



Linee strategiche 2010 - 2013 ed evoluzione del settore

14 Luglio 2010

DISCLAIMER

La seguente presentazione è stata preparata da Conafi S.p.A. ("Conafi" e, unitamente alle sue controllate, il "Gruppo") per fini esclusivamente informativi per la presentazione delle future strategie operative del Gruppo ("Presentazione").

Le informazioni e le opinioni contenute nella Presentazione sono presentate come elaborate alla data attuale e possono variare in qualsiasi momento senza preavviso. Le informazioni contenute nella presente Presentazione includono dichiarazioni previsionali relative a eventi futuri e risultati futuri di Conafi e del Gruppo, fondate su attese, stime, previsioni e proiezioni attuali sui settori in cui operano Conafi e il Gruppo e valutazioni, ipotesi e previsioni sull'evoluzione futura della gestione di Conafi che il management ritiene ragionevoli e credibili alla data attuale e alla luce delle informazioni disponibili.

Tali dichiarazioni previsionali costituiscono esclusivamente previsioni e sono come tali soggette a rischi, incertezze e ipotesi di difficile previsione, in quanto collegate a eventi futuri e strettamente dipendenti da circostanze che si verificheranno nel futuro. Pertanto, i risultati effettivi di Conafi e del Gruppo potranno pertanto differire in misura anche significativa e sfavorevole rispetto a quanto enunciato o inteso in qualsiasi dichiarazione avente carattere previsionale. Tra i fattori che potrebbero determinare dette differenze o contribuire a esse rientrano, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, le condizioni economiche globali, condizioni politico-economiche e sviluppi normativi a livello nazionale o internazionale.

Nessuna garanzia, espressa o implicita, viene fornita in merito alla attendibilità, accuratezza, completezza e correttezza delle informazioni o delle opinioni e previsioni ivi indicate.

Qualsiasi dichiarazione previsionale avanzata da o per conto di Conafi avrà valore solo alla data in cui è stata espressa.

Conafi non si assume l'obbligo di aggiornare le dichiarazioni previsionali al fine di riflettere eventuali variazioni nelle attese di Conafi per quanto concerne dette dichiarazioni o eventuali variazioni relative a eventi, condizioni o circostanze su cui tali dichiarazioni si fondano.

Conafi non assume alcuna responsabilità per qualsiasi pregiudizio che dovesse derivare dall'utilizzo della Presentazione o delle informazioni in esso contenute o che dovesse altrimenti verificarsi in relazione all'affidamento riposto sullo stesso.

Le stime sono basate su ipotesi che riflettono le attuali opinioni del management di Conafi in merito a eventi futuri e che questi ritengono ragionevoli e credibili alla luce delle informazioni disponibili. I risultati effettivi a consuntivo potranno anch'essi differire significativamente dalle informazioni esplicite od implicite esposte nella Presentazione.

Le informazioni di carattere prospettico sono state preparate sulla base di assunzioni che potrebbero risultare non corrette e, di conseguenza, le attuali risultanze potrebbero divergere anche significativamente.

La Presentazione non costituisce sollecitazione al pubblico risparmio, né rappresenta un invito all'acquisto, sottoscrizione e vendita delle azioni di Conafi.

Per ogni informazione riguardante Conafi ed il Gruppo, si rimanda ai bilanci ed alle relazioni periodiche predisposte dalla società e messi a disposizione del pubblico secondo norme di legge.

AGENDA

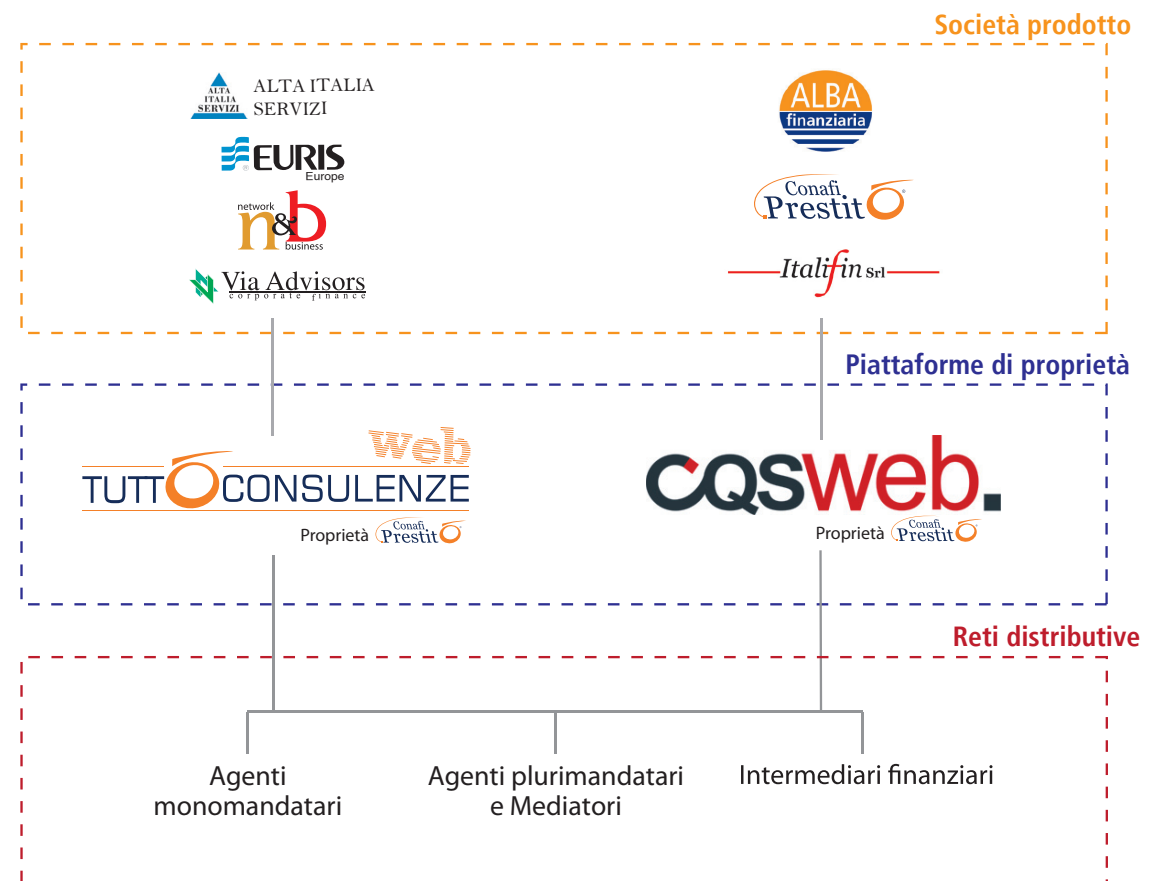
- Introduzione
- Linee strategiche
Nunzio Chiolo
- Obiettivi 2010 - 2013
Marco Gerardo
- Conclusioni
Nunzio Chiolo

Introduzione



Conafi Prestitò

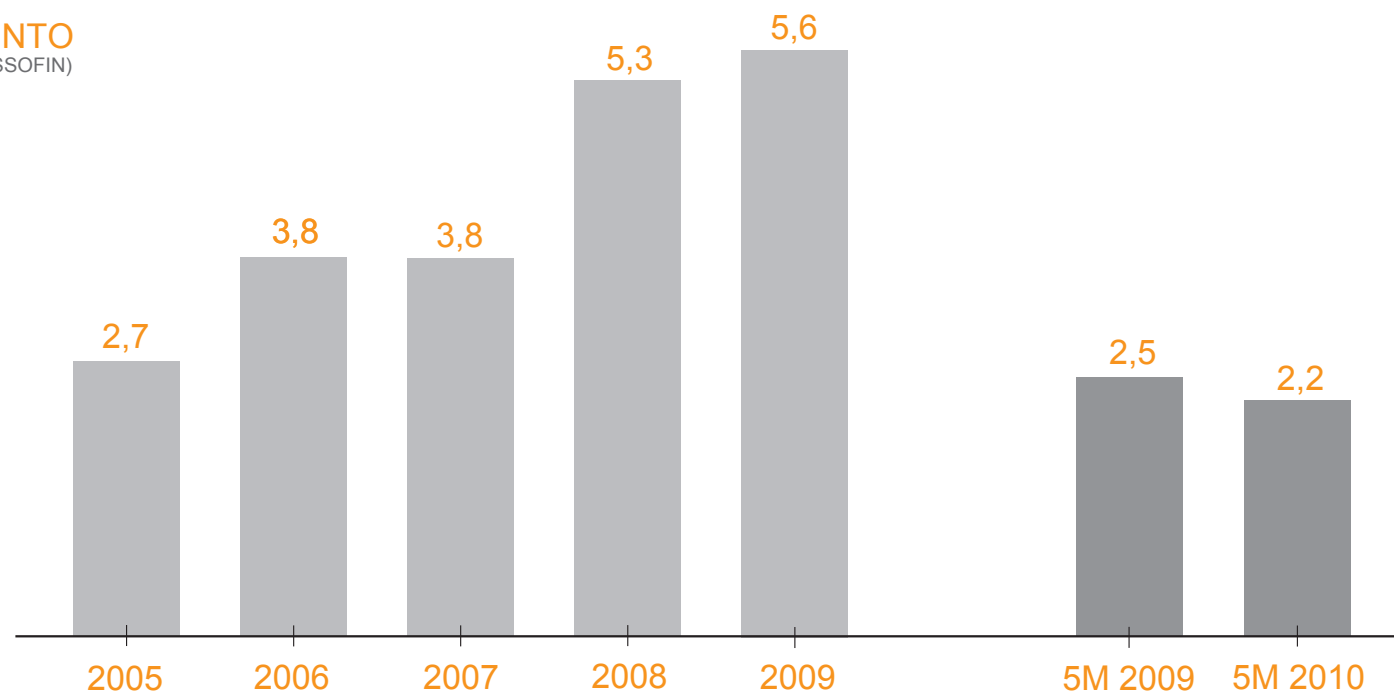
- Opera da oltre 20 anni nel settore finanziario con specializzazione nella cessione del quinto e nella delegazione di pagamento.
- Intermediario finanziario 107 TUB.
- Quotata dal 2007 presso Borsa Italiana, ha intrapreso un percorso di diversificazione operativa ampliando la propria offerta alle famiglie e alle imprese.
- Modello di business strutturato su tre livelli:
 - Società prodotto.
 - Piattaforme gestionali di proprietà.
 - Reti distributive.



Evoluzione del settore

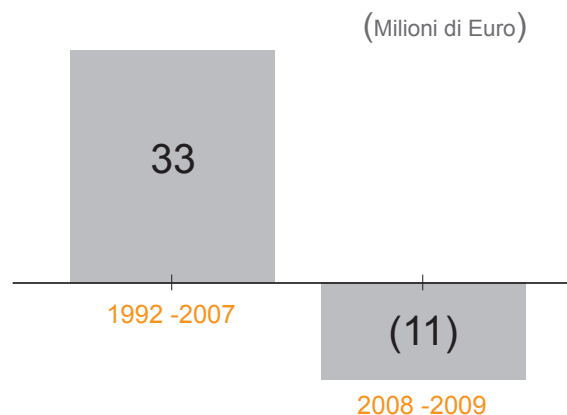
- 2005: Il mercato della cessione del quinto si estende anche ai pensionati.
- 2007: ISVAP prescrive l'obbligo di iscrizione al RUI per i soggetti che operano nell'ambito della distribuzione della cessione del quinto.
- 2009: Banca d'Italia emana una comunicazione, indirizzata a tutti gli Intermediari bancari e finanziari operanti nel settore della cessione del quinto, che richiama al pieno rispetto delle norme che regolano il settore e all'adozione di adeguati e penetranti controlli sulle reti di vendita esterne. Tra l'altro, per effetto dell'azione di vigilanza, dal 2009 sono stati cancellati 58 Intermediari finanziari.
- Maggio 2010: Schema di decreto legislativo recante l'attuazione della direttiva 2008/48/CE relativa ai contratti di credito, alla trasparenza e alla revisione della disciplina dei soggetti che operano nel settore finanziario.

**VOLUMI MERCATO
CESSIONE DEL QUINTO**
(Miliardi di Euro) (fonte ASSOFIN)



I risultati della Conafi

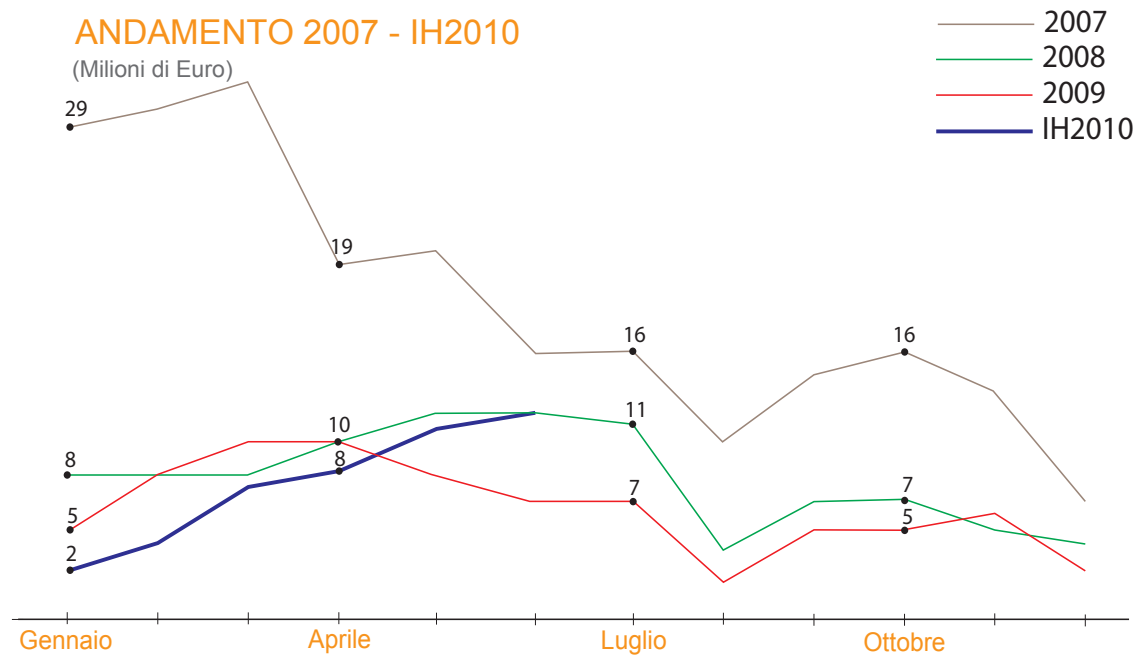
- UTILI DAL 1992 AL 2007
- PERDITE DAL 2008 AL 2009



Produzione approvata

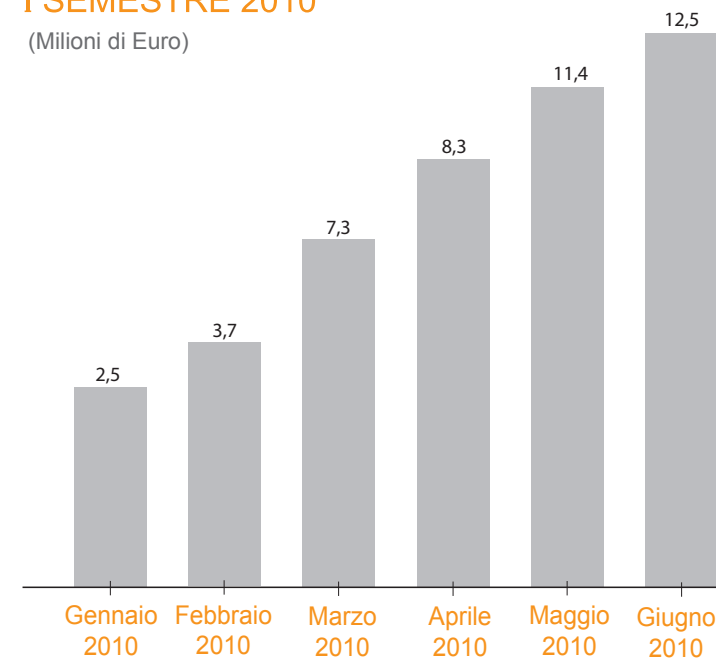
ANDAMENTO 2007 - IH2010

(Milioni di Euro)



I SEMESTRE 2010

(Milioni di Euro)



La progressiva selezione del mercato offre una grande opportunità per il Gruppo Conafi caratterizzato da:

- Compliance
- Dimensione
- Patrimonializzazione

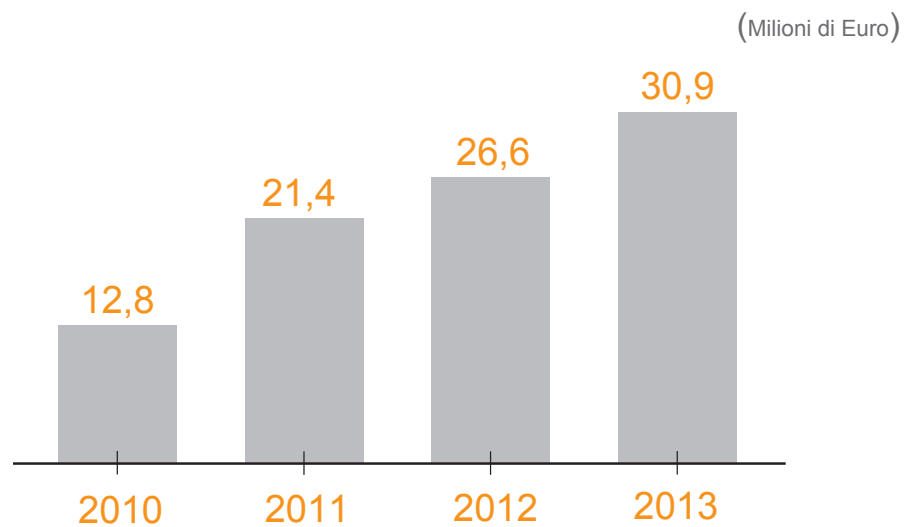
Linee strategiche



Nunzio Chiolo
Presidente e Amministratore Delegato

Ritorno di Conafi all'utile

Ricavi Netti

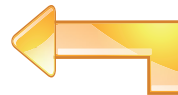


- L'attuale struttura è già dimensionata per sostenere il piano di crescita.
- Pareggio nel 2010 e ritorno agli utili dal 2011.
- Mantenimento di adeguati ratios patrimoniali.

Le linee strategiche 2010 - 2013

Punti di forza

- Patrimonializzazione.
- Compliance.
- Trasparenza.
- Riconoscibilità del brand.
- Capillarità distributiva.
- Processi informatizzati.



Linee strategiche

- Crescita dei volumi nel core business della cessione del quinto.
- Valorizzazione degli investimenti nel settore corporate.
- Gestione attiva della dotazione patrimoniale.

Crescita dei volumi nel core business della cessione del quinto

- Modello distributivo incentrato sulla figura dell'agente monomandatario.
- Soggetto di riferimento per altri Intermediari finanziari per effetto dell'evoluzione normativa e regolamentare.
- Consolidamento anche in chiave opportunistica del canale commerciale rappresentato da agenti plurimandatari e mediatori.

Target sulla rete distributiva:

- 400 Agenti plurimandatari e Mediatori
- 80 Agenti monomandatari
- 8 Intermediari finanziari

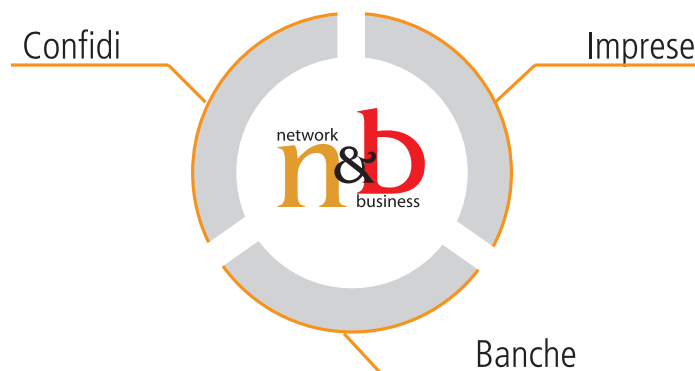
Strategia di crescita supportata da rilevanti dotazioni patrimoniali e finanziarie.

Valorizzazione degli investimenti nel settore corporate

- Tutti gli investimenti sono già stati interamente spesi.
- Consolidamento ed interventi nell'ottica di sinergie e cross-selling.
- Tuttoconsulenzeweb, piattaforma funzionale al modello distributivo e prodotto rivolto a professionisti e imprese.



- Servizi innovativi alle imprese, mediante la strutturazione di garanzie di confidi in pool.



Gestione attiva della dotazione patrimoniale

- Passaggio da una dinamica inerziale a una gestione attiva delle risorse finanziarie.
- Impiego delle disponibilità liquide in chiave industriale a supporto della crescita organica nel core business:
 - Garanzia a fronte di plafonds
 - Leva a fronte di finanziamenti diretti
 - Erogazione diretta
- Opportunità d'investimento sul mercato secondario ad elevato rendimento atteso e con significativi ricavi up front.

Al 31 Marzo 2010:

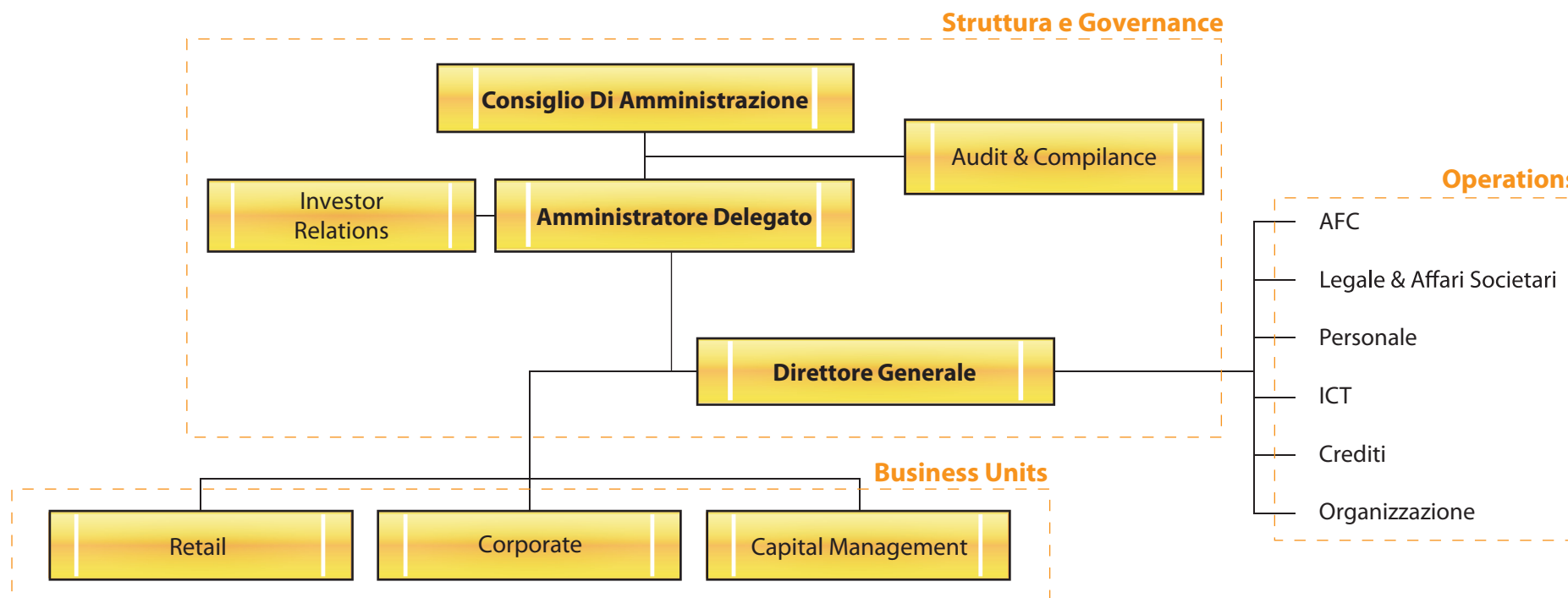
- PFN attiva pari a 62,3 Milioni di Euro
- Liquidità finanziaria netta pari a 65,8 Milioni di Euro

Obiettivi 2010 - 2013



Marco Gerardo
Direttore Generale

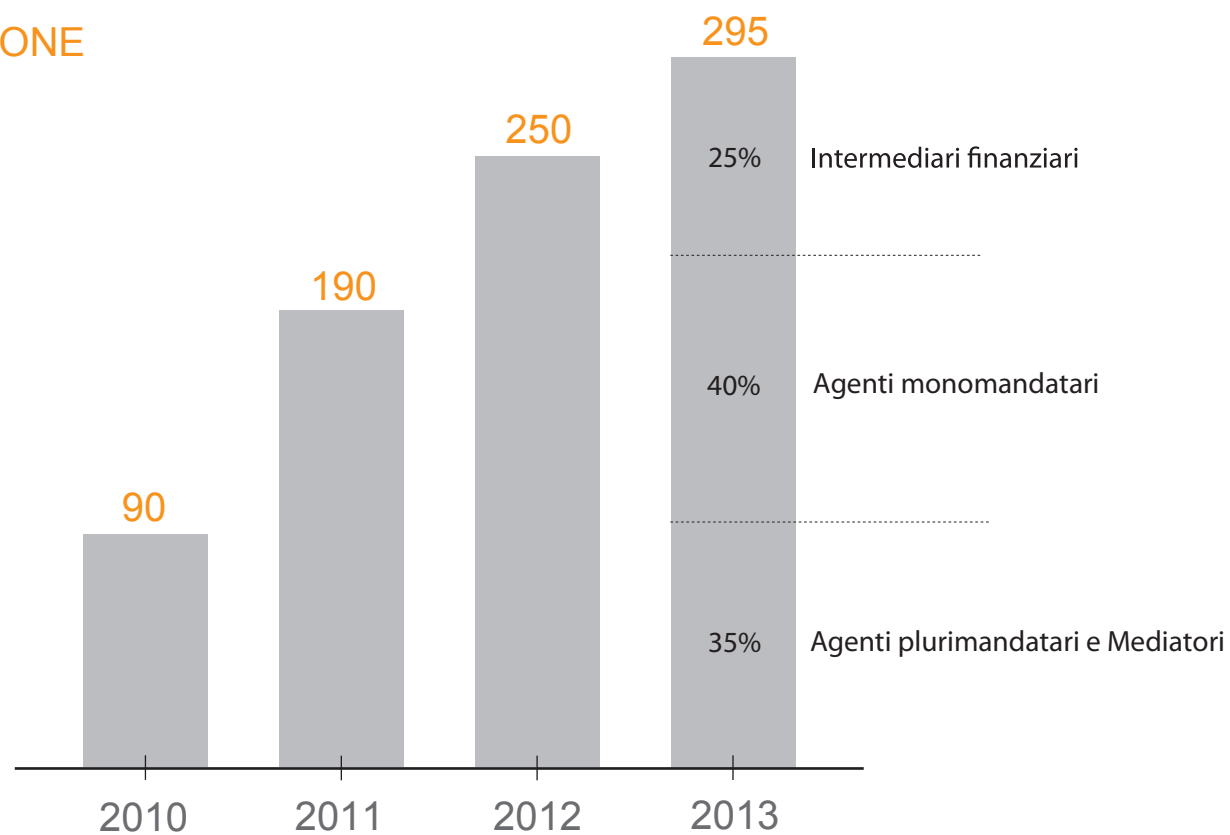
Modello organizzativo



Business Unit Retail

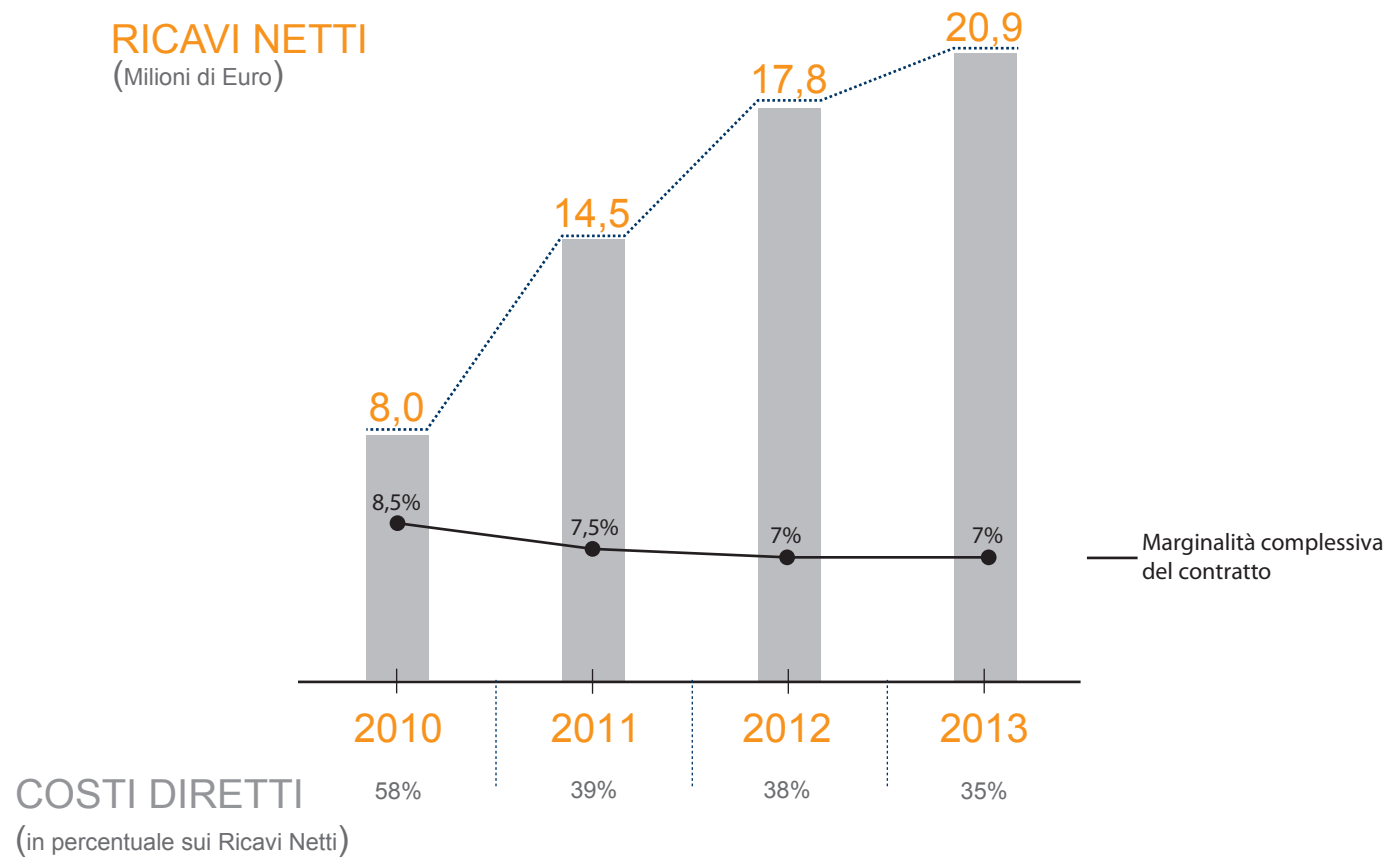
Crescita dei volumi nel core business della cessione del quinto

PRODUZIONE
(Milioni di Euro)



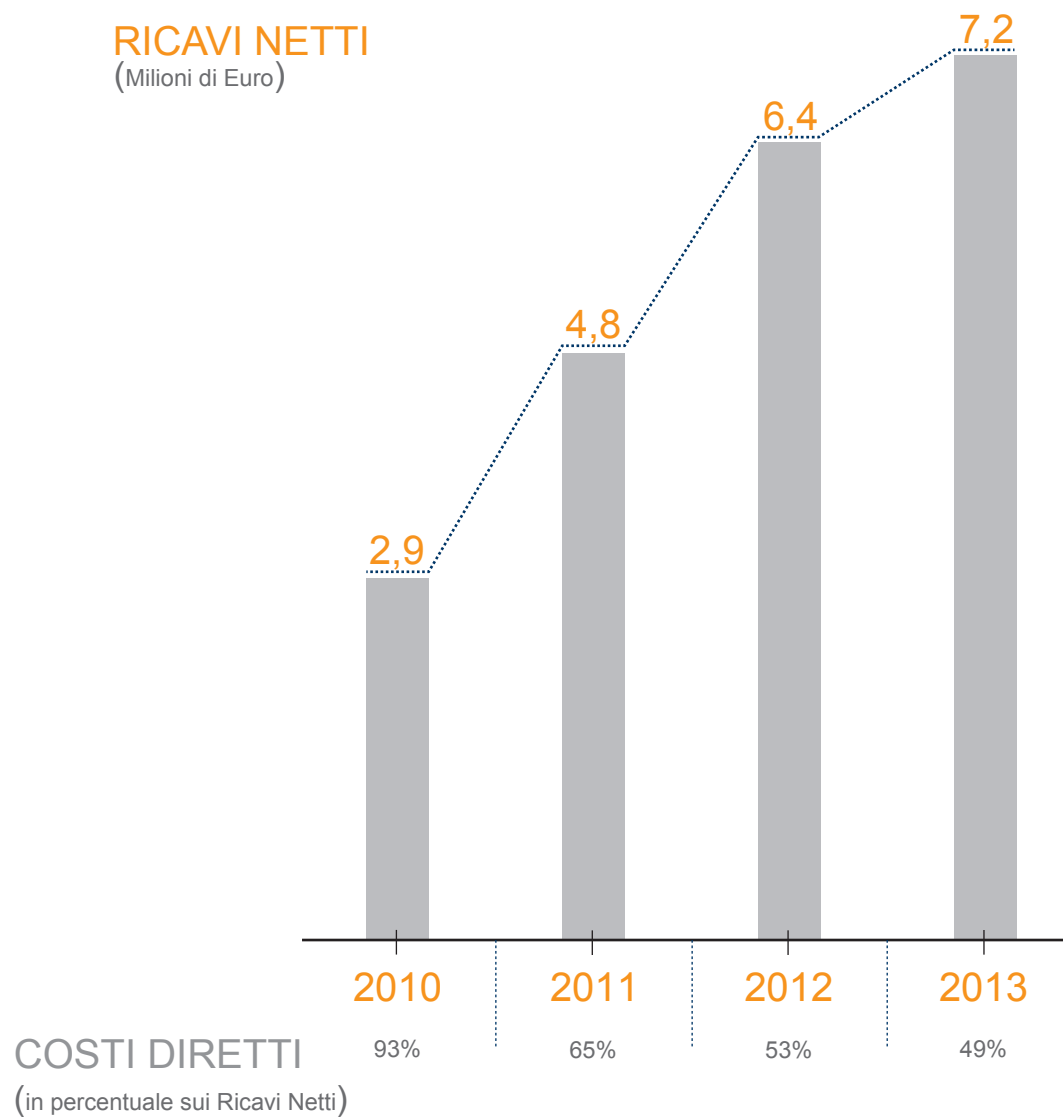
Business Unit Retail

Crescita dei volumi nel core business della cessione del quinto

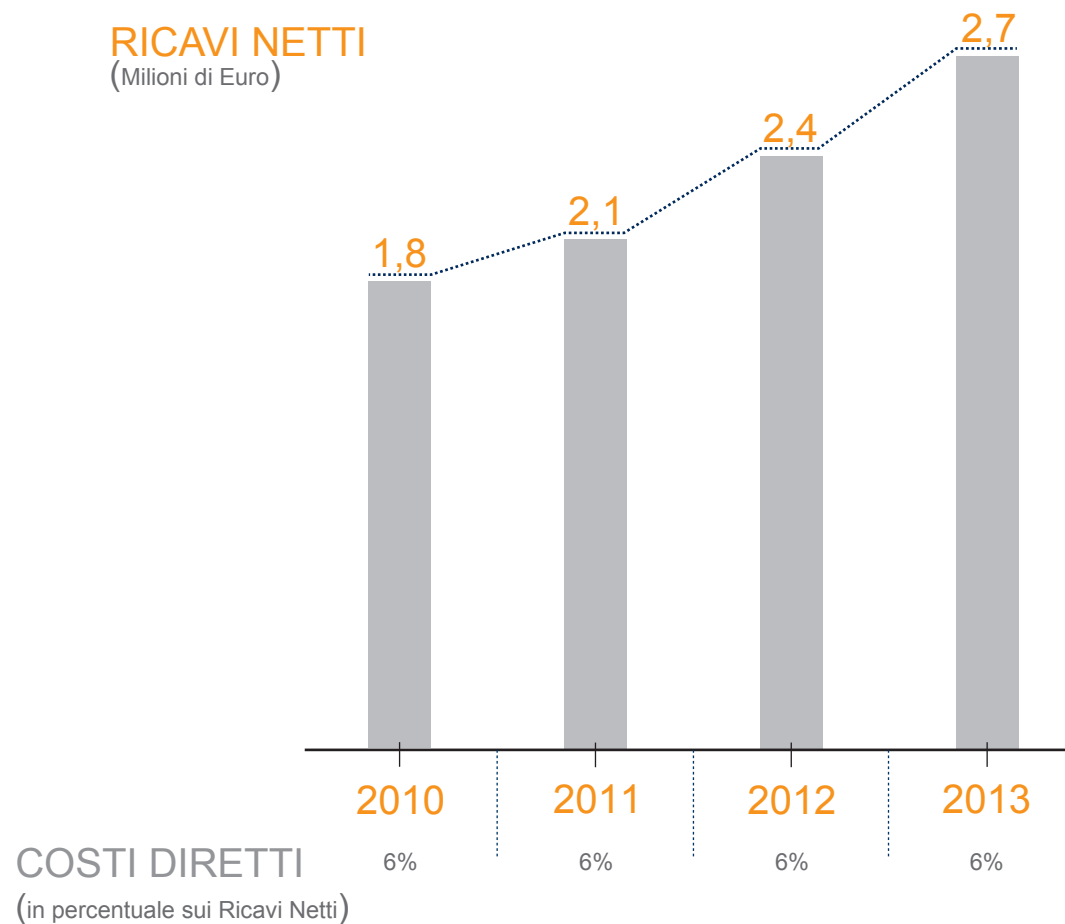


I ricavi netti discendono dall'applicazione ai volumi di produzione della marginalità complessiva obiettivo del contratto. Potrebbe venirsi a determinare uno sfasamento temporale nella loro rilevazione contabile per effetto sia dell'avvio dell'erogazione diretta che di differenti mix di portafoglio prodotti.

Business Unit Corporate Valorizzazione degli investimenti nel settore corporate



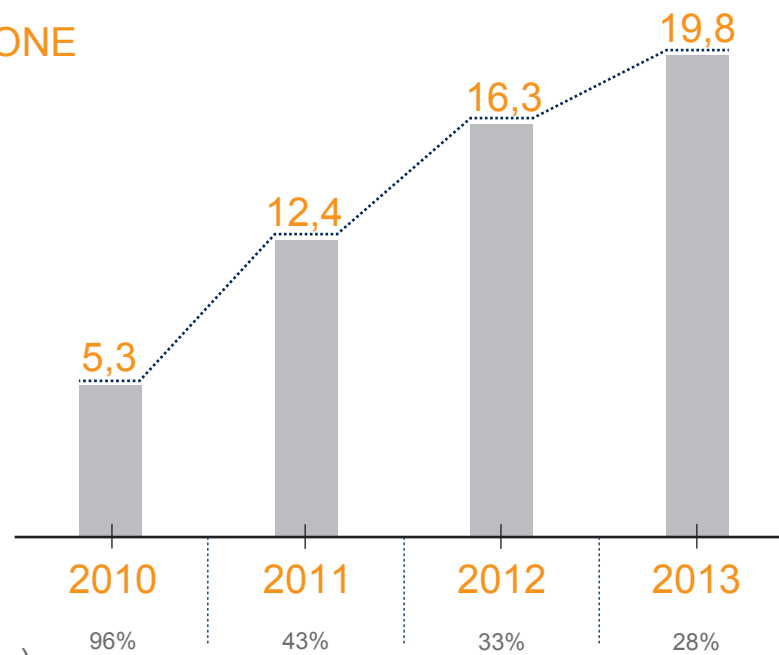
Business Unit Capital management
Gestione attiva della dotazione patrimoniale



Business Units
Retail, Corporate e Capital management

MARGINE DI CONTRIBUZIONE
(Milioni di Euro)

COSTI DI STRUTTURA
(in percentuale sul Margine di contribuzione)



Il piano di crescita è supportato da significative economie di scala.

Conclusioni



Nunzio Chiolo
Presidente e Amministratore Delegato



Q&A

Contatti

Investor Relations

Via Cordero di Pamparato, 15 10143 - TORINO

Salvatore Chiolo - Investor Relator

Tel. +39 011.77.10.320

Fax +39 011.37.19.488

investor_relation@conafi.it

IR TOP - Investor Relations & Financial Communication

Via S. Prospero, 4 20121 - MILANO

Tel. +39 02.45.47.38.84/3

Fax +39 02.91.39.06.65

www.irtop.com