



Banche e Imprese

Cosa cambia dopo la crisi

Roberto Cassanelli

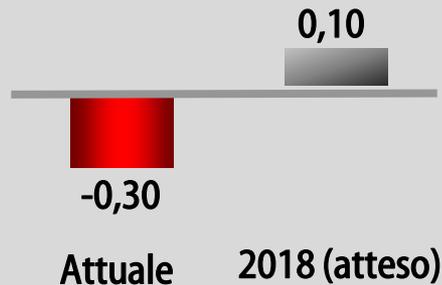
7 Ottobre 2016

Welcome to
 **UniCredit**

Lo scenario attuale pone grandi sfide, ma anche opportunità, sia per noi banche...

1

Tassi bassi
(Euribor 3M%)



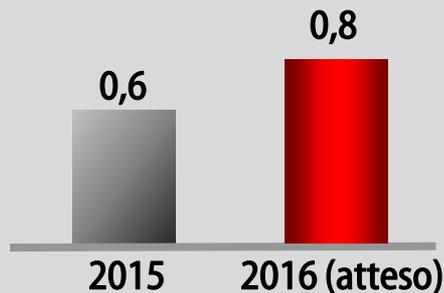
2

Regulation

- Sempre maggiori requisiti di capitale
- Regole in continua evoluzione
- Permanenza di molteplici regolatori

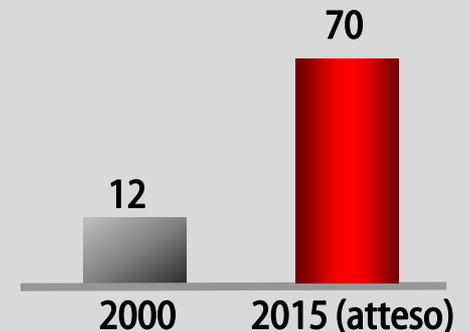
3

Ripresa lenta (PIL Italia)



4

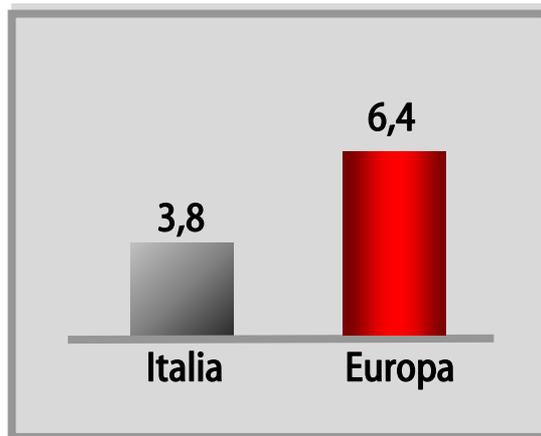
Digital (utilizzatori on-line banking, %)



... che per le imprese

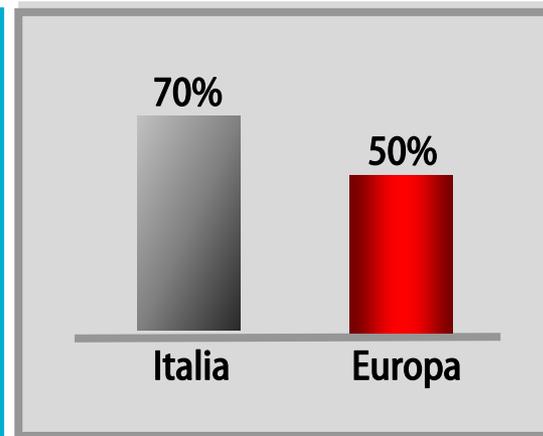
1

Crescita
dimensione
(#addetti per
impresa)



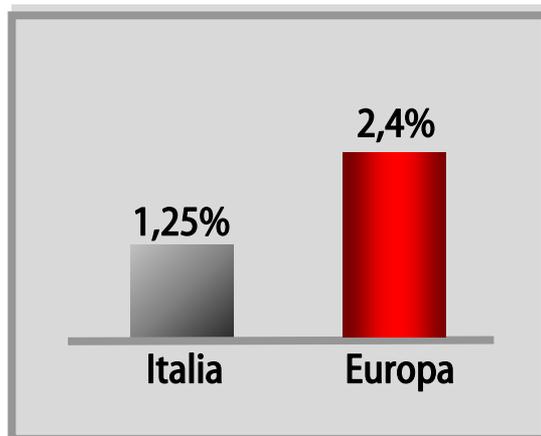
2

Accesso capital
markets
(debito bancario
su debito totale
imprese)



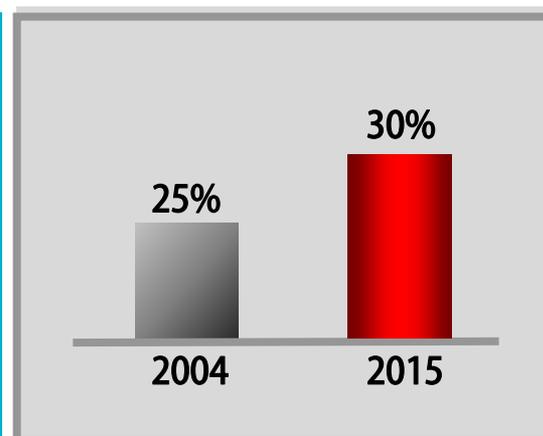
3

Innovazione
(investimenti in
R&S, % su PIL)



4

Export
(% su Pil Italia)



Se guardiamo al nostro paese, abbiamo buoni fondamentali da cui ripartire...

Avanzo primario di bilancio

Dati 2015



Quota domestica di debito pubblico

Dati 2015



Ricchezza su debito pubblico

Dati 2014



Ricchezza su pil

Dati 2014



... e il potenziale è enorme, ancor di più se guardiamo a cosa hanno fatto i nostri "cugini"

4 anni dopo...

Il Sole **24 ORE**

Il «caso Spagna»

Riforma del lavoro, così la Spagna riparte

Spending review: in Europa c'è chi fa sul serio

Spagna: dalla riforma fiscale un antidoto contro la crisi

La bad bank alla spagnola rischia di produrre utili

Riforme, fisco e stabilità: ecco la ricetta della «remontada» spagnola.



INCREMENTO PRODUTTIVITÀ
(+8 punti Indice OCSE)



CRESCITA DEL PIL
(+3,2% a/a nel 2015)



RIPRESA DEI CONSUMI
(+4,2% nel 2015)



CALO CREDITI DETERIORATI
(-2% A/A nel 2015)



Per vincere in questo scenario, ci vuole una strategia chiara: innanzitutto allargare l'accesso al mercato dei capitali, anche per le PMI

Minibond Italia

Come funziona

LE PMI EMETTONO
TITOLI OBBLIGAZIONARI

LA BANCA LI SOTTOSCRIVE
E LI CONSOLIDA IN UN
PORTAFOGLIO DI MINIBOND

LA BANCA RICHIEDE LA GARANZIA
AL FONDO CENTRALE

LA BANCA NE COLLOCA UNA PARTE
AD INVESTITORI ISTITUZIONALI

Vantaggi per il cliente



MINORE DIPENDENZA DAL
CREDITO BANCARIO



FLESSIBILITA' NEL RIMBORSO



BENEFICI FISCALI



NO SEGNALAZIONE
IN CENTRALE RISCHI



Supportare le imprese nel processo di internazionalizzazione

Imprese accompagnate all'estero



**NEL TRIENNIO
2012 - 2014**



**OBIETTIVO
2015 - 2018**

**INCONTRI B2B
FISICI E VIRTUALI**

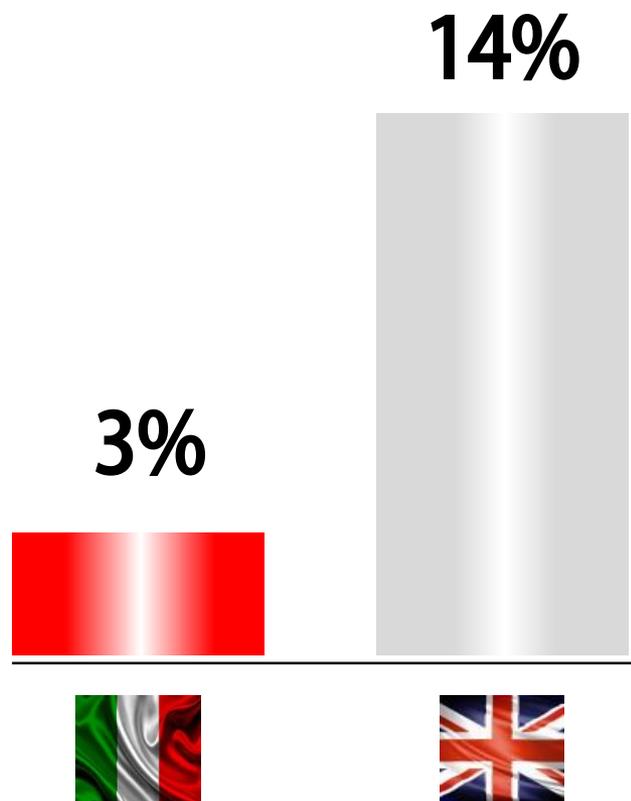


**PIATTAFORMA di BUSINESS
MATCHING**



Sviluppare nuovi canali di vendita, sfruttando digitalizzazione e e.commerce

Piccole-medie imprese che vendono su internet



Nuovo servizio di consulenza specialistica

- ✓ CREAZIONE SITO ONLINE + E-COMMERCE
- ✓ SISTEMA DI PAGAMENTO (POS ONLINE)
- ✓ FINANZIAMENTO ACQUISTO EFFETTUATO DAL CLIENTE



Fornire soluzioni integrate per proteggere la filiera

Il mercato italiano dei crediti commerciali



- Alto mercato potenziale attualmente non presidiato
- Mercato servito in modo disorganico e non strutturato
- Prodotti tradizionali con valutazioni basate su singole esigenze
- Mancanza di una visione "di filiera" nella concessione del credito

Il mercato italiano dei crediti commerciali presenta ampi spazi di sviluppo e potenzialità per il rafforzamento delle filiere



Il contratto di filiera



La soluzione per smobilizzare i crediti commerciali della filiera, attraverso la valorizzazione della relazione cliente-fornitore

Caratteristiche principali

- **Fidelizzazione** dei fornitori strategici
- Ottimizzazione **capitale circolante** lungo l'intera filiera
- **Benefici per cliente e fornitore:** riconoscimento di un beneficio economico per il cliente e accesso al credito per il fornitore

Cliente e fornitore

- Il cliente firma con la banca una **Convenzione** con cui si impegna a definire il perimetro della filiera ed i fornitori che la compongono, individuando quelli strategici
- La convenzione avrà funzione abilitante per l'**accesso dei fornitori** alle linee di affidamento di filiera

Vantaggi per la filiera

- **Finanziamento ciclo produttivo: aumento dell'accesso al credito** dei fornitori, stabilizzando l'intera produzione
- **Ottica di supply chain:** sostituzione dell'ottica della singola azienda in ogni ambito, sfruttando relazioni e dinamiche cliente-fornitore
- **Fare sistema: cooperazione crescente e strategica tra banca e imprese** costituenti la filiera, grazie ad una partnership di valore



***Grazie
dell'attenzione!***

