

NSA

I rapporti tra banca e imprese
L'osservatorio di NSA

CHI SIAMO

→ Siamo il più grande e importante mediatore creditizio italiano operante nel mercato delle PMI, tra quelli iscritti all'albo di banca di italia (OAM)

→ I nostri numeri del 2015:

- ↑ 14 mln di fatturato
- ↑ 107 dipendenti
- ↑ 250.000 analisi di bilancio eseguite
- ↑ 50.000 telefonate realizzate
- ↑ 15.000 appuntamenti con PMI eseguiti
- ↑ 5.000 operazioni lavorate
- ↑ 3.500 erogate
- ↑ 700.000.000 di fin. Mlt erogati a PMI Italiane
- ↑ 560.000.000 di garanzie ottenute dal Fondo Centrale

Fattori di successo

- Offerta unica
- Modello distributivo unico
- Tecnologia proprietaria

ATTIVITA' CORE

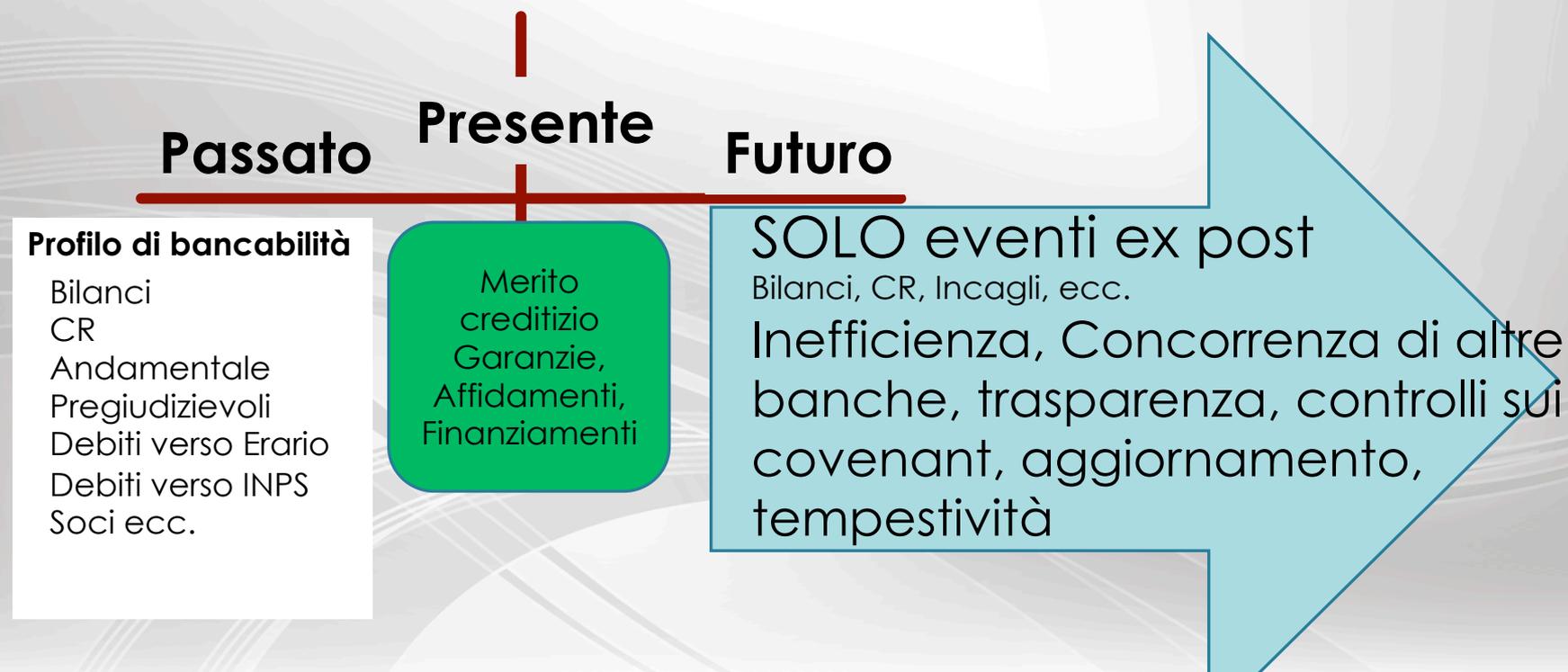
- SVILUPPO DI NUOVA CLIENTELA CORPORATE E RETAIL (NO PRIVATI) TRAMITE L'UTILIZZO DI FINANZIAMENTI BMLT, GARANTITI DAL FONDO CENTRALE DI GARANZIA
 - ↑ PRESENZA CAPILLARE SU TUTTO IL TERRITORIO ITALIANO
- ATTIVITA' DI SERVICE, PER LA COMPLETA GESTIONE DEL CICLO DELLA GARANZIA DEL FONDO
- VERIFICA E CONTROLLO DELLA ESCUTIBILITA' DELLE GARANZIE DEL FONDO OTTENUTE DALLE BANCHE ATTRAVERSO I CONFIDI (DIRETTE E INDIRECTE)

PARTIAMO DALLA SITUAZIONE DEL MERCATO

BREVE DISCUSSIONE SUI RAPPORTI TRA
BANCA E IMPRESA

LA GRANDE SFIDA

IL PIU' GRANDE OSTACOLO DA SUPERARE È IL MODELLO ORGANIZZATIVO «**EROGAZIONI CONTRO GARANZIE**»



COME SUPERARE L'OSTACOLO? PER LE BANCHE

→ FACOLTA' DI DELIBERA PRESSO LE SEDI PERIFERICHE (FILIALI O GESTORI)

↑ ATTRAVERSO IL REINTEGRO DELL'INVESTIMENTO IN FORMAZIONE E CONSEGUENTE

→ RIAPPROPRIAZIONE DELLE COMPETENZE CLASSICHE BANCARIE, CON EVIDENTI BENEFICI PER:

↑ RAPPORTI CON I CLIENTI

↑ PERCEZIONE DEI CLIENTI DI UN SERVIZIO PROFESSIONALE E CONSEGUENTE ACCETTAZIONE DEL PAGAMENTO DI UNA COMMISSIONE

→ STABILIZZAZIONE DEI MODELLI DISTRIBUTIVI CHE CONSENTANO ALLE IMPRESE DI AVERE UN INTERLOCUTORE DI RIFERIMENTO

COME SUPERARE L'OSTACOLO? PER LE PMI

- Adottare una cultura della trasparenza
- Effettuare una pianificazione effettiva
- Esprimere scenari diversi
- Individuare tempi ed entità delle proprie esigenze finanziarie
- Trasformare le idee in numeri
- Mettere la banca nelle condizioni di credere al proprio futuro

LE OPPORTUNITA' DI SVILUPPO

- Gestire l'uso dei dati storici con strumenti informativi più raffinati e personalizzabili, quali la valutazione di diversi scenari su base probabilistica
- Attraverso la comprensione del presente ed il futuro della PMI (di ogni PMI)
- Controllare in itinere le variazioni più rilevanti dell'andamento delle imprese
- Iniziare una fase di interesse verso la personalizzazione spinta basata anche sul Business Plan «probabilistico» per
 - ↑ facilitare un nuovo rapporto verso le PMI più virtuose
 - ↑ assistere le PMI che devono affrontare periodi di “sopravvivenza operosa” documentati appunto da Business Plan, correttamente redatti ed interpretati.

LA SOLUZIONE DI NSA

OBIETTIVO

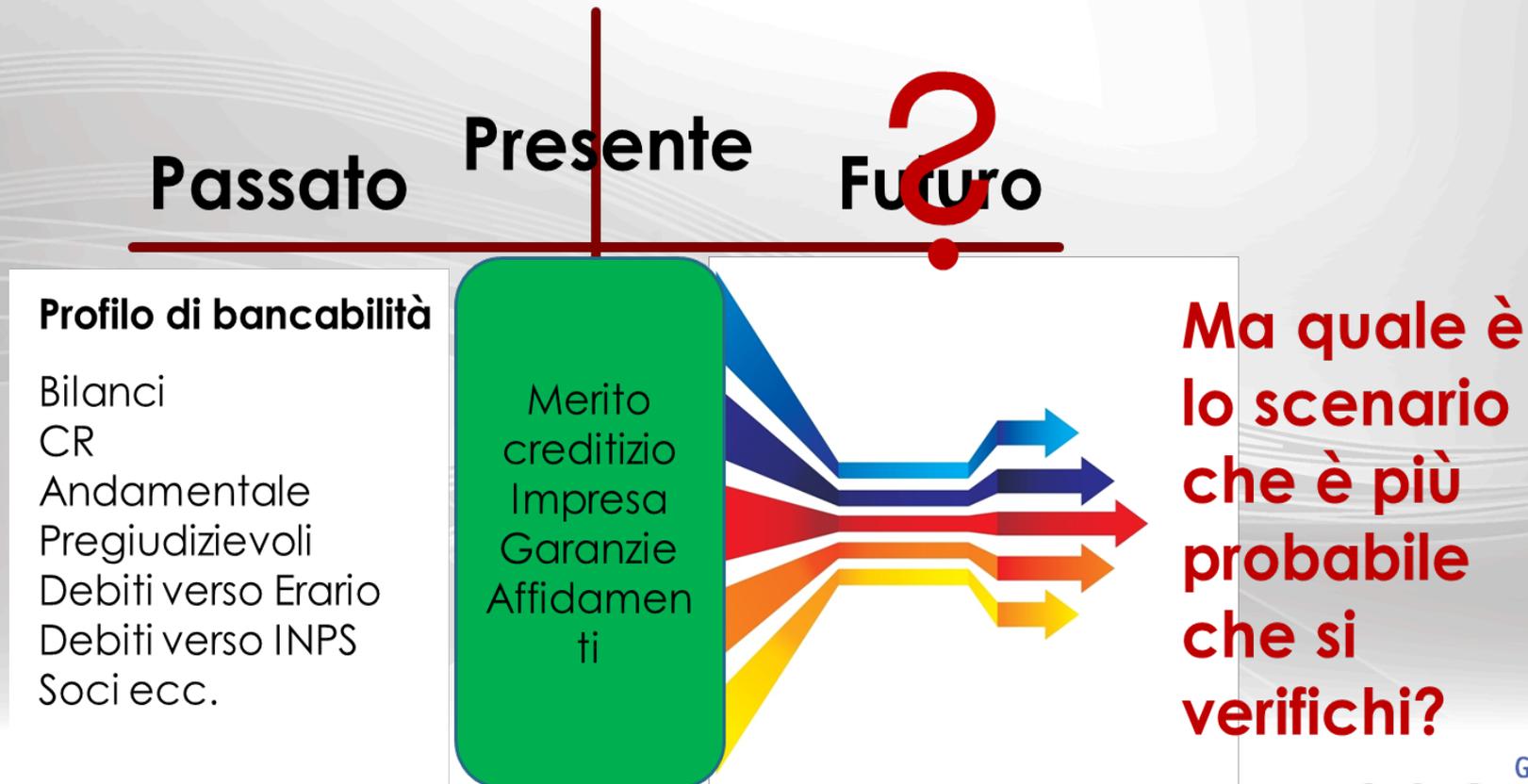
→ CREARE UN INNOVATIVO MODELLO DI INTERAZIONE TRA BANCA E IMPRESA CHE NON RICHIEDA ALLE PARTI, RADICALI CAMBIAMENTI DI CULTURA, FORTI INVESTIMENTI IN TECNOLOGIA, ELEVATI STANDARD FORMATIVI, COSTI FISSI

E CHE CONSENTA DI:

- FACILITARE I RAPPORTI,
- MIGLIORARE NETTAMENTE LA QUALITA' DELLE INFORMAZIONI SCAMBIATE,
- INCREMENTARE I FINANZIAMENTI
- ELEVARE GLI STANDARD DI PERCEZIONE DEL SERVIZIO DA PARTE DEGLI IMPRENDITORI,
- RIDURRE I GAP DI CONOSCENZA DEI GESTORI

QUALE PRIORITA'?

Valutare la capacità di rimborso delle imprese finanziate



IL MODELLO DEL FUTURO DI NSA



IL MODELLO DEL FUTURO DI NSA

- BP predittivo costruito direttamente dall'imprenditore con sistemi di controllo statistico della probabilità di accadimento degli eventi
 - ↑Trasforma le idee dell'imprenditore in numeri!
- Variabili modificabili ed imputabili dall'imprenditore
- Solo PAY PER USE
- Totalmente automatico, facile da usare, costantemente propositivo, non richiede alcuna formazione

IL MODELLO DEL FUTURO DI NSA

- NSA controlla l'impresa ogni 4 mesi, confrontando la situazione economica di periodo con le previsioni del business plan;
- Risistema il business plan adottando come riferimento anche i dati di periodo (primo quadrimestre, secondo quadrimestre, prechiusura);
- Informa la banca degli scostamenti, sia positivi che negativi, in modo che essa possa adottare le migliori politiche del caso.
- Evidenzia all'imprenditore i gap della situazione economica rispetto alle Sue previsioni e suggerisce i correttivi

COSA CAMBIA CON QUESTO MODELLO?

- Qualità delle informazioni
- Obiettività e Trasparenza
- Verificabilità immediata ed automatica da parte della Banca
- Riduzione dei tempi di verifica ed aggiornamento
- Situazione event-driven a fronte di situazioni non previste
- Maggiore capacità di analisi degli impatti e **REVISIONE** immediata degli scenari di piano
- Maggiore fiducia
- Migliore capacità di giudizio

Stato del progetto

- NSA STA HA AVVIATO UN PROGETTO PILOTA CON UN ISTITUTO BANCARIO
- I PRIMI RISULTATI SONO MOLTO SODDISFACENTI PER LA BANCA
- L'IMPREDITORE E' DISPOSTO A PAGARE PER QUESTO SERVIZIO SE COMPRENDE CHE NE OTTERA' DEI BENIFICI, IN TERMINI DI QUANTITA' DI CREDITO OTTENUTA E DI CONDIZIONI!