



Le opportunità del 4.0 e le soluzioni a supporto del sistema manifatturiero italiano

Stefano Firpo, Responsabile Soluzioni Imprese Intesa Sanpaolo

Indice



1 Gruppo Intesa Sanpaolo



2 Il contesto di riferimento per l'industria e le opportunità del 4.0



3 La finanza d'impresa come elemento di rilancio della competitività



4 Le soluzioni a supporto delle vendite e la gestione dei fornitori

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 17% 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: circa 3.800 filiali, quota di mercato del 15%⁽¹⁾ e 11,8 milioni di clienti
- Presenza capillare e ben distribuita degli sportelli che rende il Gruppo effettivamente nazionale: quota di mercato $\geq 12\%$ ⁽¹⁾ in 17 regioni su 20
- Elevato livello di penetrazione nei mercati locali: quota di mercato $\geq 5\%$ ⁽¹⁾ in tutte le 107 province
- 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 7,3 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

Dati al 30 settembre 2019

(1) Metodologia Banca d'Italia, dati al 30 giugno 2019

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	35
Bosnia - Erzegovina	Intesa Sanpaolo Banka Bosna i Hercegovina	53
Croazia	Privredna Banka Zagreb	188
Federazione Russa	Banca Intesa	29
Irlanda	Intesa Sanpaolo Bank Ireland	1
Lussemburgo	Fideuram Bank Luxembourg	1
	Intesa Sanpaolo Bank Luxembourg	1
Moldavia	Eximbank	17
Paesi Bassi	Intesa Sanpaolo Bank Luxembourg	1
Regno Unito	Banca IMI	1
	Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse) Morval	1
Repubblica Ceca	VUB Banka	1
Romania	Intesa Sanpaolo Bank Romania	34
Serbia	Banca Intesa Beograd	156
Slovacchia	VUB Banka	192
Slovenia	Intesa Sanpaolo Bank	49
Svizzera	Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse) Morval	2
Ucraina	Pravex Bank	45
Ungheria	CIB Bank	64



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	

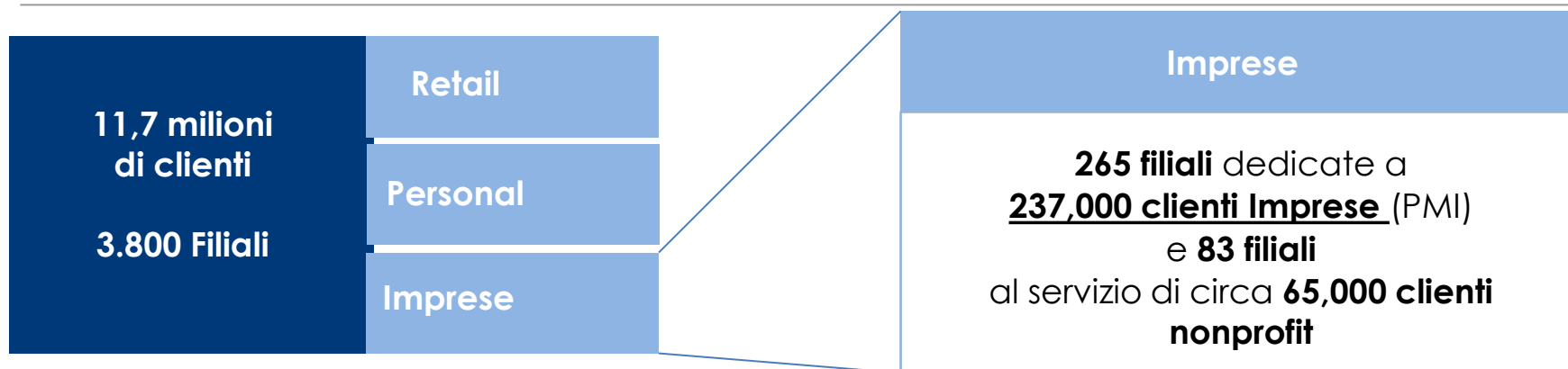
Dati al 30 settembre 2019

(1) European Regulatory & Public Affairs

Portafoglio clienti imprese ampio e diversificato per dimensione, seguito da una rete capillare



Divisione Banca dei Territori



Divisione Corporate e Investment Banking



Indice



1 Gruppo Intesa Sanpaolo



2 Il contesto di riferimento per l'industria e le opportunità del 4.0

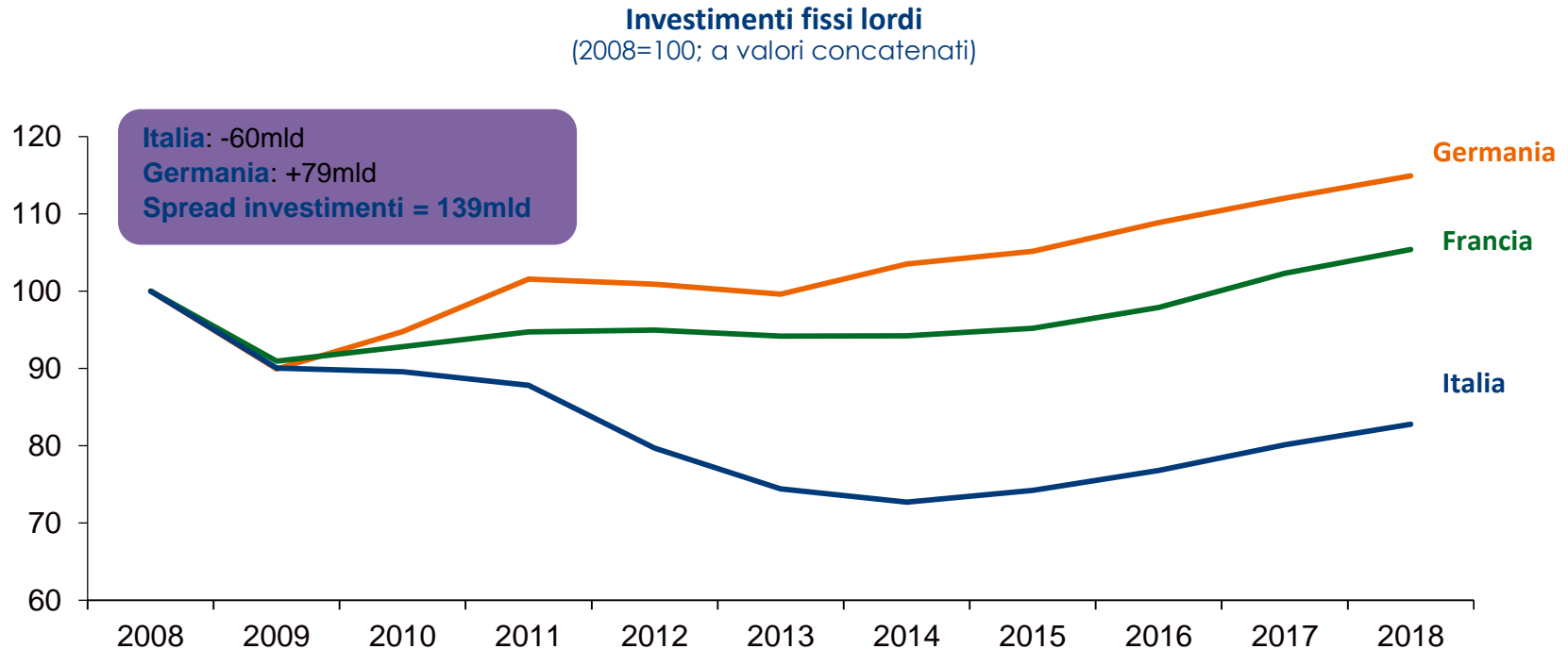


3 La finanza d'impresa come elemento di rilancio della competitività



4 Le soluzioni a supporto delle vendite e la gestione dei fornitori

Agire sugli investimenti materiali ...

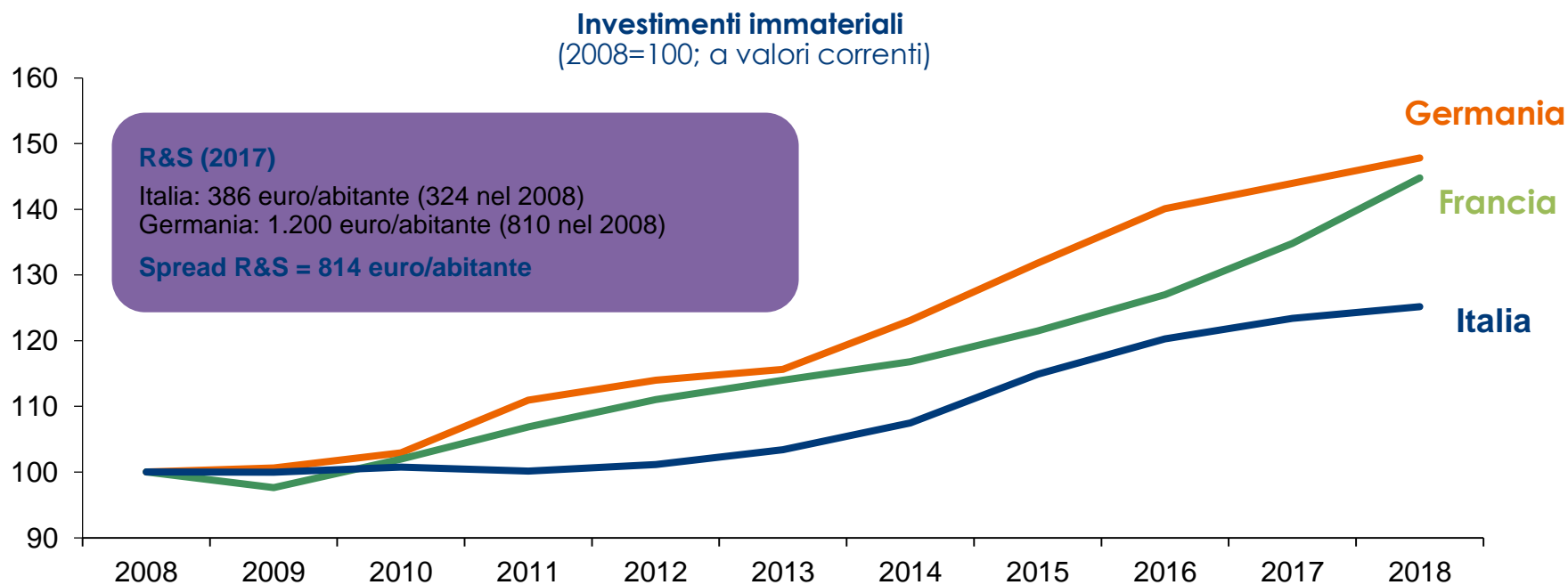


Nota: per Italia e Francia, i dati 2018 sono una stima Intesa Sanpaolo.

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat, Eurostat

... e immateriali

In Italia il **peso degli investimenti immateriali sul PIL** non va oltre il **2,9%** (media UE15 4,1%)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

I fattori di crescita dell'economia italiana

Una lettura dal lato dell'offerta: TFP e produttività di lavoro e capitale

Funzione di produzione: $y = f(L, K)$ $y = A L^\alpha K^{1-\alpha}$

$$\log(y) = \log(A) + \alpha \log(L) + (1 - \alpha) \log(K)$$

Progresso tecnico
Total Factor Productivity

Produttività del lavoro
Lavoro

Produttività del
Capitale

	$\log(A)$	<i>prod lavoro</i>	<i>prod capitale</i>	
2003-2009	- 0,8	- 0,3	- 1,7	
2010-2014	+ 0,6	+ 0,9	0,0	
2015-2018	+ 0,6	+ 0,3	+ 1,3	Industria
2017	+ 1,6	+ 1,3	+ 2,0	4.0?
2018	- 0,2	- 0,3	+ 0,1	
1995-2018	0,0	+ 0,4	- 0,7	

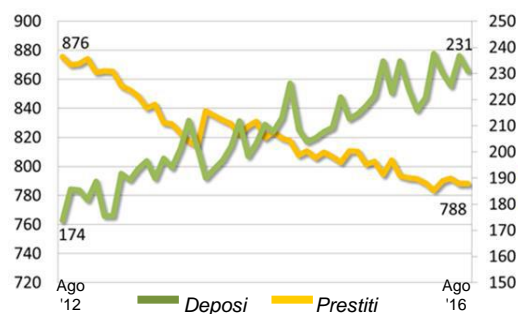
Fonte: ISTAT Misure di produttività Anni 1995-2018, Novembre 2019

14.0 e opportunità per l'Italia

Opportunità per incentivare la ripresa degli investimenti industriali, ammodernare il parco macchine, spingere l'innovazione e generare incrementi di produttività

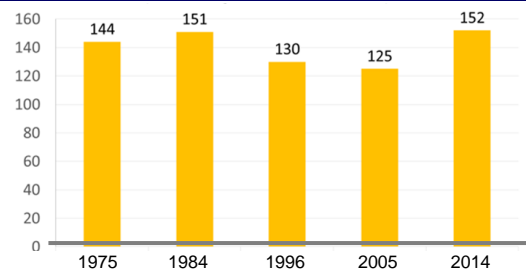


Prestiti e depositi delle Imprese Italiane (mld€)



- Nonostante la discesa dei tassi, gli **investimenti** delle imprese **continuano a diminuire** (-90 mld€ in 4 anni) mentre i depositi aumentano (+60 mld€)

Età media parco macchine industria italiana (mesi)












- Nel 2014 **età media** macchinari di produzione del paese è **la più alta registrata** negli ultimi 40 anni (12 anni 8 mesi)

Fonte: rielaborazioni su dati Banca d'Italia; Indagine sul parco macchine utensili e sistemi di produzione installati nell'industria italiana, UCIMU 2016 su campione di 2.500 imprese metalmeccaniche con più di 20 addetti

Industry 4.0 come leva di innovazione

Le tecnologie che abilitano I4.0 aprono all'innovazione di processo e di prodotto

Tecnologie abilitanti

	Cloud (Gestione di elevate quantità di dati su sistemi aperti)
	Industrial Internet (Comunicazione multidirezionale tra processi produttivi e prodotti)
	Big data and Analytics
	Simulation (Simulazione tra macchine interconnesse per ottimizzare i processi)
	Augmented reality (Realtà aumentata a supporto dei processi produttivi)
	Additive manufacturing (Stampanti in 3D connesse a software di sviluppo digitali)
	Advanced manufacturing solutions (Robot collaborativi interconnessi e rapidamente programmabili)
	Cyber-security (Sicurezza durante le operazioni in rete e su sistemi aperti)
	Horizontal/ Vertical Integration (Integrazione info lungo la catena del valore da fornitore a consumatore)

Ambiti di applicazione

Innovazione di processo



Smart Factory

Linee altamente automatizzate, macchine in comunicazione real-time (M2M e con operatore)

Innovazione di prodotto



Connected products

Prodotti intelligenti e iper-connessi che abilitano anche nuovi modelli di business

Innovazione nei modelli di business



Servitisation

Modelli di business basati sul controllo in remoto del parco macchine (IoM), sfruttamento degli IP, valorizzazione dei big data

Fonte: Piano Nazionale Industria 4.0, Governo Italiano, Settembre 2016

Contesto di riferimento

Rilevanza della meccanica strumentale per l'economia del Paese (e la sostenibilità delle sue finanze pubbliche) e nuovi paradigmi del manifatturiero

MACRO TREND

DESCRIZIONE

LEADERSHIP MECCANICA STRUMENTALE

Meccanica strumentale si conferma **settore trainante** per il manifatturiero italiano con il più **elevato avanzo commerciale** pari a **~51,5 €mld nel 2018** (~57 mld€ al 2020e)

X2 crescita fatturato vs. media manifatturiero

NUOVI PARADIGMI INDUSTRIALI 4.0

Evoluzione tecnologica abilita l'adozione di nuovi modelli di business orientati verso logiche **As-a-Service**, **Servitization**, **manutenzione predittiva** a distanza (es. IoT in machinery)

Crescent e obsolescenza macchinari in linea con accelerazione dei cicli di vita dei prodotti

SOSTENIBILITA'/ ECONOMIA CIRCOLARE

Progressivo switching verso **prodotti sostenibili** (ecodesign) e adozione tecniche di **revamping/remanufacturing** ed **estensione della vita utile** dei macchinari

ELEMENTI CHIAVE

Posizionamento globale Italia nella Meccanica strumentale



INDUSTRY 4.0



Indice



1 Gruppo Intesa Sanpaolo



2 Il contesto di riferimento per l'industria e le opportunità del 4.0



3 La finanza d'impresa come elemento di rilancio della competitività



4 Le soluzioni a supporto delle vendite e la gestione dei fornitori

Le esigenze del manifatturiero italiano

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 da investimenti in innovazione

Investimenti e crescita

- Recuperare il gap di investimenti con i competitor per dare sostenibilità al fare impresa e sfruttare gli spazi di crescita

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

Sostenibilità

- Creare prodotti, processi e modelli di business più sostenibili e competitivi agendo su tecnologie green, processi circolari, revamping, remanufacturing e riutilizzo di materie prime seconde

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

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



Indice



1 Gruppo Intesa Sanpaolo



2 Il contesto di riferimento per l'industria e le opportunità del 4.0



3 La finanza d'impresa come elemento di rilancio della competitività



4 Soluzioni per la crescita delle vendite e la gestione dei fornitori:



Equipment Finance,



Supply Chain Finance

Supporto a Ricerca e Innovazione

Uno staff di ingegneri con esperienza e competenze e una gamma di prodotti dedicati alla trasformazione 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**")
- **1.700 progetti sostenuti, 2 mld di finanziamenti e 3,5 mld di investimenti attivati**

Advisory e Finanza Strutturata

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 168 deal in 3 anni per 2,6 mld 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

Indice



1 Gruppo Intesa Sanpaolo



2 Il contesto di riferimento per la meccanica strumentale



3 Le soluzioni specialistiche per la filiera dei fornitori

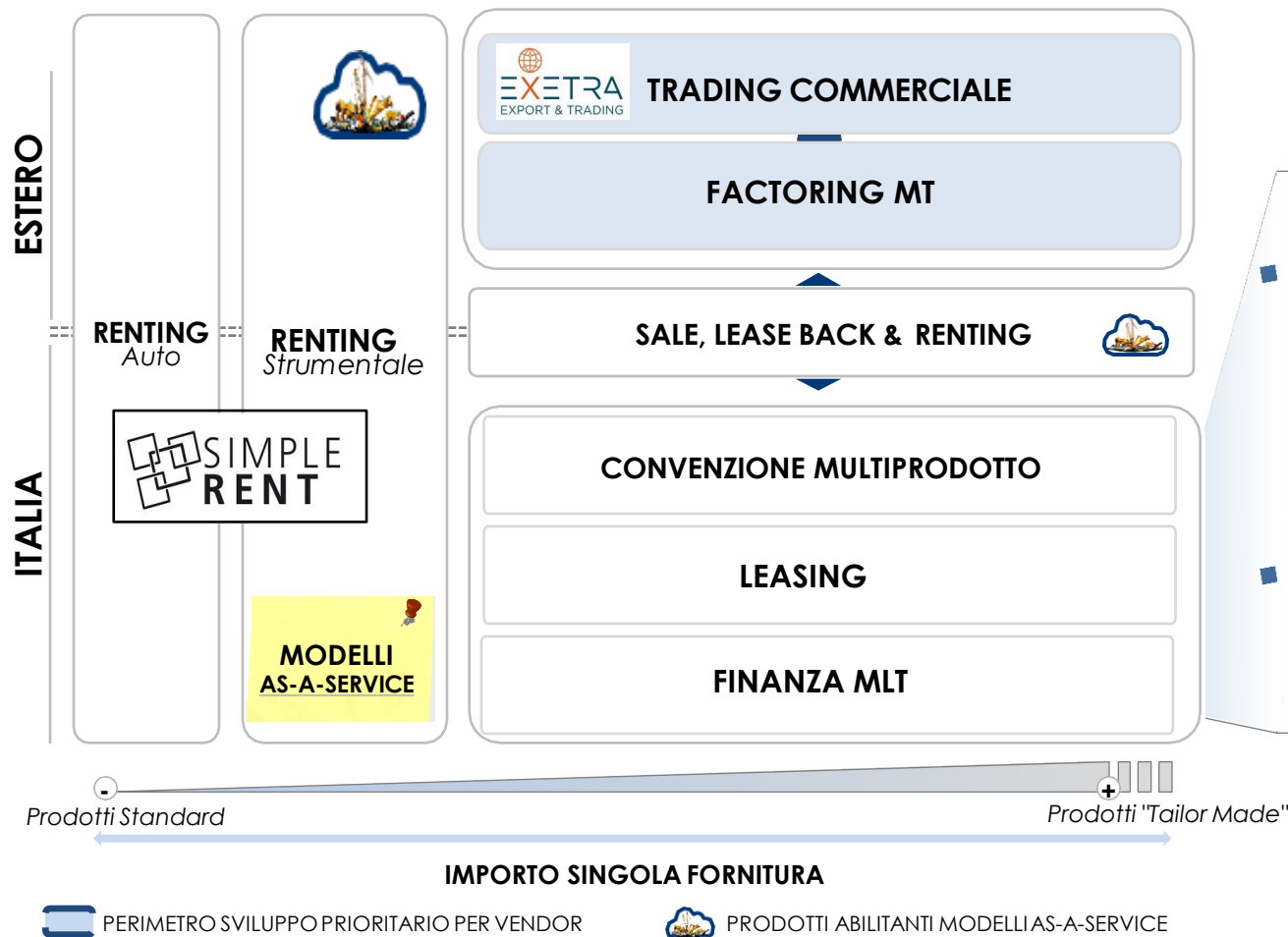


4 Le soluzioni a supporto della crescita



5 Le soluzioni a supporto delle vendite

Equipment Finance: le soluzioni a supporto delle vendite



■ Evoluzione della **value proposition** tramite attivazione di:

■ **Leasing operativo** su Reti Terze (canale Vendor)

■ **Offerta fuori sede Leasing Finanziario** (presso Vendor)

■ Opportunità di sviluppo altre aree/ prodotti su **Estero** e **Modelli As-a-service** (es. estensione vita utile, ricondizionamento)

Per le vendite in Italia: «Convenzione Fornitori»

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

Soluzioni
finanziarie

Target clienti
finanziati

Prodotti

Vantaggi

- **Accordo commerciale** con il Fornitore per finanziare direttamente il cliente mediante:
 - Leasing
 - Finanziamenti a medio-lungo termine (anche agevolati, es. Nuova Sabatini)
- **Clienti-Acquirenti** dei beni strumentali che operano con il **gruppo Intesa Sanpaolo***
- **Beni durevoli finanziabili attraverso** leasing, finanziamenti a medio-lungo termine (es. macchinari, impianti, beni durevoli, ecc.)
- 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: Sale, Lease – Back & Renting

Tre contratti in uno per agevolare gli interventi sui mercati internazionali

*Soluzioni
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-Aquirenti 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: Factoring a MT

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

*Soluzioni
factoring*

*Target clienti
debitori*

Prodotti

Vantaggi

- 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).
- **Clienti-Acquirenti esteri di beni strumentali**
- **Beni durevoli** (es. macchinari, impianti, beni durevoli, ecc.) con pagamento dilazionato anche a medio termine
- **Importo minimo delle singole forniture: >500.000 €**
- 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: «Trading Commerciale»



, 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-Aquirenti, 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»



INTESA SANPAOLO
FORVALUE

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 50/100mila 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



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)

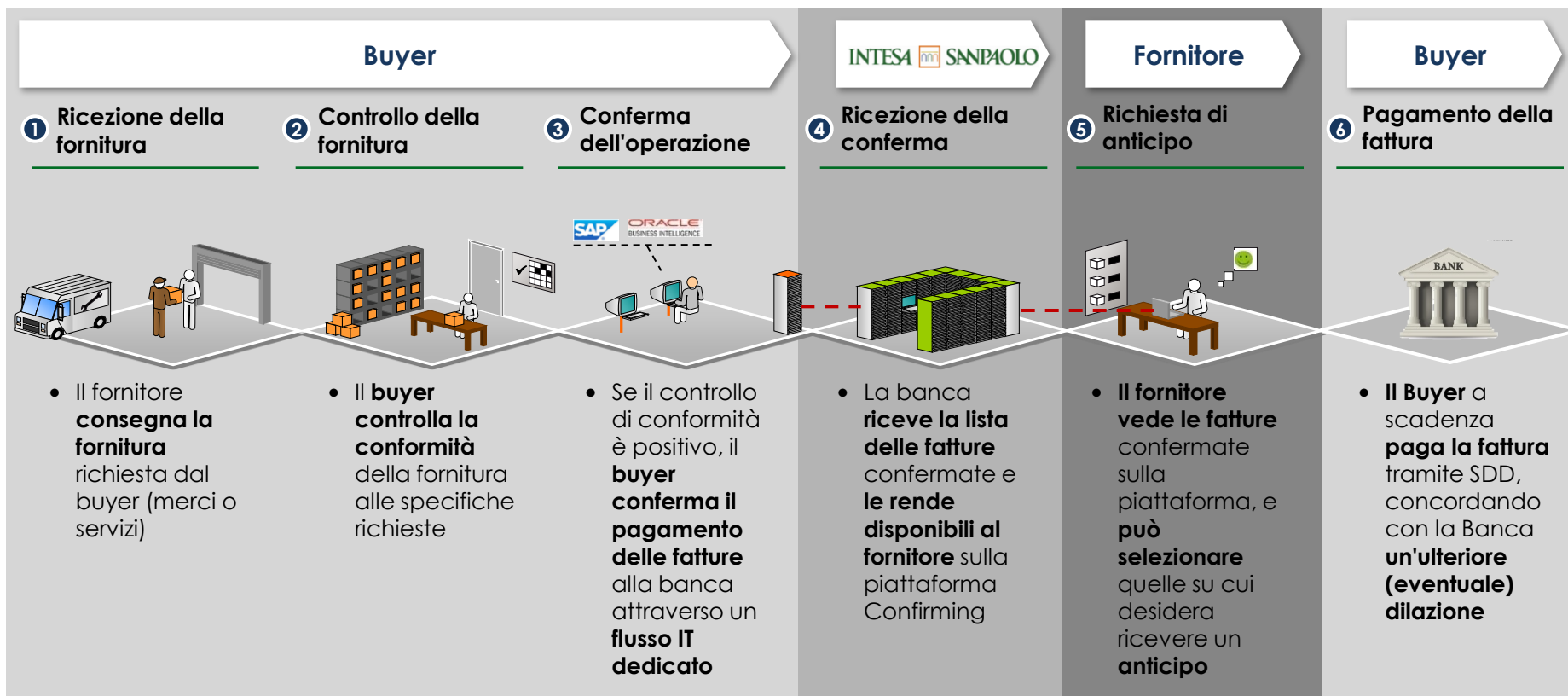


Possibilità per il fornitore, tramite piattaforma fully-web, di anticipare i crediti che desidera, ottenendone il finanziamento immediato



- 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



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