

# Piccole opportunità sono spesso l'inizio di grandi imprese

*(Demostene – 384 – 322 a.c.)*



**Dimensione Cliente 2010 - Roma**

**ABI - Roma, 26 Marzo 2010**

**Roberto Mancone**  
Head of Private & Business Banking Italy

A Passion to Perform.

Deutsche Bank





# Agenda

1

Scenario Macroeconomico: Come rispondere ai bisogni

2

Imprenditorialità e accesso al credito

3

Il Sistema Impresa in Italia

4

La risposta delle Banche



## 2010: Muoversi verso l'alto in uno scenario incerto

### ✓ Funding

Bassi costi del capitale nel 2006 e 2007 difficilmente ripetibili:

- aumento del costo sull'interbancario
- scarsità del capitale
- competizione per assegnazione del capitale

### ✓ Perdite su crediti

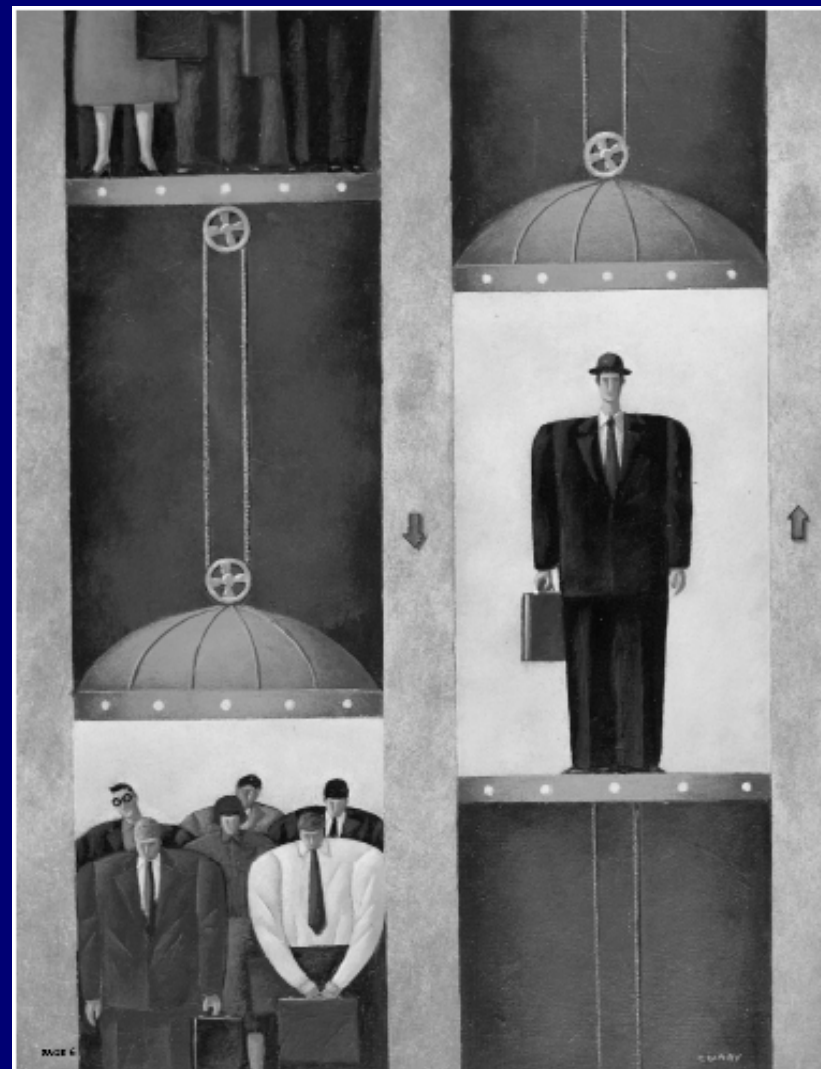
Necessità di compensare l'aumento delle perdite su crediti con un più che proporzionale aumento dei ricavi

### ✓ Competizione

Spostamento di focus da investment banking e capital markets a corporate banking

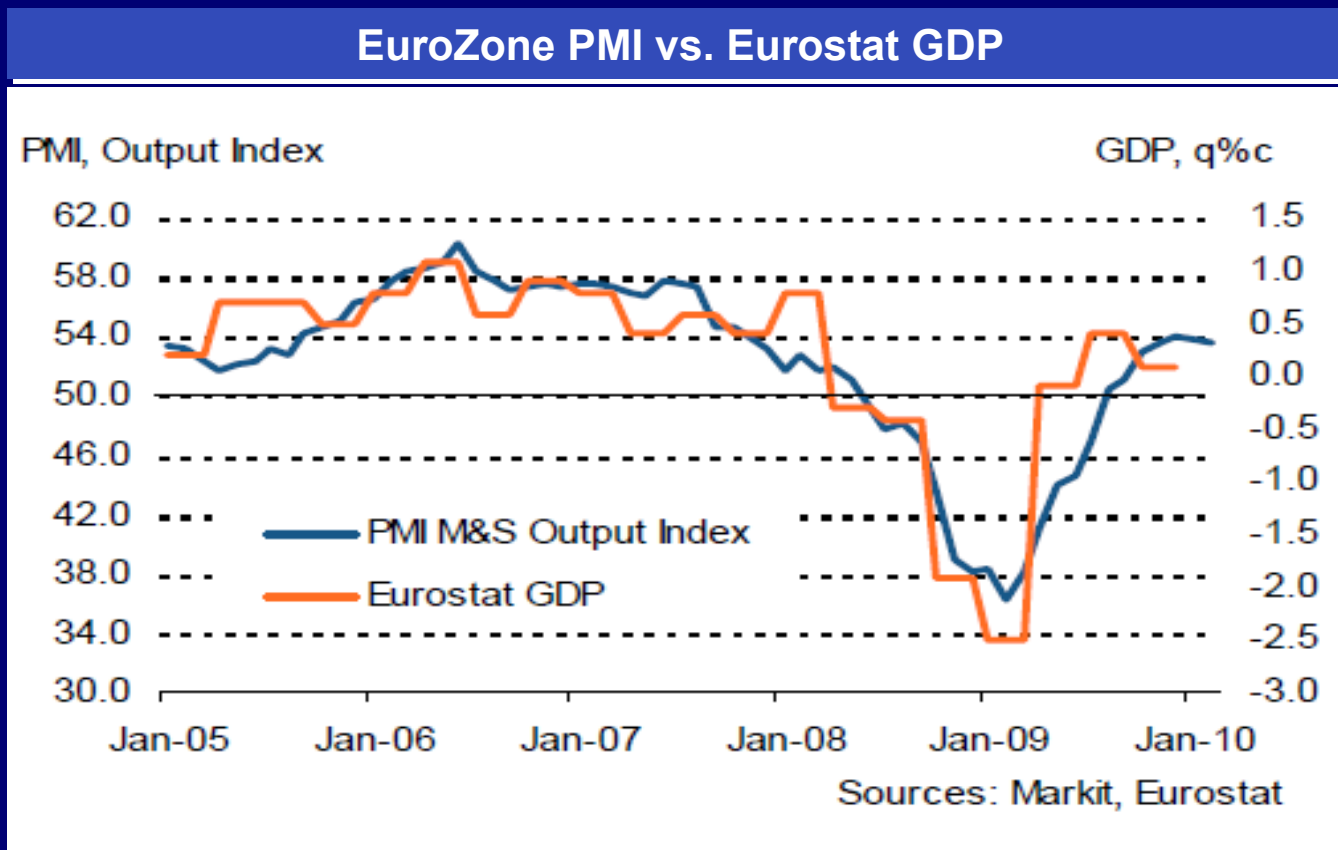
=

Aumento competizione tra players su prodotti di cash management e trade





# E' iniziata la ripresa ?



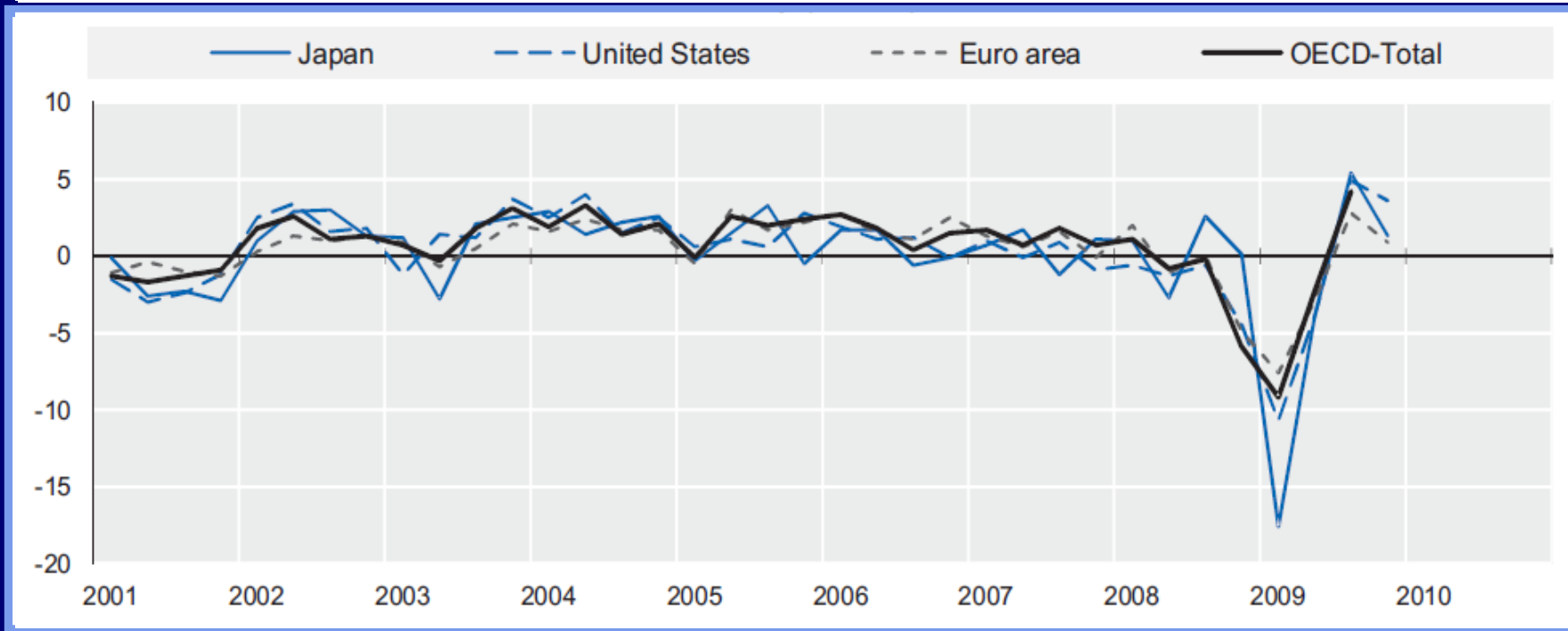
**PMI Index:** Livelli di produzione (25%)  
 Nuovi ordini da clienti (30%)  
 Tempi di consegna merci più veloci meno veloci? (15%)  
 Scorte (10%)  
 Livelli di occupazione (20%)

Fonte: Markit



# Import – Export in ripresa

## Import di beni e servizi



Fonte: Markit,

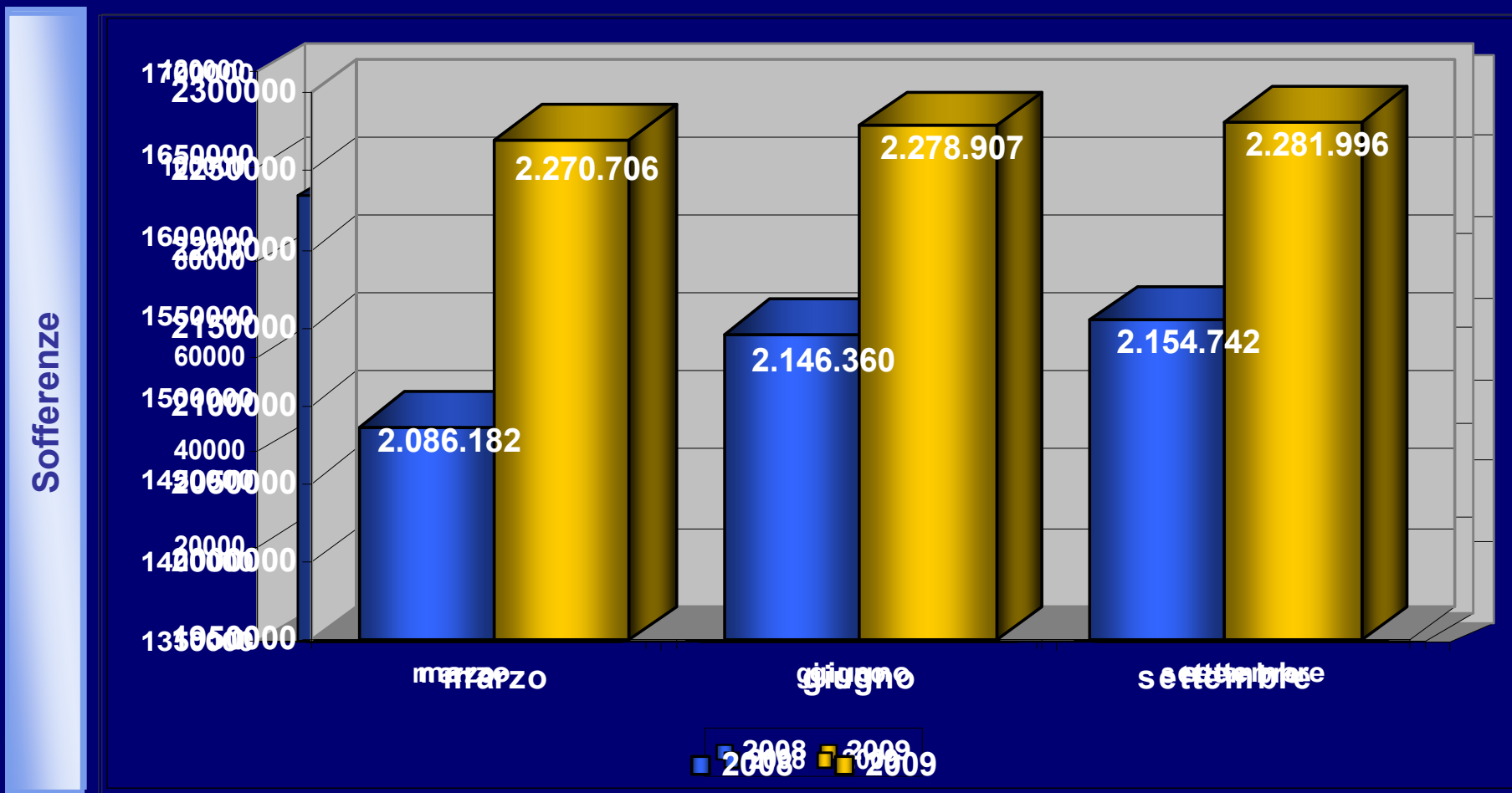
## Ruolo banche vs. imprese

### Banche nel mirino nel 2009





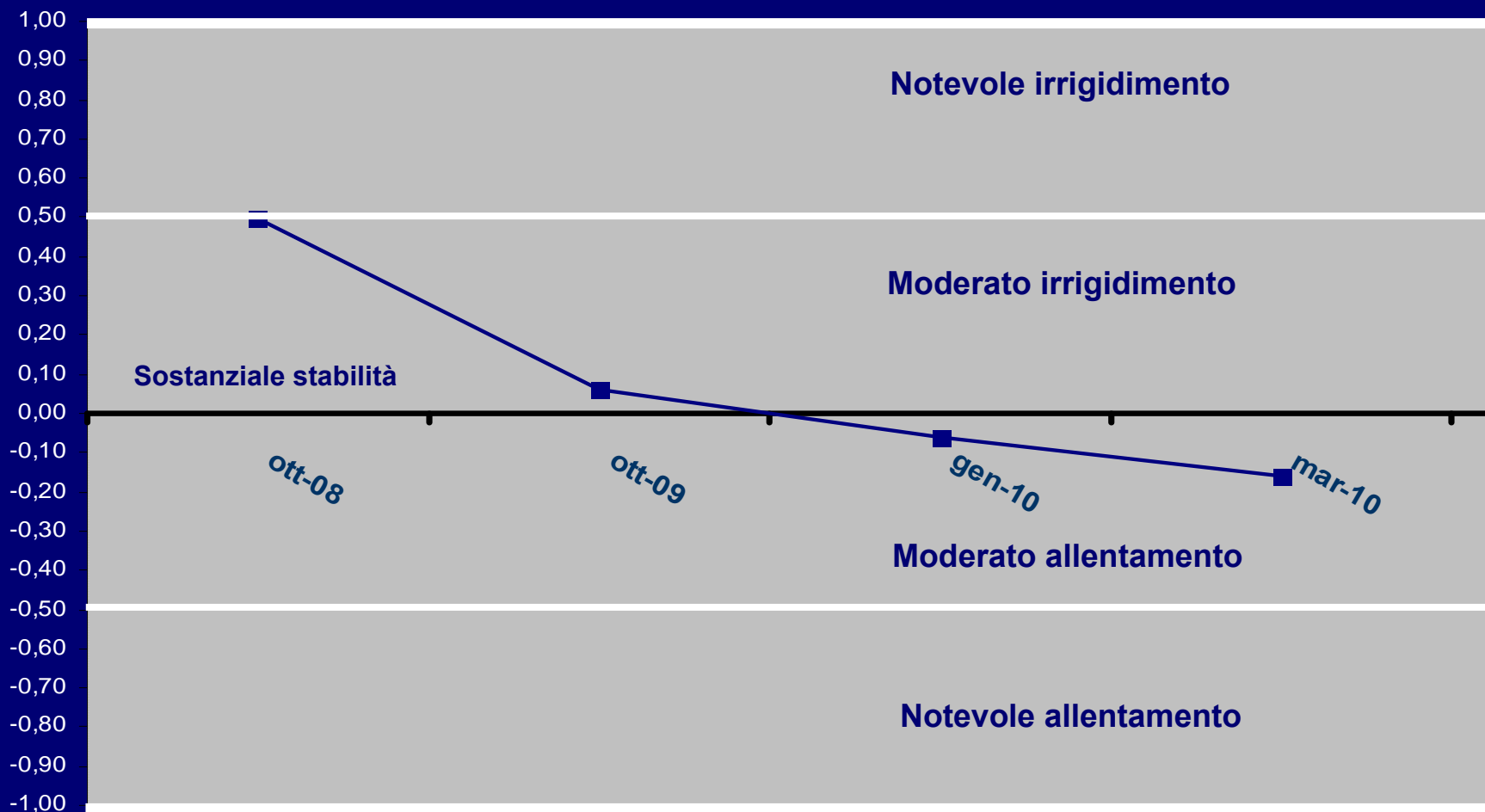
# La difesa delle Banche



Source: Banca di Italia, bollettino statistico. Dati in milioni di €



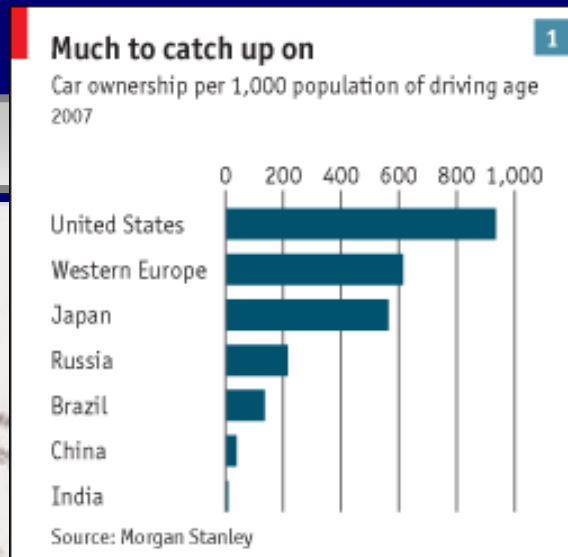
# Indice di diffusione del credito



Fonte: Banca di Italia

# Strategia e Obiettivi

## OPPORTUNITA'



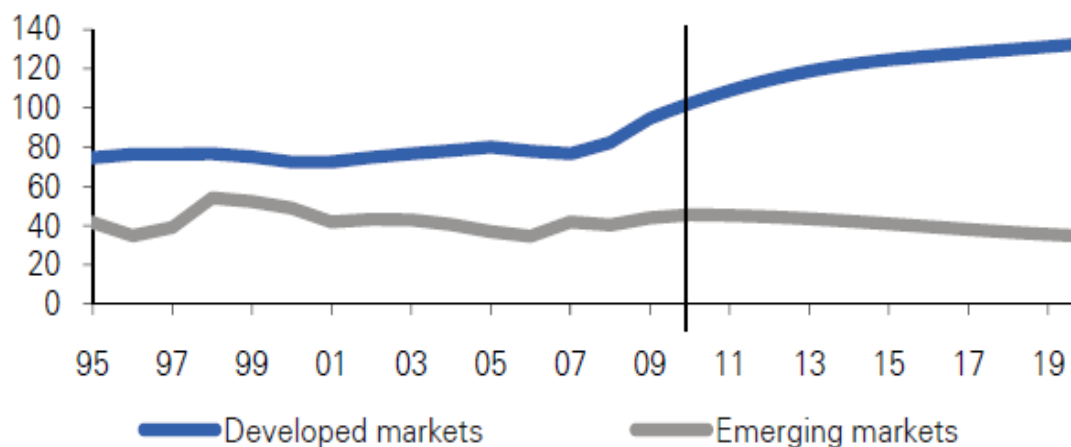


## Strategia e obiettivi

**Cambiamento scenario economico globale**

**Quale sarà la prossima locomotiva ?**

Public debt, % of GDP, GDP-weighted (baseline)



**OPPORTUNITA'**

**PMI – Dalla delocalizzazione della produzione  
alla delocalizzazione dei mercati  
Deutsche Bank – International Banking Partner**



# Agenda

1

Scenario Macroeconomico: Come rispondere ai bisogni

2

Imprenditorialità e accesso al credito

3

Il Sistema Impresa in Italia

4

La risposta delle Banche



# Accesso del Credito in Italia

**A** Principali dati del credito

**B** Analisi del Credito



# Accesso del Credito in Italia

## A Principali dati del credito in Italia

1

1.690 miliardi di Euro di Impieghi: 55% Imprese; 30% famiglie; 10% Istituzioni Finanziarie; 5% Enti Pubblici

2

26% di famiglie italiane indebitato (11,6% acquisto prima casa; 12,8% acquisto beni di consumo; 3,8% debiti connessi con l'attività lavorativa)

3

Indebitamento medio: 74% del reddito medio disponibile (media Europea 100%)





## La definizione di accessibilità al credito

- ❑ **Indice sintetico di inclusione creditizia**
- ❑ **Costruzione di un indice di accessibilità al credito variabile tra 0 e 1**

	Abit. per sportello bancario	Mutui Ipotecari su totale fin. area	Mutui Ipot. Su totale	Tasso % di sofferenz	Indice sintetico
Nord	1500	46%	56%	3%	0.70
Centro	1900	42%	26%	4,8%	0,40
Sud	3500	30%	18%	8%	0,20

- ❑ **La facilità di accesso (inclusione creditizia) appare più limitata al sud e nelle zone economicamente meno sviluppate**





# Agenda

1

Scenario Macroeconomico: Come rispondere ai bisogni

2

Imprenditorialità e accesso al credito

3

Il Sistema Impresa in Italia

4

La risposta delle Banche



## La definizione di PMI: Conoscere il mercato

- ❑ Il settore Bancario dedicato alle PMI è cresciuto fortemente in Europa e in Italia negli ultimi 3 anni

- ❑ Definizione di PMI della Commissione Europea:

	Micro	Small	Medium-sized
Risorse	< 10	< 50	< 250
Fatturato	≤ € 2 million	≤ € 10 million	≤ € 50 million

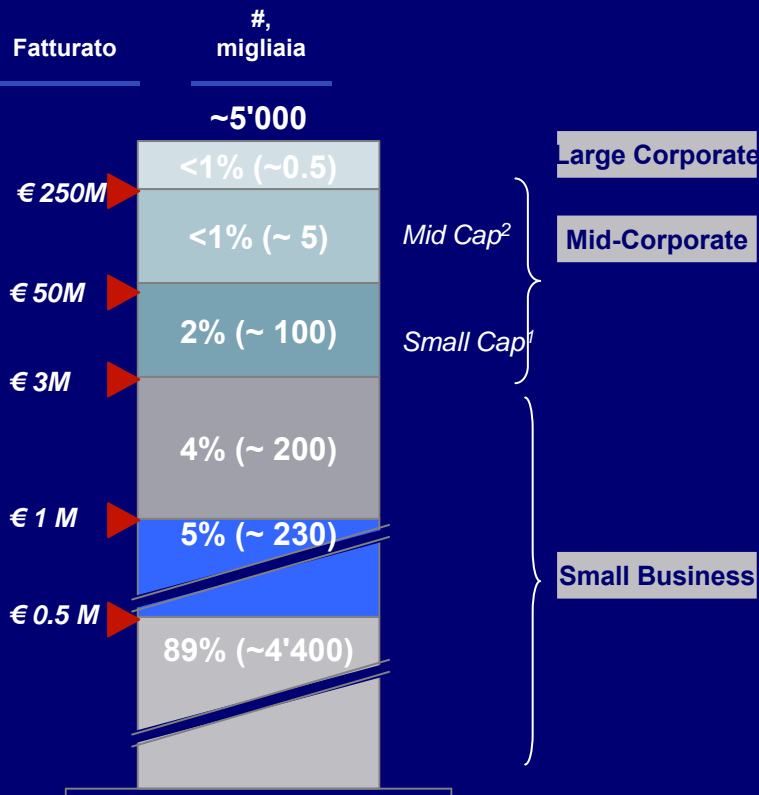
- ❑ La definizione di Piccola Media Impresa cambia da Banca a Banca rispetto alla definizione della Comunità Europea.



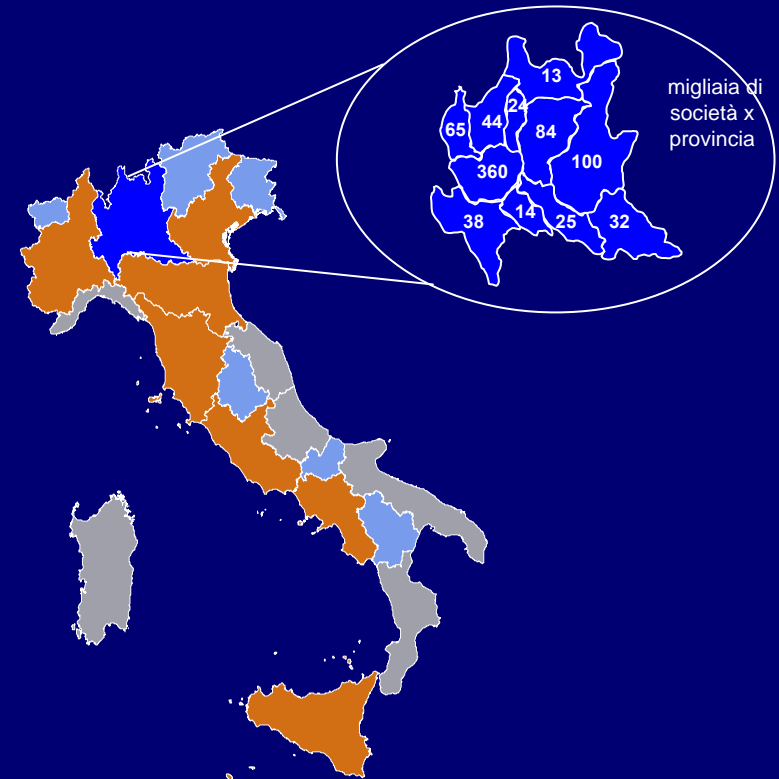


# In Italia ci sono ~ 5Milioni di società prevalentemente nel Nord

**Forte maggioranza di società con fatturato < € 3M**



**Forte concentrazione al Nord Italia**



1. Small Cap 2. Mid Cap

Source: ISTAT, Osservatorio Asia, BCG analysis

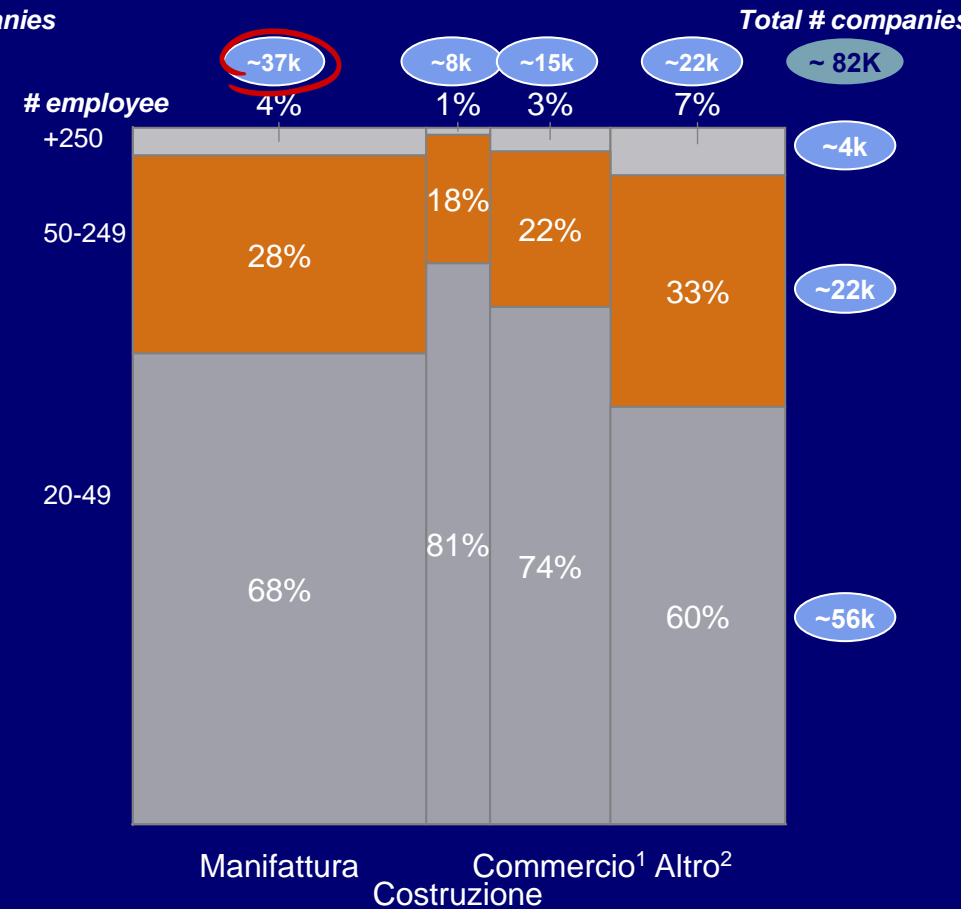
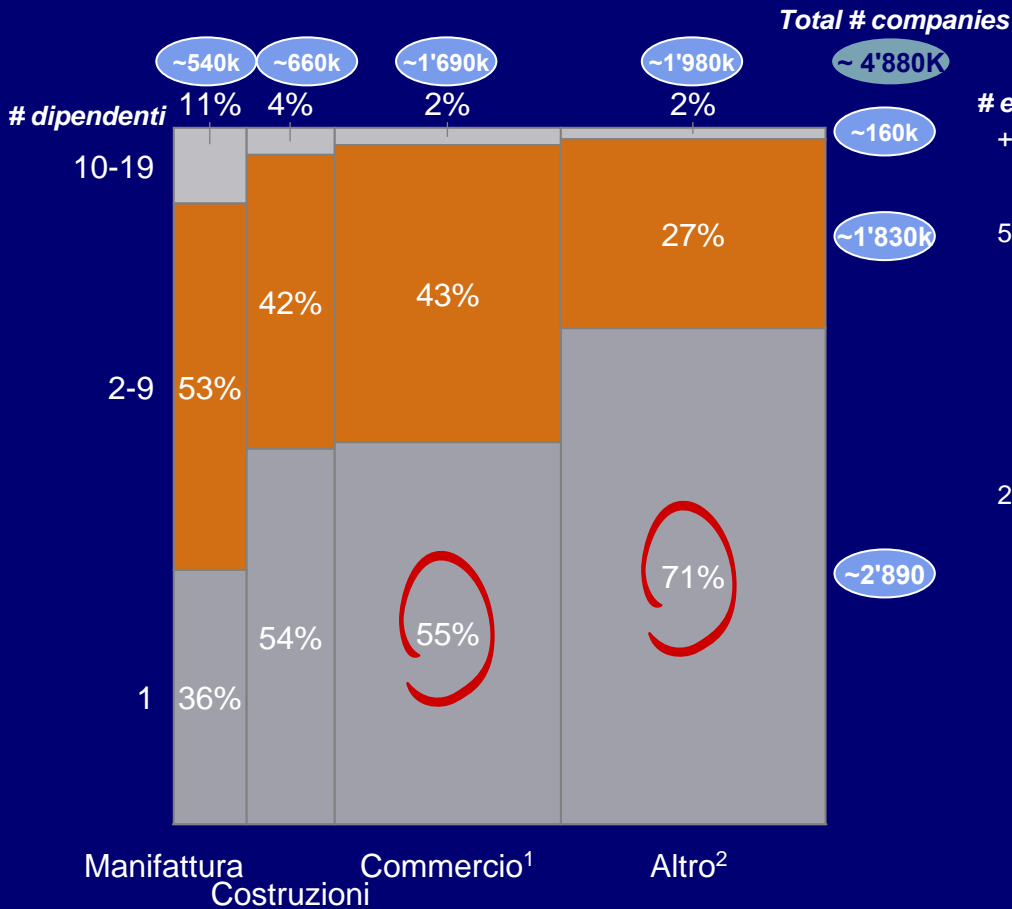




# Con mix diverso di settori

SB dominato da microimprese<sup>3</sup> in Commercio e altri servizi

Mid/Large corporate più attive in settore manifatturiero

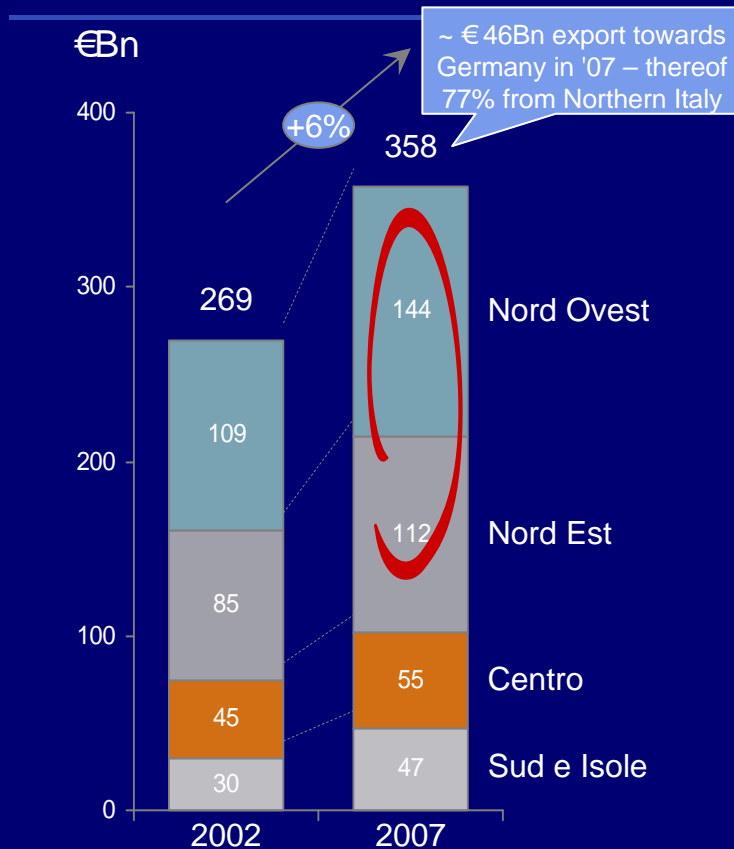


1. Retailing, Hotel and Restaurants 2. Transportation, logistics, financial services, education, healthcare, etc. 3. i.e. with one employee  
Source: ISTAT, Osservatorio Asia, BCG analysis

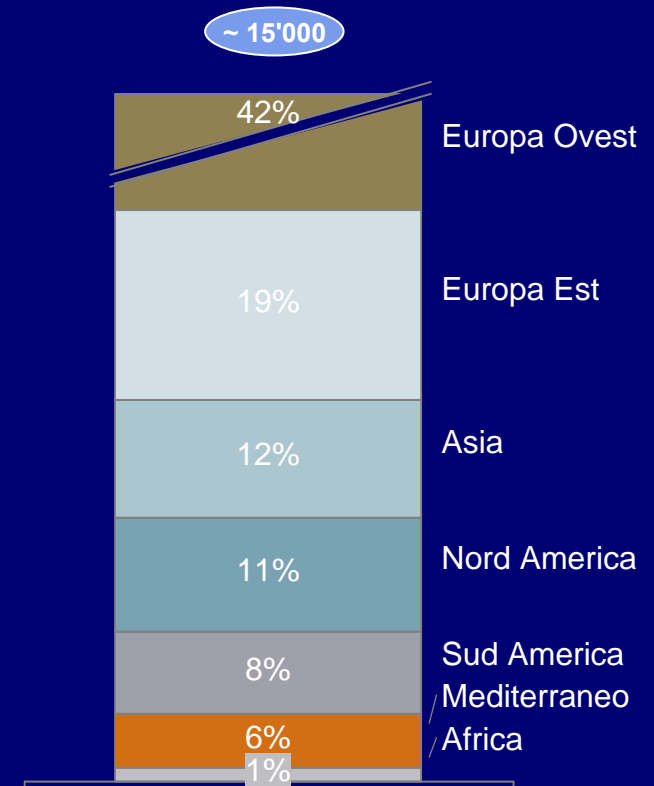
# ...ed una crescita nelle attività internazionali

Export and participation in società estere sempre più nel DNA delle società Italiane

**~70% delle società con export  
locate nel Nord Italia**



**~ 15'000 società estere con  
partecipazioni di società Italiane.**



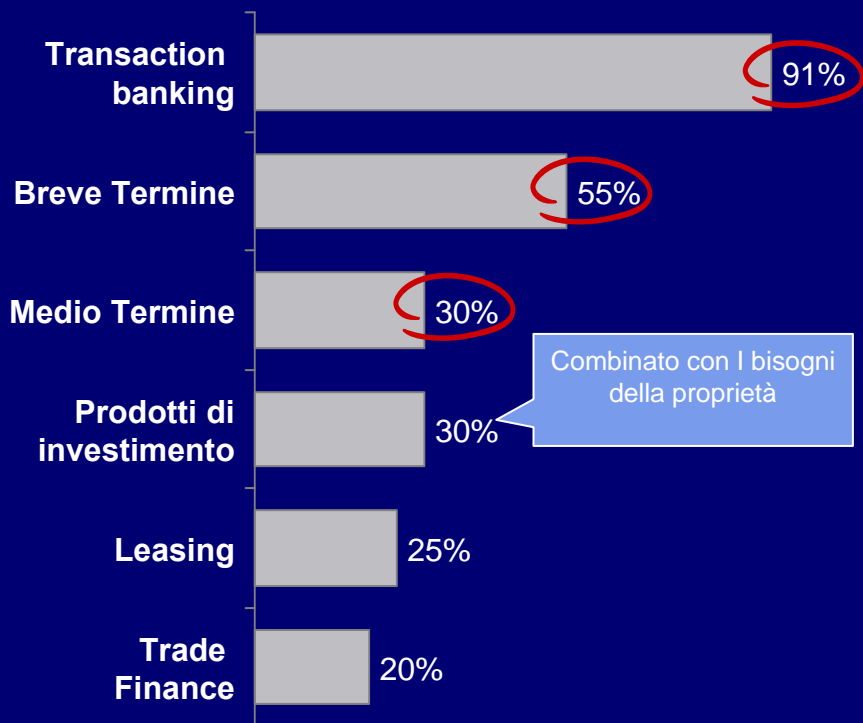
Source: ISTAT, Osservatorio Asia, Istituto per il Commercio Estero, BCG analysis



# I più importanti prodotti richiesti dalle PMI

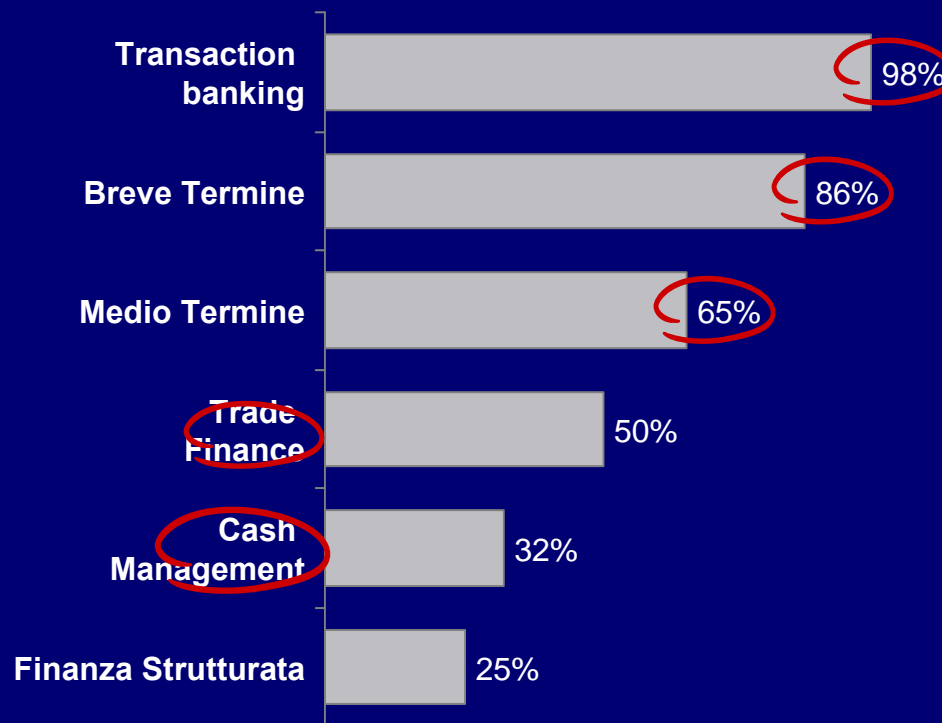
## Prodotti transazionali dominanti per le Sb

Prodotti utilizzati dagli Small Business



## Trade finance and cash mgmt: richiest dalle Mid Corporate

Prodotti utilizzati da Mid and Large Corporate



Source: Eurisko, Market research, BCG analysis

## Imprenditorialità

**Definizione: La ricerca di opportunità oltre le risorse a disposizione**

**Mix di capitali e risorse per sostenere  
l'imprenditorialità**

**Venture  
Capitalist**

**Università**

**Imprenditorialità  
replicativa o innovativa**

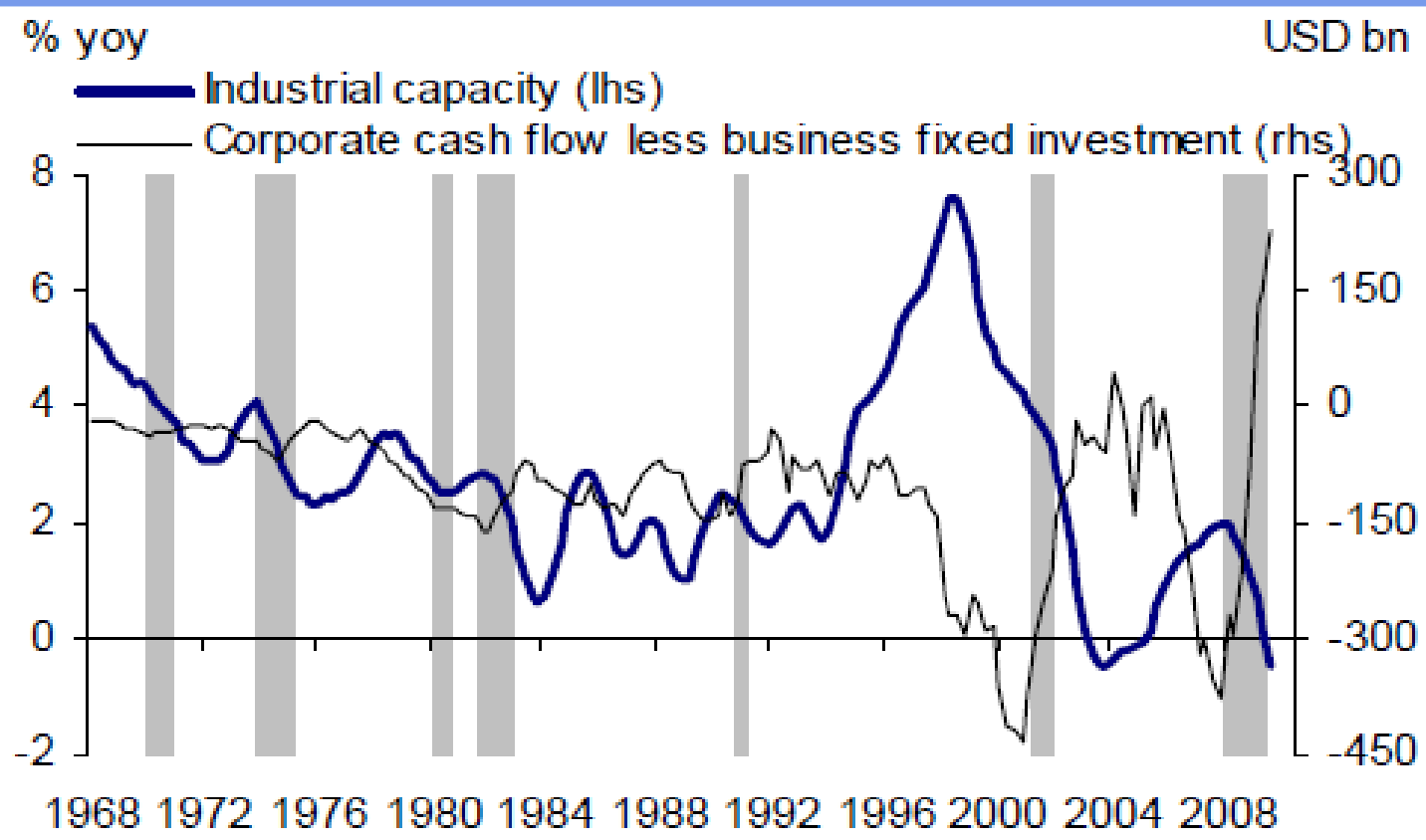
**Maggiore peso economico  
Maggiore creazione di forza lavoro**





## Cosa hanno fatto le imprese per uscire dalla crisi

### Andamento Cash Flow

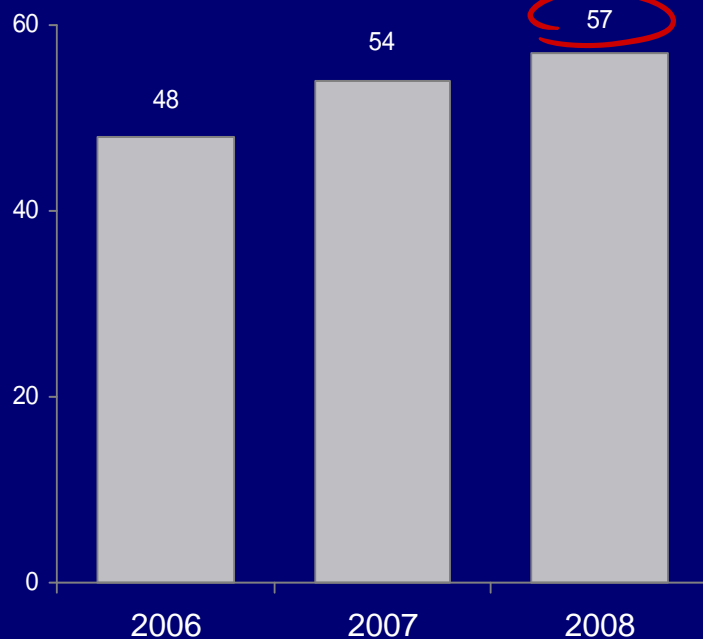




# L'innovazione è sempre più difficile

**Oltre il 50% dei top manager non sono soddisfatti del ritorno sull'innovazione...**

% top manager non soddisfatti



**...ma i principali limiti all'ottenere migliori ritorni sono controllabili dal management**



Fonte: Senior Executives Innovation Survey BCG 2008, 2007, 2006. Analisi del BCG Value-Science center



# Agenda

1

Scenario Macroeconomico: Come rispondere ai bisogni

2

Imprenditorialità e accesso al credito

3

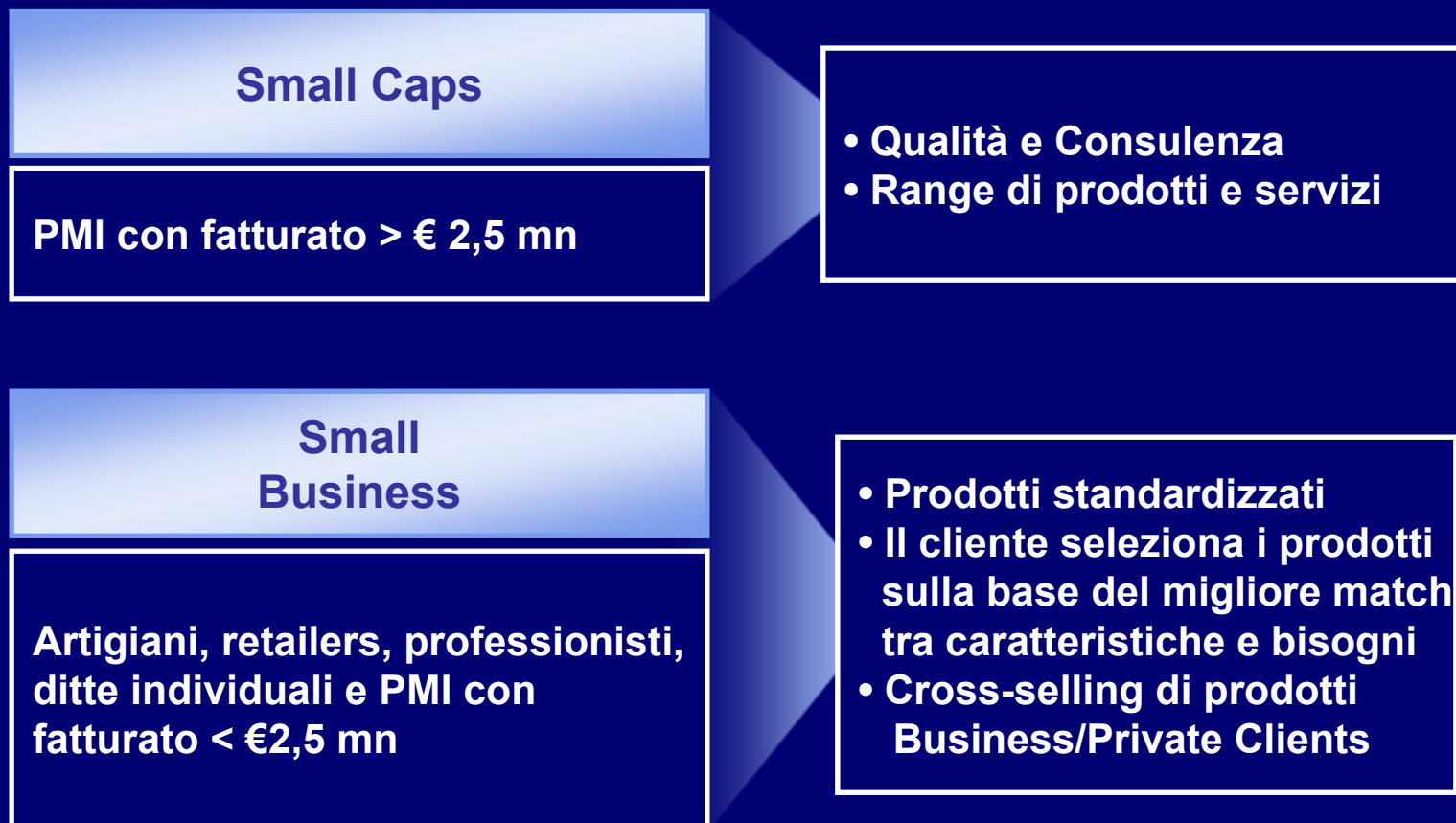
Il Sistema Impresa in Italia

4

La risposta delle Banche



## Business Clients: Segmentazione clientela

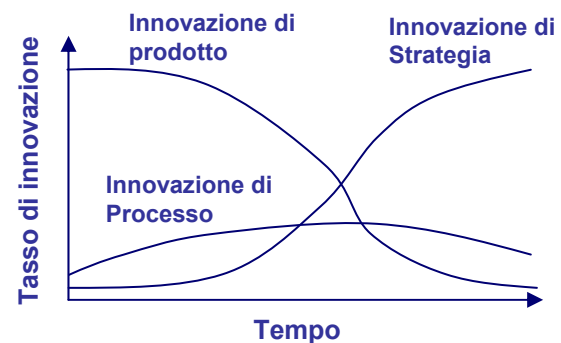


# Innovazione di Prodotto e di Processo

## Brand e comunicazione



## Innovazione



Segmento

Vantaggio  
Competitivo di  
ricerca

Small Business

Leadership di Costo

Small Caps

Differenziazione

Vantaggio  
Competitivo

Diversificazione  
di Prodotto

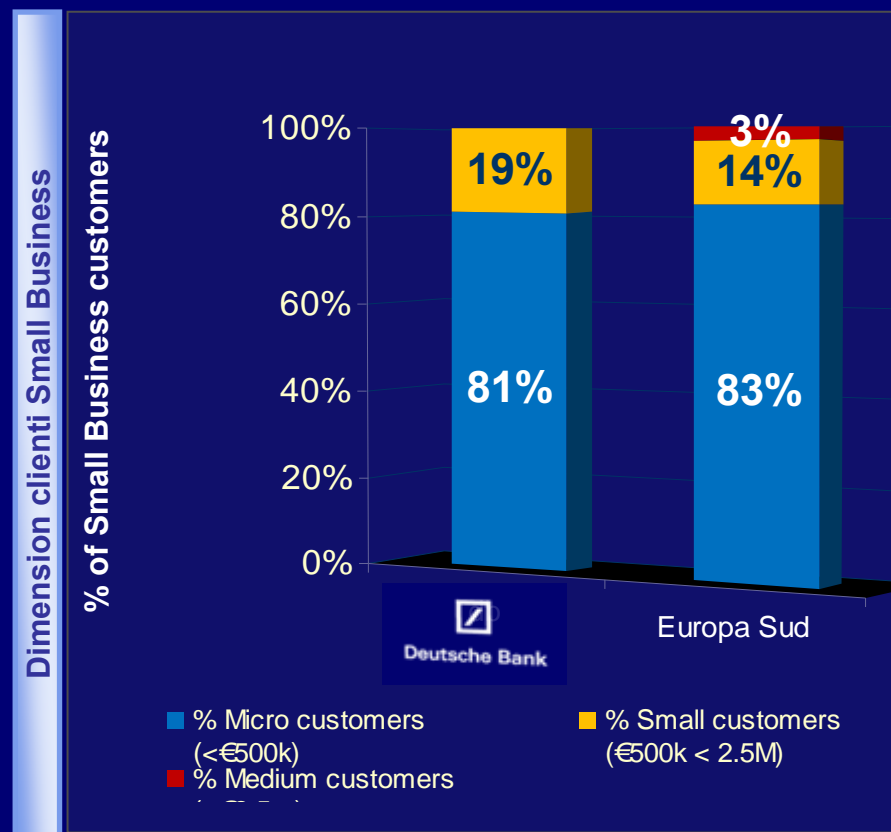
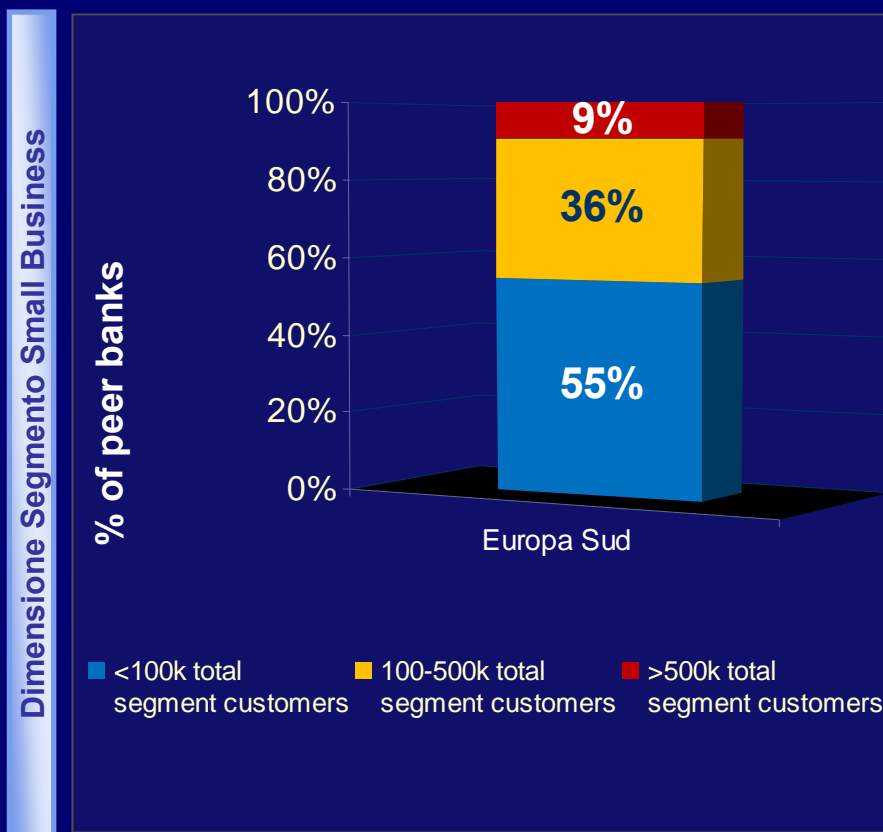
Diversificazione  
di Processo





# Dimensione del Segmento Small Business

Il 55% delle banche om Italia ha meno di 100.000 clienti Small Business, la maggior parte dei quali “micro” SB (fatturato < Eur 500k)

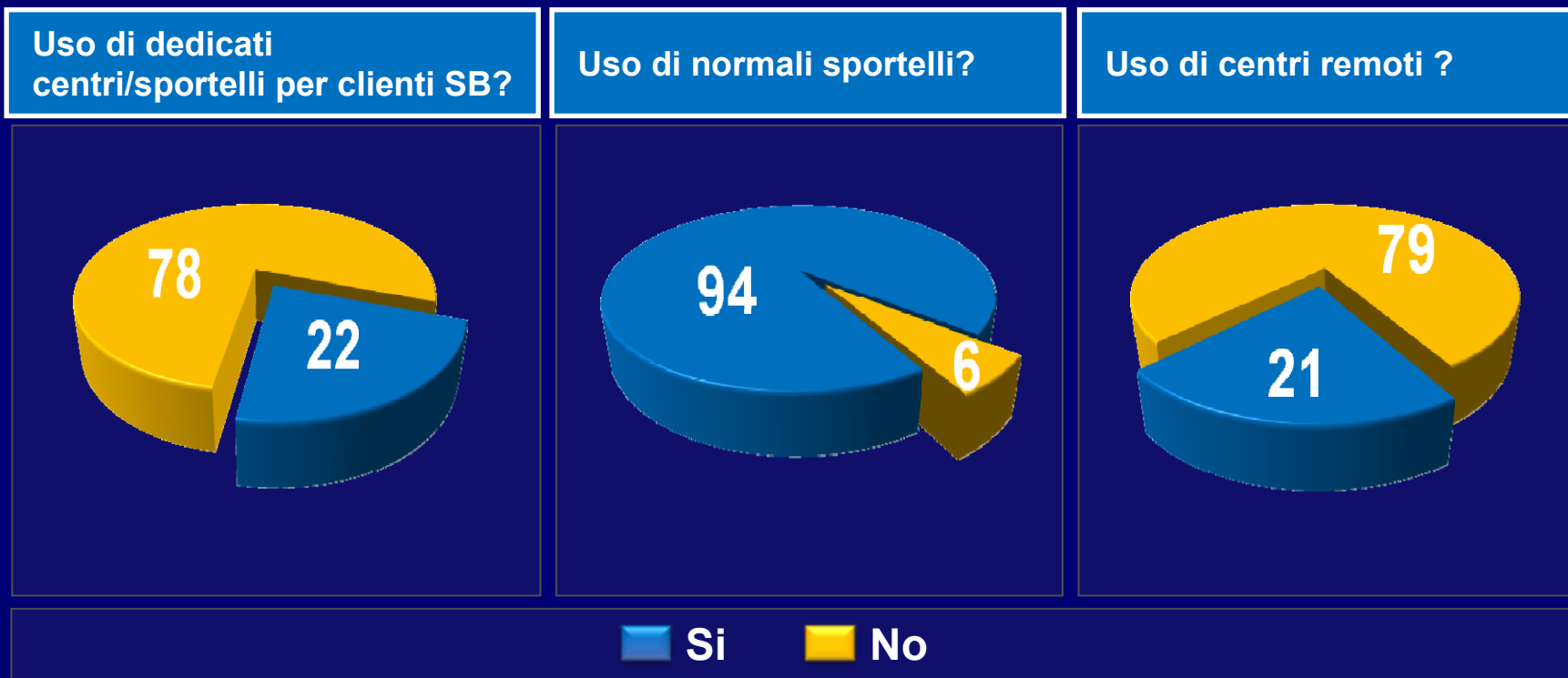


SOURCE: Data Base DB e Finalta: Settembre 2009



# Organizzazione in Sud Europa

**Sempre più banche che differenziano clientela ad alto e basso valore aggiunto, differenziano i loro canali distributivi per servirli**

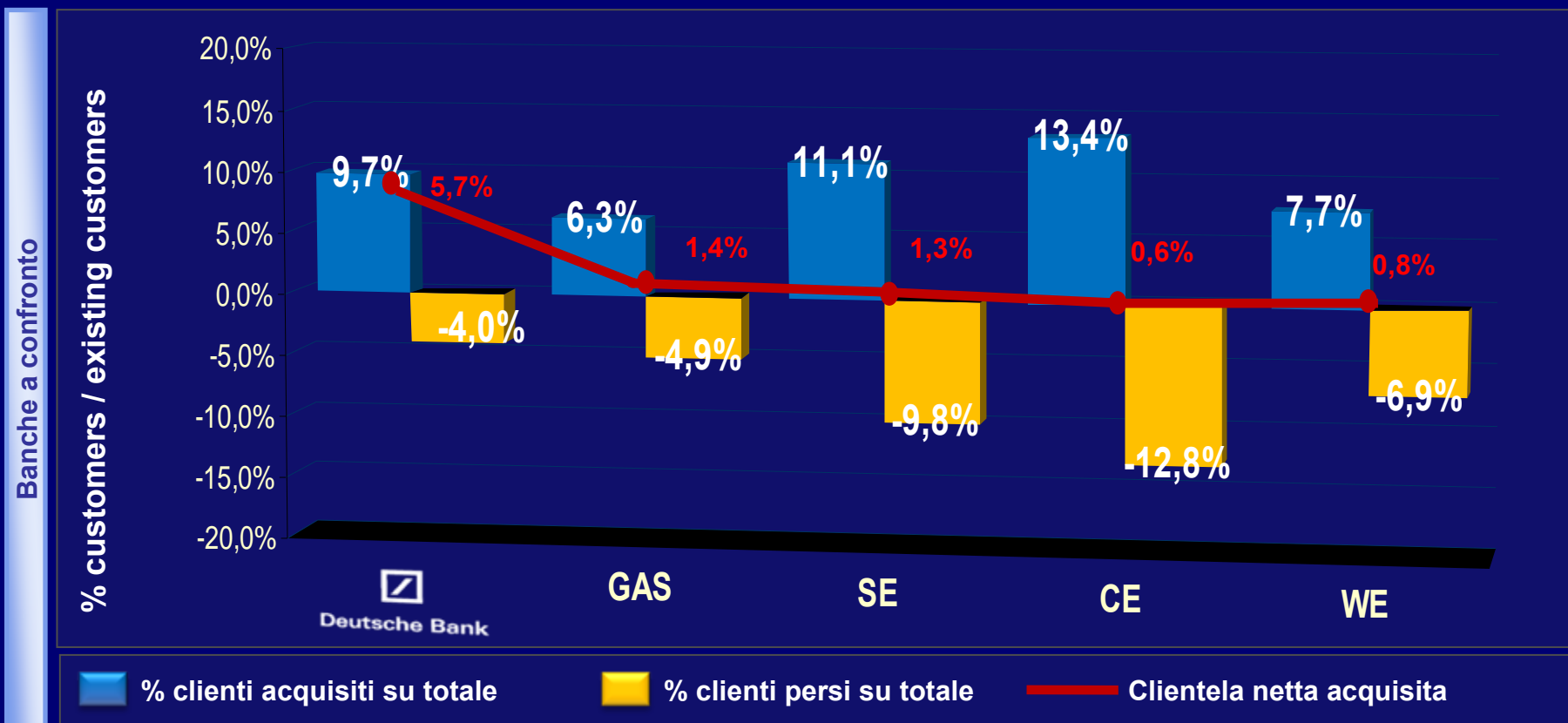


SOURCE: Data Base DB e Finalta: Settembre 2009



# Acquisizione Clienti e Attrition

Deutsche Bank ha un significativo miglior tasso netto di acquisizione negli ultimi 12 mesi rispetto alle altre Banche Europee



SOURCE: Data Base DB e Finalta: Settembre 2009



# Processo sistematico di vendita per lo Small Business

La produttività del processo di vendita andrà valutata usando un processo sistematico di vendita che identifica un numero di Indici di Performance (KPIs)

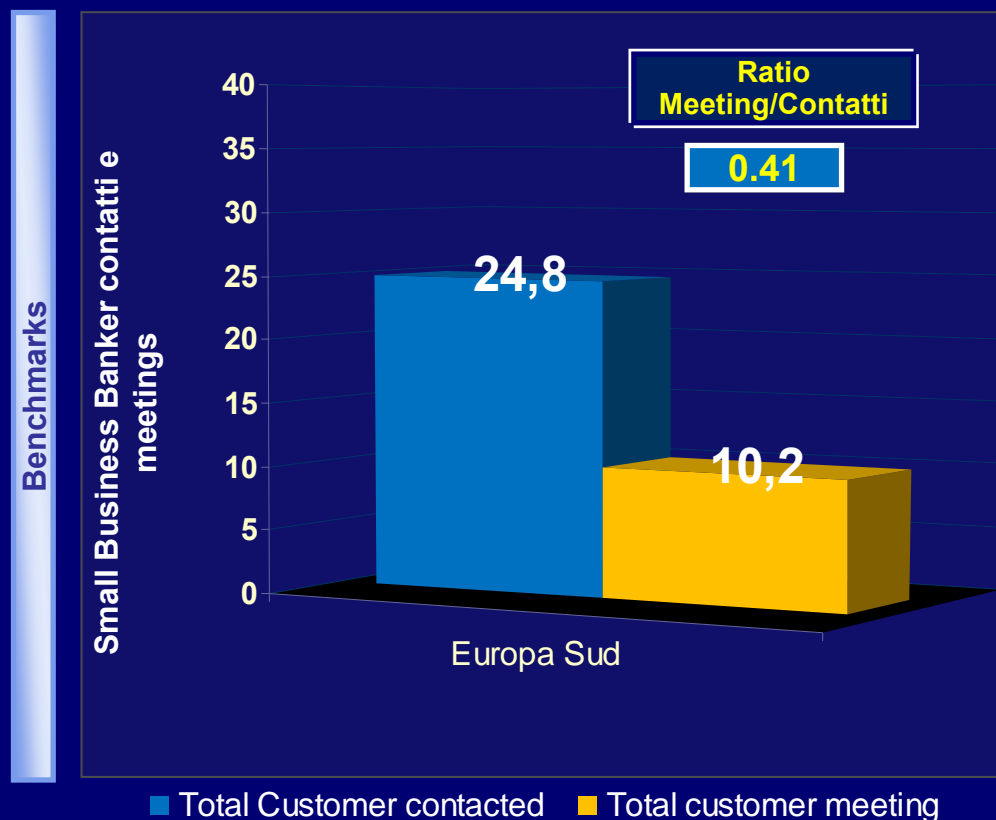


SOURCE: Data Base DB e Finalta: Settembre 2009



# KPI: Contatti e Meetings con clienti Small Business in Sud Europa

La mancanza di metriche per activity management può essere un segno di non ottimizzazione della produttività

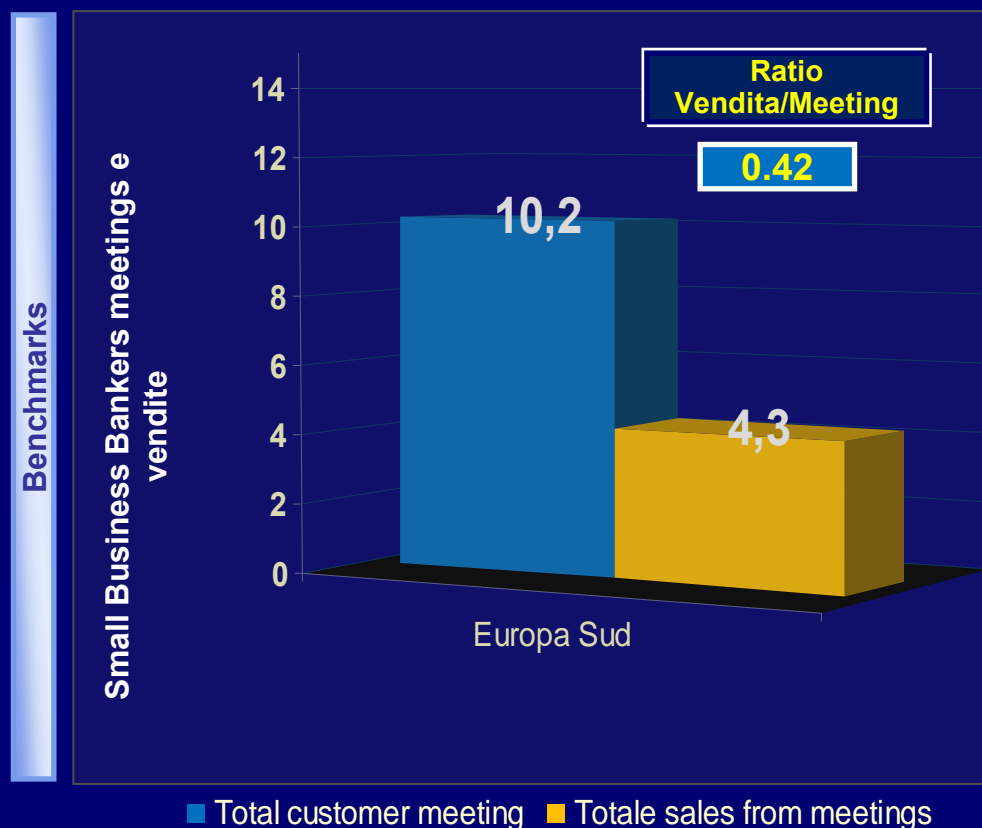


SOURCE: Data Base DB e Finalta: Settembre 2009



# KPI: Vendite per Contatti con clienti Small Business in Sud Europa

Per ogni 24,8 clienti contattati settimanalmente 4,3 vendite effettuate (circa 20% dei contatti)

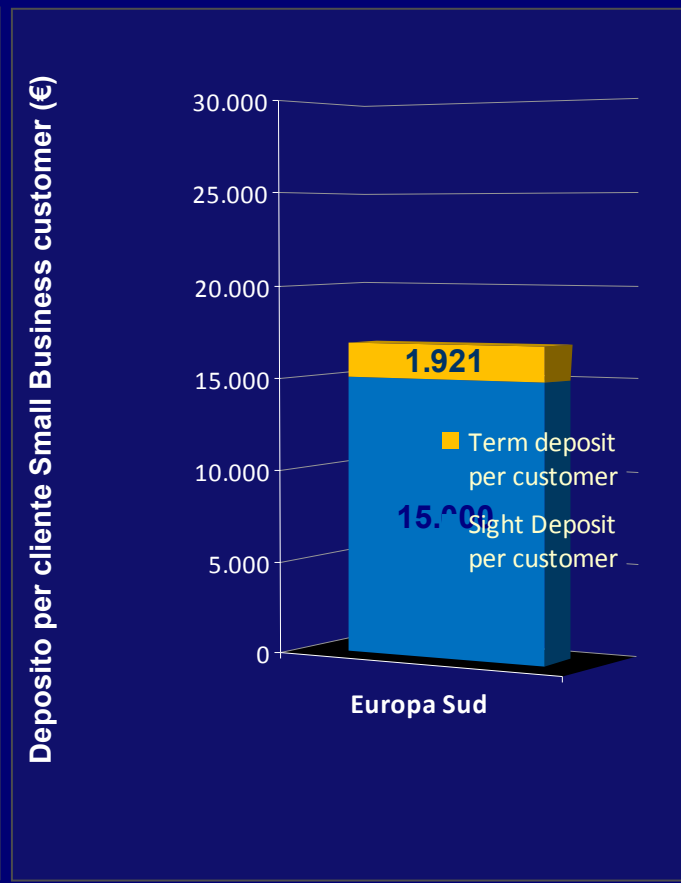
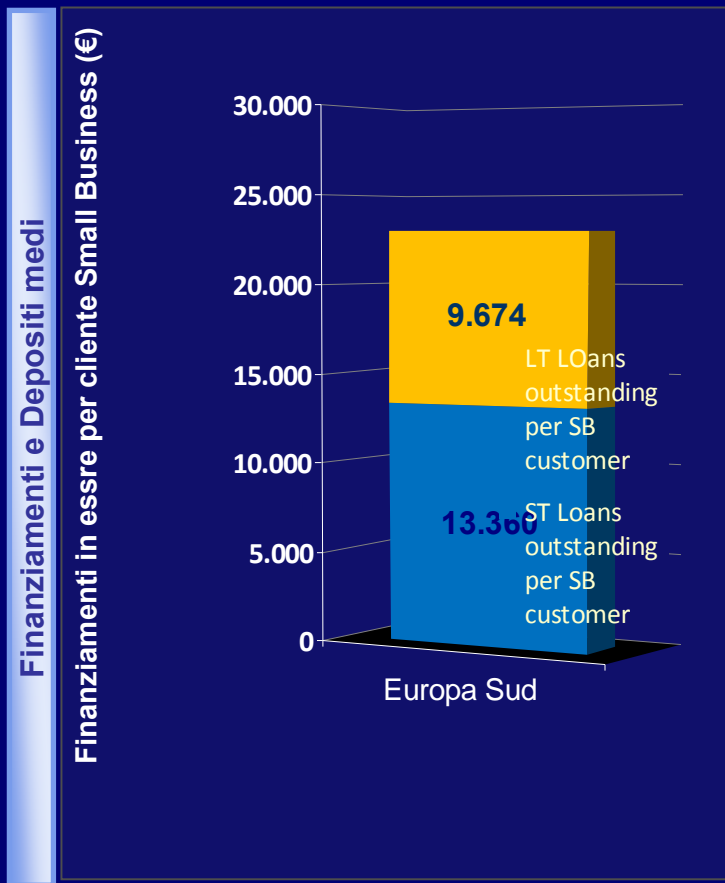


SOURCE: Data Base DB e Finalta: Settembre 2009



# Small Business

Si conferma un buon equilibrio tra finanziamenti e depositi nell'Europa del Sud

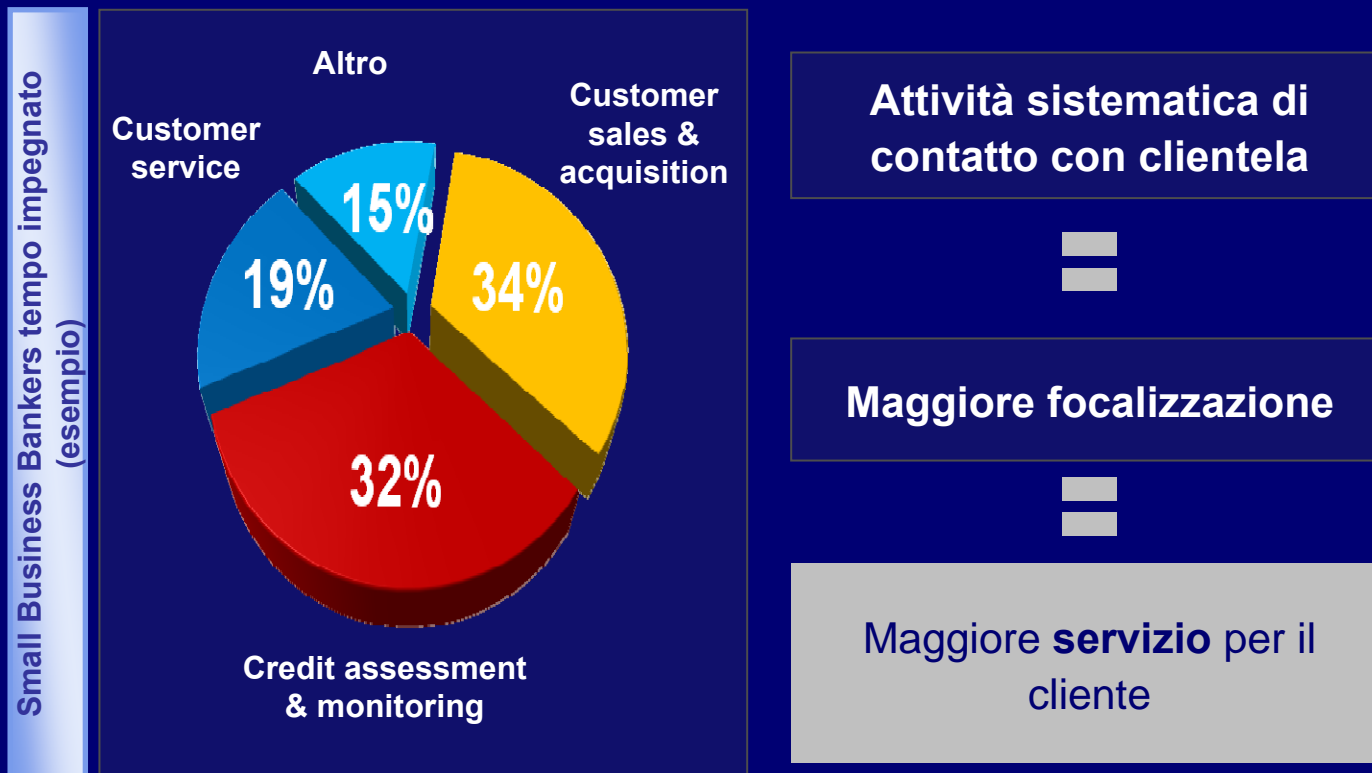


SOURCE: Data Base DB e Finalta: Settembre 2009



# Attività degli Small Business Bankers e dei Responsabili di Sportello

Il tempo impiegato in attività a valore aggiunto da parte dei "Relationship Managers è limitato



SOURCE: Data Base DB e Finalta: Settembre 2009

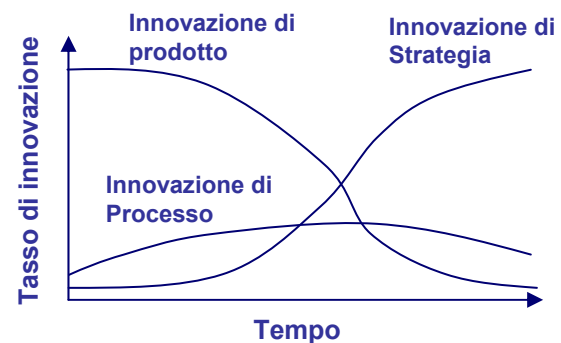


# Innovazione di Prodotto e di Processo

## Brand e comunicazione



## Innovazione



Segmento

Vantaggio  
Competitivo di  
ricerca

Small Business

Leadership di Costo

Small Caps

Differenziazione

Vantaggio  
Competitivo

Diversificazione  
di Prodotto

Diversificazione  
di Processo





**Prodotti**

**1 Prodotti Distintivi: La Gamma Flexi**

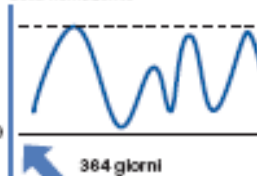


**db PMI Flexi**

Il finanziamento che amplifica il raggio di azione del vostro Business

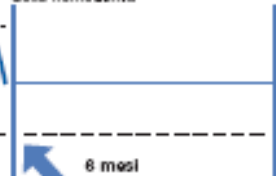
**db PMI Flexi**

Linea revolving "Short" spread in funzione del rating della richiedente



364 giorni  
Comm. Apertura linea 0,10%

Linea "Term-out" spread in funzione del rating della richiedente



8 mesi  
Opzione Term-out comm. 0,10%



**db PMI Flexi P+us**

Il finanziamento che innova il raggio d'azione del vostro business

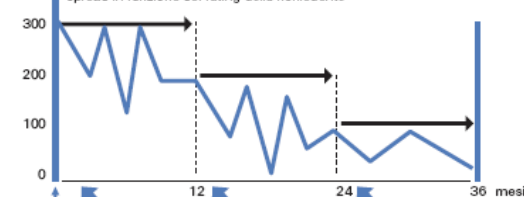


**db PMI Flexi Premium**

Il finanziamento che rivoluziona il raggio di azione del vostro Business

**db PMI Flexi Premium**

Linea a medio termine (36 mesi) spread in funzione del rating della richiedente



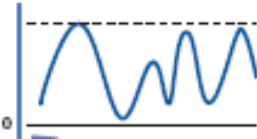
Management fees in funzione del rating della richiedente  
Arrangement fees € 200

Management fees 0,20% sul capitale residuo

Management fees 0,15% sul capitale residuo

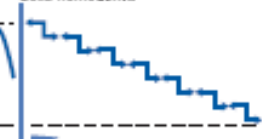
**db PMI Flexi P+us**

Linea revolving "Short" spread in funzione del rating della richiedente



13 mesi  
Comm. Apertura linea 0,10%

Linea medio termine "Term-out" spread in funzione del rating della richiedente



47 mesi  
Opzione Term-out comm. 0,20%



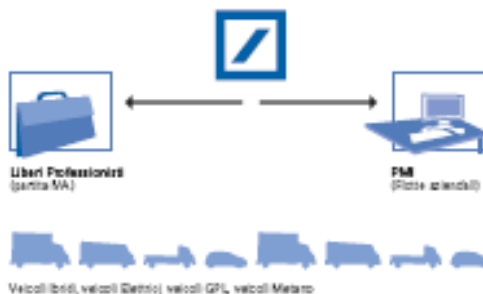
# Prodotti

## 2 Prodotti Competitivi



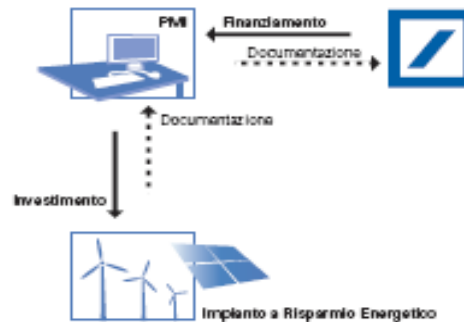
**db PMI Blue**  
Il finanziamento  
che purifica il raggio di azione  
del vostro Business

### db PMI Blue



**db PMI Energia**  
Il finanziamento  
che alimenta il raggio di azione  
del vostro Business

### db PMI Energia





# Prodotti

## 3 Prodotti per la ricapitalizzazione

**db PMI ReCharge**  
L'anticipo di capitale  
che dà + carica al vostro business

### db PMI ReCharge

**Struttura**

Utilizzo linea revolving: Min. Spread: 1,00%      Term-out Spread: Min. 0,90%

200  
0

13 mesi      47 mesi

Comm. apertura linea 0,50%      Comm. Opzione Term-out 0,30%

Commissione messa a disposizione fondi € 150



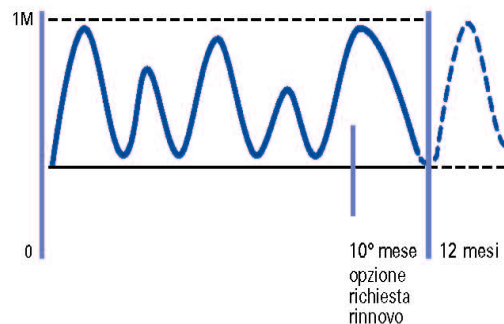
## Prodotti

### 4 Prodotti per il supporto estero



**db PMI Trade Flow**  
La soluzione dinamica per i vostri scambi internazionali

Esempio utilizzo linea revolving € 1MM: Min. Spread: da 0,50%



Management Fee: da min. 0,90% p.a. in funzione del rating



Prodotti

5 Servizi Unici



**db Fattura Light**  
La fattura elettronica che semplifica il raggio d'azione del vostro business

Cgni anno in Italia vengono pagati 2,6 miliardi di fatture. La fattura elettronica, già considerata dalle Comunità Europee uno strumento ideale per l'ottimizzazione dei flussi informativi e finanziari tra le aziende, diventa nel 2010 una realtà anche in Italia.

Nel ambito di questo nuovo scenario, l'impegno di Deutsche Bank è quello di fornire l'evoluzione tecnologica e normativa delle Piccole e Medie Imprese e di rafforzare la capacità di compiere il modo integrato nella comunità internazionale.

Con questo obiettivo, Deutsche Bank presenta db Fattura Light, la fattura che consente alle vostre imprese di dialogare con la Banca e con i vostri fornitori usando il stesso linguaggio elettronico.

**db Fattura Light**  
La fattura elettronica che semplifica il raggio d'azione del vostro business

Con db Fattura Light, avete l'opportunità di adattare il vostro Business al futuro del sistema di fatturazione, potendo contare su una serie di vantaggi:

- **risparmio della produttività lavorativa:** il tempo che non viene più dedicato ad archiviare può essere utilizzato per attività di maggior valore aggiunto
- **maggiore velocità e sicurezza:** del rischio di smarrimento: il documento conservato elettronicamente su un supporto sicuro e su un server non può più essere smarrito o danneggiato
- **migliore velocità nel reperire informazioni archiviato:** importazione multimediate delle fatture
- **aumento della sicurezza:** il passaggio dalla fattura cartacea a db Fattura Light consente di poter usufruire di due supporti originali verificati e dalla comunicazione multimediate su canali di rete sicuri: elettronici, con la garanzia di un livello di sicurezza superiore del 400% rispetto all'archivio tradizionale.




**PMI Global Connexion**  
Deutsche Bank,  
il vostro business partner  
con competenze globali



**Il vostro obiettivo: sfruttare le opportunità di mercato all'estero**  
**Il vostro partner locale: Deutsche Bank**

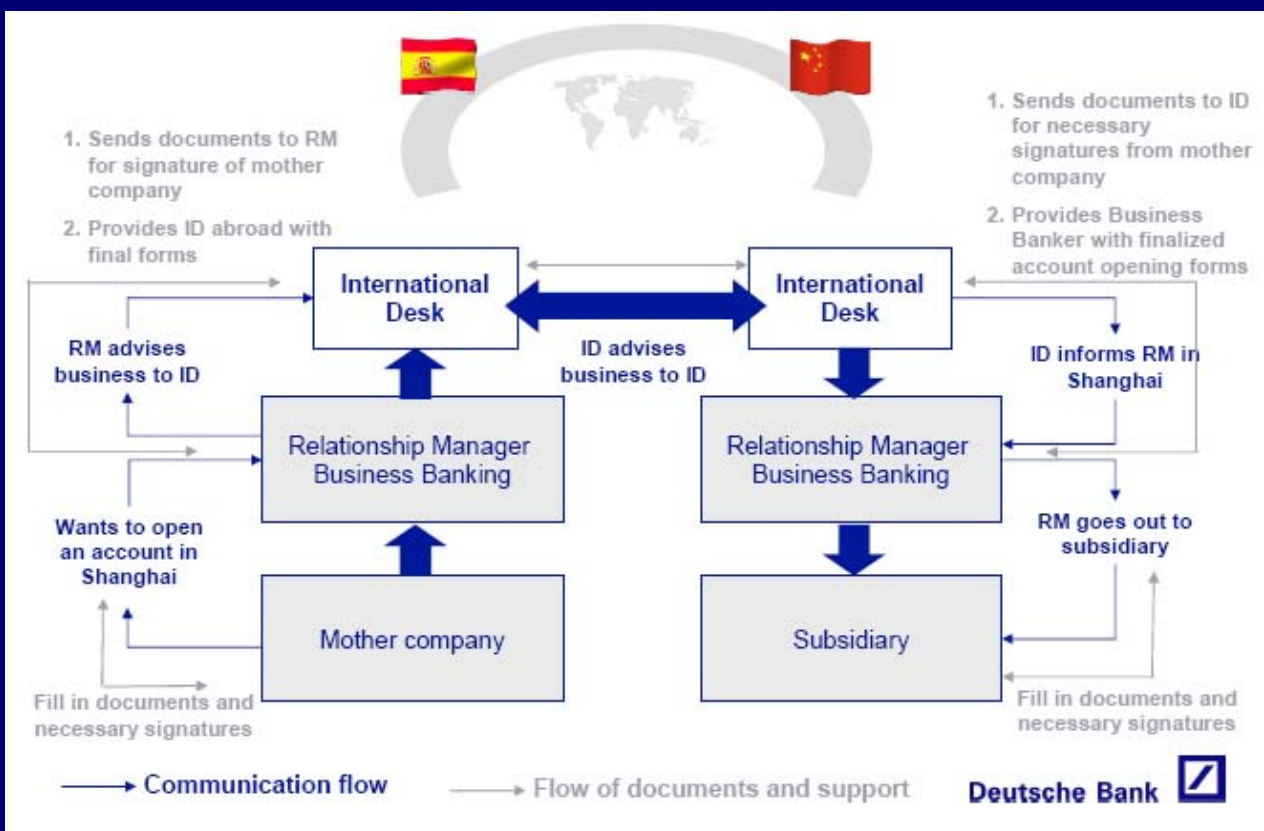
Successo nei mercati internazionali  
I mercati finanziari internazionali offrono un'infinita possibilità di crescita e interessanti opportunità di business per le società di tutte le dimensioni.  
In particolare, la piccola media impresa ha una possibilità di farsi benefici dei nuovi mercati d'export, da condizioni favorevoli di acquisto e ricche di mercato diverse dai target delle grandi aziende.

Occuparsi di import ed export globali comporta naturalmente molti rischi legati alla capacità di credito, alla politica, alle fluttuazioni di prezzi e di trasferimento.




## International Desks

- Gestisce Richieste da altre nazioni per conto di PMI
- Fornisce informazioni e contatti con altre nazioni
- Fornisce informazioni circa nazioni e prodotti db per le PMI sul sito intranet





Prodotti

6 Accordi Strategici per favorire accesso al credito delle PMI



**db PMI Competitive**  
Il finanziamento  
per chi il futuro  
ce l'ha già in mente

db PMI Competitive è la risposta di Deutsche Bank per tutto le piccole e medie imprese alla ricerca di nuovi orizzonti di crescita, nuove strategie di espansione, nuove prospettive di competitività.

cod. 000000000 - 01.03.2010

SACE A Passion to Perform. Deutsche Bank



## Il Trend delle PMI è ancora valido

- A** Globalizzazione delle PMI: da driver locale a driver globale dell'economia e della crescita
- B** Alta importanza e attrattività della PMI
- C** Crescita della sofisticazione e del rischio



# Deutsche Bank –Una solida banca internazionale per le PMI



**Presente in 72 Paesi con filiali in 9 mercati internazionali**

**Fornitore di prodotto eccellente, es. n. 1 nel Trade business a livello mondiale**

**Competenze eccellenti nel nostro network internazionale di business bankers**