

Rafforzare la catena del valore per una crescita più sostenuta

Direzione Studi e Ricerche – Intesa Sanpaolo

Ottobre 2018

Rete d'Impresa: la nuova dimensione delle Imprese che vogliono crescere

Contratto di Rete

- Strumento introdotto dal Legislatore nel 2009 che si affianca a **quelli** pre-esistenti per promuovere e consolidare **forme stabili di collaborazione tra imprese su progetti condivisi**
- Con il «Decreto Sviluppo bis» e i successivi chiarimenti inseriti nella circolare 20/E del 18.06.2013 da parte dell'Agenzia delle Entrate viene introdotta la possibilità di conferire **soggettività giuridica** alla rete e conseguentemente **soggettività tributaria**

Obiettivo della Rete

- Gli imprenditori collaborano allo scopo di accrescere la reciproca **capacità innovativa** e la propria **competitività sul mercato**

Forme di collaborazione

- Il Contratto di Rete permette di modulare la collaborazione fra le imprese partecipanti su livelli progressivi di coesione:
 - **scambio di informazioni o prestazioni**
 - **collaborazione in ambiti determinati**
 - **svolgimento in comune di attività d'impresa**

Punti di forza del Contratto di Rete

Flessibilità

- Lascia alle parti ampi spazi per definire la formula di collaborazione, salvaguardando le singole autonomie e identità imprenditoriali
- Previste in sostanza due tipologie:
 - “**rete-contratto**” che consente di preservare l’individualità dei singoli aderenti senza creare un nuovo soggetto
 - “**rete-soggetto**”, dotata di soggettività giuridica e tributaria

Strumento di politica industriale

- **Agevolazioni fiscali** per gli utili investiti per la realizzazione del programma di rete: **sospensione d’imposta***
- **Misure agevolative promosse a livello locale** (sistema camerale, comuni, regioni, ...) destinate a promuovere lo *start-up* di reti o la realizzazione di investimenti
- **Facilitazione nell’accesso al credito** in termini di provviste e costo della garanzia
- Misure contenute nel «DL lavoro» per **semplificare il distacco e consentire la co-datorialità**

Contratto di Rete e internazionalizzazione

Obiettivi

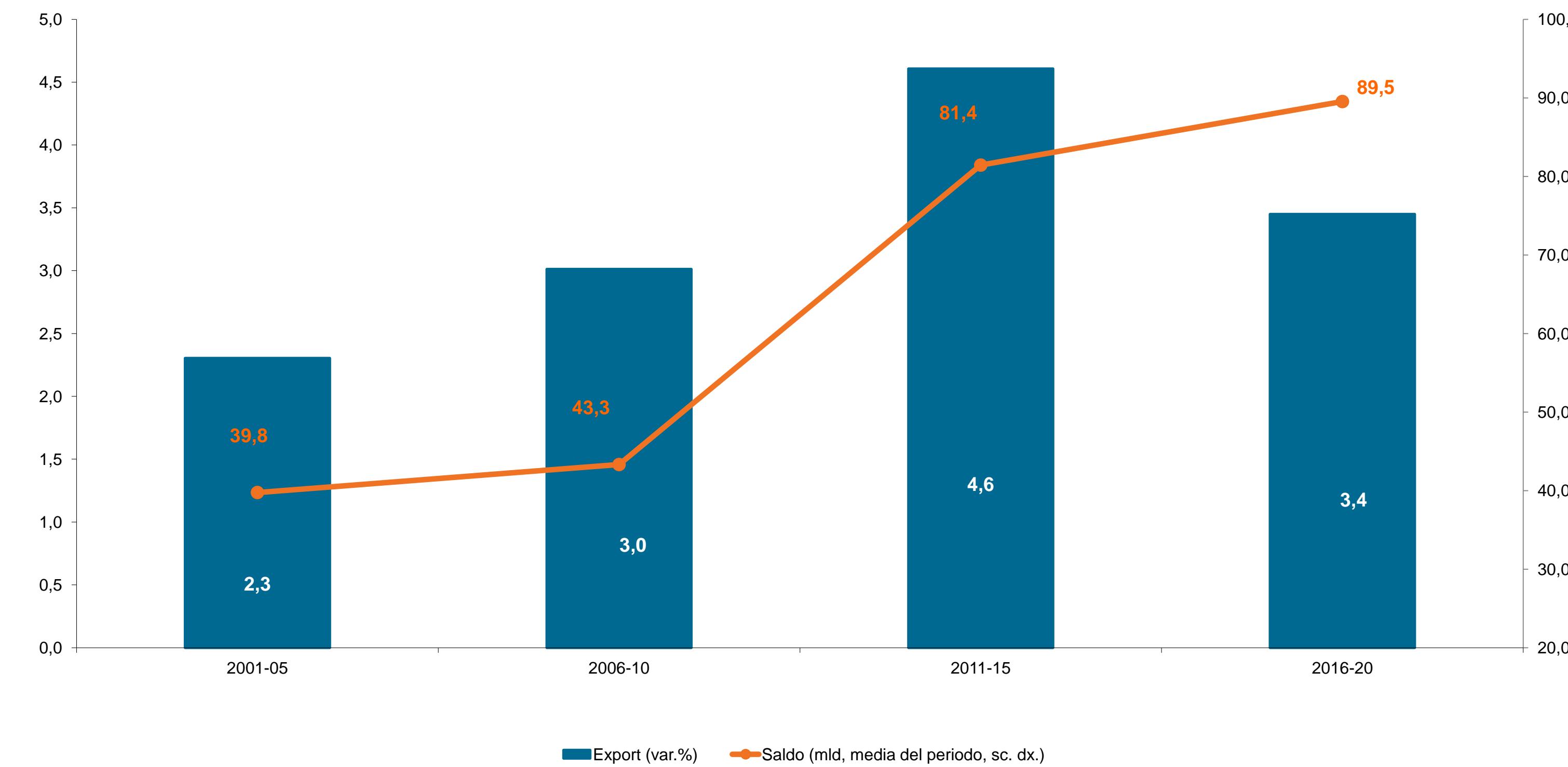
- Condividere una **strategia di promozione commerciale** nei mercati esteri, **integrando le offerte dei singoli** per creare nuove opportunità commerciali
 - **Aumentare presenza e commesse** sui nuovi mercati
 - Consolidare il successo internazionale in aree di intervento in cui questo obiettivo non sia conseguibile individualmente
-

Attività

- Progetti per ampliare la penetrazione commerciale di **prodotti di alta qualità**
- Campagne *marketing* condivise
- Collaborazioni per creare **nuove opportunità di business**
- **Partecipazione a fiere e bandi** dedicati all'internazionalizzazione per promuovere la diffusione dei prodotti delle imprese retiste all'estero
- **Condivisione di informazioni** sui diversi mercati
- Assistenza *post vendita*

Il manifatturiero italiano ha la capacità competitiva per ottenere risultati brillanti

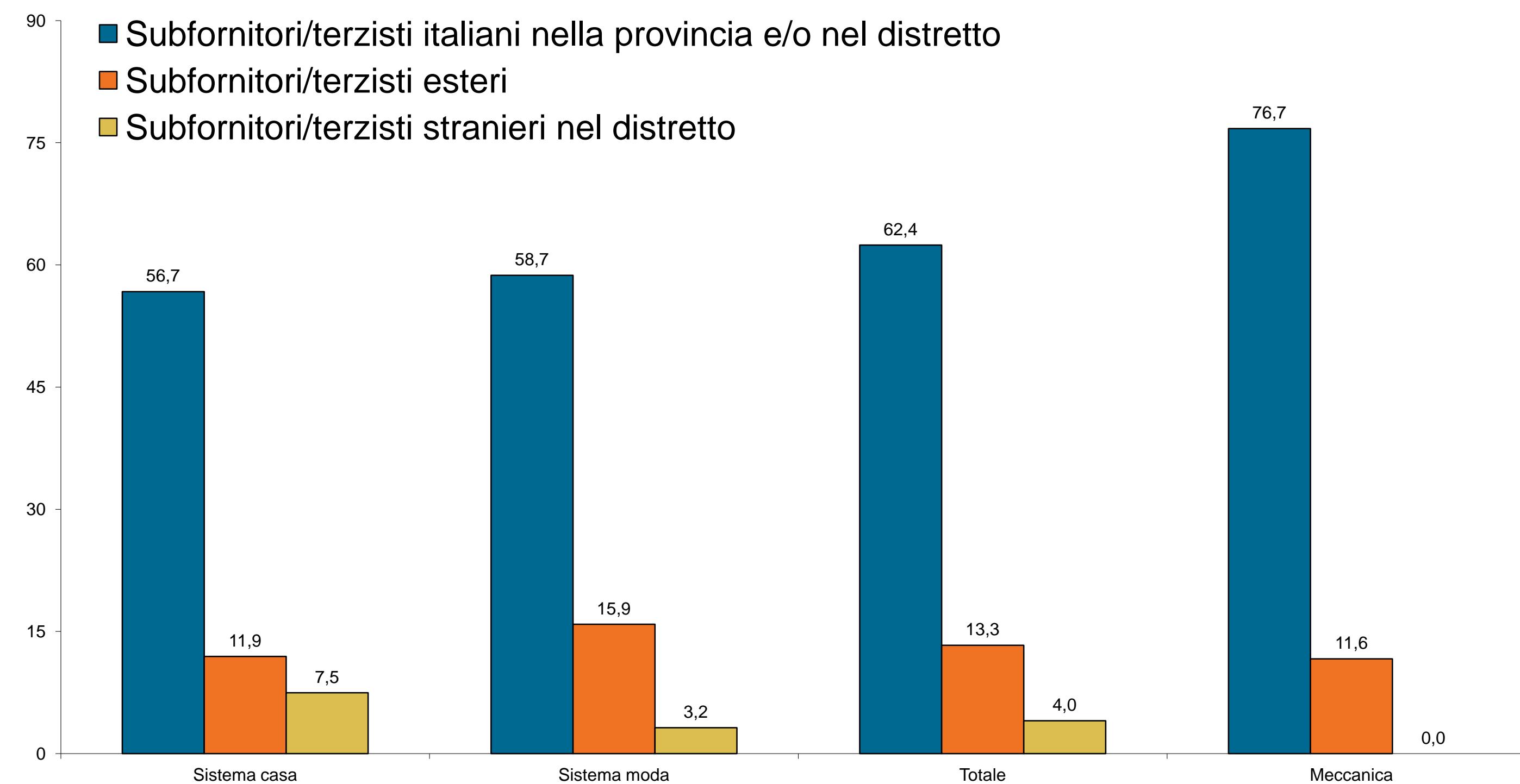
Manifatturiero* italiano: export (var. % medie annue a prezzi correnti) e saldo commerciale (mld euro a fine periodo)



* Al netto dei prodotti petroliferi Fonte: Intesa Sanpaolo, Direzione Studi e Ricerche – Prometeia, maggio 2016

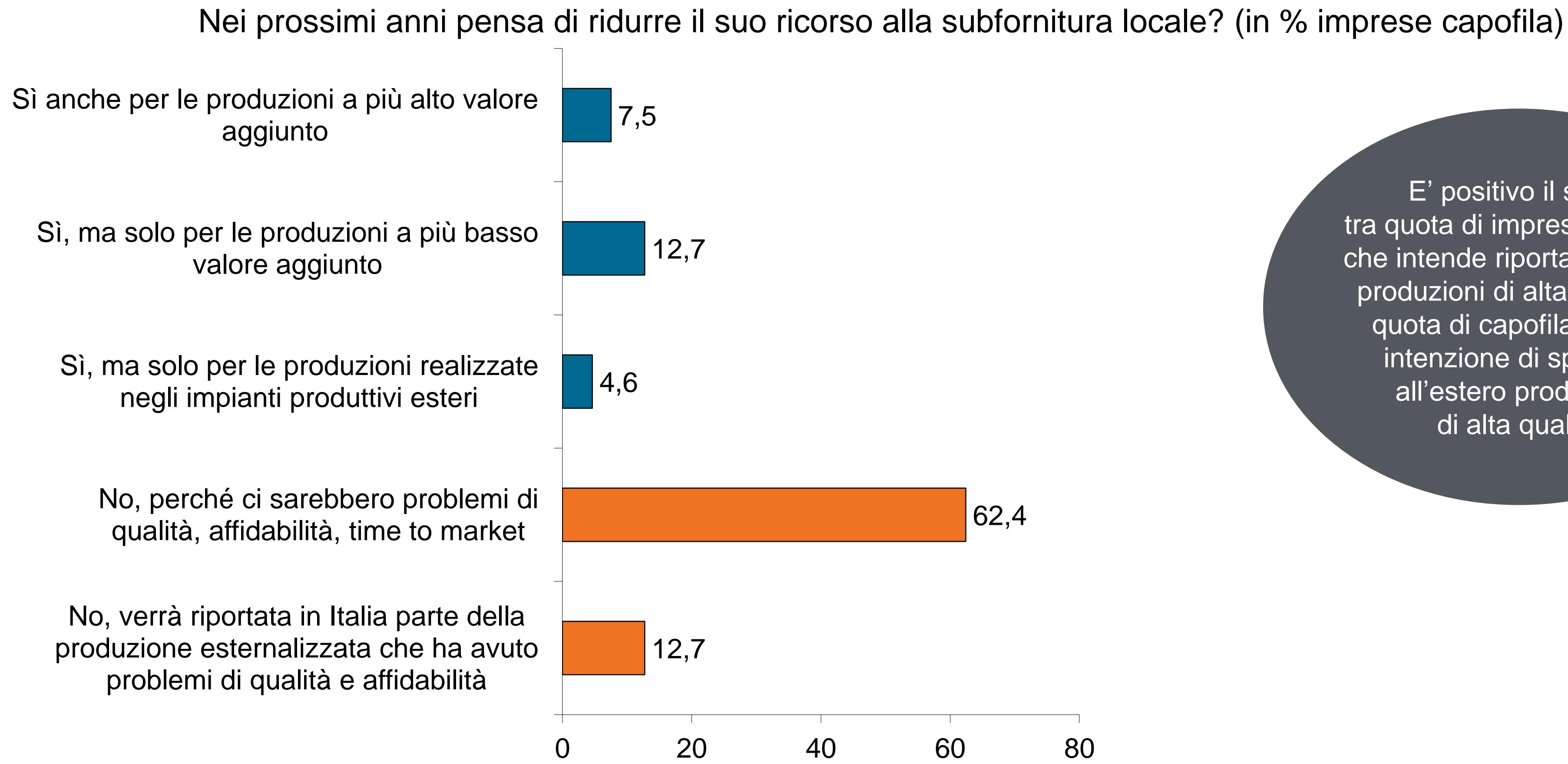
Rapporti molto stabili creano ulteriori incentivi per progetti comuni committente-fornitore

Quota % di imprese capofila che giudica alta la stabilità del rapporto con i subfornitori e/o i terzisti per tipologia di subfornitura e per settore



Nota: per ogni tipologia di subfornitura le imprese capofila intervistate potevano dare tre risposte a seconda del grado di stabilità del rapporto: basso, medio e alto. Fonte: Intesa Sanpaolo - Direzione Studi e Ricerche

Probabile un elevato ricorso ai subfornitori locali anche nei prossimi anni



E' positivo il saldo tra quota di imprese capofila che intende riportare in Italia produzioni di alta qualità e quota di capofila che ha intenzione di spostare all'estero produzioni di alta qualità

Non tutti i rapporti di filiera sono win-win

MIGLIORI PERFORMANCE PER I SUBFORNITORI ...

- **Inseriti in filiere di successo e innovative**, guidate da capofila che ottengono buone performance di crescita e che rinnovano continuamente le proprie produzioni.
- Che **ricevono supporto dalle capofila**, attraverso la trasmissione di *know-how* e tecnologia e/o lo scambio di personale e tecnici.
- **Considerati dalle capofila come altamente proattivi**, in grado cioè di progettare e offrire nuove soluzioni.

PERFORMANCE SFAVOREVOLI PER I SUBFORNITORI ...

- **Poco coinvolti dalle imprese capofila**, che si limitano a trasmettere informazioni.
- Che **fanno leva sul prezzo o sono semplicemente «affidabili»**, cioè che non riescono a offrire contributi in termini di innovazione e progettazione.

INTESA SANPAOLO PRESENTA IL PROGRAMMA SVILUPPO FILIERE

L'iniziativa per il rilancio del Made in Italy

Disclaimer

- Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.
- Per le condizioni economiche e contrattuali dei prodotti e servizi menzionati, consultare i Fogli Informativi disponibili sul sito Internet della Banca e presso le filiali del Gruppo Intesa Sanpaolo. Il Foglio Informativo di «Operazioni di Factoring – Confirming» è presente anche sul sito www.mediocreditoitaliano.com. La concessione di eventuali finanziamenti è subordinata all'approvazione della Banca che lo concede e nel caso di «Operazioni di Factoring – Confirming», di Mediocredito Italiano.
- Il Programma Filiere è un'iniziativa dedicata alle Filiere di eccellenza italiane il cui Capofiliera ha sottoscritto un accordo di convenzione con Intesa Sanpaolo con lo spirito di rafforzare i rapporti commerciali con i propri fornitori strategici. L'individuazione dei fornitori da includere nel Programma è avvenuta attraverso una collaborazione tra Capofiliera e Banca e sulla base dei consensi Privacy rilasciati dai fornitori stessi.

Agenda



**1. Overview del
programma Sviluppo Filiere**



**2. Il potenziale
dell'iniziativa**

PROGRAMMA SVILUPPO FILIERE

Ha preso avvio nel corso del 2015 per sostenere le Filiere Italiane di eccellenza tramite lo sviluppo di un nuovo modello di servizio. L'iniziativa nasce per valutare al meglio le piccole e medie imprese e per sostenerle attraverso metodologie innovative e facendo leva sulle competenze settoriali del Gruppo e sulla sua forte presenza territoriale

Programma Sviluppo Filiere



IL PUNTO DI PARTENZA

- Dietro le **Grandi Aziende del Made in Italy** ci sono **migliaia di PMI italiane** (i fornitori) che contribuiscono alla realizzazione dei loro prodotti e ne costituiscono la **Filiera produttiva**
- Tra i fornitori delle **imprese vincenti della nostra economia**, ci sono piccole e piccolissime aziende che, da un lato, costituiscono la **linfa vitale delle eccellenze italiane** (aziende Capofiliera) ma, dall'altro, per le loro dimensioni vivono **grandi difficoltà nell'accesso al credito** o usufruiscono di condizioni non sempre vantaggiose

NASCE:

SVILUPPO-FILIERE
L'impresa italiana torna protagonista



Programma Sviluppo Filiere



L'IDEA DEL GRUPPO ISP

Realizzare un **modello di servizio per le Filiere**, unico nel sistema bancario, che grazie alla collaborazione con i Capofiliera permetta di analizzare e **valorizzare**, anche sotto un profilo creditizio/ di rischio, l'**appartenenza** dei fornitori ad "ecosistemi" di eccellenza



COLLABORARE CON I CAPOFILIERA

La collaborazione Banca-Capofiliera supporta il successo delle Filiere attraverso il sostegno agli **investimenti**, all'**internazionalizzazione** e al **rafforzamento delle relazioni industriali ed istituzionali**

A sostegno delle PMI

**Perché la Banca ha creato il
Programma Sviluppo Filiere?**



FOCUS SU FATTORI DEL SUCCESSO AZIENDALE

La gestione ed il presidio integrato delle **Filiere** rappresenta per le aziende italiane un **elemento** fondamentale per le strategie future di **sviluppo e crescita**



SOSTEGNO FINANZIARIO ALLE IMPRESE

ISP è una tra le migliori banche in Europa per **solidità e liquidità** e vuole contribuire a **rilanciare l'economia del paese** dando **credito alle aziende** sul territorio



INNOVAZIONE E LEVA SU COMPETENZE BANCA

Il Gruppo è costantemente alla ricerca di **metodi innovativi per sostenere le imprese** e dispone già di **competenze settoriali** molto forti e di una **presenza sul territorio non eguagliabile**



Accompagnare la **crescita** delle Filiere industriali di **eccellenza** del Paese

Tre aree di intervento

AREA DI INTERVENTO

RISCHIO

DESCRIZIONE

Valorizzazione, all'interno del processo di valutazione del merito creditizio del fornitore, **degli "intangible" connessi all'appartenenza alla Filiera** selezionata grazie alle informazioni di carattere industriale fornite dal Capofiliera

OBIETTIVO

Migliorare il rating degli appartenenti alla filiera per un pricing più vantaggioso...

CREDITO

Definizione di un **Plafond di Disponibilità di Filiera** tramite la corretta comprensione dei bisogni finanziari, sia di breve termine che di medio-lungo, dei fornitori

Prioritizzazione delle richieste creditizie di Filiera per **accelerare l'iter di delibera**

...aumentandone l'accesso al credito tramite la comprensione dei reali bisogni finanziari di tutti gli attori di Filiera...

OFFERTA

Sviluppo, in collaborazione con il Capofiliera, di un **bouquet di offerta** prodotti/ servizi, riservati a condizioni vantaggiose, che risponde alle **esigenze sia finanziarie che non degli attori di Filiera e dei dipendenti appartenenti alla stessa**

...con un'offerta commerciale dedicata

DEFINIRE IL PERIMETRO

Il primo passo è la selezione, tra i migliori clienti del Gruppo Intesa Sanpaolo, dei Capofiliera. Questi, a loro volta, identificano i fornitori da includere

Perimetro

La Filiera è composta da:

Il leader di Filiera, scelto tra le migliori imprese del panorama industriale italiano...

...i suo fornitori strategici che operano nel rispetto dei valori fondanti della Banca

Capofiliera



CRITERI DI SELEZIONE

- Aziende italiane con un **alto standing** e/o una **dimensione rilevante nel loro settore**
- Aziende che operano in **settori industriali strategici** all'interno dell'economia italiana
- Aziende ad **alta solvibilità/ basso rischio**

Fornitori strategici



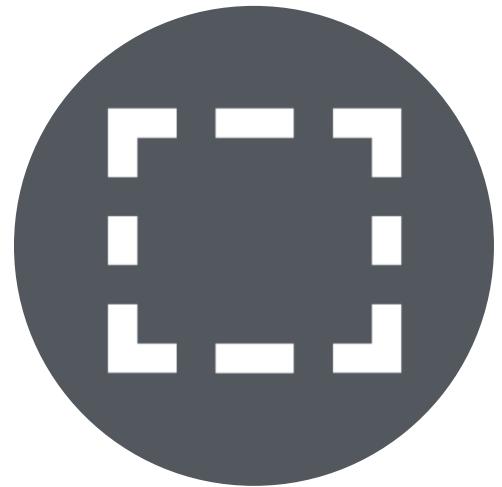
- Aziende che **operano nelle fasi produttive principali** del **Capofiliera** e che generano una quota **rilevante del proprio fatturato** da vendite effettuate a quest'ultimo
- **Comportamenti di business in linea** con i **valori della Banca**

UNA CONVENZIONE

La definizione del perimetro consente di formalizzare la collaborazione Capofiliera-Banca definendo le responsabilità e gli impegni di entrambe le parti coinvolte

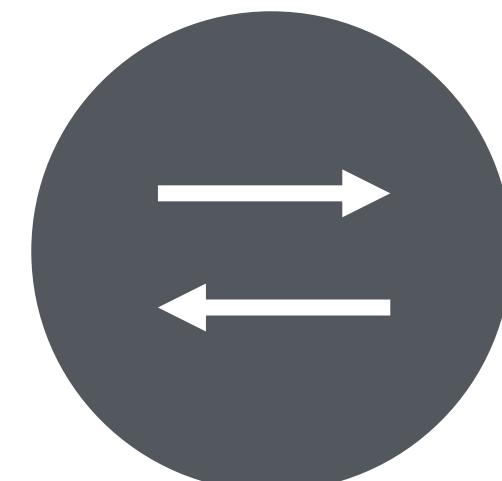
Convenzione

STRUTTURA DELLA CONVENZIONE



PERIMETRO FILIERA E GESTIONE INFORMAZIONI

- Indicazione degli attori di Filiera da includere nell'accordo
- Richiesta informazioni industriali



MODALITÀ INTERAZIONE

- Interazione Banca-fornitori (es. definizione potenziali Centri Impresa di riferimento)



AZIONI DI COMUNICAZIONE

- Tempi e modalità di comunicazione verso la stampa e verso i fornitori coinvolti nell'accordo



DURATA

- Definizione della durata dell'accordo tra Banca e Capofiliera



PRIVACY E RISERVATEZZA

- Gestione consensi privacy, riservatezza delle informazioni fornite dal Capofiliera alla Banca e del contenuto dell'accordo



ESCLUSIVA

- Impegno del Capofiliera a non firmare accordi analoghi per contenuti e funzioni con altri intermediari finanziari



Accordo già
sottoscritto da
circa 600
Capofiliera e
dal Gruppo ISP

UNA COLLABORAZIONE

La sottoscrizione della convenzione dà avvio ad una collaborazione che, attraverso lo scambio di informazioni tra Banca e Capofiliera, permette di valutare i fornitori in quanto attori all'interno di solide catene produttive...

Valutazione

I FATTORI CHIAVE DI SUCCESSO



IL PROFILO DEL FORNITORE

Le competenze del Gruppo consentono di **valutare la solidità** del fornitore e le sue prospettive di crescita



LE INFORMAZIONI INDUSTRIALI

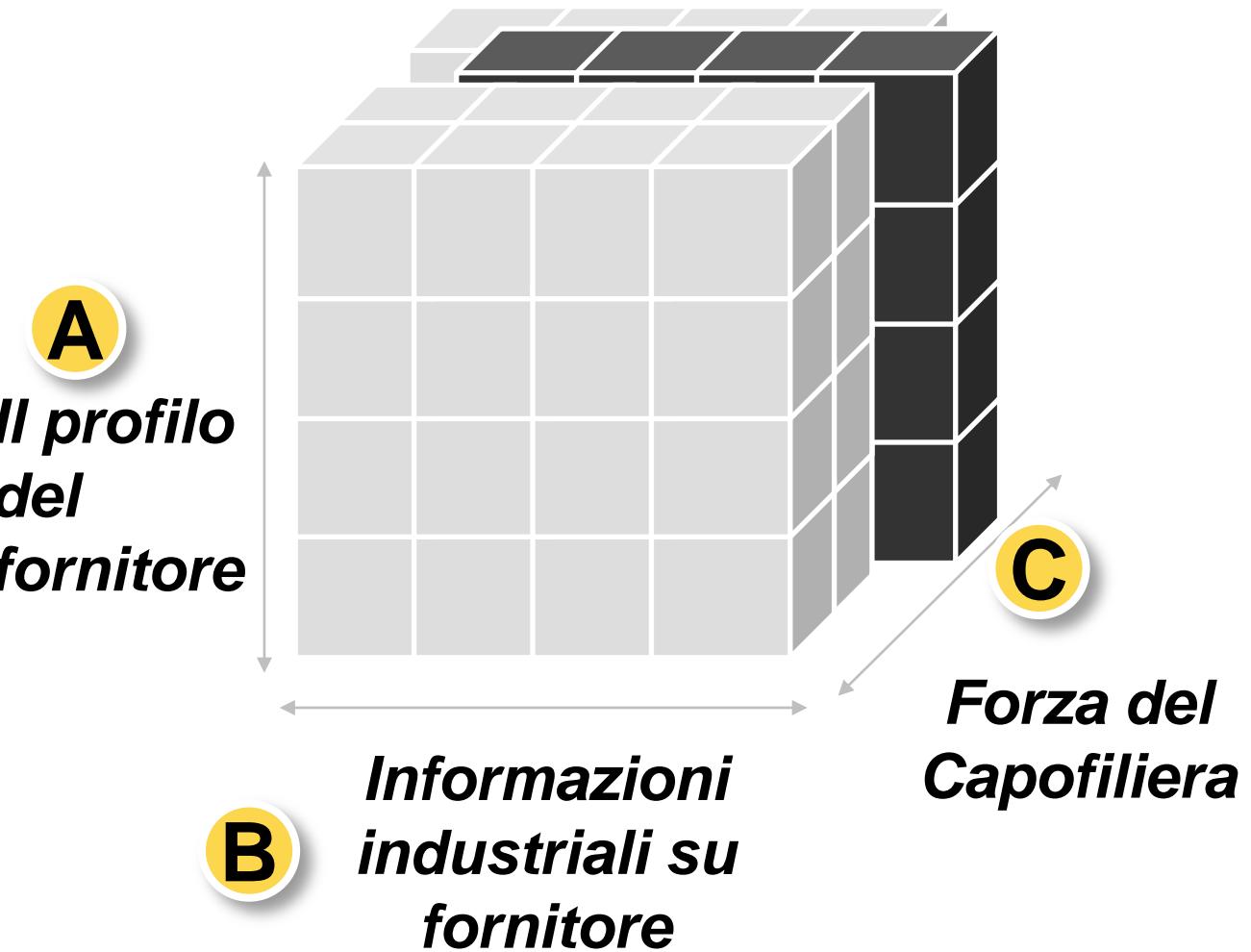
Le **informazioni industriali** ricevute dal Capofiliera consentono di **valutare il fornitore anche in base alle sue performance industriali e al ruolo svolto all'interno della Filiera**



LA FORZA DEL CAPOFILIERA

La **solidità/ il basso profilo di rischio** del Capofiliera permette di "contagiare" positivamente i fornitori

I BENEFICI PER I FORNITORI



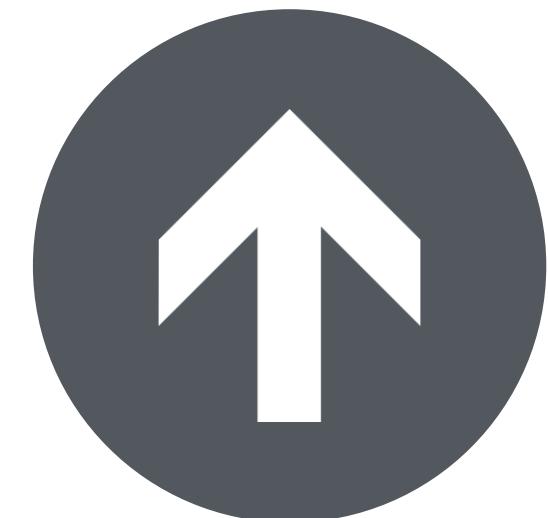
Da un approccio di valutazione della rischiosità del fornitore solo sulla base del proprio profilo...

...alla valutazione dell'azienda anche in base alle performance industriali ed alla sua appartenenza ad una Filiera guidata da Capofiliera di alto standing

Vantaggi

...di comprenderne correttamente i fabbisogni finanziari aumentando l'impegno della Banca verso le Filiere...

Per **comprendere i fabbisogni** degli **attori di Filiera**, ISP **definisce**, grazie alle informazioni ricevute dal Capofiliera e a quelle finanziarie disponibili sui fornitori, **un Plafond di Disponibilità di Filiera**



QUALI VANTAGGI?

ACCESSO AL CREDITO

Abbiamo la volontà di essere **la banca di riferimento per le Filiere di eccellenza, aumentando** quindi l'impegno della Banca a sostegno di tutti gli attori coinvolti

PERCORSI SEMPLIFICATI

Il Plafond dedicato di Filiera permette una **quantificazione puntuale dei bisogni** degli attori di Filiera (BT e MLT) e quindi una **migliore gestione dell'erogazione**

BENEFICIARI



Il capofiliera



I fornitori già clienti ISP



I fornitori non clienti ISP

Offerta

... e di creare un'offerta ad hoc per la Filiera sottoscrittrice



Partendo dall'attuale
offerta Banca...



... sono stati identificati i
prodotti chiave per i principali
bisogni...

Servizi
Bancari

Circolante

Conto Corrente

Carte Business

**InBiz con Easy
fattura**

**Apertura di Conto
Corrente**

**Smobilizzo crediti
commerciali**

Confirming

Finanziamenti BT

**Investimenti e
innovazione**

Finanziamenti MLT

Leasing

Offerta

La Banca costruisce un'offerta dedicata alla Filiera sulla base delle esigenze di settore e del dialogo con il Capofiliera, con un prezzo dedicato



... sono stati identificati i prodotti chiave per i principali bisogni...



... che possono essere personalizzati per Filiera

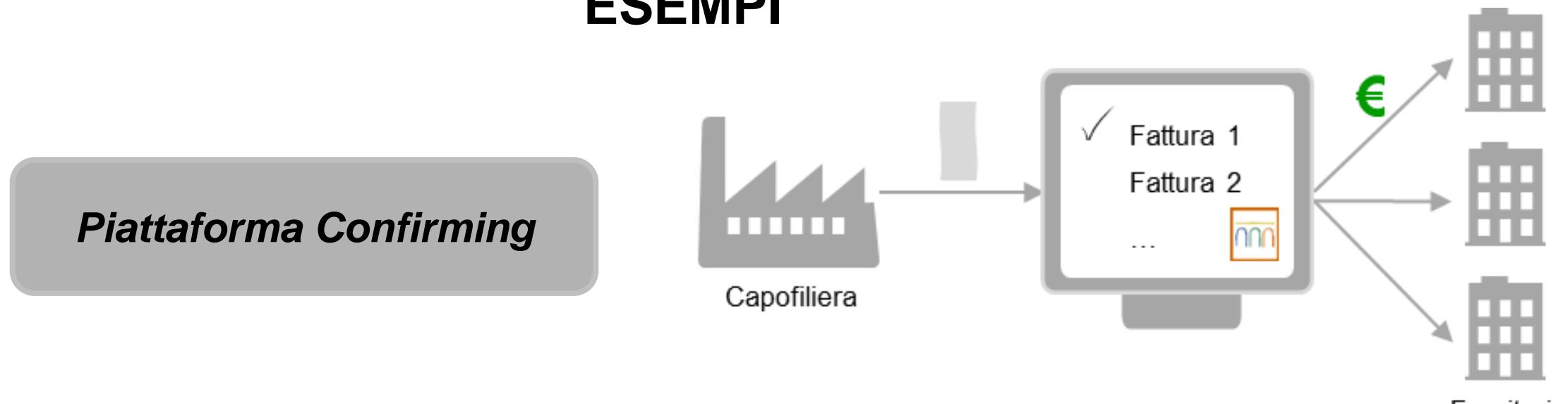
Piattaforma Confirming

- **La piattaforma acquisisce le fatture** che il Capofiliera riconosce e per le quali autorizza lo smobilizzo
- Il fornitore trova la lista delle fatture sul portale e **sceglie quali/quanto smobilizzare**
- **Il fornitore riceve dalla Banca i fondi** e ha così a disposizione capitale da utilizzare per il pagamento dei propri dipendenti, delle materie prime, ...
- La Banca riceve il corrispettivo dal Capofiliera secondo i tempi di pagamento condivisi

Offerte ai dipendenti

- **Convenzioni** su servizi finanziari
- Soluzioni di **welfare aziendale** (previdenza, assicurazione, ...)

ESEMPI



Il Confirming

Un programma per la gestione avanzata del circolante di filiera

La piattaforma è la **risposta di Gruppo** alle richieste da parte di **Capofiliera Italiani** e relativi fornitori di strumenti **flessibili ed evoluti** per la **gestione della Finanza di Filiera**



Per i fornitori una Piattaforma per lo smobilizzo crediti



- I fornitori **convenzionati** accedono alla piattaforma sulla quale il **Capofiliera** ha caricato le **fatture ad essi dovute**
- I fornitori possono richiedere con **flessibilità** lo **smobilizzo delle fatture**, **on-line** e "pro-soluto"

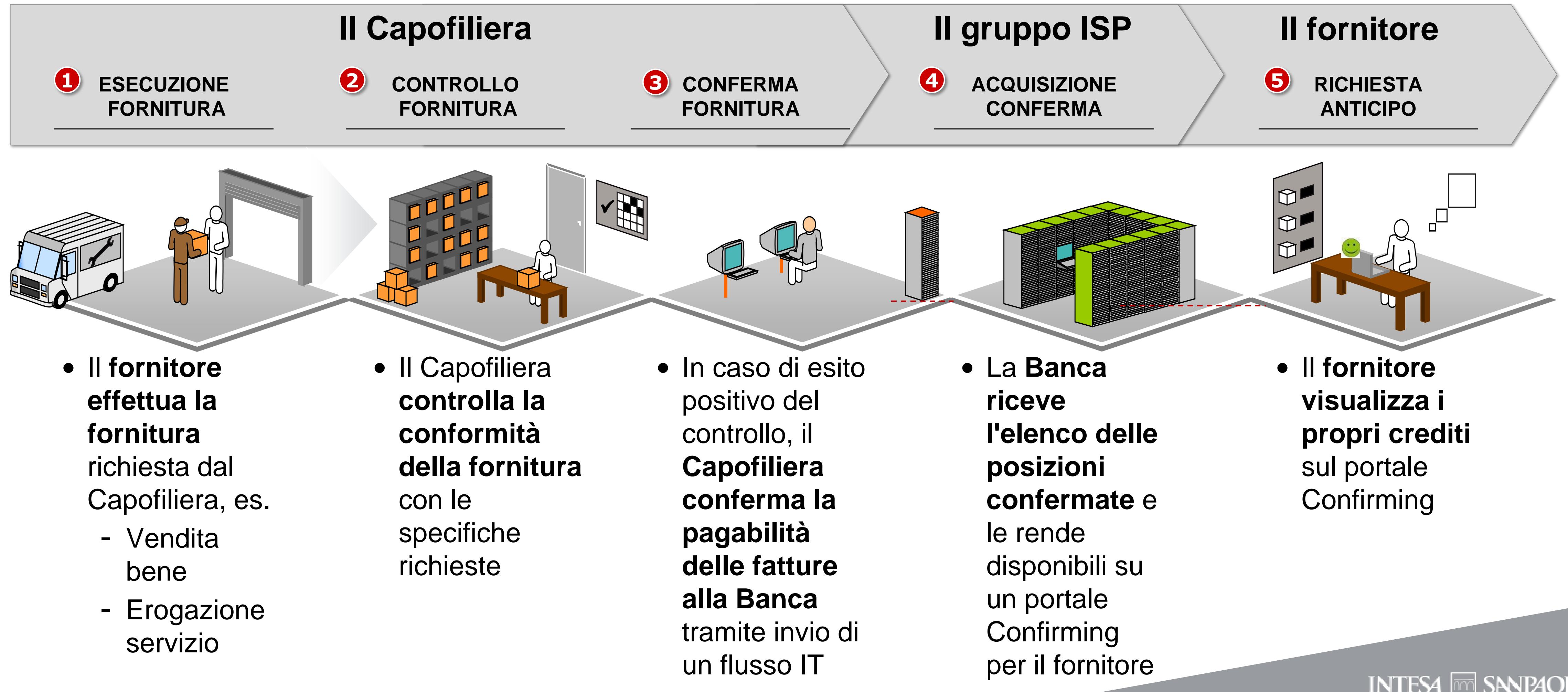
Per il Capofiliera, semplificazione amministrativa e supporto Filiera



- Il Capofiliera **semplifica** la **propria struttura amministrativa** attraverso l'**outsourcing** dei **pagamenti**
- Il Capofiliera **sostiene** la **propria Filiera produttiva** e può **ottenere ulteriori dilazioni** sui pagamenti

Come funziona

Il processo Confirming



I vantaggi per il Capofiliera

Libera scelta dei fornitori convenzionabili

- Scelta libera **sia dei fornitori, che delle fatture da convenzionare**
- Possibilità di convenzionare **quando lo si vuole** e anche di "revocare" il **beneficio** non caricando più fatture

Conferma a monte fatture e assenza gestione notifiche

- Lo **smobilizzo delle sole fatture confermate** evita la necessità, in occasione di ogni richiesta di anticipo, di conferma da parte del Capofiliera

Semplificazione amministrativa e dilazioni

- Sono gestiti **tutti i pagamenti che il Capofiliera segnala in piattaforma**
- Il Capofiliera può **richiedere** una **dilazione sull'addebito fattura**

Responsabilità sociale nei confronti della Filiera

- Con la piattaforma Confirming, il **Capofiliera facilita l'accesso al credito ai propri fornitori**

IN COSA CREDIAMO CHE IL CONFIRMING POSSA SOSTENERE IL CAPOFILIERA?

- 1 Scegli chi convenzionare...
- 2 ...ci occupiamo noi dell'ingaggio dei fornitori...
- 3 ...utilizza il diritto all'accesso alla piattaforma come strumento per la fidelizzazione ed il sostegno alla Filiera

I vantaggi per i Fornitori

Scelta di cosa e quanto smobilizzare

- I fornitori possono scegliere di smobilizzare sia le singole fatture, sia interi gruppi di fatture
- Il fornitore può anche decidere di non smobilizzare alcuna fattura

Smobilizzi fattura per fattura

Condizioni di sconto competitive e cassa certa

- La Banca conosce il Capofiliera
- Tale rapporto "privilegiato" consente:
- una linea preferenziale di accesso al credito
- l'applicazione di condizioni favorevoli grazie alla collaborazione del Capofiliera

Condizioni di sconto favorevoli

Smobilizzo completamente on-line

- Il fornitore smobilizza le fatture completamente online sulla piattaforma
- La richiesta di anticipo è veicolata dal fornitore con un "click" con accredito in 48h

Smobilizzi gestiti online senza cartacei

Agenda



**1. Overview del
programma Sviluppo Filiere**



**2. Il potenziale
dell'iniziativa**

A photograph of a woman with long brown hair, wearing a white long-sleeved top, speaking to a large audience in a conference room. She is gesturing with her hands as she speaks. The audience, consisting of many women, is seated in rows of white chairs, facing her. The room has large windows in the background and a modern interior. The text 'INIZIATIVE DI DIFFUSIONE' is overlaid on the left side of the image.

INIZIATIVE DI DIFFUSIONE

Il Programma Filiere ha fin da subito avuto grande successo presso istituzioni e media ed è costantemente promosso dal Gruppo ISP affinché diventi uno strumento concreto per le PMI italiane

Iniziative di diffusione

ACCORDI CON ISTITUZIONI



Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali



CONFINDUSTRIA

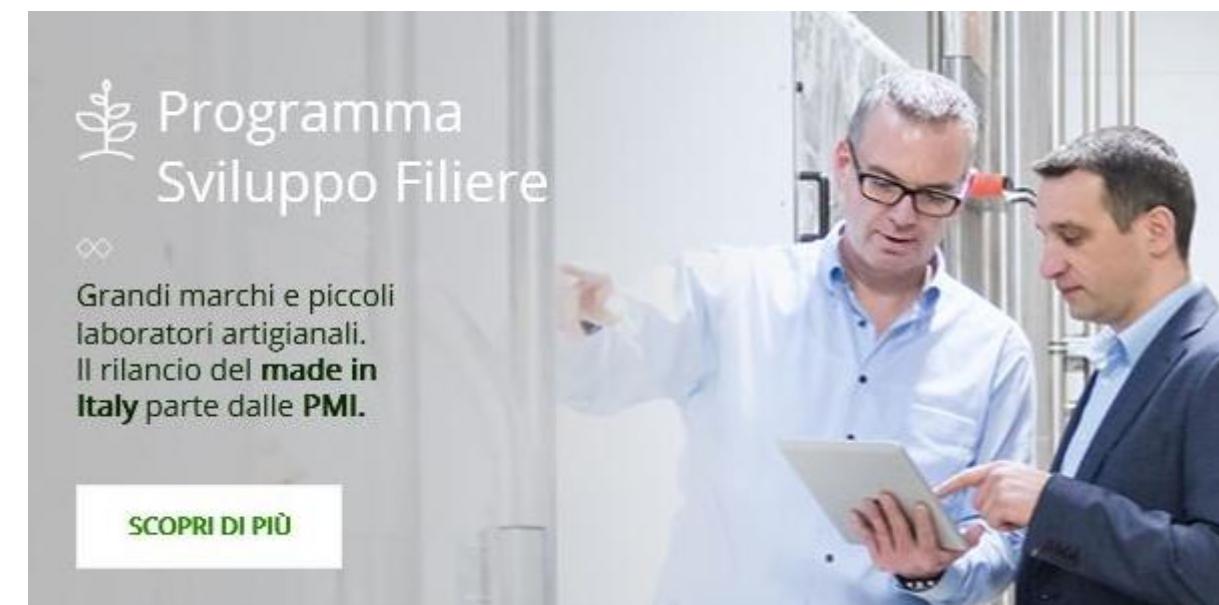


Ministero dei beni e delle attività culturali e del turismo



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

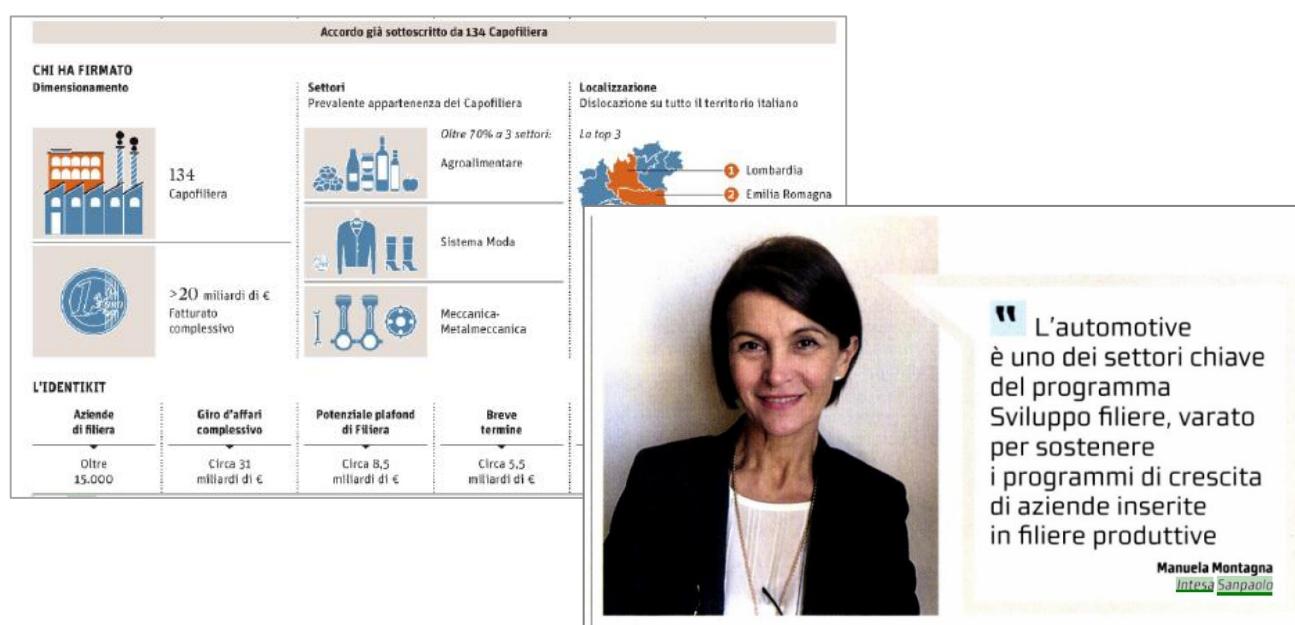
PUBBLICIZZAZIONE TRAMITE I CANALI WEB



PUBBLICIZZAZIONE IN FILIALE



RAPPORTI CON I MEDIA



EVENTI DI FILIERA



CREAZIONE DI UNA BRAND IDENTITY

SVILUPPO~FILIERE
L'impresa italiana torna protagonista

Numeri

Agosto 2018

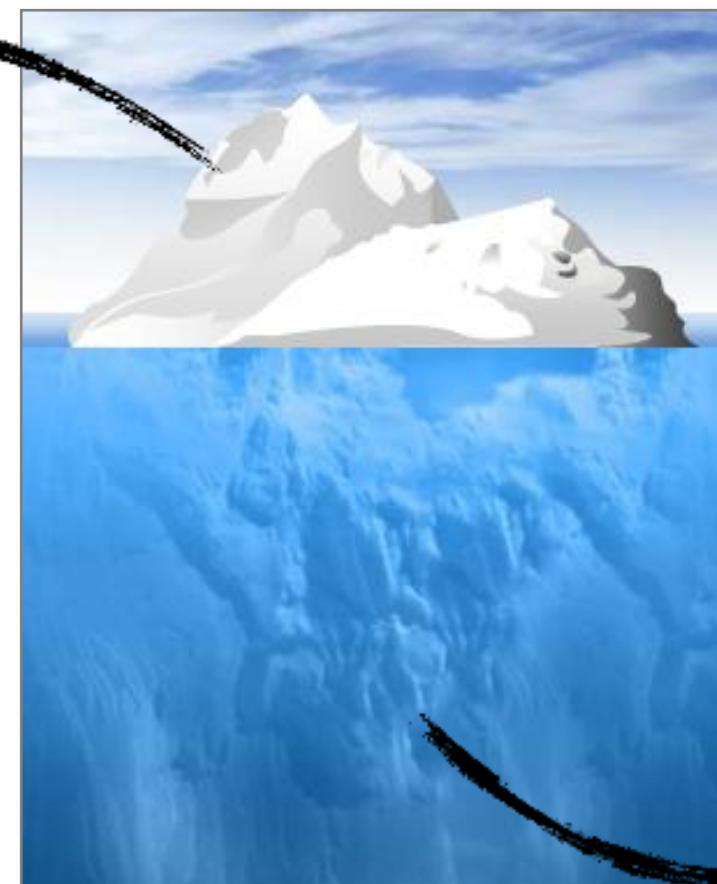
L'iniziativa ha riscosso un grande successo sul mercato: ad oggi è stata sottoscritta da circa 600 Capofiliera

Chi sono i Capofiliera?

aziende **circa 600**

Fatturato (€) **oltre 40 Mid**

dipendenti **oltre 92.000**



E i loro fornitori?

aziende **oltre 15.200**

Fatturato (€) **oltre 30 Mid**

Cosa vuol dire in ottica di filiera?

aziende **oltre 15.200**

Giro d'affari complessivo (€) **oltre 70 Mid**

Plafond di Filiera **26 Mid**

Di cui BT **17,5 Mid**

Di cui MLT **8,5 Mid**

A sostegno degli investimenti

Settori di business **oltre 20**

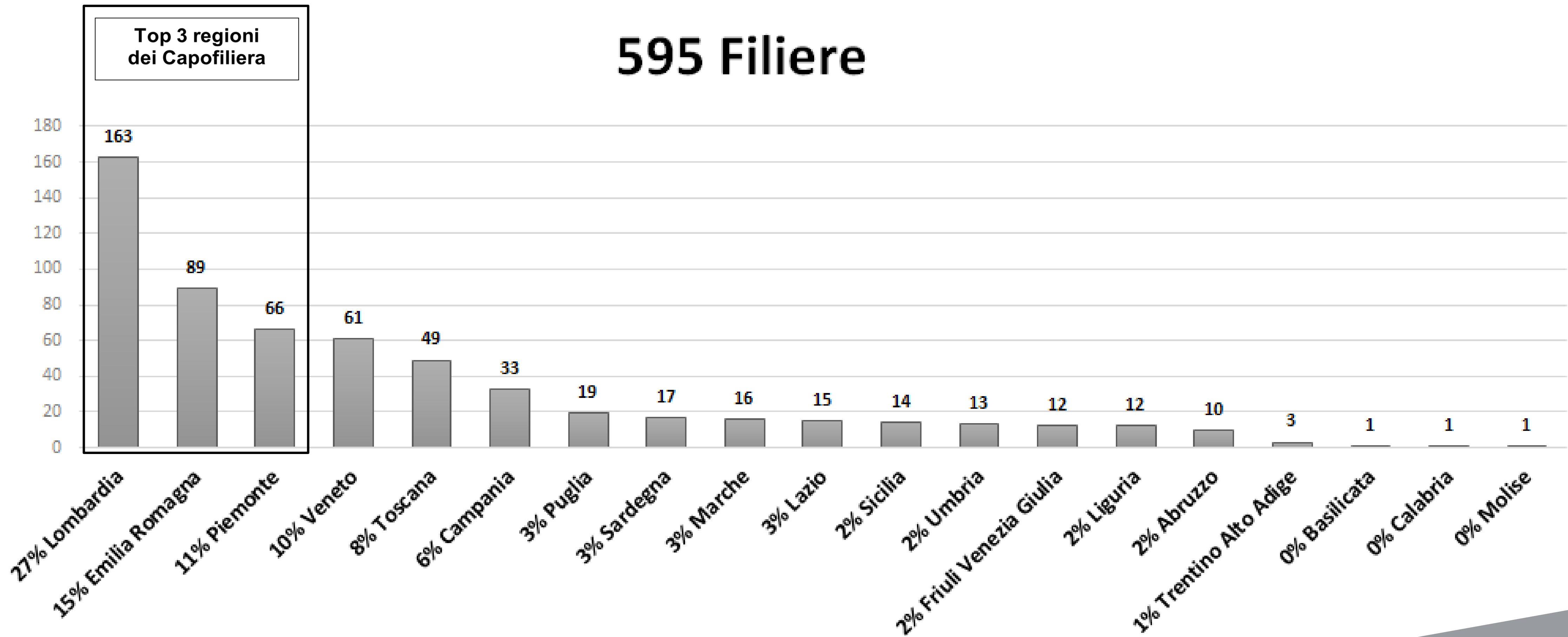
Regioni coinvolte

I Fornitori sono presenti in tutte le Regioni, i Capofiliera in 19

Distribuzione per regione

Agosto 2018

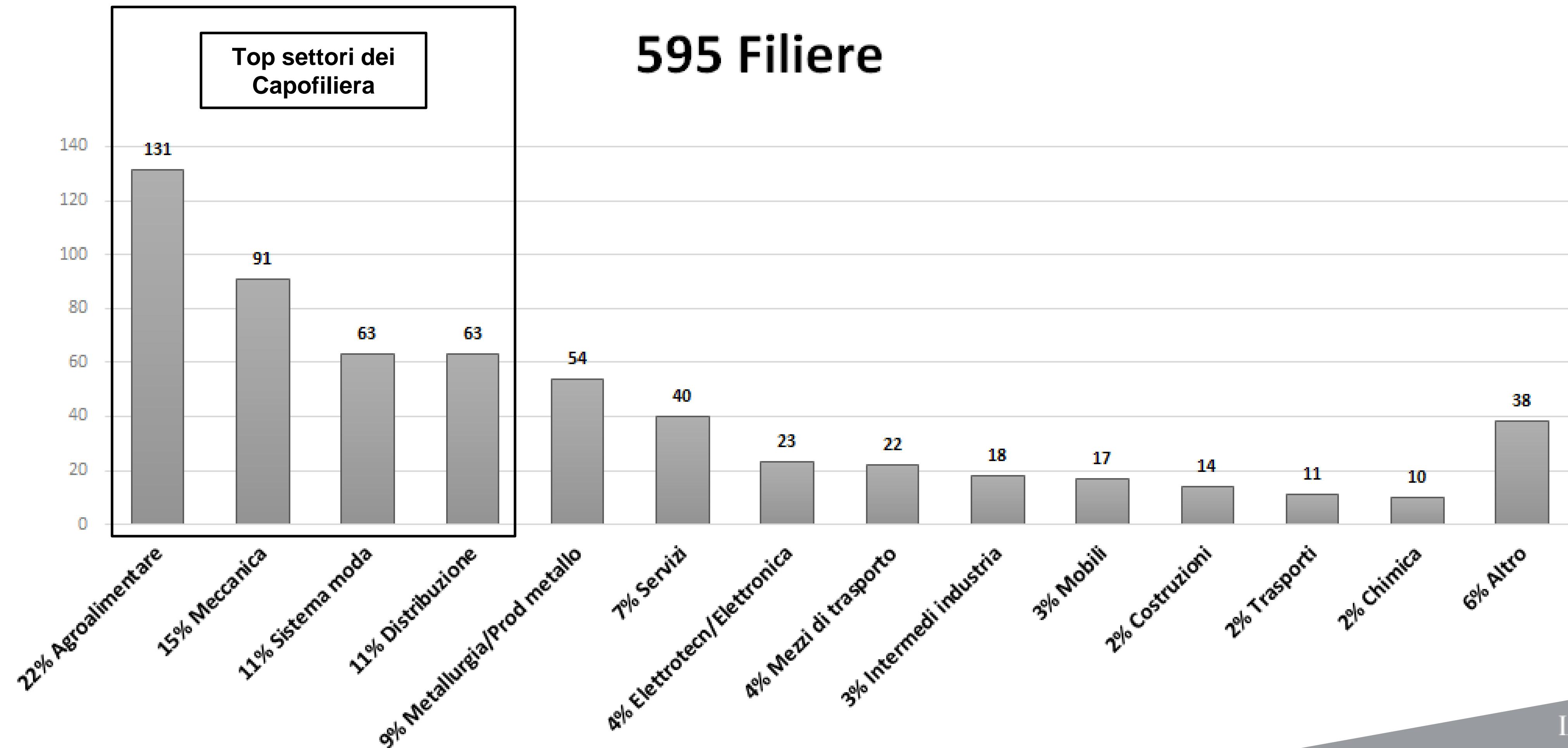
I Capofiliera sono distribuiti su 19 regioni d'Italia coprendo con la loro catena di fornitura tutte le regioni del Paese. Le top 3 sono Lombardia, Emilia Romagna e Piemonte



Distribuzione per business

Agosto 2018

I Capofiliera sottoscrittori dell'iniziativa appartengono a oltre 20 settori di business. I top sono l'agroalimentare, la meccanica e, con lo stesso peso, la moda e la distribuzione



Disclaimer

- Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.
- Per le condizioni economiche e contrattuali dei prodotti e servizi menzionati, consultare i Fogli Informativi disponibili sul sito Internet della Banca e presso le filiali del Gruppo Intesa Sanpaolo. Il Foglio Informativo di «Operazioni di Factoring – Confirming» è presente anche sul sito www.mediocreditoitaliano.com. La concessione di eventuali finanziamenti è subordinata all'approvazione della Banca che lo concede e nel caso di «Operazioni di Factoring – Confirming», di Mediocredito Italiano.
- Il Programma Filiere è un'iniziativa dedicata alle Filiere di eccellenza italiane il cui Capofiliera ha sottoscritto un accordo di convenzione con Intesa Sanpaolo con lo spirito di rafforzare i rapporti commerciali con i propri fornitori strategici. L'individuazione dei fornitori da includere nel Programma è avvenuta attraverso una collaborazione tra Capofiliera e Banca e sulla base dei consensi Privacy rilasciati dai fornitori stessi.