

banca**IFIS**

Giugno 2007

## Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione e attività del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

Razionali di mercato

Azionariato e *Governance*

## Highlights

- ◆ Forte domanda di supporto gestionale e finanziario da parte delle PMI in Italia ed in Europa
- ◆ Il Factoring è un eccellente strumento per sostenere il CCN delle imprese
- ◆ Banca IFIS è l'unica banca specializzata nel factoring
- ◆ Modello di business unico ed altamente efficiente, con:
  - buona redditività (ROE al 16,6% con Solvency Ratio al 13,6%)
  - eccellente qualità del credito (Sofferenze/Impieghi allo 0,9%)
- ◆ Elevati tassi di crescita registrati negli ultimi 10 anni; grandi spazi di sviluppo del servizio e di possibili servizi collaterali
- ◆ Dopo il rallentamento nel tasso di crescita registrato nell'esercizio 2006, dovuto alla riorganizzazione operativa, forte concentrazione sullo sviluppo di nuovi business e sulla rete commerciale
- ◆ Internazionalizzazione dell'attività; un mercato totalmente nuovo e con enormi potenzialità di sviluppo

Highlights

## **Mercato del Factoring in Italia**

Descrizione e attività del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

Razionali di mercato

Azionariato e *Governance*

# Mercato del factoring in Italia

## Struttura del prodotto

- ◆ Il factoring è un prodotto gestionale-finanziario che consente a un'impresa (cedente) di vendere i crediti vantati nei confronti dei propri clienti (debitori ceduti) ad un operatore specializzato (factor), ottenendo servizi di gestione, finanziamento e/o garanzia.

## Normativa di riferimento

- ◆ Il factoring è regolato, in Italia, dalla Legge 52/91 “Disciplina della cessione dei crediti d'impresa” e dagli artt. 1260 – 1267 del codice civile.

# Mercato del factoring in Italia

## Rischi del prodotto

- ◆ In generale in tutta Europa è prevista una protezione che, sotto certe condizioni, evita al factor le conseguenze dannose derivanti dall'insolvenza del proprio cliente. Il factor resta invece esposto al rischio di insolvenza del soggetto debitore (il "cliente del cliente" del factor) e al rischio dipendente dall'eventuale scarsa qualità del credito originario (*dilution*).

## Opportunità

- ◆ L'uso corretto del factoring consente al factor di "spostare" il rischio di credito dal soggetto cliente (il "cliente cedente") al soggetto che ha effettuato l'acquisto del prodotto/servizio (il "debitore ceduto") e di mantenere, in linea generale, il rendimento agganciato al merito creditizio del cliente cedente. Se il merito creditizio del cliente cedente è inferiore a quello del/dei debitori, l'utilizzo del factoring comporta una riduzione di rischio senza contrazione del rendimento.

# Mercato del factoring in Italia

## Servizio di Anticipazione/Finanziamento

- ◆ Il cliente ottiene un'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.

# Mercato del factoring in Italia

- ◆ Il mercato italiano del factoring rappresenta uno dei principali mercati a livello europeo e mondiale.
- ◆ Il totale del Turnover nel 2006 è stato di 108,8 miliardi di Euro con un aumento del 7,8% circa rispetto al 2005. (Fonte Assifact)
- ◆ Il totale dell'Outstanding nel 2006 è stato di poco superiore a 34,4 miliardi di Euro con un incremento del 7,63% rispetto al 2005. (Fonte Assifact)

Anno	Totale Turnover	Totale Outstanding	Variazione % Turnover	Variazione % Outstanding	Variazione % PIL*
2001	105.946	31.087	4,97%	17,31%	1,80%
2002	119.197	34.385	12,51%	10,61%	0,40%
2003	118.704	33.474	-0,41%	-2,65%	0,30%
2004	105.126	31.626	-11,44%	-5,52%	1,20%
2005	101.087	32.100	-3,84%	1,50%	0,10%
2006	108.805	34.447	7,80%	7,63%	2,00%

Valori in milioni di Euro, Fonte: Assifact

(\*) Fonte: ISTAT (stima preliminare corretta per i giorni lavorativi per il 2006)



# Mercato del factoring in Italia

- ◆ 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
- ◆ Altri

## Società di factoring di espressione industriale o specializzate

- ◆ Fidis – Gruppo FIAT
- ◆ Serfactoring – Gruppo ENI
- ◆ Fercredit – Gruppo FS
- ◆ ENEL Factor
- ◆ Farmafactoring
- ◆ Altri

## Operatori indipendenti

- ◆ Banca IFIS

- ◆ Gli operatori di emanazione bancaria e industriale agiscono quali “società prodotto” ed operano in modo prevalente o esclusivo all'interno del gruppo di riferimento. L'autonomia strategica e operativa di questi operatori risulta spesso limitata dalle logiche di gruppo.
- ◆ Nell'ultimo biennio i primi 5 operatori concentravano circa il 65% del turnover complessivo.
- ◆ Gli operatori specializzati realizzano la propria attività esclusivamente all'interno di specifici segmenti di mercato, come per esempio il comparto sanitario. La loro operatività non è traslabile sul mercato di massa

# Mercato del factoring in Italia

- ◆ Il settore è caratterizzato da attori che si differenziano anche sensibilmente per una differente modulazione degli obiettivi, strategie, clientela di riferimento e approccio al rischio di credito, tra due principali modelli di business.

## Approccio alla Dimensione

**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.

## Approccio alla Redditività

**Clients** cedenti generalmente di non rilevanti dimensioni.

**Debitori** ceduti necessariamente di elevato standing.

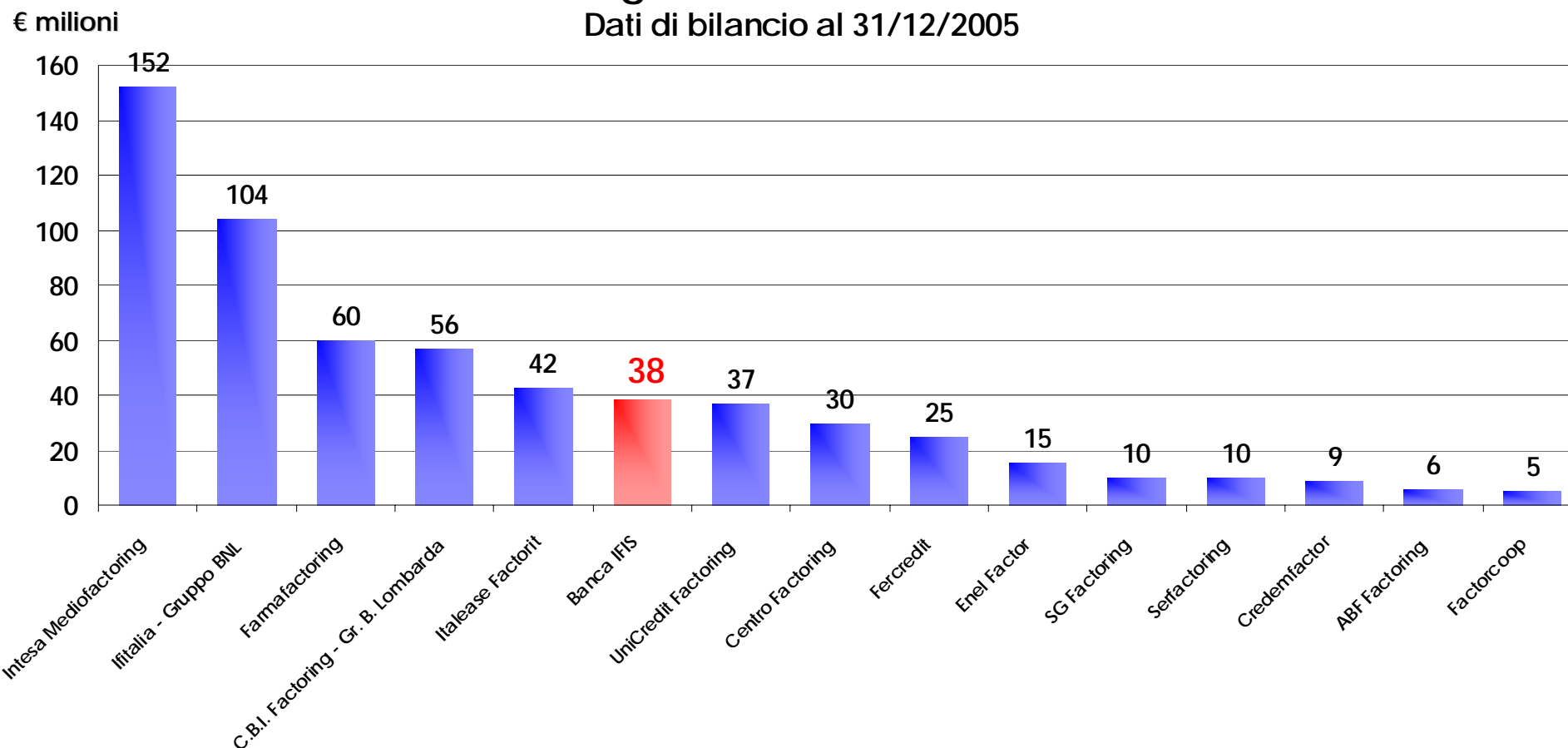
**Portafoglio** crediti ceduti anche di non elevato valore, spesso concentrato.

**Valutazione analitica** del portafoglio.

**Anticipazione** valutata in relazione al merito creditizio del debitore.

# I Players in Italia: Il valore creato

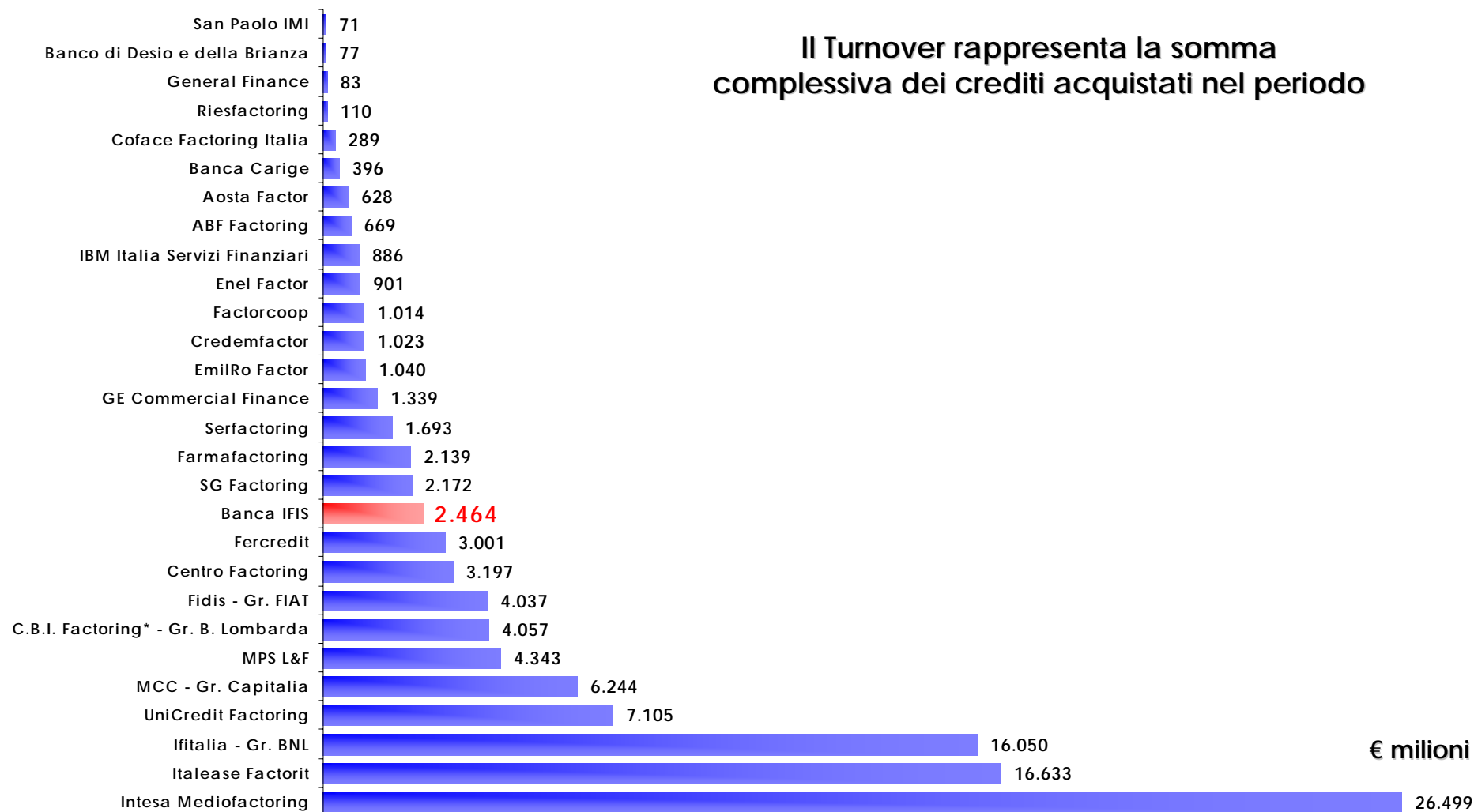
## Margine di Intermediazione Dati di bilancio al 31/12/2005



Elaborazione Banca IFIS su dati di bilancio 2005

# I Players in Italia: Turnover 2006

(fonte ASSIFACT)

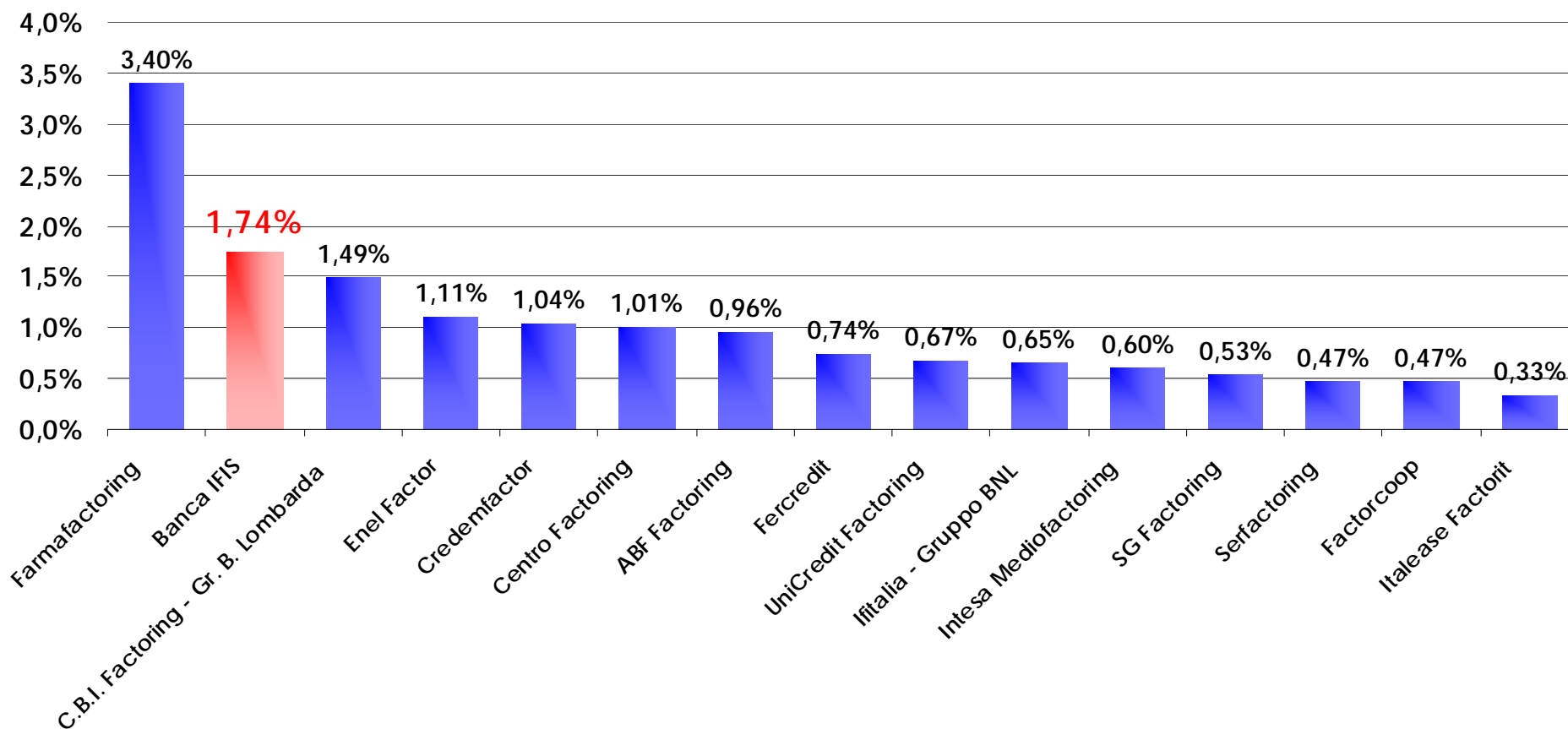


\*Ipotesi Banca IFIS su dati del 2005

# I Players in Italia: Redditività del lavoro sviluppato

## Margine di Intermediazione/Turnover

Dati di bilancio al 31/12/2005



Elaborazione Banca IFIS su dati di bilancio 2005

Highlights

Mercato del Factoring in Italia

## Descrizione del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

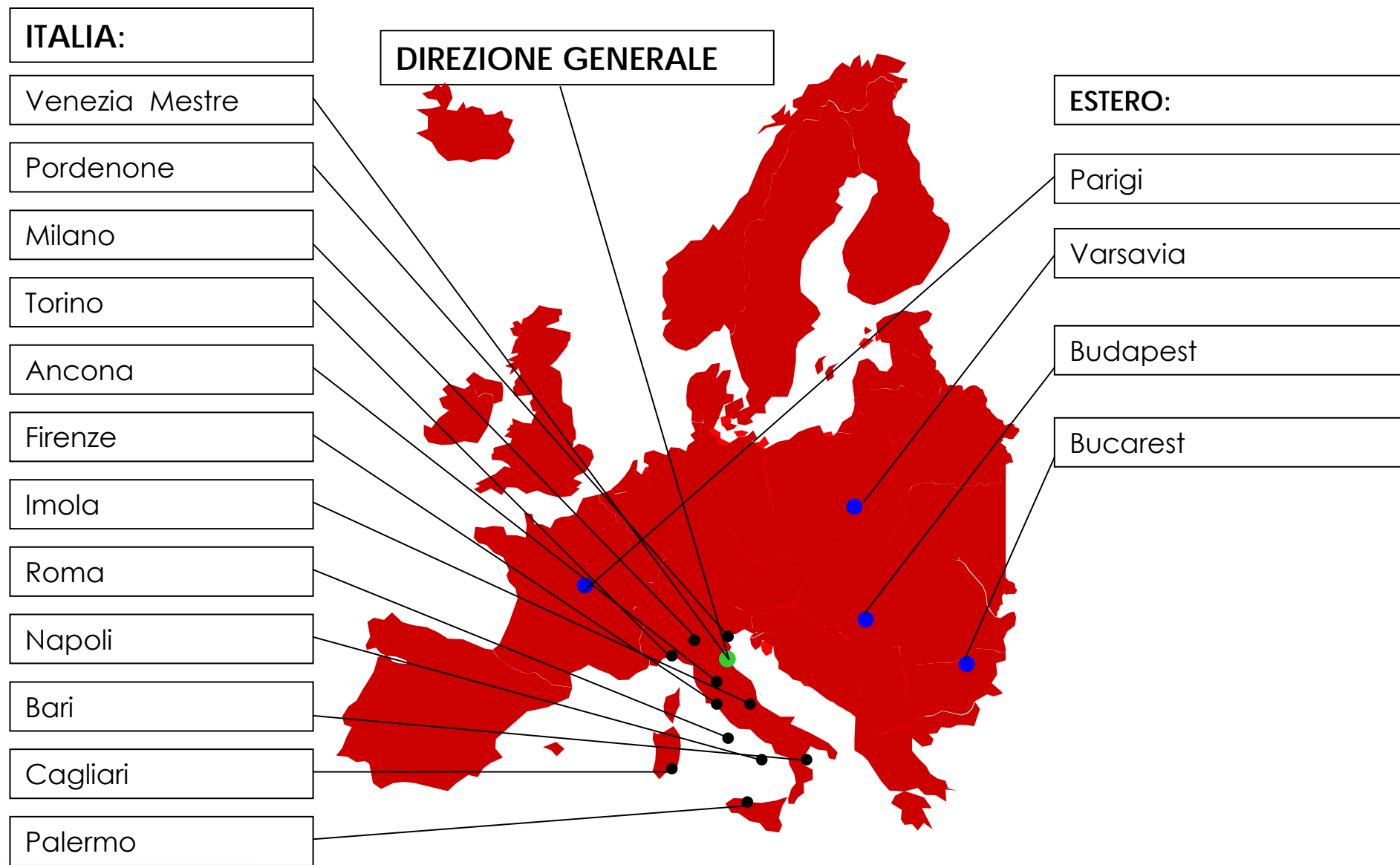
Razionali di mercato

Azionariato e *Governance*

# Descrizione e attività del Gruppo: Storia

- 1983** Costituita la Società con denominazione "I.F.I.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 Filiale di Parigi. Acquisizione di IFIS Finance in Polonia (già FIDIS FACTORING POLSKA)
- 2007** 170 addetti, 12 Filiali in Italia, 2 Uffici di Rappresentanza all'estero

# La società: i mercati serviti





## Descrizione e attività del Gruppo: Altri canali distributivi

◆ Operano nelle succursali **28 responsabili** la cui remunerazione è in media legata, per il 35%, agli obiettivi predeterminati dal budget.

- ◆ 13 accordi commerciali con Banche;
- ◆ 4 accordi commerciali con Confederazioni di Banche di Credito Cooperativo (Veneto, Friuli Venezia Giulia, Piemonte e Liguria, Emilia Romagna);
- ◆ 79 accordi con broker e altri intermediari;
- ◆ 18 accordi con debitori istituzionali.



Riferiscono alle succursali nel territorio  
e  
percepiscono una parte dei ricavi della Banca

## Descrizione e attività del Gruppo: Modello di business

- ◆ Banca IFIS opera quale soggetto indipendente sia dal sistema bancario tradizionale, sia da quello industriale. L'attività *core* della Banca è rappresentata dall'acquisto dei crediti commerciali, e dal correlato finanziamento del capitale circolante delle PMI.

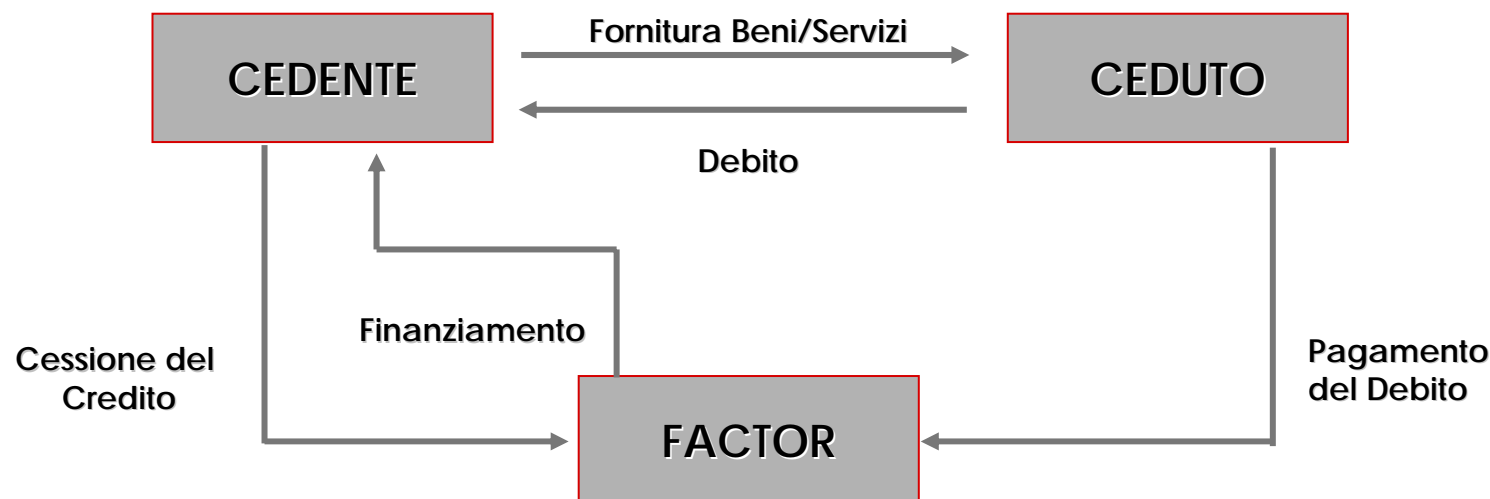
Le piccole medie imprese sono la struttura portante del sistema produttivo

Le piccole medie imprese rappresentano il segmento meno presidiato dalla concorrenza

Maggiore redditività per operazione

Efficiente gestione del rischio

## Descrizione e attività del Gruppo: Modello di business



- ◆ In generale, il finanziamento alle imprese tramite l'utilizzo del factoring consente al factor di **trasferire il rischio di credito** dal soggetto finanziato (il cedente) al soggetto che, alla scadenza, è impegnato al pagamento dei crediti risultanti dalle cessioni di beni o dalle prestazioni di servizi (il debitore ceduto).
- ◆ La struttura dell'operazione consente di avere la **massima efficienza** quando il debitore ceduto ha uno standing creditizio superiore a quello del cliente cedente e quando la qualità del credito è confermata e/o adeguatamente documentata.
- ◆ La possibilità di rivalsa sul debitore ceduto e, successivamente, sul cedente finanziato, rappresenta quindi per il factor una notevole **limitazione del rischio**.

# Descrizione e attività del Gruppo: Analisi del rischio

## Processo di acquisizione del cliente



# Descrizione e attività del Gruppo: Analisi del rischio

## I tre pilastri della valutazione del rischio



# Descrizione e attività del Gruppo: Analisi del rischio

## 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
74,81	74,81	BILANCIO	21,39	30,39
52,19	52,19	SETTORE	58,20	58,20
68,08	68,08	CENTRALE RISCHI	7,00	7,00
		CERVED	60,00	10,00
		VALUTAZIONI QUALITATIVE		
<b>70,11</b>		<b>SCORE DI SINTESI</b>	<b>21,55</b>	
<b>CCC</b>		<b>CLASSE DI RATING</b>	<b>AA</b>	

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: **41,71**

RATING OPERAZIONE SEMPLICE: **BBB**

## Descrizione e attività del Gruppo: Servizi

- ◆ Il diverso mix degli elementi di base del factoring consente a Banca IFIS di erogare servizi largamente differenziati:

	Anticipazione (Finanziamento)	Garanzia	Gestione
Factoring pro solvendo	✓		✓
Factoring pro soluto	✓	✓	✓
Factoring sola garanzia		✓	✓
Factoring sola gestione			✓
Factoring pro soluto NOT - NOT	✓	✓	
Sola garanzia		✓	
Finanziamento su portafoglio	✓		✓

Altri elementi caratteristici del servizio sono:

- ◆ l'eventuale *natura internazionale* (cedente e debitore risiedono in paesi differenti);
- ◆ l'assunzione del rischio di ritardato pagamento da parte del debitore con acquisto a titolo definitivo *IAS 39 compliant*;
- ◆ le operatività di supporto al debitore che consentono a quest' di dilazionare il pagamento delle forniture liberando il fornitore, tipiche del *factoring maturity*.
- ◆ la durata media per la clientela privata è di circa 75 giorni mentre per la controparte debitrice pubblica, sulla quale il rischio di credito è molto contenuto, sale a 250 giorni.

## Descrizione e attività del Gruppo: Ricavi

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



## Descrizione e attività del Gruppo: Costi

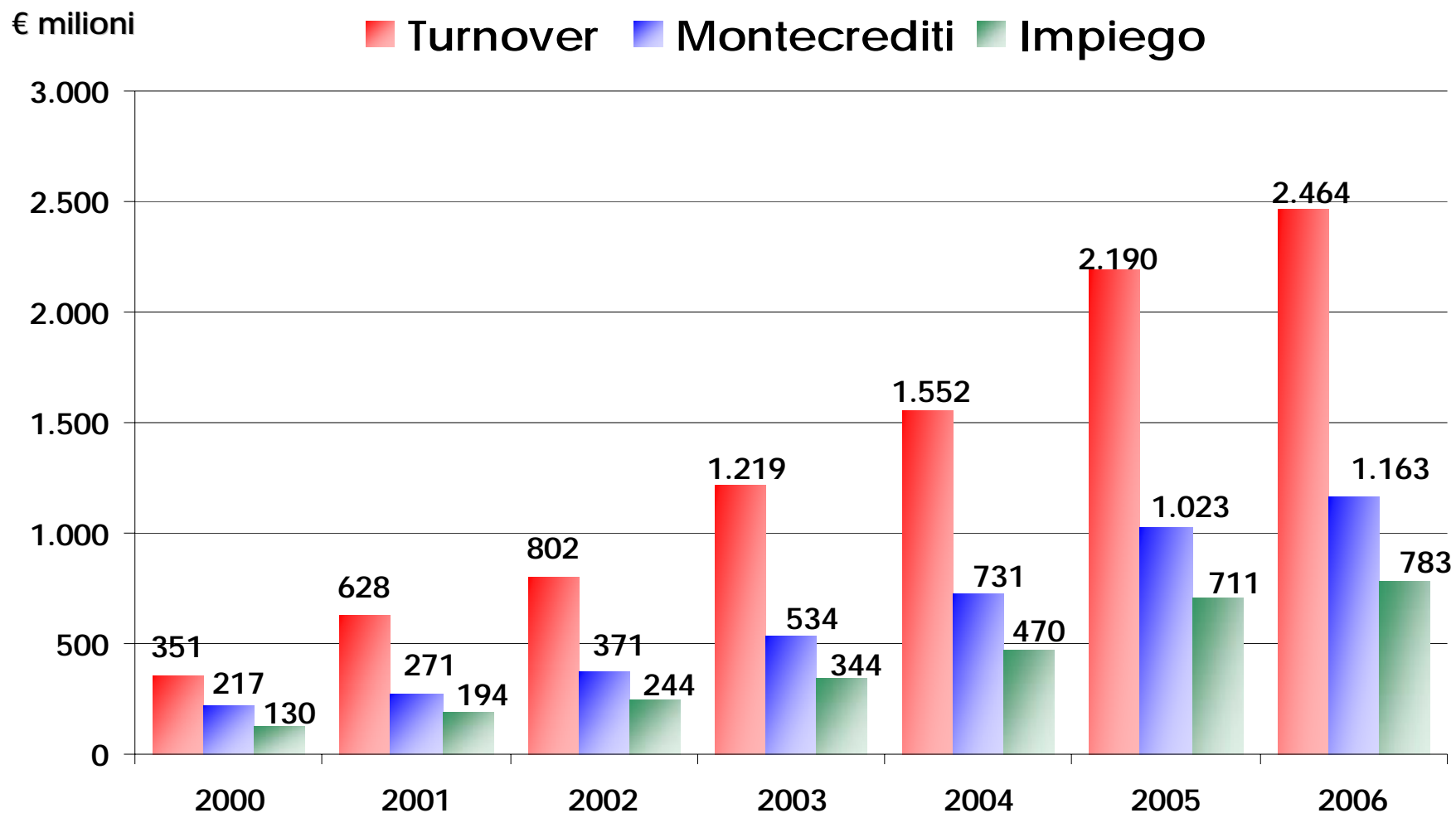
Raccolta	→	Interbancario a breve termine	EURIBOR 3M + 0 ÷ 10 bps
Raccolta	→	Interbancario fino a 18 mesi	EURIBOR 3M + 25 ÷ 35 bps
Raccolta	→	Obbligazioni convertibili	Tasso fisso = 4,375%
Raccolta	→	Programma di cartolarizzazione	EURIBOR 3M + 45 ÷ 60 bps
Raccolta	→	Depositi della clientela	EURIBOR 3M - 20 ÷ 50 bps

Costo per la riassicurazione : immateriale (30 mila Euro nel 2006)

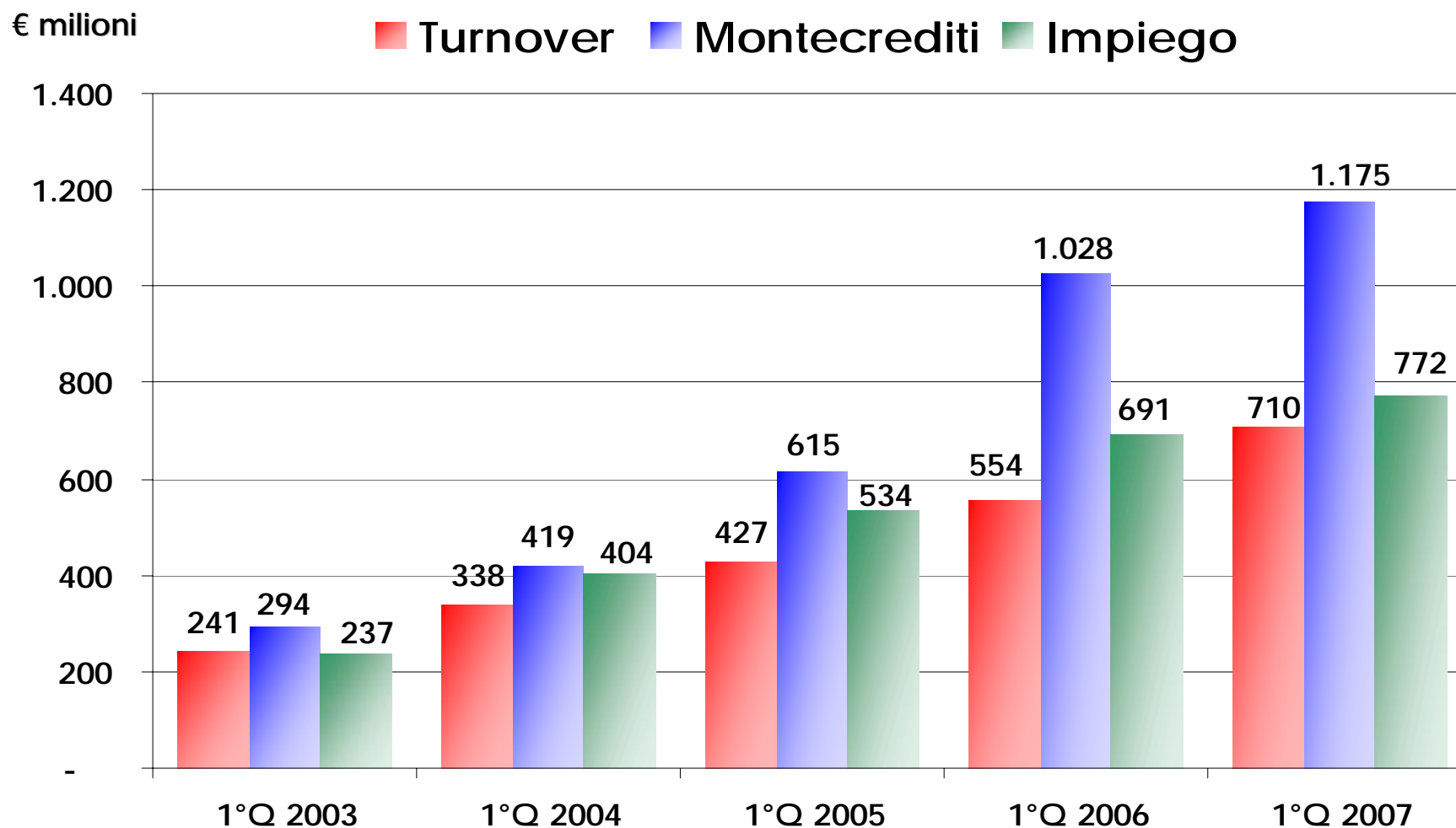
Commissioni per la distribuzione tramite broker e intermediari:

- ◆ Applicate per circa il 30% dei volumi negoziati → dal 10% al 40% delle commissioni di factoring addebitate dalla Banca.
- ◆ Totale commissioni rilevate nel 2006: 1.136 mila Euro.

# Descrizione e attività del Gruppo



# Descrizione e attività del Gruppo



Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione del Gruppo

**Dati economico-finanziari consolidati**

Strategia

Razionali di mercato

Azionariato e *Governance*

# Dati economico-finanziari: Stato Patrimoniale Riclassificato

## Dati Patrimoniali Consolidati

€ milioni	PERIODO		VARIAZIONE		1° trim. 06
	31/03/07	31/12/06	ASSOLUTA	%	31/03/06
Crediti verso banche	67,10	267,29	-200,19	-74,9%	21,66
Crediti verso clientela	772,13	782,98	-10,85	-1,4%	690,52
Immobilizzazioni	31,88	31,03	0,85	2,7%	25,95
Altre voci dell'attivo	11,22	11,34	-0,12	-1,1%	13,08
<b>Totale Attivo</b>	<b>882,33</b>	<b>1.092,65</b>	<b>-210,32</b>	<b>-19,2%</b>	<b>751,21</b>
Debiti verso banche	667,59	836,39	-168,80	-20,2%	548,01
Debiti verso clientela	28,73	82,56	-53,83	-65,2%	27,81
Titoli in circolazione	43,21	42,69	0,52	1,2%	42,91
Patrimonio netto	111,23	108,32	2,91	2,7%	107,99
Altre voci del passivo	31,57	22,68	8,89	39,2%	24,50
<b>Totale Passivo</b>	<b>882,33</b>	<b>1.092,65</b>	<b>-210,32</b>	<b>-19,2%</b>	<b>751,21</b>

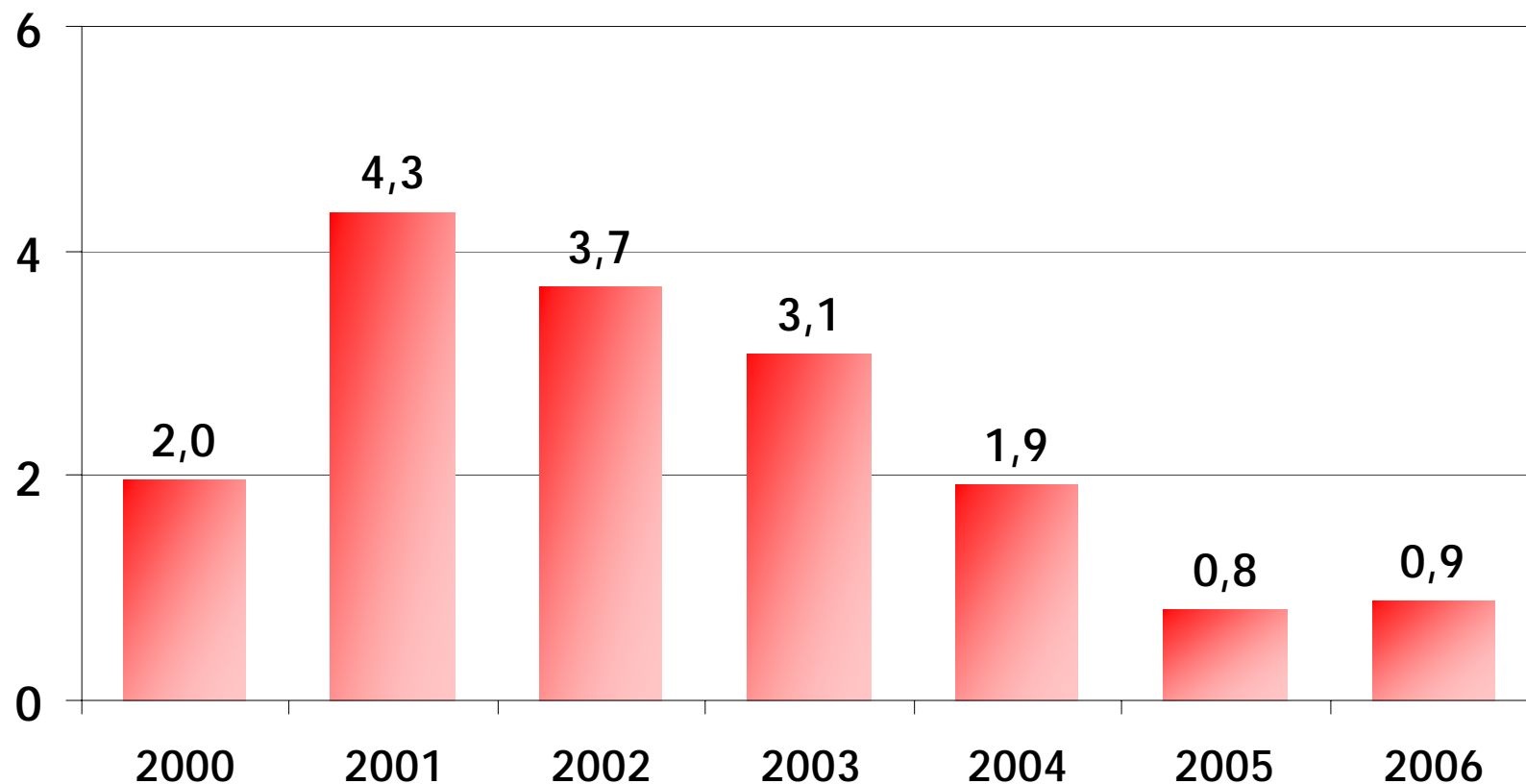
# Dati economico-finanziari: Evoluzione Trimestrale

## Dati Economici Consolidati: Evoluzione Trimestrale

<i>€ milioni</i>	ESERCIZIO 2007		ESERCIZIO 2006		
	1° trim.	4° trim.	3° trim.	2° trim.	1° trim.
<b>Margine di intermediazione</b>	<b>10,47</b>	<b>11,64</b>	<b>9,03</b>	<b>9,08</b>	<b>11,47</b>
di cui:					
-Margine di interesse	3,81	3,66	3,62	3,73	3,73
-Commissioni nette	6,64	5,63	5,44	5,33	7,79
Costi operativi	4,72	4,86	3,64	3,47	3,84
Rettifiche nette di valore di crediti	-0,21	1,05	-0,34	-1,01	-1,50
<b>Utile ante imposte</b>	<b>5,54</b>	<b>7,83</b>	<b>5,05</b>	<b>4,60</b>	<b>6,13</b>
Imposte sul reddito	2,03	2,66	1,85	1,82	2,27
<b>Utile netto</b>	<b>3,51</b>	<b>5,17</b>	<b>3,20</b>	<b>2,78</b>	<b>3,86</b>

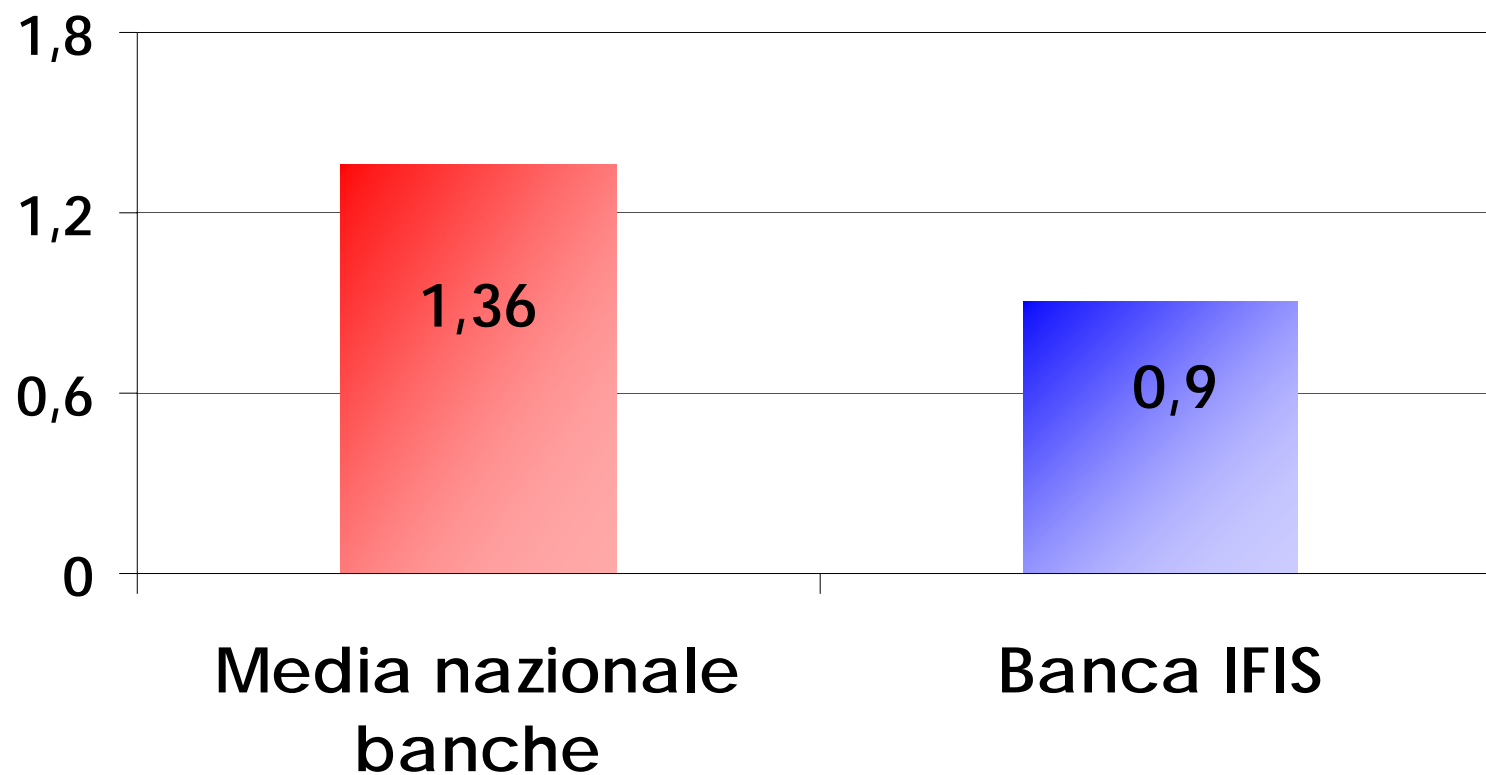
# Andamentale rapporto Sofferenze/Impieghi

Sofferenze/Impieghi (%)



# Rapporto Sofferenze/Impieghi 2006 – confronto

## Sofferenze/Impieghi (%)

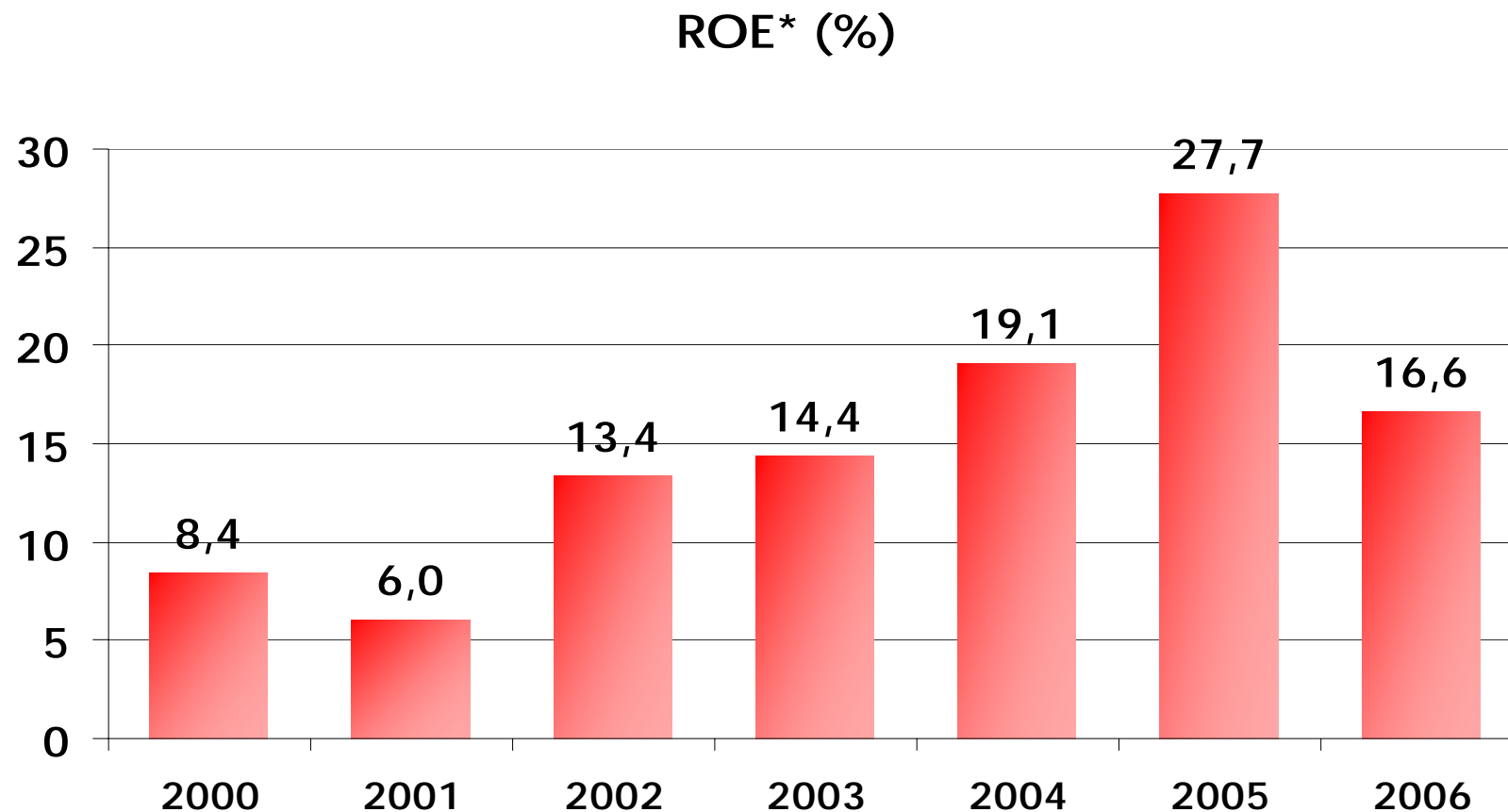


Il dato relativo alla media nazionale delle banche è estratto dal Monthly Outlook dell'ABI del mese di gennaio 2007 e si riferisce alla rilevazione relativa al mese di ottobre 2006  
Il dato relativo a Banca IFIS è quello rilevato al 31/12/2006



# Andamentale ROE

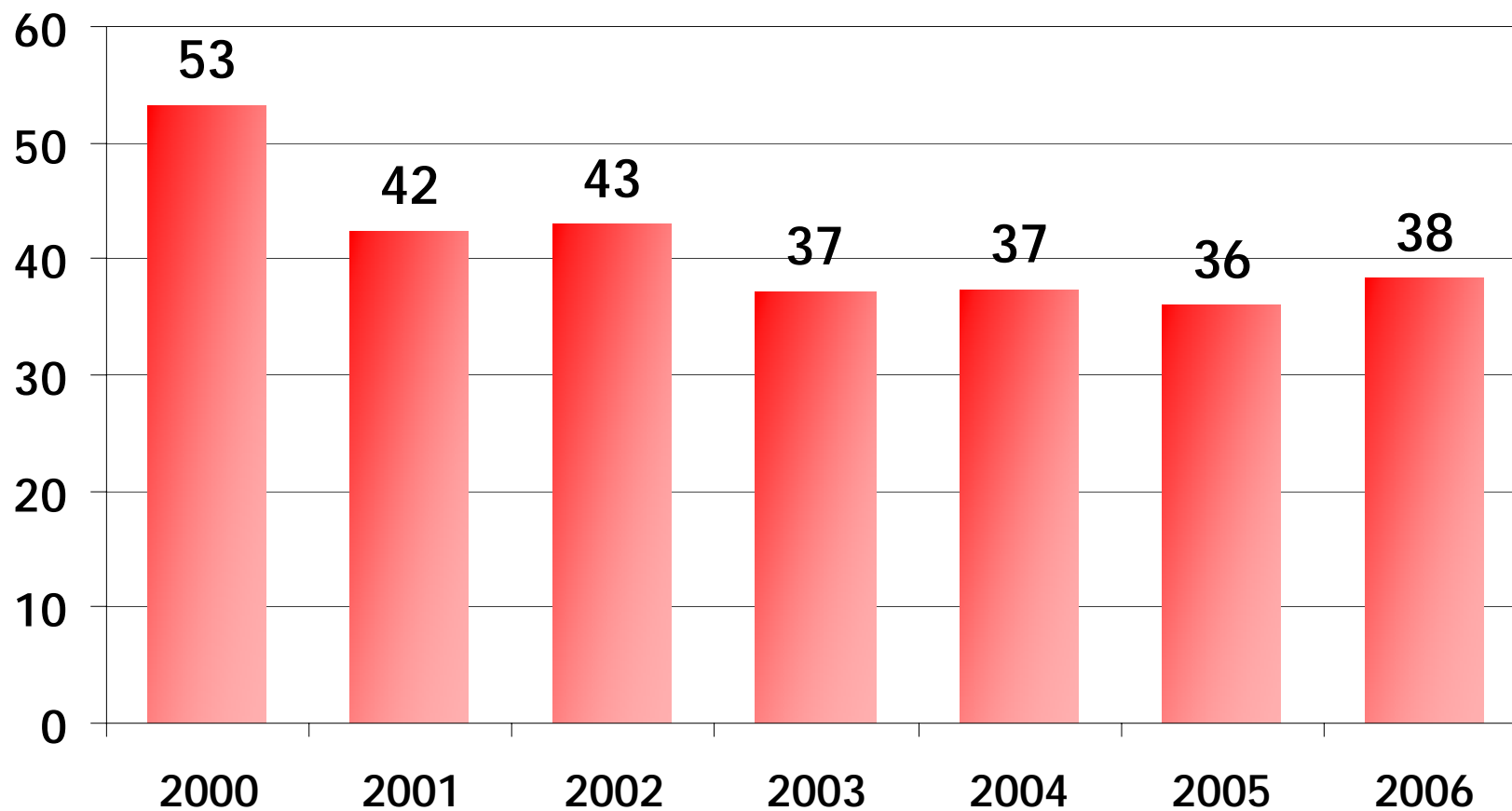
- ◆ La contrazione del ROE tra il 2005 ed il 2006 è conseguenza dell'aumento di Patrimonio Netto risultante dall'Aumento di Capitale perfezionato nel mese di dicembre 2005.



\* Il ROE 2005 e 2006 è calcolato come Utile Netto rapportato alla media ponderata del Patrimonio Netto ad esclusione delle riserve da valutazione.

# Andamentale Cost/Income Ratio

Cost/Income Ratio (%)



Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione del Gruppo

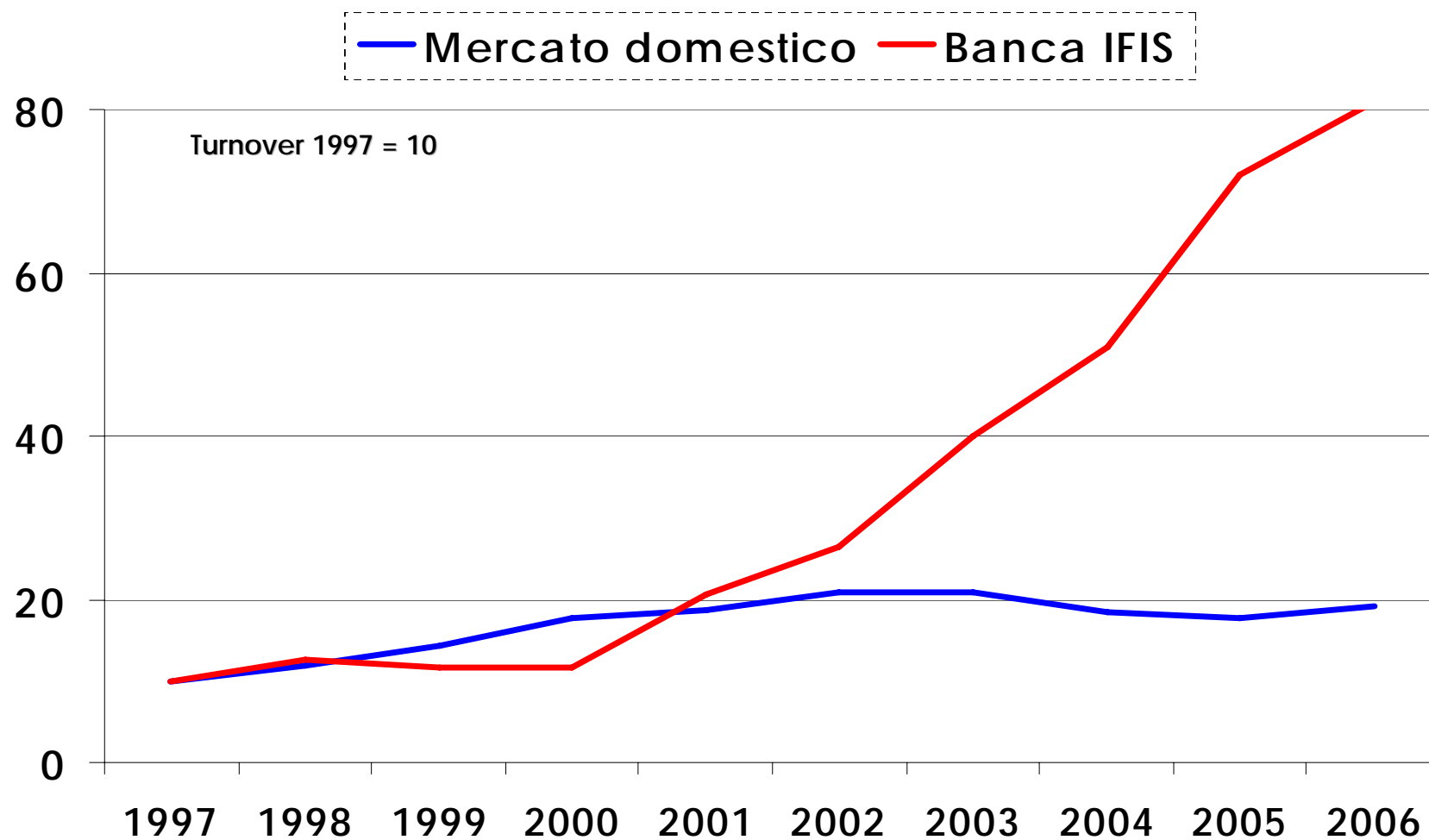
Dati economico-finanziari consolidati

**Strategia**

Razionali di mercato

Azionariato e *Governance*

# Strategia: Andamentale Turnover



## Strategia: Breve Termine

- ◆ Valorizzare il modello di business specifico a favore delle PMI
- ◆ Ulteriore rilevante incremento del numero di clienti domestici attivi (ad oggi circa 1700) mantenendo la redditività; ciò tramite:
  - il forte potenziamento della rete commerciale
  - l'individuazione di distretti e segmenti scarsamente presidiati da altre forme di supporto finanziario e gestionale
  - la distribuzione multicanale
  - l'apertura di alcune nuove succursali
- ◆ Potenziamento dell'operatività in Francia e Polonia, apertura di strutture attive in Romania ed Ungheria e selezione di nuovi mercati
- ◆ Affinamento degli strumenti a disposizione per la selezione del rischio di credito e per il monitoraggio dei clienti

## Strategia: Medio/Lungo Termine

- ◆ Copertura capillare del territorio domestico con uffici commerciali “leggeri”
- ◆ Forte impulso al network internazionale proprietario, necessario per sviluppare una rilevante crescita internazionale
- ◆ Aumento progressivo dell’operatività “pro-soluto” (remunerazione più elevata ↔ contenimento del rischio su portafogli)
- ◆ Integrazione dei prodotti offerti ai clienti attraverso la distribuzione di prodotti di terzi (es. finanziamento M/L termine, finanza commerciale, altri servizi finanziari alle imprese)
- ◆ Crescita per linee esterne SOLO SE VANTAGGIOSA
- ◆ Integrazione con i sistemi informativi dei clienti/debitori
- ◆ Prima piattaforma di factoring digitale certificato → infrastrutture tecnologiche

# Strategia: Internazionalizzazione

## Come si sviluppa la strategia di Internazionalizzazione:

- 1) Presenza diretta in paesi della UE ad economia avanzata;
- 2) Presenza diretta nei paesi emergenti a servizio delle imprese locali e verso debitori dell'area Euro.

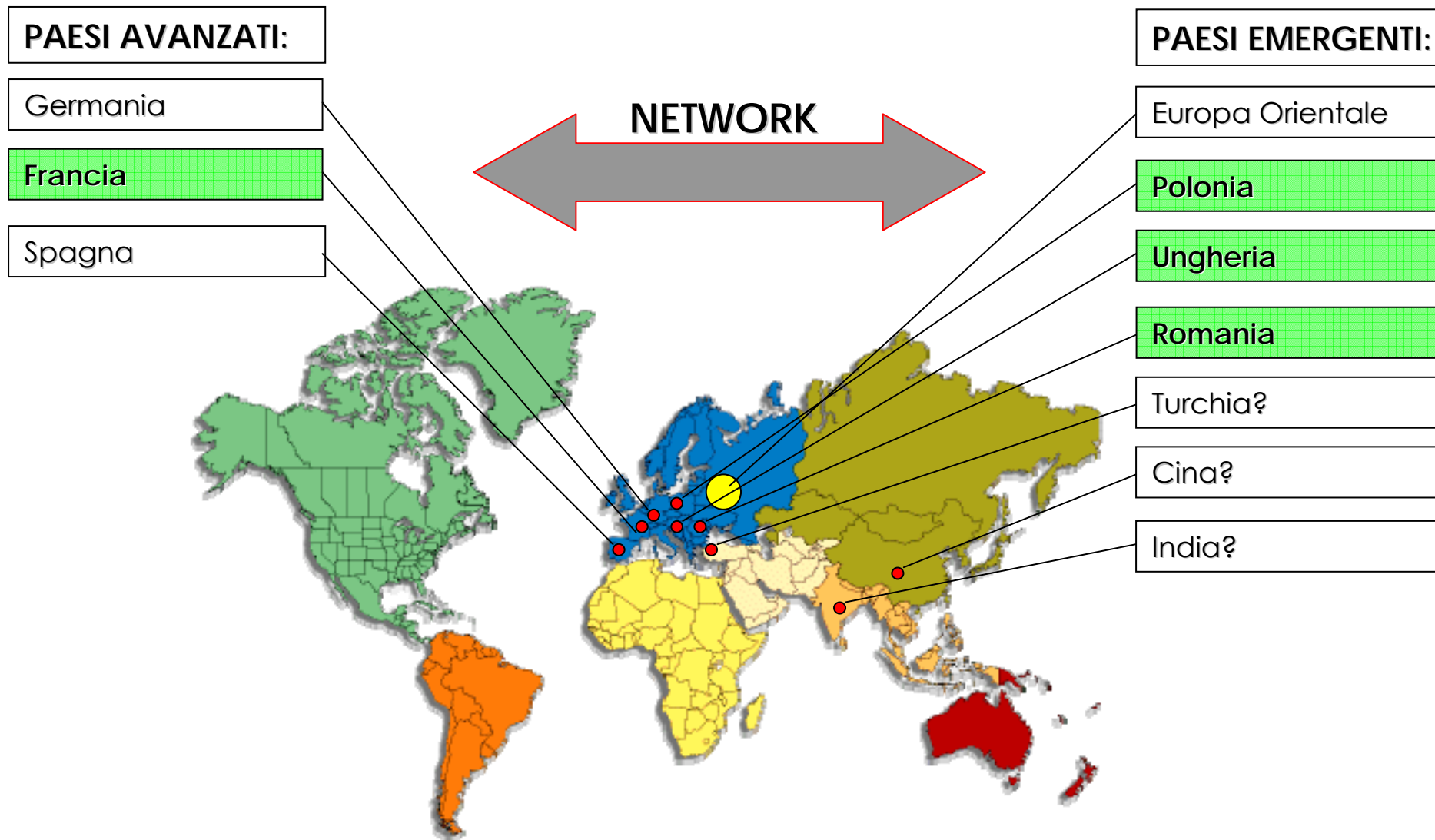


Creazione del network che fornisca supporto finanziario nell'ambito delle relazioni commerciali tra paesi emergenti e paesi finanziariamente più evoluti e/o tra paesi avanzati ove presenti particolari nicchie di mercato



Il network come garanzia delle valutazioni in ordine alle decisioni di assunzione del rischio.

# Strategia: Mercati di prospettico interesse





# Strategia: Obiettivi

In sintesi i punti di interesse:

- ◆ Focalizzazione sulla **crescita interna** quale migliore elemento per la creazione di valore
- ◆ **Conferma dei livelli di redditività raggiunti** con costante attenzione alla qualità del portafoglio crediti
- ◆ **Valorizzazione del modello di business** in Italia e all'Estero ed innovazione nei servizi offerti
- ◆ **Internazionalizzazione** finalizzata a cogliere nuove opportunità di business in nuovi mercati

## Strategia: Elementi esogeni – Il costo della raccolta

Una variazione nei tassi di interesse di mercato ha effetto sostanzialmente neutrale sui conti della Banca

- ◆ Traslazione immediata della variazione sulla clientela: i tassi applicati sono indicizzati all'EURIBOR (l'indicizzazione totale è stata raggiunta nel corso del 2006)
- ◆ La remunerazione dei depositi è indicizzata all'EURIBOR salvo che per il Prestito Obbligazionario Convertibile (> 7% della raccolta)

## Strategia: Elementi esogeni – La rete commerciale

### Elevata fidelizzazione della rete commerciale:

- ◆ Estrema attenzione alle risorse umane
- ◆ Rilevante remunerazione variabile
- ◆ Stock Option Plan “revolving” annuali in esercizio sino al 2011. Il C.d.A. deciderà sul futuro ferma restando la logica di fidelizzazione di lungo periodo

## Strategia: Elementi esogeni – La clientela

### Elevata fidelizzazione della clientela:

◆ In piena coerenza con il business model. Banca IFIS è l'unico operatore del factoring che assume il rischio di credito in Direzione Generale ma demanda la gestione del rapporto con il cliente agli uffici dislocati sul territorio. Questo rappresenta un punto di forza di Banca IFIS e uno dei punti critici dei competitors. La clientela è attenta al servizio e **non è possibile** erogare servizi di qualità a popolazioni elevate di clienti agendo dal centro.



Servono elevate professionalità e competenze nelle sedi locali, costruite da Banca IFIS in un decennio di sviluppo del modello

Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione e attività del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

**Razionali di mercato**

Azionariato e *Governance*

## Razionali di mercato: Dotazione di mezzi propri

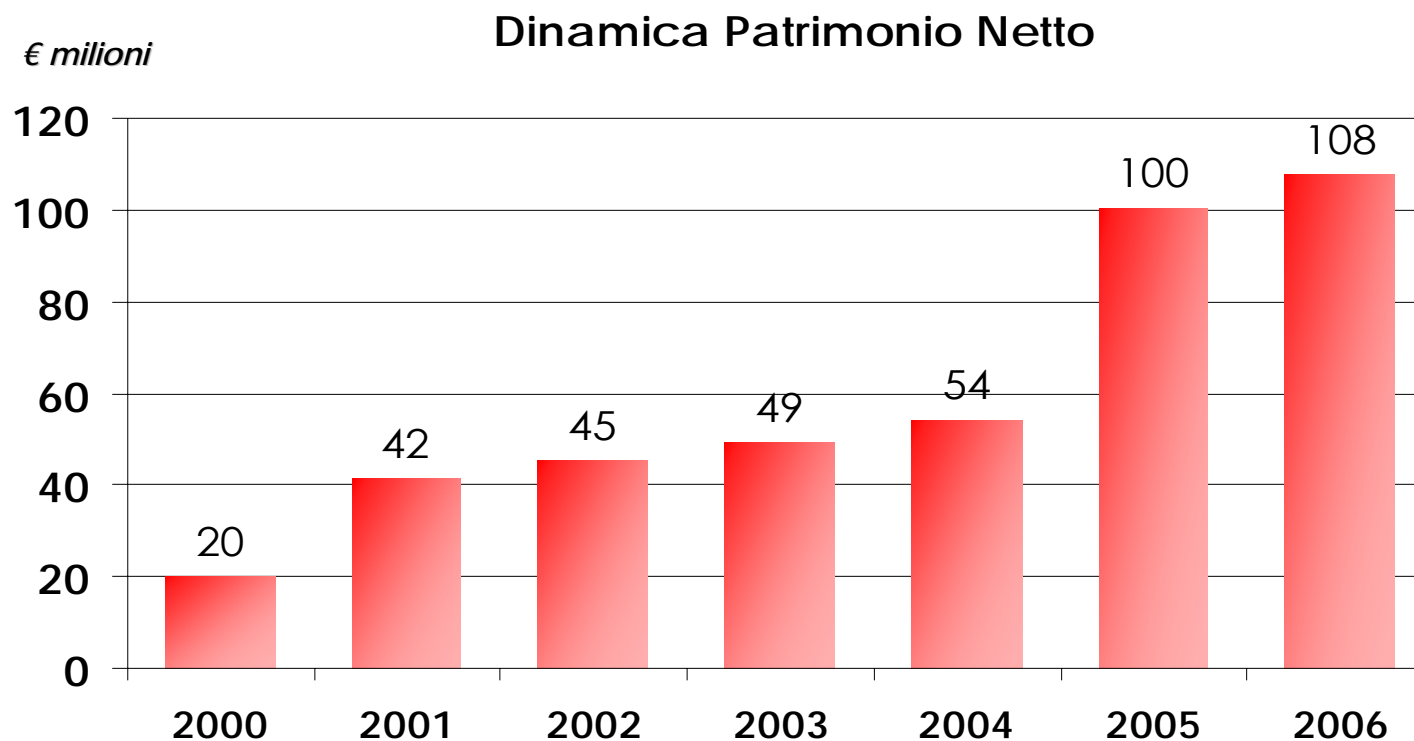
A fine 2005 Banca IFIS aumenta il capitale per le seguenti ragioni:

- Supportare adeguatamente la crescita degli attivi.
- L'aumento non è finalizzato a supportare acquisizioni. La crescita per linee esterne avverrà solo in presenza di buone opportunità, a condizioni economiche e finanziarie vantaggiose ed in presenza di business integrabili.
- Attuare una politica sui dividendi più espansiva.

## Razionali di mercato: Patrimonio Netto

Al 31 marzo 2007 il capitale sociale complessivo di Banca IFIS è di € 28.908.362 rappresentato da n. 28.908.362 di azioni.

Al 31 marzo 2007 il PATRIMONIO NETTO risulta essere pari a circa 111 milioni di Euro.



# Razionali di mercato: Evoluzione del Patrimonio Netto

## Ipotizzando:

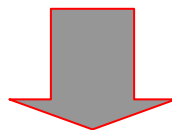
L'esercizio delle Stock Option;

L'esercizio dei warrants nel 2008;

La conversione del Prestito Obbligazionario 2009

Una redditività crescente in linea con le aspettative della Banca

Un pay-out in linea con il precedente esercizio



**Il Patrimonio Netto al 31 dicembre 2009  
è stimato nel range 220 – 240 mln di Euro.**



## Razionali di mercato: Patrimonio di Vigilanza e Solvency Ratio

Il Patrimonio di Vigilanza ammonta a 98 milioni di Euro ed è composto come segue:

- ◆ Core Tier 1: 96,477 milioni di Euro
- ◆ Core Tier 2: 1,343 milioni di Euro

Coefficiente di ponderazione medio dei rischi su crediti vs. la clientela: 80%

Il Solvency Ratio:

- ◆ Solvency Ratio al 31/12/2006: 13,6%

Highlights

Mercato del Factoring in Italia

Descrizione e attività del Gruppo

Dati economico-finanziari consolidati

Strategia

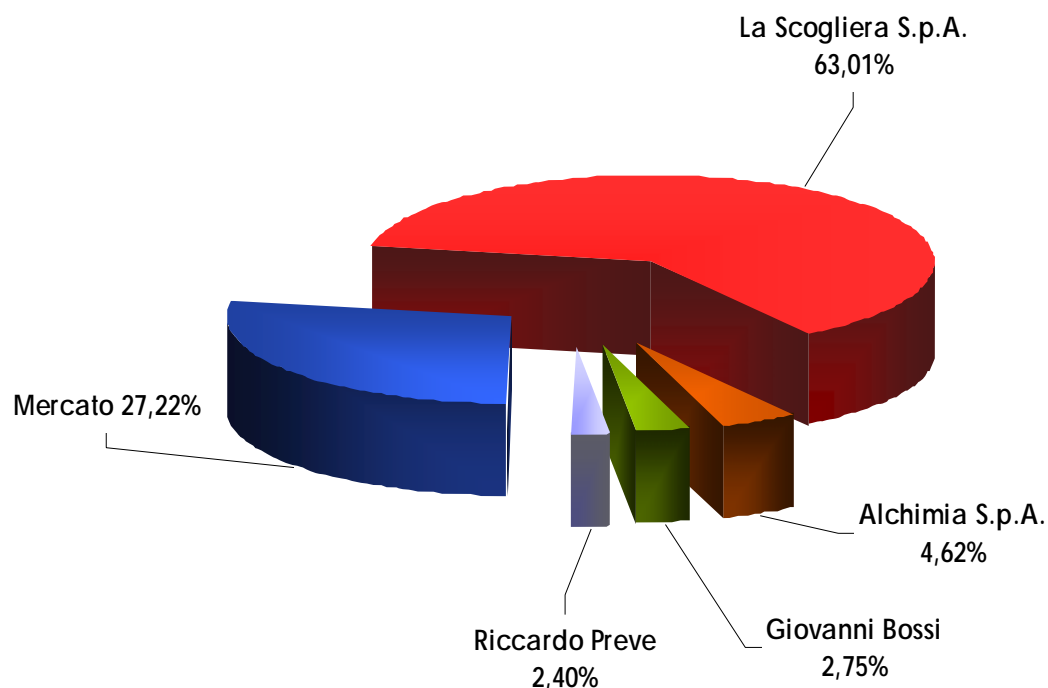
Razionali di mercato

**Azionariato e *Governance***

# Azionariato e *Governance*: Composizione del capitale

La Scogliera S.p.A. è controllata da Sebastien Egon Fürstenberg, Presidente di Banca IFIS. Giovanni Bossi, terzo azionista, è Amministratore Delegato della Banca dal 1995.

La composizione del capitale sociale è la seguente:



L'azionista di maggioranza La Scogliera S.p.A., ha dichiarato la disponibilità a ridurre la propria partecipazione anche al di sotto della soglia del 50% purchè ciò rappresenti un interesse industriale per lo sviluppo della Banca.

# Azionariato e Governance: Adesione al Codice di Autodisciplina

## Adesione al nuovo Codice di Autodisciplina:

- ◆ Nel marzo del 2006, il Comitato per la *Corporate Governance* istituito presso Borsa Italiana, ha pubblicato il nuovo Codice di Autodisciplina delle società quotate (il "Nuovo Codice").
- ◆ Il Nuovo Codice è composto da 12 articoli. Ogni articolo si compone di "principi" di carattere generale, "criteri applicativi", contenenti indicazioni di dettaglio sull'attuazione dei principi e "commenti", diretti a chiarire il contenuto e l'ambito di applicazione dei principi e dei criteri applicativi.
- ◆ Banca IFIS ha deciso di aderire al nuovo Codice di Autodisciplina informandone il mercato con la relazione sul governo societario da pubblicarsi nel corso del 2007.
- ◆ In applicazione del generale criterio "*comply or explain*" ed in ottemperanza alle Istruzioni al Regolamento dei mercati organizzati e gestiti da Borsa Italiana, la Banca informerà annualmente il mercato del proprio grado di adesione al Codice, indicando i motivi dell'eventuale mancata o parziale attuazione dei principi e dei criteri applicativi relativi alle raccomandazioni in esso contenute.