

2° Q 2009

Highlights

Strategia e Piano Industriale

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

L'attuale contesto di mercato: un'opportunità per Banca IFIS

Le difficoltà delle PMI e ...

- ◆ Significativa crescita del rischio di credito delle PMI
- ◆ Allargamento degli *spread*: le imprese si devono finanziare “ad ogni costo”
- ◆ Difficoltà per le PMI a trovare il supporto necessario nelle banche tradizionali

... e le opportunità per Banca IFIS

- ◆ Acquisizione di clienti e quote di mercato
- ◆ Significativo aumento degli *spread* (il maggior costo della raccolta è più che compensato dal *repricing* vs. i clienti)
- ◆ Opportunità di ampliare le linee di *business* e i servizi offerti, anche attraverso acquisizioni

Il Business model di Banca IFIS e l'attenta gestione del rischio di impresa hanno consentito di limitare l'incremento del rischio di credito

L'Operazione Toscana Finanza

- ◆ In data 9 luglio 2009 Banca IFIS ha lanciato un'**Offerta Pubblica di Acquisto Volontaria e Totalitaria ("OPA")** sulle azioni ordinarie Toscana Finanza S.p.A.
- ◆ Il controvalore dell'OPA, in caso di adesione totalitaria, sarà pari a circa **€38,2 milioni**
- ◆ L'operazione ha una **forte valenza industriale** e presenta numerosi **elementi di sinergia** con l'attività di Banca IFIS, in quanto Toscana Finanza opera in un mercato aciclico, quello dell'acquisto, della gestione e della riscossione di crediti a difficile esigibilità che rappresenta una **naturale estensione dell'attuale ambito di operatività** per Banca IFIS
- ◆ Toscana Finanza nella sua attività potrà contare su una maggiore **facilità di accesso alle risorse finanziarie** necessarie con un positivo impatto sulla crescita dimensionale e di redditività per tutto il Gruppo.
- ◆ È previsto che l'operazione **non abbia impatti negativi sul *solvency ratio*** di Banca IFIS

Operazione coerente con la strategia di ampliamento della gamma di prodotti delineata nel Piano Industriale 2009 - 2011 di Banca IFIS

Caratteristiche distintive e raccolta

◆ Caratteristiche distintive di Banca IFIS

- Totale assenza in portafoglio di *asset* tossici e/o ad elevata volatilità
- Il portafoglio titoli è composto esclusivamente da obbligazioni bancarie stanziabili a tasso variabile che presentano due caratteristiche principali: stabilizzazione della raccolta retail e riduzione del costo
- Banca IFIS è un operatore liquido con una *duration* media dei crediti inferiore a quella media delle società quotate comparabili
- Banca IFIS è un operatore affidabile con un Core Tier 1 al 10% circa senza il ricorso ai Tremonti Bond

◆ Le azioni intraprese per diversificare la raccolta

- Generazione di asset stanziabili presso l'Eurosistema mediante la cartolarizzazione dei crediti derivanti dall'ordinaria attività
- Successo di Rendimax, il conto deposito ad alto rendimento, che ha raccolto oltre € 650 mln, con possibilità di riduzione del costo dell'*online funding*

Banca IFIS continua ad operare all'interno del Piano Strategico 2009 - 2011

Business model e prospettive di crescita

Un business model che garantisce elevate performance per una banca ...

- ◆ Focalizzata sulle imprese
- ◆ Con un'eccellente qualità del credito
- ◆ Con impieghi di duration inferiore rispetto a quella media delle società quotate comparabili
- ◆ Con una solida posizione finanziaria
- ◆ Con una struttura dei costi leggera ed un'elevata leva operativa
- ◆ Con un'elevata crescita e redditività dimostrate nello storico
- ◆ Con una copertura totale del territorio italiano
- ◆ Con una stretta relazione tra forza vendita e sedi territoriali

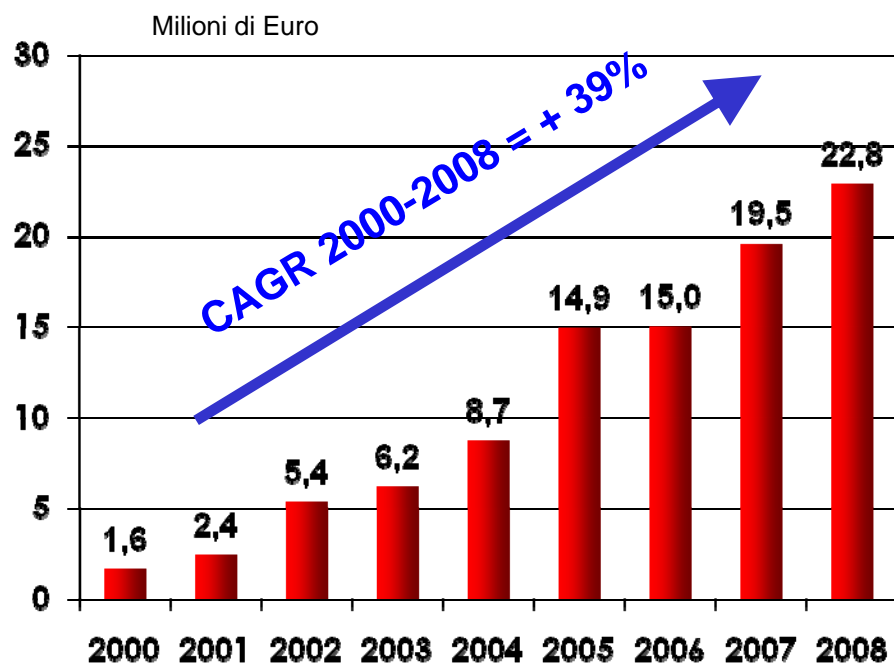


... con elevate opportunità di crescita fondate su ...

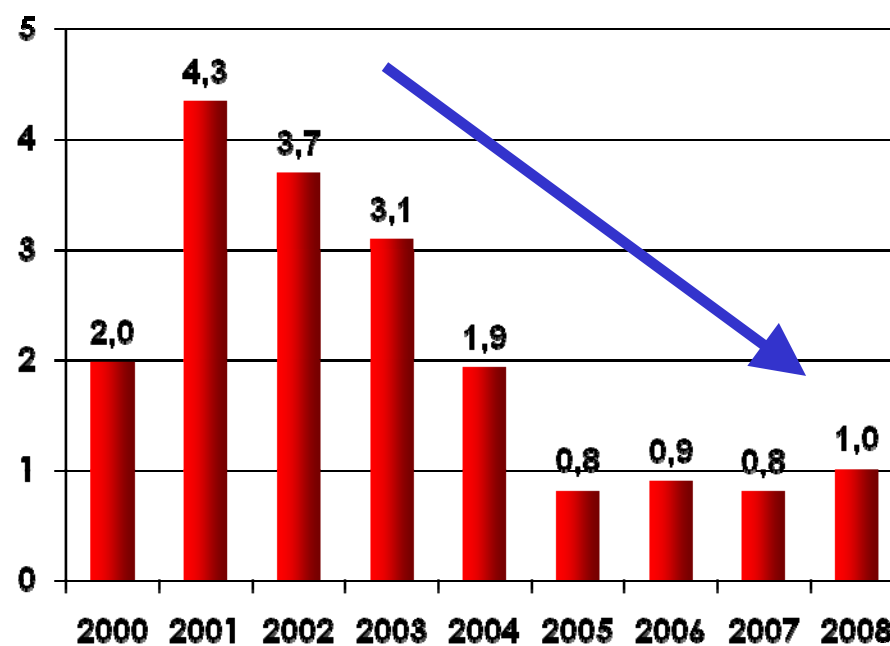
- ◆ Forte richiesta di supporto finanziario da parte delle imprese
- ◆ Basso livello di competizione
- ◆ Eccellente dotazione patrimoniale: tier 1 pari al 10% circa
- ◆ Agevole accesso a risorse finanziarie
- ◆ Opportunità di cross selling
- ◆ Forte crescita attraverso la rete commerciale interna
- ◆ Forte crescita anche nel contesto economico attuale
- ◆ Possibili sinergie commerciali nel mercato dei NPL

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

Strategia e Piano Industriale

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

Il Piano Industriale 2009 - 2011

Sono confermate le linee di sviluppo del Piano Industriale 2008 – 2010:

- ◆ Evoluzione del modello da banca specializzata nel factoring a banca relazionale per le esigenze di finanziamento e servizio delle PMI
- ◆ Crescita del *core business* attraverso l'ulteriore potenziamento della rete distributiva proprietaria e attraverso nuovi accordi con banche territoriali e di prossimità nonché con banche appartenenti a Gruppi privi di società prodotto
- ◆ Ampliamento della gamma dei prodotti offerti: dopo la distribuzione del leasing è in fase di avvio la distribuzione di prodotti assicurativi destinati alle imprese ed agli imprenditori ed in fase di studio la distribuzione di prodotti finanziari a medio termine destinati alle imprese
- ◆ Ottimizzazione della struttura delle fonti di finanziamento: dopo la realizzazione dell'accesso diretto all'Eurosistema è stato costruito un buffer di riserve disponibili e liquidabili prontamente per tenere il passo della crescita della raccolta on line realizzata con Rendimax
- ◆ Il processo di internazionalizzazione viene rallentato per tener conto dell'attuale contesto di mercato dei paesi *target*

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

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

1. Crescita interna nel core business

- ◆ Raggiungere i clienti potenziali tramite il rafforzamento della rete proprietaria
- ◆ Nuove sedi territoriali: da 25 a settembre 2009 a 32 a fine 2011
- ◆ Selezione e formazione interna delle risorse commerciali
- ◆ Accordi con banche appartenenti a Gruppi privi di società prodotto
- ◆ Accordi con banche (BCC e banche di prossimità) radicate sul territorio

Focus su clienti che vantano crediti nei confronti della Pubblica Amministrazione: Banca IFIS è l'operatore specializzato che può risolvere al meglio il problema del ritardo nei pagamenti da parte della P.A.. Ad oggi il 27% dei crediti acquistati è verso controparti pubbliche; Banca IFIS intende crescere ulteriormente in questo segmento

2. Internazionalizzazione del core business

Linee di sviluppo: prossime iniziative

- ◆ Continuare a lavorare solo con controparti di elevato standing senza alcun rischio di cambio
- ◆ A seguito del deterioramento dello scenario economico internazionale l'apertura di un factor in Romania è stata rinviata al 2010
- ◆ Sviluppo della filiale di Parigi aperta il 1° gennaio 2009 su controparti di elevato standing nell'ambito di relazioni commerciali già consolidate in Italia
- ◆ Partecipazione a Factors Chain International quale interlocutore italiano di eccellenza
- ◆ Il business generato dall'attività internazionale rappresenta il 12% del Turnover ed il 5% del Margine di intermediazione della Banca

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

3. Ampliamento della gamma dei prodotti offerti

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

- ◆ Distribuzione del leasing avviata con successo (distribuzione del prodotto di leasing di Centroleasing Banca su tutto il territorio nazionale);
- ◆ Avvio della distribuzione del prodotto assicurativo destinato alle imprese ed agli imprenditori
- ◆ L'avvio della distribuzione del credito a medio/lungo termine (tramite accordi di distribuzione con specialisti) è parte integrante del piano strategico
- ◆ Servizi per le imprese a sostegno del ciclo attivo (operatività on line, firma digitale, fatturazione elettronica)

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

4. Ampliamento delle fonti di raccolta ...

Il fabbisogno finanziario di Banca IFIS è a brevissimo termine:

- ◆ La durata media degli impieghi sulla clientela è salita a 130 giorni sia in relazione all'aumento del ritardo medio di pagamento da parte dei debitori, sia in relazione allo sviluppo del prodotto Maturity (con dilazione sui pagamenti) riservato esclusivamente alla Pubblica Amministrazione o a debitori privati di standing particolarmente elevato
- ◆ Gli impieghi verso banche sono a vista

In funzione di un'ulteriore diversificazione della raccolta:

- ◆ Sono state ulteriormente potenziate le relazioni bilaterali con banche italiane ed europee
- ◆ È attivo l'accesso diretto all'Eurosistema attraverso lo stanziamento di titoli
- ◆ Il conto deposito Rendimax ha superato il 60% della raccolta complessiva della Banca; la gamma di prodotti è stata completata con nuovi depositi vincolati

... Rendimax: il conto di deposito on line di Banca IFIS

Stabilità della raccolta e consolidamento della clientela:

- ◆ Miglior rendimento sul mercato per i depositanti al netto di offerte promozionali
- ◆ Depositi vincolati (da 1 a 12 mesi) a tassi crescenti

Riduzione dei costi:

- ◆ Dal 1 agosto 2009 il tasso effettivo annuo lordo di Rendimax è il 2,5%. Questo permetterà di ridurre sensibilmente il costo del funding della banca lasciando inalterato il posizionamento del prodotto nella fascia più alta del mercato

Semplicità:

- ◆ La scelta della semplicità nell'offerta e nella comunicazione Rendimax si è dimostrata vincente. I bassi costi promozionali e di gestione consentono il miglior rendimento ai clienti

Target 2011

2008		Target 2011
Turnover 3,2 MLD di euro	▶	Turnover 5 MLD di euro
MDI/Turnover 2,11%	▶	MDI/Turnover superiore al 2%
Cost/Income ratio 43%	▶	Cost/Income ratio inferiore al 35%
Utile netto 22,8 milioni di euro	▶	Utile netto +80% / +100%
Core tier 1 al 10,6%	▶	Core tier 1 superiore al 10%

I target 2011 sono stabiliti a perimetro costante e sulla base del contesto economico attuale
Le perdite su crediti sono stimate in forte crescita nel 2009 e successivamente in moderato
decremento percentuale rispetto agli impieghi sulla clientela

Highlights

Strategia e Piano Industriale

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

Dati economici consolidati 2Q 2009

Dati economici consolidati

€ migliaia	Secondo Trimestre		Variazione	
	2009	2008	Assoluta	%
Margine di intermediazione	19.143	17.437	1.706	9,8%
Rettifiche di valore nette su crediti per deterioramento di crediti	(3.202)	(1.535)	(1.667)	108,6%
Risultato netto della gestione finanziaria	15.941	15.902	39	0,2%
Costi operativi	(8.689)	(6.933)	(1.756)	25,3%
Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte	7.252	8.969	(1.717)	-19,1%
Utile netto	5.169	6.637	(1.468)	-22,1%

Dati economici: analisi per trimestre

Redditività: evoluzione trimestrale

€ migliaia	2009		2008			
	2Q	1Q	4Q	3Q	2Q	1Q
Margine di intermediazione	19.143	17.331	17.416	17.895	17.375	14.926
N° Clienti	2.523	2.391	2.293	2.134	2.099	1.987
MDI/Turnover	2,18%	2,52%	2,11%	2,20%	2,06%	2,07%

Media clienti 1H 2009 = 2.408; Media clienti 2H 2008 = 2.196



+ 10% circa

Media MDI 1H 2009 = Euro 18.237 mil. Media MDI 2H 2008 = Euro 17.656 mil.

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

Dati patrimoniali consolidati 2005 – 2008

Dati patrimoniali consolidati

€ milioni	Consistenze al			
	31/12/08	31/12/07	31/12/06	31/12/05
Crediti verso banche	188,1	312,1	267,3	128,8
Crediti verso clientela	1.008,6	923,1	783,0	710,9
Immobilizzazioni	37,7	34,7	31,0	24,3
Altre voci dell'attivo	106,1	5,5	11,3	12,7
Totale Attivo	1.340,5	1.275,3	1.092,6	876,7
Debiti verso banche	905,2	1.010,4	836,4	627,0
debiti verso clientela	157,9	57,8	82,6	93,9
Titoli in circolazione	91,4	36,1	42,7	35,5
Patrimonio netto	153,1	134,0	108,3	103,3
Altre voci del passivo	33,0	37,1	22,7	20,0
Totale Passivo	1.340,5	1.275,3	1.092,6	879,7

Dati patrimoniali consolidati: la raccolta

- ◆ Stabilità delle linee disponibili: 1.135 milioni di euro
- ◆ Le linee “*committed*” a medio termine sono pari a 65 milioni di euro
- ◆ La vita media ponderata (su base annua) è pari a 53 giorni
- ◆ Il costo medio ponderato della raccolta del 2° trimestre 2009 è superiore di 169 bps alla media dell’Euribor a 3 mesi registrata nello stesso periodo

Highlights

Strategia e Piano Industriale

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo



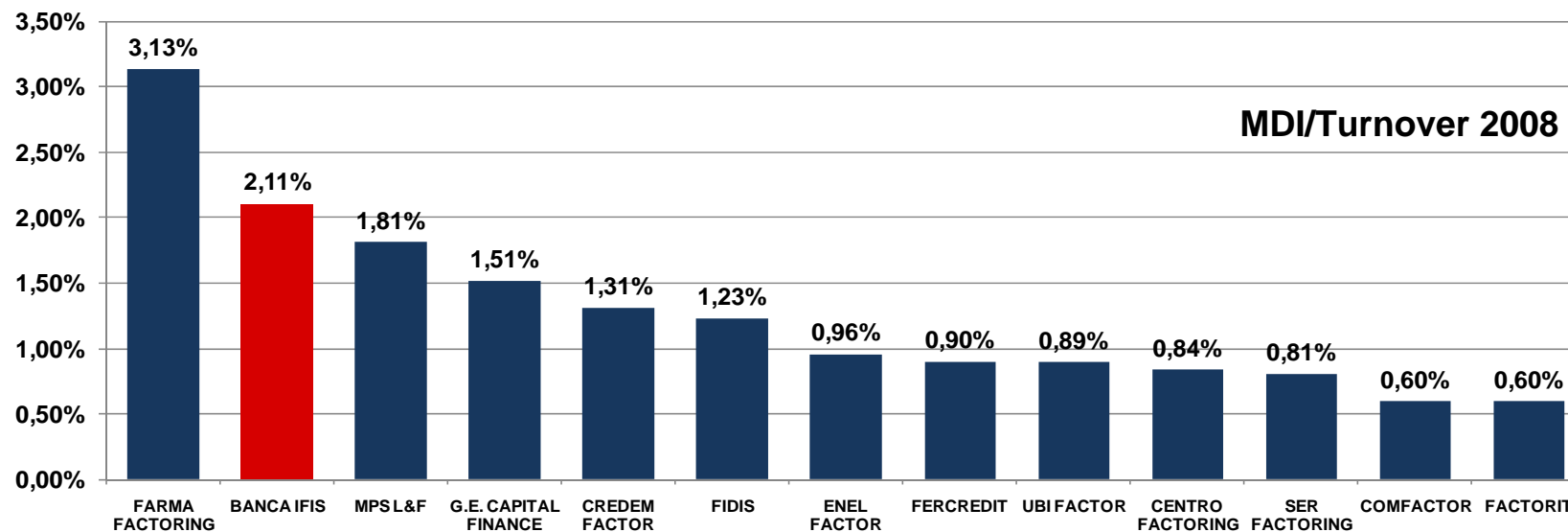
non solo mercato del factoring

Turnover 2008 del mercato italiano del factoring pari a circa 121,9 miliardi di Euro (Fonte Assifact); impieghi pari a 24 miliardi di Euro (stima Banca IFIS)

+

ma anche mercato della finanza commerciale a breve termine

Mercato italiano 2008 della finanza commerciale a breve termine pari a 340 miliardi di Euro (stime Banca IFIS su dati Banca d'Italia dicembre 2008)



Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo (segue)

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

Società di factoring di emanazione bancaria

- Intesa Mediofactoring
- Ifitalia - Gruppo BNL
- Factorit – Gruppo BIL
- 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



Business model
asset based

Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo (segue)

Approccio alla Dimensione (Logica di Gruppo)

- **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.


Operatori tradizionali

Approccio alla Redditività (indipendenza)

- **Clienti** 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.


 **bancaFIS**

La struttura commerciale

- ◆ Nelle 16 filiali e nei 9 uffici territoriali operano **96 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 2008 gli accordi con broker e con banche di prossimità hanno generato rispettivamente il 21% ed il 3,3% del Turnover.

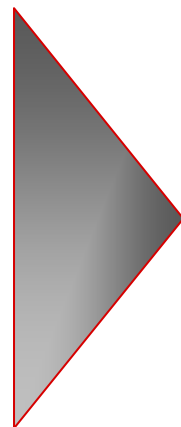
40 accordi
con banche

4 accordi
con Confederazioni di Banche di Credito
Cooperativo

200 accordi
con broker e altri intermediari

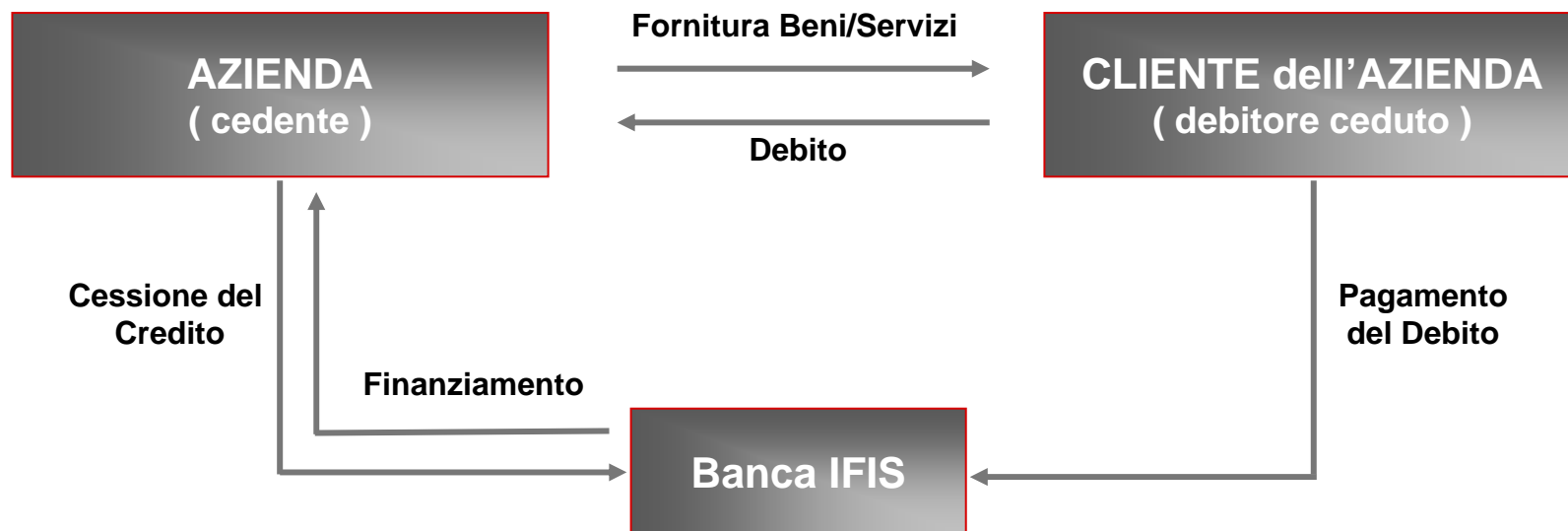
16 accordi
con debitori istituzionali

15 accordi
con associazioni di categoria



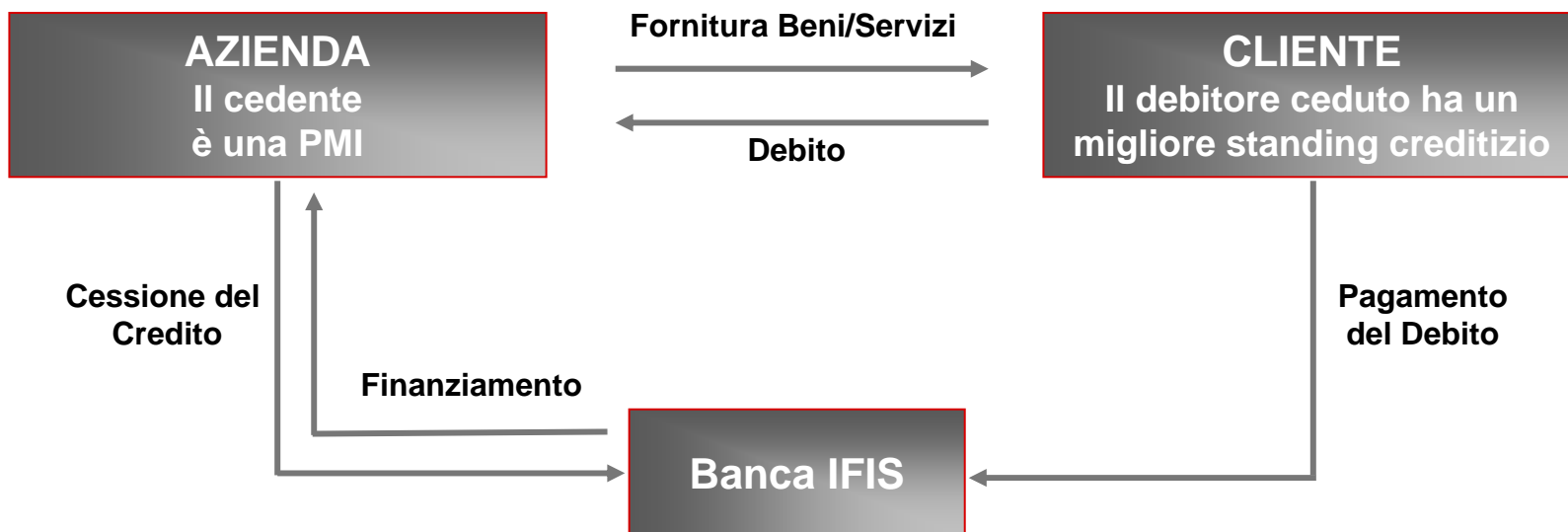
Riferiscono alle succursali sul
territorio e percepiscono
il 30 – 40 % delle commissioni di
factoring della Banca

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

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



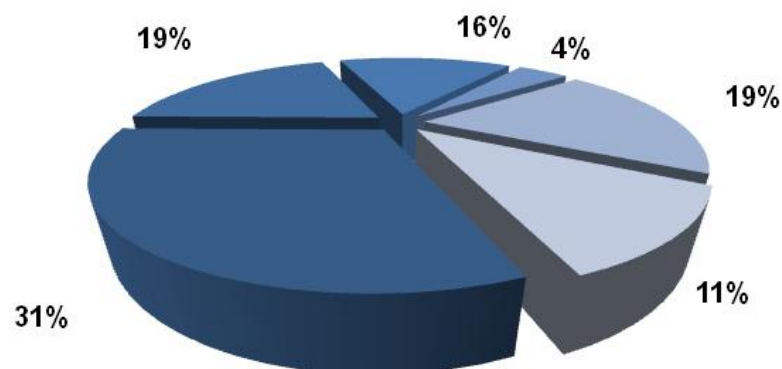
Focus sul CEDUTO

I clienti e i debitori

Ripartizione impieghi su clienti al 25/05/09

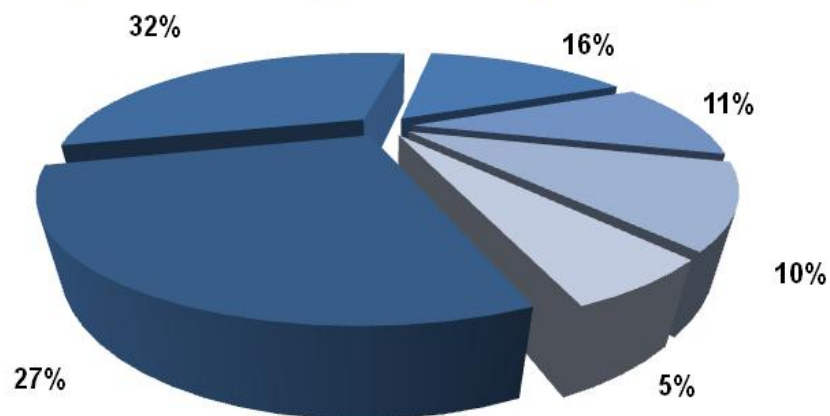
Classi di fatturato in mln di euro

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



Outstanding al 25/05/09

■ Enti pubblici ■ 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

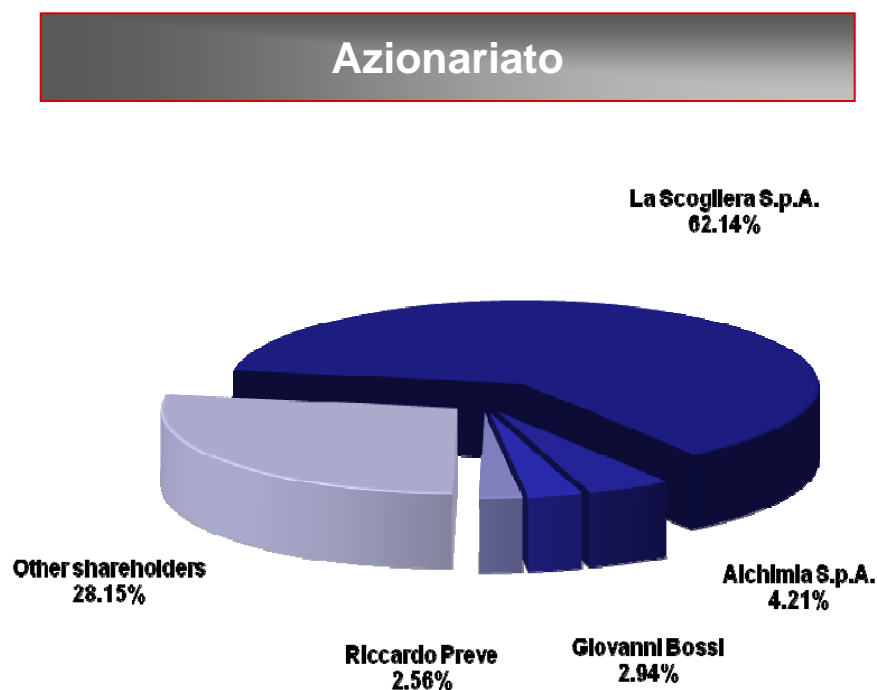
Milestones di Banca IFIS

- 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)
- 2009** A settembre 2009: 317 addetti, 16 filiali e 9 uffici territoriali in Italia, una filiale a Parigi, Uffici di Rappresentanza a Bucarest ed a Budapest, IFIS Finance a Varsavia

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.



La compattezza dell'azionariato di controllo della Banca potrebbe permettere anche processi di crescita esterna attraverso acquisizioni strategiche.

Tale scenario è previsto solo in caso di:

- ◆ Crescita industriale
- ◆ Creazione di sinergie
- ◆ Cross selling

Dati aggiornati al 29 luglio 2009