

INTESA  SANPAOLO

 MEDIOCREDITO ITALIANO

Il sostegno bancario al sistema manifatturiero italiano

Stefano Firpo, direttore generale di Mediocredito Italiano,
gruppo Intesa Sanpaolo

2 luglio 2019

INDICE



1 Gruppo Intesa Sanpaolo



2 Mediocredito Italiano: la Banca per lo sviluppo delle Imprese



3 Le soluzioni specialistiche per le imprese produttrici



4 Le soluzioni a supporto delle vendite

Intesa Sanpaolo: Banca leader in Italia di dimensione europea

Il leader in Italia

- Leader in tutti i segmenti con una quota di mercato del 18% nei depositi e nei crediti
- Leadership nei prodotti più importanti
- Solidi livelli di patrimonializzazione e di qualità dell'attivo

Capacità unica di raggiungere i clienti

- La rete più estesa in Italia: oltre 4.200 filiali, quota di mercato del 16%⁽¹⁾ e 11,9 milioni di clienti
- + di 300 Filiali Imprese/Coprorate con oltre 250mila imprese clienti
- Presenza capillare e ben distribuita degli sportelli che rende il Gruppo effettivamente nazionale: quota di mercato $\geq 12\%$ ⁽¹⁾ in 18 regioni su 20
- Concentrazione nelle aree più ricche d'Italia: presenza retail capillare in zone che rappresentano più del 70% della ricchezza delle famiglie italiane

Presenza internazionale strategica

- Presenza strategica internazionale, con circa 1.100 sportelli e 7,5 milioni di clienti, incluse le banche controllate operanti nel commercial banking in 12 Paesi in Europa centro-orientale e in Medio Oriente e Nord Africa e una rete internazionale specializzata nel supporto alla clientela corporate in 25 Paesi, in particolare nel Medio Oriente e Nord Africa e in quelle aree in cui si registra il maggior dinamismo delle imprese italiane, come Stati Uniti, Brasile, Russia, India e Cina

Rete internazionale del Gruppo

EUROPA

Filiali	Uffici di Rappresentanza
Francoforte	Bruxelles ⁽¹⁾
Istanbul	Mosca
Londra	
Madrid	
Parigi	
Varsavia	



Paese	Controllate	Filiali
Albania	Intesa Sanpaolo Bank Albania	34
Bosnia - Erzegovina	Intesa Sanpaolo Banka Bosna i Hercegovina	54
Croazia	Privredna Banka Zagreb	192
Federazione Russa	Banca Intesa	32
Irlanda	Intesa Sanpaolo Bank Ireland	1
Lussemburgo	Fideuram Bank Luxembourg Intesa Sanpaolo Bank Luxembourg	1 1
Moldavia	Eximbank	17
Paesi Bassi	Intesa Sanpaolo Bank Luxembourg	1
Regno Unito	Banca IMI Intesa Sanpaolo Private Banking	1 1
Repubblica Ceca	VUB Banka	1
Romania	Intesa Sanpaolo Bank Romania	34
Serbia	Banca Intesa Beograd	154
Slovacchia	VUB Banka	201
Slovenia	Intesa Sanpaolo Bank	49
Svizzera	Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse) Morval ⁽²⁾	3
Ucraina	Pravex Bank	50
Ungheria	CIB Bank	68

AMERICA

Filiali	Uffici di Rappresentanza
New York	Washington D.C.

Paese	Controllate	Filiali
Brasile	Intesa Sanpaolo Brasil	1

AFRICA

Uffici di Rappresentanza	Paese	Controllate	Filiali
Il Cairo	Egitto	Bank of Alexandria	175

OCEANIA

Uffici di Rappresentanza
Sydney

ASIA

Filiali	Uffici di Rappresentanza
Abu Dhabi	Beirut
Doha	Ho Chi Minh City
Dubai	Jakarta
Hong Kong	Mumbai
Shanghai	Pechino
Singapore	Seoul
Tokyo	

Dati al 31 dicembre 2018

(1) Institutional Affairs

(2) Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse) e Banque Morval fuse a inizio 2019

INDICE



1 Gruppo Intesa Sanpaolo



2 Mediocredito Italiano: la Banca per lo sviluppo delle Imprese



3 Le soluzioni specialistiche per le imprese produttrici



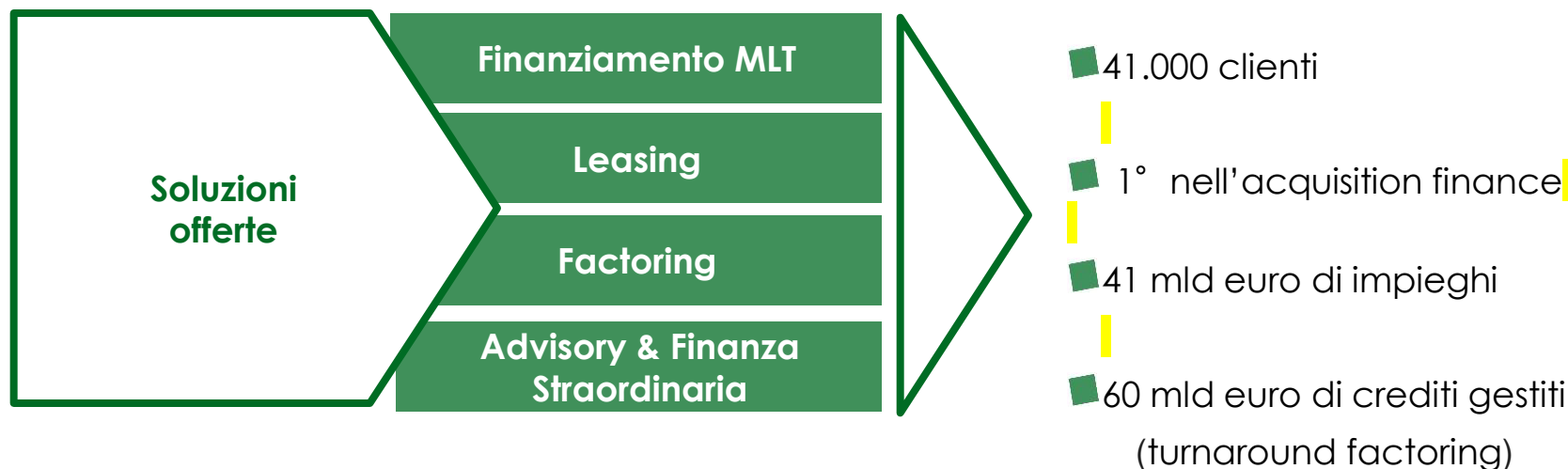
4 Le soluzioni a supporto delle vendite

Mediocredito Italiano: POLO DELLA FINANZA D'IMPRESA

5

Società specialistica della Divisione Banca dei Territori

*MCI si rivolge a **diversi segmenti di clientela Imprese**: Piccole e Medie Imprese, Corporate domestico e Internazionale*



Approccio specialistico e su misura

Valutazione prospettica

- Valutazione creditizia: basata sulle prospettive delle Imprese
- Valutazione tecnico-industriale: permette di comprendere le reali prospettive delle imprese derivanti dai progetti di investimento
- Valutazione portafogli clienti e fornitori per supportare lo smobilizzo dei crediti delle aziende e ottimizzare i rapporti di fornitura all'interno delle filiere

Sviluppo di soluzioni ad hoc

- Costruzione di soluzioni personalizzate per soddisfare i bisogni delle imprese nel breve e nel medio lungo termine, nella prassi ordinaria e nelle operazioni di natura straordinaria

Vicinanza al cliente

- Profonda conoscenza dei territori,
- Collaborazione con i Gestori delle Filiali Imprese
- Declinazione settoriale dell'offerta

Supporto a Ricerca e Innovazione

7

Uno staff di ingegneri con esperienza e competenze e una gamma di prodotti dedicati alla trasformazione Industria 4.0

Missione

- Finanziamenti per ricerca e innovazione
- Gestione incentivi pubblici a R&S

Esperienza

- 50 anni di gestione di fondi pubblici per R&I (QdM 30-40%)
- Forte attenzione agli investimenti high tech
- Assistenza alle imprese e ai Ministeri

Team di eccellenza

- Team di ingegneri specializzati per tecnologia accreditati come esperti UE
- Team di esperti di contabilità industriale
- Team di legali dedicati
- **DESK industria 4.0**

Competenze specifiche

- Consulenza tecnologico – industriale, tutela e valorizzazione degli IP
- Analisi creditizia completata dalla verifica della sostenibilità industriale

Linea NOVA+

- Linea di finanziamento a MLT a supporto di investimenti in Ricerca e Innovazione
- Durata fino a 8 anni
- Finanziamento **fino al 100%** degli investimenti
- Finanziamento sia di progetti interni (“**Make**”) che acquisti esterni (“**Buy**”)
- 1.600 progetti sostenuti e **3,3 mld di investimenti attivati**

Soluzioni per la Filiera «a monte» e «a valle»

8

Intesa Sanpaolo tramite MCI supporta l'intero ciclo economico dell'impresa dei produttori/venditori di beni strumentali, con soluzioni su misura a 360°

Attori

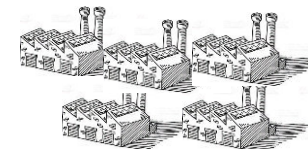
Fornitori



Produttore – Buyer capofiliera



Clienti



Bisogni

- Supporto alla Filiera
- Ottimizzazione del circolante

- Investimenti
- Crescita
- R&S e Innovazione
- Supporto al circolante
- Consolidamento

- Supporto alle vendite di beni strumentali

Soluzioni

- Sviluppo Filiera
- Confirming

- Finanziamento Investimenti
- Nova+
- Finanza Straordinaria
- Factoring

- Convenzione «Fornitori»
- Factoring a MT
- Trading commerciale

INDICE



1 Gruppo Intesa Sanpaolo



2 Mediocredito Italiano: la Banca per lo sviluppo delle Imprese



3 Le soluzioni specialistiche per le imprese produttrici



4 Le soluzioni a supporto delle vendite

Le esigenze del manifatturiero italiano

10

La finanza d'impresa quale elemento di risposta a molte sfide competitive

Innovazione

- Rispondere alle sfide della digitalizzazione, della sostenibilità ambientale ed economia circolare esplorando nuovi modelli di business abilitati dall'innovazione

Investimenti e crescita

- Recuperare il gap di investimenti con i competitor per dare sostenibilità al fare impresa

Proiezione Internazionale

- Intercettare una domanda estera in crescita aumentando la penetrazione sui mercati esteri e la percentuale di export sul fatturato

Consolidamento

- Raggiungere soglie dimensionali più adeguate ad una competizione globale e alle esigenze di investimento, presidiando posizioni di maggior forza nelle catene del valore

Integrazione di filiera

- Creare rapporti di fornitura e subfornitura più integrati, efficienti e collaborativi

strumenti evoluti per favorire la crescita delle imprese per linee esterne e agevolare i processi di discontinuità



Un **team dedicato**, attivo su tutto il territorio nazionale in stretto raccordo con i Gestori delle Filiali Imprese, al supporto delle aziende nei momenti di **discontinuità aziendale** per operazioni di natura straordinaria, piani di investimento strategici, ottimizzazione della struttura patrimoniale e del circolante.

+ di 130 deal in 2 anni per 2mld di finanziamenti erogati

forte dell'esperienza di Banca IMI, finalizzato per **portare anche alle PMI tutti i prodotti e i servizi di norma riservati alle imprese maggiori**

dotato di una gamma di servizi completa, per tutte le esigenze della clientela:

- Equity capital market
- Debt Capital Market (Bond-Minibond)
- Aumenti di capitale, OPA/OPAS
- M&A Advisory
- Capital Structure Optimization
- Acquisition Finance
- Debt Refinancing
- Project Financing
- Real Estate Financing

Strumenti specialistici per agevolare l'accesso al credito a MLT

12

Strumenti	Vantaggi per il Cliente
<ul style="list-style-type: none">■ BEI	<ul style="list-style-type: none">■ Migliori condizioni alla clientela■ Esenzione dell'imposta sostitutiva (0,25%)■ Sostegno all'innovazione e crescita dimensionale
<ul style="list-style-type: none">■ Fondo Centrale di Garanzia ex L. 662/96■ SACE■ Garanzia InnovFin FEI	<ul style="list-style-type: none">■ Azzeramento/diminuzione dell'assorbimento di capitale per i finanziatori sulla quota garantita■ Costo delle garanzie contenuto■ Possibilità di ottenere uno spread più competitivo
<ul style="list-style-type: none">■ Beni Strumentali (nuova Sabatini)■ Agevolazioni regionali e nazionali■ Fondo Crescita Sostenibile	<ul style="list-style-type: none">■ Contributi in conto interessi/canoni/capitale■ Analisi comparativa di forme alternative di finanziamento/locazione finanziaria dell'investimento del cliente■ Erogazione di fondi nella forma di cofinanziamento/locazione finanziaria dell'investimento agevolato o di associazione allo stesso di ulteriori forme di prestito

Piattaforma Confirming: a supporto della Filiera di fornitori nazionali ed internazionali

Cos'è e vantaggi



Soluzione digitale web-based per la gestione finanziaria della Filiera



Migliora la stabilità finanziaria della Filiera, riducendo rischi e tensioni finanziarie sui Fornitori



Fidelizza e responsabilizza la catena di fornitura, **garantendo ai fornitori agevole accesso al credito riducendo il capitale circolante**



Agevola la gestione attiva del ciclo passivo del buyer, abilitando una **maggiore efficienza nella gestione del circolante**



Semplifica l'intero ciclo di gestione dei pagamenti B2B e agevola la gestione delle attività di tesoreria

Come funziona

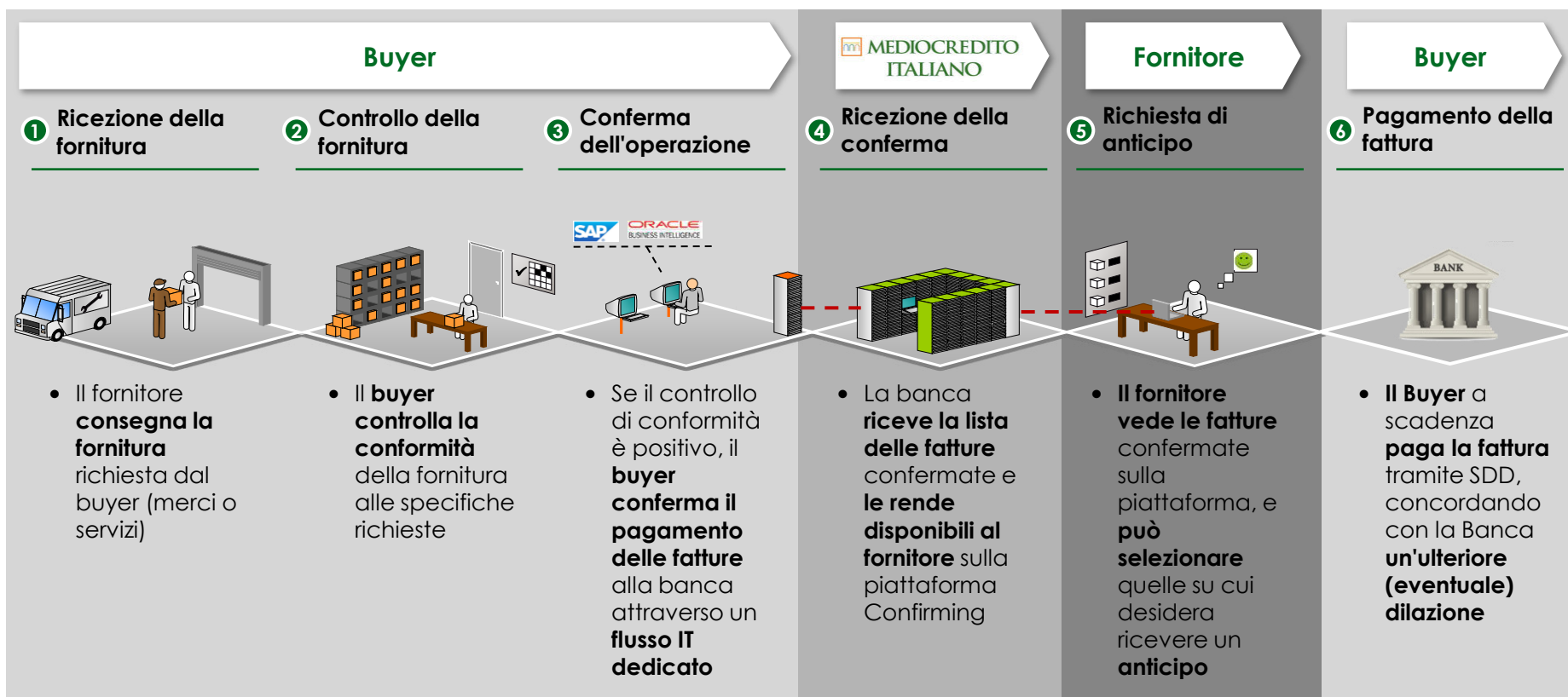
Il Buyer conferma i debiti attraverso diverse modalità di interfaccia con la piattaforma Confirming (es. interconnessione con i sistemi gestionali)

Possibilità per il fornitore, tramite piattaforma fully-web, di anticipare i crediti che desidera, ottenendone il finanziamento immediato

- Addebito sul buyer a scadenza naturale del debito, a prescindere dal fatto che il fornitore abbia o meno anticipato
- Possibilità per il Buyer di richiedere la dilazione di pagamento, senza impatti e aggravii sul fornitore



I meccanismi di funzionamento della piattaforma Confirming



INDICE



1 Gruppo Intesa Sanpaolo



2 Mediocredito Italiano: la Banca per lo sviluppo delle Imprese



3 Le soluzioni specialistiche per le imprese produttrici




4 Le soluzioni a supporto delle vendite

Un'offerta completa e modulare

16

Una serie di soluzioni che possono essere adattate a seconda delle esigenze del venditore

IMPORTO SINGOLA FORNITURA		
GEOGRAFIA ACQUIRENTE FINALE		
	Elevato (>50.000) – prodotti “Tailor made”	Ridotto (<50.000 euro) - prodotti “standard”
	Italia <ul style="list-style-type: none">• <u>Convenzione Multiprodotto:</u><ul style="list-style-type: none">• Leasing Finanziario• Leasing Operativo• Finanziamenti a MLT (ordinari, agevolati, Nuova Sabatini, ecc)• <u>Sale, Lease Back & Renting</u>	<ul style="list-style-type: none">• <u>Renting</u> 
	Estero <ul style="list-style-type: none">• Factoring a MT• Sale, Lease Back & Renting• Trading Commerciale	

Per le vendite in Italia: «Convenzione Fornitori» 17

Una partnership con i produttori/venditori di impianti, macchinari, beni durevoli, per finanziare direttamente gli acquirenti

Soluzioni finanziarie

- **Accordo commerciale** con il Fornitore per **finanziare direttamente il cliente** mediante:
 - Leasing finanziario
 - Leasing operativo
 - Finanziamenti a medio-lungo termine (anche agevolati, es. Nuova Sabatini)

Target clienti finanziati

- **Clienti-Acquirenti** dei beni strumentali che operano con il **gruppo Intesa Sanpaolo***

Prodotti

- **Beni durevoli finanziabili attraverso** leasing, finanziamenti a medio-lungo termine (es. macchinari, impianti, beni durevoli, ecc.)

Vantaggi

- Disporre di uno **strumento finanziario a supporto delle vendite**
- **Fidelizzare la clientela** con un servizio di finanziamento dell'acquisto che completa la gamma d'offerta
- Ottenere **risposte in tempi brevi (3 giorni)** sulla procedibilità dell'operazione
- Esternalizzare sulla Banca il rischio finanziario dell'operazione

Gamma offerta completa

*Valutabili in via eccezionale operazioni su non clienti gruppo ISP, se ritenuti strategici dal fornitore. Ovviamente i tempi di risposta e l'esito dipenderanno dalla disponibilità di documenti a supporto e dall'istruttoria

Per le vendite all'estero: Factoring a MT

18

Smobilizzo di crediti a Medio Termine generati dalla vendita di beni strumentali

Soluzione Factoring

Operazione di factoring **pro soluto** sotto sconto «IAS compliant» che permette al Produttore-Venditore di offrire al suo cliente una modalità di pagamento rateale, con una durata anche a **medio termine** (fino a 5 anni).

Target clienti debitori

- **Clienti-Acquirenti esteri di beni strumentali**

Prodotti

- **Beni durevoli** (es. macchinari, impianti, beni durevoli, ecc.) con pagamento dilazionato anche a medio termine
- **Importo minimo delle singole forniture: >500.000 €**

Vantaggi

- Disporre di uno **strumento finanziario** a supporto delle vendite ai clienti italiani ed esteri
- Ottenere l'**anticipo** del credito con possibilità di **derecognition** (se operazione sotto sconto IAS compliant)
- **Garanzia del credito (pro soluto)**
- Supporto professionale alla **gestione del credito**

Per le vendite all'estero: Sale, Lease-Back & Renting

19

Tre contratti in uno per agevolare gli interventi sui mercati internazionali

Soluzione Finanziaria

Vendita della macchina alla Banca, ripresa della macchina in Leasing, con autorizzazione della Banca al Renting sui mercati internazionali (solo Paesi UE)

Target clienti debitori

- **Clienti-Acquirenti esteri di beni strumentali**

Prodotti

- **Beni durevoli** (es. macchinari, impianti, beni durevoli, ecc.)

Vantaggi

- Disporre di uno **strumento finanziario** a supporto delle vendite ai clienti italiani ed esteri
- **Gestire il Renting ed i relativi Value Added Services** (manutenzione e servizi accessori), in maniera diretta, con relativi importanti Mark-Up

Per le vendite all'Estero: «Trading Commerciale» 20



, la società di Intesa Sanpaolo che agevola le vendite dei produttori italiani di macchine utensili sul mercato internazionale

Soluzioni commerciali

- **Accordo commerciale** con il Fornitore per **finanziare il cliente mediante Trading Commerciale**
- Il **produttore vende il bene strumentale** a Exetra che lo rivende al cliente con dilazione a MT tramite cambiali internazionali

Target clienti

- **Clienti-Acquirenti, residenti all'estero**, di **elevato standing** e ben conosciuti sul mercato internazionale

Prodotti

- **Beni durevoli finanziabili attraverso** Trading Commerciale

Vantaggi

- Disporre di uno **strumento commerciale a supporto delle vendite**
- **Approcciare il mercato internazionale con un prodotto semplice e vincente**

Per le vendite in Italia e all'estero di prodotti piccoli e standard: «Renting»

21



INTESA SANPAOLO
FORVALUE

la società di Intesa Sanpaolo, specializzata nell'erogazioni di servizi e prodotti non finanziari

*Soluzioni
commerciali*

- **Accordo commerciale** con il Fornitore per finanziare direttamente il cliente mediante il Renting

Target clienti

- **Clienti-Acquirenti** dei beni strumentali, anche coloro che non operano con il **gruppo Intesa Sanpaolo***

Prodotti

- **Beni durevoli finanziabili attraverso** Renting di importo unitario fino a 50mila euro

Vantaggi

- Disporre di uno **strumento commerciale a supporto delle vendite**
- **Fidelizzare la clientela** con un servizio di finanziamento dell'acquisto che completa la gamma d'offerta
- Ottenere **risposte in tempi brevi** sulla presentabilità dell'operazione
- Esternalizzare sulla Banca il rischio finanziario dell'operazione



MEDIOCREDITO ITALIANO

Disclaimer

I termini contenuti nel presente documento (“Presentazione”) non costituiscono - da parte del Gruppo Intesa Sanpaolo e di Mediocredito Italiano Spa, o da parte del Cliente - alcun impegno od obbligazione legale, espressa o implicita, a negoziare o a concludere alcuna transazione o potenziale transazione, eccetto entro quanto previsto da accordi definitivi e vincolanti, soddisfacenti nella forma e nella sostanza per ciascuna delle suddette parti e condizionatamente al sussistere di un accordo alla conclusione delle transazioni descritte.

Negli “accordi definitivi e vincolanti” non si include la Presentazione, alcuno dei suoi allegati o qualunque altro contratto preliminare scritto.

La Presentazione contiene unicamente termini e condizioni indicative.

Le informazioni contenute nella Presentazione sono confidenziali e riservate soltanto ai soggetti cui essa è indirizzata.

Il documento rappresenta un messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali dei prodotti e dei servizi, fare riferimento ai Fogli Informativi disponibili presso le Filiali e sul sito Internet delle Banche del Gruppo Intesa Sanpaolo. La concessione dei prodotti e servizi è soggetta alla valutazione della Banca