



4°Q 2008

## Highlights

Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Strategia

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

# Il “Credit Crunch”: impatto sull’operatività di Banca IFIS

## Le conseguenze per le PMI e ...

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

## BUSINESS MODEL BANCA IFIS

- **Trasferimento del rischio di credito dal cliente finanziato al debitore ceduto con un maggiore standing creditizio**
- **Attenta gestione del rischio di impresa**

## ... l’impatto su Banca IFIS

- ◆ Significativo aumento degli *spread* (il maggior costo della raccolta è più che compensato dal *repricing* vs. i clienti)
- ◆ Incremento del rischio di credito e quindi maggior costo per accantonamenti
- ◆ Complessivo aumento degli utili e rafforzamento del posizionamento competitivo grazie ad una attenta gestione del rischio

# Il “Credit Crunch”: impatto sulla liquidità di Banca IFIS

## ◆ Caratteristiche distintive di Banca IFIS

- Totale assenza di portafoglio titoli: no derivati, no mutui, no long term, no toxic assets
- Le banche corrispondenti vedono in Banca IFIS un operatore liquido con impieghi di breve durata (durata media dei crediti 130 giorni) ed affidabile (Core Tier 1 al 10,4% al 1° gennaio 2009; rapporto tra Patrimonio netto e totale attivo all'11,4%)

## ◆ Le azioni intraprese per diversificare la raccolta

- Completato ad ottobre 2008 il primo programma finalizzato a generare assets stanziabili presso l'Eurosistema dai crediti derivanti dall'ordinaria attività (ammontare complessivo pari a 250 milioni di euro)
- Raccolta retail: lanciato con successo Rendimax, il conto deposito ad alto rendimento

**Banca IFIS continua ad operare in linea con il Piano Industriale 2008-2010**

# Business model e opportunità di crescita

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

- ◆ Focalizzata sulle imprese
- ◆ Con un'eccellente qualità del credito
- ◆ Con impieghi a breve termine
- ◆ Con una solida posizione finanziaria
- ◆ Con una struttura dei costi leggera ed un'elevata leva operativa
- ◆ Con una stretta relazione tra forza vendita e sedi territoriali
- ◆ Con un'elevata crescita e redditività dimostrate nello storico
- ◆ Con una copertura totale del territorio italiano
- ◆ Completamente slegata dal *credit crunch* e sostanzialmente anticiclica

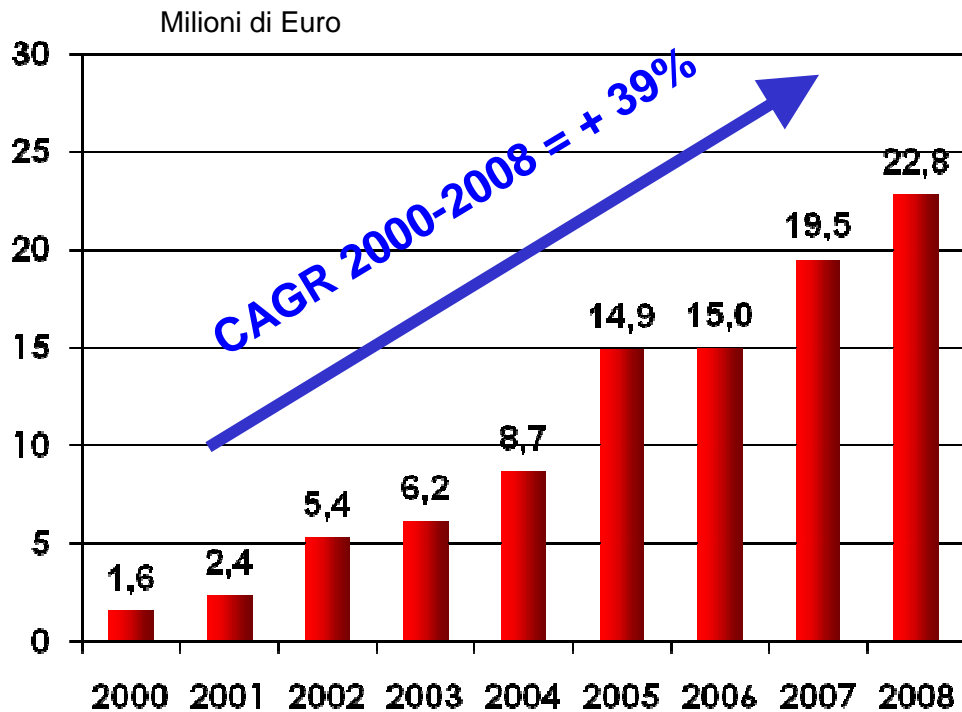


## ... con elevate opportunità di crescita fondate su ...

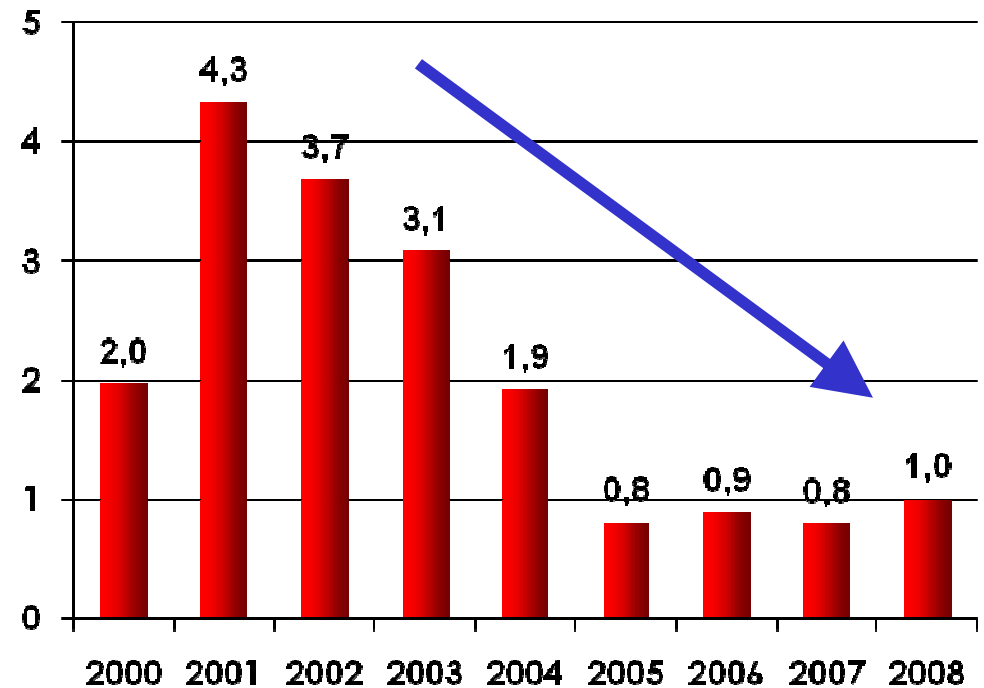
- ◆ Forte richiesta di servizi da parte delle imprese
- ◆ Basso livello di competizione
- ◆ Eccellente dotazione patrimoniale: tier 1 pari al 10,4%
- ◆ Accesso a risorse finanziarie "illimitate"
- ◆ Opportunità di *cross selling*
- ◆ Crescita esterna solo se in linea con il business model
- ◆ Forte crescita attraverso la rete commerciale interna
- ◆ Forte crescita anche nel contesto economico attuale

# 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

# Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo



Non solo mercato del factoring

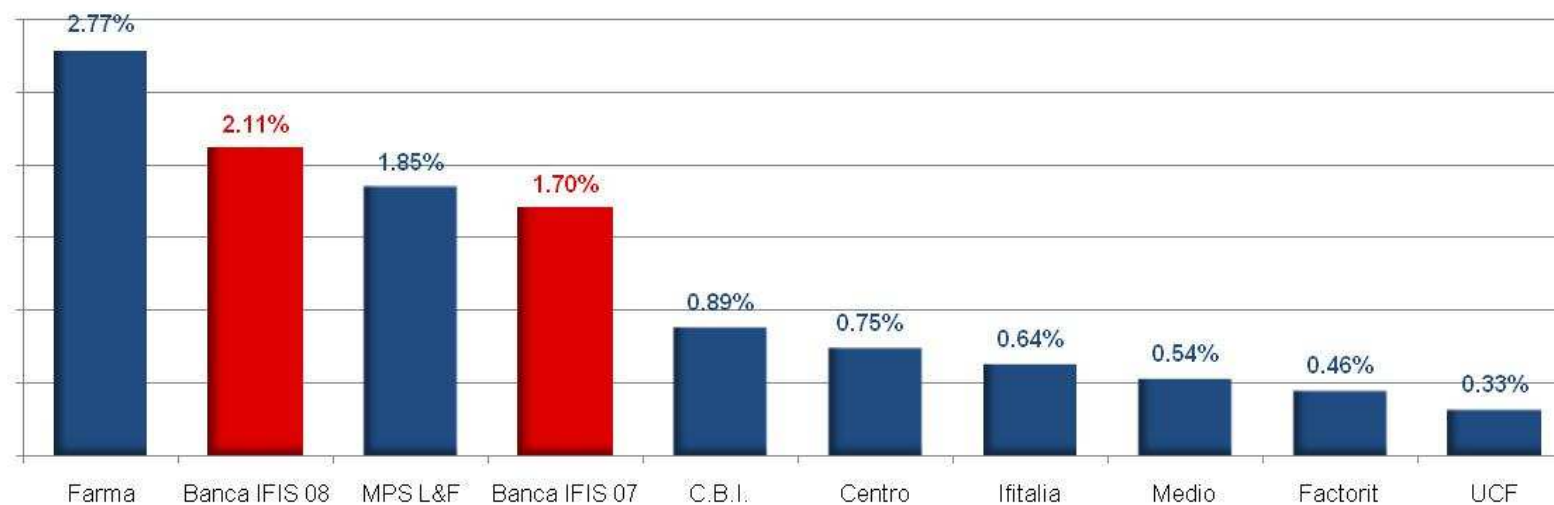
Turnover 2007 del mercato italiano del factoring pari a circa 109,1 miliardi di Euro (Fonte Assifact); impieghi pari a 24 miliardi di Euro (Stima Banca IFIS)



Ma anche mercato della finanza commerciale a breve termine

Mercato italiano 2007 della finanza commerciale a breve termine pari a 360 miliardi di Euro (stime Banca IFIS su dati Banca d'Italia dicembre 2007)

Margine di Intermediazione/Turnover (2007)



Dati al 31/12/2007



# 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
- 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



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)

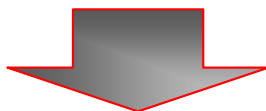
- **Clienti** cedenti generalmente di medie/piccole dimensioni.
- **Debitori** ceduti necessariamente di elevato standing.
- **Portafoglio** crediti ceduti anche di non elevato valore, spesso concentrato.
- **Valutazione** analitica del portafoglio.
- **Anticipazione** valutata in relazione al merito creditizio del debitore.



# La struttura commerciale

- ◆ Nelle 14 filiali e nei 5 uffici territoriali operano **88 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 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)
- ◆ 200 accordi con broker e altri intermediari
- ◆ 16 accordi con debitori istituzionali
- ◆ 15 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

**“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 17 (14 filiali e 3 uffici territoriali) a fine 2008 a 28 a fine 2010**
- ◆ **Selezione e formazione interna**
- ◆ **Accordi con banche (BCC e banche di prossimità) radicate sul territorio**

## 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
- ◆ Avvio operativo della filiale di Parigi entro i primi mesi del 2009
- ◆ 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 Centro Leasing Banca su tutto il territorio nazionale);
- ◆ Assicurazione (in corso di avvio come corollario al leasing)
- ◆ L'avvio della distribuzione del credito a medio/lungo termine (con accordi di distribuzione con specialisti) è stato rinviato ma continua ad essere parte integrante del piano strategico
- ◆ 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**

## 4. Ampliamento delle fonti di raccolta

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

- ◆ La durata media degli impieghi sulla clientela è di 130 giorni: il ritardo medio di pagamento alla scadenza è aumentato ma sono state ridotte le dilazioni concesse ai debitori (il Maturity costituisce un prodotto specifico della Banca ma è dedicato esclusivamente a debitori di elevato standing)
- ◆ 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 partito il programma per l'accesso diretto all'Eurosistema
- ◆ Sarà sviluppato il programma di raccolta al dettaglio sino al 30% della raccolta complessiva della Banca

# Target 2010

2007	Target 2010	2008
Turnover 3,2 MLD di euro	+ 100%	Turnover 3,2 MLD di euro
N° Clienti 1.900 circa	+ 100%	N° Clienti 2.300 circa
MDI/Turnover 1,70%	Compreso nel range 1,60% - 1,70%	MDI/Turnover 2,11%
Cost/Income ratio 42%	Almeno in linea con il periodo 2003-2006	Cost/Income ratio 43%
Utile netto 19,5 milioni di euro	+ 100%	Utile netto 22,8 milioni di euro

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 4Q 2007 / 4Q 2008

## Dati economici consolidati

€ migliaia	Quarto Trimestre		Variazione	
	2008	2007	Assoluta	%
<b>Margine di intermediazione</b>	<b>17.895</b>	<b>15.836</b>	<b>2.059</b>	<b>13,0%</b>
Rettifiche di valore nette su crediti per deterioramento di crediti	(1.693)	(717)	(976)	136,1%
<b>Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>16.202</b>	<b>15.119</b>	<b>1.083</b>	<b>7,2%</b>
Costi operativi	(8.611)	(6.466)	(2.145)	33,2%
Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte	7.591	8.653	(1.062)	-12,3%
<b>Utile netto</b>	<b>4.839</b>	<b>5.643</b>	<b>(804)</b>	<b>-14,2%</b>

- ◆ La crescita dell'Utile netto è stata rallentata in parte dalla rapida discesa dei tassi che, anche se completamente ribaltata sulla clientela, non è stata assorbita interamente dalla diminuzione costo della raccolta
- ◆ Massima attenzione nella valutazione degli asset visto il deterioramento del contesto economico
- ◆ Costi operativi: in linea con la crescita delle risorse dedicate allo sviluppo del new business

# Dati economici consolidati 2005 – 2008

## Dati economici consolidati

€ migliaia	ANNO			
	2008	2007	2006	2005
<b>Margine di intermediazione</b>	<b>67.702</b>	<b>53.718</b>	<b>41.211</b>	<b>38.182</b>
Rettifiche di valore nette su crediti per deterioramento di crediti	(6.403)	(2.470)	(1.788)	(3.976)
<b>Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>61.299</b>	<b>51.248</b>	<b>39.423</b>	<b>34.206</b>
Costi operativi	(29.001)	(22.566)	(15.811)	(13.691)
Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte	32.298	28.682	23.612	20.515
<b>Utile netto</b>	<b>22.801</b>	<b>19.534</b>	<b>15.012</b>	<b>14.948</b>
<b>Cost/Income ratio</b>	<b>42,8%</b>	<b>42,0%</b>	<b>38,4%</b>	<b>35,9%</b>

# Dati economici: analisi per trimestre

Nel secondo semestre 2008 hanno continuato a manifestarsi gli effetti positivi del “repricing del rischio”

## Redditività: evoluzione trimestrale

€ thousands	2008				2007			
	4Q	3Q	2Q	1Q	4Q	3Q	2Q	1Q
<b>Margine di intermediazione</b>	<b>17.416</b>	<b>17.895</b>	<b>17.375</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:	-	-	(2)	-	-	1.515	1.070	-
a) attività finanziarie disponibili per la vendita	-	-	-	-	-	1.515	1.070	-
<b>N° Clienti</b>	<b>2.293</b>	<b>2.134</b>	<b>2.099</b>	<b>1.987</b>	<b>1.868</b>	<b>1.735</b>	<b>1.678</b>	<b>1.522</b>
<b>MDI Adjusted</b>	<b>17.416</b>	<b>17.895</b>	<b>17.377</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>2,11%</b>	<b>2,20%</b>	<b>2,06%</b>	<b>2,07%</b>	<b>1,73%</b>	<b>1,77%</b>	<b>1,50%</b>	<b>1,46%</b>

Media clienti 2H 2008 = 2.196; Media clienti 1H 2008 = 1.984



+ 12,6% circa

Media MDI adj. 2H 2008 = Euro 17.656 mil.



+ 9,3% circa

Media MDI adj. 1H 2008 = Euro 16.151 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
<b>Totale Attivo</b>	<b>1.340,5</b>	<b>1.275,3</b>	<b>1.092,6</b>	<b>876,7</b>
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
<b>Totale Passivo</b>	<b>1.340,5</b>	<b>1.275,3</b>	<b>1.092,6</b>	<b>879,7</b>



# Dati patrimoniali consolidati: la raccolta

- ◆ Sostanziale stabilità delle linee disponibili: 1.168 milioni di euro
- ◆ Le linee “*committed*” a medio termine sono pari a 231 milioni di euro
- ◆ La vita media ponderata (su base annua) è pari a 102 giorni
- ◆ Il costo medio ponderato della raccolta del 4° trimestre 2008 è superiore di 70 bps alla media dell’Euribor a 3 mesi registrata nello stesso periodo (differenza generata dalla rapida discesa dei tassi)

Highlights

Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Strategia

Dati economico-finanziari consolidati

**Allegati**

# 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

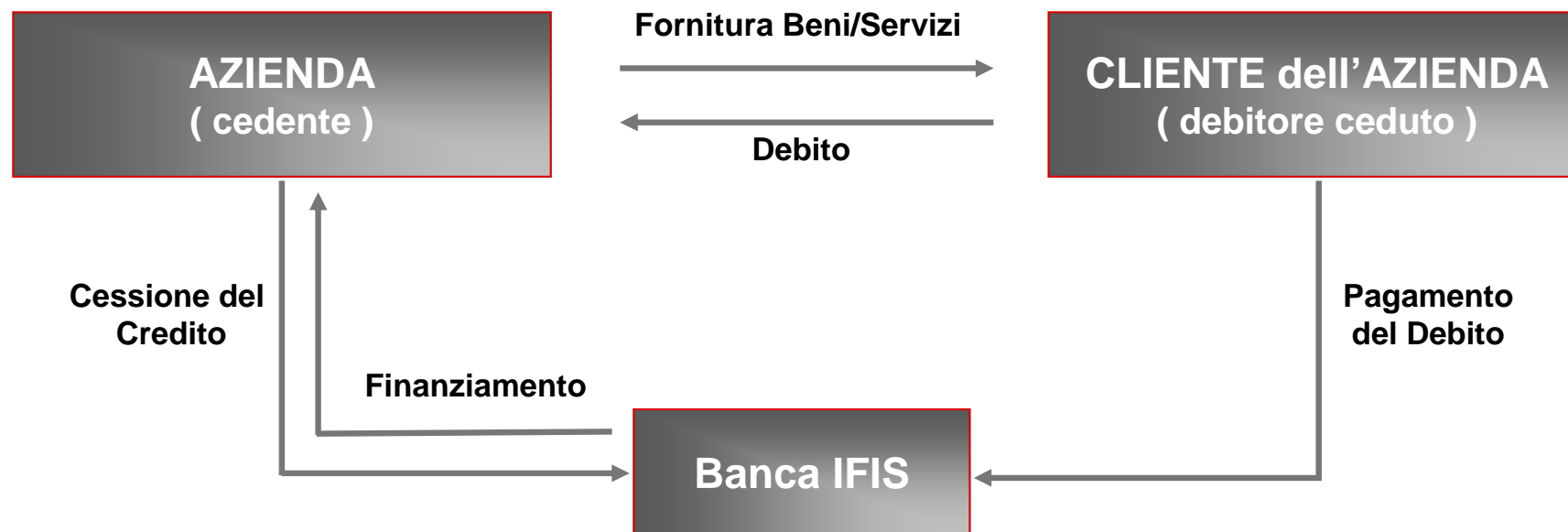
**2004** Ammissione al Segmento STAR

**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)

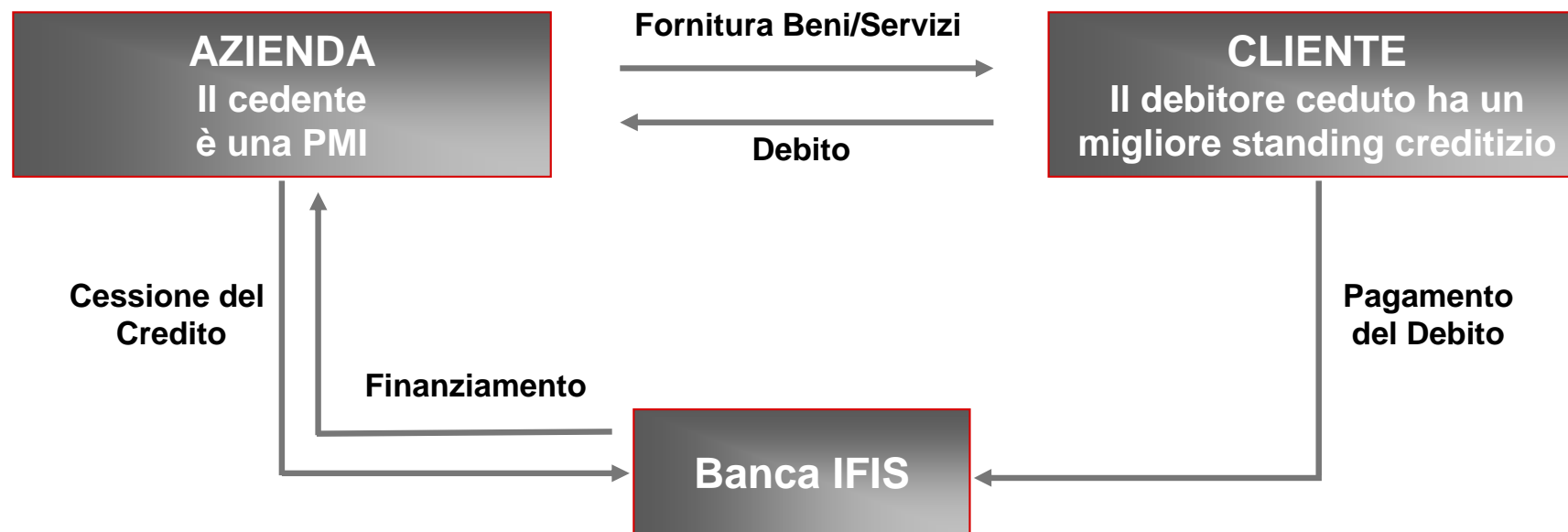
**2009** A febbraio 2009: 267 addetti, 14 filiali e 5 uffici territoriali in Italia, 1 filiale a Parigi, Uffici di Rappresentanza a Bucarest ed a Budapest, IFIS Finance a Varsavia

# 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?



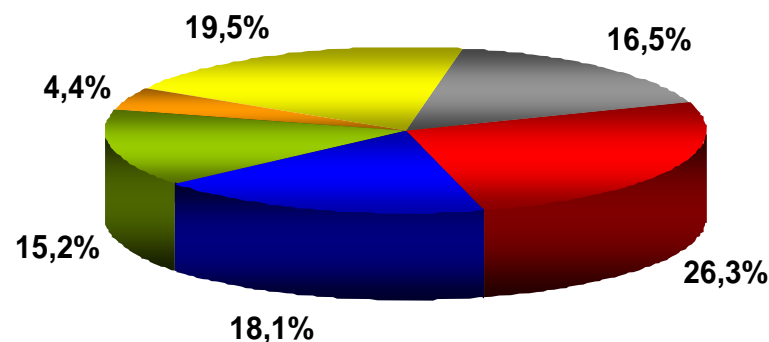
- ◆ Lo **scenario congiunturale attuale** con una accresciuta sensibilità in termini di valutazione del rischio di credito favorisce il modello di Banca IFIS
- ◆ Il modello Banca IFIS configura l'applicazione delle **condizioni economiche al cliente cedente** (PMI) mentre trasferisce il **rischio** su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

# I clienti e i debitori

## Ripartizione Impieghi su Clienti

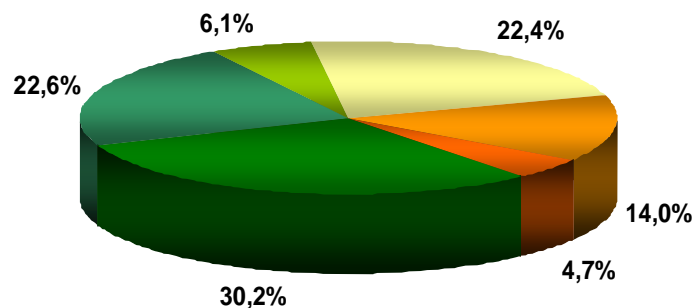
(Fatturato in milioni di euro)

■ 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

# 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



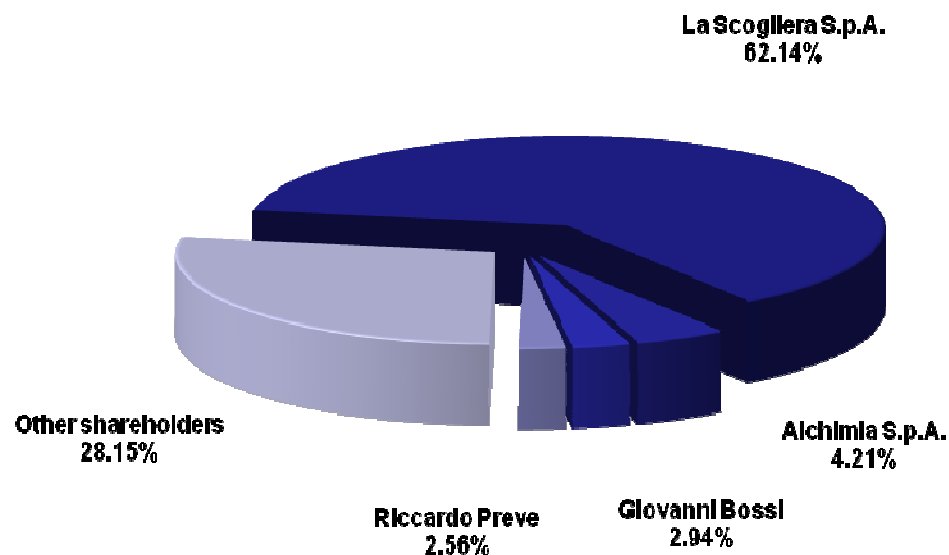
Focus sul CEDUTO

# 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



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 gennaio 2009