

# 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

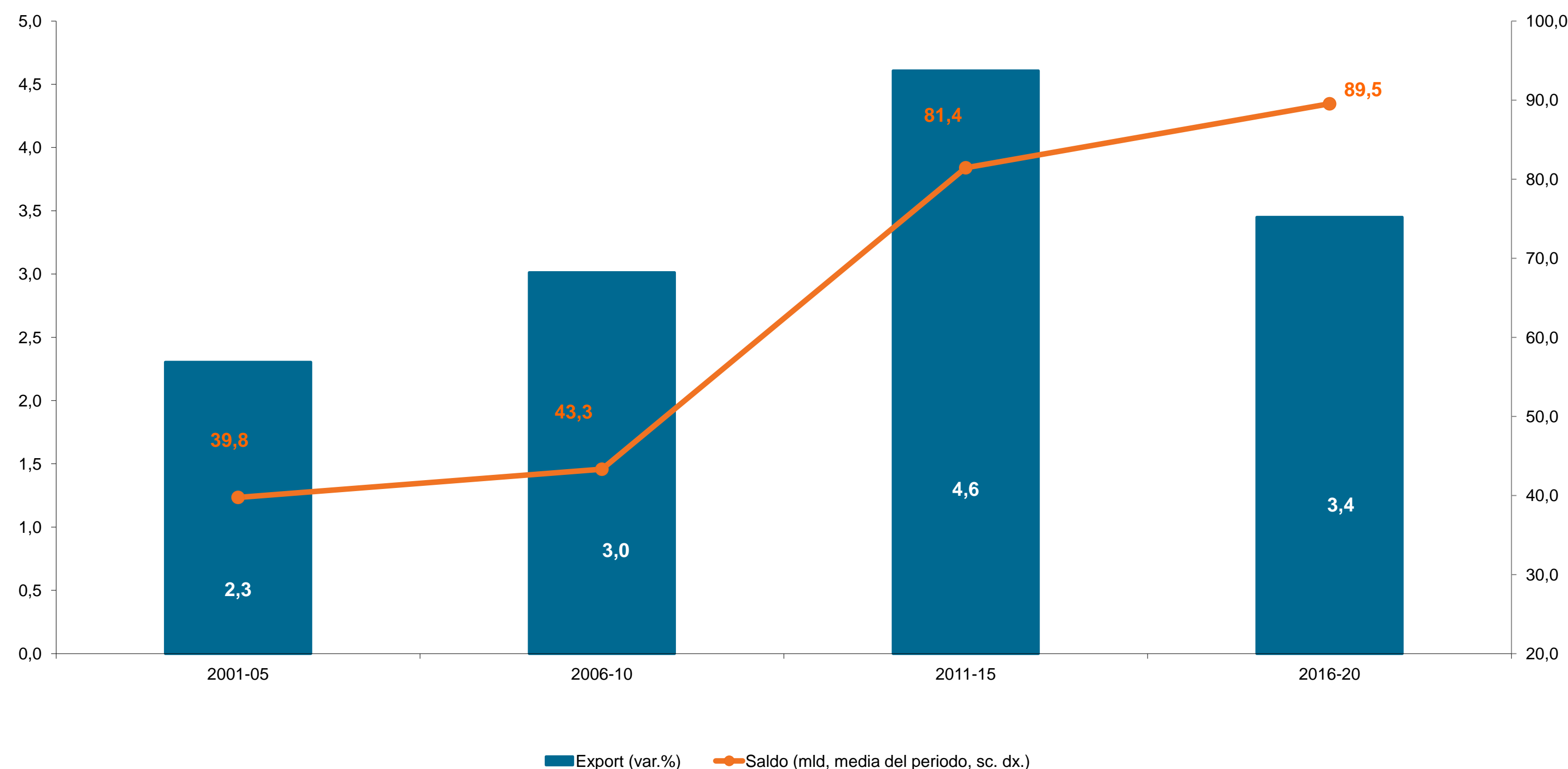
- Condividere una **strategia di promozione commerciale** nei mercati esteri, **integrando le offerte dei singoli** per creare nuove opportunità commerciali
  - **Aumentare presenza e commesse** sui nuovi mercati
  - Consolidare il successo internazionale in aree di intervento in cui questo obiettivo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

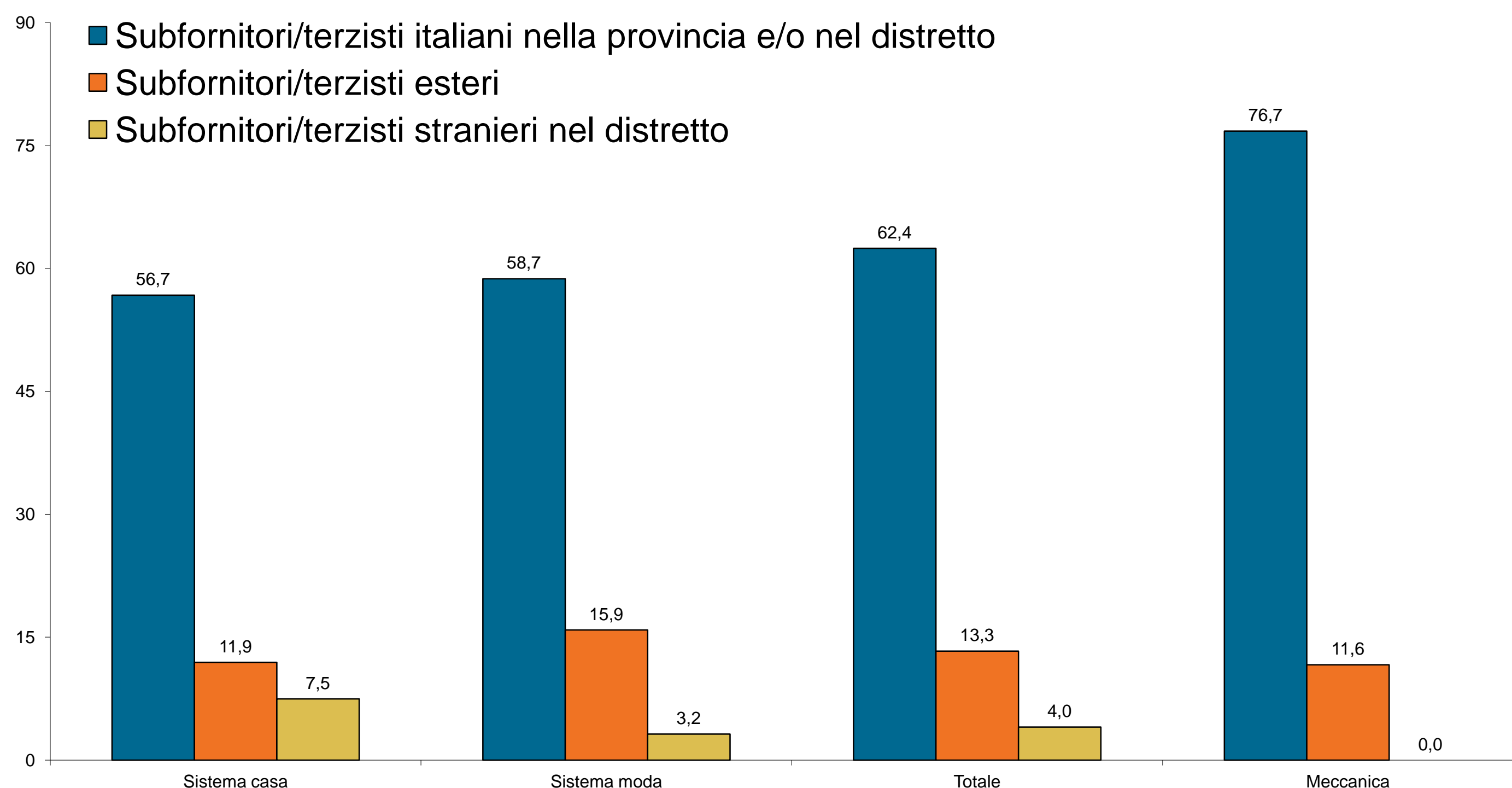
Manifatturiero\* italiano: export (var. % medie annue a prezzi correnti) e saldo commerciale (mld euro a fine periodo)



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

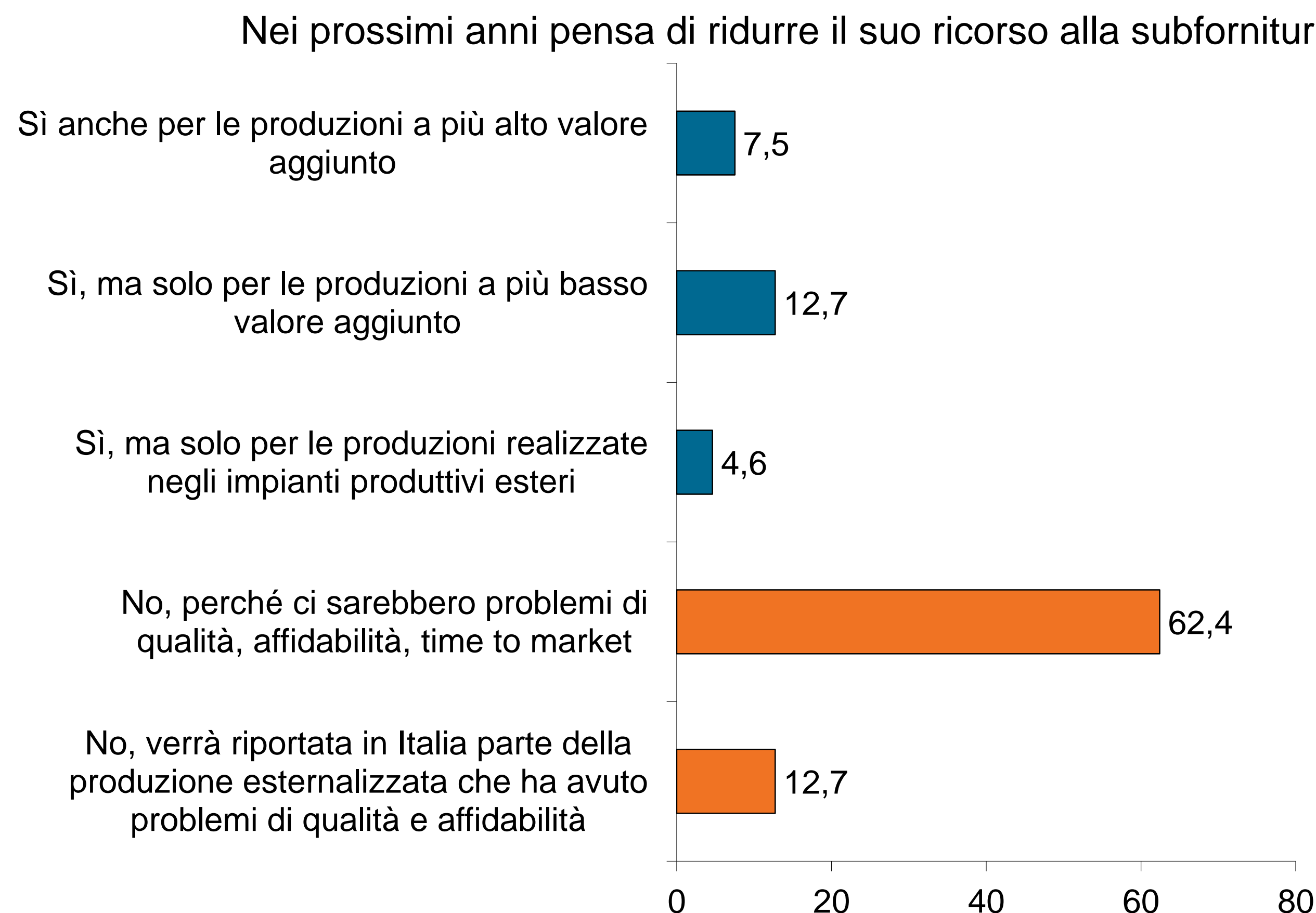
# Rapporti molto stabili creano ulteriori incentivi per progetti comuni committente-fornitore

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](http://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**



A photograph of a vineyard with rows of grapevines. In the center, two workers wearing hats are visible among the vines. The background shows a flat landscape under a clear sky.

# 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



## 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**

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



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



# Tre aree di intervento

## AREA DI INTERVENTO

## DESCRIZIONE

## OBIETTIVO

**RISCHIO**

**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

**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**

A photograph of two men in a workshop or industrial setting. The man on the left, with grey hair and wearing a dark jacket over a light-colored shirt, is pointing his right index finger towards a document held by the man on the right. The man on the right is balding with a beard, wearing glasses and a dark suit, looking intently at the document. The background shows yellow industrial equipment and various cables.

# 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 suoi 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**

The background of the slide is a blurred photograph showing several hands in business attire (white shirts) signing documents with various pens (black, silver, blue). The focus is on the act of signing, symbolizing agreement or formalization.

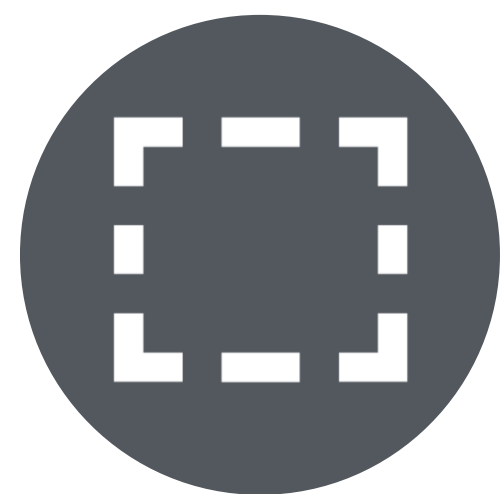
# UNA CONVENZIONE

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



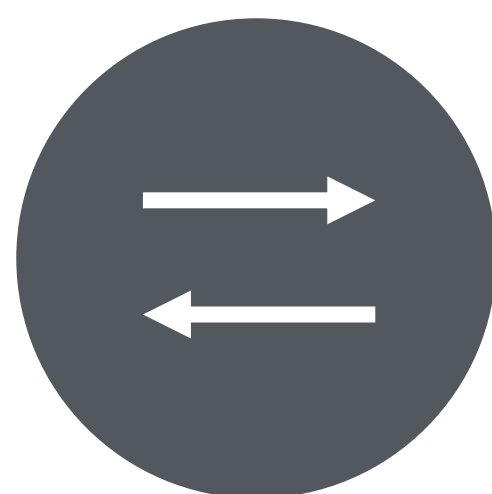
# Convenzione

## 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



A photograph of two men in an office setting. One man, wearing glasses and a grey sweater, is pointing at a document on the desk. The other man, with a beard and dark shirt, is looking at the same document. A computer monitor displaying a web application is visible on the right, along with a keyboard, a mouse, and a water bottle. The background is slightly blurred, showing other office equipment.

# 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

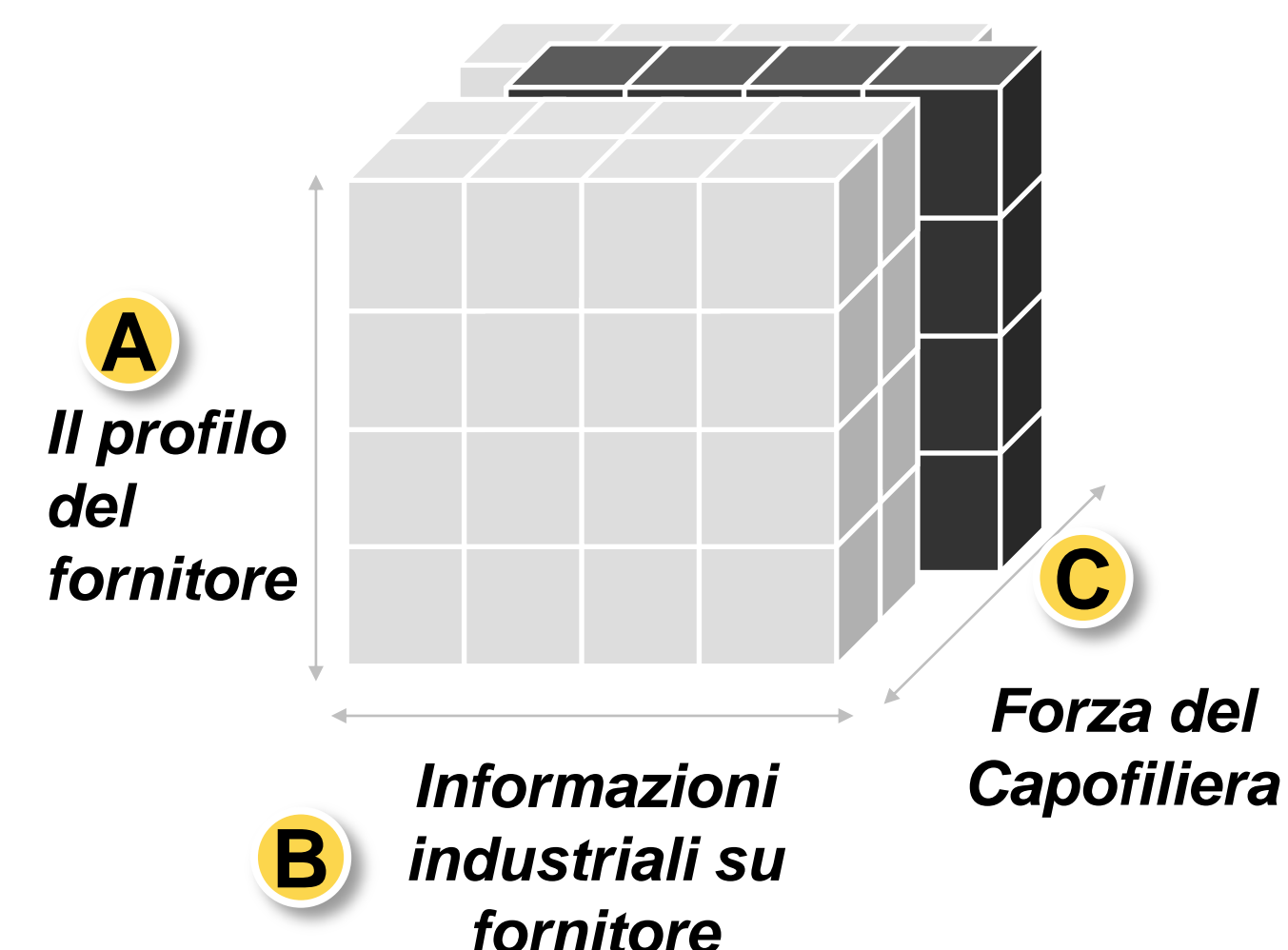
Le **informazioni industriali** ricevute dal Capofiliera consentono di **valutare il fornitore anche in base alle sue performance industriali e al ruolo svolto all'interno della Filiera**



### 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...

## 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**

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**

# 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**

*Conto Corrente*

*Carte Business*

*InBiz con Easy  
fattura*

*Apertura di Conto  
Corrente*

*Smobilizzo crediti  
commerciali*

*Confirming*

*Finanziamenti BT*

**Circolante**

**Investimenti e  
innovazione**

*Finanziamenti MLT*

*Leasing*

# Offerta



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

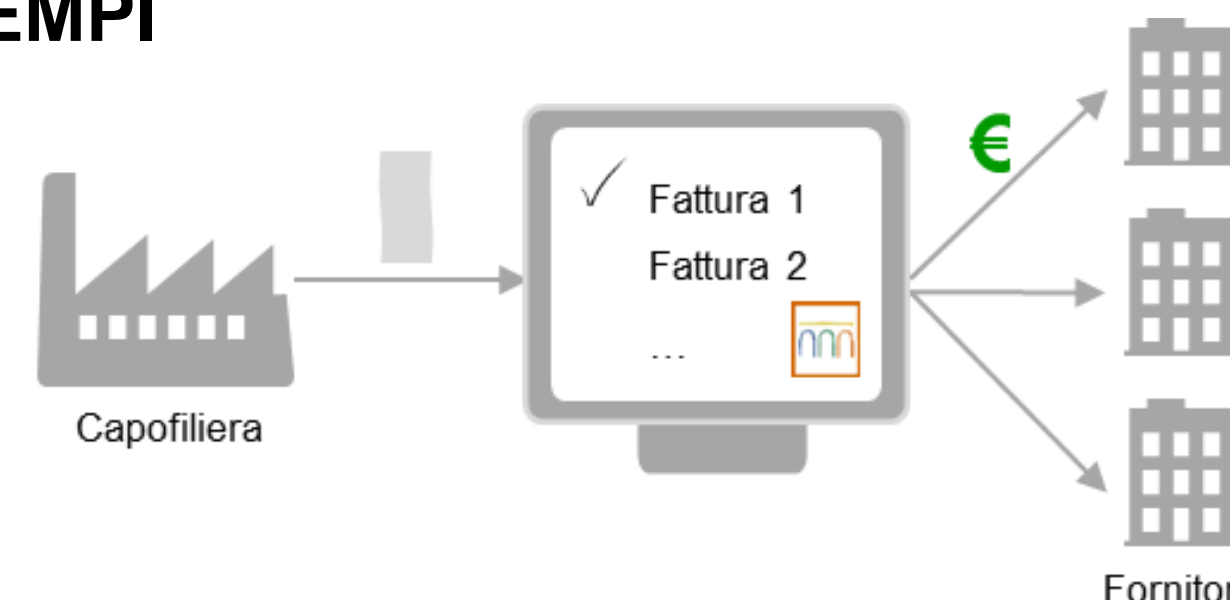


*... che possono essere personalizzati per Filiera*

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

## ESEMPI

### 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, ...)

# 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

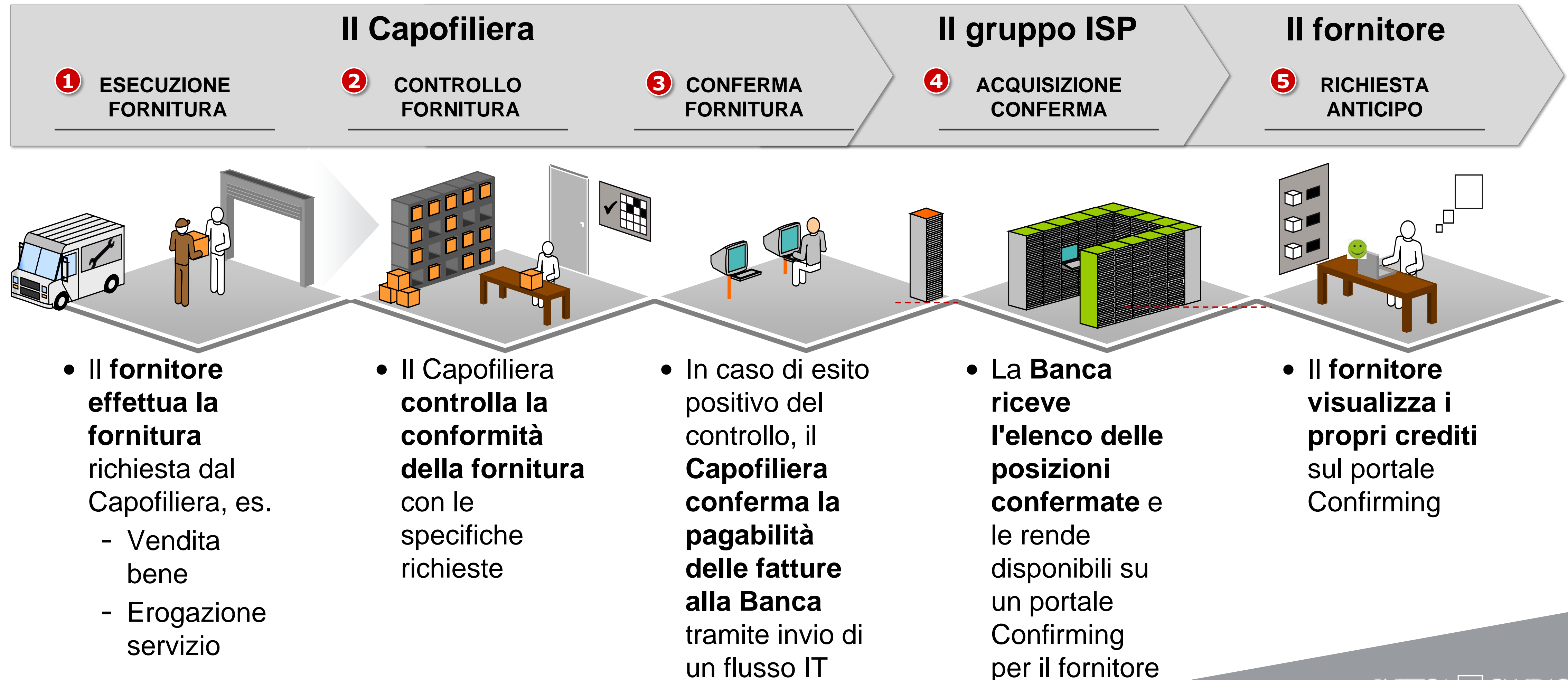


- Il Capofiliera semplifica la **propria struttura amministrativa** attraverso **l'outsourcing dei pagamenti**
- Il Capofiliera **sostiene la propria Filiera produttiva** e può **ottenere ulteriori dilazioni** sui pagamenti



# 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

## **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

## **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 fattura per  
fattura***

***Condizioni di sconto  
favorevoli***

***Smobilizzi gestiti  
online senza cartacei***



# Agenda



**1. Overview del  
programma Sviluppo Filiere**



**2. Il potenziale  
dell'iniziativa**



A woman with blonde hair, wearing a white long-sleeved shirt and dark trousers, stands and presents to a group of people seated in a modern, brightly lit room. The audience, consisting of men and women of various ages, is seated in white plastic chairs arranged in a semi-circle. Some are looking at the presenter, while others are looking at materials on small white tables in front of them. The room has large windows in the background, showing an outdoor area with plants and a building. The overall atmosphere is professional and engaged.

# INIZIATIVE DI DIFFUSIONE

Il Programma Filiera 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  
dei beni e delle  
attività culturali  
e del turismo



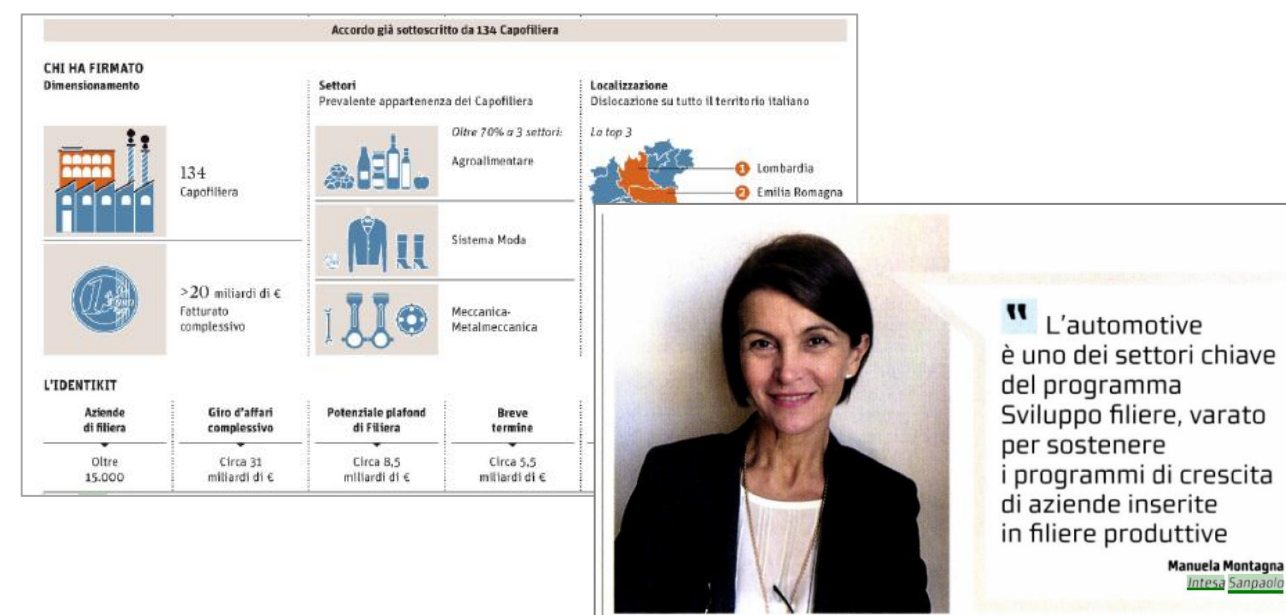
## PUBBLICIZZAZIONE TRAMITE I CANALI WEB



## PUBBLICIZZAZIONE IN FILIALE



## RAPPORTI CON I MEDIA



## EVENTI DI FILIERA



## CREAZIONE DI UNA BRAND IDENTITY

**SVILUPPO-FILIERE**  
L'impresa italiana torna protagonista



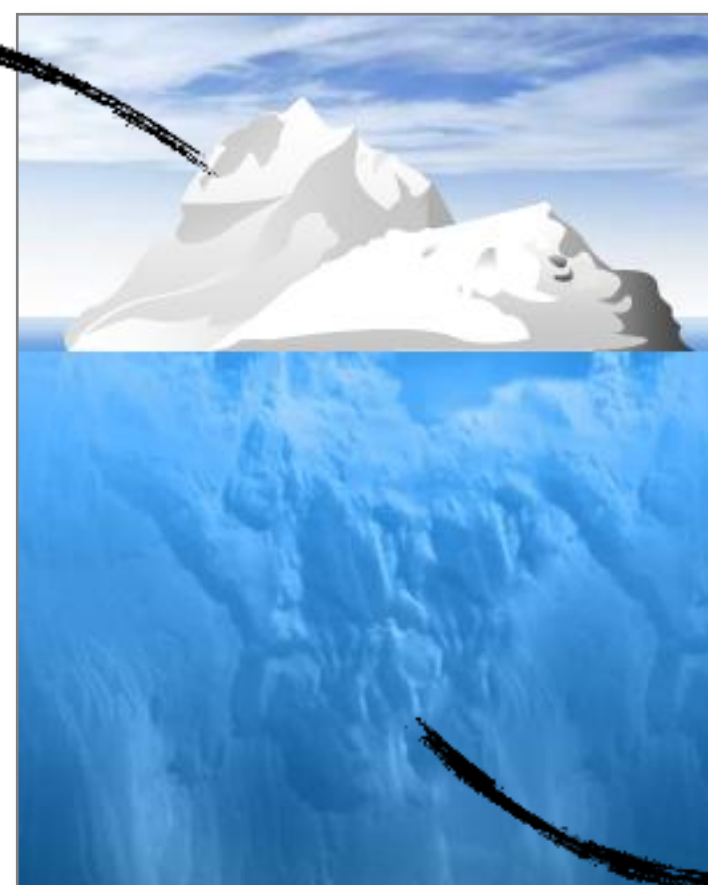
# Numeri

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 Mld
# dipendenti	oltre 92.000



## E i loro fornitori?

# aziende	oltre 15.200
Fatturato (€)	oltre 30 Mld

## Cosa vuol dire in ottica di filiera?

# aziende  
oltre 15.200

Giro d'affari complessivo (€)  
oltre 70 Mld

Plafond di Filiera  
26 Mld

Di cui BT  
17,5 Mld

Di cui MLT  
8,5 Mld

A sostegno degli  
investimenti

Settori di business  
oltre 20

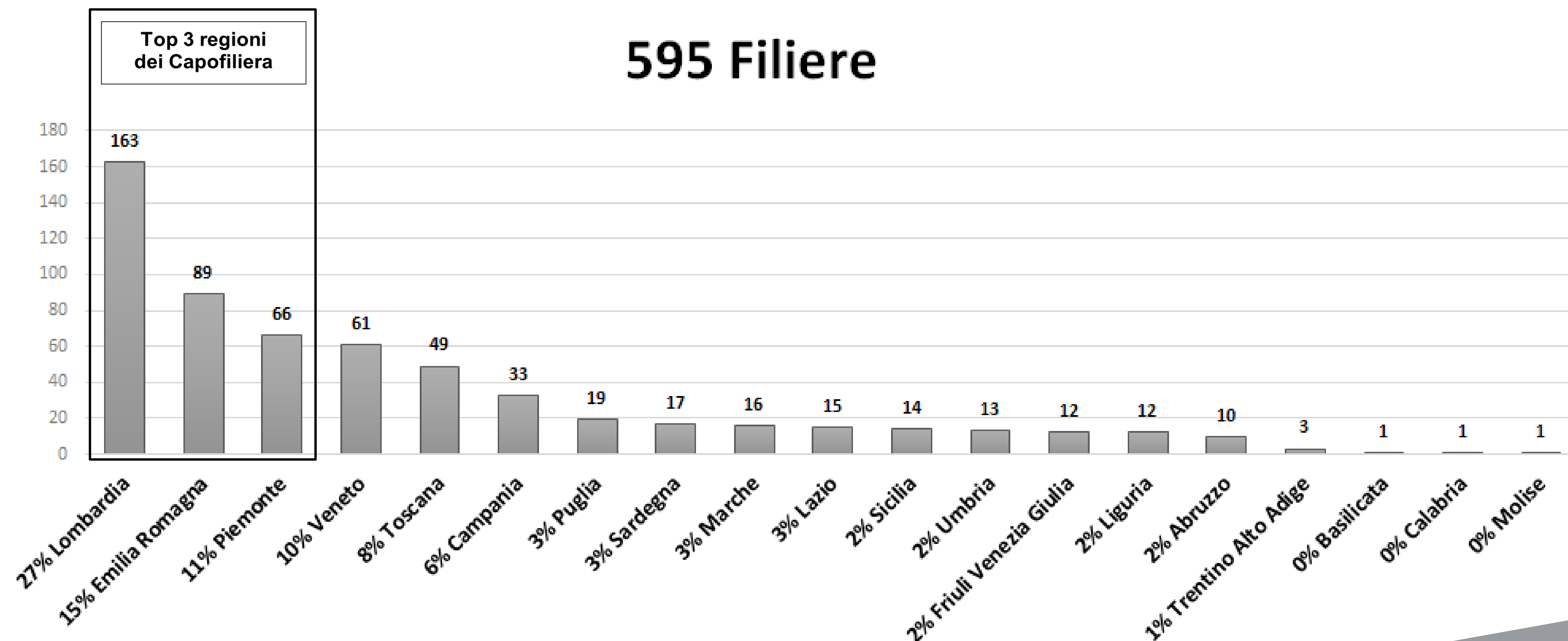
Regioni coinvolte

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

# Distribuzione per regione

Agosto 2018

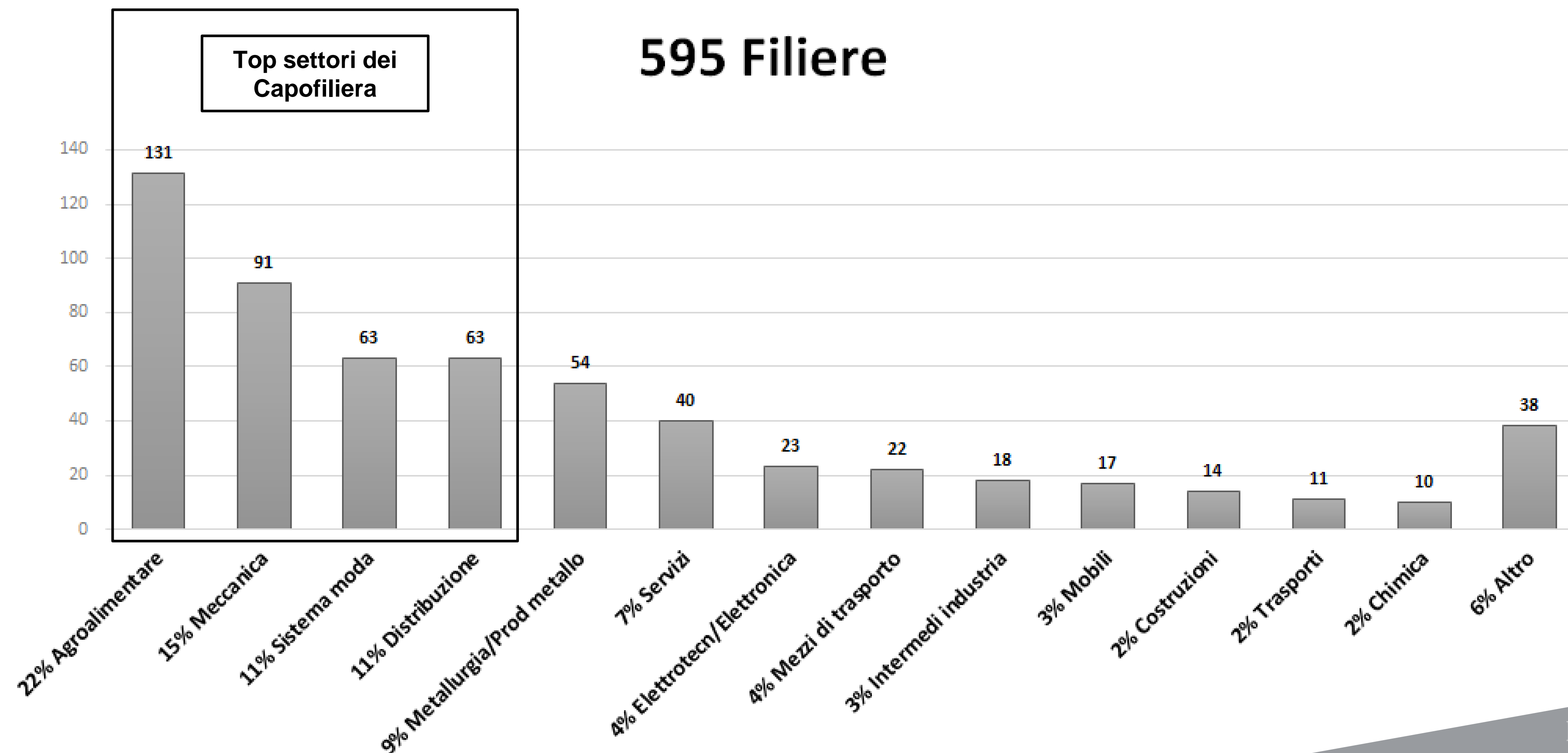
**I Capofiliera sono distribuiti su 19 regioni d'Italia coprendo con la loro catena di fornitura tutte le regioni del Paese. Le top 3 sono Lombardia, Emilia Romagna e Piemonte**



# 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](http://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.