

STAR Conference 2008

Londra – 9 Ottobre

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 al debitore ceduto che può vantare 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

- Banca IFIS ha mantiene una raccolta in eccesso sul mercato interbancario
- 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 111 giorni) ed affidabile (Core Tier 1 all’12% al 1° gennaio 2009; rapporto tra Patrimonio netto e totale attivo al 12,5%)

◆ Le azioni intraprese per diversificare la raccolta

- Entro fine ottobre verrà completato il primo programma finalizzato a generare assets stanziabili presso l’Eurosistema dai crediti derivanti dall’ordinaria attività (ammontare complessivo pari a 375 milioni di euro)
- Raccolta retail: lanciato Rendimax, il conto deposito ad alto rendimento

Banca IFIS continua ad operare nel rispetto del 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 13%
- ◆ 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

Mercato di riferimento di elevate dimensioni

Mercato italiano 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)

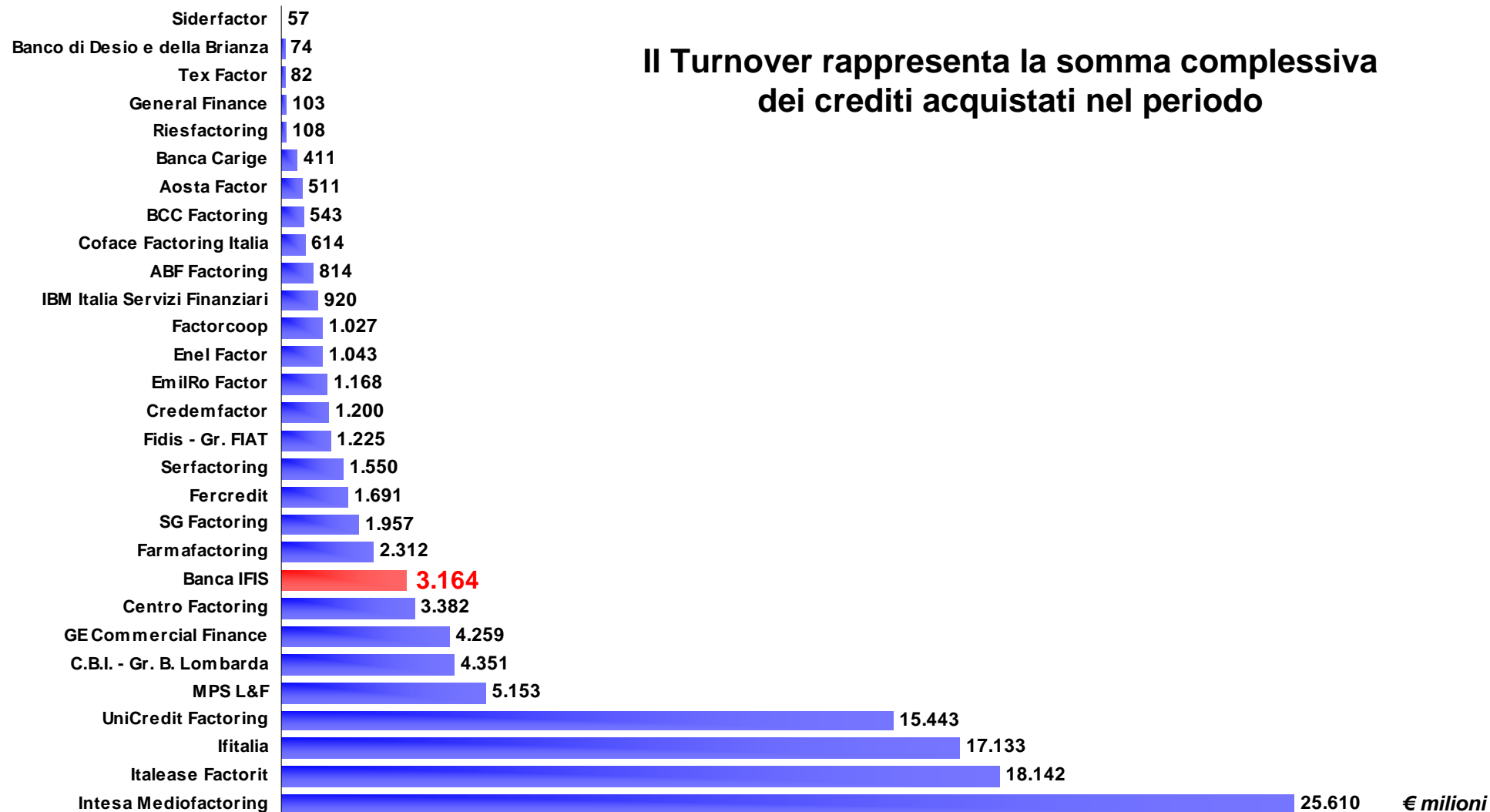
+

Mercato italiano 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)

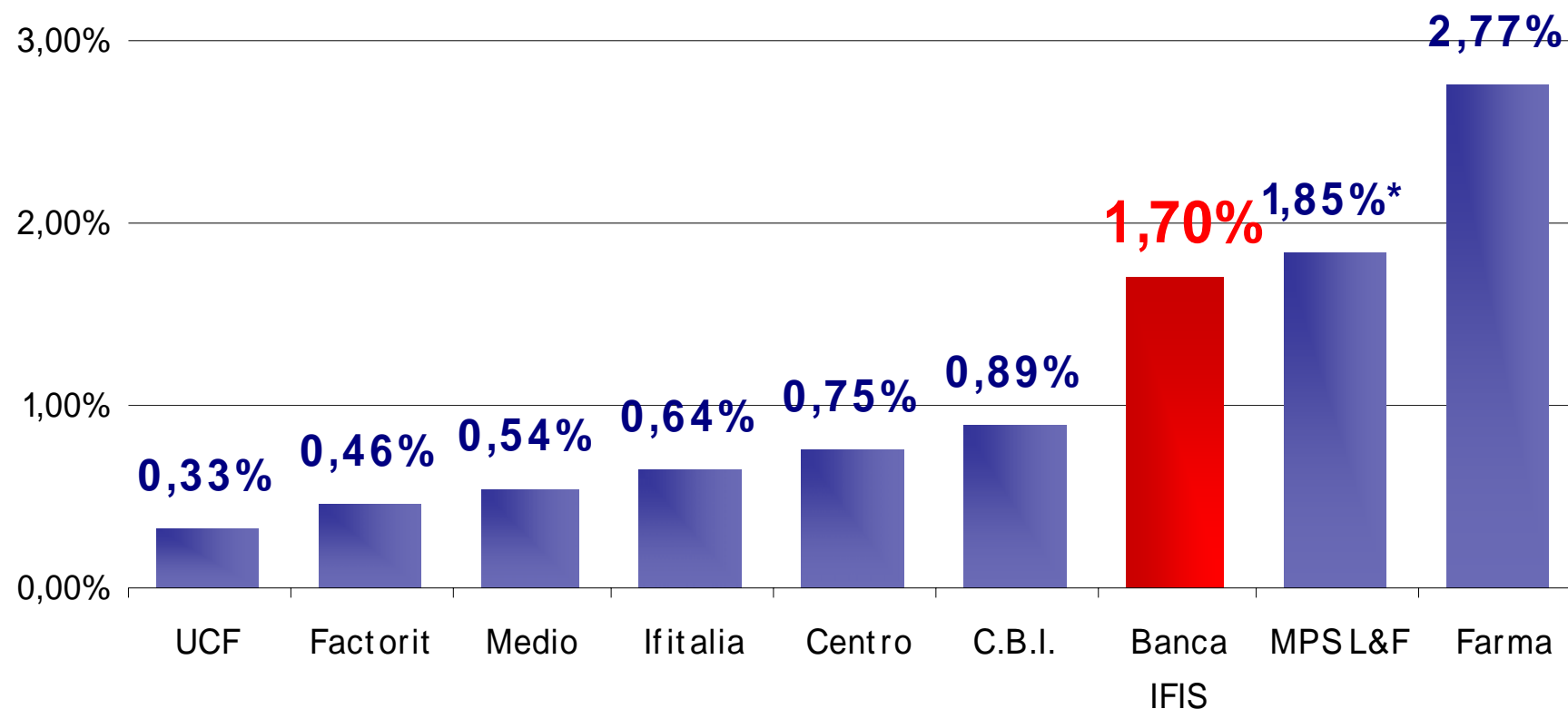
Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Dati 2007 (Fonte Assifact)



Posizionamento del Gruppo in termini di MDI su Turnover

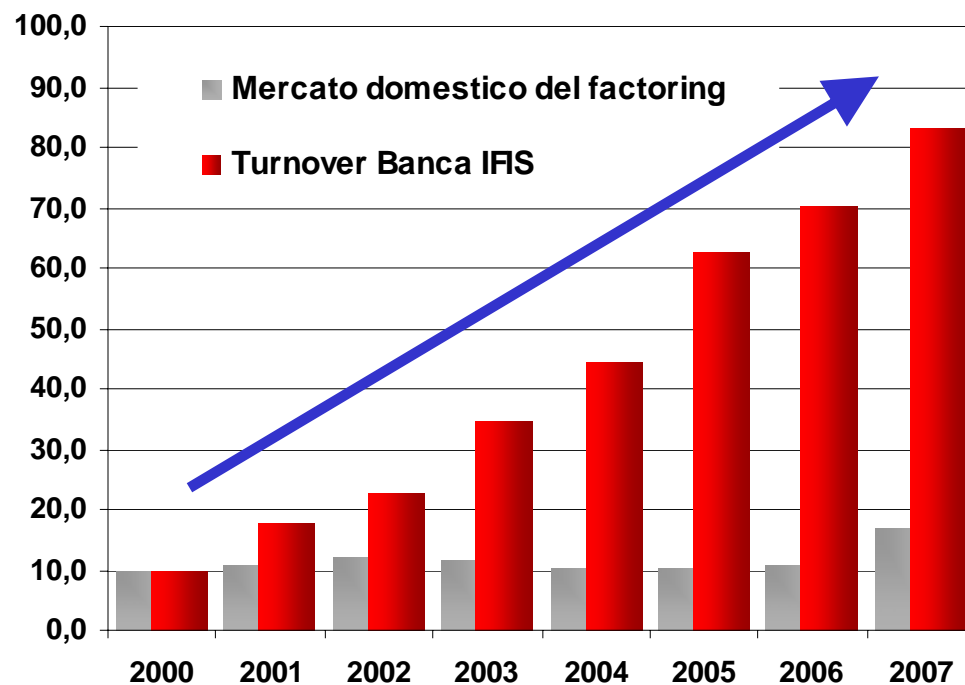
MDI/Turnover (dati 2007)



* Questo dato comprende la quota parte del Margine di Intermediazione che deriva dai canoni di leasing

Fonte: OSSFIN – Rapporto 2008

Crescita superiore al mercato



CAGR
mercato
2000-2007

+ 8,0 %

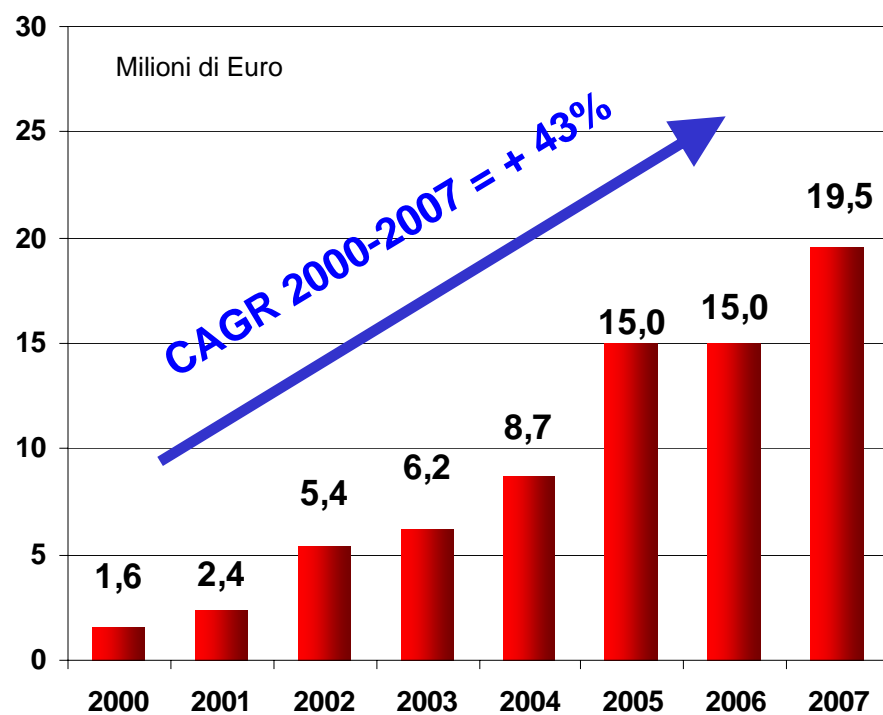
CAGR
Banca IFIS
2000-2007

+ 35,3 %

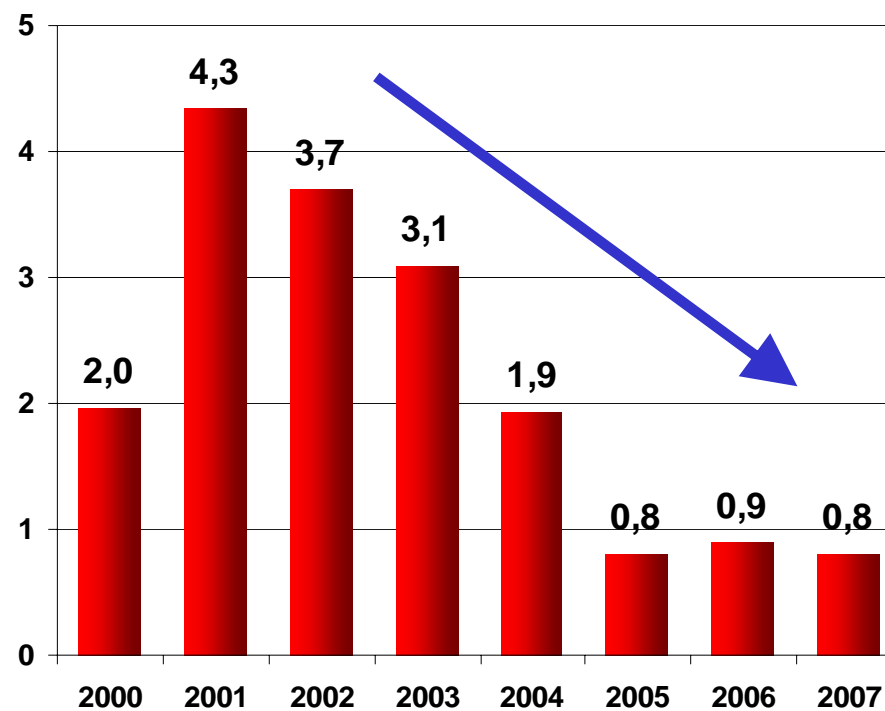
Nota: valori del 2000 pari a 10
Turnover: importo dei crediti acquistati dalla Società

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 del factoring e posizionamento del Gruppo

◆ 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)

- **Clients** 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)

- **Clients** 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.

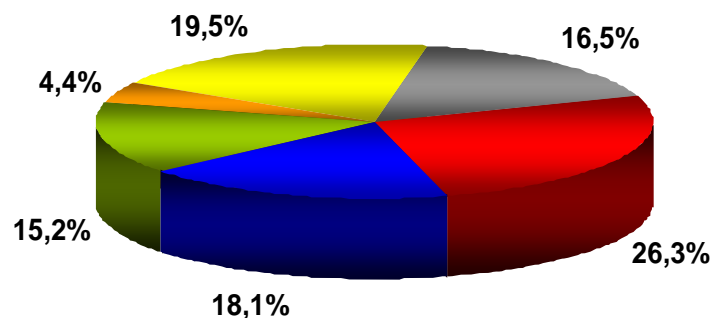


I clienti e i debitori

Ripartizione Impieghi su Clienti

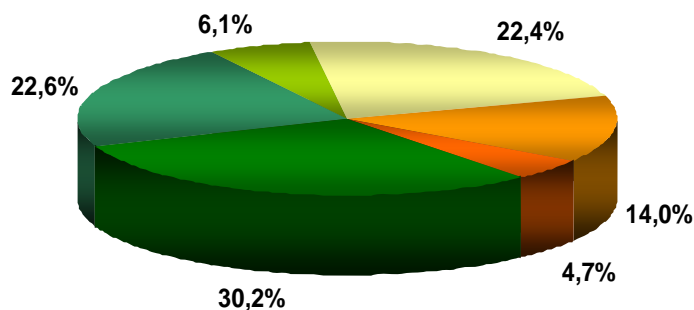
(Fatturato in milioni di euro)

■ 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

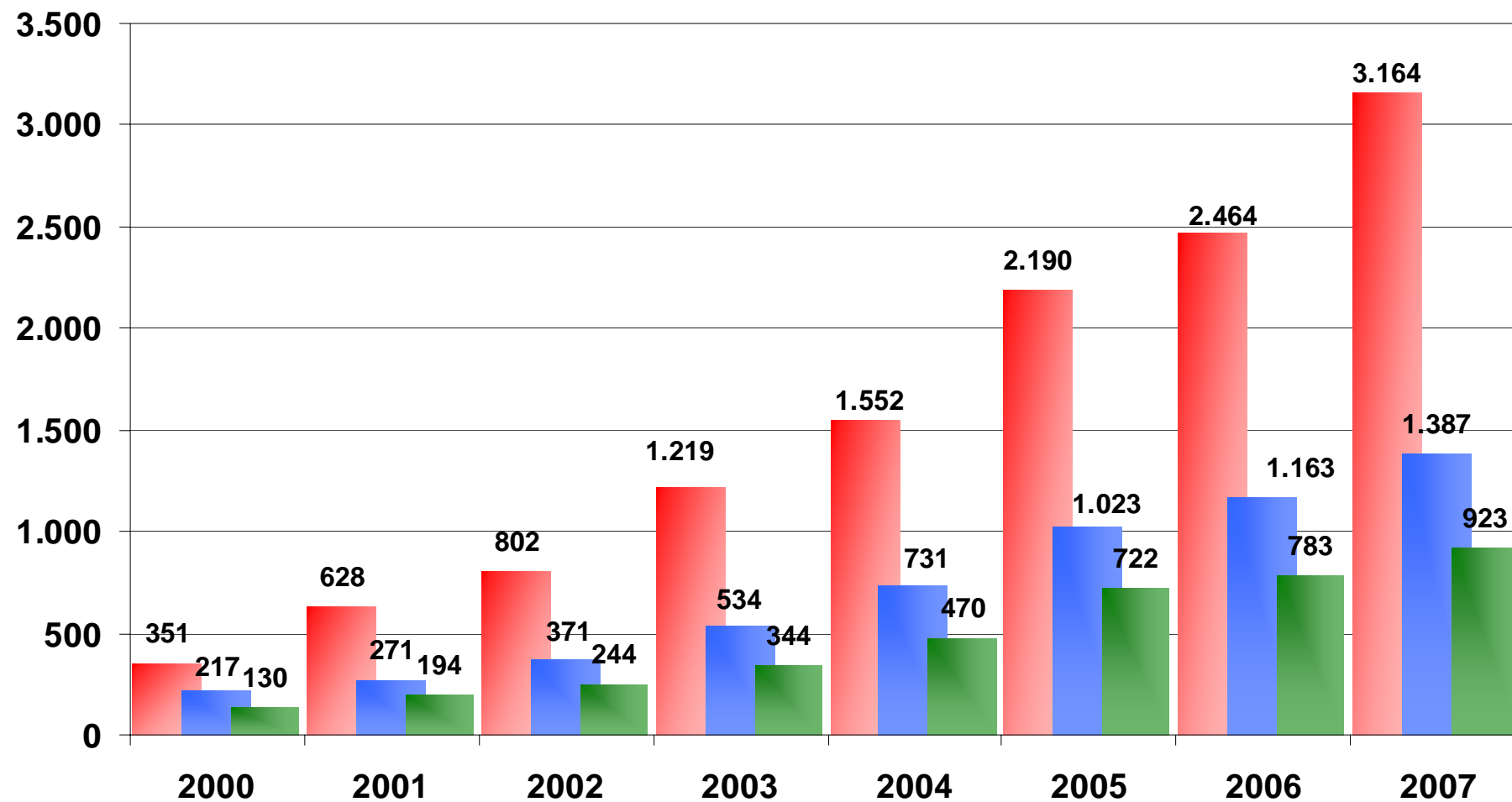


- ◆ L'orizzonte temporale delle operazioni di factoring è a breve termine (90/120 gg)
- ◆ Il finanziamento erogato non supera, di norma, l'80% del credito acquisito
- ◆ Il trasferimento del rischio è garantito anche per le cessioni nei confronti di debitori di standing creditizio medio/basso. In questi casi sono previsti percentuali di crediti finanziati inferiori o rapporti di sola gestione

Turnover, monte crediti e impieghi 2000 - 2007

€ milioni

■ Turnover ■ Monte crediti ■ Impiego



La struttura commerciale

- ◆ Nelle 17 sedi territoriali operano **77 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 2007 gli accordi con broker e con banche di prossimità hanno generato rispettivamente il 21,5% ed il 2,9% del Turnover.

- ◆ 35 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)
- ◆ 79 accordi con broker e altri intermediari
- ◆ 16 accordi con debitori istituzionali
- ◆ 10 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

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*

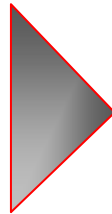
3. Ampliamento della gamma dei prodotti offerti

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 14 a inizio 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

- ◆ Apertura di un factor in Romania entro i prossimi mesi del 2008, replicando il modello attuato in Polonia (110 mln di turnover nell'anno di *start-up* con previsioni di raddoppio nel 2008)
- ◆ Avvio operativo della *branch* a Parigi entro la prima metà del 2008
- ◆ Piccole/medie acquisizioni in Paesi centroeuropei e/o caratterizzati da tessuto industriale adeguato.
- ◆ Partecipazione a Factors Chain International quale interlocutore italiano di eccellenza.

Il Factoring, che consente e richiede un approccio al rischio *asset based* anziché concentrato sul cliente, ha 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 (accordo già firmato e operativo con Centro Leasing Banca su tutto il territorio nazionale);
- ◆ assicurazione (in corso di avvio come corollario al leasing)
- ◆ credito a medio/lungo termine (con accordi di distribuzione con specialisti)
- ◆ 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:

- ◆ Durata media impieghi sulla clientela è di 110 giorni
- ◆ Gli impieghi verso banche sono a vista

In funzione di un'ulteriore diversificazione della raccolta si prevede:

- ◆ Potenziamento delle relazioni bilaterali con banche italiane ed europee.
- ◆ Accesso diretto all'Eurosistema
- ◆ Negoziazione di ulteriori prestiti sindacati a 18 mesi
- ◆ Predisposizione di un programma EMTN
- ◆ Avvio di programmi di raccolta al dettaglio
- ◆ Ampliamento del programma di cartolarizzazione dei crediti

Target 2010

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

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 2st Quarter 2007/ 2st Quarter 2008

Dati Economici Consolidati

€ migliaia	SECONDO TRIMESTRE		VARIAZIONE	
	2008	2007	ASSOLUTA	%
Margine di intermediazione	17.375	12.407	4.968	40,0%
Rettifiche di valore nette su crediti per deterioramento di crediti	(1.535)	(254)	(1.281)	504,3%
Risultato netto della gestione finanziaria	15.840	12.153	3.687	30,3%
Costi operativi	(6.871)	(5.434)	(1.437)	26,4%
Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte	8.969	6.719	2.250	33,5%
Utile netto	6.637	4.741	1.896	40,0%

Dati economici consolidati 2004-2007

Dati Economici Consolidati

€ migliaia	ANNO				CAGR
	2007	2006	2005	2004	2004/2007
Margine di intermediazione	53.718	41.211	38.182	27.958	24,3%
Rettifiche di valore nette su crediti per deterioramento di crediti	(2.470)	(1.788)	(3.976)	(4.054)	-15,2%
Risultato netto della gestione finanziaria	51.248	39.423	34.206	23.904	28,9%
Costi operativi	(22.566)	(15.811)	(13.691)	(10.526)	28,9%
Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte	28.682	23.612	20.515	13.378	29,0%
Utile netto	19.534	15.012	14.948	8.734	30,8%
Cost/Income Ratio	42,0%	38,4%	35,9%	37,6%	

Dati economici: analisi per trimestre

Nel 1H08 continuano a manifestarsi gli effetti positivi del “repricing del rischio”: aumenta ancora la redditività dei clienti

Redditività: Evoluzione Trimestrale

€ migliaia	2008			2007		
	2° Trim.	1° Trim.	4° Trim.	3° Trim.	2° Trim.	1° Trim.
Margine di intermediazione	17.375	14.926	15.836	15.008	12.407	10.467
Utile da cessione o riacquisto di:	(2)	-	-	1.515	1.070	-
a) attività finanziarie disponibili per la vendita	-	-	-	1.515	1.070	-
N° Clienti	2.203	2.024	1.917	1.775	1.744	1.547
MDI Adjusted	17.377	14.926	15.836	13.493	11.337	10.467
MDI/Turnover	2,06%	2,07%	1,73%	1,77%	1,50%	1,46%

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

◆ Media clienti 2H 2007 = 1.830; Media clienti 1H 2008 = 2.060



+ 12,6% circa

◆ Media MDI adj. 2H 2007 = Euro 14.665 mil.; Media MDI adj. 1H 2008 = Euro 16.607 mil.



+ 13,3% circa

Dati patrimoniali consolidati 2004 – 1H 2008

Dati Patrimoniali Consolidati

€ milioni	CONSISTENZE AL				
	30/06/08	31/12/07	31/12/06	31/12/05	31/12/04
Crediti verso banche	168,7	312,1	267,3	128,8	13,90
Crediti verso clientela	953,5	923,1	783,0	710,9	468,20
Immobilizzazioni	36,5	34,7	31,0	24,3	18,80
Altre voci dell'attivo	8,8	5,5	11,3	12,7	7,80
Totale Attivo	1.167,5	1.275,3	1.092,6	876,7	0,36
Debiti verso banche	930,2	1.010,4	836,4	627,0	295,80
Debiti verso clientela	32,8	57,8	82,6	93,9	103,42
Titoli in circolazione	44,9	36,1	42,7	35,5	41,36
Patrimonio netto	138,3	134,0	108,3	103,3	54,24
Altre voci del passivo	21,3	37,1	22,7	20,0	13,80
Totale Passivo	1.167,5	1.275,3	1.092,6	879,7	0,36

Dati patrimoniali consolidati: la raccolta

- ◆ Sostanziale stabilità delle linee disponibili (da 1.242 a 1.168 milioni di euro, con una lieve diminuzione a seguito dei processi di fusione del mercato bancario).
- ◆ Le linee “*committed*” a medio termine sono pari a 211 milioni di euro.
- ◆ La vita media ponderata (su base annua) è pari a 111 giorni.
- ◆ Il costo medio ponderato della raccolta del 2° trimestre 2008 è inferiore di 8 bps alla media dell’Euribor a 3 mesi registrata nello stesso periodo.

Dati patrimoniali consolidati: il patrimonio netto

Numero di azioni

N° di azioni al
30/06/2008

31,5 milioni

Post esercizio
Warrant

34,3 milioni

Post conversione
Obbligazioni **

38,8 milioni

**Il Patrimonio Netto
al 31 dicembre 2009 è
stimato nel range dei
220/240 milioni di euro**

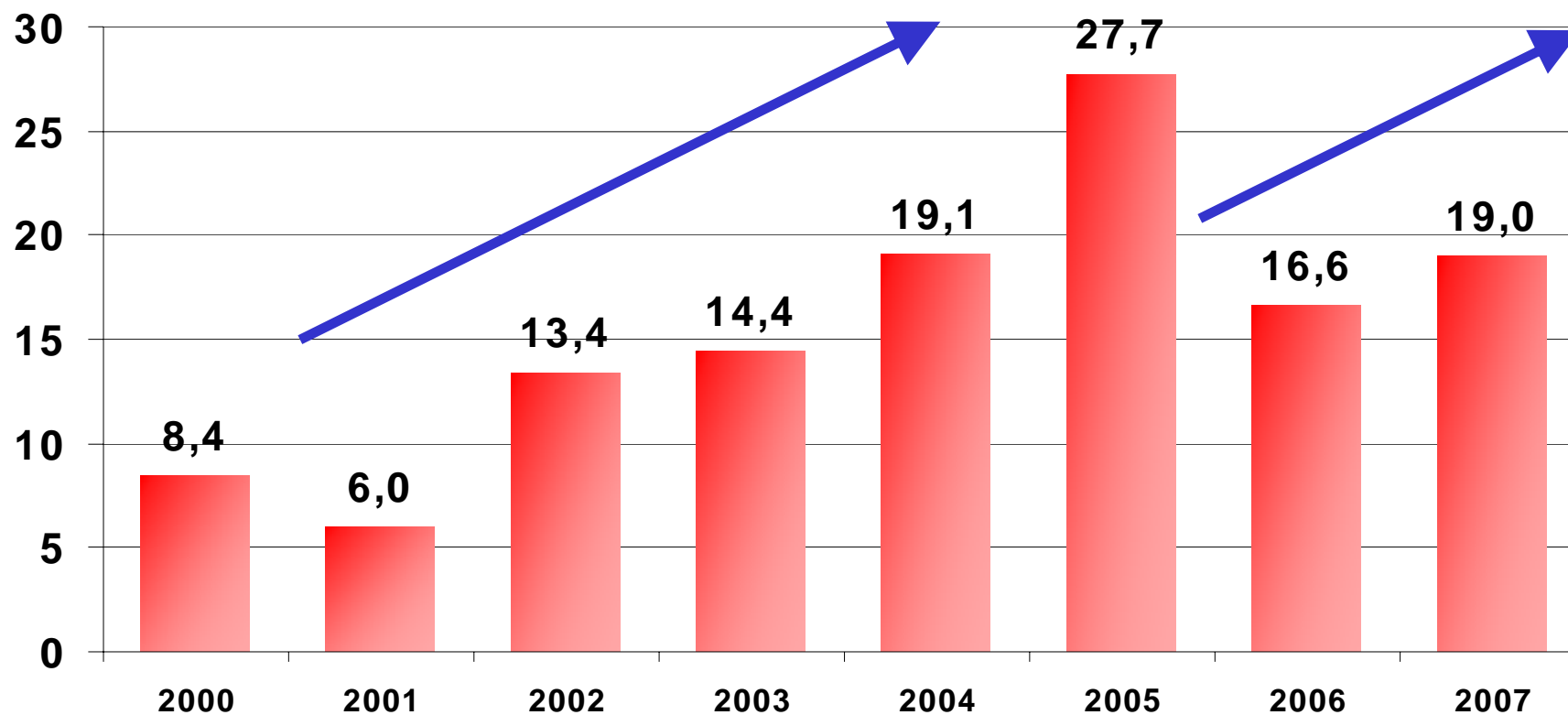
(*) Il periodo di esercizio dei Warrant è scaduto il 31 luglio 2008

(**) Ipotizzando la conversione totale delle Obbligazioni emesse.

ROE % 2000 - 2007

- ◆ La contrazione del ROE tra il 2005 ed il 2006 è conseguenza dell'aumento di Patrimonio Netto risultante dall'Aumento di Capitale perfezionato nel mese di dicembre 2005.

ROE* (%)



* Il ROE 2005 e 2006 è calcolato come Utile Netto rapportato alla media ponderata del Patrimonio Netto ad esclusione delle riserve da valutazione. Il ROE 2007 è una stima basata sui dati preconsuntivi al 31/12/2007.

Highlights

Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Strategia

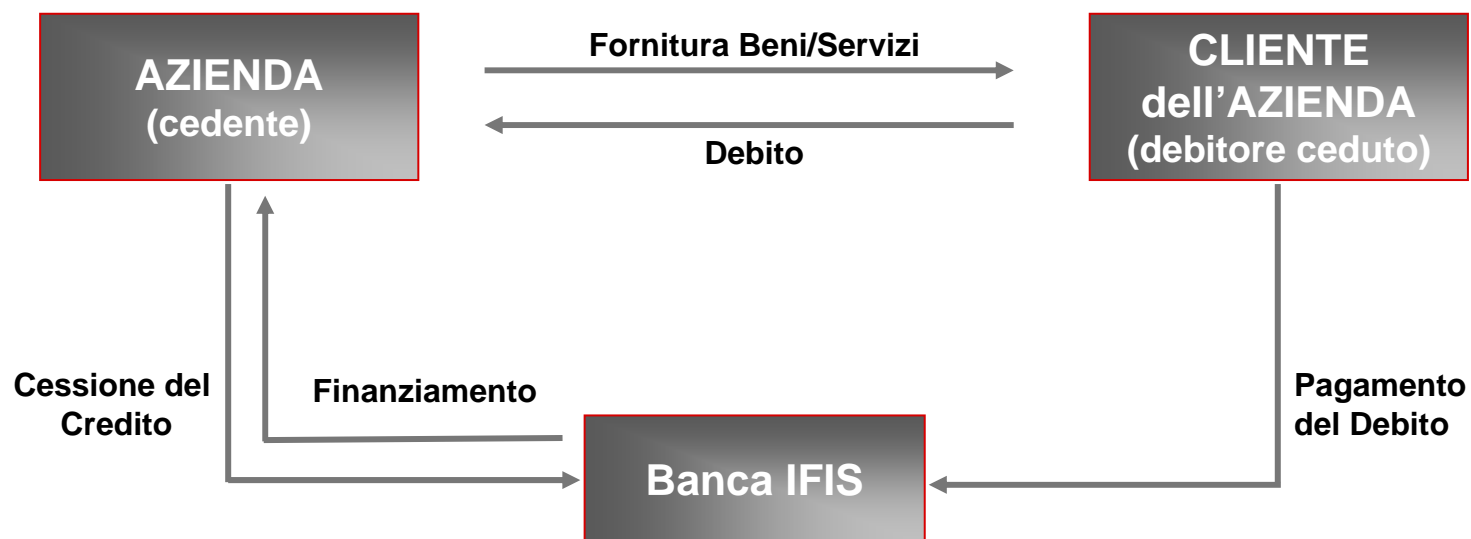
Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

Milestones di Banca IFIS

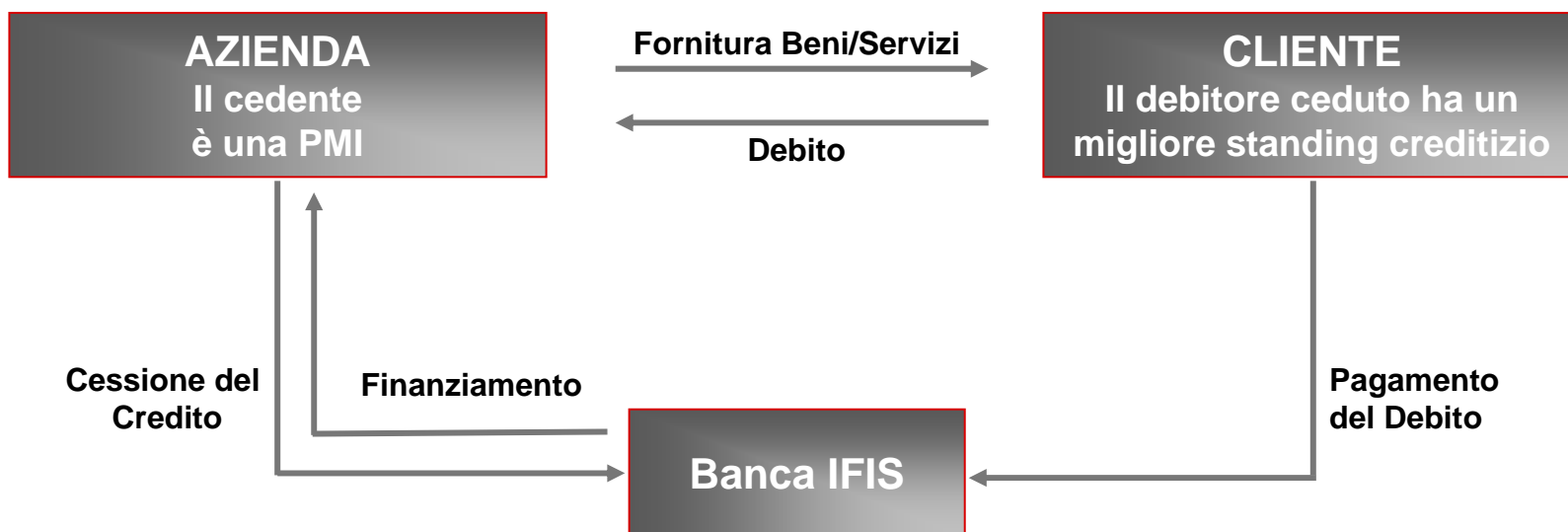
- 1983** Costituita la Società con denominazione “I.Fi.S. - Istituto di Finanziamento e Sconto S.p.A.”
- 1989** Ammissione delle azioni al Mercato Ristretto di Milano
- 1997** Iscrizione all’elenco speciale degli intermediari finanziari ex art. 107 del TULB
- 2001** Autorizzazione all’esercizio dell’attività 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)
- 2008** 230 addetti, 17 sedi territoriali in Italia, Uffici di Rappresentanza a Bucarest ed a Budapest, Ufficio di Parigi, IFIS Finance

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 servizi offerti

Servizio di Anticipazione (Finanziamento)

- ◆ Il cliente ottiene una anticipazione totale o parziale dei crediti ceduti.
- ◆ È possibile finanziare anche crediti futuri (frequente nei contratti d'appalto).

Servizio di Garanzia

- ◆ Permette all'azienda cliente di ottenere totale o parziale garanzia contro i rischi di insolvenza.
- ◆ È comune una condivisione del rischio di insolvenza tra il factor e l'azienda che chiede la copertura, che pertanto resta parziale.

Servizio di Gestione

- ◆ Amministrazione, gestione e incasso dei crediti dell'azienda cliente. Questo servizio non prevede finanziamento o garanzia e non comporta assunzione di rischi da parte della Banca. È scarsamente rinvenibile da solo.

La redditività per prodotto

Servizi di gestione	→ Commissione factoring pro solvendo (flat, mensile)	da 0,10% a 1% sul totale del credito
Garanzia	→ Commissione factoring pro soluto	da 0,10% a 1,50% sul totale del credito garantito
Anticipazione	→ Margine interessi, spread su EURIBOR 3 mesi	da 50 bps a 350 bps sull'effettivo impiego finanziario
Servizi di acquisto a titolo definitivo	→ Commissione omnicomprensiva per la garanzia, la gestione e l'anticipazione	dal 2% al 9% sul totale del credito acquistato

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

Il sistema di internal rating

- ◆ Banca IFIS ha sviluppato un proprio Sistema di Internal Rating (SIR).
- ◆ Il SIR consente:
 - di attribuire con immediatezza un *rating* al debitore, al cedente e all'operazione;
 - di definire un *pricing* adeguato al rischio dell'operazione;
 - di monitorare il *rating* controparte.

Cedente			Debitore	
AZIENDA CEDENTE			AZIENDA DEBITORE	
Score automatico	Score rettificato		Score automatico	Score rettificato
71,44	71,44	BILANCIO	35,36	35,36
45,38	45,38	SETTORE	61,95	61,95
100,00	100,00	CENTRALE RISCHI	19,10	19,10
0,00	0,00	INFO ESTERNE	0,00	0,00
100,00	100,00	SEGMENTO DIMENSIONALE	0,00	0,00
86,63	86,63	SCORE DI SINTESI	32,42	32,42
C	C	RATING DI SINTESI	A	A

Credito maturato su contratto perfezionato per fornitura di beni

Documentato	Ceduto	Notificato	Senza adesione
Con riserva	Non confermato	Condizionato	

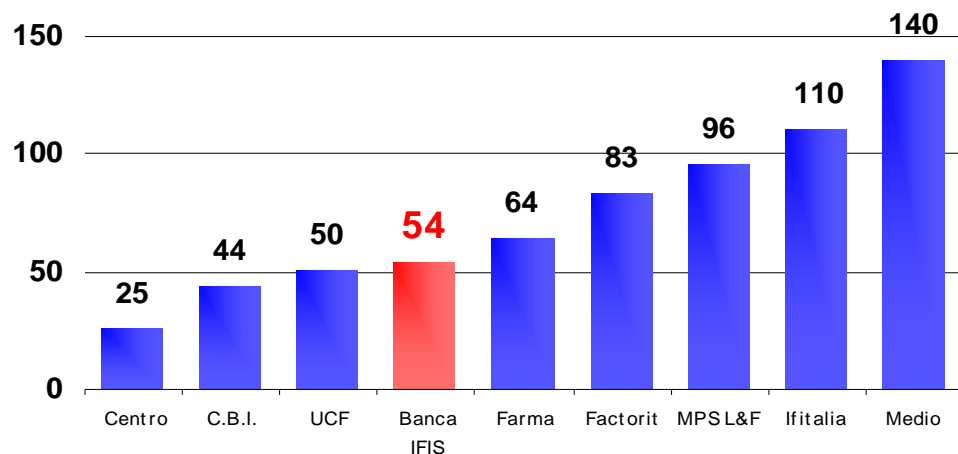
Rating Operazione Semplice

SCORE OPERAZIONE SEMPLICE: **54,92**

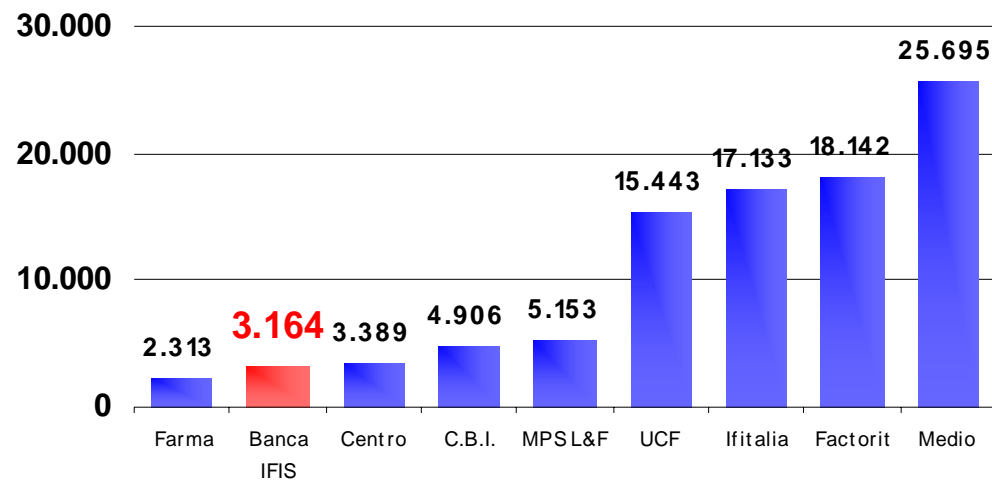
RATING OPERAZIONE SEMPLICE: **BB**

Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo (segue)

Margine di Intermediazione (in milioni di euro)



Turnover (in milioni di euro)



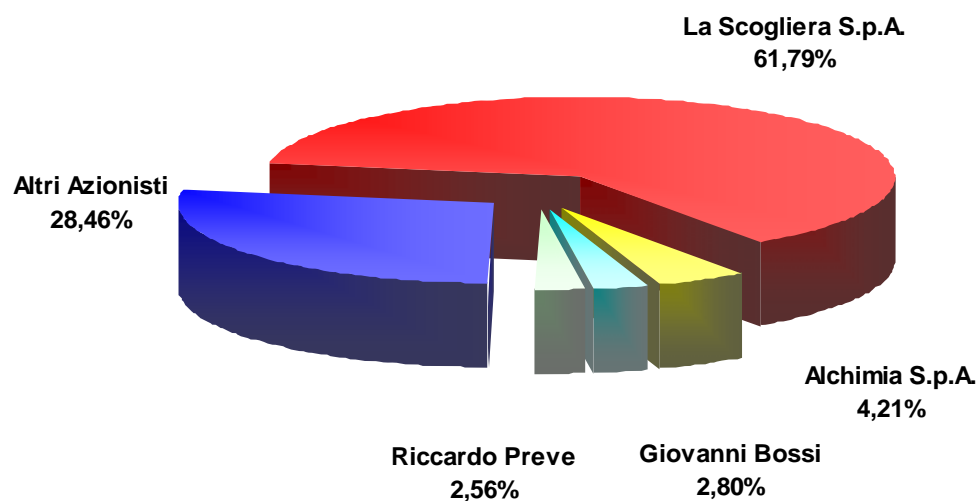
Fonte: OSSFIN – Rapporto 2008

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



Piani di stock option

- ◆ 5 piani di stock option – due dei quali già attivati – destinati a tutti i dipendenti della Banca (per il CdA coinvolti Amministratore Delegato e Vice Presidente).
- ◆ Obiettivi del piano:
 - Fidelizzazione, identificazione/coinvolgimento dei dipendenti;
 - attrarre risorse esterne;
 - coinvolgimento del management nei confronti dei risultati aziendali.

Dati aggiornati al 4 agosto 2008