



I nostri **C**lienti
sono la nostra **P**assione

ONE DAY IN VENICE

19 novembre 2010

Giovanni Bossi, Amministratore Delegato

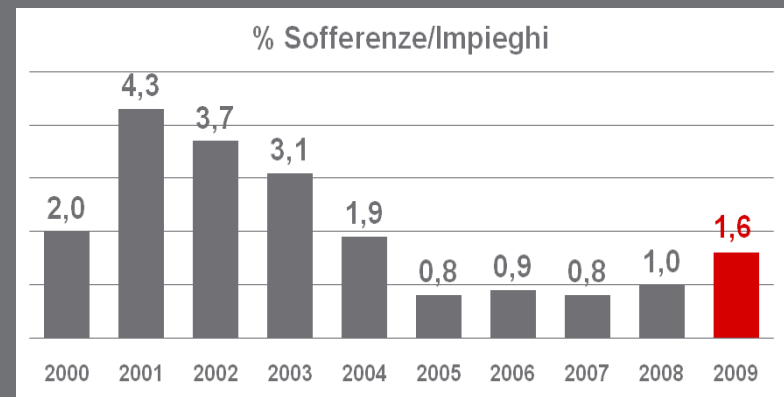
Highlights

- ❖ Il nostro track record negli ultimi 10 anni
 - CAGR in Turnover* **+25,8%**
 - CAGR in Margine di intermediazione **+27,2%**
 - CAGR in Utile netto **+27,1%**
- ❖ Siamo la più grande banca italiana indipendente specializzata nel finanziare il capitale circolante delle imprese e nell' offrire soluzioni di gestione del credito utilizzando il factoring
- ❖ Nel 2009 abbiamo ottenuto i risultati migliori rispetto a tutto il mercato domestico in termini di rapporto Margine di intermediazione/Turnover: **2,32%** contro la media del Mercato pari a **0,79%**
- ❖ Lavoriamo con una struttura di funding unica, flessibile ed efficiente
- ❖ ROE : 31.12.2009= **11,6%** 30.09.2010= **13,1%**

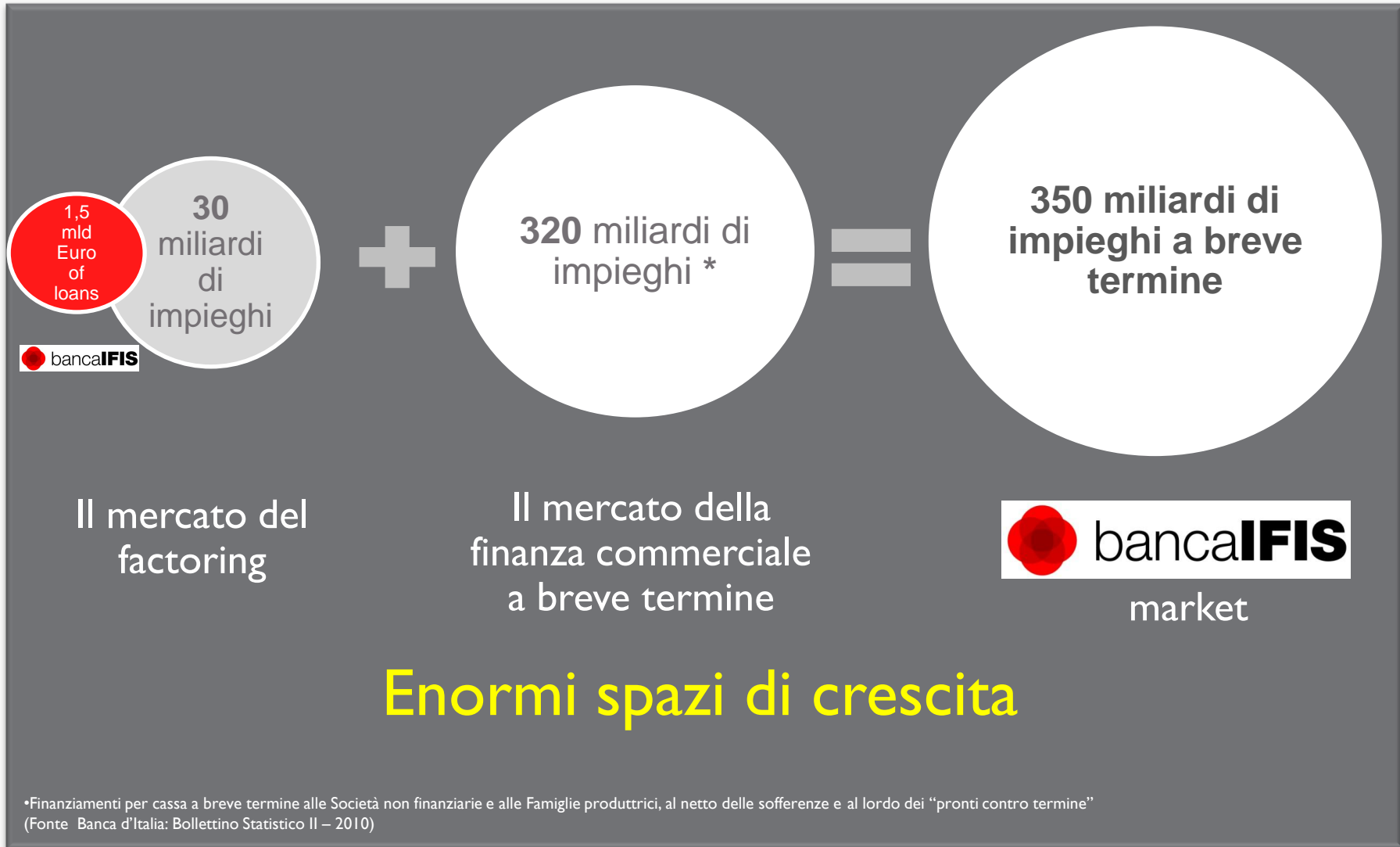
*Turnover=totale crediti commerciali acquisiti

Modello di Business

- ❖ Finanziare il **capitale circolante** delle PMI ed offrirle **servizi di credito** è il nostro **core business**
- ❖ Il nostro **rischio** è **mitigato** dall'utilizzo del contratto **factoring**. Gestiamo direttamente il credito dei nostri clienti e, incassando queste fatture, siamo in grado di saldare la nostra relativa esposizione
- ❖ 31.12.2009 **1,6%** rapporto sofferenze/impieghi è in linea con il dato relativo alla media del sistema bancario italiano prima della crisi.
- ❖ Sett. 2010: **3070** clienti attivi, **+18%**
- ❖ La durata media degli impieghi è corta e prossima ai **120** giorni



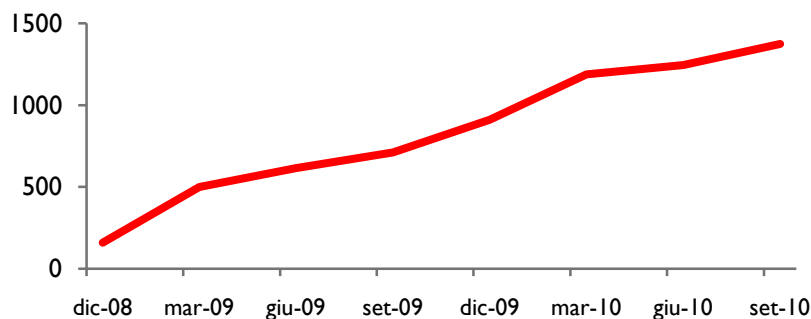
Dimensione del Mercato



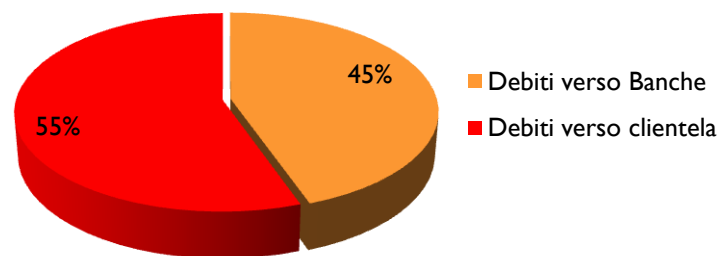
Struttura del Funding

- ❖ Canali flessibili e diversificati
 - ❖ **Retail:** Rendimax
 - ❖ **Wholesale:** Mercato Interbancario
- ❖ RendiMAX: 26.000 clienti, crescita costante e regolare

Andamento del funding retail
trimestrale



Totale della raccolta
dati al 30/09/2010



Presenza commerciale

Presenza diretta



Italia: Nelle **25** filiali operano **99** relationship manager che rappresentano la maggiore rete specializzata nel factoring in Italia.

Accordi

60

- Accordi con Banche e BCC

4

- Accordi con Confederazioni di BCC

33

- Accordi con Associazioni di Categoria

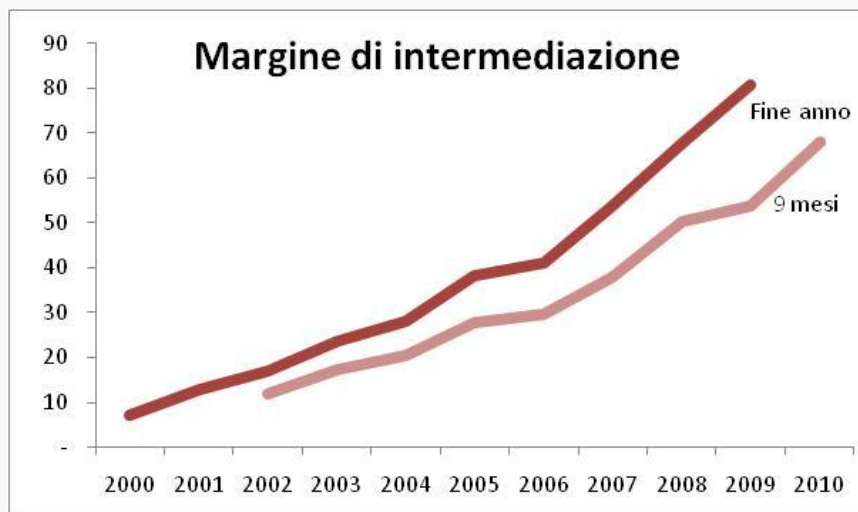
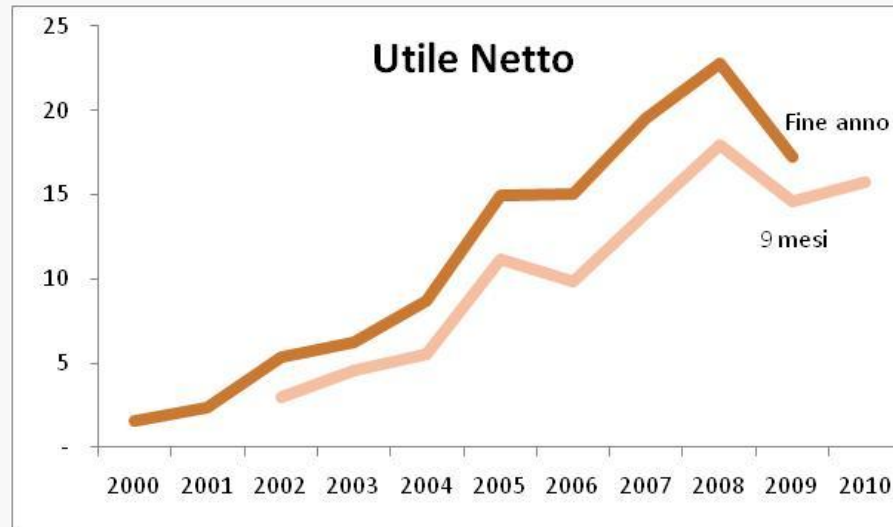
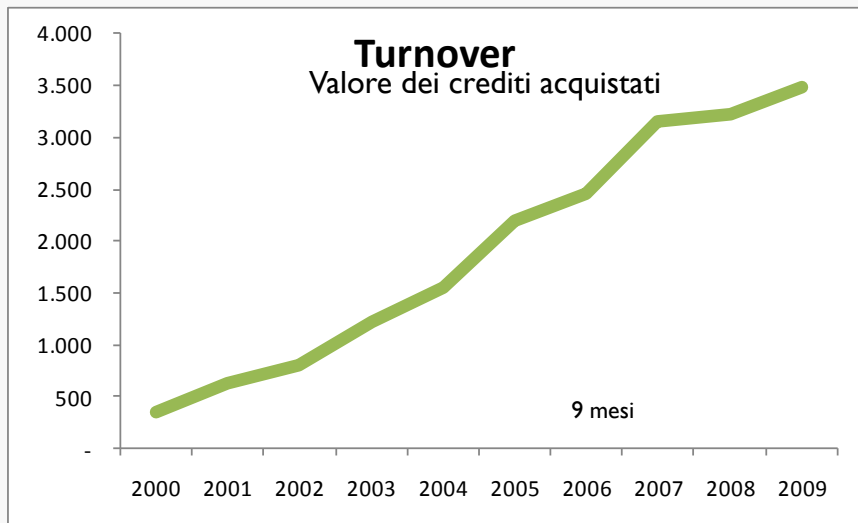
29

- Accordi con broker

1

- Nuova JV in India

Dati finanziari in breve



Conto economico

000 Euro

	9 MESI		Variazione
	2010	2009	%
Margine di intermediazione	68	54	26,7%
Rettifiche crediti	-14	-8	71,3%
Risultato gestione finanziaria	54	45	18,8%
Costi operativi	-29	-25	19,0%
Utile al lordo delle imposte	25	21	18,5%
Utile netto	16	15	8,0%

Dati finanziari in breve



2010-2012 linee guida di crescita

Consolidamento della struttura di funding	Crescita interna nel core business Servizio Prodotti	Crescita internazionale
<p>RendiMax 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>Fast Credit Service 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>Approccio Consapevole in nuovi mercati, politicamente stabili, sviluppati economicamente, con scambi commerciali in crescita. 2010: Costituzione di una j.v. in India</p>