

CARTELLA STAMPA

Per ulteriori informazioni

Hill & Knowlton

Pasquo Cicchini Tel. +39 02 31914245 cell. +39 335 6417880
Email pcicchini@hillandknowlton.com

Ana Iris Reece Gonzalez Tel. +39 02 31914277 cell. +39 348 1454281
Email agonzalez@hillandknowlton.com

Andrea Pometto tel. +39 02 31914288
Email apometto@hillandknowlton.com

INDICE

Toscana Finanza oggi

La storia

Le aree di attività

Il management

Scheda riepilogativa

TOSCANA FINANZA OGGI

Chi è Toscana Finanza

Toscana Finanza è una delle principali aziende in Italia attiva nell'acquisizione pro-soluto e gestione di crediti di difficile esigibilità.

Presente da venti anni sul mercato, Toscana Finanza è oggi attiva in via esclusiva nell'acquisizione pro soluto e gestione di masse di crediti di diverso profilo di rischio e con diverse e specifiche caratteristiche. Tali crediti provengono principalmente da:

- Banche e istituzioni finanziarie;
- Procedure concorsuali;
- Aziende commerciali;
- Pubbliche amministrazioni.

I punti di forza dell'azienda

Punti di forza e fonte di vantaggio competitivo per l'azienda, che vanta una presenza consolidata in un mercato ad alti margini ed elevate possibilità di crescita, sono:

- la notorietà e ottima reputazione della Società dovuta all'affidabilità nella gestione dei crediti, al mantenimento della titolarità dei crediti acquistati ed alla presenza sul mercato da molti anni;
- la capacità di suggerire e realizzare soluzioni flessibili ed adeguate alle problematiche tecniche inerenti alla cessione dei crediti di difficile esigibilità, anche per portafogli di entità medio-piccola;
- la consolidata rete di relazioni con professionisti quali avvocati, commercialisti, curatori fallimentari su tutto il territorio nazionale, nonché presso tutte le Sezioni Fallimentari dei Tribunali nazionali;
- la copertura nazionale della propria attività commerciale volta al reperimento di potenziali cedenti, e dell'attività di gestione ed incasso effettuata autonomamente o tramite l'ausilio di partner esterni;
- l'expertise di valutazione e di gestione della massa di crediti e la precisa identificazione dei criteri d'acquisto;
- la struttura funzionale adatta a gestire in modo snello ed efficiente il business realizzato anche tramite un software sviluppato in house che permette la gestione delle posizioni acquisite anche per volumi consistenti.

Il modello di business

Il modello di business si basa sulla capacità di gestire in maniera ottimale sia le fasi di acquisizione che di gestione dei crediti. Nella fase di acquisizione, fondamentale è la capacità di valutazione del rischio dei portafogli, che fa anche uso dei sofisticati programmi

informatici proprietari messi a punto in venti anni di esperienza.

Una volta acquisito, il portafoglio crediti è gestito da Toscana Finanza secondo i più alti standard di etica, trasparenza e rispetto. Le agenzie partner, che vengono scelte con la massima attenzione e sono vincolate da contratti rigidissimi, sono costantemente soggette ad un alto numero di controlli da parte della società stessa e vengono messe in competizione tra loro. Questo per garantire la massima tutela e trasparenza di comportamento ai propri clienti (i cedenti).

Il codice di condotta

Il management di Toscana Finanza ha poi elaborato un codice di condotta che valuta le situazioni socialmente più difficili, con l'obiettivo di sanare i contenziosi nel rispetto delle problematiche più critiche.

La rete commerciale

L'attività di acquisizione crediti è affidata alla Direzione Commerciale, che si avvale di 9 Area Manager tecnicamente qualificati, opportunamente dislocati e in grado di coprire in maniera efficiente ed efficace il territorio nazionale.

Attraverso la presenza diretta sul territorio gli Area Manager gestiscono i rapporti con i professionisti (Dottori commercialisti, Avvocati), con i manager o titolari di aziende e con le Sezioni Fallimentari dei Tribunali.

Grazie alla efficienza della propria rete commerciale, Toscana Finanza è in grado di contattare direttamente ogni anno circa 3.000 aziende e 2.000 professionisti (commercialisti e avvocati). Il database aziendale comprende oltre 16.000 professionisti e circa 18.000 aziende.

I dati finanziari

Dal solido equilibrio degli elementi del business model, nascono i risultati registrati dall'azienda: la società ha chiuso l'esercizio 2005 con un margine di intermediazione pari a circa 6 milioni di euro (+25% circa rispetto ai 4,8 milioni del 2004) e un utile netto pari a 2,1 milioni di euro (+35% rispetto ai 1,5 milioni di euro del 2004); il valore del portafoglio crediti al fair value al 31 dicembre 2005 ammonta a 29,2 milioni di euro in crescita del 15,7% rispetto al 2004 e il valore nominale totale dei crediti in portafoglio è risultato pari a 250 milioni di euro (+13,3% rispetto ai 220,6 milioni del 2004). Al 30 giugno 2006 il margine di intermediazione è risultato pari a 3,8 milioni di euro, l'utile netto è risultato pari a 1,5 milioni, il valore al fair value del portafoglio crediti ammonta a 33,8 milioni di euro (+16% rispetto al 31 dicembre 2005) mentre il valore nominale complessivo dei crediti in portafoglio è risultato 282,9 milioni di euro (+13,1% rispetto al 31 dicembre 2005).

Le procedure di controllo dell'Ufficio Italiano Cambi

Toscana Finanza svolge un'attività considerata dal TUB (Testo Unico Bancario) come una forma di concessione di finanziamento, ed è quindi iscritta nella sezione ordinaria dell'Elenco generale degli Intermediari Finanziari tenuto dall'Ufficio Italiano Cambi ai sensi dell'art. 106 del TUB.

La società è quindi assoggettata alle severe procedure di controllo dell'UIC che tra gli altri requisiti, prevedono l'onorabilità e la professionalità degli amministratori e dei soci, oltre alla solidità patrimoniale.

In un futuro prossimo è prevista anche l'iscrizione della società, ai sensi dell'articolo 107 del TUB, nell'Elenco Speciale degli Intermediari Finanziari tenuto da Banca d'Italia. Ciò comporterà ulteriori controlli e vincoli patrimoniali.

**Il progetto di
quotazione in
Borsa**

Nello scorso mese di novembre, l'Assemblea dei Soci della società ha deliberato positivamente in merito al progetto di quotazione sul mercato Expandi organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A..

Lo scopo dell'operazione annunciata è triplice:

- con la quotazione si consegue un rafforzamento patrimoniale importante, necessario per utilizzare il know how maturato nei venti anni di esperienza per l'acquisizione di portafogli di dimensione maggiori e caratterizzati da profilo di rendimento/rischio ancora più interessante.
- lo status di società quotata rafforza ulteriormente la visibilità e la trasparenza dell'azienda, aspetto essenziale per i cedenti che potranno disporre di un partner affidabile, sicuro e "trasparente".
- la quotazione offre infine l'opportunità di stringere accordi e partnership per rafforzare la presenza nelle tradizionali nicchie di mercato.

Abaxbank supporterà l'azienda in qualità di Listing Partner e Global Coordinator dell'operazione, lo Studio Legale Pedersoli e Associati agirà in qualità di advisor legale e Deloitte Financial Advisory Services come consulente finanziario.

LA STORIA

La nascita nel 1987 e i primi anni

Toscana Finanza viene fondata a Firenze nel 1987, ed è attiva nella gestione di investimenti finanziari e patrimoniali, e nell'acquisto di crediti commerciali da piccole e medie imprese. Fin dall'inizio, l'attività di Toscana Finanza si caratterizza per un forte rigore etico e morale nella gestione del business.

E' di questi primi anni anche l'avvio dello sviluppo di un software proprietario capace di gestire le migliaia di posizioni creditorie acquisite. Tale software negli anni si affermerà come uno dei punti di forza nell'attività aziendale.

La nuova attività

A seguito dell'introduzione della normativa che istituisce le Società di Intermediazione Mobiliare, Toscana Finanza concentra la propria attività nell'acquisto di crediti e, nel 1994, fa il proprio ingresso nel settore dell'acquisizione dei crediti finanziari di difficile esigibilità. Sempre nel 1994 prende avvio l'attività di acquisizione e gestione di crediti fiscali, a partire dall'area di Firenze e provincia.

Nel 1995 la società si iscrive all'Albo degli Intermediari Finanziari

L'avvio dell'espansione geografica e la costituzione di TFSeC

L'anno successivo, la società inizia la propria espansione geografica in Italia, e nel giro di poco tempo, espande la propria presenza in Emilia Romagna, Toscana, Veneto, Milano e Roma. Negli anni successivi, la presenza geografica si estende in tutte le principali regioni in Italia, grazie ad una rete distributiva efficiente.

Sempre nel 1996, i soci di Toscana Finanza costituiscono TFSeC, società di servizi specializzata nella valutazione dei portafogli di crediti e in servizi correlati.

L'ultimo decennio

Negli ultimi dieci anni, l'attività di Toscana Finanza si espande su tutto il territorio nazionale, sia rispetto all'acquisizione di crediti finanziari che in termini di ampliamento della rete commerciale.

LE AREE DI ATTIVITA'

Le aree di attività di Toscana Finanza

Toscana Finanza è attiva in via esclusiva nell'acquisizione pro soluto e gestione di masse di crediti di diverso profilo di rischio e con diverse e specifiche caratteristiche, che possono essere ricondotte alle seguenti tipologie di crediti:

- **crediti di natura finanziaria** ceduti da banche, istituti di credito e società di credito al consumo, società di leasing;
- **crediti di natura fiscale** ceduti da procedure concorsuali;
- **crediti di natura commerciale** ceduti da aziende industriali, commerciali o di servizi nonché da procedure concorsuali.

Crediti di natura finanziaria

Nell'area dei crediti di natura finanziaria, i soggetti cedenti sono principalmente istituti di credito ed altri enti finanziari quali, a titolo esemplificativo società di credito al consumo, società di leasing ed emittenti di carte di credito e banche.

Le operazioni di acquisizione di crediti in tale mercato hanno ad oggetto principalmente crediti derivanti da finanziamenti finalizzati o da scoperti di conto corrente, ed escludono i finanziamenti per beni immobili (mutui).

Le banche e gli altri istituti finanziari, soprattutto quando si trovano con masse di crediti verso privati caratterizzate da bassa fascia d'importo ed elevato numero di clienti, trovano vantaggioso cedere tali crediti in particolare per ottenere:

- pulizia di bilancio;
- riduzione del ratio delle sofferenze;
- abbattimento costi di gestione e spese legali per l'incasso del credito;
- risparmio fiscale.

Crediti di natura fiscale

Nell'ambito dei crediti di natura fiscale, i soggetti cedenti crediti appartengono alle categorie delle procedure concorsuali, fallimentari, di concordato preventivo, di liquidazione coatta amministrativa, di amministrazione straordinaria.

I crediti fiscali vantati dalle procedure concorsuali possono essere di diverse fattispecie (crediti per imposta sul valore aggiunto, crediti per imposte dirette, crediti per imposta regionale sulle attività produttive).

Le procedure sono incentivate alla cessione di tali tipologie di crediti poiché, causa la difficoltà di gestione dell'attività di rimborso, potrebbero essere di ostacolo alla loro eventuale chiusura in caso di

avvenuta definizione di tutte le altre posizioni pendenti.

Tramite la cessione, infatti, la procedura può godere dei seguenti vantaggi:

- riduzione dei tempi di chiusura;
- certezza nell'incasso di una parte del credito;
- incremento dell'attivo a vantaggio della massa creditizia;
- reperimento di idonee garanzie fideiussorie rilasciate dall'Emittente nei casi previsti dalla normativa vigente.

L'Emittente acquisisce crediti fiscali sorti sia precedentemente all'apertura della procedura concorsuale per cui sono già decorsi i termini per l'accertamento della sussistenza degli stessi da parte dell'Autorità Fiscale, sia durante la procedura stessa.

Crediti di natura commerciale

I crediti di natura commerciale sono ceduti da aziende industriali, commerciali e di servizi, nonché dalle stesse procedure concorsuali.

I crediti commerciali normalmente ceduti possono :

- costituire la massa attiva delle procedure concorsuali e che usualmente sono oggetto di attività di gestione effettuata direttamente dal curatore;
- derivare dalla normale attività dall'azienda;
- essere vantati nei confronti di aziende assoggettate a procedura concorsuale.

Tramite la cessione i suddetti soggetti possono godere dei seguenti vantaggi:

- pulizia di bilancio;
- risparmio fiscale;
- abbattimento costi di gestione del credito.

IL MANAGEMENT

Andrea Manganelli
(Presidente)

Nato a Firenze nel 1941, Andrea Manganelli ha maturato una lunga esperienza manageriale anche a livello internazionale. Attualmente ricopre la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione di Ekamant Italia S.p.A., di TF SeC e di Medicea S.r.l. Sin dal 1983 inoltre è membro del Consiglio d'Amministrazione della Ekamant AB, società di diritto svedese attiva nella produzione e commercializzazione di materiali abrasivi. È membro del Consiglio di Amministrazione di Toscana Finanza sin dalla sua fondazione, ed è Presidente dal 1997.

Serenella Bettini Sordi
(Amministratore Delegato)

Nata a Roma, Serenella Bettini Sordi ha sviluppato la sua carriera professionale nel settore finanziario inizialmente all'interno di Vittoria Assicurazioni S.p.A. e successivamente come consulente specializzato presso la società finanziaria Agos S.p.A. e all'interno del gruppo Azimut, acquisendo durante tali esperienze un'approfondita conoscenza del mercato finanziario e sviluppando un'estesa rete di contatti con i diversi operatori. Dal 26 giugno 1997 è Consigliere d'Amministrazione di Toscana Finanza, dopo aver già ricoperto tale carica nel periodo dal 16 luglio 1989 al 9 novembre 1993. E' inoltre membro del Consiglio di Amministrazione di TF SeC e di Medicea S.r.l..

Giuseppe Palchetti
(Direttore Finanziario)

Fiorentino, classe 1961, Giuseppe Palchetti si è laureato nel 1986 in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Firenze. Palchetti ha sviluppato la sua carriera professionale all'interno delle direzioni amministrative di alcune importanti società industriali, inizialmente come assistente del direttore generale de La Magona d'Italia S.p.A., uno dei più qualificati produttori del panorama siderurgico europeo, e quindi come responsabile acquisti e produzione di Albatros S.r.l..

Giuseppe Palchetti è Responsabile amministrativo e finanziario di Toscana Finanza S.p.A. e membro del Consiglio di Amministrazione, oltre che di Toscana Finanza, anche delle società Medicea S.r.l., Ekamant Italia S.p.A. e TF SeC.

SCHEDA RIEPILOGATIVA

Attività	Acquisizione pro soluto e gestione di masse di crediti di diverso profilo di rischio e con diverse e specifiche caratteristiche, che provengono principalmente da Banche e istituzioni finanziarie, procedure concorsuali e da aziende commerciali.
Anno di fondazione	1987
Sede legale	Via G. Modena, 19 Firenze
Top management	Andrea Manganelli (Presidente) Serenella Bettini Sordi (Amministratore Delegato) Giuseppe Palchetti (Direttore Finanziario)
Dati finanziari	<p>Al 31 dicembre 2005:</p> <ul style="list-style-type: none">• Valore nominale totale dei crediti in portafoglio: 250 milioni di euro (+13,3% rispetto ai 220,6 milioni di euro del 2004)• Margine di intermediazione: circa 6 milioni di euro (+ 25% circa rispetto ai 4,8 milioni del 2004)• Utile netto: 2,1 milioni di euro (+35% rispetto ai 1,5 milioni di euro del 2004)• Valore del portafoglio crediti al fair value: 29,2 milioni di euro, in crescita del 15,7% rispetto al 2004.. <p>Al 30 giugno 2006:</p> <ul style="list-style-type: none">• Valore nominale totale dei crediti in portafoglio: 282,9 milioni di euro• Margine di intermediazione: 3,8 milioni di euro• Utile netto: 1,5 milioni• Valore del portafoglio crediti al fair value: 33,8 milioni di euro.(+16% rispetto al 31 dicembre 2005).
Sito Internet	www.toscanafinanza.it