

INTESA  SANPAOLO

L'offerta di Intesa Sanpaolo

Ottobre 2018

L'accordo Gruppo Intesa Sanpaolo – UCIMU

Supporto a 360° agli associati UCIMU e ai loro clienti

- Il 3 maggio 2017 è stato sottoscritto l'accordo tra il **Gruppo Intesa Sanpaolo e UCIMU – "Sistemi per produrre"**, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot e automazione
- L'accordo si inserisce nel **Piano Nazionale Industria 4.0** che mira a favorire all'interno delle imprese l'accelerazione dei processi di innovazione e digitalizzazione
- **UCIMU, associazione aderente a Federmacchine Confindustria**, rappresenta **oltre duecento imprese associate** cui va ascritto più del 70% del made in Italy di settore

Le soluzioni del Gruppo Intesa Sanpaolo a supporto degli associati UCIMU e i loro clienti

Soluzioni Impresa 4.0

- **Soluzioni finanziarie** a supporto degli investimenti in innovazione e tecnologia 4.0:
 - Finanziamenti MLT (con esenzione spese di istruttoria fino al 31/12/2018)
 - Finanziamenti BT
 - Supporto alle vendite (Tandem)
- **Soluzioni non finanziarie** per soddisfare i bisogni di Tech awarness, Tech Scouting e Tech Advisory

Soluzioni Mediocredito

- **Supporto fornito da Mediocredito** all'intero ciclo economico dell'impresa dei produttori/ venditori di beni strumentali, con soluzioni su misura a 360°

Soluzioni di Trade Finance e sviluppo internaz.

- **Soluzioni di Trade Finance e Sviluppo Internazionalizzazione** per facilitare processi di crescita all'estero ed export



Un supporto alle vendite per i produttori di macchine e impianti

Ottobre 2018

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

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



Focus slide successive



MEDIOCREDITO ITALIANO

Il supporto alle vendite di beni strumentali

5

Una partnership con i produttori/venditori di impianti, macchinari, beni durevoli, per stimolarne le vendite mediante soluzioni finanziarie ad hoc

Obiettivo

Partnership con il fornitore per il supporto finanziario alla **Filiera di clienti**

Target Produttori / Venditori

- Produttori (o venditori) di macchine utensili e di beni durevoli
- Fatturato minimo € 10 mln

Target clienti acquirenti

- **Clienti-Acquirenti (Italiani o stranieri)** dei beni strumentali

Soluzioni finanziarie

Accordo commerciale con il Fornitore «Multi-prodotto»:

- Leasing finanziario Leasing operativo
- Finanziamenti a medio-lungo termine (anche agevolati, es. Nuova Sabatini)
- Factoring per la cessione di crediti anche a MT -> in particolare per clienti esteri



Per le vendite in Italia: «Convenzione Fornitori»

6

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.)
- **Importo minimo delle singole forniture: indicativamente 200.000 €**

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** sulla presentabilità dell'operazione
- Esternalizzare sulla Banca il rischio finanziario dell'operazione

*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



MEDIOCREDITO ITALIANO

Per le vendite all'estero: Factoring a MT

7

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: indicativamente 1.000.000 €**

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**

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

INTESA  SANPAOLO

Gli strumenti a supporto del commercio internazionale

Ottobre 2018

INTESA  SANPAOLO

Trade Risk Management

- LC Import ed Export
- Standby LC
- Garanzie Internazionali
- Garanzie Domestiche
- Rimesse documentate

Working Capital Optimization

- Sconto LC Import
- Finanziamento Import
- Finanziamento Flussi
- Anticipo Export
- Supply Chain Finance (SCF) Program

Per la gestione dei rischi e delle opportunità commerciali domestiche ed estere

Per liberare risorse economiche e per migliorare il controllo dei costi

Sales Finance

- Sconto pro soluto LC Export
- Sconto pro soluto con voltura polizza SACE
- Confirming

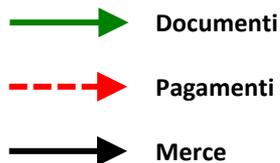
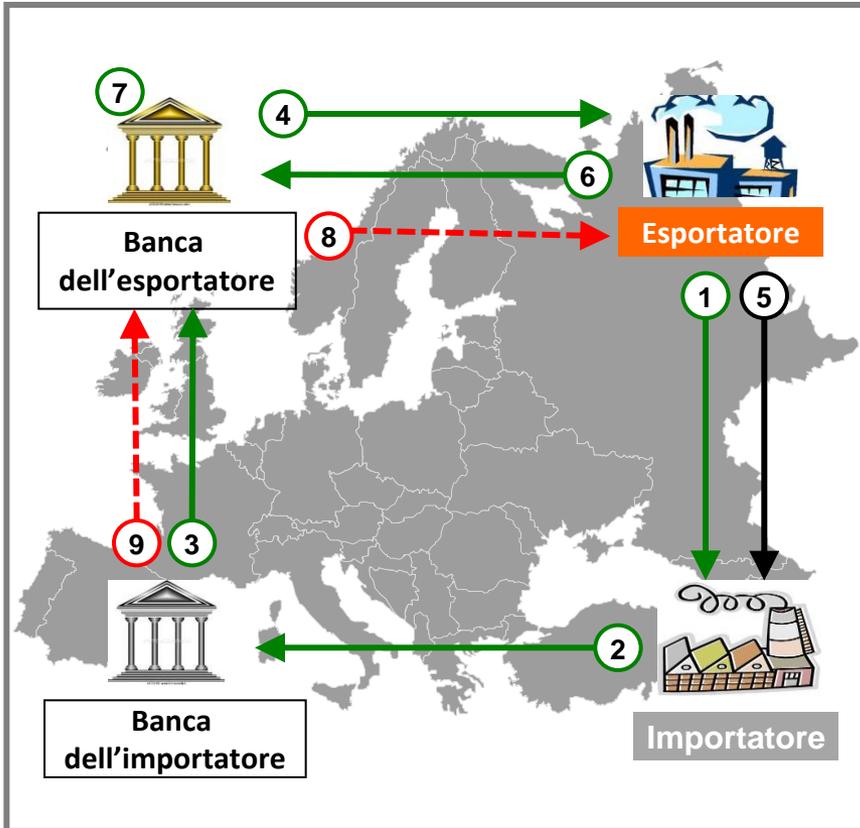
Per ridurre il rischio di mancato pagamento soprattutto nell'operatività estera

Per fornire un vantaggio competitivo e massimizzare l'efficienza, la rapidità e trasparenza

Digitalization

- Inbiz – Trade
- Bolero
- E-presentation
- MT798

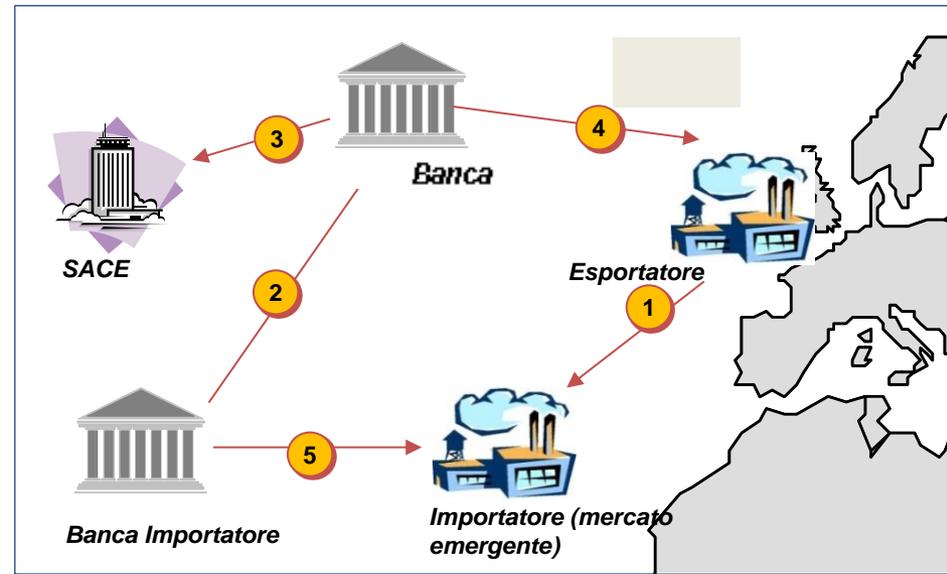
Sconto pro-soluto impegno Banca emittente a fronte L/C confermate e non confermate



- ① ▪ L'Esportatore stipula un contratto di fornitura con l'Importatore con pagamento dilazionato da regolarsi mediante credito documentario
- ② ▪ L'Importatore chiede alla propria Banca l'emissione del credito documentario
- ③ ▪ La Banca dell'Importatore emette il credito documentario presso la banca avisante/designata con/senza conferma
- ④ ▪ ISP notifica/conferma il credito documentario all'esportatore
- ⑤ ▪ L'Esportatore spedisce la merce
- ⑥ ▪ L'Esportatore presenta i documenti in utilizzo del credito presso la banca avisante/designata che analizza i documenti e, se conformi, li applica al credito documentario, facendo sorgere il relativo impegno di pagamento differito
- ⑦ ▪ Su richiesta dell'Esportatore, la banca avisante o confermante verifica fattibilità e condizioni per la monetizzazione dell'impegno differito
- ⑧ ▪ L'Esportatore comunica il suo assenso, firma la contrattualistica e riceve il ricavo
- ⑨ ▪ La banca avisante/designata incassa dall'Importatore (tramite la sua banca) il pagamento relativo alla merce o al servizio fornito dall'Esportatore

Conferma LC con post-financing

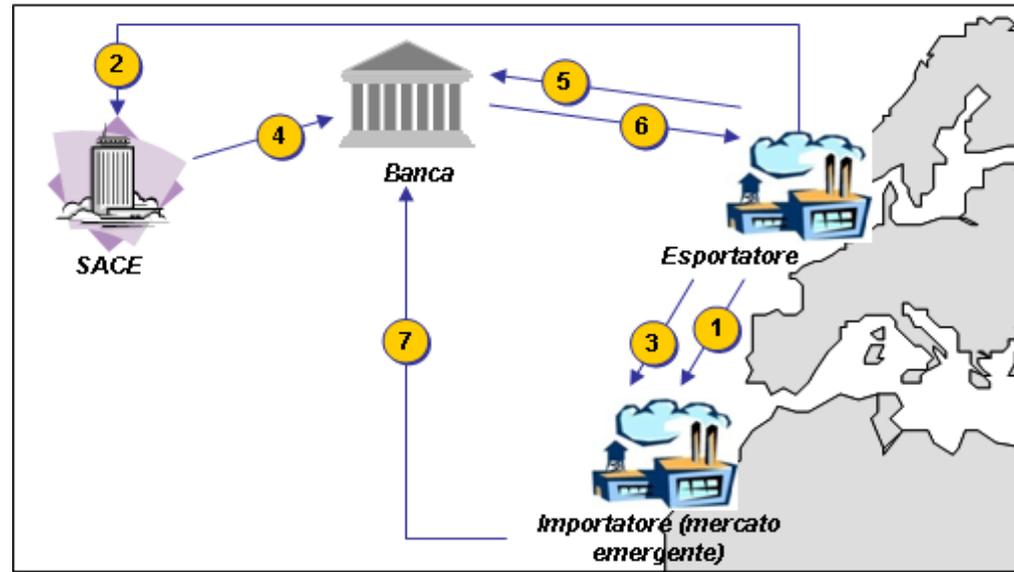
Finanziamento della banca dell'esportatore alla banca dell'importatore per permettere il pagamento a vista all'esportatore con regolamento a medio termine della quota dilazionata di esportazioni



- 1 **L'Esportatore** stipula un contratto di fornitura con l'Importatore che prevede il regolamento a mezzo credito documentario confermato con pagamento a vista al beneficiario e con finanziamento alla banca emittente
- 2 **La Banca dell'Importatore** richiede alla Banca la disponibilità all'aggiunta della conferma con questa modalità di rimborso nonché le relative condizioni economiche; raggiunto l'accordo con la Banca del Beneficiario, **la Banca dell'importatore** emette il credito documentario
- 3 **La Banca del Beneficiario** stipula, se del caso, una polizza con SACE per la copertura sui rischi di conferma e di rimborso del finanziamento, e paga/anticipa il relativo premio assicurativo
- 4 **La Banca del Beneficiario** conferma il credito e, a fronte degli utilizzi, accredita l'esportatore per il valore relativo accendendo in contropartita il finanziamento alla banca estera; la banca a sua volta concede la dilazione all'importatore
- 5 **La Banca dell'importatore** rimborsa alle relative scadenze il finanziamento alla Banca del Beneficiario addebitando il suo cliente

Sconto voltura polizza SACE – Credito Fornitore

Smobilizzo di cambiali internazionali da parte dell'esportatore, con assunzione del rischio da parte di SACE e in parte della Banca stessa* dell'esportatore



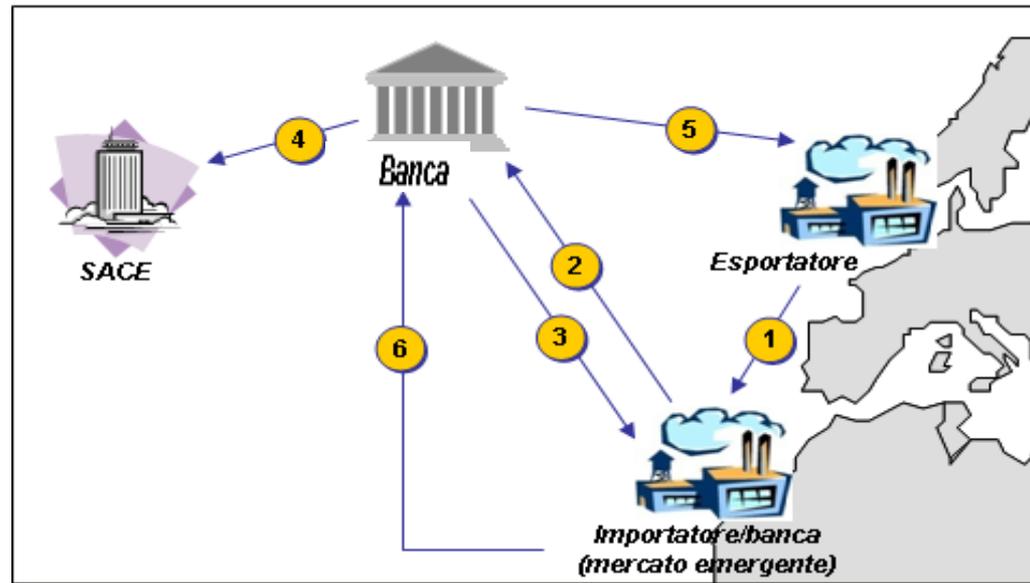
- 1 L'Esportatore stipula un contratto di fornitura con l'Importatore e concorda una dilazione di pagamento (es. tramite cambiali internazionali)
- 2 L'Esportatore stipula una polizza di copertura sul credito presso SACE (volturabile alla Banca del Beneficiario che eseguirà lo sconto pro soluto degli effetti cambiari)
- 3 L'Esportatore spedisce la merce
- 4 L'Esportatore ottiene la voltura della polizza SACE a favore della Banca del Beneficiario
- 5 L'Esportatore presenta gli effetti alla Banca del Beneficiario
- 6 La Banca del Beneficiario sconta pro-soluto gli effetti accreditando il netto ricavo all'Esportatore
- 7 A scadenza, la Banca del Beneficiario incassa il pagamento da parte dell'Importatore**

**Al netto di eventuali casi pro-solvendo*

***Con relativa gestione della polizza con SACE in caso di sinistro*

Buyer's Credit

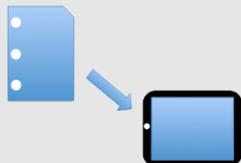
Finanziamento della Banca dell'Esportatore all'importatore (o alla sua banca) per permettere il regolamento a medio termine della quota dilazionata di esportazioni



- 1 L'Esportatore stipula un contratto di fornitura con l'Importatore
- 2 L'Importatore (o la sua banca) richiedono alla banca dell'esportatore (eventualmente, per via dell'Esportatore stesso) il finanziamento a medio termine della fornitura*
- 3 La Banca dell'Esportatore stipula un contratto di finanziamento con l'Importatore (o la sua banca)
- 4 La banca dell'Esportatore stipula una polizza con SACE per la copertura sui rischi di insolvenza del finanziamento, e paga/anticipa il relativo premio assicurativo
- 5 A fronte delle spedizioni, la banca dell'Esportatore accredita l'Esportatore per il valore relativo e accende un finanziamento alla controparte estera
- 6 La controparte estera rimborsa alle relative scadenze il finanziamento concesso

* Se previsto intervento SACE, necessario regolamento almeno 15% anticipato

E-presentation



- Bolero è una piattaforma Trade Finance multi-banca che collega la clientela Corporate ad Intesa Sanpaolo e ad altre banche e partner finanziari.
- Creata come soluzione ai problemi derivanti dalla gestione di più linee di credito in diverse banche e per aiutare le controparti Corporate nel consolidamento di tutte le diverse posizioni di Trade Finance attraverso un unico strumento.
- Attraverso questo canale è possibile dematerializzare i documenti a supporto della LC (soprattutto la B/L) e lo scambio tra i vari partecipanti all'operazione.
- Intesa Sanpaolo è la prima banca italiana ad utilizzare la dematerializzazione dei documenti Trade, grazie allo scambio completo della documentazione, convertendo ogni documento in formato digitale.

Swift MT 798



- Questo tipo di messaggio Swift permette alle società (dotate di BIC) e le banche di scambiarsi messaggi relativi all'operatività su Lettere di Credito Import ed Export, Garanzie e Stand-by L/C .
- Intesa Sanpaolo dal 2017 ha completato l'integrazione del messaggio MT798 e la gestione di tali richieste sui propri sistemi.

Programma Supply Chain Finance («SCF»)



- La **Supply Chain Finance** è l'insieme di strumenti finanziari, pratiche e tecnologie impiegati per ottimizzare capitale circolante e liquidità di tutti gli operatori coinvolti nella filiera produttiva.
- La soluzione proposta da Intesa Sanpaolo e sviluppata in collaborazione con **Orbian (*)**, permette la cessione pro-soluto di fatture con regolamento differito derivanti da operazioni legate agli approvvigionamenti industriali tra società italiane ed estere

¹⁰ (*) vedi : <https://www.orbian.com>

Export Facile

Le principali caratteristiche

- ❑ **Cessione in massa di crediti esteri** vantati verso uno o più debitori esteri (esclusa la Pubblica Amministrazione).
- ❑ Assegnazione di un **plafond di rischio** per ogni debitore estero ceduto.
- ❑ **Acquisto pro-soluto dei crediti esteri**, che rientrano nel plafond assegnato e che hanno una scadenza **non superiore a 150 giorni**.
- ❑ I crediti esteri che non rientrano nel plafond assegnato al debitore o che hanno scadenza superiore a 150gg sono acquistati dalla Banca pro-solvendo.
- ❑ **Non c'è obbligo di numero minimo** di controparti estere né **di importo minimo** di crediti da cedere.
- ❑ La periodica revisione del plafond assegnato al debitore consente all'impresa di **migliorare la capacità di valutazione delle controparti estere** sia preventiva che continuativa.
- ❑ **Copertura**, per i crediti acquistati pro-soluto, **del rischio di insolvenza del debitore estero (senza franchigia)** ad esclusione del 'rischio paese' e del 'rischio di contestazione della fornitura' e a condizione che l'eventuale insoluto venga comunicato alla Banca entro 30 gg. dalla data di scadenza della fattura.
- ❑ Per i crediti ceduti pro-soluto, possibilità di richiedere, previa valutazione della Banca, **l'estinzione anticipata dell'impegno di pagamento**.

GRAZIE!

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Per le condizioni contrattuali dei servizi citati, consultare i Fogli Informativi disponibili in filiale e sul sito della Banca.

La concessione dei finanziamenti è soggetta a valutazione ed approvazione della Banca.