



ANTONVENETA
GRUPPOMONTEPASCHI

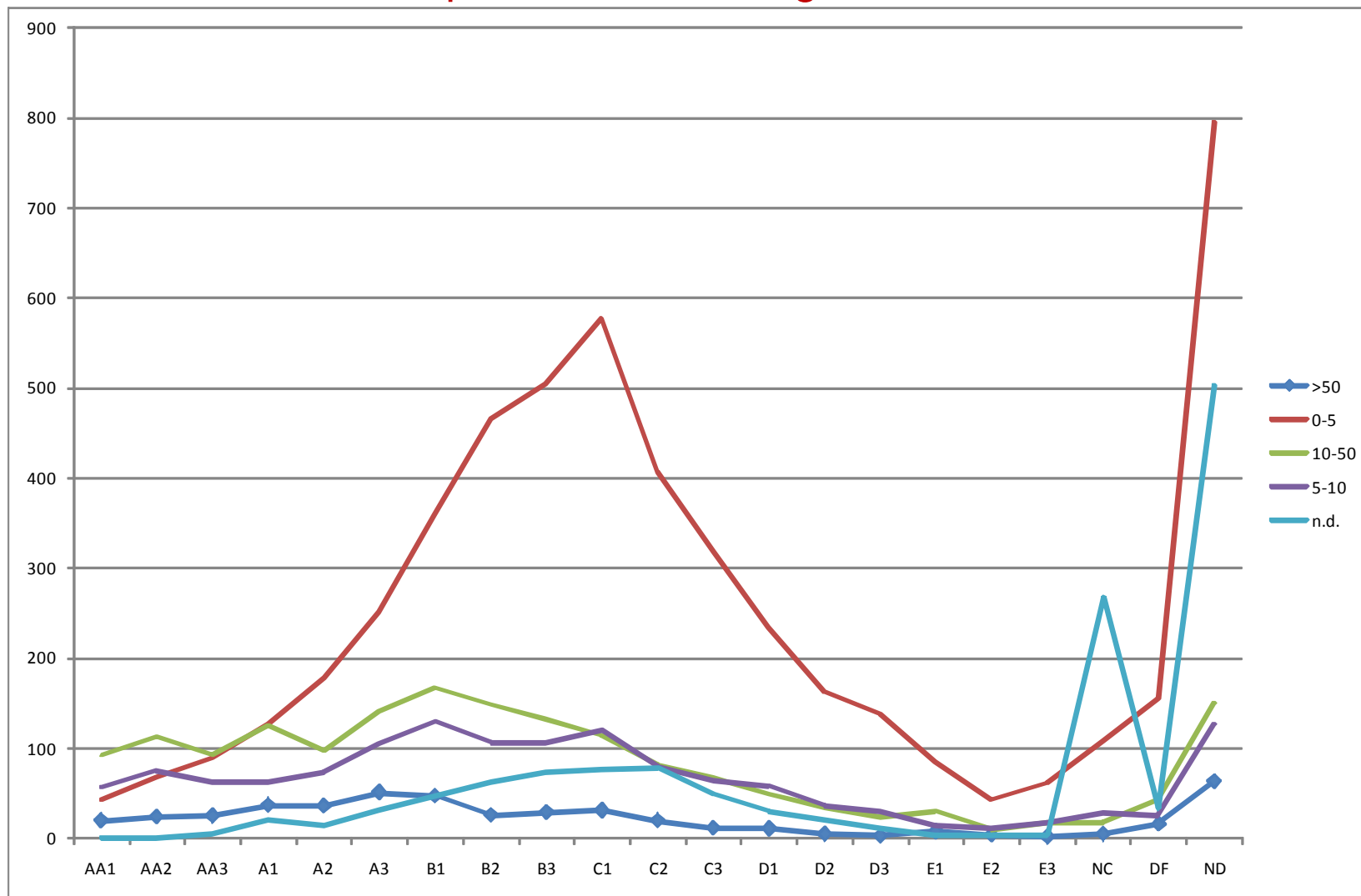
LE RETI D'IMPRESA

Una opportunità per innovare e migliorare la competitività delle nostre imprese. Le Banche e i contratti di Rete

Trento, 23 giugno 2011

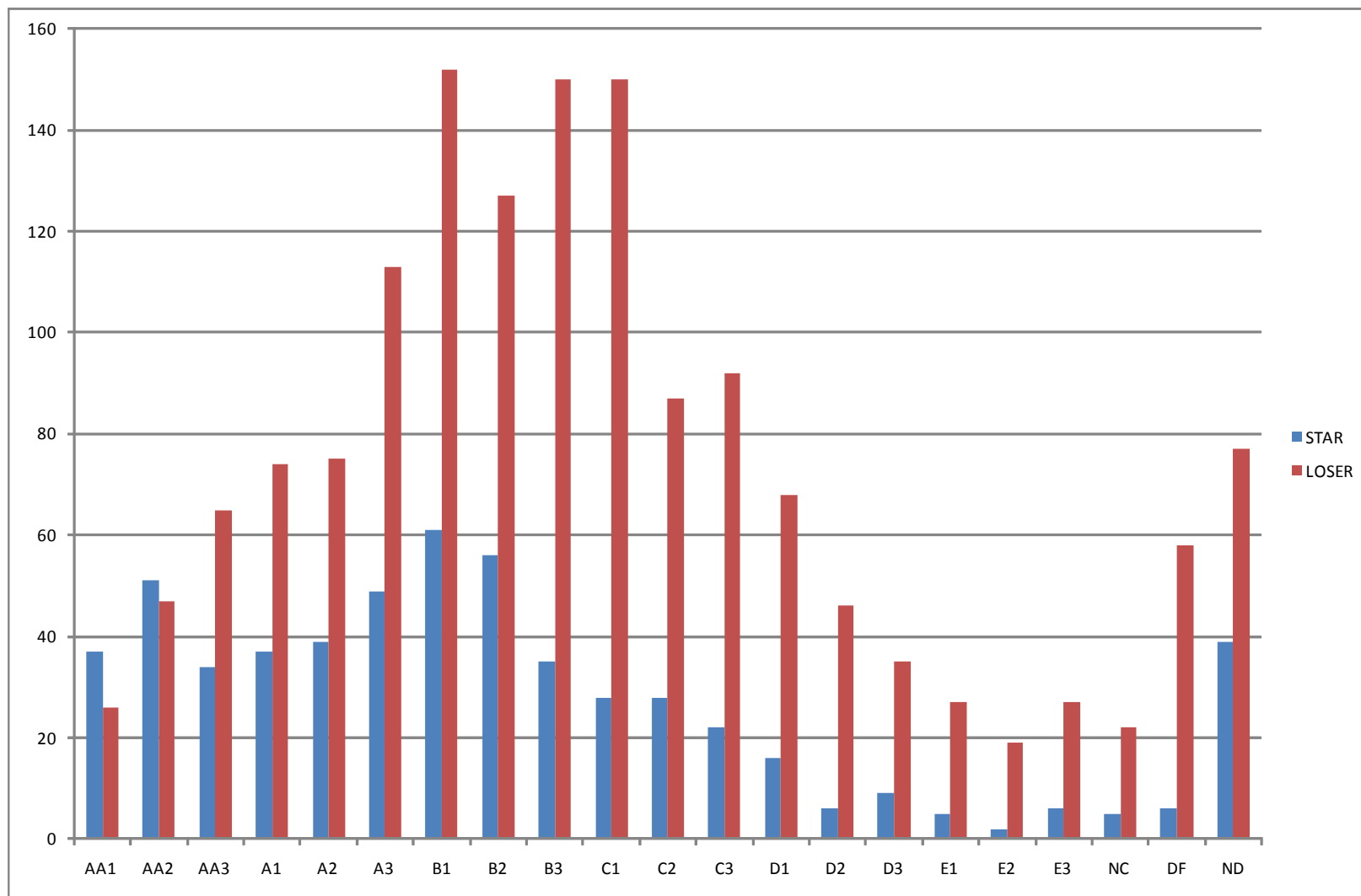
Il portafoglio PMI di Banca Antonveneta

Suddivisione per classe di rating e fasce di fatturato



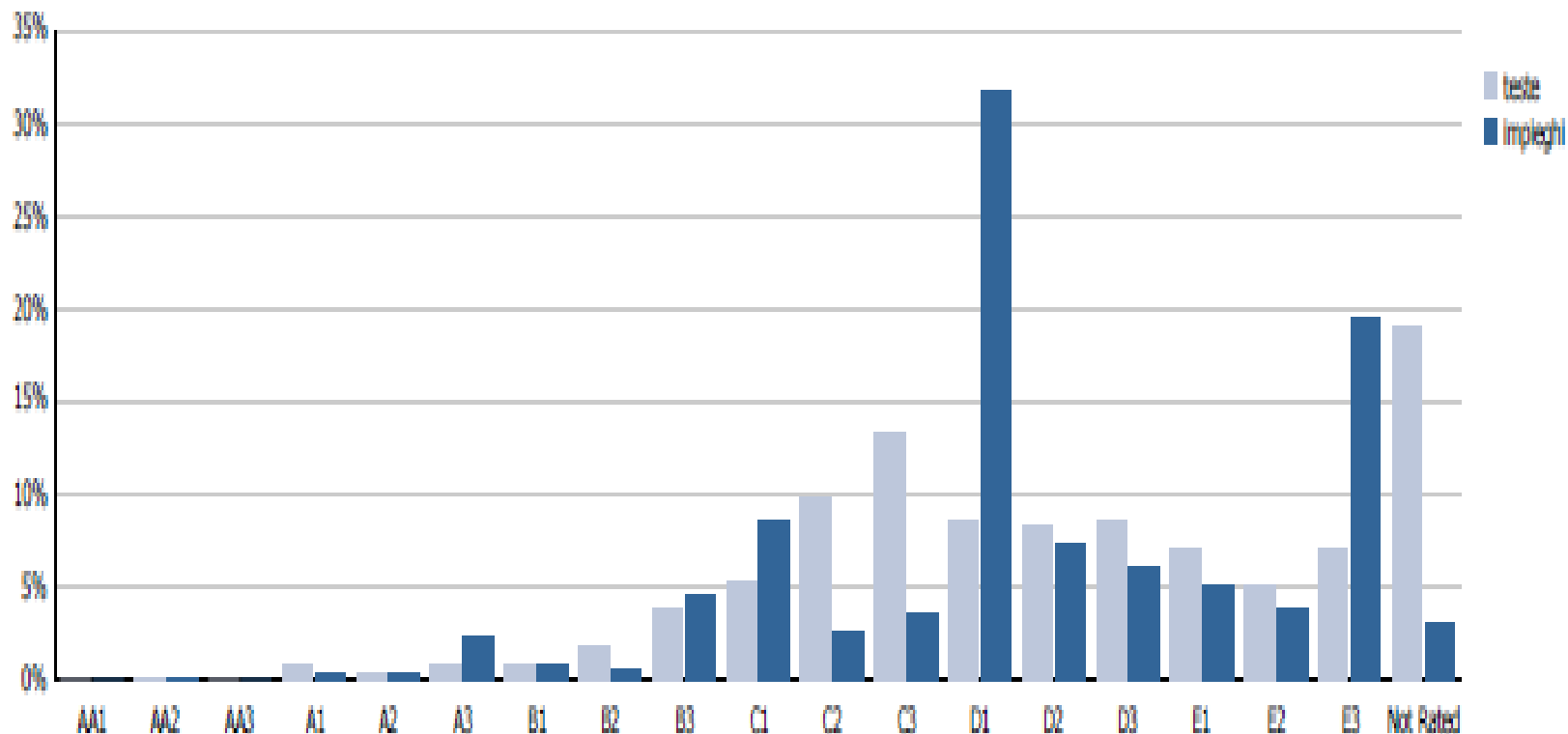
Il portafoglio PMI di Antonveneta

Suddivisione per cluster di performance e rating



Flussi di default: distribuzione flusso di default per rating di provenienza da inizio anno

Distribuzione del flusso di default da inizio anno per rating di provenienza



Qualche deduzione

- → Le imprese più grandi hanno rating migliori
- → Le imprese con rating migliori performano meglio
- → I flussi di default derivano eminentemente dalle peggiori classi di rating

Correlazione logica:

+ dimensione = + risorse (anche in termine di fonti) = + investimenti + equilibrio finanziario (e minori costi) = + performance gestionale = - default

Punto di riflessione:

Il portafoglio crediti con alta “PD” merita un maggior “TUTORAGGIO” nella promozione di politiche di recovery finalizzate al miglioramento delle performance gestionali e del rating

Contratto di Rete = miglior rating?

Si. Il processo però non è automatico

Nel senso che occorre “lavorare” sulle informazioni qualitative per far emergere che il Contratto di Rete:

- Supplisce a carenze dimensionali
- Trasferisce all'impresa i vantaggi competitivi di cui diversamente non avrebbe beneficiato (+ sinergie + risorse + valore aggiunto differenziante)

**Il segreto, allora, sta nella comunicazione
Banca/Impresa per valorizzare maggiormente le
informazioni qualitative**

I fattori che interagiscono nella determinazione del rating (PD)

Fattori	Tipologia informazioni
Quantitativi	Informazioni di bilancio Informazioni esterne (CR) Informazioni interne (And.li)
Qualitativi	Possibilità di upgradare la PD sulla base delle informazioni qualitative

Le informazioni qualitative

Le informazioni che la banca utilizza, per la determinazione del rating riguardano anche:

- ✓ **la capacità storica e futura di generare cash flow;**
- ✓ **La struttura patrimoniale** e probabilità che circostanze impreviste possano esaurire le risorse disponibili;
- ✓ **la qualità dei ricavi** (core e non core);
- ✓ **la qualità e la tempestività delle informazioni** (programmi imprenditoriali, investimenti,);
- ✓ **il grado di applicazione della leva finanziaria;**
- ✓ **la flessibilità finanziaria** derivante dall'accesso ai mercati;
- ✓ **la capacità e lo stile di management;**
- ✓ **la posizione nel settore e le prospettive;**
- ✓ **le caratteristiche del rischio del paese/i** in cui l'impresa opera.

Le informazioni qualitative: perché conviene migliorarle

- ✓ Maggiori e migliori informazioni consentono alla banca, usualmente, di migliorare il rating.
- ✓ La correlazione logica che ne consegue è la seguente:

+/- INFORMAZIONI
=
+/- RATING
=
+/- CREDITO e +/- PRICING

Come migliorare il rating

Innanzitutto occorre mettere ordine nella finanza aziendale, quindi:

- ✓ no sconfinamenti
- ✓ pagare le rate di mutuo / leasing alla scadenza
- ✓ aumentare se possibile la capitalizzazione
- ✓ puntare sulla pianificazione finanziaria, ricercando la coerenza tra debiti e flussi di cassa
- ✓ spostare a medio termine i debiti a breve (se surrogano debiti di scopo)

Come migliorare il rating: cosa è veramente importante

- ✓ **Politiche di bilancio** (+ patrimonio, - oneri finanziari, + cash flow, + equilibrio finanziario)
- ✓ **Aspetti andamentali** (no sconfinamenti; + pianificazione finanziaria, + attenzione all'utilizzo dei fidi a scadenza)
- ✓ **Informazioni** * (evoluzione del rapporto da fornitura di credito a partenariato; maggiori e migliori informazioni da parte delle imprese; maggiore trasparenza; minori rapporti bancari come conseguenza di un nuovo modello di comunicazione molto impegnativo).

*) qualche esempio delle informazioni utili: budget; c/economico di previsione; prospetto delle fonti ed usi; flusso costante di informazioni andamentali; scelte strategiche di posizionamento; lettura del mercato e leve gestionali; posizionamento rispetto ai competitors definiti benchmark; organigramma ai fini dei profili di managerialità

Ovviamente le informazioni saranno tanto più sofisticate, quanto più dimensionata sarà l'impresa.

Come migliorare il rating: l'importanza del “diagnostico”

Diagnostico sul rating: analisi congiunta Banca, Impresa e Consulente, finalizzata a fotografare i fattori facilitanti e condizionanti ed a definire una strategie di miglioramento, **VALORIZZANDO AL MEGLIO LE INFORMAZIONI QUALITATIVE**

Diagnostico: un esempio concreto

NOME	ROSSI	TIPO BILANCIO	CIVILISTICO	INFO CLIENTE	NDC	
CODICE FISCALE		STRUTTURA BILANCIO	1 INDUSTRIA		NGR	
SAE	430	MODELLO APPLICATO	PMI		ABI_BIL	

Simulazione effettuata :		3. AUMENTO di CAPITALE + CONSOLIDAMENTO PASSIVITA'	
VALORI ATTUALI		VALORI SIMULATI	
CAPITALE ATTUALE	440	CAPITALE SIMULATO	540
PASSIVO CORRENTE ATTUALE	16.096	PASSIVO CORRENTE SIMULATO	10.996

PROIEZIONE IN BILANCIO DEI DATI SIMULATI

STATO PATRIMONIALE						CONTO ECONOMICO		
ATTIVO			PASSIVO					
Data di riferimento	31/12/06	RETTIFICA	Data di riferimento	31/12/05	RETTIFICA	Data di riferimento	31/12/06	RETTIFICA
Immobilizzaz. Immateriali	43	43	Capitale	440	540	Ricavi Netti (Fatturato)	23.288	23.288
Immobilizzaz. Materiali (I)	0	0	Riserve	734	734	Variaz. Riman./Increm./	0	0
Amm.to su Imm.ni Materiali	0	0	Utile d'Esercizio	320	323	Valore della Produzione	23.288	23.288
Immobilizzaz. Materiali in corso	5.775	5.775	Utile distribuito	0	0	Acquisti Netti	17.769	17.769
Immobilizzaz. Materiali in esercizio	0	0	Patrimonio Netto	1.494	1.597	Variaz. delle Riman. (Materiali)	19	19
Attivo finanziario immobiliare	1.618	1.618	Fondi Rischi	0	0	Costo Servizi e Beni di Terzi	2.954	2.954
ATTIVO IMMOBILIZZATO	7.436	7.436	Fondi TFR	451	451	Valore Aggiunto Operativo	2.584	2.584
Rimanenze	928	928	Fondi	451	451	Costo del Lavoro	1.510	1.510
Crediti Commerciali	10.292	10.292	Debiti Vs Banche oltre es.	3.375	8.375	Margine Operat. Lordo (Netto)	1.074	1.074
Crediti Finanziari	352	352	Debiti vs Altri oltre es.	0	0	Ammortamenti Materiali	442	442
Crediti diversi	967	967	Debiti Consolidati	3.375	8.375	Svalutazioni/Accantonamenti	33	33
Altre attività	42	42	CAPITALI PERMANENTI	5.320	10.423	Margine Operat. Netto (Netto)	599	599
Liquidità	1.399	1.402	Debiti vs Banche entro es.	8.532	3.432	Ammortamenti Immateriali	5	5
ATTIVO CORRENTE	13.980	13.983	Debiti Commerc. entro es.	7.113	7.113	Saldo Ric./Oneri + Capitale	831	831
TOTALE ATTIVO	21.416	21.419	di cui Debiti vs fornitori	31	31	Utile Ante Gest. Finanziaria	1.425	1.425
Bilancio Ce.Bi.			di cui Anticipi da clienti	7.082	7.082	Proventi Finanziari	19	19
			Altri debiti e passività	451	451	Perdite Finanziarie	0	0
			PASSIVO CORRENTE	16.096	10.996	Utile Corr. Ante On.Fin.	1.444	1.444
			TOTALE PASSIVO	21.416	21.419	Oneri Finanziari	726	721

	GIUDIZIO FINANZIARIO	SCORE FINANZ.	GIUDIZIO STATISTICO
ATTUALE	SUFFICIENTE (C3)	-3,272	
SIMULATO	DISCRETO (C2)	-3,570	



Legenda Giudizi Finanziari

importi in €/000

Diagnostico : un esempio concreto

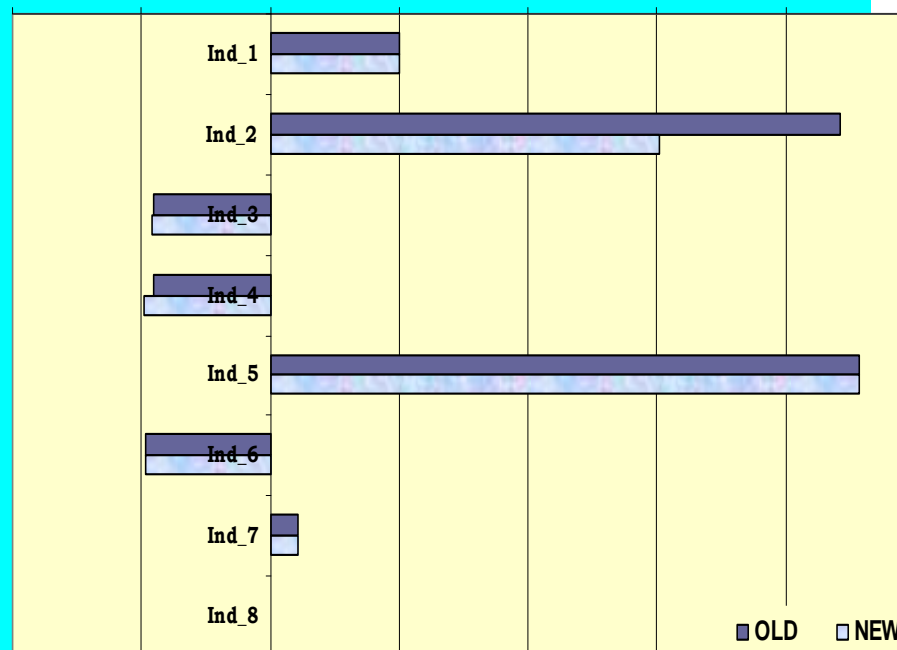
NOME	ROSSI	TIPO BILANCIO	CIVILISTICO	ABI_BIL	
COD FISCALE		STRUTT. BILANCIO	1INDUSTRIA	DATA BILANCIO	31/12/06
SAE	430	MODELLO APPLICATO	PMI	DATA BIL PRECEDENTE	31/12/05

INFO CLIENTE	NDC	
	NGR	
	ABI_BIL	

MODULO FINANZIARIO - INDICATORI

Simulazione effettuata :				3. AUMENTO di CAPITALE + CONSOLIDAMENTO PASSIVITA'			
VALORI ATTUALI				VALORI SIMULATI			
CAPITALE ATTUALE			440	CAPITALE SIMULATO			540
PASSIVO CORRENTE ATTUALE	-0,4	-0,2	16.096	PASSIVO CORRENTE SIMULATO	0,4	0,6	10.996

I1	Copertura del debito Oneri - Proventi finanziari/MOL	●
I2	Copertura del debito Passivo corrente/Fatturato	●
I3	Liquidità Liquidità/Totale attivo	●
I4	Strutt fin Leverage	●
I5	Strutt fin Onerosità struttura finanziaria	●
I6	Redditività Utile lordo/Totale attivo	●
I7	Sviluppo Variazione % MOL	●
I8	-	●



MODELLO INTEGRATO	
BILANCIO + CR + ANDAMENTALE	
GIUDIZIO STATISTICO	
VALORE ATTUALE	
VALORE SIMULATO	

	GIUDIZIO FINANZIARIO	SCORE FINANZIARIO
VALORE ATTUALE	SUFFICIENTE	-3,272
VALORE SIMULATO	DISCRETO	-3,570



Garanzie efficaci nell'interesse di entrambi (Banca / Cliente)

- E' importante attivare un confronto costruttivo con le Imprese per individuare, nell'interesse di entrambi, le forme di garanzia con maggior potere "mitigatorio" ai fini degli assorbimenti.
- La nostra Banca, ad esempio, ha iniziato a differenziare tra le varie forme di garanzia, attribuendo a ciascuna di esse un diverso grado di "assorbimento".
- Ad esempio diamo un alto valore alle garanzie a prima richiesta dei confidi vigilati 107;
- Consideriamo ad assorbimento zero le operazioni garantite, direttamente od indirettamente, dal fondo di garanzia per le Pmi

Le scelte di Antonveneta ai fini della Lgd attribuita alle garanzie dei confidi

Lgd	Descrizione
0%	Controgaranzia dello stato italiano a valere su garanzie a prima istanza rilasciate da qualunque intermediario. Garanzia assimilabile a denaro
15%	Controgaranzia dello stato italiano a valere su garanzie sussidiarie rilasciate da qualunque intermediario.
5%	Garanzia a prima richiesta rilasciata da intermediari iscritti al 107 TUB (banche, Confidi, finanziarie regionali, altri organismi di garanzia) o da Confidi 106 con rating $\geq A-$
20%	Garanzia subordinata rilasciata da intermediari iscritti al 107 TUB (banche, Confidi, finanziarie regionali, altri organismi di garanzia) o da Confidi 106 con rating $\geq A-$
14%	Garanzia a prima richiesta rilasciata da 106 con rating $< A-$ o senza rating
29%	Garanzia sussidiaria rilasciata da 106 con rating $< A-$ o senza rating
5%	Garanzia a prima richiesta rilasciata da qualsiasi intermediario a valere su fondi pubblici e moltiplicatore
20%	Garanzia sussidiaria rilasciata da qualsiasi intermediario a valere su fondi pubblici e moltiplicatore
14%	Garanzia a prima richiesta rilasciata da qualsiasi intermediario con tecniche di TC
29%	Garanzia sussidiaria rilasciata da qualsiasi intermediario con tecniche di TC

Sinergie per l'internazionalizzazione

NO
“single strategy”

- Non esistono soluzioni strategiche “a priori” che possano soddisfare le esigenze di qualsiasi impresa e/o risultare applicabili a qualsiasi mercato

SI
“tailor-made strategy”

- Vi sono, al contrario, soluzioni strategiche “ad hoc” che si adattano in modo specifico a determinate imprese e/o determinati mercati
- Tali soluzioni vanno individuate, di volta in volta, tenendo conto delle:
 - Caratteristiche del mercato di sbocco
 - Caratteristiche strutturali dell'impresa
 - Specificità del business aziendale

Da ciò la necessità di definire la “strategia di internazionalizzazione” più appropriata a livello di:

- Singola impresa o mercato di sbocco
oppure
- Target omogeneo di imprese (per attività e caratteristiche dimensionali) rispetto a un determinato mercato di sbocco

Target di riferimento

**Piccole e Medie Imprese
che intendono**

• **avviare**

o

• **consolidare**

un processo

di internazionalizzazione,

ma che non dispongono

delle risorse interne

necessarie per

- Individuare i **mercati di sbocco** a maggiore potenzialità prospettica per l'exportazione dei propri prodotti e/o la fornitura dei propri servizi
- Identificare le **strategie aziendali** più opportune in relazione alle proprie dimensioni, caratteristiche organizzative e modalità operative
- Ricercare **controparti commerciali** che consentano di allargare il bacino di clientela e aumentare il fatturato export, valutandone i requisiti di affidabilità
- Gestire il “**rischio controparte**”
- Selezionare **partner locali** per la costituzione e/o la gestione di joint venture
- Individuare i più adeguati **strumenti di intervento** nazionali e sovranazionali a sostegno del business

Un “metodo” per fare sinergia e creare valore

IMPRESA

- Percezione diretta della propensione “esterante” delle aziende e dei loro comportamenti nei processi di internazionalizzazione
- Apprezzamento costante dei bisogni e delle esigenze delle imprese

BANCA ANTONVENETA

- Competenze specialistiche in tema di internazionalizzazione d’impresa, con particolare riferimento agli strumenti e alle tecniche di International Trade Finance
- Relazioni privilegiate con istituzioni locali di primario standing
- Servizi di eccellenza per qualità e ampiezza di offerta, modalità di erogazione e tempistica di esecuzione
- Soluzioni finanziarie “su misura” a elevato valore aggiunto
- Approccio personalizzato nel seguimiento del cliente
- Forte attenzione all’innovazione di prodotto

Un “metodo” per fare sinergia e creare valore

IMPRESA + ANTONVENETA

- Selezione dei **mercati** di sbocco verso i quali sono maggiormente orientate le attività delle imprese e sui quali Banca Antonveneta, attraverso le proprie strutture domestiche e internazionali, è in grado di esprimere un valore differenziante rispetto ad altri player
- Segmentazione delle **imprese** per cluster omogenei
- Individuazione dei **bisogni** da soddisfare
- Identificazione dei **servizi** da offrire

Impegno congiunto
volto a valorizzare
le rispettive
conoscenze e
competenze



Strumenti finanziari per l'internazionalizzazione

Credit Enhancement a breve termine

- Finanziamento concesso dalla Banca all'esportatore italiano per l'approntamento di forniture destinate al mercato estero ("working capital facility")
- Durata massima: 18 mesi, meno 1 giorno
- Importo massimo: €6 milioni
- Tasso interesse pari ad euribor + spread
- Garanzia a prima richiesta SACE per il rischio di mancato rimborso del finanziamento (max 70% del finanziamento stesso), che consente alla Banca di utilizzare linee di credito a rischio attenuato senza richiesta di garanzie personali o accessorie o reali

Bondistica internazionale

- Emissione da parte della Banca di garanzie internazionali a prima richiesta nell'interesse dell'esportatore per la partecipazione a gare internazionali, incasso della quota anticipata, buona esecuzione della fornitura, ecc.
- Importo minimo: €500.000
- Costi: da definire di volta in volta sulla base del tipo di garanzia, durata, rating del richiedente e rischio paese
- Garanzia a prima richiesta SACE per il rischio di inadempimento contrattuale dell'esportatore (max 70% della garanzia), che consente alla Banca di utilizzare linee di credito a rischio attenuato senza richiesta di garanzie personali o accessorie o reali ("Polizza Fidejussioni")

Strumenti finanziari per l'internazionalizzazione

Credit Enhancement a medio termine

- Finanziamento concesso dalla Banca a PMI per operazioni d'investimento all'estero: costituzioni di joint venture, fusioni e acquisizioni, partnership, innovazione tecnologica/di processo, acquisizione di brevetti, tutela del "made in Italy", ecc.
- Durata: 3, 5 o 6 anni (comprensivo di eventuale preammortamento di max 1 anno)
- Importo massimo: €5 milioni
- Tasso d'interesse pari ad euribor + spread
- Garanzia a prima richiesta SACE per il rischio di mancato rimborso del finanziamento (max 70% del finanziamento stesso), che consente alla Banca di utilizzare linee di credito a rischio attenuato senza richiesta di garanzie personali o accessorie o reali