



# STAR Conference 2010

Amministratore Delegato **Giovanni Bossi**

Direttore Generale **Alberto Staccione**

LA BANCA ITALIANA  
PER L'IMPRESA



## Il modello di business

Strategia e linee di sviluppo

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati



# Banca IFIS: innovazione per le PMI

## L'approccio bancario tradizionale

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

Le banche tradizionali non possono erogare le risorse richieste dalle PMI perché hanno **difficoltà nel controllare il rischio di credito**

## L'approccio di banca**IFIS**

Utilizza anche **per le PMI** modelli finora utilizzati solo nel segmento **Corporate**

Consente di **finanziare anche queste PMI** con redditività elevata e **tenendo sotto controllo il rischio**

**Funding diversificato** con elevato accesso al mercato *retail*



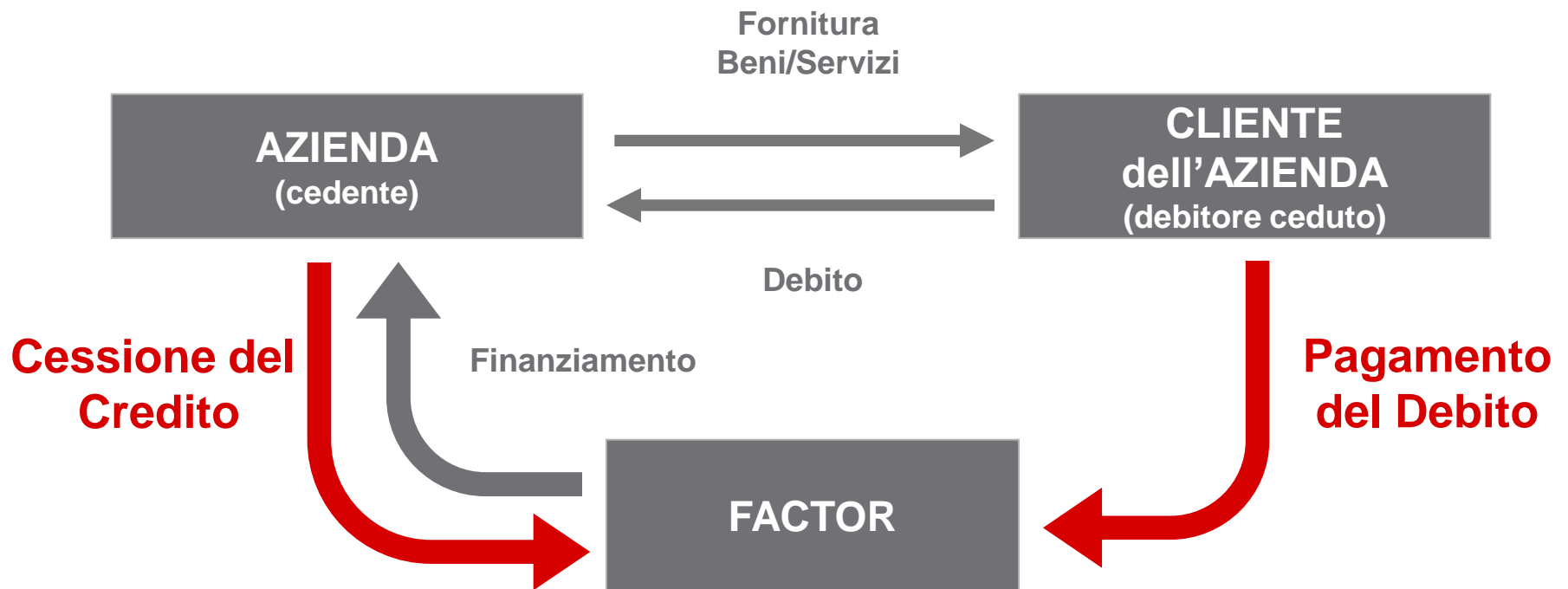
Con l'approccio bancario tradizionale **molte PMI non sono finanziabili**, o non nella misura necessaria.

L'approccio innovativo di Banca IFIS **consente di finanziare anche queste PMI** con redditività elevata e **con buona capacità di controllo del rischio.**





# Cos'è il factoring?

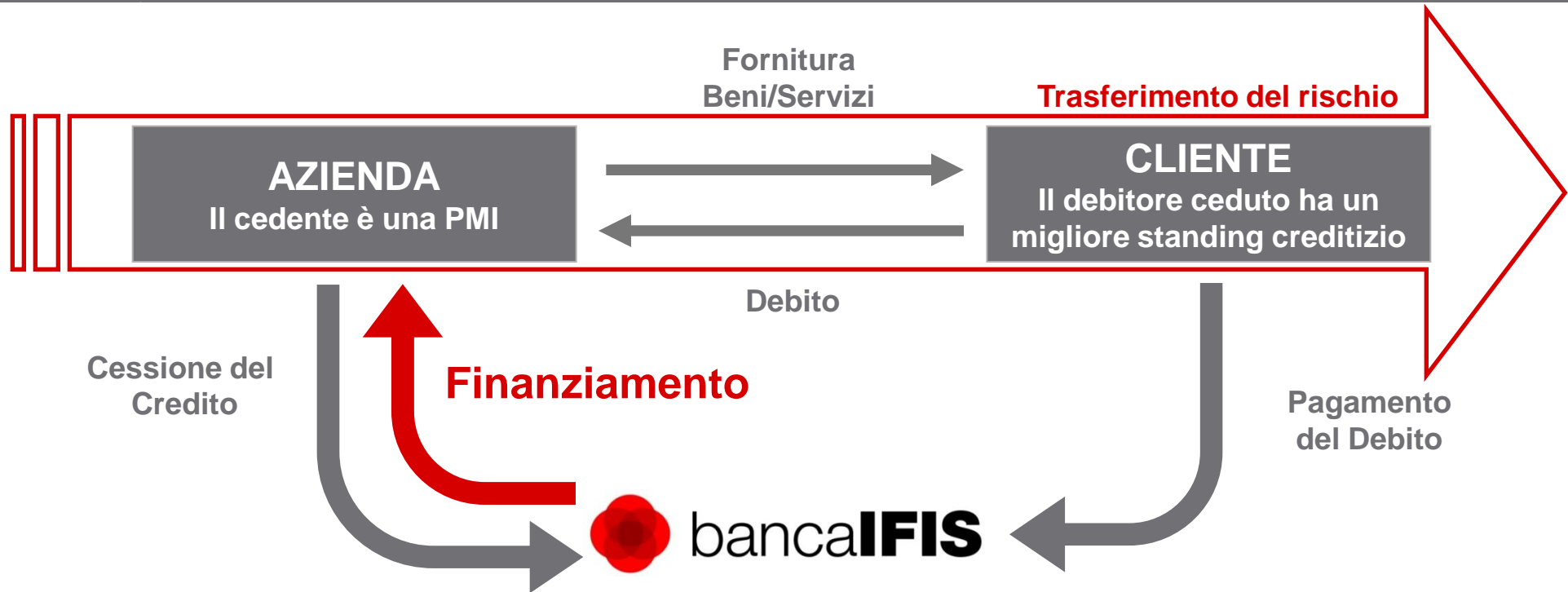


Attraverso il factoring l'azienda può ottenere un **rapido accesso al credito** per i suoi bisogni di liquidità.

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



# Cos'è il factoring per Banca IFIS?



Banca IFIS effettua un **finanziamento all'AZIENDA (PMI)** e applica a questa le sue condizioni economiche **trasferendo il rischio sul debitore ceduto** (società di migliore standing creditizio).

Il factoring di Banca IFIS rappresenta **lo strumento ideale per finanziare le PMI** che possono beneficiare dello standing creditizio dei loro clienti **migliorando le loro possibilità di accesso al credito.**

**Con l'approccio bancario tradizionale** molte piccole imprese sarebbero **non finanziabili: con Banca IFIS possono avere credito** con un limitato incremento di rischio per la Banca.

# Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo



\* 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 IV – 2009)



Il modello di business

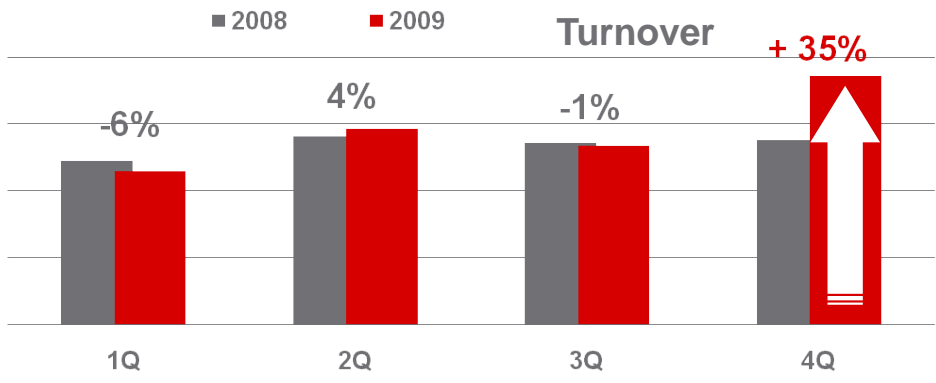
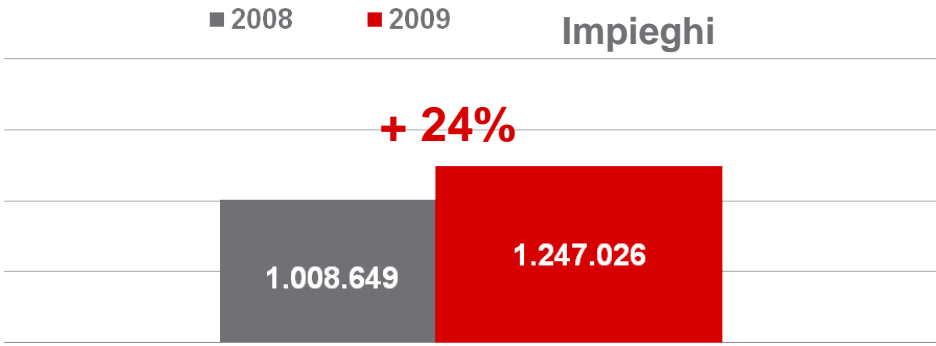
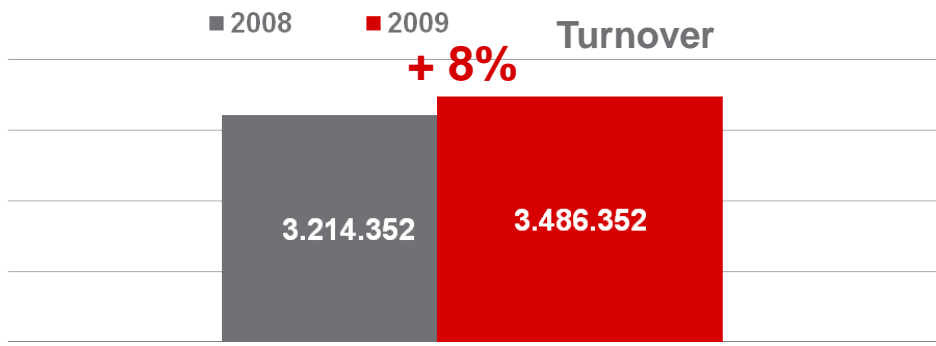


## **Strategia e linee di sviluppo**

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.**

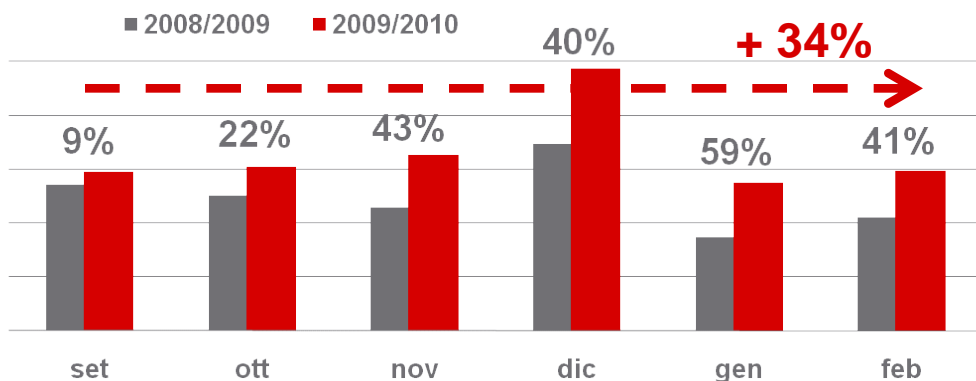
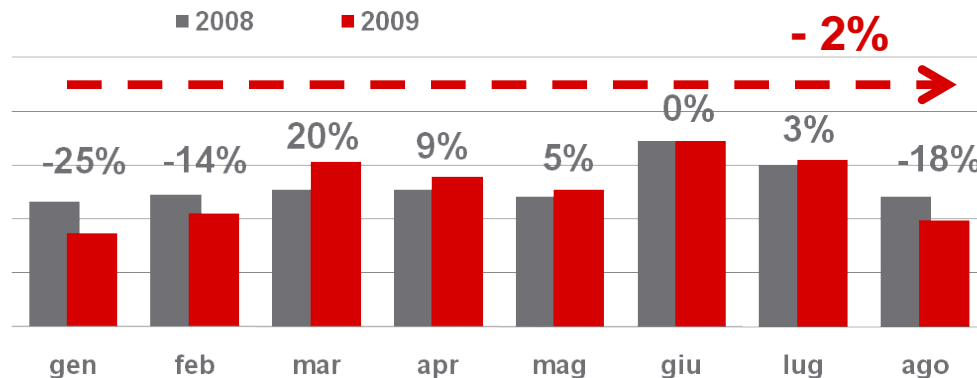






# ... soprattutto negli ultimi 6 mesi *(dati relativi al turnover)*

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.

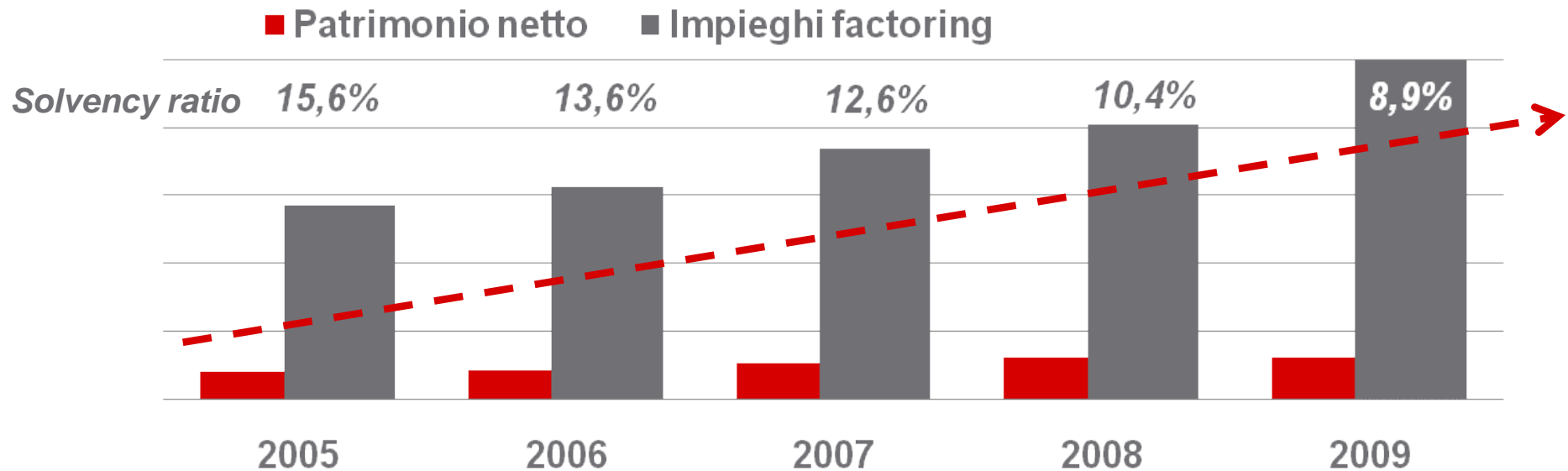


Il modello della Banca riesce a controllare il rischio di credito molto meglio di quanto sia possibile nel tradizionale rapporto bancario commerciale.

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 propone 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.

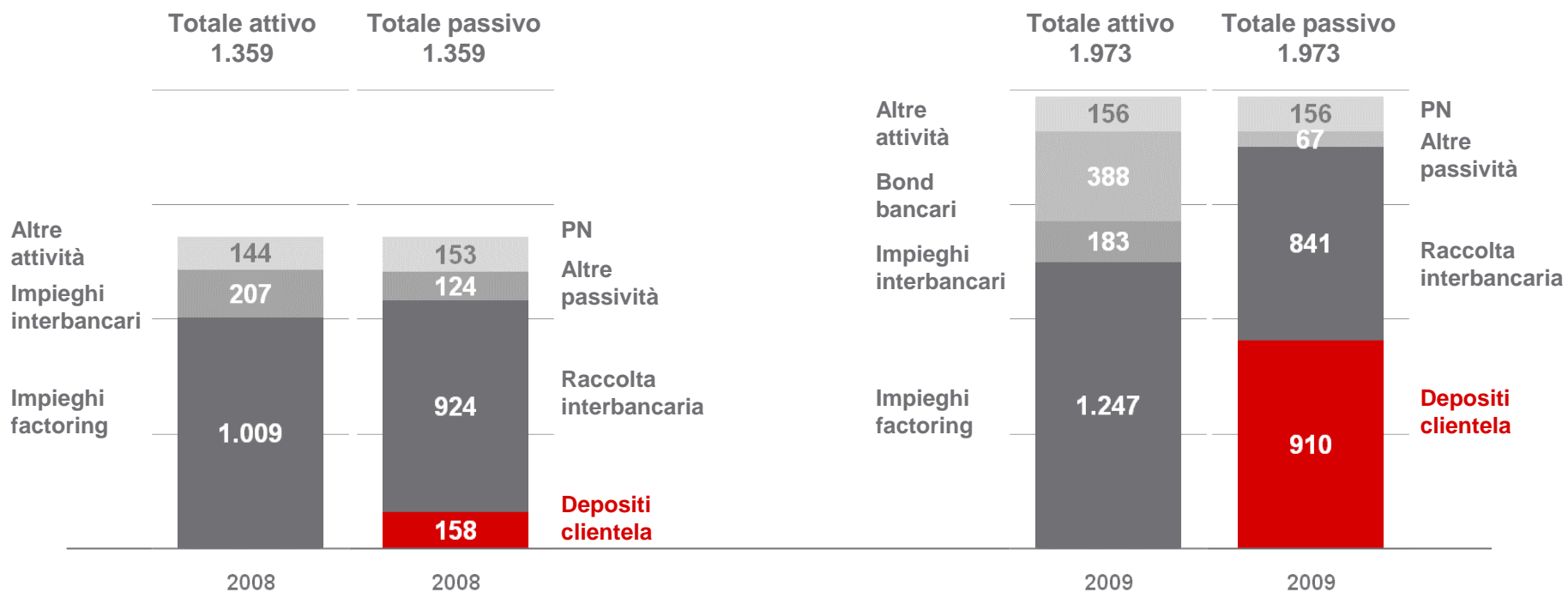
Aumento a pagamento: in opzione ai soci, **modalità da definire, entro luglio 2010**.



Nel 2009 la Banca ha vissuto una **mutazione genetica ...**

... da Banca **“wholesale”** ...

... a Banca **“retail funding”**.





# 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**

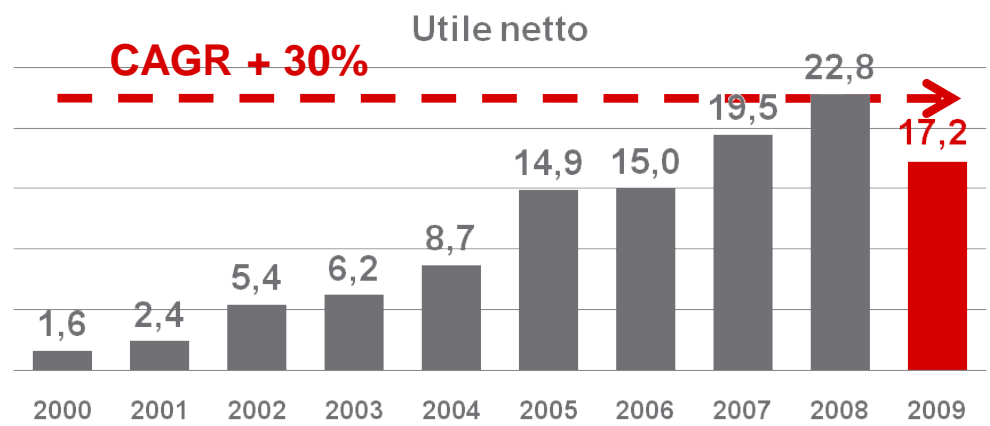
**Il business di Toscana Finanza è aciclico** (non anticiclico) e contribuirà a stabilizzare gli utili del Gruppo

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)

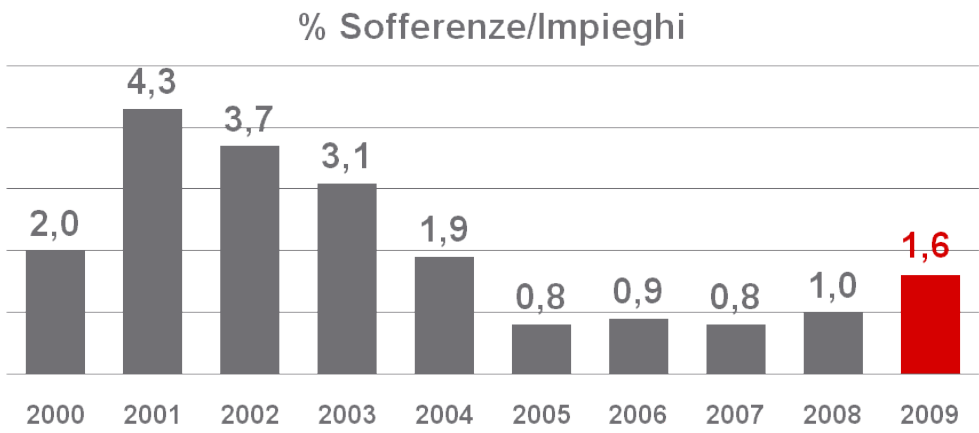


**L'impatto negativo della crisi** sui conti della Banca **è stato contenuto.**  
 L'incremento della marginalità ha permesso di confermare gli utili registrati negli anni precedenti alla crisi.  
**Il ROE resta all'11,6%.**

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.**





Da Banca specializzata nel factoring a **banca relazionale al servizio delle esigenze finanziarie delle PMI.**

Si intensifica il percorso di **crescita interna** che vede ormai a regime una rete di **108 relationship manager.**

L'approccio al cliente: **prossimità, qualità** della relazione e **innovazione** nella valutazione del merito creditizio delle PMI. **Focus sulla fidelizzazione** attraverso il consolidamento della relazione con il cliente e la **diversificazione di prodotto.**

**Consolidamento della struttura del funding** anche attraverso **rendimax.** La semplicità del prodotto e la stabilità del rendimento offerto saranno progressivamente affiancate dall'introduzione di **nuovi servizi a favore della clientela retail.**

**Continua il percorso di espansione internazionale,** anche se la presenza internazionale diretta sarà incrementata **solo a seguito della stabilizzazione delle economie** dei Paesi soprattutto centroeuropei.





## Crescita interna nel *core business*



La rete proprietaria è composta da **108 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.

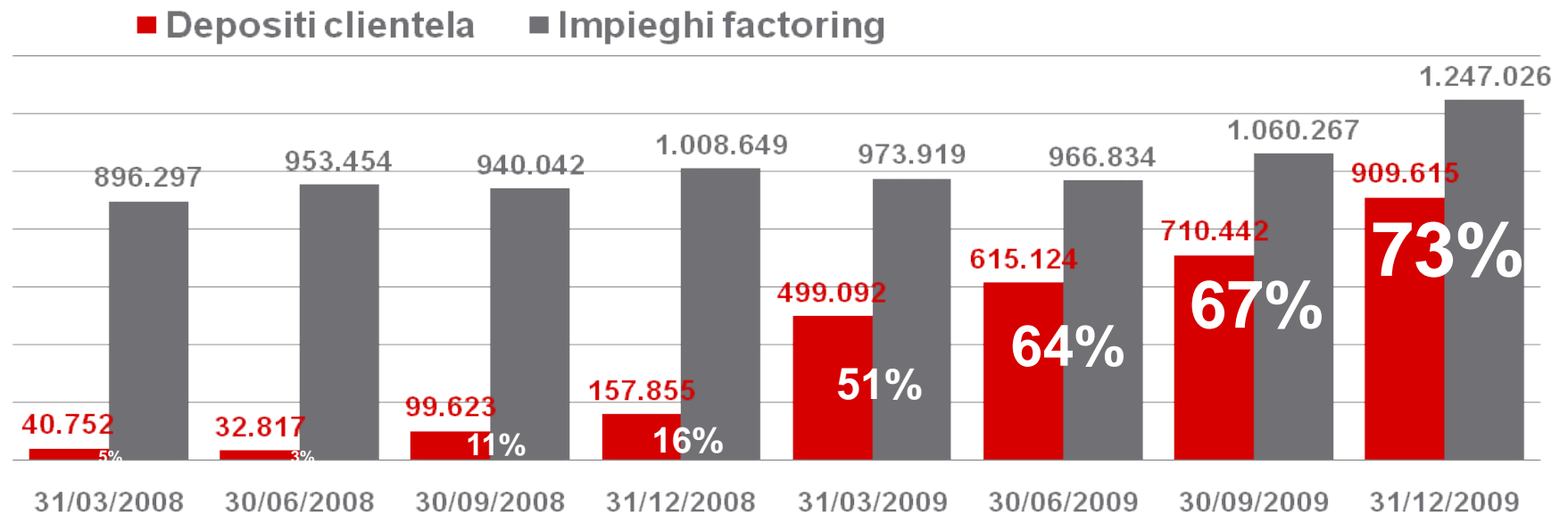
**Portare alle PMI il prodotto factoring** – fino ad ora riservato solo alla clientela corporate (aziende medio grandi) – **attraverso la tecnologia e l'innovazione dei processi.** Approcciare ad aziende sempre più piccole grazie a questa innovazione genera consistenti barriere all'ingresso che permettono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







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



## 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 **asset based** anziché concentrato sul cliente, continua ad avere **enormi spazi di crescita** in Paesi con economie a **media industrializzazione e media finanziarizzazione**

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 2008 / 2009

<i>dati in migliaia di euro</i>	<b>Anno</b>		<b>Variazione</b>	
	<b>31/12/09</b>	31/12/08	Assoluta	%
Margine di intermediazione (MDI)	<b>80.810</b>	67.627	13.183	19,5%
Rettifiche deterioramento crediti	<b>(20.218)</b>	(6.403)	(13.815)	215,8%
Risultato netto della gestione finanziaria	<b>60.592</b>	61.224	(632)	(1,0%)
Costi operativi	<b>34.617</b>	28.926	(5.691)	19,7%
Utile dell'operatività al lordo delle imposte	<b>25.975</b>	32.298	(6.323)	(19,6%)
Utile netto	<b>17.216</b>	22.801	(5.585)	(24,5%)

<b>Evoluzione trimestrale</b>	<b>Esercizio 2009</b>				<b>Esercizio 2008</b>			
<i>dati in migliaia di euro</i>	4 Q	3 Q	2 Q	1 Q	4 Q	3 Q	2 Q	1 Q
MDI	<b>27.194</b>	17.142	19.143	17.331	17.416	17.895	17.453	14.938
Rettifiche deterioramento crediti	<b>(12.097)</b>	(2.738)	(3.202)	(2.181)	(1.693)	(1.912)	(1.535)	(1.263)
Utile netto	<b>2.657</b>	4.540	5.169	4.850	4.839	6.078	6.637	5.247
MDI/Turnover	<b>2,43%</b>	2,13%	2,18%	2,52%	2,11%	2,20%	2,06%	2,07%
N clienti operativi	<b>2.822</b>	2.558	2.523	2.391	2.293	2.134	2.099	1.987





# Dati patrimoniali consolidati 2008 / 2009

<i>dati in migliaia di euro</i>	<b>Anno</b>		<b>Variazione</b>	
	31/12/09	31/12/08	Assoluta	%
Crediti verso la clientela	1.247.026	1.008.649	238.377	23,6%
Crediti verso banche	182.859	207.102	(24.243)	(11,7)%
AF detenute per la negoziazione	325	396	(71)	(17,9)%
AF disponibili per la vendita	387.705	3.134	384.571	12.270,9%
Attività materiali	34.506	34.217	289	0,8%
Attività immateriali	3.916	3.459	457	13,2%
Altre voci dell'attivo	117.074	102.447	14.627	14,3%
<b>Totale dell'attivo</b>	<b>1.973.411</b>	<b>1.359.404</b>	<b>614.007</b>	<b>45,2%</b>
Debiti verso la clientela	909.615	157.855	751.760	476,2%
Debiti verso banche	840.546	924.189	(83.643)	(9,1)%
Titoli in circolazione	20.443	91.356	(70.913)	(77,6)%
Passività finanziarie di negoziazione	---	2.392	(2.392)	(100,0)%
Trattamento di fine rapporto	1.055	1.057	(2)	(0,2)%
Passività fiscali	3.938	2.968	970	32,7%
Altre voci del passivo	41.975	26.481	15.494	58,5%
Patrimonio netto	155.839	153.106	2.733	1,79%
<b>Totale del passivo</b>	<b>1.973.411</b>	<b>1.359.404</b>	<b>614.007</b>	<b>45,2%</b>



Il modello di business

Strategia e linee di sviluppo

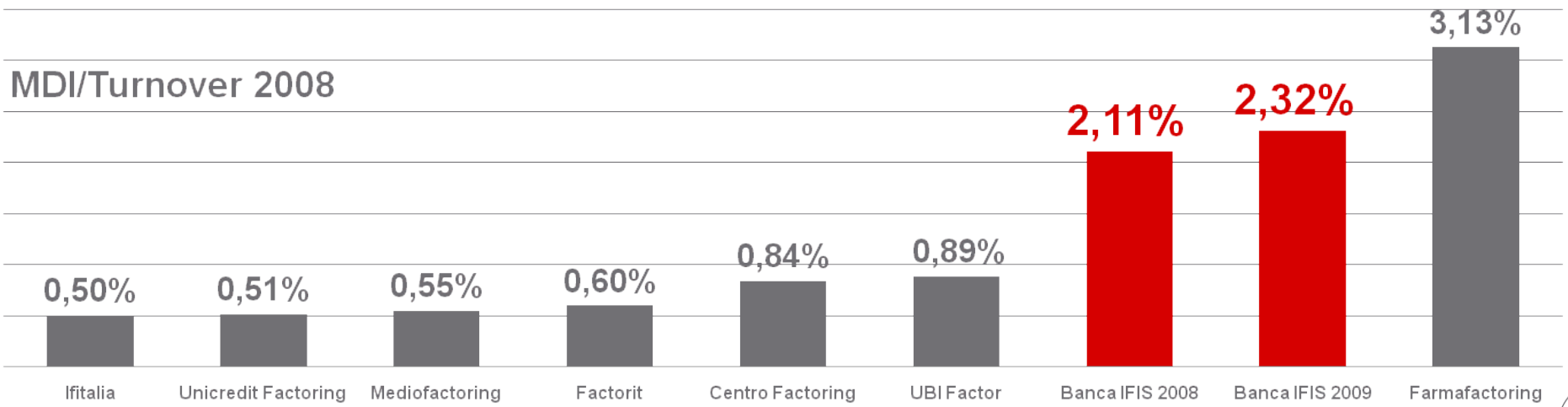
Dati economico-finanziari consolidati



**Allegati**

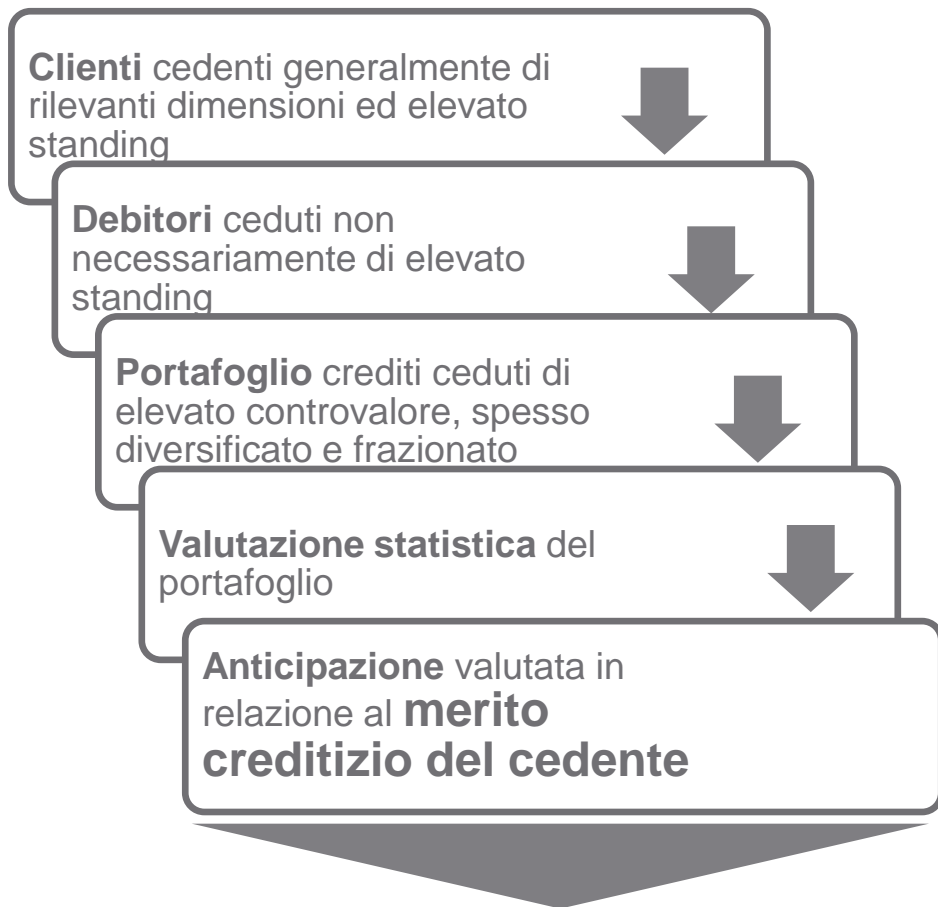
# Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo (segue)

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



# Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo (segue)

## Operatori tradizionali logica di gruppo



**DIMENSIONE**



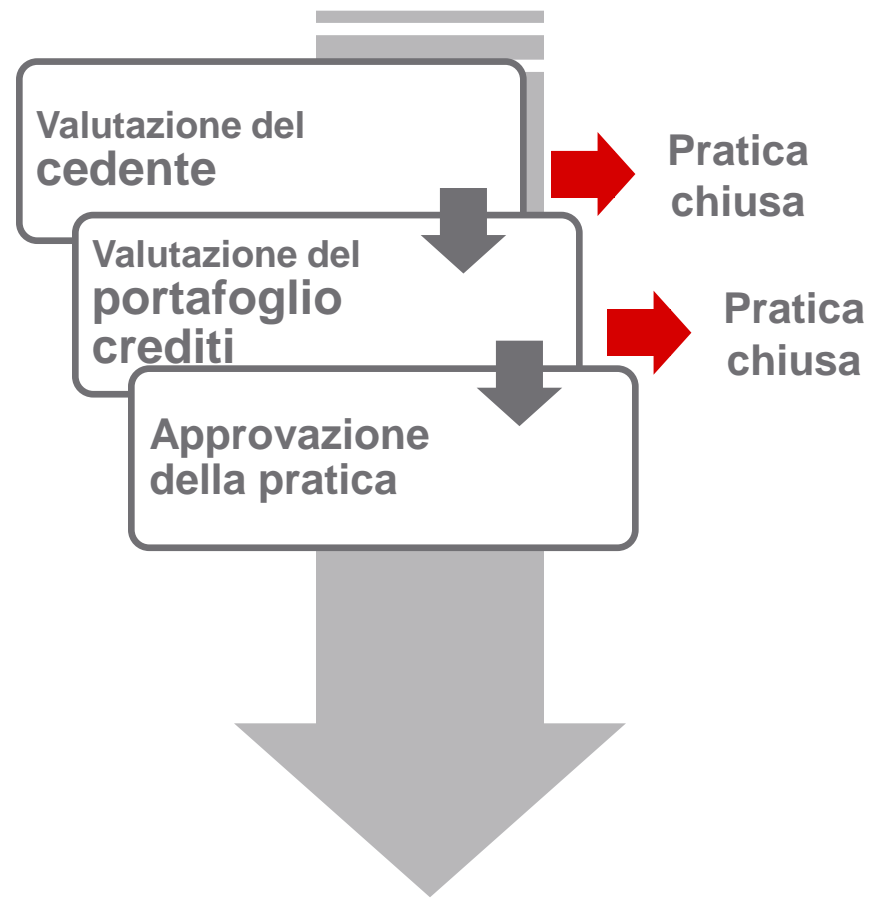
**REDDITIVITÀ**



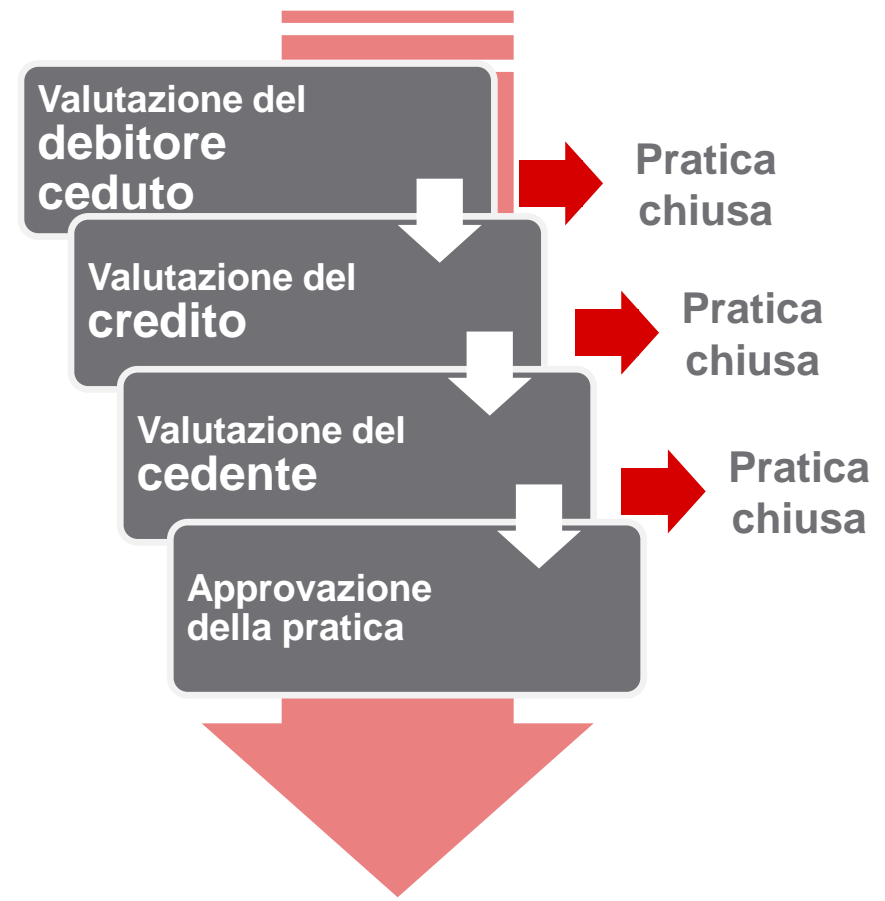
# Un nuovo approccio alla valutazione del merito creditizio



Valutazione tradizionale del rischio



Focus sul **CEDENTE**



Focus sul **DEBITORE CEDUTO**



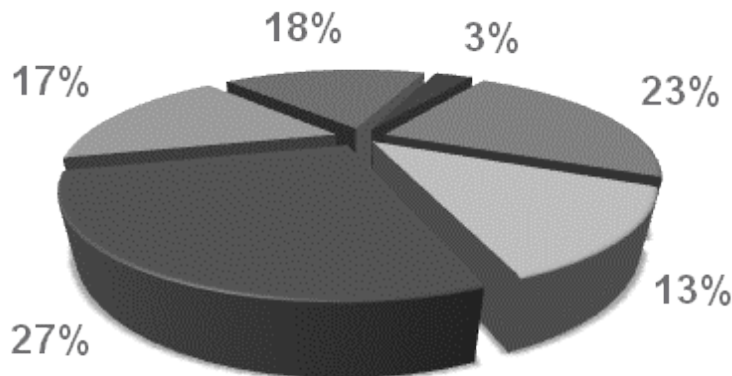


# I clienti e i debitori

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

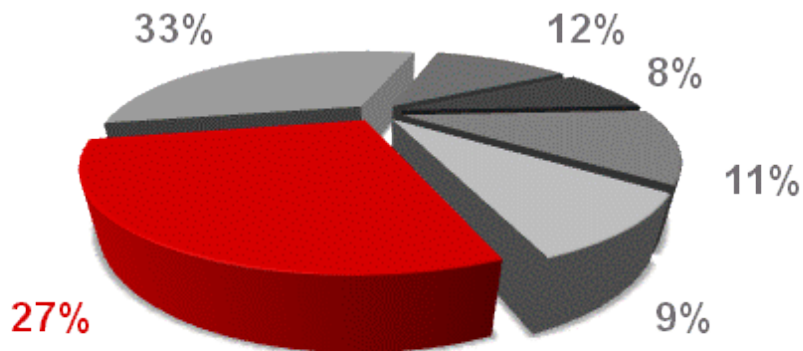
Classi di fatturato in mln di euro

- 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 **108 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%**.





# 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 TUB

2001

- Autorizzazione all'esercizio dell'**attività bancaria a far data dal 1 gennaio 2002**

2002

- Ammissione al **Mercato Telematico Azionario**

2004

- Ammissione al segmento **STAR**

2005

- Aumento di capitale: **equity pari a 100 milioni di euro**

2006

- Fitch assegna l'**investment grade BBB-**. Acquisizione **IFIS Finance** in Polonia

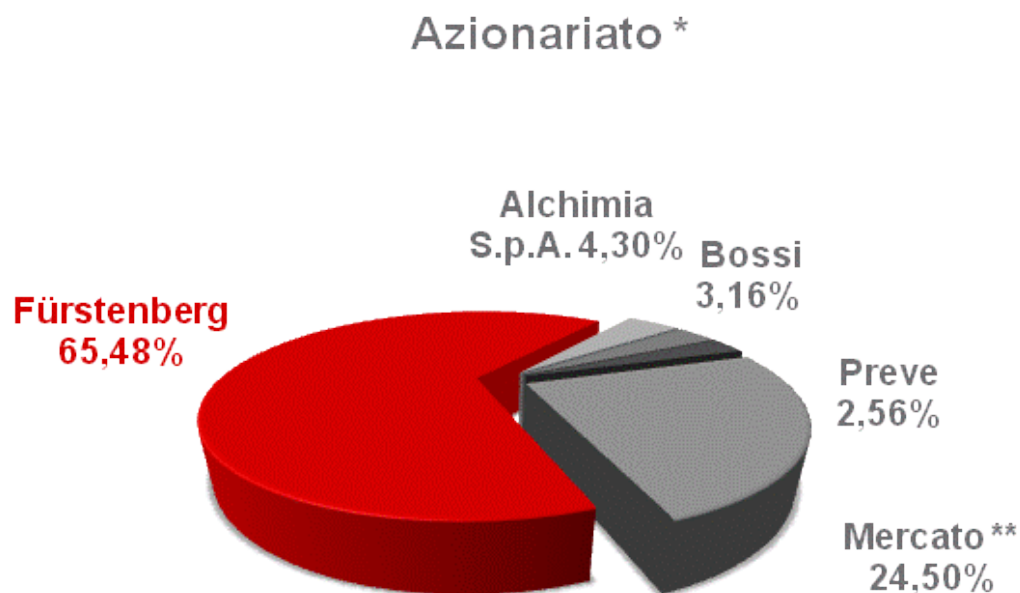
2009

- Banca IFIS lancia un'**OPA su Toscana Finanza**



**Sebastien Egon Fürstenberg**, attraverso la Società La Scogliera S.p.A., **controlla Banca IFIS** e ne **presiede il Consiglio di Amministrazione**.

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



Al perfezionamento dell'OPA su Toscana Finanza **Fürstenberg manterrà il controllo di diritto** su Banca IFIS. La **compattezza dell'azionariato di controllo** della Banca permetterà **eventuali futuri processi di crescita esterna** anche attraverso acquisizioni strategiche. Tuttavia, si conferma che tale scenario è previsto solo in caso di **crescita industriale, creazione di sinergie o cross selling**.

\* Dati aggiornati all'11 febbraio 2010

\*\* Di cui il 6,10% è rappresentato da azioni proprie

