



GAETANO STIO
PRESIDENTE NSA SPA

Banche e Imprese:
cresciamo insieme sicuri

IL CONTESTO

Le Banche:

- causa ristrutturazioni, aggregazioni e riorganizzazioni possono investire poco nella formazione della rete commerciale
- causa spread e inflazione bassi hanno perso i propri margini
- privilegiano le logiche di impiego rispetto alla fornitura di servizi ad alto valore aggiunto

IL CONTESTO

Le migliori Imprese:

■ le più strutturate
sfruttano il loro potere nei
confronti delle banche
indebitandosi a basso costo
e speculando
finanziariamente

■ le meno organizzate
preferiscono finanziarsi a
MLT piuttosto che anticipare
i crediti, limitando l'impegno
burocratico

L'ANALISI DEL CONTESTO

Bill McDermott, Ceo di SAP, ha dichiarato recentemente che intende «sviluppare soluzioni software per aziende di tutte le taglie» con l'obiettivo di espandersi nelle PMI italiane e passare dai 5.000 clienti attuali ai 20.000 entro la fine del decennio.

In Italia le PMI sono circa 300/400.000.

E le altre?

L'ANALISI DEL CONTESTO

Nel *Digital Economy and Society Index* del 2016
l'Italia è la **quart'ultima** dei 28 paesi dell'Unione Europea
prima di Grecia Romania

Gli esperti iniziano a definire le PMI Italiane come
multinazionali «tascabili»

Una definizione a metà strada fra l'offesa e l'ammirazione.

PMI TASCABILI

Una definizione che indica i fabbisogni delle PMI e gli strumenti di cui necessitano

■ ■ ■ Faticano

- ■ ■ a elaborare strategie a MLT
- ■ ■ a reclutare e organizzare risorse umane altamente specializzate
- ■ ■ a reperire risorse finanziarie al di là dell'ordinario canale bancario
- ■ ■ ad avviare e portare a termine progetti di innovazione

COSA FANNO LE PMI VINCENTI?

Intraprendono un percorso di profonda e positiva trasformazione, specializzando la propria offerta di prodotti e servizi e promuovendoli a livello internazionale.

Difficile internazionalizzare con prodotti scadenti.

È necessario che siano di elevata qualità e possano collocarsi nelle fasce di prezzo più elevate.

E LE MULTINAZIONALI TASCABILI?

■ Innovano

■ Riducono i costi

■ Aumentano efficacia ed efficienza

LE NOSTRE CONSIDERAZIONI

**La visione di NSA:
un osservatorio avanzato
su PMI e Banche**

CHI SIAMO?

- Il più importante mediatore creditizio italiano per le imprese
- 104 dipendenti
- 14 mln di € di fatturato
- Oltre 700.000.000 mln di finanziamenti erogati nel 2015
- Oltre 500.000.000 mln di garanzie ottenute al fondo centrale di garanzia dello Stato italiano
- 11 Banche Clienti
- 10.500 PMI finanziate negli ultimi 5 anni

PERSONE QUALIFICATE E TECNOLOGIA ALL'AVANGUARDIA

- 250.000 bilanci analizzati all'anno
- 25 operatrici di Contact Center *in bound*
- Oltre 50.000 imprenditori selezionati e contattati
- 35 Consulenti
- 15.000 appuntamenti all'anno con imprenditori in tutta Italia
- 4.500 operazioni presentate alle banche nostre clienti

***Tecnologia all'avanguardia e personale qualificato:
un mix potente e indispensabile!!!!***

DI COSA HANNO BISOGNO LE BANCHE?

Le Banche hanno bisogno di analizzare il futuro delle imprese attraverso modelli condivisi di previsione delle potenzialità del richiedente e del mercato in cui opera.

Devono controllare l'andamento durante il corso dell'anno e confrontarlo con le previsioni che erano state fatte precedentemente per rilevare eventuali scostamenti.

DI COSA HANNO BISOGNO LE IMPRESE?

Le imprese hanno bisogno di modelli di previsione che siano «collaborativi e interattivi» e che li supportino, passo per passo, nella costruzione di un'analisi reale del contesto in cui operano e degli obiettivi che intendono raggiungere.

Devono migliorare in cristallinità e obiettività nei confronti delle banche.

IN SINTESI

Alle Banche servono informazioni di dettaglio, verificabili in itinere che generino consapevolezza, maggiore sicurezza e fiducia

Alle Imprese servono servizi di altissima qualità, facilmente utilizzabili, senza addestramento, a basso costo e *pay per use*



LE SOLUZIONI NSA PER BANCHE E IMPRESE

**Obiettivo principale:
una relazione di fiducia e accordo**

VEDERE IL FUTURO



I PRESUPPOSTI DEL NOSTRO PIANO

**Ciò che è fragile
è bene che si rompa**

Libera citazione di N. Nassim Taleb

I PRESUPPOSTI DEL NOSTRO PIANO

**I soldi delle banche sono
i nostri risparmi e vanno gestiti
con molta attenzione**

*W. Zuin, responsabile Crediti
Banca Popolare Commercio e Industria*

I PRESUPPOSTI DEL NOSTRO PIANO

**Non si può automatizzare
un processo decisionale**

*L. Bosio, general manager NSA
e responsabile progetti di automazione*

LA NOSTRA PROPOSTA

- ■ ■ Abbiamo progettato e stiamo testando un sistema che aiuti le PMI a esprimere e a strutturare il loro pensiero strategico, la visione che hanno del loro futuro
- ■ ■ Mettiamo a confronto i dati raccolti dai nostri Clienti con il settore in cui operano e con i loro concorrenti
- ■ ■ Il sistema traduce i progetti e i piani di sviluppo delle imprese in un report adatto a essere fruito dalle banche
- ■ ■ Controlliamo, ogni quadrimestre, gli scostamenti tra l'andamento previsto nel piano di sviluppo e la situazione economica reale del Cliente
- ■ ■ Risistemiamo il piano secondo i dati raccolti e lo rendiamo disponibile:
 - ■ ■ alla Banca per le valutazioni specifiche sugli affidamenti
 - ■ ■ all'impresa per applicare i correttivi strategici necessari a riprendere la via giusta!

UN BUSINESS PLAN AGGIORNATO E VERIFICATO PERIODICAMENTE

- NSA ha sviluppato un sistema per l'elaborazione di un business plan interattivo che nasce e si struttura esclusivamente a partire dalla visione dell'imprenditore
- Confronto continuo e aggiornato:
 - con i principali concorrenti
 - con la tendenza del mercato
 - tra le previsioni dell'imprenditore e il consuntivo reale dell'anno in corso (ogni quadrimestre)
- Aggiornamenti secondo l'andamento reale e rielaborazione del business plan per il tempo restante

QUALITÀ ECCELLENTE ATTENTA ALLA SEMPLICITÀ D'USO

- || Sviluppiamo in CLOUD servizi di altissima qualità, progettati e realizzati per i clienti più esigenti: NOI STESSI!!!
- || Curiamo ogni dettaglio utile a massimizzare la fruibilità di questi servizi, partendo dal principio che non è possibile addestrare gli utenti per consentire loro di usare strumenti innovativi
- || Eroghiamo servizi tramite il Cloud, offrendo anche il supporto di una consulenza esperta «se» e «quando» necessario/richiesto
- || I nostri servizi sono solo *pay per use!!!* (senza costi fissi né installazioni)