



# Risultati Primo semestre 2010



## Il modello di business

Strategia e linee di sviluppo

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati



# Banca IFIS: innovazione per le PMI

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

## La banca tradizionale

Non può erogare le risorse richieste dalle PMI perché ha forti **difficoltà nel controllare il rischio di credito**



Applica alle PMI modelli utilizzati solo nel segmento Corporate

Finanzia le PMI ottenendo elevata redditività con rischio limitato

Funding diversificato con elevato accesso al mercato *retail*

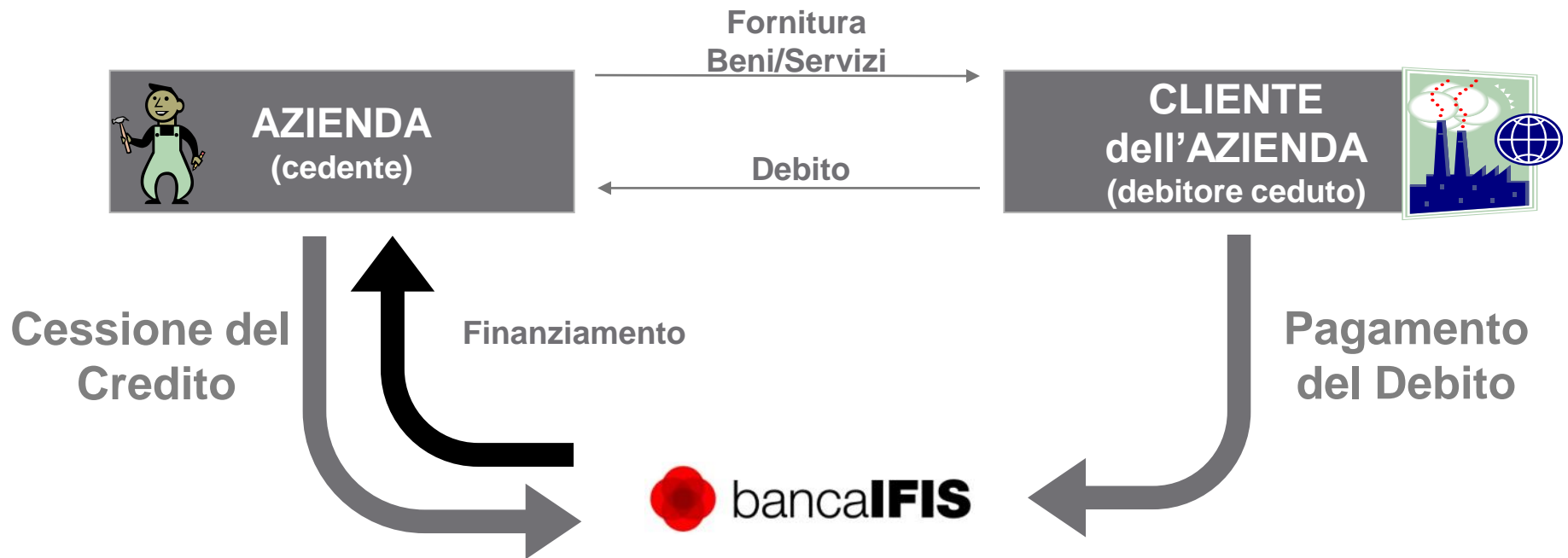


L'approccio innovativo di Banca IFIS permette di far affluire credito alle imprese ottimizzando gli asset delle imprese e permettendogli di diversificare le fonti di finanziamento





# Cos'è il factoring?



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

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



# Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo

33 miliardi  
di impieghi



330 miliardi  
di impieghi \*



**363 miliardi  
di impieghi  
a breve  
termine**

Il mercato del  
factoring

Il mercato della  
finanza commerciale  
a breve termine

**Il mercato di  
Banca IFIS**

\* 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

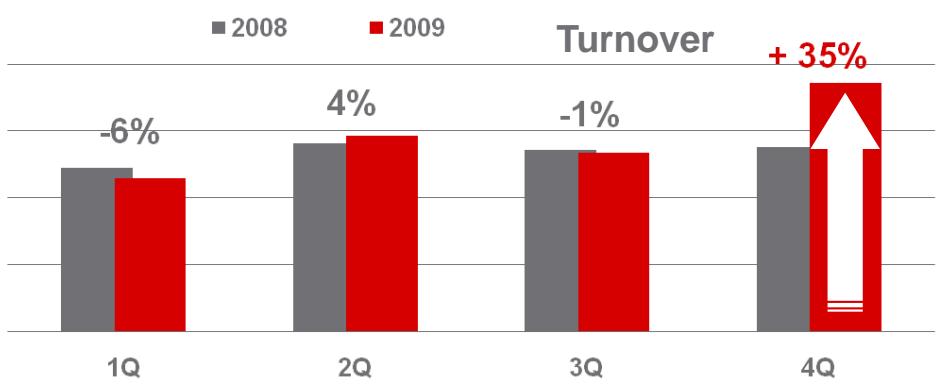
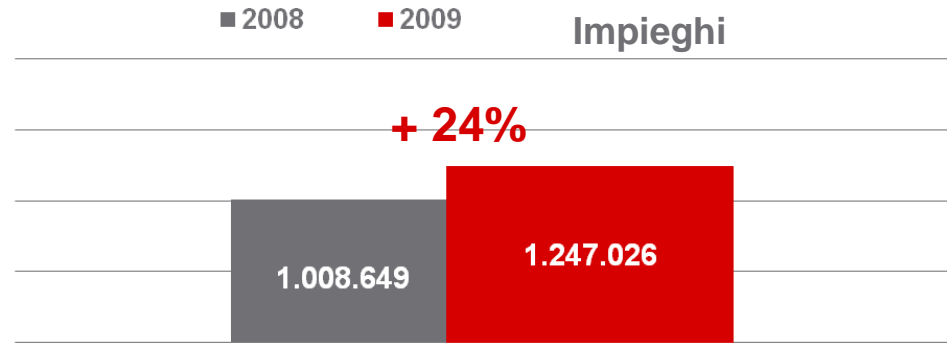
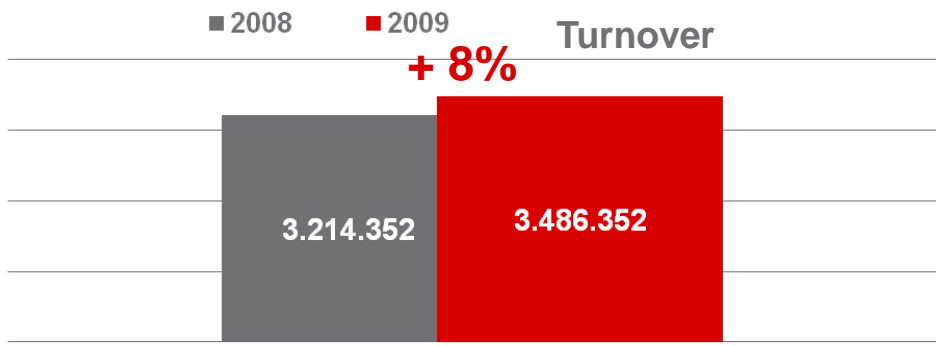


## **Strategia e linee di sviluppo**

Dati economico-finanziari consolidati

Allegati

# Turnover e impieghi in decisa crescita ... (dati in migliaia di euro)



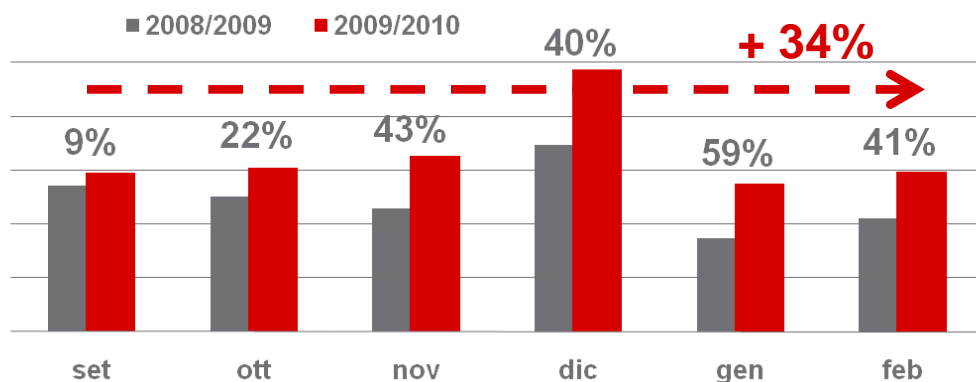
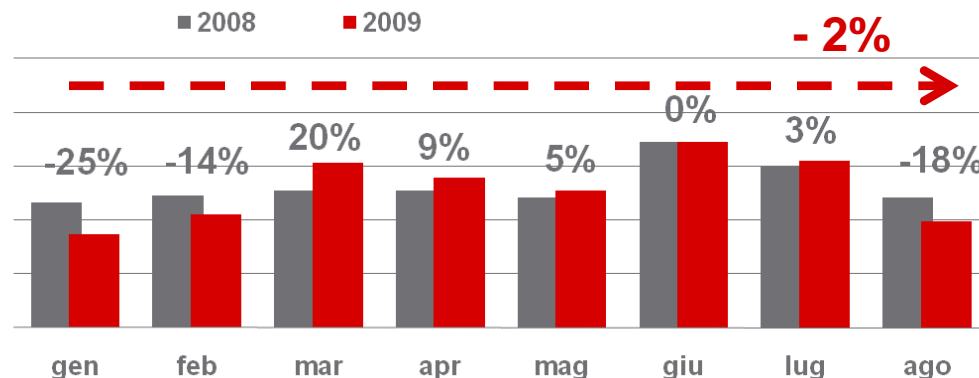
**In un anno difficile**, dopo un avvio lento per la scarsa domanda di credito da parte delle imprese generata dalla crisi, **Banca IFIS ha intercettato immediatamente i bisogni delle PMI** nel momento in cui le imprese hanno riacceso i motori. **Banca IFIS si è fatta trovare pronta e sempre più vicina 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.



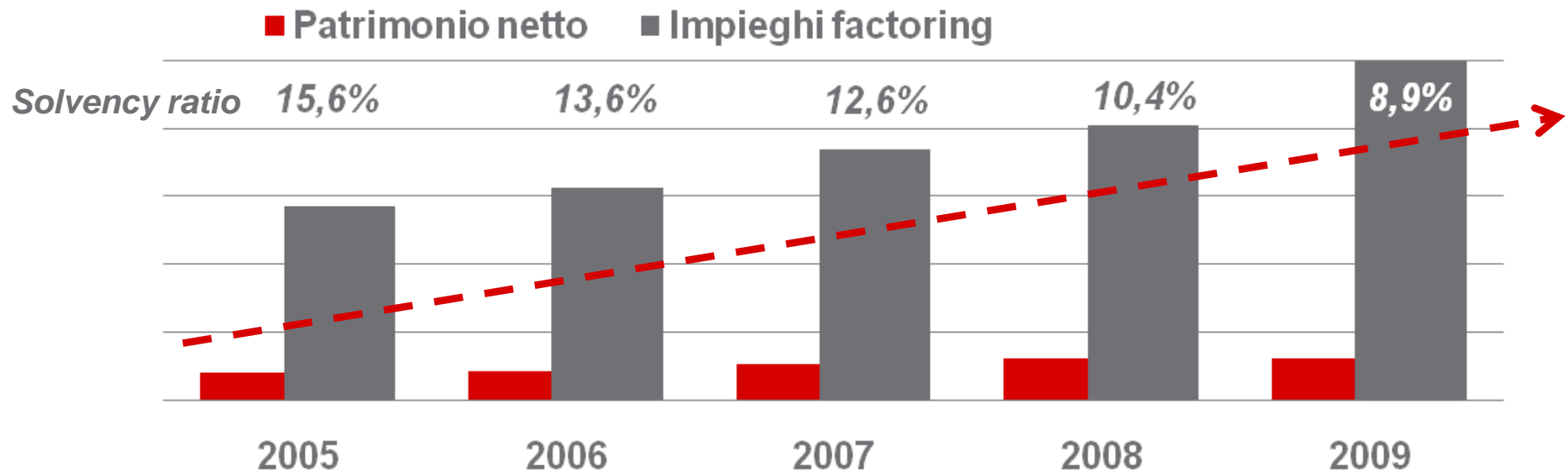
Il modello della Banca riesce a controllare il rischio di credito molto meglio di quanto sia possibile nel tradizionale rapporto bancario commerciale.

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 ha proposto 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.





# 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**

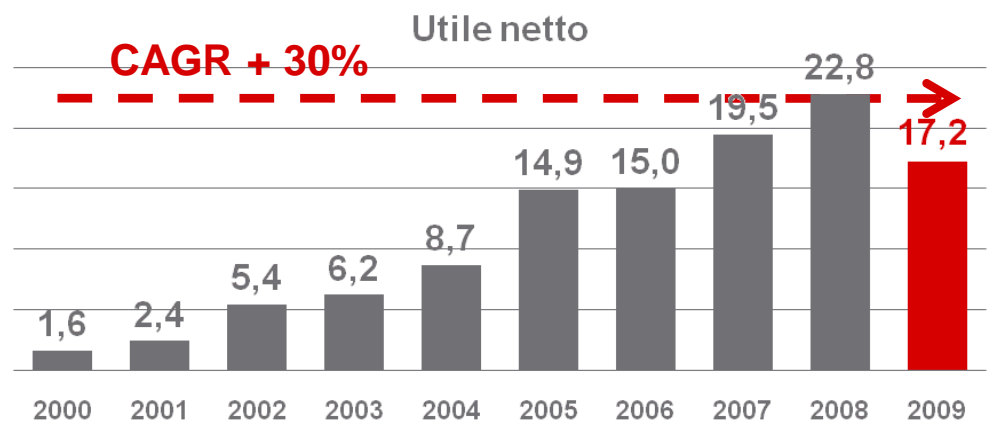
**Il business di  
Toscana Finanza è  
aciclico** (non anticiclico)  
e contribuirà a stabilizzare  
gli utili del Gruppo

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)

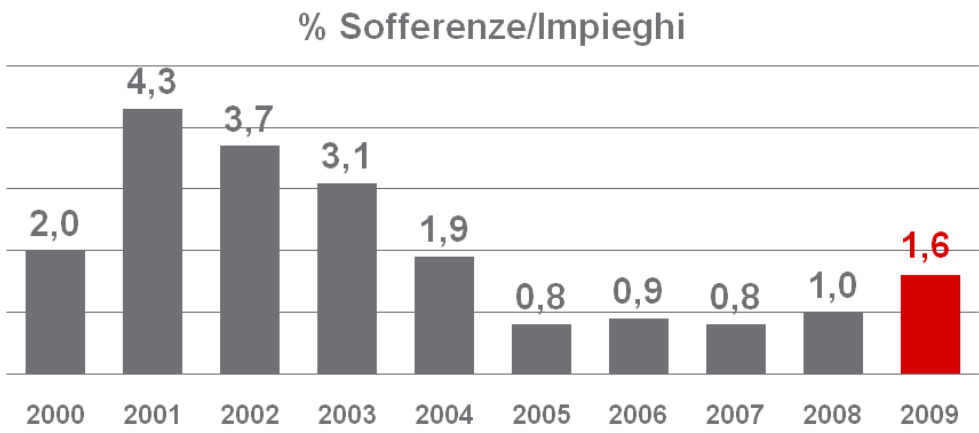


**L'impatto negativo della crisi** sui conti della Banca **è stato contenuto.**  
 L'incremento della marginalità ha permesso di confermare gli utili registrati negli anni precedenti alla crisi.  
**Il ROE resta all'11,6%.**

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 **105 relationship manager.**

L'approccio al cliente: **prossimità, eccellenza** nella 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 **105 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.**

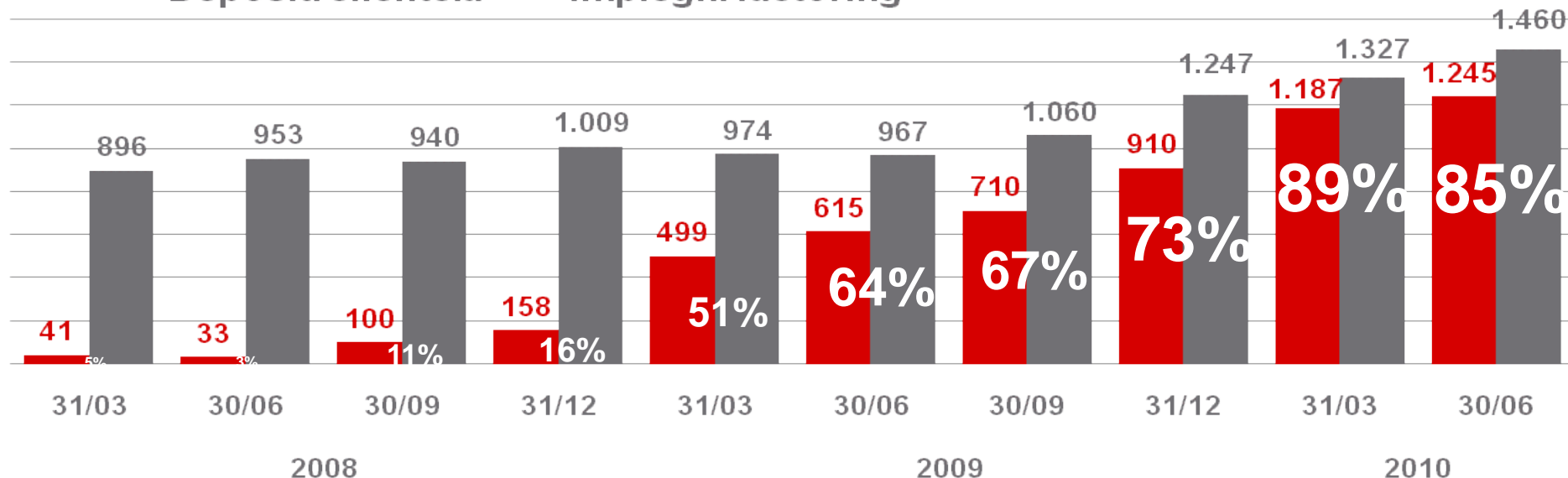
Portare alle **PMI** il prodotto factoring – fino ad ora riservato solo alla clientela corporate (aziende medio grandi) – attraverso la **tecnologia** e l'**innovazione** dei processi. Approcciare ad aziende sempre più piccole grazie a questa innovazione genera consistenti barriere all'ingresso che permettono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





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

■ Depositi clientela   ■ Impieghi factoring



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.





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 concentrato sul **lavoro** anziché concentrato sul merito creditizio del cliente, continua ad avere **enormi spazi di crescita** in Paesi con economie in forte sviluppo.

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 1H 2010

<i>dati in migliaia di euro</i>	<b>Anno</b>		<b>Variazione</b>	
	30/06/10	30/06/09	Assoluta	%
Margine di intermediazione (MDI)	<b>43.207</b>	36.474	6.733	18,5%
Rettifiche deterioramento crediti	<b>(6.735)</b>	(5.383)	(1.352)	25,1%
Risultato netto della gestione finanziaria	<b>36.472</b>	31.091	(5.381)	17,3%
Costi operativi	<b>(19.806)</b>	(17.142)	(2.664)	15,5%
Utile dell'operatività al lordo delle imposte	<b>16.666</b>	13.949	2.717	19,5%
Utile netto	<b>10.703</b>	10.019	684	6,8%

<b>Evoluzione trimestrale</b>	<b>Esercizio 2010</b>			<b>Esercizio 2009</b>		
<i>dati in migliaia di euro</i>	2 Q	1 Q	4 Q	3 Q	2 Q	1 Q
MDI	<b>22.103</b>	21.104	27.194	17.142	19.143	17.331
Rettifiche deterioramento crediti	<b>(3.904)</b>	(2.831)	(12.097)	(2.738)	(3.202)	(2.181)
Utile netto	<b>5.181</b>	5.522	2.657	4.540	5.169	4.850
MDI/Turnover	<b>1,8%</b>	2,3%	2,4%	2,1%	2,2%	2,5%
N clienti operativi	<b>3.150</b>	3.039	2.822	2.558	2.523	2.391





# Dati patrimoniali consolidati 1H 2010

<i>dati in migliaia di euro</i>	<b>Anno</b>		<b>Variazione</b>	
	30/06/10	31/12/09	Assoluta	%
Crediti verso la clientela	1.460.297	1.247.026	213.271	17,1%
Crediti verso banche	271.147	182.859	88.288	48,3%
AF detenute per la negoziazione	245	325	(80)	(24,6)%
AF disponibili per la vendita	699.194	387.705	311.489	80,3%
Attività materiali	34.665	34.506	149	0,4%
Attività immateriali	3.884	3.916	(32)	(0,8)%
Altre voci dell'attivo	105.376	117.074	(11.698)	(10,0)%
<b>Totale dell'attivo</b>	<b>2.574.798</b>	<b>1.973.411</b>	<b>601.387</b>	<b>30,5%</b>
Debiti verso la clientela	1.244.595	909.615	334.980	36,8%
Debiti verso banche	1.145.836	840.546	305.290	36,3%
Titoli in circolazione	---	20.443	(20.443)	(100,0)%
Trattamento di fine rapporto	1.058	1.055	3	(0,3)%
Passività fiscali	3.257	3.938	(681)	(17,3)%
Altre voci del passivo	30.385	41.975	(11.590)	(27,6)%
Patrimonio netto	149.667	155.839	(6.172)	(4,0)%
<b>Totale del passivo</b>	<b>2.574.798</b>	<b>1.973.411</b>	<b>601.387</b>	<b>30,5%</b>



Il modello di business

Strategia e linee di sviluppo

Dati economico-finanziari consolidati



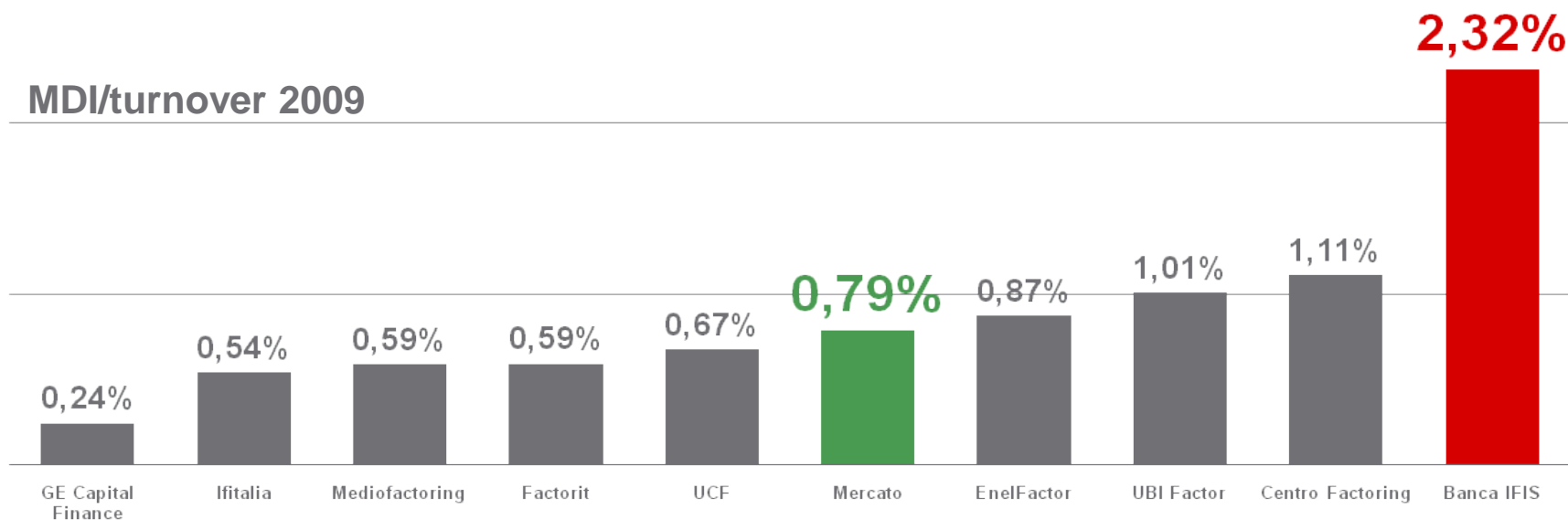
**Allegati**

# Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo (segue)

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

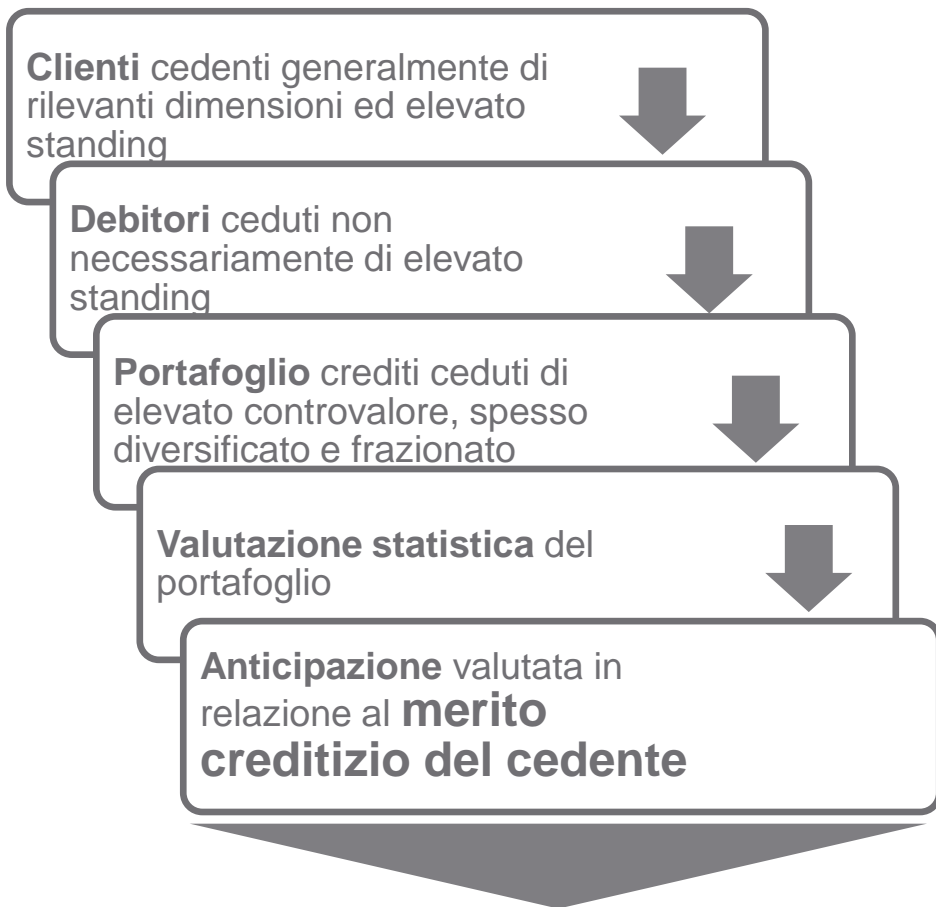


MDI/turnover 2009



# Mercato di riferimento e posizionamento del Gruppo (segue)

## Operatori tradizionali logica di gruppo



**DIMENSIONE**

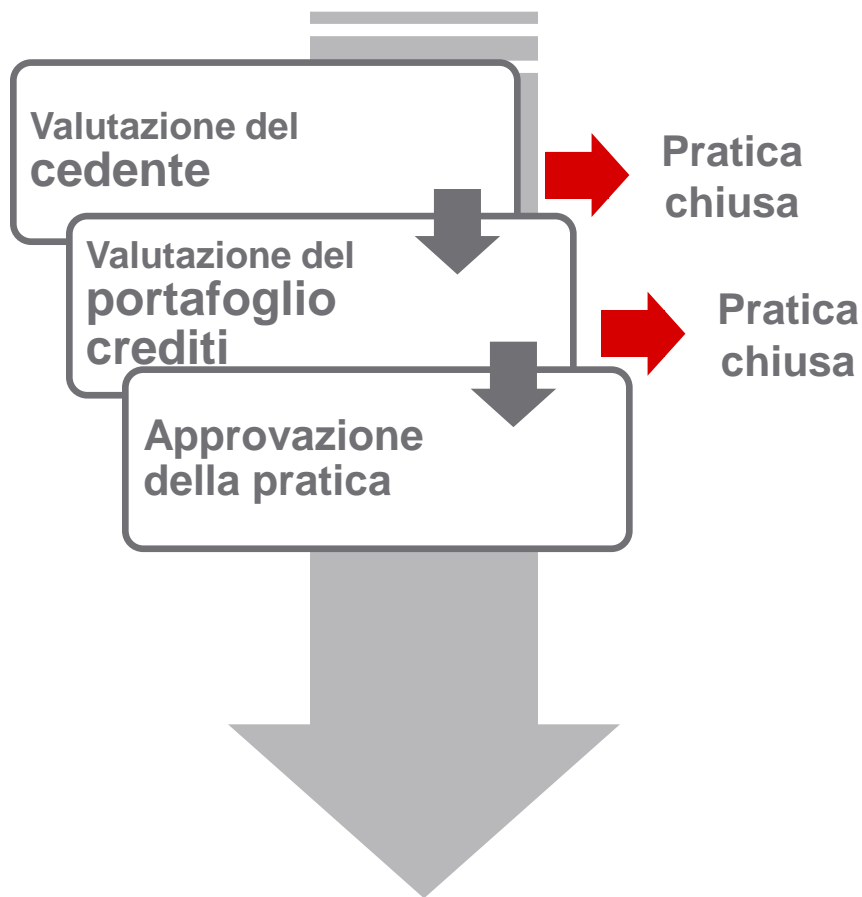


**REDDITIVITÀ**

# Un nuovo approccio alla valutazione del merito creditizio



Valutazione tradizionale  
del rischio



Focus sul **CEDENTE**



Focus sul **DEBITORE CEDUTO**



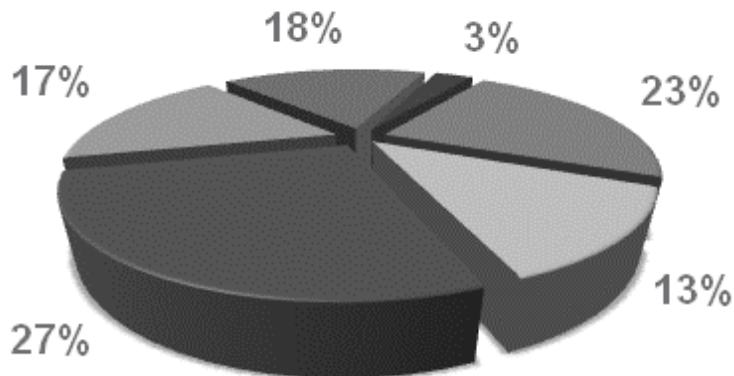


# I clienti e i debitori

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

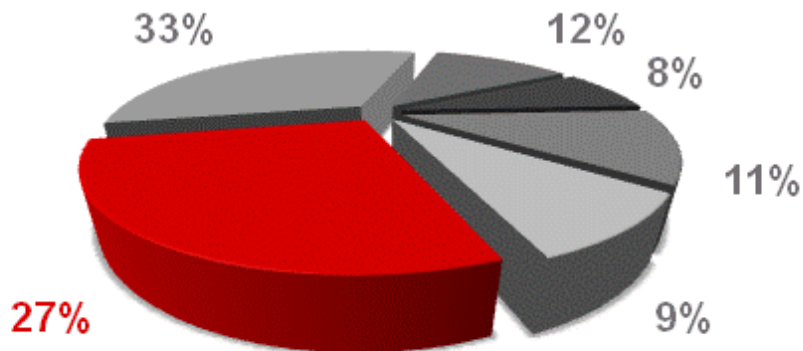
Classi di fatturato in mln di euro

- 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 **105 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%**.

