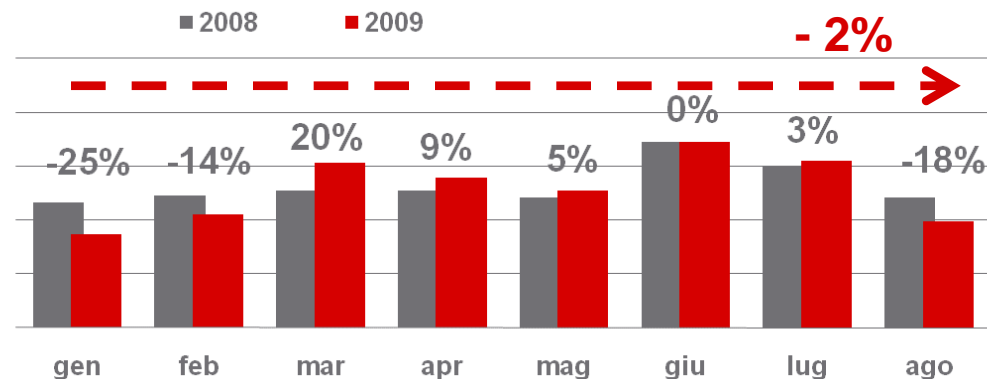
**In un anno difficile**, dopo un avvio lento per la scarsa domanda di credito da parte delle imprese generata dalla crisi, **Banca IFIS ha intercettato immediatamente i bisogni delle PMI** nel momento in cui le imprese hanno riacceso i motori. **Banca IFIS si è fatta trovare pronta e sempre più vicina alle imprese.**





## ... soprattutto negli ultimi 6 mesi 2009 (dati relativi al turnover)

Le imprese, strette tra nuovi fabbisogni finanziari per assecondare la ripresa e **l'indisponibilità del sistema bancario a seguirle nella risalita** nella misura necessaria, stanno trovando in Banca IFIS un partner ideale.



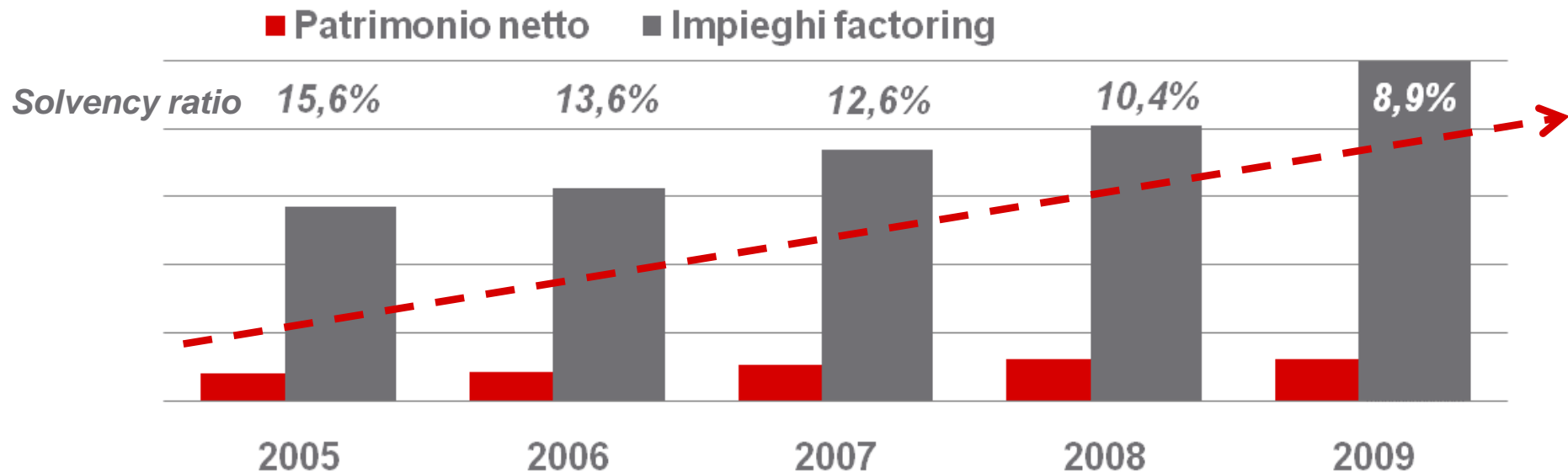
Il modello della Banca riesce a controllare il rischio di credito molto meglio di quanto sia possibile nel tradizionale rapporto bancario commerciale.

Per questo **Banca IFIS può continuare a crescere mantenendo una qualità degli attivi elevata** anche in periodi turbolenti.





# L'aumento di capitale a sostegno della crescita



Il Consiglio di Amministrazione ha proposto all'Assemblea **un aumento di capitale per 50 milioni di euro** a sostegno della crescita.

Obiettivo: mantenere stabilmente **Solvency ratio e Tier 1 sopra il 10%**.

Aumento gratuito: **1 nuova azione ogni 10 azioni possedute** prima dell'aumento.

Aumento a pagamento: in opzione ai soci.





# L'OPA su Toscana Finanza

In data 5 marzo 2010  
Banca IFIS ha  
modificato **l'OPA  
Volontaria e  
Totalitaria** su  
**Toscana Finanza**  
originariamente  
lanciata il 9 luglio  
2009

**Forte valenza  
industriale** dell'operazione  
che presenta numerosi  
**elementi di sinergia** con  
l'attività di Banca IFIS e  
rappresenta un'**estensione  
dell'attuale ambito di  
operatività**

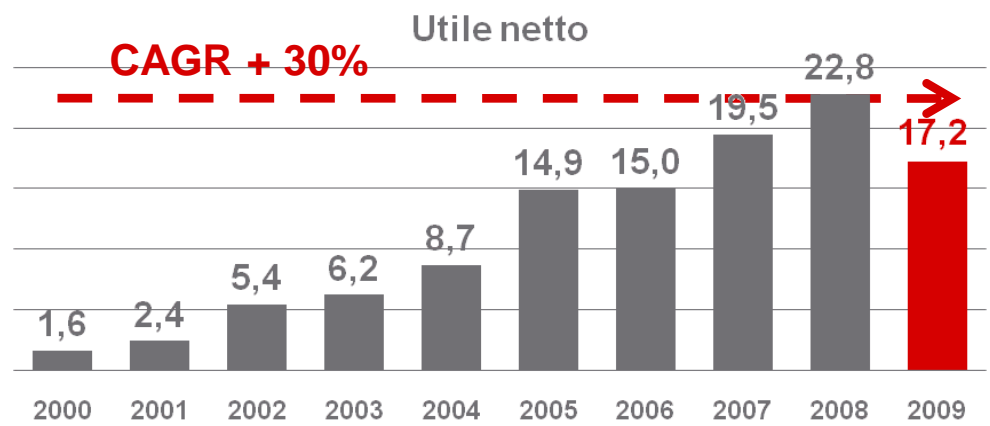
**Il business di  
Toscana Finanza è  
aciclico** (non anticiclico)  
e contribuirà a stabilizzare  
gli utili del Gruppo

In caso di adesione totalitaria il  
**controvalore d'OPA  
sarà pari a circa 45,9  
milioni di euro.** Il nuovo  
prezzo d'OPA è pari a **1,50  
euro per azione** con un  
incremento del 20% rispetto  
agli 1,25 euro dell'OPA  
originaria

Toscana Finanza potrà contare  
su un **migliore accesso a  
risorse finanziarie** con un  
impatto positivo sulla crescita  
dimensionale e sulla redditività  
del Gruppo e **impatti non  
rilevanti in termini di  
assorbimento  
patrimoniale**



# Elevata redditività e qualità del credito (dati in milioni di euro)

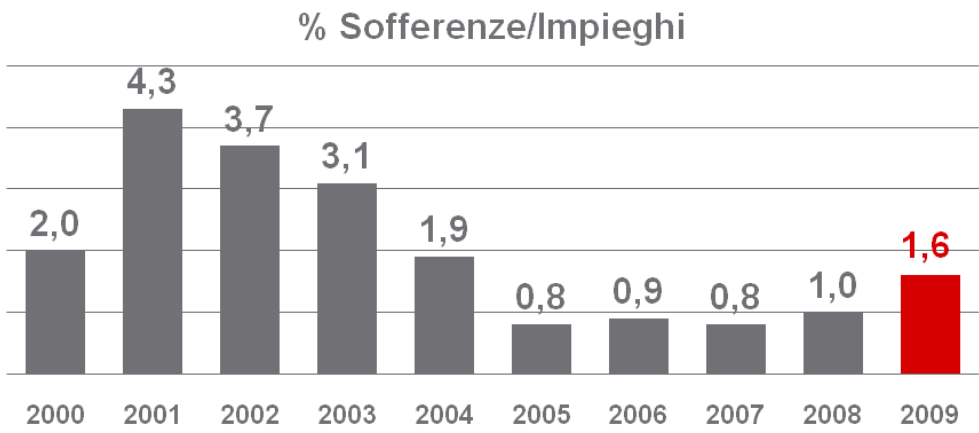


**L'impatto negativo della crisi** sui conti della Banca **è stato contenuto.**  
 L'incremento della marginalità ha permesso di confermare gli utili registrati negli anni precedenti alla crisi.  
**Il ROE a 30.09.2010 = 13.1%.**

Il rapporto sofferenze/impieghi è da considerarsi virtuoso considerato il periodo di crisi.

**L'1,6% è in linea con il dato relativo alla media del sistema bancario italiano prima della crisi.**

Il rapporto sofferenze nette/patrimonio netto è pari al 13% e indica l'**eccellente grado di copertura dei crediti non performing.**



# 2010-2012 linea guida di crescita

Consolidamento della struttura di funding	Crescita interna nel core business		Crescita internazionale
	Servizio	Prodotti	
<p><b>RendiMax</b> Strategia di marketing confermata: rendimenti alti, comunicazione diretta e trasparente, nessuna pubblicità o promozioni, alto servizio ai clienti sarà accompagnata dall'introduzione di nuovi servizi per i clienti retail.</p>	<p><b>Fast Credit Service</b> implementazione del nuovo progetto CRM entro la fine di novembre. Nuovi funzioni in filiale, più veloci nel sostegno dei bisogni finanziari alle PMI. Operativo da 2010 la task force "Giovani leoni" (oltre 40 nuove risorse) formate negli ultimi mesi</p>	<p>Focalizzazione sulla <b>fidelizzazione del cliente</b> attraverso rapporti diretti e professionali, incrementando la nostra capacità di sostenere il business del cliente con prodotti diversificati.</p>	<p><b>Approccio Consapevole</b> in nuovi mercati, politicamente stabili, sviluppati economicamente, con scambi commerciali in crescita. 2010: Costituzione di una j.v. in India</p>



## Crescita interna nel *core business*



La rete proprietaria è composta da **99 relationship manager** stanziati sul territorio **in 25 sedi territoriali**. È previsto l'**ingresso di 40 nuove risorse** entro la fine del 2012. La crescita professionale delle risorse è garantita da un **percorso formativo specificamente progettato** in funzione della qualità della relazione con il cliente.

**Focus su clienti che vantano crediti nei confronti della Pubblica Amministrazione.**

Ad oggi il 27% dei crediti acquistati è verso controparti pubbliche ed è prevista una **ulteriore crescita in questo segmento.**





Il cliente va visitato spesso ed il **relationship manager** di Banca IFIS ha come **ufficio** l'azienda dei propri **clienti**.

Essere **vicini al cliente** permette di gettare le basi per una **relazione duratura**.

È in atto un progetto CRM che coinvolgerà la banca a 360 gradi. Il cliente sarà seguito nel miglior modo possibile sin dal primo contatto.

Il **CRM** di Banca IFIS non è uno strumento informatico ma una **filosofia** che caratterizza la Banca.

**Chiunque abbia impatti sul cliente è parte integrante della relazione.**

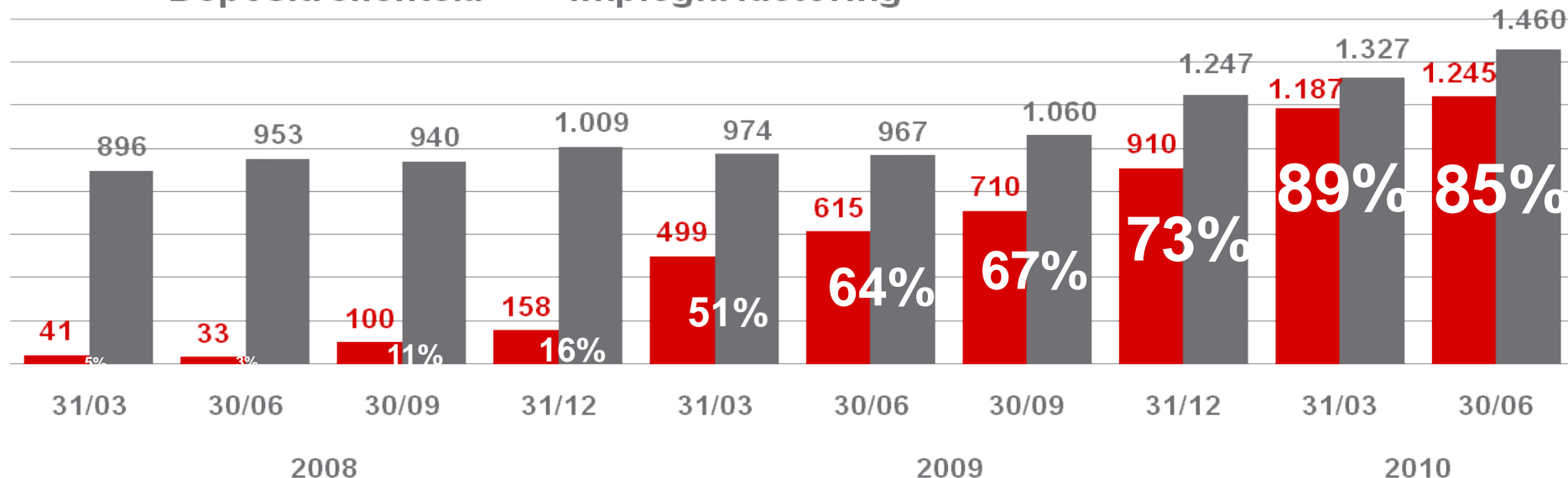
Portare alle **PMI** il prodotto factoring – fino ad ora riservato solo alla clientela corporate (aziende medio grandi) – attraverso la **tecnologia** e l'**innovazione** dei processi. Approcciare ad aziende sempre più piccole grazie a questa innovazione genera consistenti barriere all'ingresso che permettono di mantenere un considerevole **vantaggio competitivo**.





# Consolidamento della struttura del *funding* (dati in milioni di euro)

■ Depositi clientela    ■ Impieghi factoring



Il successo della **raccolta retail** rappresenta una mutazione genetica per la struttura del *funding* della Banca.

**Banca IFIS opera abitualmente sui mercati interbancari** (affidamenti per 1,6 miliardi di euro, utilizzati al 40%, con 120 Banche in Italia e in Europa) e sulle piattaforme dell'**Eurosistema**, del MIC e dell'E-Mid.

Banca IFIS sull'interbancario paga un tasso medio pari all'**Euribor 3 mesi flat**.

La **durata media degli impieghi core è molto corta** e prossima ai 120 giorni. Solo qualora necessario sarà attivato un programma EMTN con finalità di **stabilizzazione della raccolta** sul medio periodo.





# Espansione internazionale

Nel 2009 il **turnover** ed il **margin** di **intermediazione** prodotti dall'Area Internazionale si sono attestati rispettivamente al **17%** ed al **10%** dei risultati complessivi del Gruppo.



Il Factoring, che consente e richiede un approccio al rischio concentrato sul **lavoro** anziché concentrato sul merito creditizio del cliente, continua ad avere **enormi spazi di crescita** in Paesi con economie in forte sviluppo.

Banca IFIS continua a seguire le PMI **italiane** che competono all'**estero** e questo apre la possibilità di intercettare anche le PMI **internazionali**.

Continua il processo di consolidamento e rafforzamento di **IFIS Finance**.

Banca IFIS opera in **Romania** e mantiene una presenza importante in **Ungheria** e **Francia**.

È stata di recente avviata una **joint venture con la Punjab National Bank** per lo sviluppo del **factoring per le PMI indiane**.





Il modello di business

Strategia e linee di sviluppo



**Dati economico-finanziari consolidati**

Allegati



# Dati economici consolidati al 30/09/2010



Anno

Variazione

<i>dati in migliaia di euro</i>	30/09/10	30/09/09	Assoluta	%
Margine di intermediazione	<b>67.941</b>	53.616	14.325	26,7%
Rettifiche crediti	<b>(13.914)</b>	(8.121)	(5.793)	71,3%
Risultato gestione finanziaria	<b>54.027</b>	45.495	8.532	18,8%
Costi operativi	<b>(29.375)</b>	(24.694)	(4.681)	19,0%
Utile al lordo delle imposte	<b>24.665</b>	20.801	3.851	18,5%
Utile netto	<b>15.720</b>	14.559	1.161	8,0%





# Dati patrimoniali consolidati al 30/09/2010



	Periodo		Variazione
	30/09/10	31/12/09	%
Cassa e disponibilità liquide	33	4.614	(99,3)%
AF detenute per la negoziazione	347	325	6,8%
AF disponibili per la vendita	876.439	387.705	126,1%
Crediti verso banche	217.240	182.859	18,8%
Crediti verso la clientela	1.457.544	1.247.026	16,9%
Attività materiali	34.446	34.506	(0,2)%
Attività immateriali	3.817	3.916	(2,5)%
Attività fiscali	5.601	4.997	12,1%
Altre attività	131.462	107.463	22,3%
<b>Totale dell'attivo</b>	<b>2.726.929</b>	<b>1.973.411</b>	<b>38,2%</b>
Debiti verso banche	1.104.786	840.546	31,4%
Debiti verso la clientela	1.373.956	909.615	51,0%
Titoli in circolazione	-	20.443	(100,0)%
Passività fiscali	4.246	3.938	7,8%
Altre passività	34.439	41.975	(18,0)%
Trattamento di fine rapporto	1.064	1.055	0,9%
Patrimonio netto	208.438	155.839	33,75%
<b>Totale del passivo</b>	<b>2.726.929</b>	<b>1.973.411</b>	<b>38,2%</b>



Il modello di business

Strategia e linee di sviluppo

Dati economico-finanziari consolidati



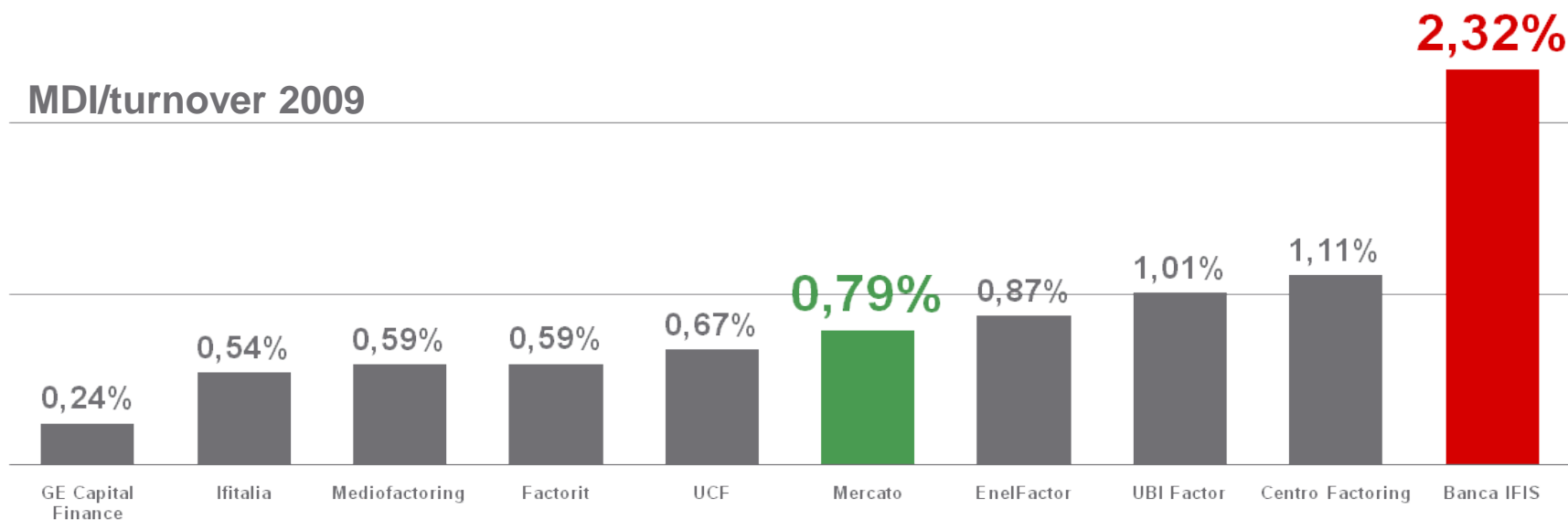
**Allegati**

# Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo (segue)

Il mercato italiano del factoring è oggi caratterizzato da **3 tipologie di operatori**

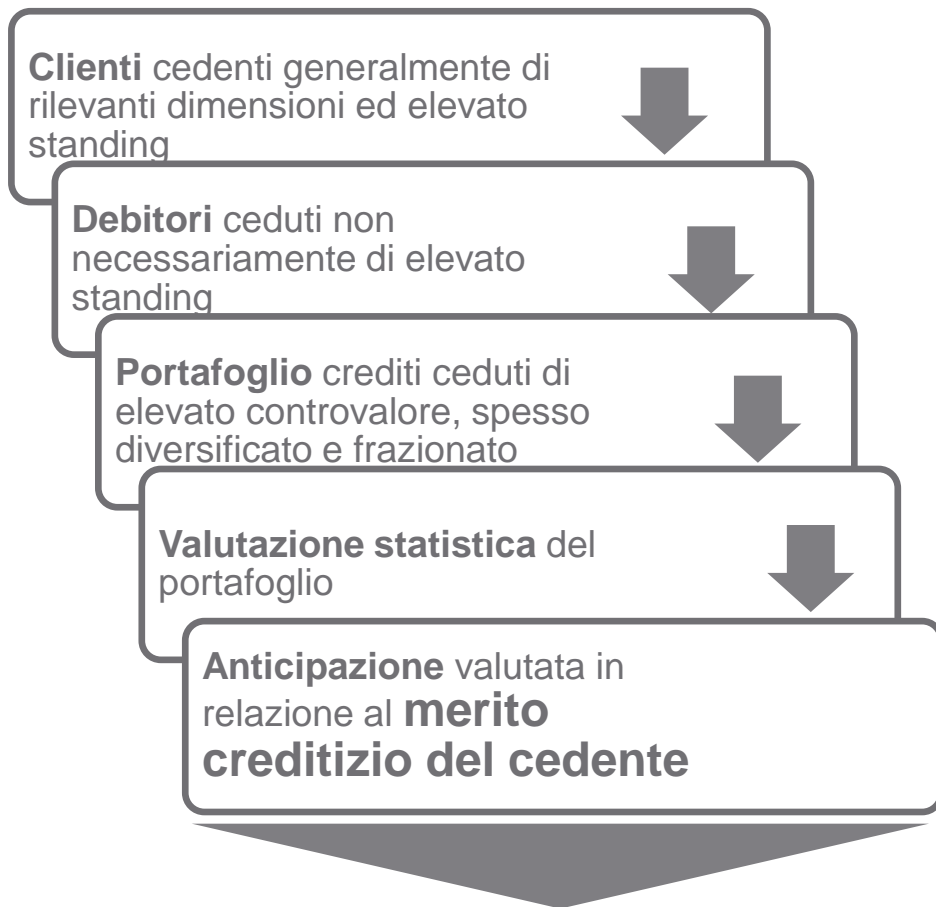


MDI/turnover 2009



# Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo (segue)

## Operatori tradizionali logica di gruppo



**DIMENSIONE**

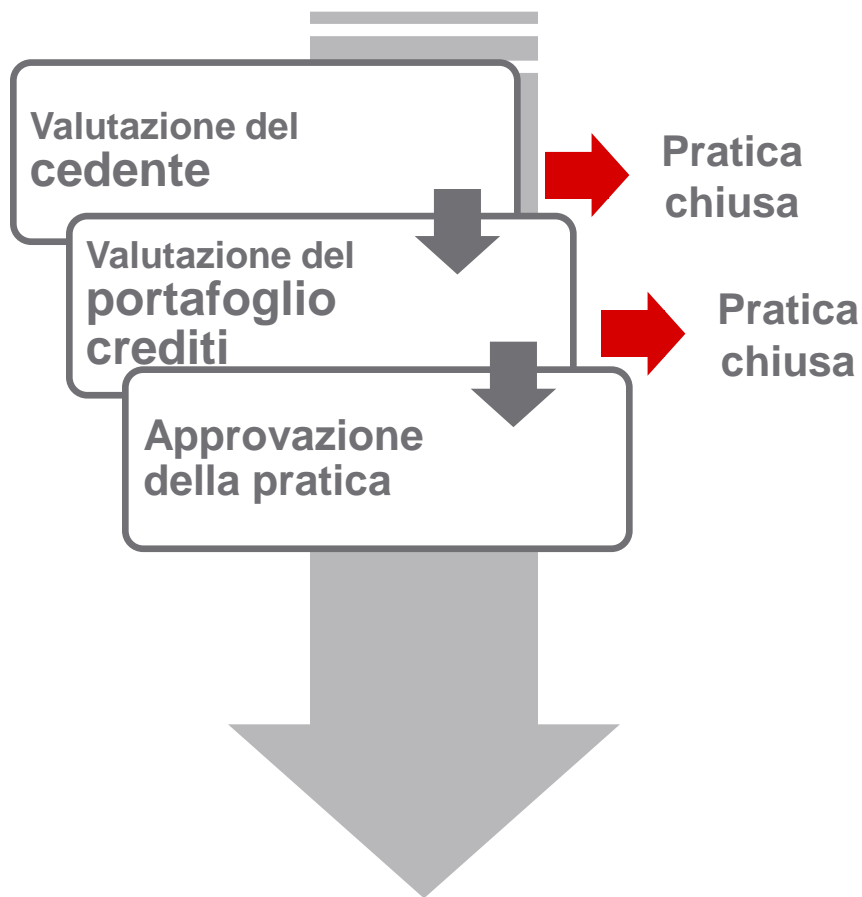


**REDDITIVITÀ**

# Un nuovo approccio alla valutazione del merito creditizio



Valutazione tradizionale  
del rischio



Focus sul **CEDENTE**



Focus sul **DEBITORE CEDUTO**



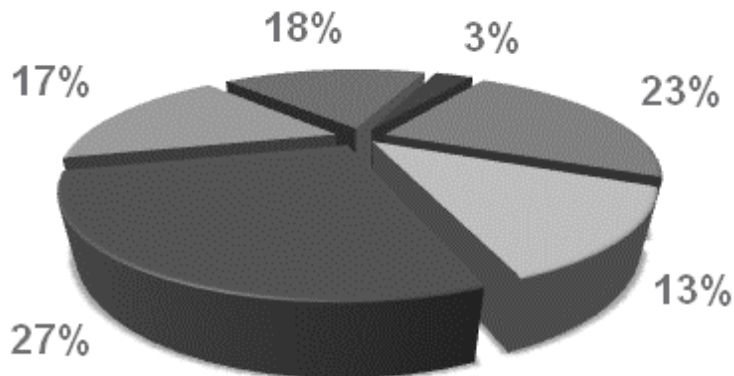


# I clienti e i debitori

## Ripartizione impieghi su clienti al 31/12/2009

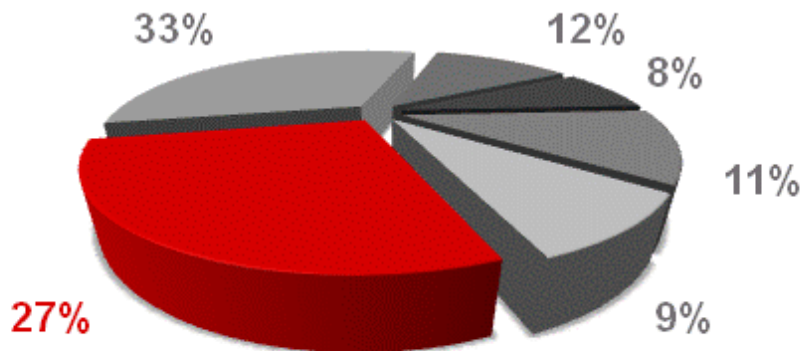
Classi di fatturato in mln di euro

- da 1 a 5
- da 5 a 15
- da 15 a 50
- da 50 a 100
- oltre 100
- Non Classificabili



## Outstanding al 31/12/09

- Enti Pubblici
- Grandi Gruppi
- Eccellente
- Buono
- Medio
- Basso



L'orizzonte temporale delle operazioni di factoring è a **breve termine** (90/120 gg).  
 Nell'operatività tradizionale della Banca di norma **il finanziamento erogato non supera 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, infatti, sono **previste percentuali di crediti finanziati inferiori** o rapporti di sola gestione.

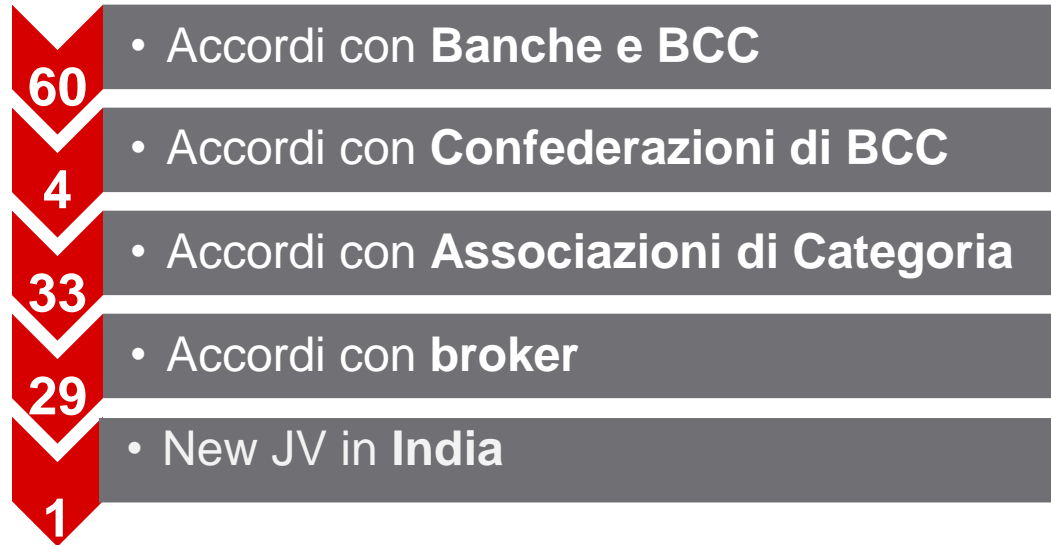






# La struttura commerciale

Nelle 25 sedi territoriali operano **99 relationship manager** che rappresentano **la maggiore rete specializzata nel factoring in Italia**. La loro remunerazione è legata, **in media per il 35%**, agli obiettivi predeterminati dal budget.



**Tutti i segnalatori esterni** propongono opportunità di business direttamente alle sedi territoriali ma **vengono coordinati a livello centrale** attraverso responsabili di canale altamente specializzati. Percepiscono mediamente **il 25% delle sole commissioni di factoring** generate dai rapporti segnalati.

Nel 2009 gli accordi con le **Banche di prossimità**, le **BCC** e le **Confederazioni di BCC** hanno generato il **5%** del Turnover complessivo della Banca. Le **Associazioni di Categoria** ed i broker si sono attestati invece al **22%**.

