

«Le nuove soluzioni per supportare le imprese nell'accesso al credito dopo la pandemia» Carlo De Simone



PRECOVID

GUERRA DEI DAZI

BREXIT

CAMBIAMENTO CLIMATICO





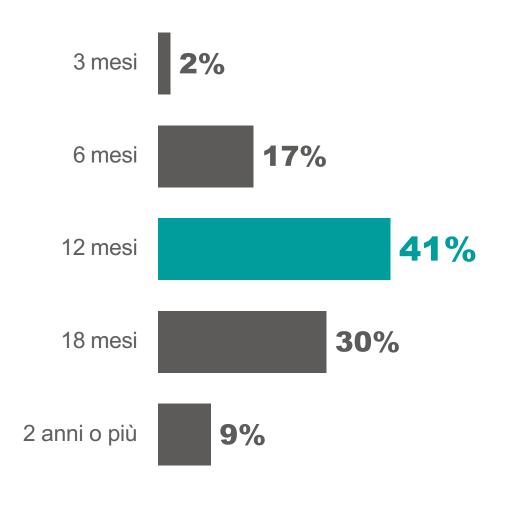


NUOVI MECCANISMI ECONOMICI PER ACCEDERE A LIQUIDITA'

NUOVE LOGICHE DI FINANZIAMENTO PER LE IMPRESE

Quanto manca ad una nuova normalizzazione?

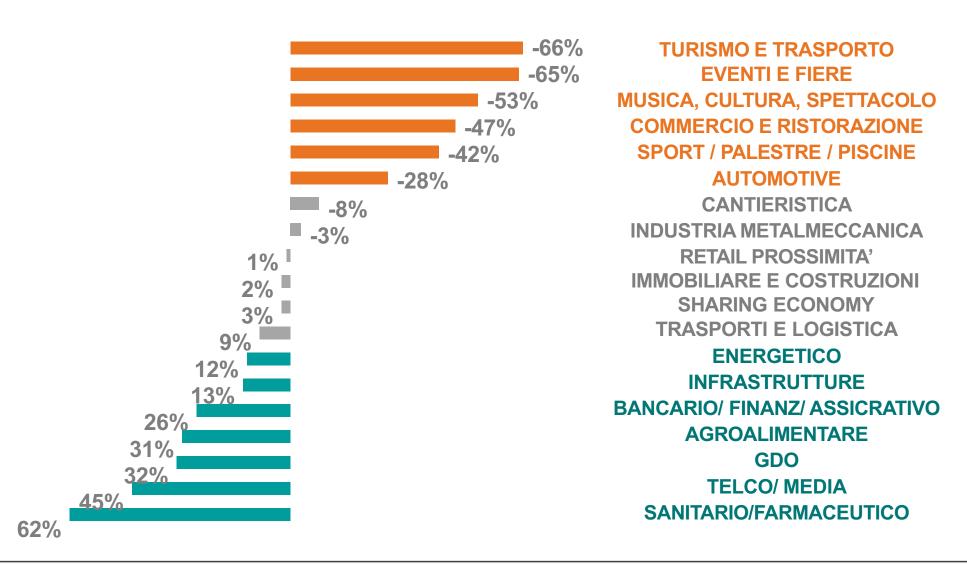






Il termometro delle imprese italiane per settore





Il clima di fiducia delle imprese



Più opportunità

54%

Più rischi

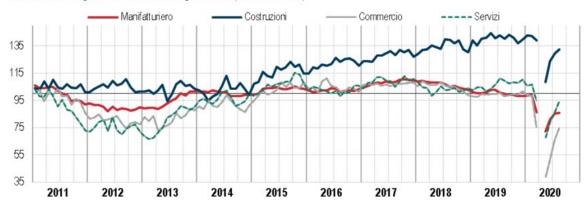
34%

Non ha idea

12%

FIGURA 4. CLIMA DI FIDUCIA DELLE IMPRESE PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA

Gennaio 2011 - agosto 2020, indici destagionalizzati (base 2010=100)



Quali problemi dovranno affrontare le imprese?



Più opportunità

54%34%

Più rischi

12%

Non ha idea

FIGURA 4. CLIMA DI FIDUCIA DELLE IMPRESE PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA



L'andamento dei prossimi 12 mesi



Quale sarà l'andamento nei prossimi 12 mesi? Saldo aumento vs diminuzione

Tempi di pagamento dei clienti/ insolvenze

+52

Indebitamento con banche/ intermediari finanziari

+43

-16 Investimenti

-21 Livello occupazionale

A Fatturato

Quali sono gli strumenti e le pratiche più rilevanti adottate per proteggere il cash flow dell'azienda?

Taglio spese/limitazione

58%

Attivazione dei finanziamenti

45%

Cassa integrazione

43%

COSA E' ACCADUTO NELL'ECONOMIA REALE





· COVIL

LINEE DI CREDITO DA FORNITORI

- FIDI BANCARI
- REVERSE FACTORING
- A.B.S.
- ANTICIPO FATTURE
- FACTORING
- FINANZIAMENTO CONTRATTI
- CARTOLARIZZAZIONE ...

ACQUISTI

-VENDITE



BANCHE NAZIONALI

- COFIDI
- AGENZIE DI CREDITO ALL'ESPORTAZIONE (SACE)

- ASSICURAZIONI PRESENTI SUL MERCATO NAZIONALE
- PREFERENZIALMENTE UNA SOLA TIPOLOGIA DI POLIZZA
- PREFERENZIALMENTE UN SOLO ASSICURATORE



COM

- INTERRUZIONE DI ALCUNE CATENE DI FORNITURA
- DIMINUISCONO LE VENDITE
- SI ALLUNGANO I TEMPI DI PAGAMENTO DEI CLIENTI
- PIANIFICAZIONE A BREVE / MEDIO TERMINE IMPOSSIBILE
- DIMINUISCE LA PROPRIA BONTÀ DI CREDITO
- INCERTEZZA SUL RINNOVO DEI FIDI BANCARI
- DIMINUISCE LA ASSICURABILITÀ DEI CLIENTI

NO VISIBILITÀ

NO PREVISIONALITÀ

ZERO VISIBILITA' + ZERO PREVISIONABILITA'

RISCHIO NON CALCOLABILE



ACQUISTI

VENDITE

PIANIFICAZIONE A BREVE / MEDIO TERMINE IMPOSSIBILE
DIMINUISCE LA PROPRIA BONTÀ DI CREDITO
INCERTEZZA SUL RINNOVO DEI FIDI BANCARI

DIMINUISCONO LE VENDITE
SI ALLUNGANO I TEMPI DI PAGAMENTO
DIMINUISCE LA ASSICURABILITÀ DEI CLIENTI

TIMELINE

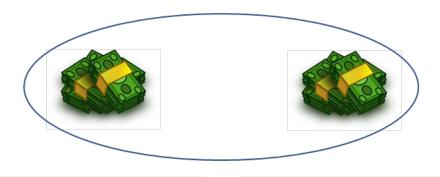
LIQUIDITÀ



AUMENTA LA NECESSITÀ DI CASH OUT

CASH IN

DIMINUISCE IL



ACQUISTI

COSTI OPERATIVI



VENDITE

TIMELINE

CASH FLOW

NEGATIVO



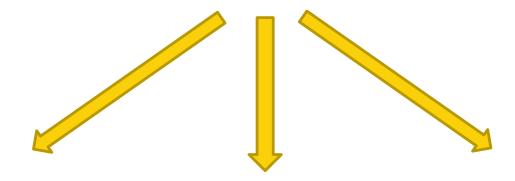








INTEGRAZIONE DI ASSICURAZIONE E BANCHE (KEYWORDS)



GEOGRAFIA

KNOW HOW

METODOLOGIA



ASSICURAZIONI

OPERANTI SU GEOGRAFIA TRANSNAZIONALE

CONDIVIDONO RISCHI



BANCHE
OPERANTI SU GEOGRAFIA
TRANSNAZIONALE

INTERNAZIONALIZZARE LA CONDIVISIONE DEI RISCHI



METODOLOGIA



APPROCCIO SISTEMICO



Metodologia



















BANCA

FINANZIAMENTI

BANCA

FACTORING

BANCA

FINANZIAMENTO

MAGAZZINO

BANCA

LETTERE **CREDITO** BANCA

FINANZIAMENTO CONTRATTI

BANCA

FIDO DI **CASSA** BANCA

INVESTIMENTI **CAPEX**

BANCA

FIDO **AZIENDALE**

















ASSICURAZIONE

SINDACAZIONI

ASSICURAZIONE

ASSICURAZIONE

CREDITI

ASSICURAZIONE

ECCEDENZA DI PERDITA

ASSICURAZIONE

GARANZIE **PAGAMENTO** ASSICURAZIONE

GARANZIE CONTRATTUALI ASSICURAZIONE

QUOTA SHARE RISK SHARE

IMPRESA

BONDS COLLATERALI

ASSICURAZIONE GARANZIA FINANZIARIA



BANCHE

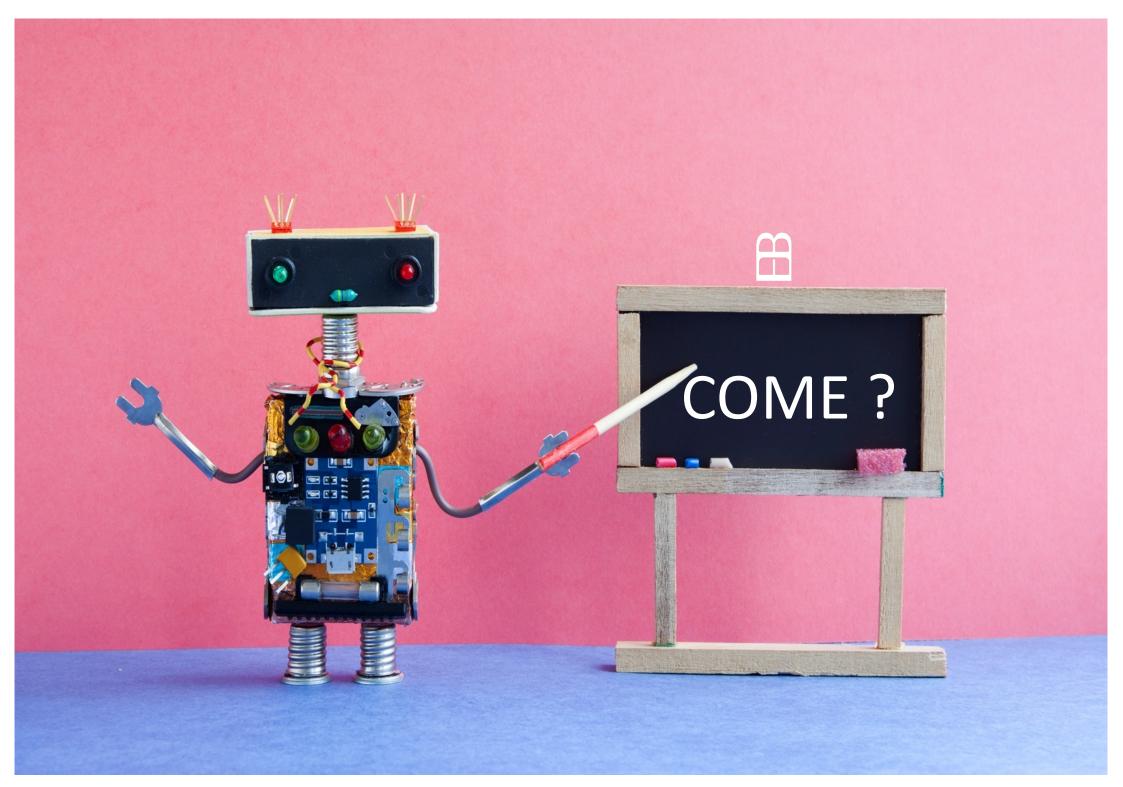
ASSICURAZIONI

PRODOTTI

PRODOTTI

Assicurazione crediti Finanziamento acquisti a lungo termine **Sconto fatture** Garanzie di pagamento Finanziamento macchinari **Copertura rischio politico** Copertura eccedenze di perdita Finanziamento export **Project financing Performance Bond** Finanziamento vendite a lungo termine Garanzia pagamento anticipato **Finanziamento PMI** Copertura crediti selettiva Finanziamento commodity trade Coperture top up

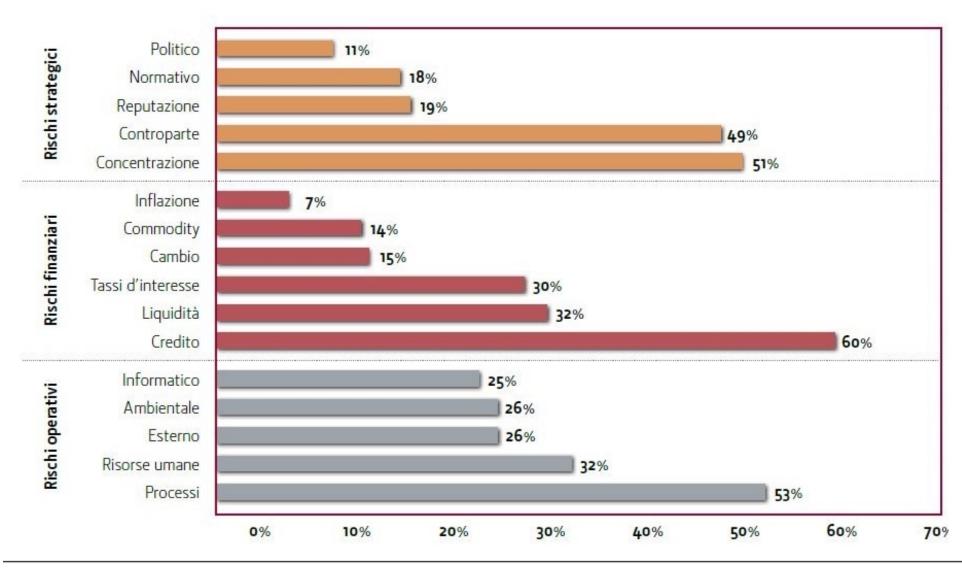
INTERAZIONE FRA I PRODOTTI BANCARI E ASSICURATIVI



RISK MANAGEMENT E TRASFERIMENTO DEL RISCHIO

H

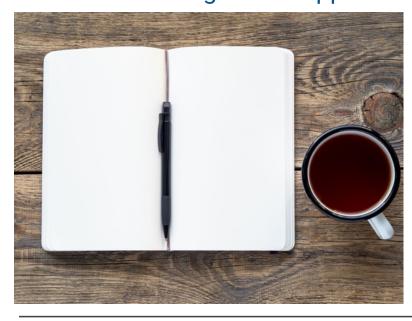
L'importanza del risk management nel successo d'impresa



WELFARE AZIENDALE



Finora i piani di welfare (cioè tutte le iniziative e benefit volti a tutelare il benessere dei lavoratori) sono stati pensati dalle aziende per rispondere altri tipi di esigenze, come avere maggiore tempo per se stessi e per la propria famiglia, o benefit di tipo economico. Ma ora che tutti abbiamo provato a lavorare da casa, sentendoci distanti, a volte soli, e soffrendo la mancanza dell'interazione sociale, il tema diventa quanto mai pressante. Le aziende dovranno proporre modi innovativi per coinvolgere la loro forza lavoro diffusa, garantendo che nessun dipendente si senta distaccato dal resto del team. Il lavoro agile è un'opportunità per pensare a un welfare differente e smart.





PROTEZIONE DAL RISCHIO DI CAMBIO

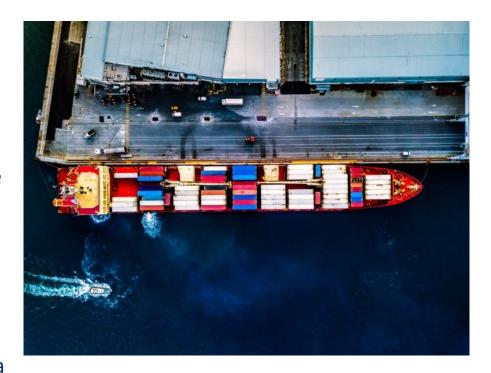


«La pandemia ha trasmesso incertezza ai mercati finanziari e le oscillazioni delle valute sono diventate ancora meno prevedibili. Il movimento dei cambi può erodere il margine industriale delle PMI che hanno rapporti import e export.» EB FINANCE è al tuo fianco per coprire il rischio.

COPRIRE IL RISCHIO DI CAMBIO ATTRAVERSO L'UTILIZZO DI STRUMENTI ASSICURATIVI E BANCARI MIXATI

- accedere a strumenti di gestione del **rischio cambio** in condizioni di mercato instabili per oltre 100 valute
- fare preventivi più solidi su acquisti e vendite in valuta e contare su un **budget chiaro**
- Proteggere i margini dai rischi di fluttuazione delle monete degli altri Paesi
- Usufruire di una soluzione veloce, semplice e interamente digitale

Un notevole vantaggio, soprattutto in una fase di ripartenza del commercio internazionale come quella che stiamo vivendo.





SELEZIONARE I CLIENTI



Nella ripartenza a fare la differenza sarà da un lato la disponibilità di cassa e dall'altro la capacità delle imprese di misurare in anticipo la qualità dei propri clienti e crediti

commerciali.

- Analisi dei clienti attraverso le banche dati del Credito Commerciale
- Creazione di procedure interne di valutazione dello scoring
- Formazione alla rete commerciale nell'approccio con il cliente dal punto di vista dei flussi finanziari
- Cessione delle fatture





ASSICURARE IL CREDITO









CESSIONE DEL CREDITO



Ritardi nei pagamenti, forte esposizione commerciale verso il cliente, credito bancario non sufficiente: tutte queste difficoltà possono essere risolte grazie ad una migliore gestione del capitale circolante. La cessione del credito di Borsafattura.it ti permette di farlo garantendoti liquidità in tempi brevi e in modo semplice e flessibile

IDEALE SE:

- le tue fatture hanno tempi di pagamento molto lunghi mentre quelle dei tuoi fornitori hanno una scadenza più breve
- materiale per la tua azienda il credito bancario non è sufficiente o hai bisogno di migliorare il rating
- vuoi migliorare la gestione del capitale circolante della tua impresa
- uvoi acquisire nuovi clienti concedendo loro dilazioni di pagamento
- uvoi ottenere condizioni più vantaggiose dai tuoi fornitori pagandoli più velocemente.

I clienti di Borsafattura.it anticipano in media di 80 giorni l'incasso dei propri crediti commerciali rispetto alla scadenza originale, potendo così diminuire l'esposizione (rischio) commerciale verso il cliente, ottenendo liquidità velocemente per saldare i pagamenti, e aumentando in media del 20% il volume della fornitura da un singolo cliente.

BORSAFATTURA.it

Questo strumento crea un Equilibrio nella posizione di liquidità dell'impresa proporzionata al suo fatturato e con riduzione della necessità di finanziamento bancario

SUPPLY CHAIN FINANCE



In Italia il mercato potenziale della supply chain finance vale circa 500 miliardi di euro di cui solo il 30% circa assistito da strumenti di finanziamento del capitale circolante.

Abbiamo quindi a disposizione una manovra di circa 350 miliardi di euro che sta passando inosservata e che può costituire uno strumento efficace per le PMI di accesso al credito.

«Ne è un esempio l'accordo recente tra Gucci e Intesa San Paolo. La società del gruppo Kering ha deciso di garantire per le PMI sue fornitrici presso Intesa San Paolo, permettendo loro di accedere al credito bancario a condizioni vantaggiose e in tempi rapidi. Il vantaggio è reciproco: il fornitore strategico finanzia la crescita o si salva dal default, il brand non perde (o rafforza) un anello fondamentale della filiera.»

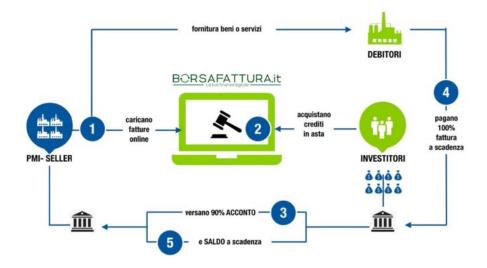
- Reverse Trade Credit
- Reverse Factoring

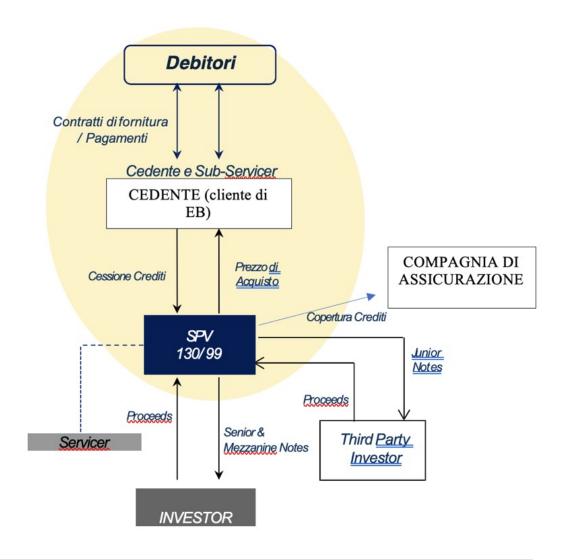
Responsability • Innovation • Clarity



NUVO FUTURO «Finanza Digitale con copertura credito»









Le immagini, i testi, le idee ed in generale il materiale creativo originale contenuto, sviluppato ed esposto nel seguente documento sono di proprietà European Brokers S.r.l. - www.ebrokers.it. Il contenuto del presente documento è da considerarsi riservato e confidenziale.