



banca**IFIS**

3°Q 2008

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 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 13%)

◆ 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)

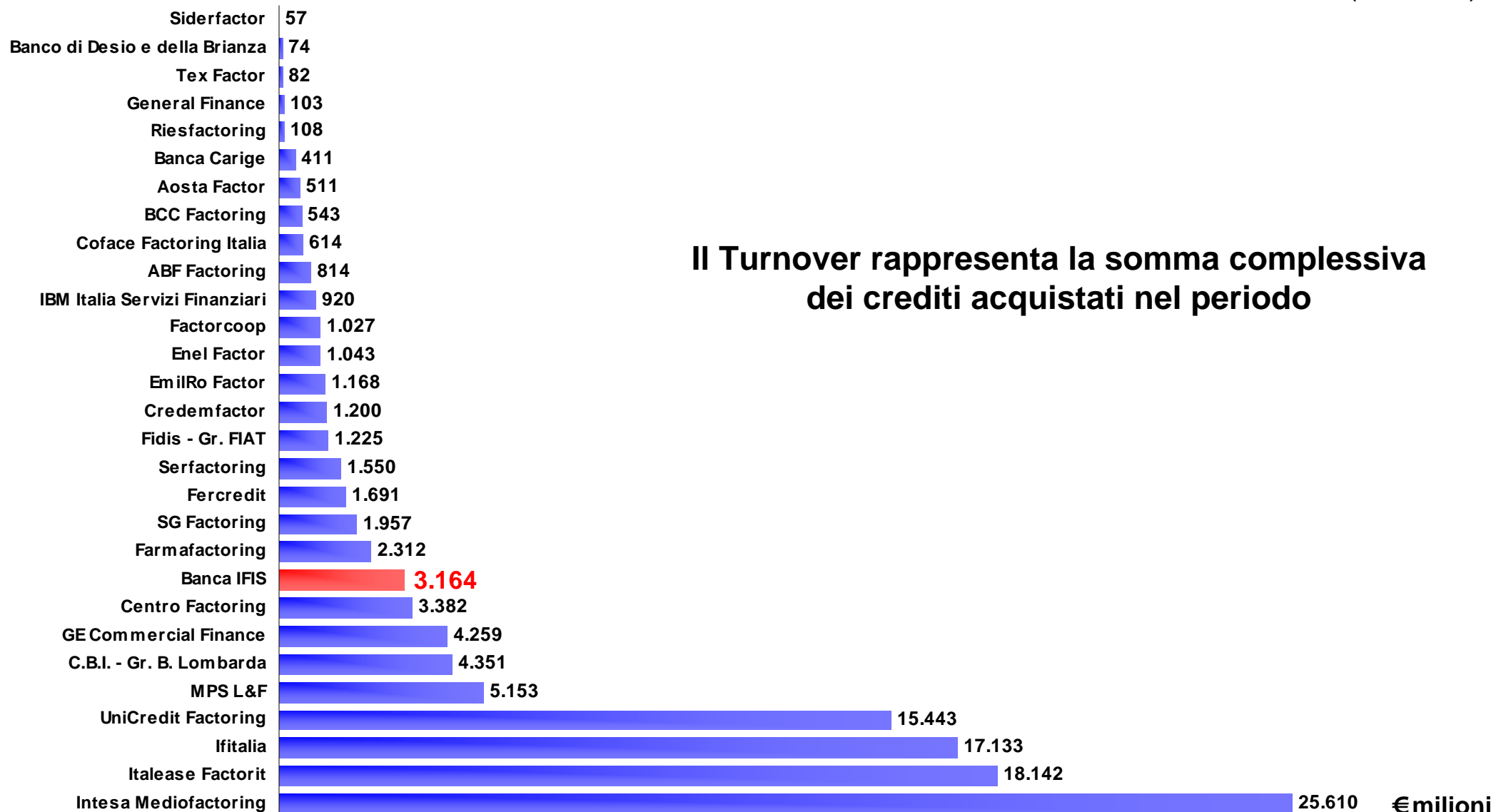
+

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)

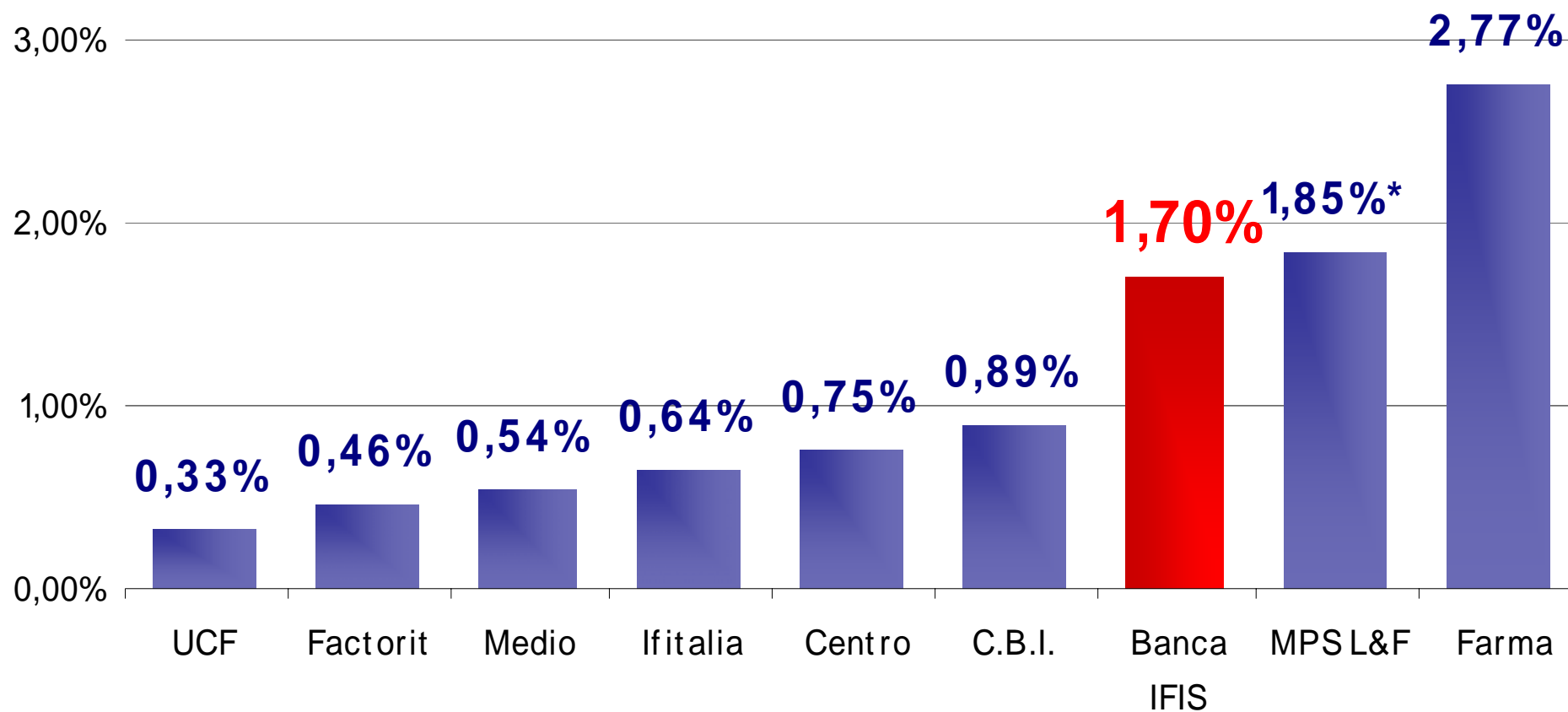
Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo

Dati 2007 (Fonte Assifact)



Posizionamento del Gruppo in termini di MDI su Turnover

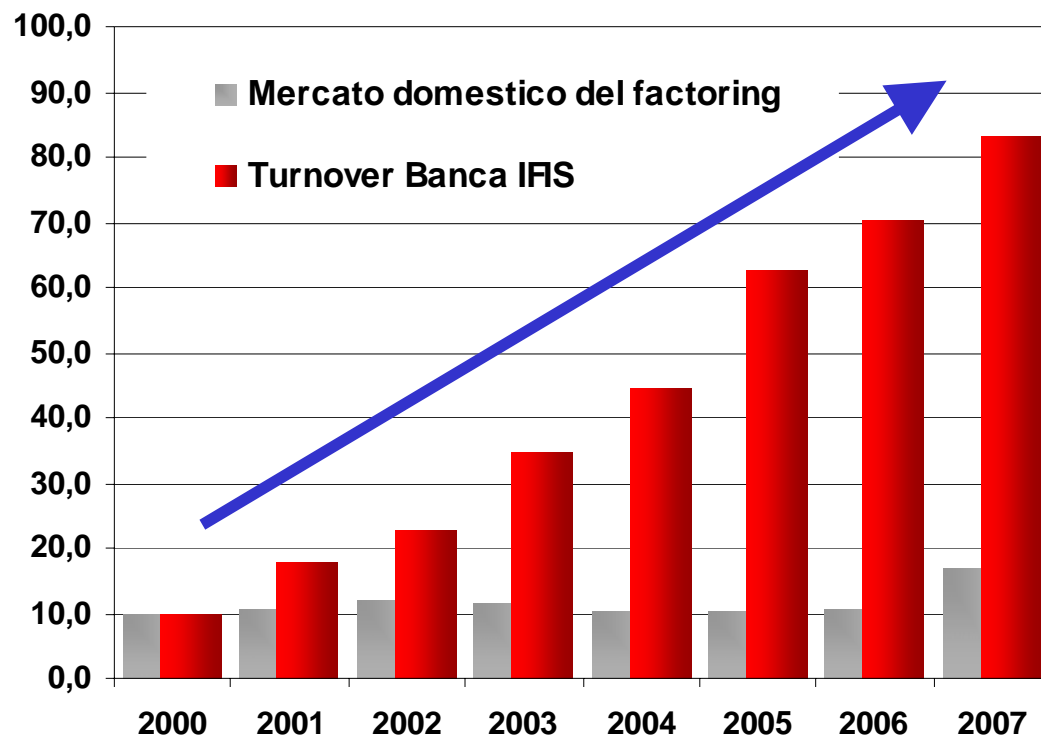
MDI/Turnover (dati 2007)



* 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

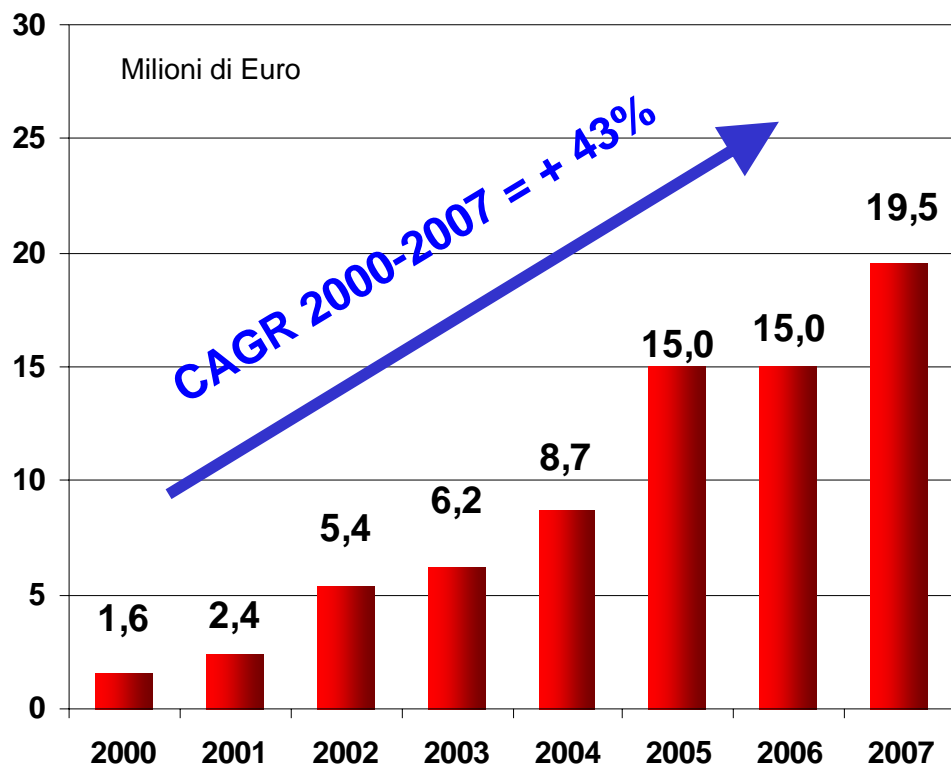
+ 35,3 %

Nota: valori del 2000 pari a 10

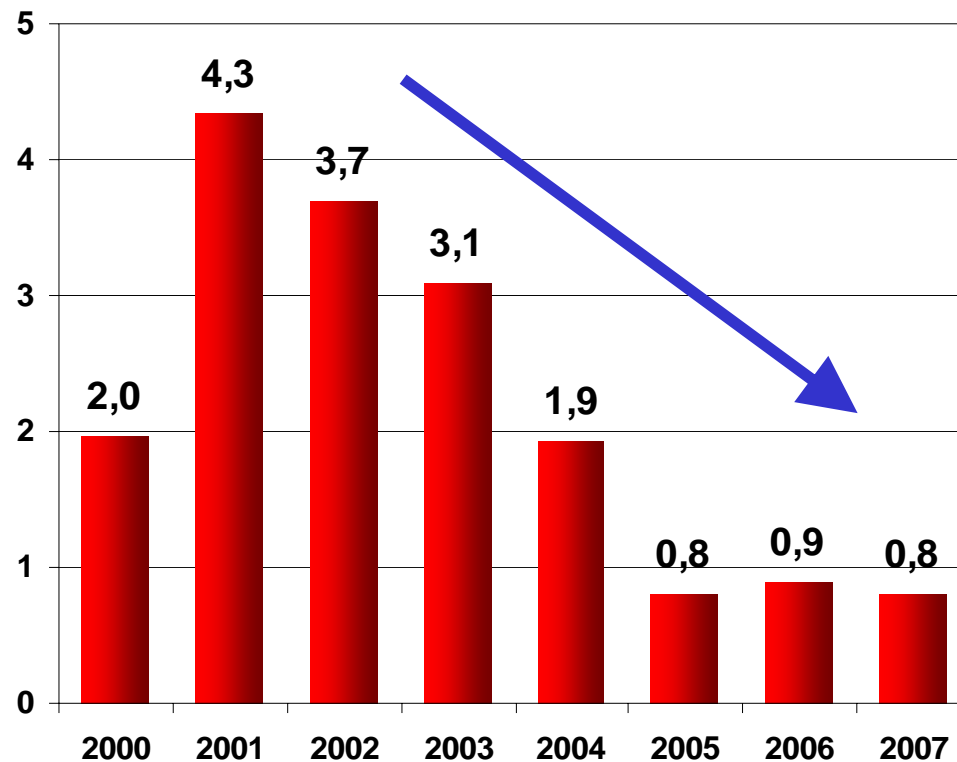
Turnover: importo dei crediti acquistati dalla Società

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)

- **Clienti** 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)

- **Clienti** 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.

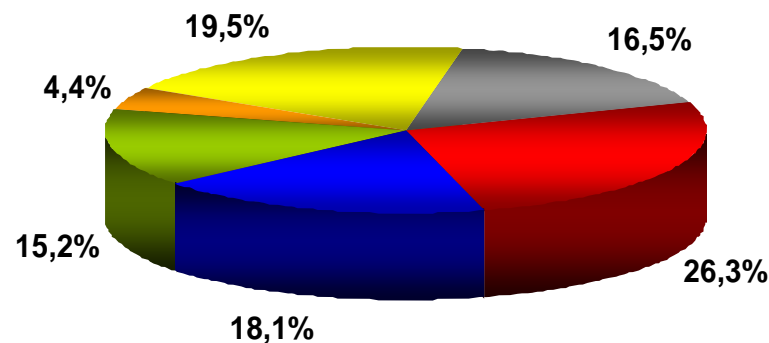
 **bancaIFIS**

I clienti e i debitori

Ripartizione Impieghi su Clienti

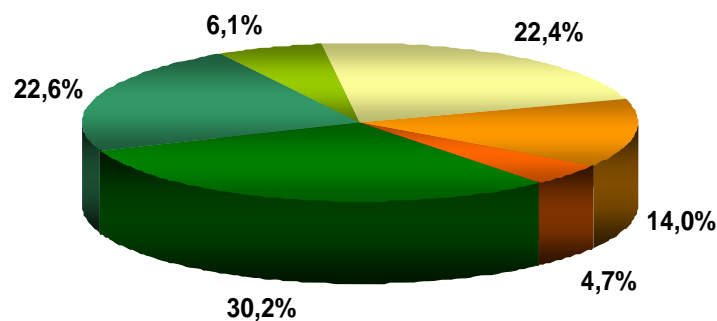
(Fatturato in milioni di euro)

■ 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)

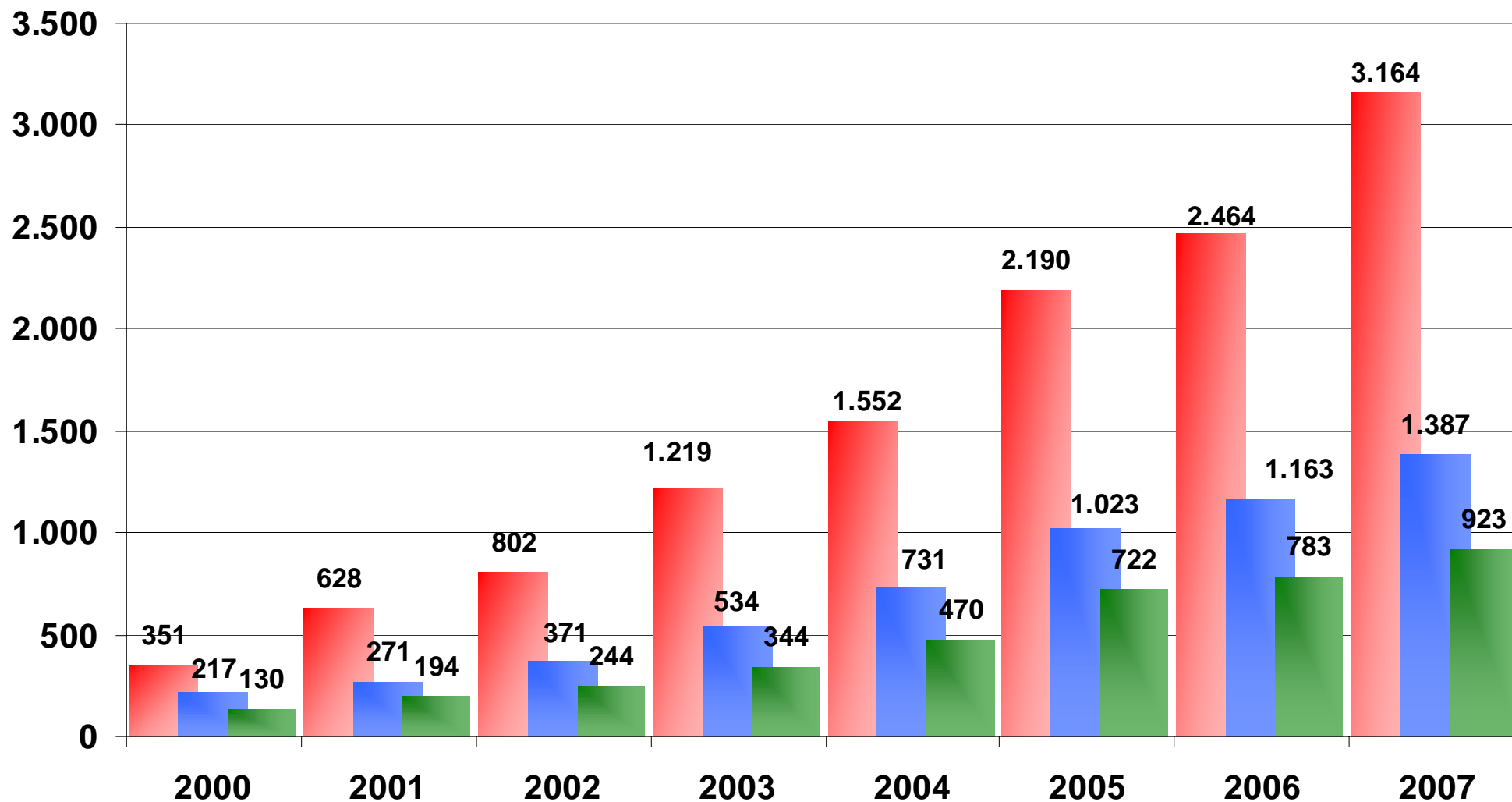
◆ Il finanziamento erogato non supera, di norma, l'80% del credito acquisito

◆ 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 1° semestre 2008 gli accordi con broker e con banche di prossimità hanno generato rispettivamente il 19,1% 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

“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 il 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 retea 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 3rd Q. 2007/ 3rd Q.2008

Dati Economici Consolidati

| <i>€ migliaia</i> | TERZO TRIMESTRE | | VARIAZIONE | |
|---|-----------------|---------------|--------------|--------------|
| | 2008 | 2007 | ASSOLUTA | % |
| Margine di intermediazione | 17.895 | 15.008 | 2.887 | 19,2% |
| Rettifiche di valore nette su crediti per deterioramento di crediti | (1.912) | (1.290) | (622) | 48,2% |
| Risultato netto della gestione finanziaria | 15.983 | 13.718 | 2.265 | 16,5% |
| Costi operativi | (7.038) | (5.946) | (1.092) | 18,4% |
| Utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte | 8.945 | 7.772 | 1.173 | 15,1% |
| Utile netto | 6.078 | 5.645 | 433 | 7,7% |

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 | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 3° Trim. | 2° Trim. | 1° Trim. | 4° Trim. | 3° Trim. | 2° Trim. | 1° Trim. |
| Margine di intermediazione | 17.895 | 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 | 2.402 | 2.203 | 2.024 | 1.917 | 1.775 | 1.744 | 1.547 |
| MDI Adjusted | 17.895 | 17.377 | 14.926 | 15.836 | 13.493 | 11.337 | 10.467 |
| MDI/Turnover | 2,20% | 2,06% | 2,07% | 1,73% | 1,77% | 1,50% | 1,46% |

◆ 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

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

Dati patrimoniali consolidati 2004 – 3Q 2008

Dati Patrimoniali Consolidati

| € milioni | CONSISTENZE AL | | | | |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|--------------|
| | 30/09/08 | 31/12/07 | 31/12/06 | 31/12/05 | 31/12/04 |
| Crediti verso banche | 211,2 | 312,1 | 267,3 | 128,8 | 13,90 |
| Crediti verso clientela | 940,0 | 923,1 | 783,0 | 710,9 | 468,20 |
| Immobilizzazioni | 36,5 | 34,7 | 31,0 | 24,3 | 18,80 |
| Altre voci dell'attivo | 8,3 | 5,5 | 11,3 | 12,7 | 7,80 |
| Totale Attivo | 1.196,1 | 1.275,3 | 1.092,6 | 876,7 | 508,7 |
| Debiti verso banche | 837,6 | 1.010,4 | 836,4 | 627,0 | 295,80 |
| Debiti verso clientela | 99,6 | 57,8 | 82,6 | 93,9 | 103,42 |
| Titoli in circolazione | 62,2 | 36,1 | 42,7 | 35,5 | 41,36 |
| Patrimonio netto | 155,8 | 134,0 | 108,3 | 103,3 | 54,24 |
| Altre voci del passivo | 40,7 | 37,1 | 22,7 | 20,0 | 13,80 |
| Totale Passivo | 1.196,1 | 1.275,3 | 1.092,6 | 879,7 | 508,7 |

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 3° trimestre 2008 è inferiore di 2 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**

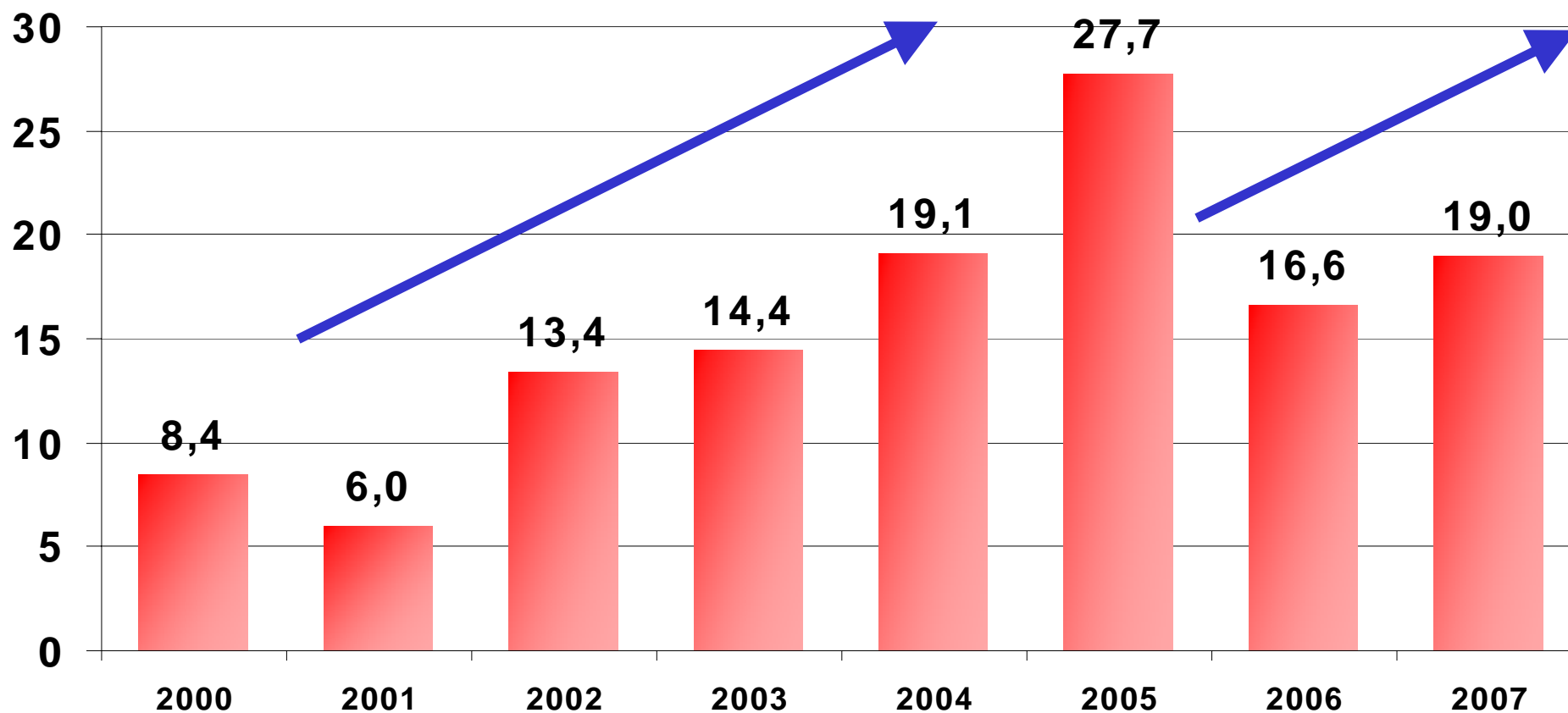
(*) Il periodo di esercizio dei Warrant è scaduto il 31 luglio 2008

(**) 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

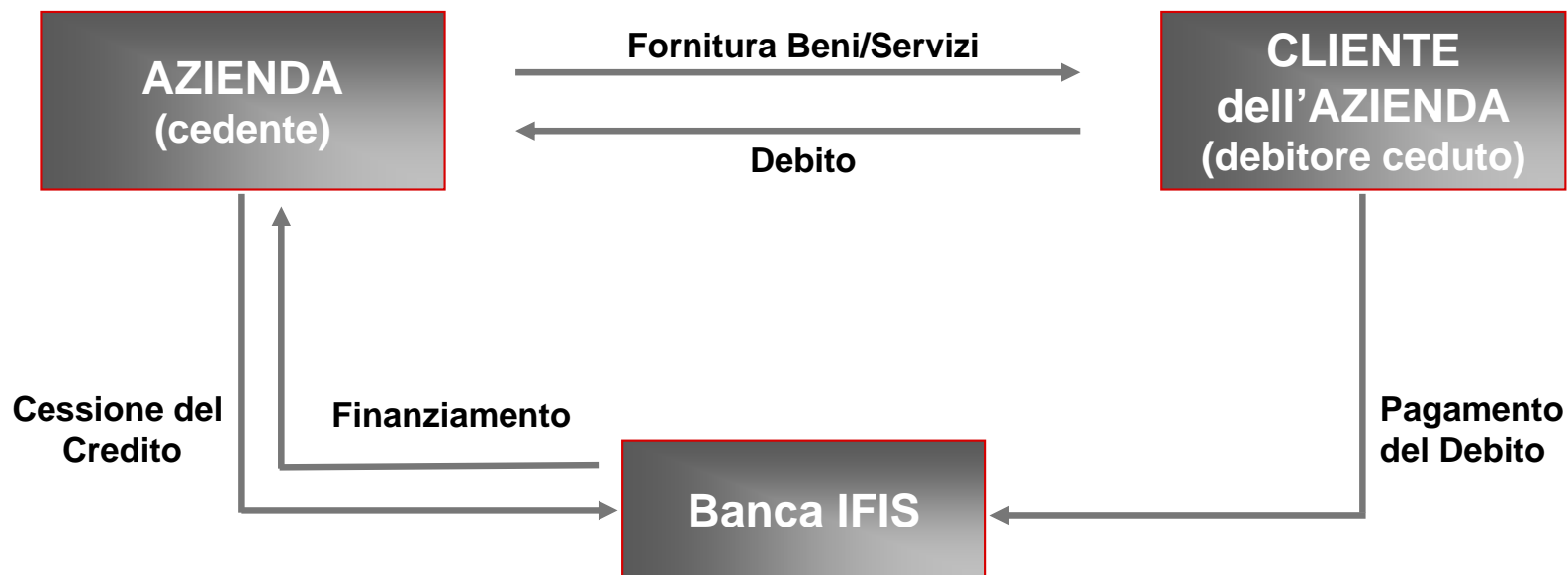
2004 Ammissione al Segmento STAR

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)

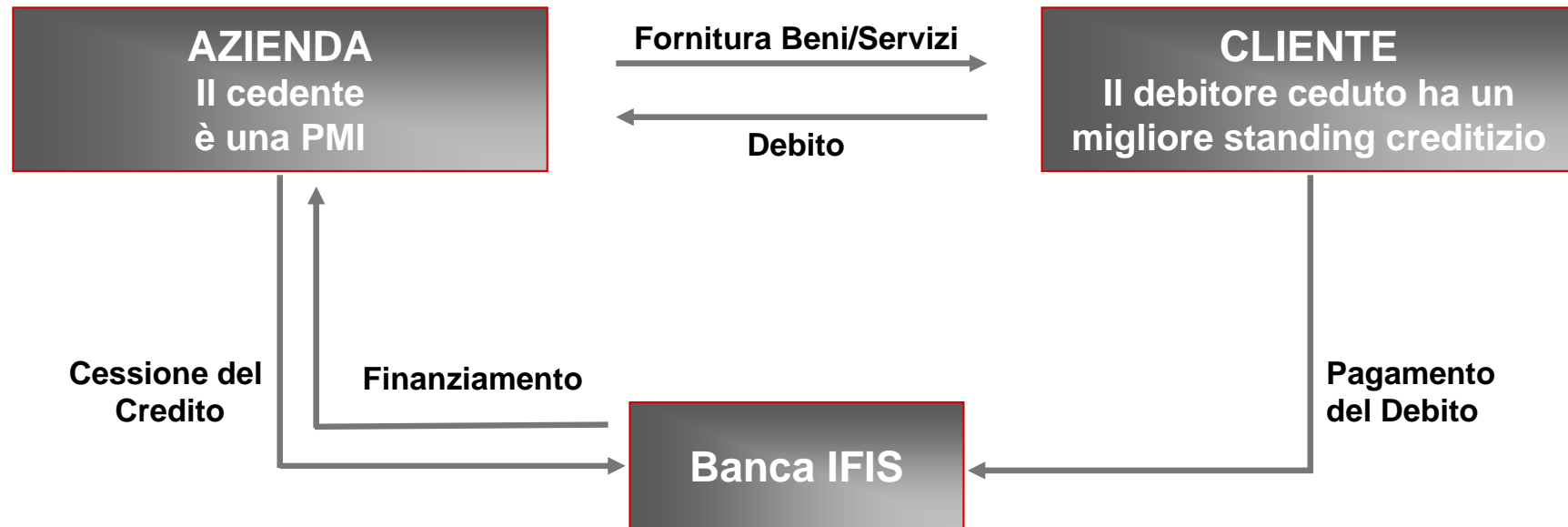
2008 230 addetti, 17 sedi territoriali in Italia, Uffici di Rappresentanza a Bucarest ed a Budapest, Ufficio di Parigi, IFIS Finance

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 | |

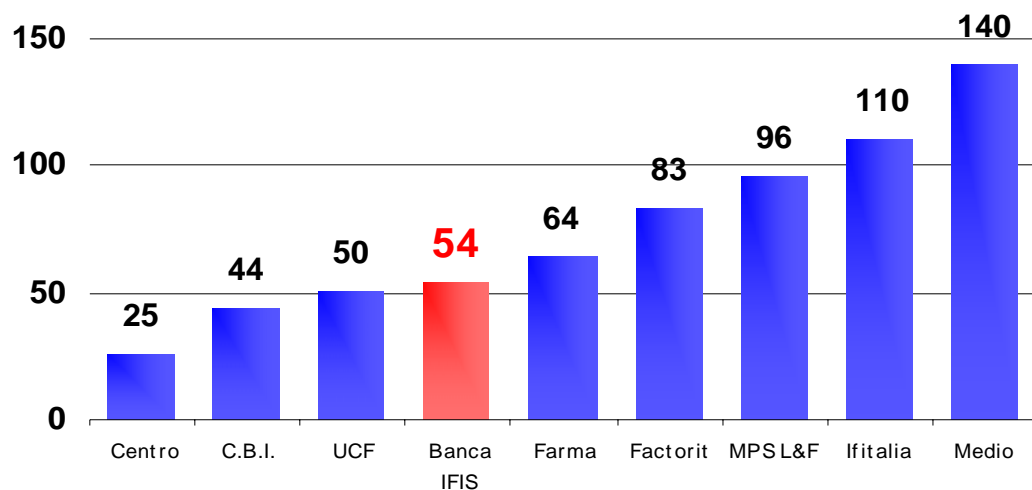
Rating Operazione Semplice

SCORE OPERAZIONE SEMPLICE: **54,92**

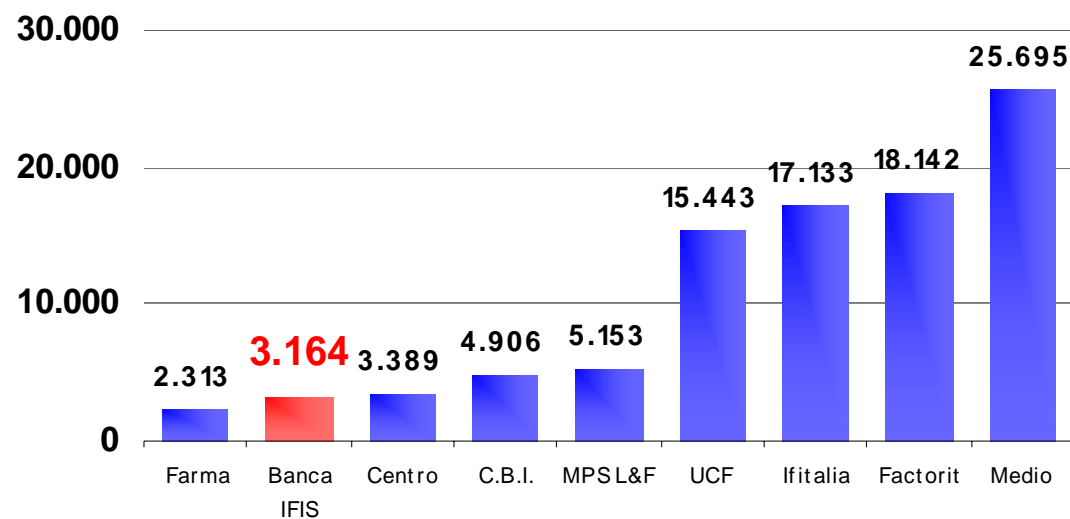
RATING OPERAZIONE SEMPLICE: **BB**

Mercato del factoring e posizionamento del Gruppo (segue)

Margine di Intermediazione (in milioni di euro)



Turnover (in milioni di euro)



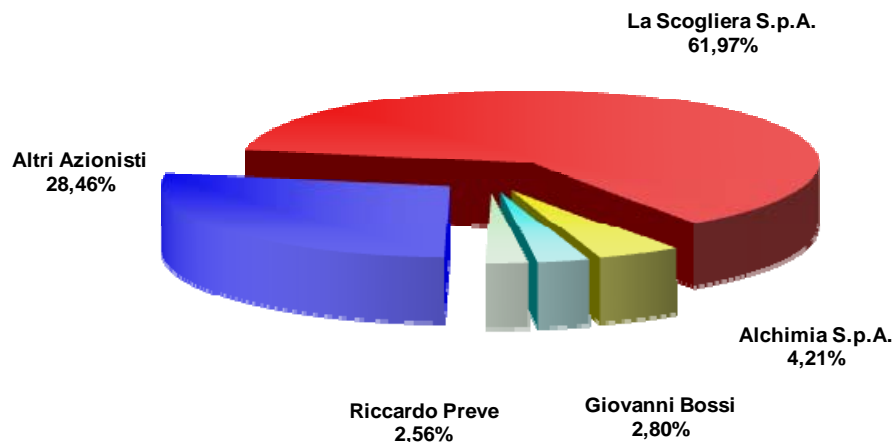
Fonte: OSSFIN – Rapporto 2008

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