

Risultati 2010

Banca IFIS

Marzo 2011

Highlights

- Il nostro track record negli ultimi 10 anni
CAGR nel Turnover*: **23%**
CAGR nel Margine di intermediazione: **22%**
CAGR nell'Utile Netto: **23%**
- Siamo la più grande Banca Italiana indipendente specializzata nel finanziare il capitale circolante delle imprese e nell'offrire soluzioni di gestione del credito utilizzando il factoring
- Continuiamo a realizzare risultati eccellenti rispetto a tutto il mercato domestico in termini di rapporto Margine di intermediazione/turnover: **1,9%** nel 2010
- Lavoriamo con una struttura della raccolta unica, flessibile ed efficiente

- ROE = 10,9%
- ROA = 1,1%
- ROCA** = 1,6%
- CORE Tier 1= 11,5%
- Coefficiente di solvibilità = 11,3%
- Margine di intermediazione/turnover = 1.9%

*Turnover= totale crediti commerciali acquistati

**ROCA= Reddito da gestione finanziaria / Attività Core (Totale attività – Titoli)

Modello di business

L'unica Banca indipendente specializzata nell'offrire supporto a breve termine alle aziende.

Il nostro rischio di credito è mitigato dall'utilizzo del contratto di factoring.

Gestiamo direttamente il credito dei nostri clienti e incassando le fatture siamo in grado di saldare la nostra relativa esposizione.

Core business tradizionale

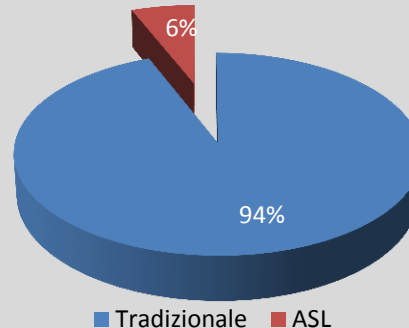
Finanziare il capitale circolante e offrire servizi di gestione del credito alle aziende italiane

L'arbitraggio tra rischio e rendimento (dal cliente al debitore) ci permette di sostenere le PMI e di realizzare una eccellente redditività.

Nuova business unit (creata nel 2010)

Dedicata ai fornitori delle Aziende Locali Socio-Sanitarie

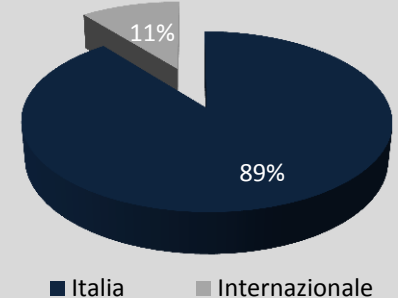
Ripartizione del Turnover per BU



Business Internazionale

Presenza diretta + Rete di relazioni per lo sviluppo del business

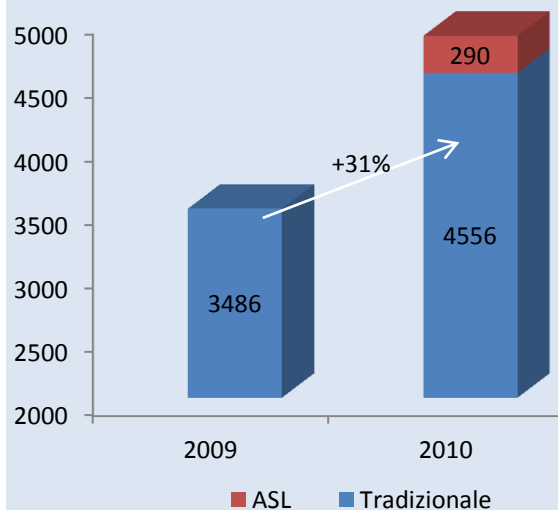
Ripartizione geografica del Turnover



Turnover 2010

4,8 mld Turnover
(+39%)

3032 clienti attivi
a fine anno

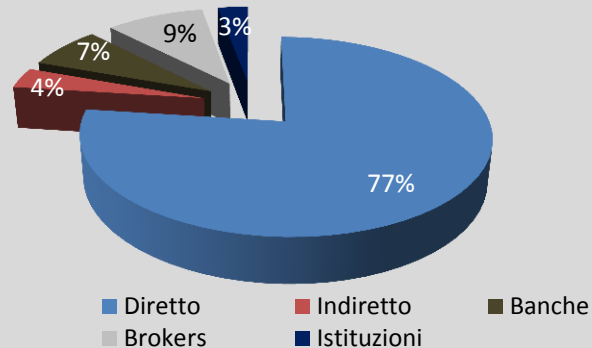


Presenza **Domestica**

La rete commerciale piu' diffusa specializzata nel settore del factoring

- 25 filiali
- 95 specialisti diretti che gestiscono e sviluppano le relazioni con i clienti
- Una rete di accordi con banche (60), Confederazioni di BCC (4), Associazioni di categoria (33), brokers (10)

Ripartizione del Turnover per canale



Presenza **Internazionale**

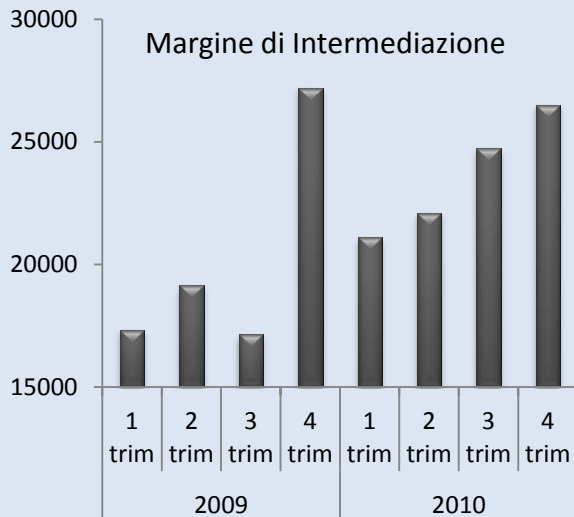
L'attività internazionale è gestita sia direttamente sia attraverso una rete di corrispondenti che fanno capo a FCI tanto per il factoring in import che per il factoring in export.

Dettaglio presenza Internazionale

- 1 società controllata in Polonia
- 1 filiale a Parigi
- 2 uffici di rappresentanza Ungheria e Romania
- 1 nuova JV in India
- 167 accordi firmati con 56 corrispondenti FCI

Conto economico

94,4 milioni (+16,9%)
Margine di intermediazione



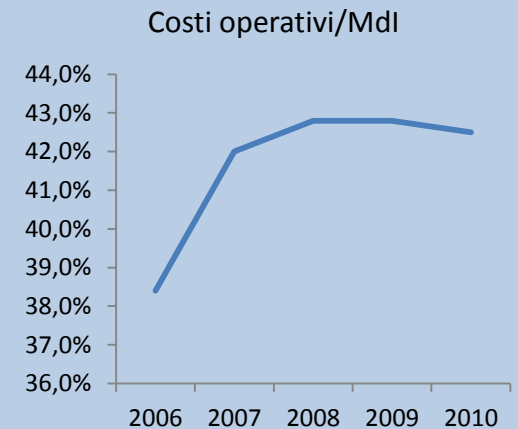
70,0 milioni (+15,5%)
Utile da gestione finanziaria

24,4 milioni rettifiche di valore per deterioramento

crediti (20,2 in 2009) dovute a :

- Peggioramento della qualità del credito nel settore delle PMI a causa della difficile situazione economica
- Rigorosi standard di valutazione adottati da Banca IFIS

29,9 milioni (+15,0%)
Utile ante imposte

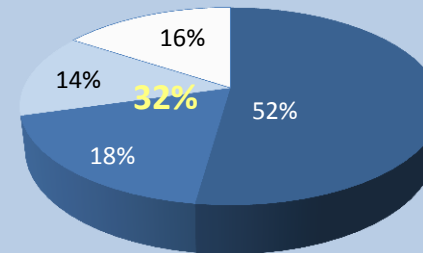


18,6 milioni di Utile Netto per l'anno (+8,2%)

La struttura della raccolta

2,6 mld totale raccolta
+44.3%

Ripartizioni per fonti di raccolta



- Debiti vs clientela
- MTS (Pronti/Termine)(Debiti vs clientela)
- Pronti contro Termine (Debiti vs Banche)
- Depositi Interbancari (Debiti vs Banche)

1,33 mld raccolta Retail

1,27 mld



Il conto deposito di Banca IFIS con 27,000 clienti

Rapporto fra prestiti e depositi prossimo a 1:1

Circa il 60% del totale ammontare sono depositi vincolati (50% del quale sopra l'anno)

0,75 mld raccolta Wholesale

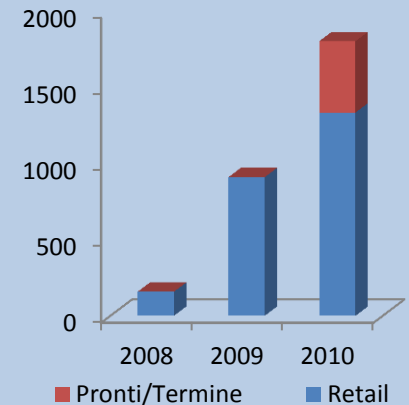
In passato la più importante fonte di raccolta.

2010: la tesoreria di Banca IFIS è diventata indipendente dal mercato interbancario

L'attività di Banca IFIS è supportata da titoli al fine di stabilizzare i flussi e ottimizzare le condizioni operative per la gestione in tesoreria

0,47 mld di MTS Pronti contro Termine

Debiti verso la clientela



La struttura dell'attivo

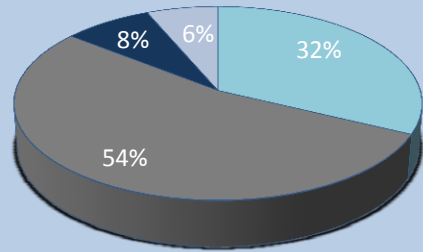
2,8 mld totale attivo

+42.0%

1,6 mld di crediti

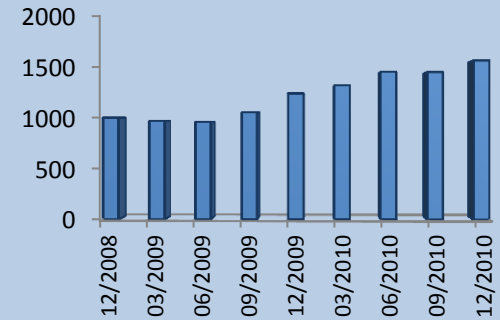
vs clientela +26%

Principali forme di impiego



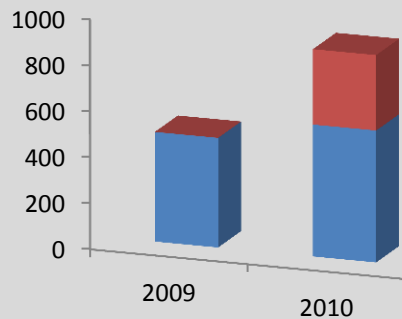
■ Attività finanziarie ■ Crediti verso clientela
■ Crediti verso Banche ■ Altre attività

Crediti vs clientela per trimestre



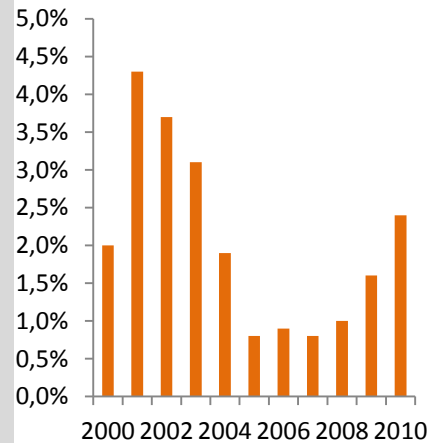
Dal 3° trim. 2009 Banca IFIS ha costruito un portafoglio di titoli eligibili.

Titoli di debito in portafoglio

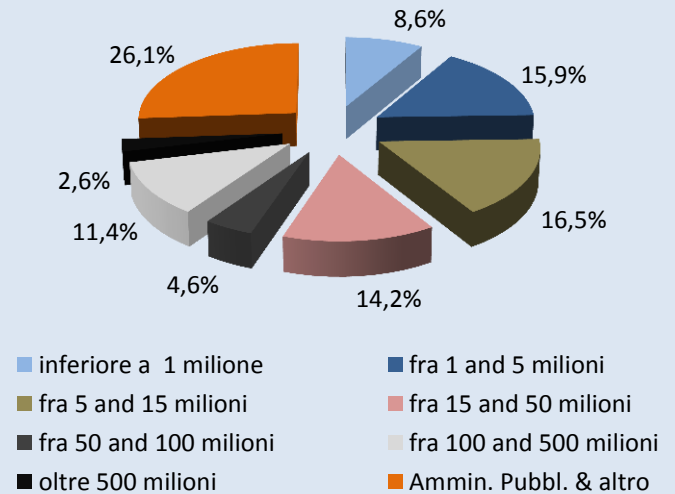


■ Portafoglio di garanzia ■ Portafoglio di investimento

Cr. in sofferenza netti/ Crediti. vs clientela



Crediti vs clientela



■ inferiore a 1 milione ■ fra 1 and 5 milioni
■ fra 5 and 15 milioni ■ fra 15 and 50 milioni
■ fra 50 and 100 milioni ■ fra 100 and 500 milioni
■ oltre 500 milioni ■ Ammin. Pubbl. & altro

OPA sul Gruppo Toscana Finanza

Toscana Finanza è una società finanziaria attiva nell'acquisto e gestione di crediti fiscali e commerciali di difficile esigibilità



OPA volontaria finalizzata all'acquisto dell'intero capitale di Toscana Finanza da parte di Banca IFIS al prezzo di 1,50 euro per azione. L'obiettivo di Banca IFIS è il delisting di Toscana Finanza dal MTA attraverso una fusione*

*fusione soggetta all'autorizzazione di Banca d'Italia

45,9 milioni di Euro circa di controvalore d'OPA in caso di adesione totalitaria

Il 21 Febbraio 2011, **Banca d'Italia** ha rilasciato l'autorizzazione a Banca IFIS a procedere con l'OPA

Linee guida di crescita

Core business tradizionale

Ottimizzare l'organizzazione e i processi IT avviati negli scorsi anni

Riorganizzare le filiali separando la responsabilità della forza vendita da quella della squadra di gestione del credito

Rinforzare il team commerciale

Potenziare la visibilità a nuovi potenziali clienti

Sviluppare le partnership già esistenti con le banche

Nuova business unit (creata nel 2010) dedicata ai fornitori delle Aziende Locali Socio-Sanitarie

Competere in un nuovo segmento di mercato con un basso livello di competizione, alta marginalità, ridotto rischio.

Business Internazionale

Polonia: rinforzo della squadra commerciale

Francia: rafforzamento e nuova organizzazione del team

Approccio consapevole e cauto ai nuovi mercati, trainato dalla stabilità politica e dallo sviluppo economico di paesi

Continuare a crescere
migliorando l'allocazione del capitale