



**FARETE** 4,5 SETTEMBRE  
COMUNICAZIONE CONVERGENTE - 2 0 1 9  
BOLOGNA FIERE  
INGRESSO NORD

# I 4 driver per la crescita

## Prossimità alle Imprese e Consulenza



- ❑ Intensificare lo sforzo per servire a 360° le imprese
- ❑ Rafforzamento presenza nelle aree a maggior potenziale

## Digitalizzazione e Semplificazione



- ❑ Forte investimento su piano di digitalizzazione dei servizi per le imprese e semplificazione
- ❑ Servizi dedicati alle imprese disponibili online sul nuovo portale sacesimest.it
- ❑ Aumento operazioni gestite completamente online
- ❑ Riduzione della documentazione contrattuale

## Promozione e Business Matching



- ❑ Opportunità uniche per le aziende italiane, aumentando esponenzialmente le possibilità di espandere il loro business.
- ❑ Accesso prioritario ai progetti e alle figure chiave del management di grandi Buyer esteri

## Education e Cultura dell'Export



- ❑ Promozione della cultura dell'export tra le imprese italiane
- ❑ 4 export kit a seconda del grado di maturità rispetto alla tematica export
- ❑ Partnership con attori qualificati offline (Ice, Confindustria, Ispi, etc.)

## Modello di servizio per le imprese MID con Gestori focalizzati sulla relazione «in loco»

### Rete territoriale MID

- 4 sedi territoriali ●
- 10 uffici territoriali ●
- 5 point c/o Confindustria
- 40+ agenti\*



- ✓ **Coverage territoriale** per imprese Mid  
Cap a maggiore potenziale
- ✓ **Offerta dell'intera gamma di prodotti**  
del perimetro SACE SIMEST
- ✓ **Supporto nell'execution** delle  
operazioni

Nel 2018 sono state **mobilitate risorse** per oltre  
**euro 2 mld**

\* Limitatamente alle attività di assicurazione del credito, cauzioni e rischi della costruzione

## Modello di servizio per le PMI con introduzione della figura degli «Sviluppatori»

### Export Coach PMI

- ✓ Introduzione della figura degli Export Coach, con approccio proattivo verso i nuovi clienti
- ✓ Sviluppo su aziende prospect
- ✓ Proposizione intera gamma di offerta SACE vs aziende ad alto potenziale export

### Gestore PMI

- ✓ Gestione dei clienti con operatività in essere
- ✓ Supporto nell'execution delle operazioni
- ✓ Supporto ai clienti nel processo di perfezionamento dei prodotti on line di concerto con il customer care

**Rete PMI** articolata su due aree territoriali, Nord e Sud, a presidio di tutto il territorio nazionale

## Benefici dei nostri prodotti

**ESPORTARE  
OFFRENDO  
CONDIZIONI  
DI PAGAMENTO  
VANTAGGIOSE**



**Export up**

**PARTECIPARE  
A GARE IN ITALIA  
E ALL'ESTERO**



**Cauzioni e rischi  
della costruzione**

**DIFFICOLTÀ  
DI ACCESSO  
AL CREDITO  
DOMESTICO**



**Garanzie  
finanziarie**

**TRASFORMARE  
IN LIQUIDITÀ  
I CREDITI**



**Factoring e  
recupero crediti**

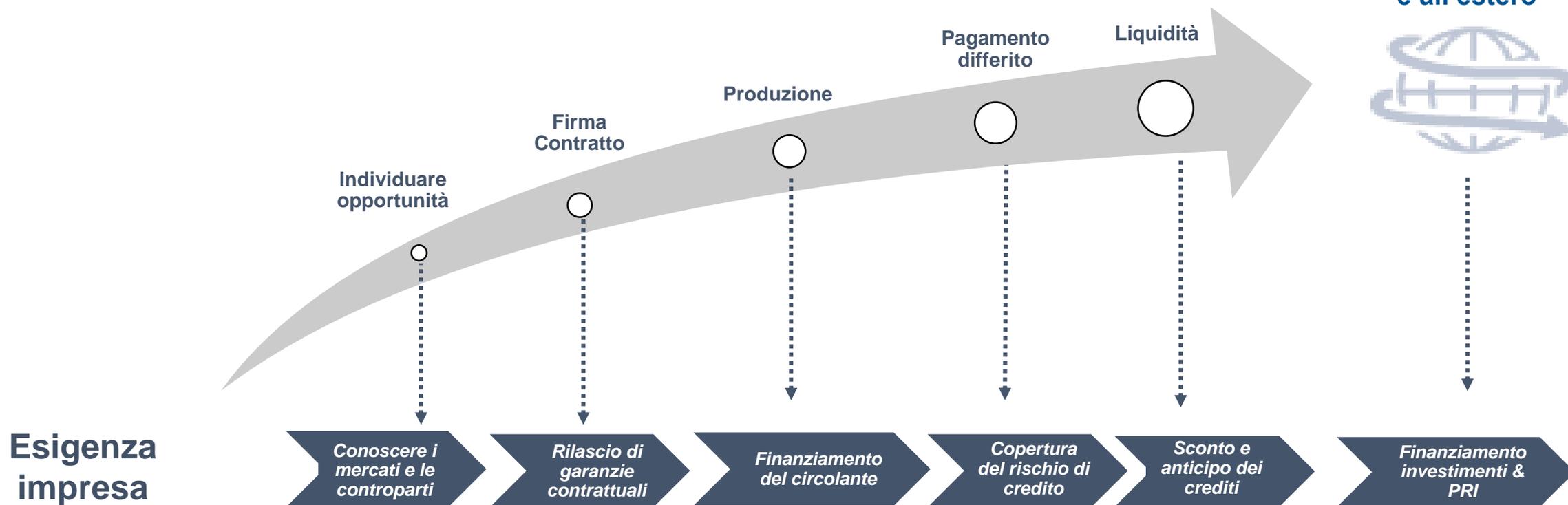
**INVESTIRE  
ALL'ESTERO**



**Finanziamenti  
agevolati,  
partecipazioni nel  
capitale e  
protezione degli  
investimenti  
all'estero**

# Dalla vendita agli investimenti

## Investire in Italia e all'estero



**Esigenza  
impresa**

## Soluzioni SACE SIMEST

- Report informativi
- Mappe rischi
- Valutazioni controparti

- Bondistica
- Garanzie contrattuali
- SBLC

- Finanziamenti a BT
- Working Capital Facility
- Garanzie finanziarie

- Assicurazione crediti domestici e esteri
- Copertura rischi singoli e portafogli

- Trade Finance
- Factoring

- Linee di credito a MLT
- Protezione degli investimenti esteri
- Equity e finanziamenti agevolati per l'internazionalizzazione SIMEST

## Focus on Push Strategy: caratteristiche principali

### Il prodotto

Finanziamento a medio-lungo termine, erogato da banche internazionali e **garantito da SACE fino all'80%**. A differenza di quanto previsto nell'export credit, il finanziamento è svincolato da specifici contratti (i.e. *untied*).

### L'obiettivo

Incoraggiare il *Buyer* a entrare in contatto con nuovi potenziali fornitori così da aumentare le opportunità di acquisto dall'Italia

### Il funzionamento

sace simest  
gruppo cdp

Garanzia finanziaria

Banca

Finanziamento

Ripagamento

*Borrower/Buyer*

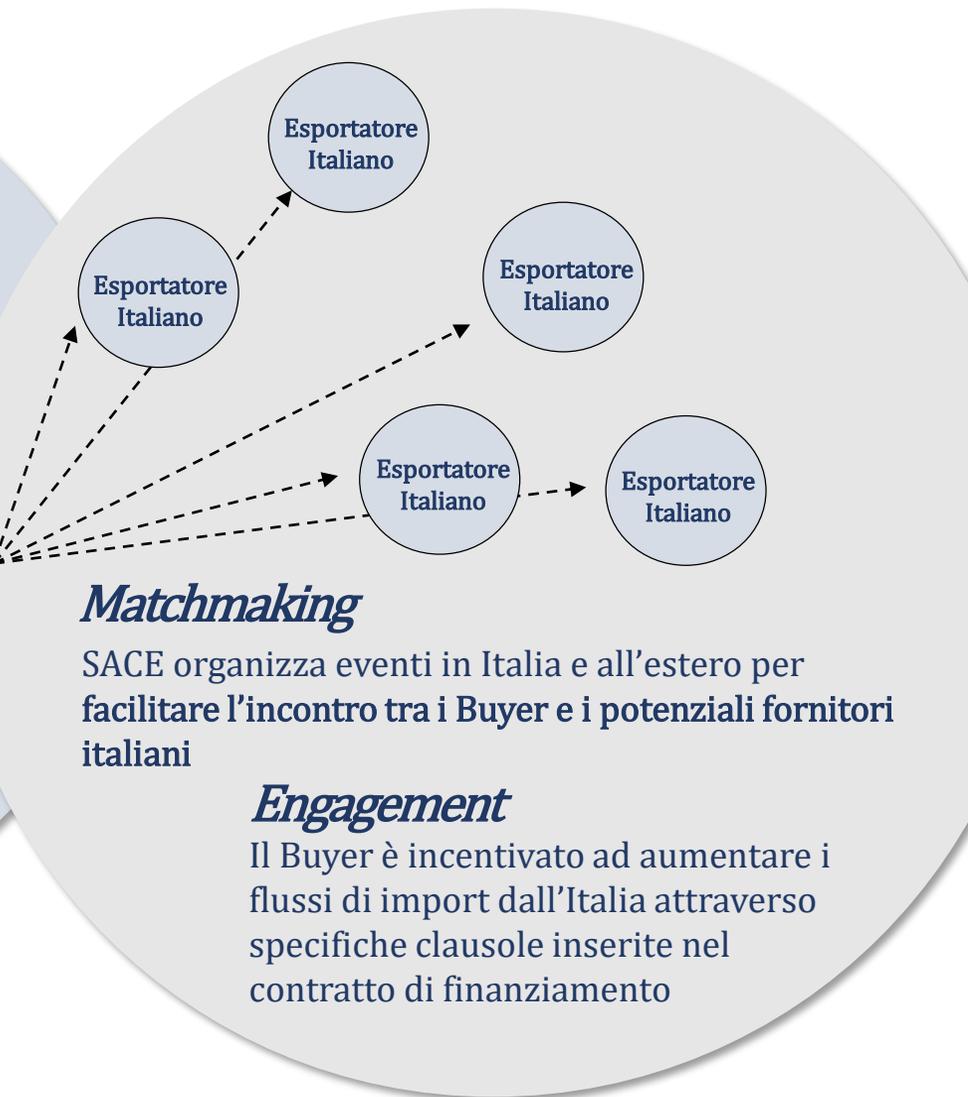


### Matchmaking

SACE organizza eventi in Italia e all'estero per facilitare l'incontro tra i Buyer e i potenziali fornitori italiani

### Engagement

Il Buyer è incentivato ad aumentare i flussi di import dall'Italia attraverso specifiche clausole inserite nel contratto di finanziamento



## 'Push Strategy': promozione del Sistema Italia all'estero attraverso iniziative di Business Matching

### 9 operazioni finalizzate ad oggi

*Paese | Settore*

<b>Kuwait</b>	<b>Oil &amp; Gas, Petrolchimico</b>
<b>Turchia</b>	<b>Infrastrutture ferroviarie, Trattamento rifiuti e acque reflue</b>
<b>India</b>	<b>Macchinari da cava e miniera, Infrastrutture, Attrezzature agricole e mediche</b>
<b>Brasile</b>	<b>Attrezzature minerarie</b>
<b>India</b>	<b>Petrolchimico, Oil &amp; Gas, Retail</b>
<b>Sharjah</b>	<b>Elettrico, Trattamento acque</b>
<b>Sharjah</b>	<b>Pubblico, Infrastrutture</b>
<b>Brasile</b>	<b>Petrolchimico</b>
<b>Messico</b>	<b>Oil &amp; Gas</b>

**La Push  
Strategy in  
numeri**

**>1,7 Mld €  
risorse  
mobilitate**

**+600 aziende  
coinvolte**

**+800 B2B  
con Buyer e  
partner locali**

## Eventi di matchmaking: elementi chiave 2018 – 1H2019

										<b>Totale</b>
<b>Eventi<sup>(1)</sup></b>	4 <sup>(2)</sup>	2	4	2	3	1	1	5	1	<b>20<sup>(3)</sup></b>
<b>PMI</b>	200	90	60	110	130	60	30	85	65	<b>650<sup>(3)</sup></b>
<b>B2B</b>	375 <sup>(4)</sup>	150 <sup>(4)</sup>	50	75	80	20	30	70	40	<b>890</b>

(1) - eventi plenari in Italia e all'estero, workshop, incontri B2B in occasione di fiere selezionate

(2) - include evento pilota a Novembre 2017

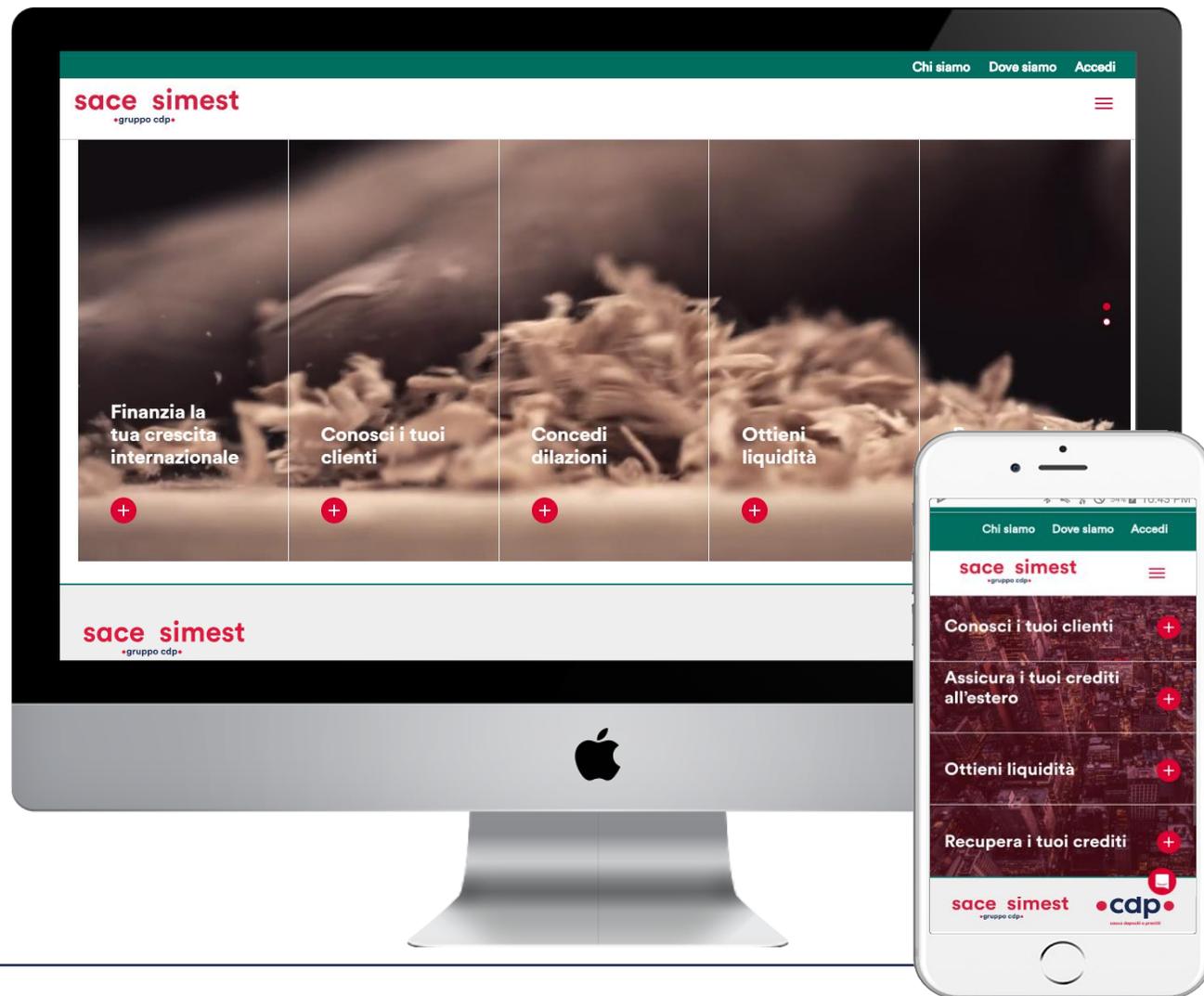
(3) - non una somma (alcuni eventi hanno riguardato più buyer)

(4) - comprende B2B con partner/agenti/contractor locali

## PORTALE SACESIMEST: [www.sacesimest.it](http://www.sacesimest.it)

La nuova piattaforma digitale per supportare le imprese italiane

*Un percorso d'acquisto  
unico, costruito per  
soddisfare i bisogni delle  
nostre aziende*



## Contatti

sace simest   
gruppo cdp

### DIVISIONE PMI

#### SACE S.p.A.

Piazza Poli 37/42, 00187 Roma

**Stefano Bellucci**  
*Responsabile Divisione PMI*

- cell +39 3371208998
- e-✉ [s.bellucci@sace.it](mailto:s.bellucci@sace.it)

**Fabio Colombo**  
*Responsabile PMI Centro Sud*

- tel +39 +39 06 6736507
- e-✉ [f.colombo@sace.it](mailto:f.colombo@sace.it)

**Elisa Lodi**  
*Senior Account Manager*

- tel +39 051 0227447
- e-✉ [e.lodi@sace.it](mailto:e.lodi@sace.it)

**Denis Meraj**  
*Account Manager*

- tel +39 051 0227490
- e-✉ [d.meraj@sace.it](mailto:d.meraj@sace.it)

sace simest   
gruppo cdp

### DIVISIONE MID

#### SACE S.p.A.

Piazza Poli 37/42, 00187 Roma

**Mario Bruni**  
*Responsabile Divisione MID Corporate*

- tel +39 06 6736380
- e-✉ [m.bruni@sace.it](mailto:m.bruni@sace.it)

**Marco Mercurio**  
*Responsabile MID Centro Nord*

- tel +39 051 0227449
- e-✉ [m.mercurio@sace.it](mailto:m.mercurio@sace.it)