

# Materiali didattici

## Modulo SACE

Corso Executive in Digital Transformation II Edizione  
Giornate del 29 febbraio e 1 marzo 2024



# Digital & Innovation in Finance e Export



# Indice dei contenuti

1. **Slide 3 – 27 | Outlook Economico con Focus sull'Export Digitale**, Cinzia Guerrieri - Senior Analyst Uff. Studi SACE
2. **Slide 28 – 65 | Open Innovation nel contesto delle PMI Italiane: concetti di "Customer Experience" e "Customer centricity"**, Florindo Favale – Manager Customer Centricity & Product Design SACE
3. **Slide 66 – 77 | Integrazione delle tematiche ESG nei processi di digitalizzazione e innovazione aziendale**, Luca Sacconi, Associate Sustainability SACE
4. **Slide 78 – 95 | Come lavorare con le Start-up dal punto di vista contrattuale e amministrativo**, Ida D'Amora, Head of Procurement SACE & Chiara Granati, Procurement Manager SACE
5. **Slide 96 - 126 | Cyber Security - dalla PMI alla filiera**, Renato Mazzoneschi - Head of Cyber security SACE & Iorio Benedetta - Cyber Security Associate, SACE
6. **Slide 127 – 147 | Data to value: l'importanza dei dati per prendere decisioni**, Marina Breccia - Head of Data Discovery Applications SACE
7. **Slide 148 - 166 | CRM - strumento strategico**, Fausto Palumbo - Commercial Planning, customer care & CRM Associate SACE
8. **Slide 167 – 191 | Leading innovation (IA - block-chain) metodi & sperimentazioni**, Edoardo Li Castri, Marketing & Product Design Manager SACE & Alessandro Martucci Generative AI - SACE
9. **Slide 192 - 219 | Prodotti SACE e nuove Garanzie Archimede e Futuro**, Maria Luisa Miccolis, Director SALES PMI SACE
10. **Slide 220 - 245 | SACE Education & SACE Connects**, Luca Passariello, Business Promotion & Supply Chain Manager-SACE

# Outlook Economico con Focus sull'Export Digitale

Cinzia Guerrieri, Ufficio Studi SACE

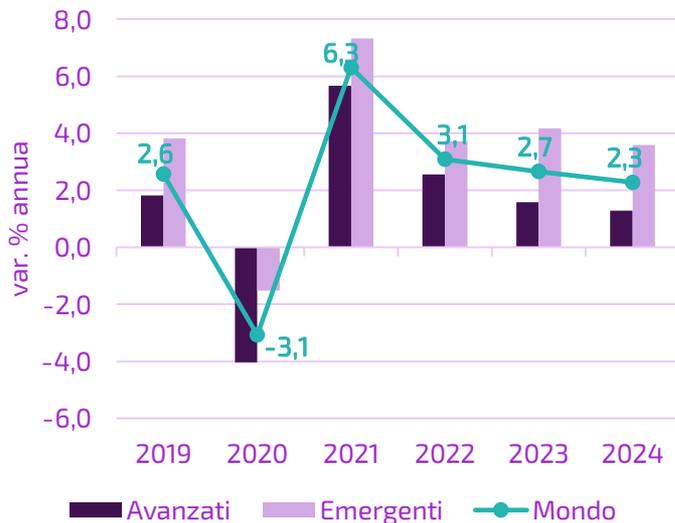
*Corso Executive in Digital Transformation, 29 febbraio 2024*



# **Il quadro macroeconomico globale**

# Economia globale tra fattori in crescita ed elementi di criticità

## Pil mondiale



Fonte: Oxford Economics (gennaio 2024).

- Nel 2023 Pil globale +2,7%, meglio delle attese iniziali, trainato dai servizi, a fronte di produzione mondiale industriale stazionaria.
- Per quest'anno ancora prospettive di crescita modeste, come riflesso del dispiegarsi di alcuni effetti ritardati delle politiche monetarie restrittive e del clima di elevata incertezza.

## Commercio mondiale in volume



Fonte: Oxford Economics (gennaio 2024).

- Nel 2023 commercio internazionale di beni in flessione, frenato - inter alia - da riduzione degli scambi intra-UE e domanda cinese debole.
- Quest'anno atteso ritorno alla crescita per i beni e normalizzazione per i servizi, verso le tendenze pre-pandemiche nel medio termine.

## Inflazione in calo: si va verso il *soft landing* delle Banche centrali

### Inflazione al consumo

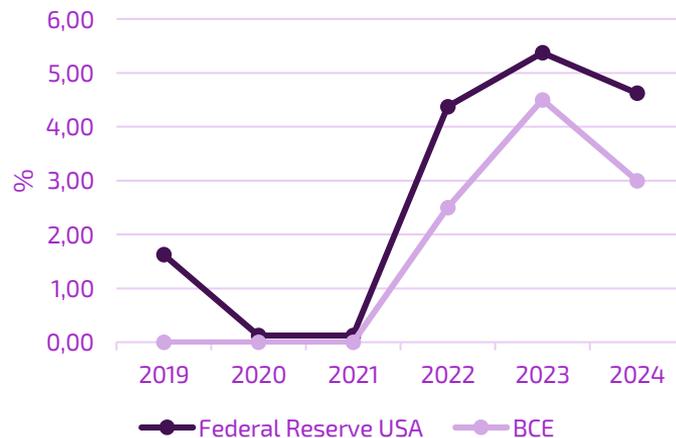


Fonte: Oxford Economics (gennaio 2024).

- Il miglioramento delle condizioni di offerta, la riduzione dei prezzi delle materie prime e la debolezza della domanda hanno favorito la **discesa dell'inflazione, che proseguirà anche quest'anno, soprattutto nelle economie avanzate...**

### Tassi di interesse di politica monetaria

(valori di fine periodo)



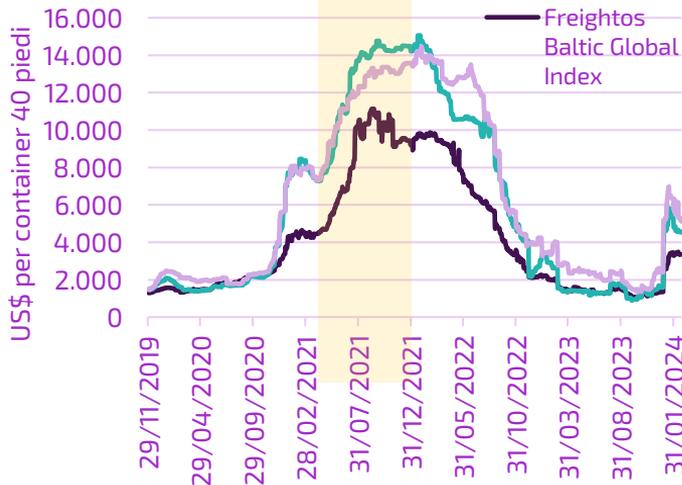
Fonte: Oxford Economics (gennaio 2024).

- ... favorendo il **graduale taglio dei tassi di interesse di riferimento delle Banche centrali di USA e Eurozona**, peraltro già scontato dai mercati finanziari, con miglioramenti delle condizioni finanziarie globali (in parte già visibili) e – seppur più lentamente – delle condizioni creditizie.



# Le tensioni nel Mar Rosso? A oggi spillover «controllati»

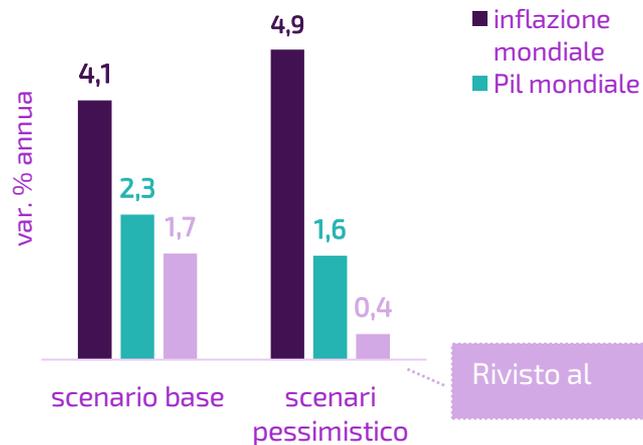
## Noli spot per il trasporto marittimo dei container



Fonte: Refinitiv Datastream.

- **Transiti giornalieri in calo nel canale di Suez**, a favore del Capo di Buona Speranza, implicano **allungamenti dei tempi di consegna e forti aumenti dei noli del trasporto marittimo** di container per le tratte commerciali dalla Cina verso l'Europa.

## Prospettive macroeconomiche nel 2024, scenari a confronto



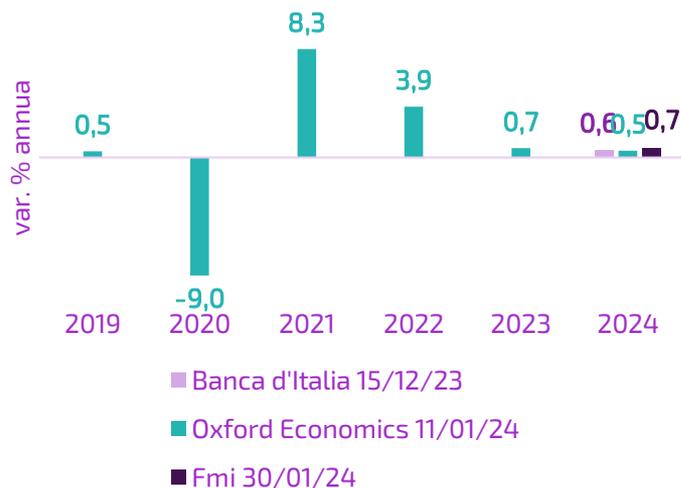
Fonte: Oxford Economics (gennaio 2024).

- **In uno scenario pessimistico di escalation** del conflitto in Medio Oriente (probabilità di accadimento bassa), il volume del commercio internazionale di beni risentirebbe maggiormente a causa delle **potenziali interruzioni lungo le catene di fornitura internazionali**.

# **Le prospettive per l'economia italiana**

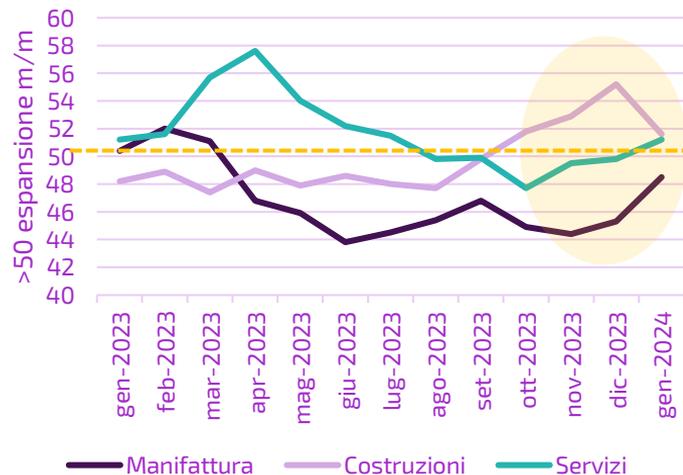
# Le prospettive per l'economia italiana restano positive, ma deboli

## Pil dell'Italia, previsioni a confronto



- Nel **2023** Pil +0,7%, frenato dalla **dinamica debole di investimenti** (specie nelle costruzioni residenziali) e **domanda estera**.
- Il rallentamento proseguirà anche nel 2024, ma **segnali positivi** dalle **esportazioni di beni** (+4% in valore) e dagli **investimenti in opere pubbliche** (+20% secondo ANCE).

## Purchasing Managers' Index, per settori

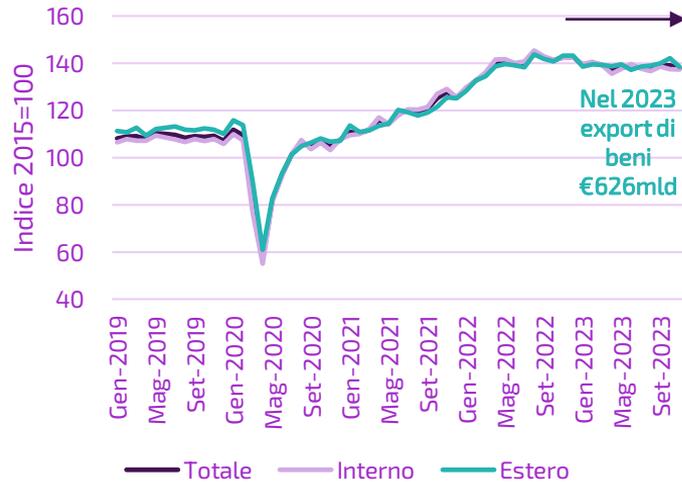


Fonte: Refinitv Datastream.

- Nel 2023 **calo marcato per la produzione industriale** (-2,5%), più lieve per le costruzioni (-0,1%), tengono i servizi.
- **Segnali di miglioramento per la manifattura**, nuovi ordini per le costruzioni, normalizzazione per i servizi.

# Fatturato dei prodotti industriali stabile su livelli record

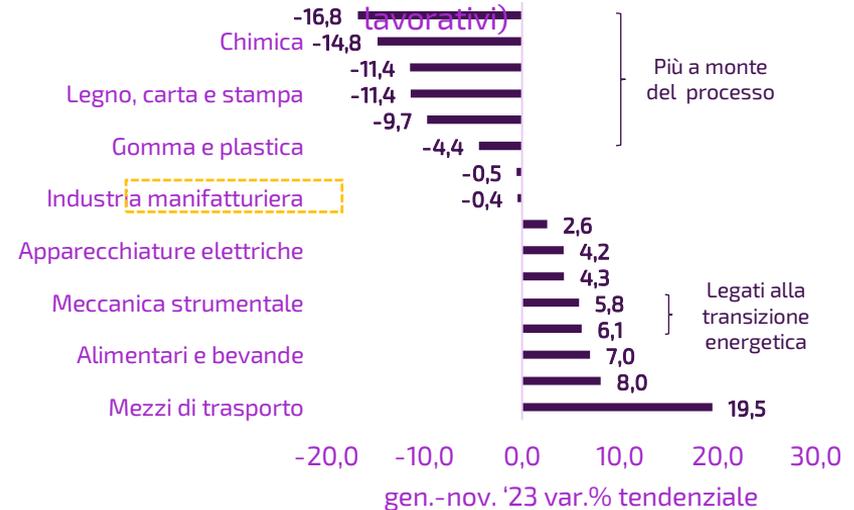
## Fatturato industriale, per mercato (prezzi correnti, dati destagionalizzati)



Fonte: Elaborazioni SACE su dati Istat.

- Tra gennaio e novembre 2023, fatturato nominale dell'industria italiana rimasto **invariato** (-0,5% tendenziale), **sui livelli record dell'anno precedente**.
- L'andamento è stato pressoché **omogeneo tra mercato domestico e estero**, con dinamiche positive per i beni strumentali e di consumo a fronte di contrazioni per i beni energetici e intermedi.

## Fatturato industriale, per settori (prezzi correnti, dati corretti per giorni)



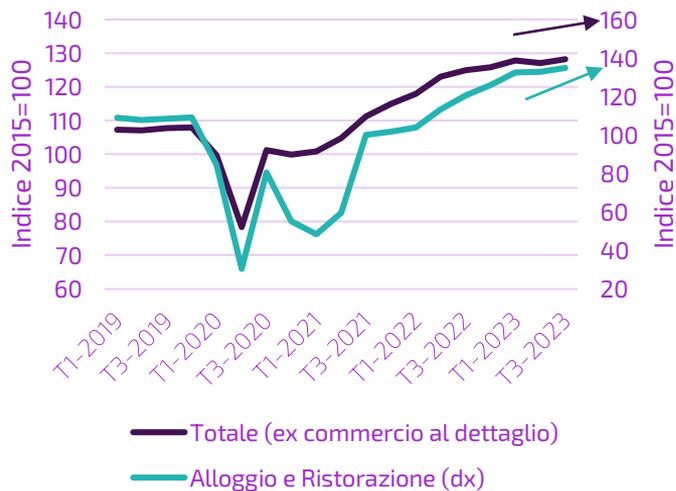
Fonte: Elaborazioni SACE su dati Istat.

- La **performance migliore** è stata osservata per **mezzi di trasporto, farmaceutica** e industria **alimentare e bevande**.
- Prodotti **chimici, metallurgia** e industria **legno-carta** hanno registrato **andamenti negativi**.
- Dal **2024** prospettive migliori per i **settori più coinvolti nella transizione green e digitale**, specie Elettronica e Meccanica strumentale.



# Fatturato dei servizi in crescita, trainato dal canale dell'ospitalità

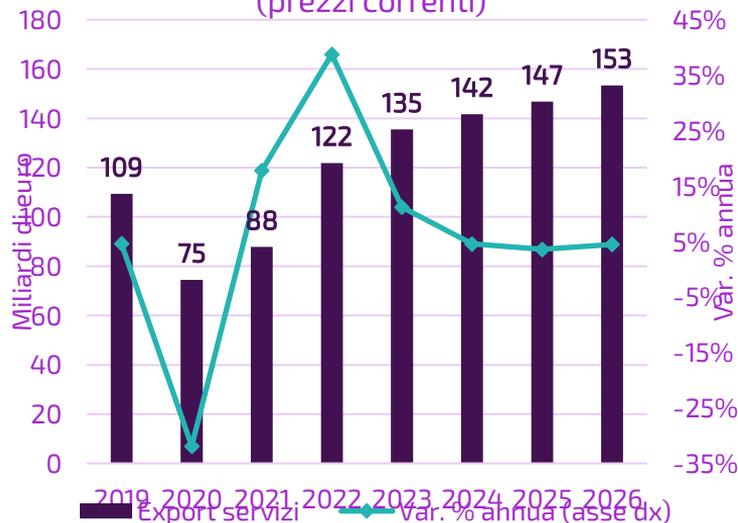
## Fatturato dei servizi (prezzi correnti, dati destagionalizzati)



Fonte: Elaborazioni SACE su dati Istat.

- Tra gennaio e settembre 2023, l'indice totale del fatturato nominale dei servizi (escluso commercio al dettaglio) è **avanzato del 4%** su base tendenziale, trainato dalla **forte crescita dei settori legati all'ospitalità** (+16% circa).

## Esportazioni di servizi (prezzi correnti)



Fonte: Elaborazioni SACE su dati Istat.

- Nel 2023 il valore dell'**export di servizi a circa €135 miliardi** (+11,3%).
- Per quest'anno è previsto +4,6%, trainato dall'**espansione attesa del settore turistico** ma anche dal **maggior ruolo** che stanno assumendo i **servizi nel commercio con l'estero**.

## **Focus On**

**Export di servizi: buona dinamica ma ancora molte opportunità da cogliere**

# I messaggi chiave di questo report

## BUONA DINAMICA, MA ANCORA MOLTE OPPORTUNITÀ DA COGLIERE

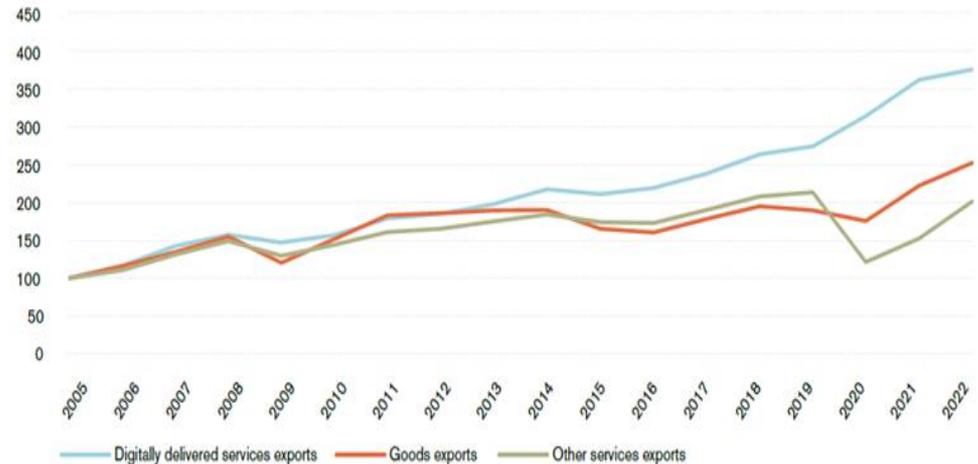
1. L'export italiano di servizi mantiene il **piede sull'acceleratore**: il 2022 ha visto un recupero dell'export diffuso a quasi tutti i settori del terziario, confermato nel 2023
2. L'export di servizi forniti digitalmente allarga le frontiere, anche attraverso l'intelligenza artificiale
3. Tuttavia, l'export dei servizi italiani continua ad avere un **peso nell'economia inferiore a quello dei peer**. Questo è dovuto a diversi fattori:
  - Una minore competitività dei servizi
  - Scarsi investimenti tecnologici
  - Un gap importante nelle competenze digitali

La **formazione di capitale umano** rimane la chiave principale per cogliere le opportunità dell'export di servizi

# Il digitale allarga le frontiere dei servizi

- Tecnologie e infrastrutture digitali hanno un ruolo sempre più importante per l'export dei servizi
- Tra il 2005 e il 2019, le **esportazioni globali di servizi forniti digitalmente** sono cresciute di più di quelle di beni e di altri servizi, raggiungendo quota 54% sul commercio di servizi globali

Esportazioni mondiali di servizi consegnati digitalmente  
(indice 2005=100)



Note: Banca Mondiale, World Trade Report 2023.

# L'intelligenza artificiale diventa importante anche nell'export di servizi

- L'Ocse sottolinea il ruolo dell'IA, soprattutto nei settori più esposti al commercio e quindi nei servizi
- L'Italia rimane però indietro nell'utilizzo dell'IA, in particolare nel comparto di informazione e comunicazione

Imprese che utilizzano almeno una tecnologia IA  
Italia vs peer (2021)

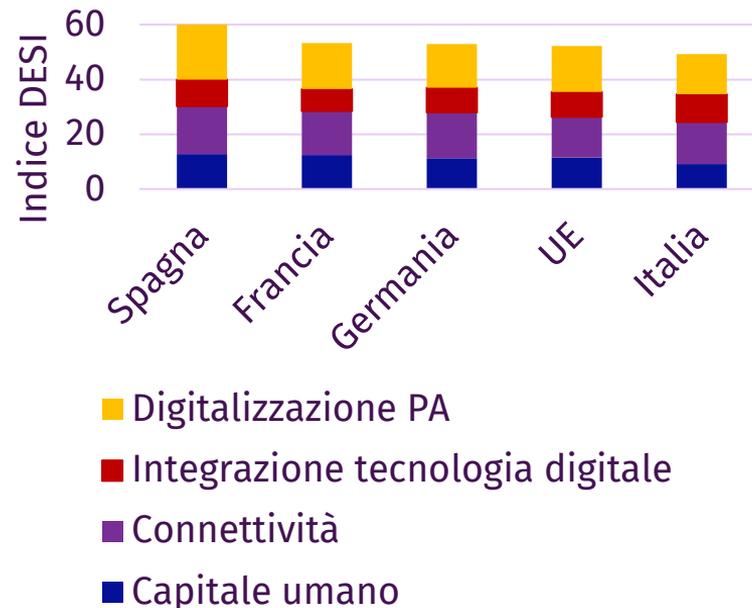


Note: Elaborazioni su dati Eurostat. Le imprese incluse nei dati hanno almeno 10 dipendenti. I dati sul settore di finanza e assicurazioni non sono disponibili.

# L'Italia mantiene un forte gap nelle competenze digitali

- Rispetto ai *peer* UE, l'Italia registra livelli molto bassi di competenze digitali
- Mentre si colloca in buona posizione per connettività e integrazione tecnologica digitale, anche grazie ad importanti misure di policy, come la Strategia Nazionale per le Competenze Digitali e il PNRR

Indice DESI Italia vs *peer* europei  
(2022)



# Le sfide aperte per il futuro

## FORMAZIONE E DIGITALIZZAZIONE

- La capacità di formare e accrescere il capitale umano degli addetti del settore rimane una sfida aperta
- Il rapporto DESI 2023 sottolinea che «l'Italia dovrebbe intensificare gli sforzi sulle competenze digitali, in particolare nel miglioramento delle competenze e la riqualificazione della sua forza lavoro»

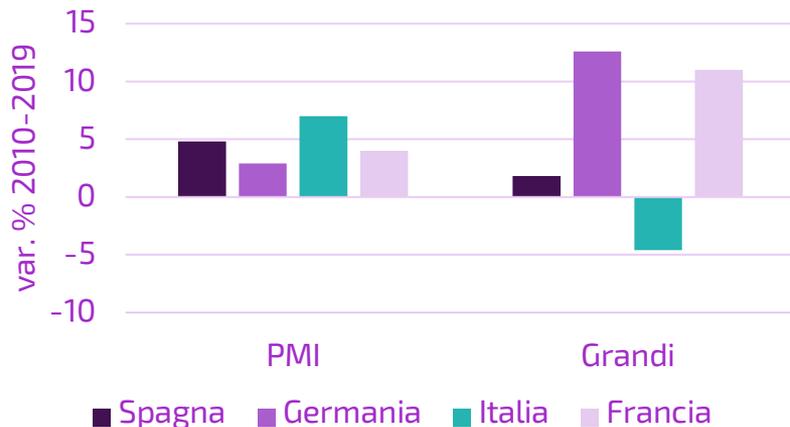
**Focus on**

**Piccole, medie e più competitive: le  
PMI italiane alla prova dell'export**



# Le PMI spingono la competitività del tessuto produttivo italiano

## Produttività del lavoro: Italia vs i peer europei PMI vs Grandi



- Le piccole e medie imprese (PMI) rappresentano la spina dorsale dell'economia italiana; con un giro di affari di oltre 1.000 miliardi di euro generano quasi il 40% del Valore Aggiunto nazionale e impiegano un terzo di tutti gli occupati.
- Il dinamismo del tessuto produttivo delle PMI, testimoniato dal forte incremento di produttività del lavoro registrato nel decennio 2010-2019 (circa +7%), si è riflesso anche in un miglioramento della competitività di prezzo sui mercati internazionali.
- Una struttura finanziaria rafforzatasi negli ultimi anni e i livelli di debito relativamente contenuti permettono alle PMI italiane di mitigare in parte l'esposizione agli effetti avversi legati al peggioramento delle condizioni creditizie.

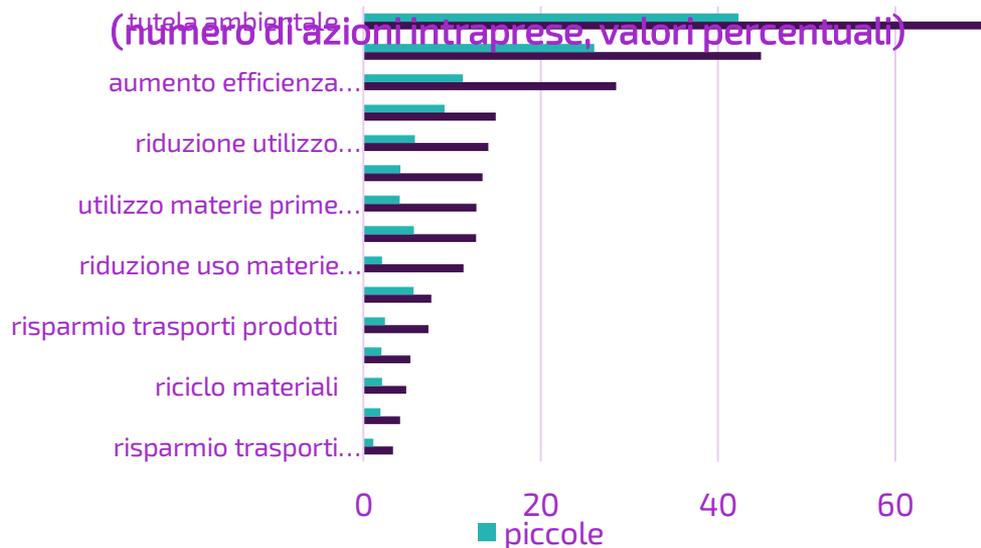
Fonte: elaborazioni SACE su dati Istat.

Nota: la produttività è definita come valore aggiunto per addetto in migliaia di euro. Sono considerate PMI le imprese con un numero di addetti compreso tra i 10 e i 249.



## e sono già all'opera nel percorso di transizione...

### Iniziative di tutela ambientale delle PMI manifatturiere in Italia



- **Transizione sostenibile** e **rivoluzione digitale** sono i due fenomeni che stanno caratterizzando in modo sempre più nitido e marcato l'attività di impresa.
- Le imprese italiane **investono in sostenibilità** in tre modalità: **ambientale**, **economica** e **sociale**.
- **Nel 2022 oltre il 60% delle medie imprese manifatturiere** (e quasi il 40% delle piccole) **ha infatti intrapreso «azioni di sostenibilità»**, mostrando un'attenzione crescente per questi temi anche in prospettiva futura.

Fonte: elaborazioni su dati Istat, "Indagine sulla fiducia nelle imprese", febbraio 2023.

Nota: In questo grafico, sono considerate piccole le imprese con un numero di addetti compreso tra i 5 e i 49 e medie quelle con un numero di addetti tra i 50 e i 249.



## ...che le proietterà ancora di più sui mercati esteri

### PMI italiane che esporteranno nel biennio 2023-24, per tipologia di investimenti



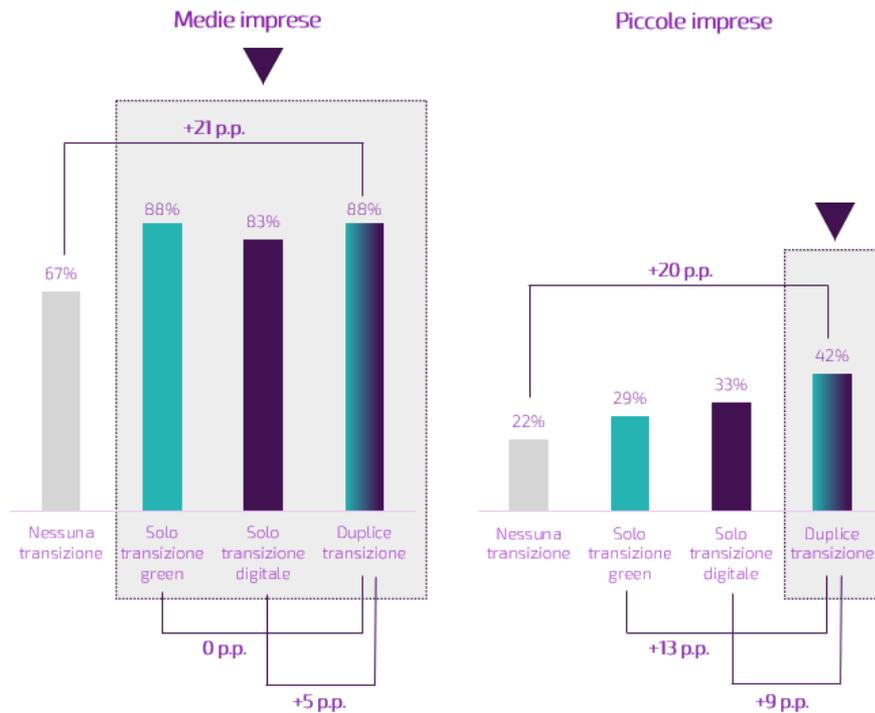
- A livello globale, le imprese che investono in 4.0 e innovano il modello di business hanno una probabilità di esportare superiore di circa tre volte rispetto a quelle che investono senza modificare il proprio modello (14,5% vs. 5,2%).
- La «Duplice Transizione» aumenta la propensione all'export delle imprese, soprattutto se di piccole dimensioni, perché abbassa la "scala minima" per accedere ai mercati esteri attraverso l'annullamento delle distanze fisiche (e culturali), la riduzione dei costi di entrata e la diminuzione delle asimmetrie informative.
- Il numero delle imprese che investe al contempo in *green* e digitale e che esporta è di 40 punti percentuali superiore a quello delle imprese che esportano non facendo alcuna transizione.

Fonte: indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, 2023.



# La Duplice transizione come *push factor* soprattutto per le più piccole

Percentuale di imprese che esporteranno nel biennio 2023-24,  
per tipologia di investimenti e dimensione

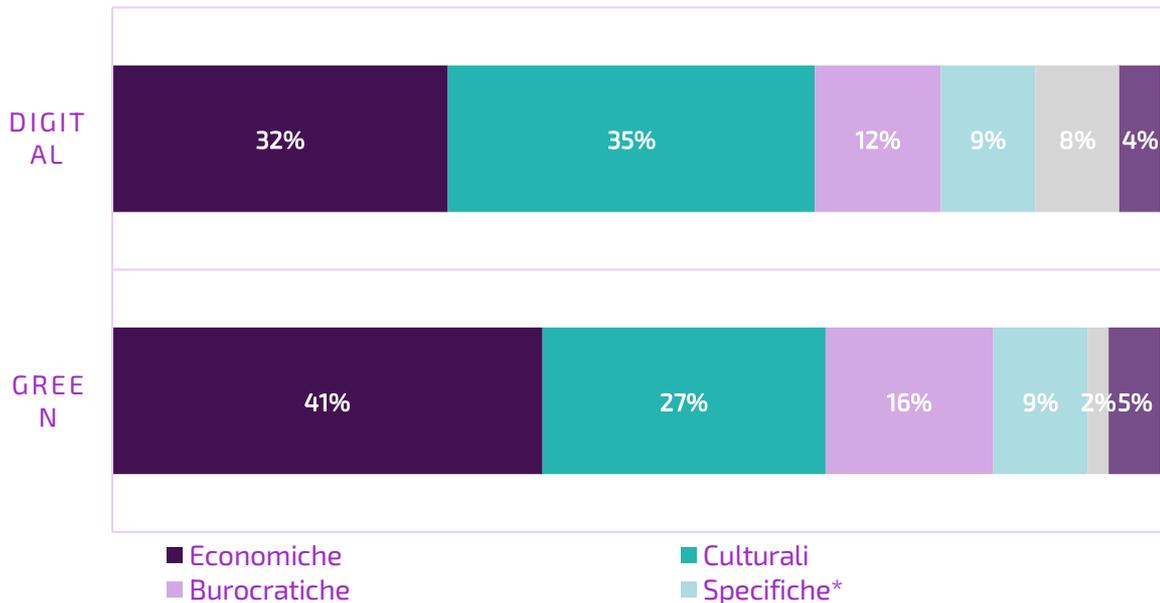


- Per le **imprese di medie dimensioni**, la **Duplice Transizione** sortisce sì un effetto positivo in termini di accesso ai mercati internazionali, ma **senza un significativo differenziale** rispetto all'investire in una sola delle Transizioni. Più che l'abbinamento digitale e *green*, è la **scelta di investire in uno qualsiasi di questi due asset a spingere le medie imprese a vendere all'estero**.
- Per le **piccole imprese** il ***push factor*** ha un **impatto maggiore** in termini di apertura ai mercati esteri. Quelle che raccolgono la duplice sfida sono anche quelle che hanno avviato un processo di **ripensamento dei propri modelli di business** a favore di una maggiore adattabilità delle strategie di internazionalizzazione.



## Barriere economiche e culturali sono ancora le più diffuse

### Barriere alla Transizione Digitale e Green delle PMI



Le **barriere culturali** (assenza di conoscenza degli effetti positivi delle tecnologie 4.0 sulla competitività dell'azienda, mancanza di interesse da parte del management) sono **quelle più frequenti** all'interno delle imprese che non investono nella **transizione digitale**.

Tra le **barriere** che le imprese riscontrano nell'avviare una **transizione di tipo green**, quelle economiche sono ritenute **predominanti**.

Fonte: indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, 2023.

## Maggiore formazione per più transizione



È necessario che le PMI siano supportate in tutti gli aspetti da loro riscontrati come più critici (ad esempio, le barriere culturali oppure quelle economiche) e affiancate nell'adottare approcci gestionali adeguati. È necessario anche il ricorso a una formazione *ad hoc* per le imprese e su un

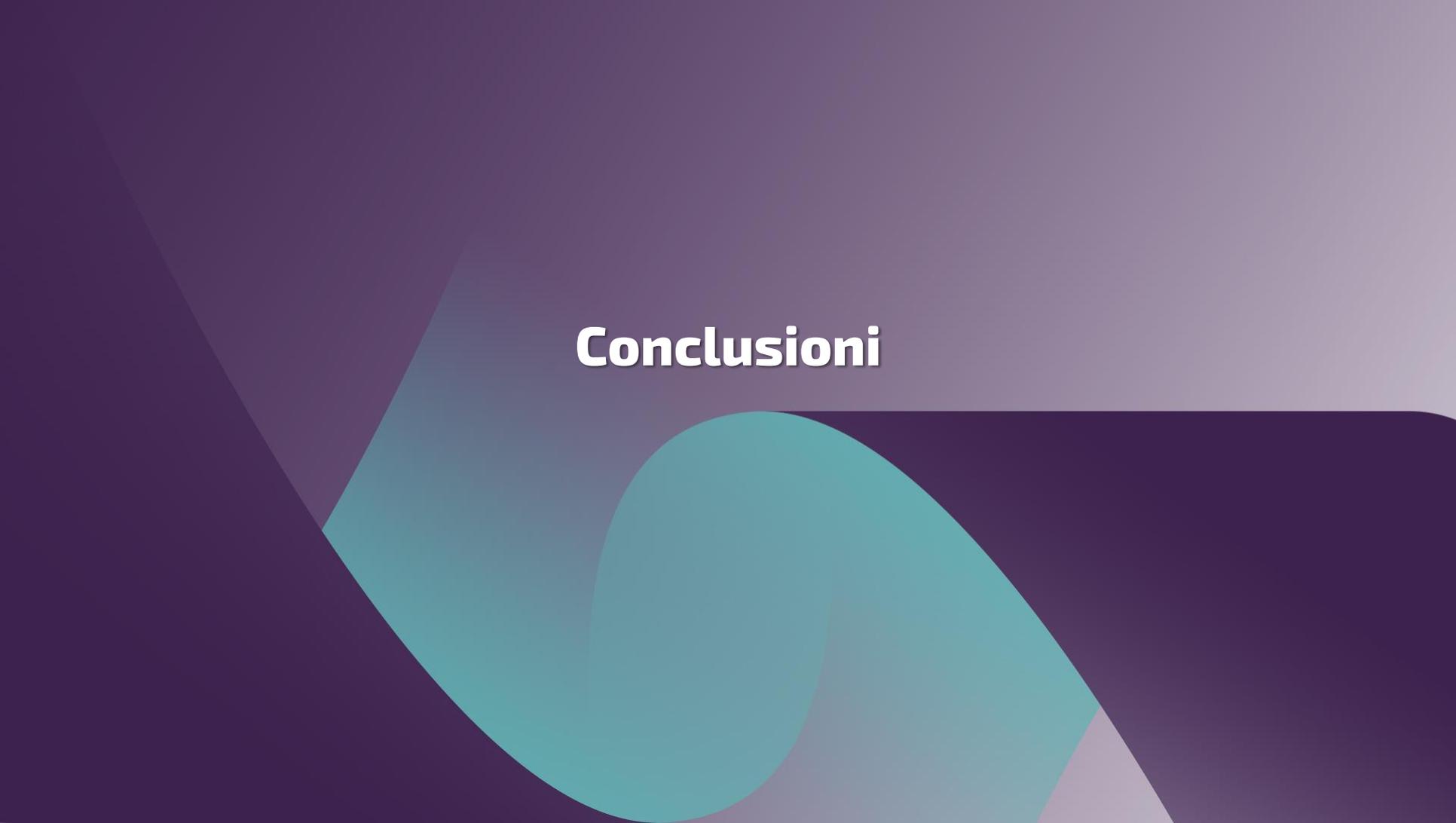


supporto in termini di comprensione e adesione alla regolamentazione e gestione amministrativa. Senza dimenticare che le imprese di minori dimensioni si devono confrontare con barriere all'esportazione maggiori, tra cui un più elevato costo burocratico, informativo e finanziario per l'accesso ai mercati esteri, soprattutto quelli più lontani e meno presidiati.

### SACE EDUCATION

L' Hub formativo a sostegno di imprese, professionisti e giovani talenti

# Conclusioni

The background features a dark purple gradient. A large, stylized teal shape, resembling a thick, curved line or a partial circle, is positioned in the lower half of the frame. The word "Conclusioni" is centered in the upper half in a white, bold, sans-serif font.



- Nonostante le incertezze ancora presenti nello scenario internazionale, **l'internazionalizzazione – nelle sue diverse forme – rimane un elemento imprescindibile per la crescita delle nostre imprese e, di riflesso, per l'economia italiana.** La massima apertura dei mercati internazionali deve quindi essere ricercata e tutelata.
- **Le imprese italiane possono continuare a crescere all'estero,** consolidando le posizioni commerciali verso i mercati di sbocco più dinamici, non soltanto quelli più vicini e già largamente presidiati, **ampliando e diversificando la rete sia dei clienti che dei fornitori strategici.** Le sfide globali aprono opportunità di **innovazione e digitalizzazione** nei processi produttivi, con una forte attenzione alla **sostenibilità:** elementi da intendersi come **fattori di vantaggio competitivo e di resilienza,** soprattutto in un momento storico in cui sussistono forti tensioni geopolitiche e sono sempre più evidenti gli impatti del cambiamento climatico.
- Diventa quindi **ancora più cruciale costruire un'accorta strategia di internazionalizzazione che sappia cogliere gli spazi di crescita sui mercati esteri,** dalle fonti di approvvigionamento ai rapporti con i clienti finali fino agli investimenti a presidio diretto dei mercati, anche **grazie agli strumenti di conoscenza, di relazioni e di supporto** offerti dal Sistema italiano.

**Grazie**



**SACE** 

# Open Innovation nel contesto delle PMI Italiane

Concetti di Customer Experience e Customer centricity

Florindo Favale - SACE

29 Febbraio 2024



“

L'Open Innovation è un paradigma che afferma che **le imprese possono e debbono fare ricorso ad idee esterne**, così come a quelle interne, ed accedere con percorsi interni ed esterni ai mercati **se vogliono progredire nelle loro competenze tecnologiche.**



*Henry Chesbrough, 2006*

“

## DISRUPTIVE INNOVATION

Tutte quelle innovazioni capaci di rivoluzionare un modello di business preesistente ridefinendo i confini dell'arena competitiva e stravolgendo il modo in cui i consumatori sono abituati a utilizzare prodotti e servizi.



*Clayton Christensen - 1995*



# Il «peso» dell'innovazione sul futuro del business

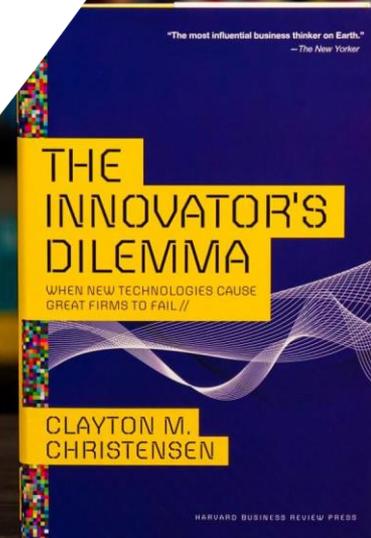
**“The Innovator’s dilemma” del 1997 approfondisce questo concetto dividendo le innovazioni in due categorie: «sustaining» e «disruptive».**

**Le sustaining innovation** sono costituite da miglioramenti continui di prodotti e servizi esistenti.

**Le aziende, preferiscono investire in questo tipo di innovazioni, meno rischiose e più redditizie**, focalizzandosi su segmenti mass market e ignorando quelle piccole nicchie di mercato tanto amate dai disrupters. Il risultato?

**Quando i consumatori cominciano a scegliere il prodotto o servizio disrupted** rispetto a quello tradizionale **per i leader di settore è ormai già troppo tardi.**

**Le strade a questo punto sono due: acquisire l'impresa disrupter o fallire.**

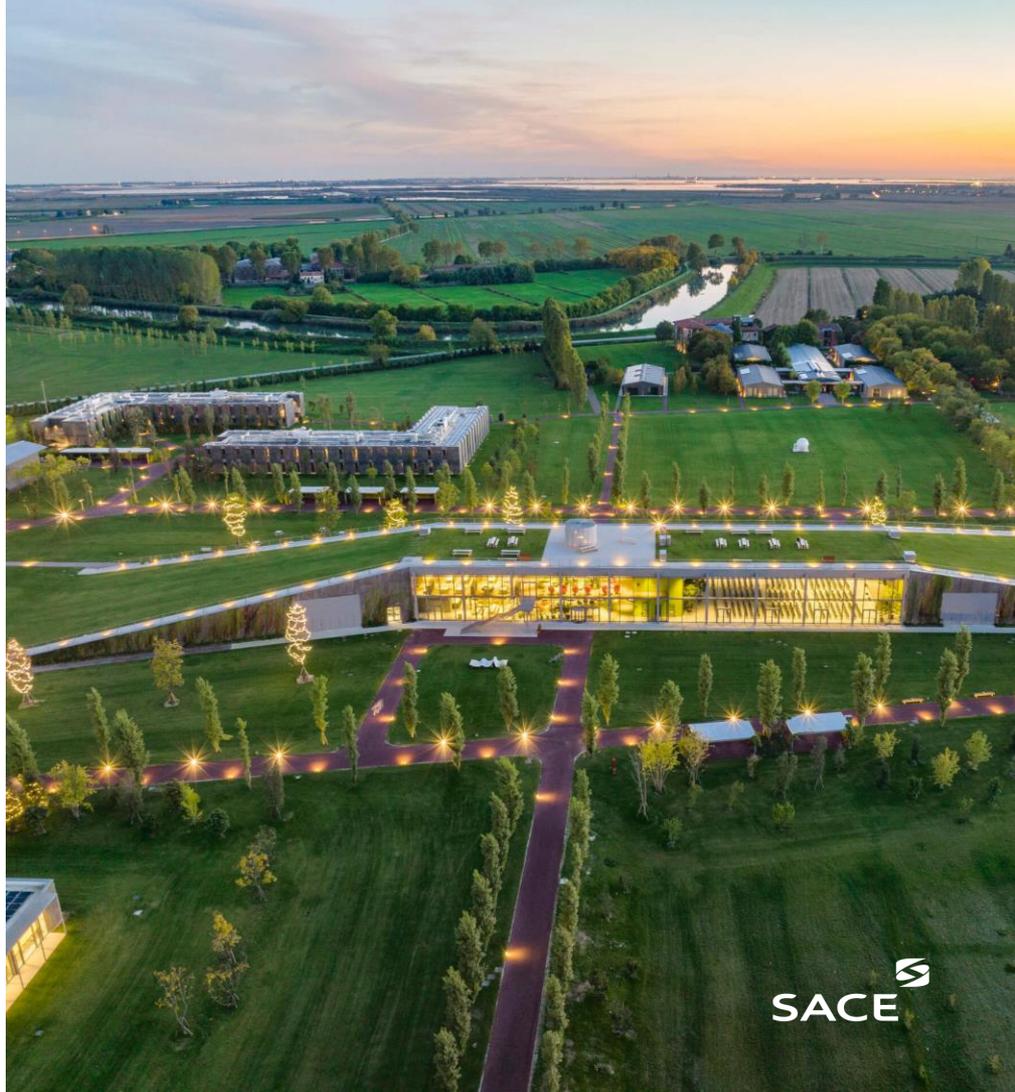




# Startup e Disruptive Innovation

Quando si parla di **disruptive innovation** la prima parola che viene in mente pensando agli attori coinvolti è **“startup”**.  
Per le loro caratteristiche le startup costituiscono i disrupter per eccellenza.

**Di dimensioni ridotte e con strutture organizzative flessibili, riescono a sperimentare a costi contenuti e a scalare i mercati rapidamente.** Inoltre, grazie alla maggiore propensione al rischio, **sono in grado di individuare tendenze e nicchie di mercato** ignorate dai big, **creando modelli di business alternativi.**



“

Il mondo sta cambiando molto velocemente.  
Il grande non batterà più i piccoli.  
**Sarà il veloce a battere il lento.**



*Rupert Murdoch*



# “Disrupt or be Distrupted”

## **Come sopravvivere alle disruptive innovation?**

Aziende come Kodak, Blockbuster e MySpace sono fallite perché non sono riuscite a interpretare in tempo i cambiamenti di mercato.

## **Innovare continuamente per non incorrere nel rischio di fallire.**

Questa è sicuramente la via ma... senza esagerare.

Secondo Christensen, Raynor e McDonald le aziende consolidate devono sì reagire alle perturbazioni provocate dai disrupter in un processo di innovazione continua, ma non dovrebbero reagire in modo eccessivo, ad esempio smantellando un'attività ancora redditizia.





## Open Innovation come risposta



Da un lato le grandi aziende sono dinosauri che hanno bisogno di innovazione e per questo si rivolgono alle giovani imprese. Dall'altro le giovani imprese, simili a uova, hanno bisogno di un ambiente protettivo che faccia loro da incubatore per crescere bene e rafforzarsi.

A dirlo è Solomon Darwin, direttore esecutivo del Garwood Center for Corporate Innovation della Haas School of Business presso la University of California (la “casa” di Henry Chesbrough e dell’open innovation).





## Open Innovation come risposta



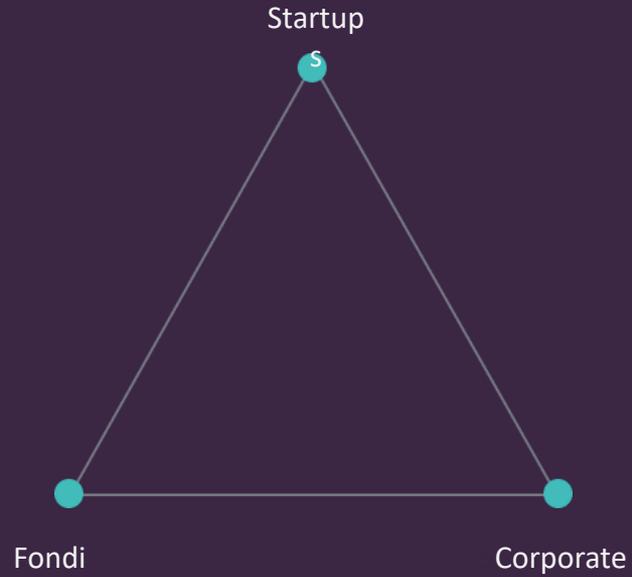
L'Open Innovation è un modello di innovazione distribuita che coinvolge afflussi e deflussi di conoscenza gestiti in modo mirato tra i confini dell'organizzazione fino a generare anche «contaminazione», fenomeno che avviene quando un'attività economica produce effetti positivi anche oltre gli ambiti per cui agisce.

*Henry Chesbrough*

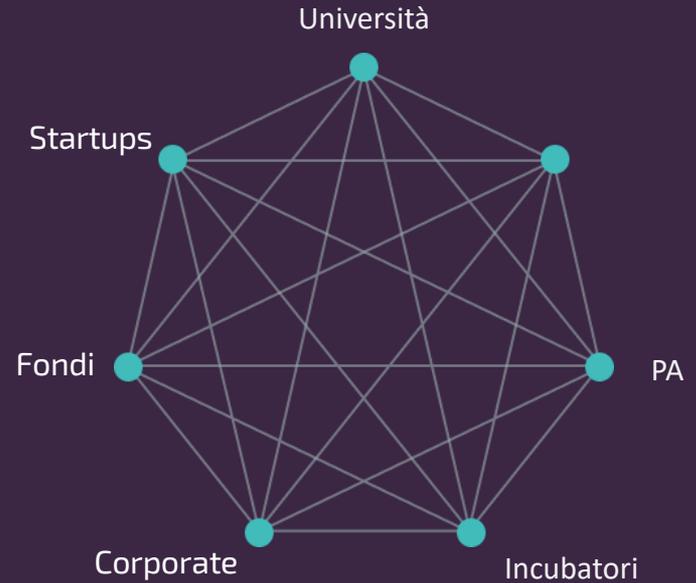
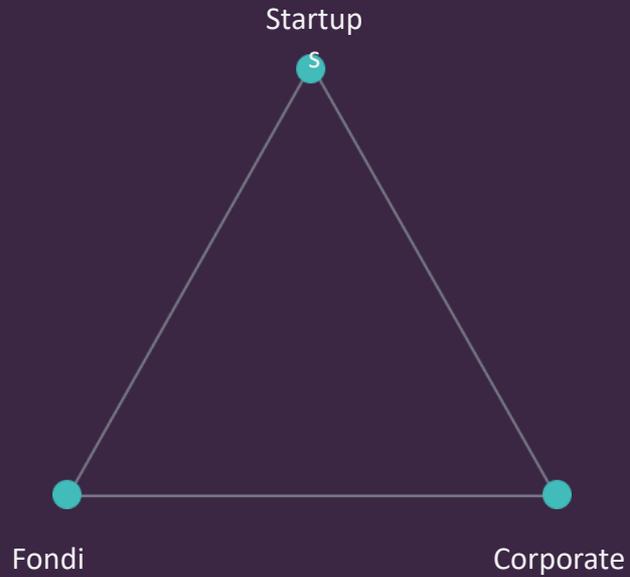
L'applicazione dell'open innovation si esprime attraverso azioni mirate, **come crowdsourcing, collaborazioni con startup o università, o user innovation**, ma la sua attuazione implica anche la **revisione dei processi aziendali e dei profili lavorativi, con una forte componente culturale.**



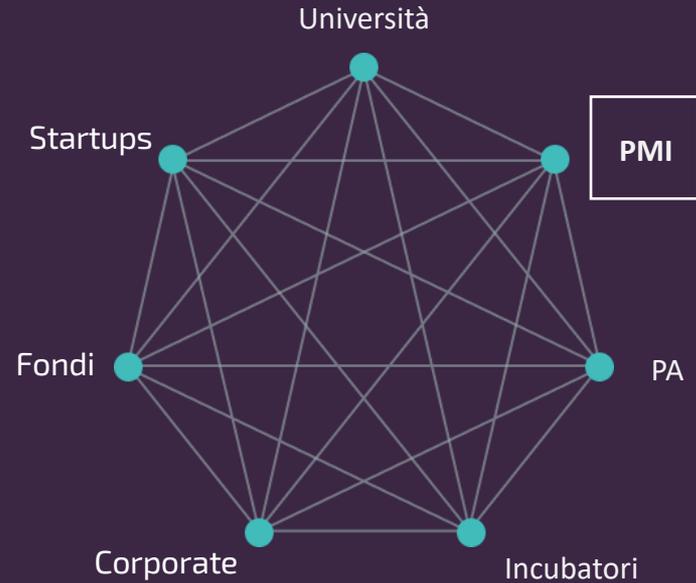
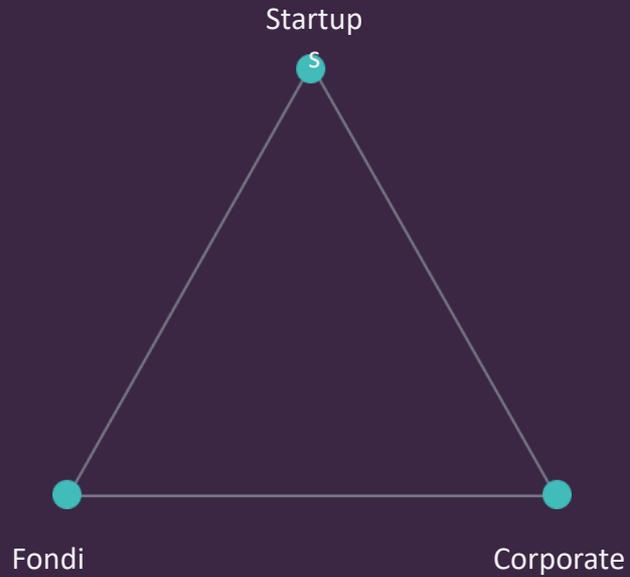
# Il modello



# Il modello



# Il modello





## MOTORI DELL'INNOVAZIONE

Lo startup ACT del 2012 ha creato **un link forte e una nesso di consequenzialità fra le Startup e le PMI (innovative).**

Non a caso abbiamo un albo in Italia che le raccoglie assieme:  
<https://www.mimit.gov.it/it/impresa/registro-delle-imprese/startup>

## POTENZIALI ACQUIRENTI DELL'INNOVAZIONE

Ma dall'altra parte per una startup che vive il mercato italiano oggi ignorare il segmento PMI come target sarebbe un errore.

**Le PMI italiane sono circa 211mila, e sono responsabili, da sole, del 41% dell'intero fatturato generato in Italia, del 33% dell'insieme degli occupati del settore privato.**

Su 4,4 milioni di imprese attive in Italia, **le microimprese con meno di 10 addetti sono quelle numericamente più importanti, rappresentando il 95,13% del totale.**

+

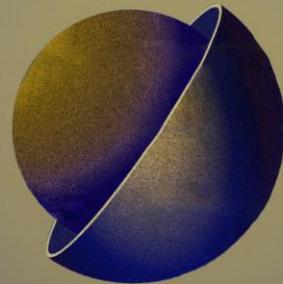
# #SIOS23 SUMMER INSIEME

ROMA, 27 GIUGNO 2023

+

+

+



STARTUPITALIA  
OPEN SUMMIT



MAIN  
PARTNER

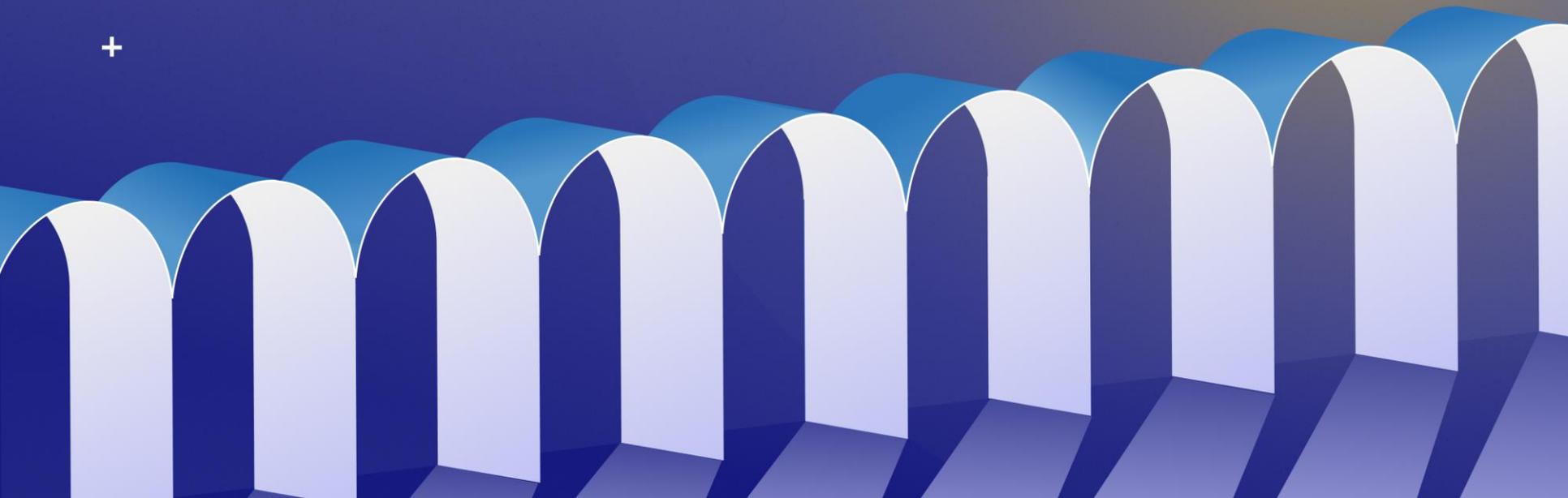


IN COLLABORAZIONE  
CON

LUISS



+





# Perché le PMI?

## **+1.800 iscritti**

all'evento  
(di cui oltre 1.000 fra  
startup e PMI)

## **500.000 visualizzazioni**

della diretta streaming  
e circa 25.000  
interazioni

## **9 workshop tematici**

## **66 speaker**

tra main stage e workshop  
(top manager, docenti,  
startup founder, ecc..)

## **3 aziende premiare**

da SACE fra PMI e  
Startup

## **Un buyer straniero del nostro programma**

di business matching (CYDSA) che ha  
incontrato 3 realtà innovative fra  
startup e PMI

## **Un pitch stage a “porte aperte”**

in cui 12 partecipanti tra  
startup e PMI selezionate,  
hanno raccontato i propri  
progetti davanti a investitori e  
aziende



Tutto quello che noi facciamo per evolverci e  
innovarci è importante...

... nella misura in cui... ciò si riflette nell'esperienza complessiva che offriamo al nostro cliente.



In un momento in cui tutto cambia rapidamente, avere come faro il miglioramento e la crescita complessiva dell'esperienza, il cliente, e i suoi bisogni.



«La Customer Experience è il modo in cui i clienti percepiscono  
l'insieme della loro interazione con l'azienda»

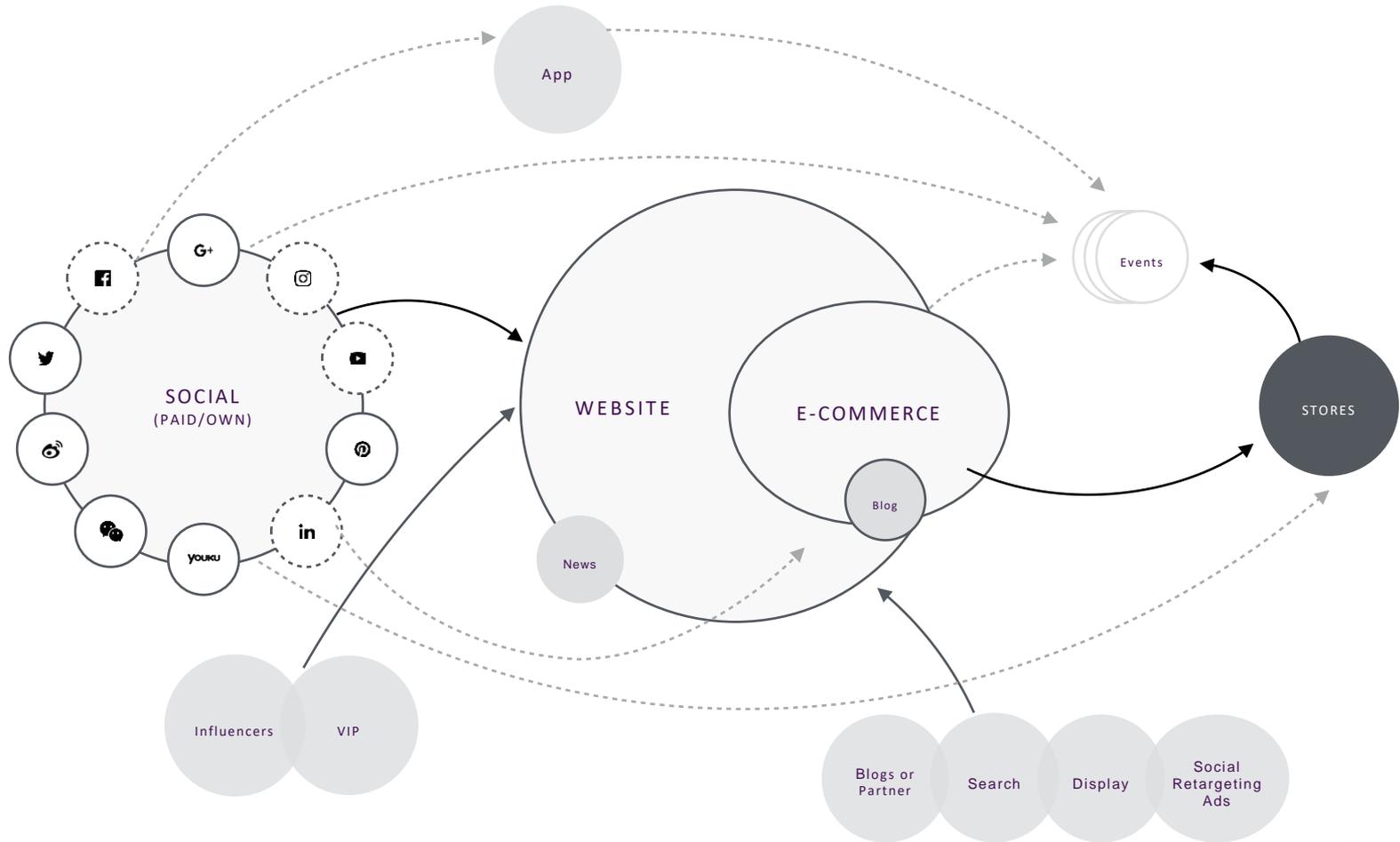
Quindi, a realizzarla concorrono tutti i punti di contatto  
attraverso i quali il cliente **interagisce** con noi.



“

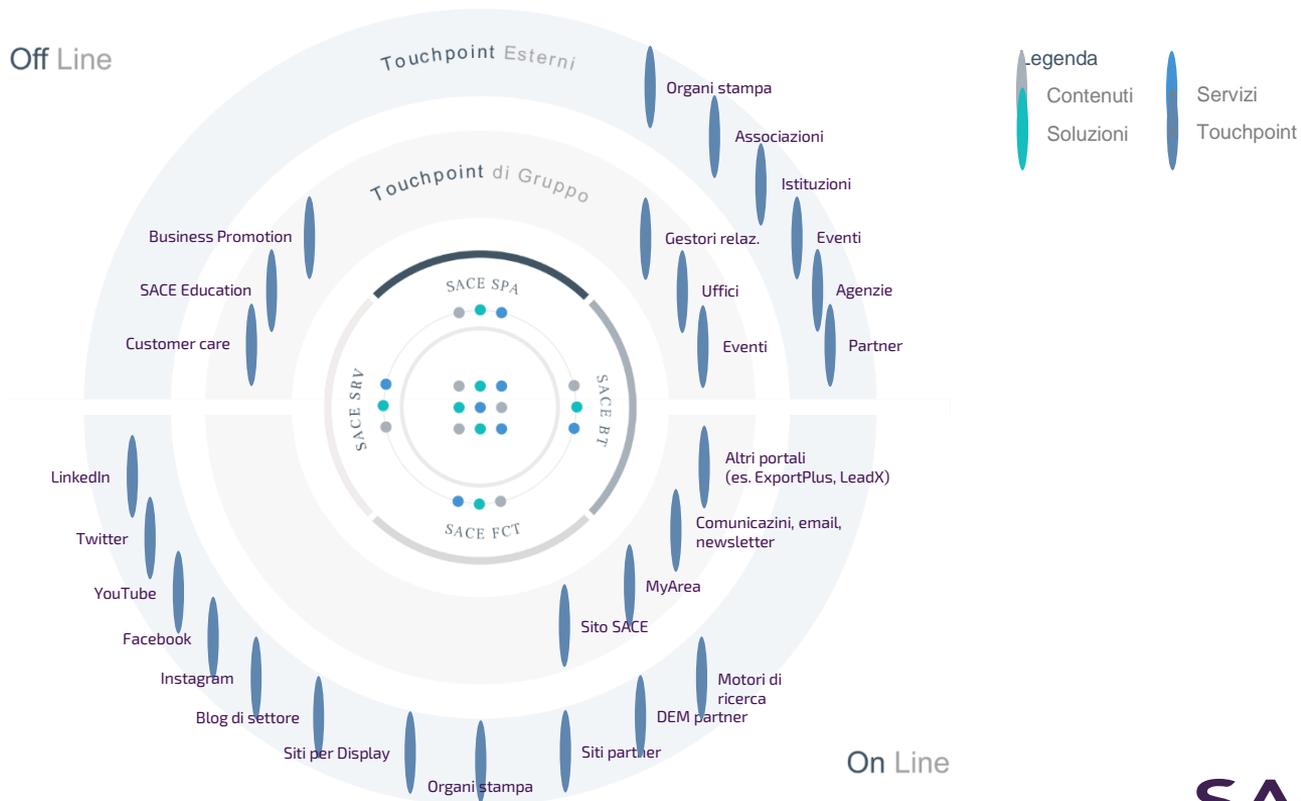
**Le persone dimenticheranno ciò che hai detto;  
dimenticheranno ciò che hai fatto ma non  
dimenticheranno mai come li hai fatti sentire**

*M. Angelou*





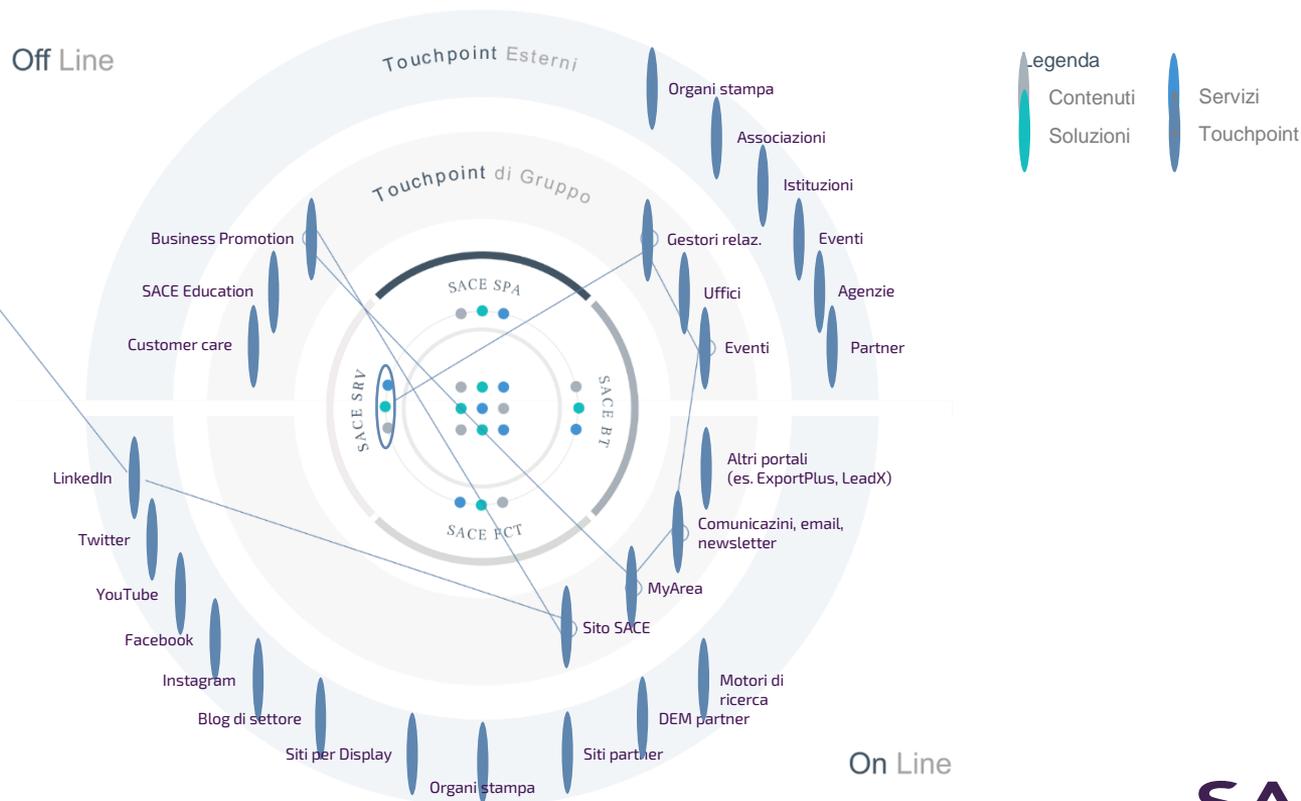
# Il nostro ecosistema di gruppo e la nostra esperienza cliente



# Il nostro ecosistema di gruppo e la nostra esperienza cliente

## Customer journey 1

- L'utente visualizza sul suo feed un post SACE che parla di Business Promotion (BP)
- Cliccando sul link del post, atterra sull'area del sito SACE dedicata a BP
- Il programma gli interessa, si iscrive online, registrandosi a MyArea
- Iscrivendosi a BU, entra in un cluster CRM destinatario di una newsletter SACE che promuove un evento del gruppo
- L'utente partecipa all'evento, nel corso del quale conosce un gestore con cui fissa un appuntamento
- Il Gestore lo indirizza verso l'acquisto di recupero crediti di SRV come risposta ad un suo bisogno



Da **POCHI** punti di contatto  
**AZIENDALI**  
a  
**MOLTI NON AZIENDALI**

Dal dialogo  
**UNIDIREZIONALE** a quello  
**MULTIDIREZIONALE**

Da **COMUNICARE**  
a costruire  
una  
**RELAZIONE**



## Come si costruisce una relazione?

Facendo vivere delle **esperienze (positive) uniche**,  
mostrando **attenzione verso le cose importanti per loro**,

**STANDOGLI VICINO.**



# Premessa

L'importanza della customer experience per il business

## Ricavi +17%

Aziende leader nella Customer Experience hanno ottenuto negli ultimi 5 anni una **crescita del 17% dei ricavi** contro il 3% delle aziende ritardatarie nella CX

*Forrester Customer Experience Drives Revenue Growth*

## Fedeltà consumatore

«Un'esperienza d'acquisto di livello superiore **consente di aumentare la fedeltà del consumatore**»

*Bain & Company*

«**Trovare un nuovo consumatore può essere cinque volte più costoso** che tenerne uno»

*Customer Experience Statistics di Lumoa*

## Costi -10%

«L'**aumento del 2%** nella fidelizzazione del cliente ha lo **stesso effetto sui profitti del taglio dei costi del 10%**»

«Considerato un arco temporale di 10 anni, il **ritorno agli azionisti** di aziende CX leader è **fino a 4 volte superiore** rispetto alle aziende più lente ad abbracciare la CX»

*Murphy & Murphy*

Mettendo i nostri utenti al centro della progettazione di tutto ciò che vogliamo costruire, siano prodotti, servizi, contenuti...

## Customer centric approach

A dark, moody bedroom scene. A man is sitting on a bed, looking towards the camera. Another person is lying on the bed, partially covered by a blue blanket. A window with bars is visible in the background, suggesting a prison or institutional setting. The lighting is low and blue-toned.

**Oakley**  
**It's OK**



# La nostra metodologia: service design e approccio cliente centrico

## Discovery

- Benchmark
- Trend tecnologici
- **Customer needs**
- Users study
- Desk analysis

## Concept

- Concept
- Visione strategica
- Design Pillars

## Design

- Customer journey
- Service Blueprint
- UI interfaces
- Costruzione dei KPI
- Prototipi navigabili

## Build

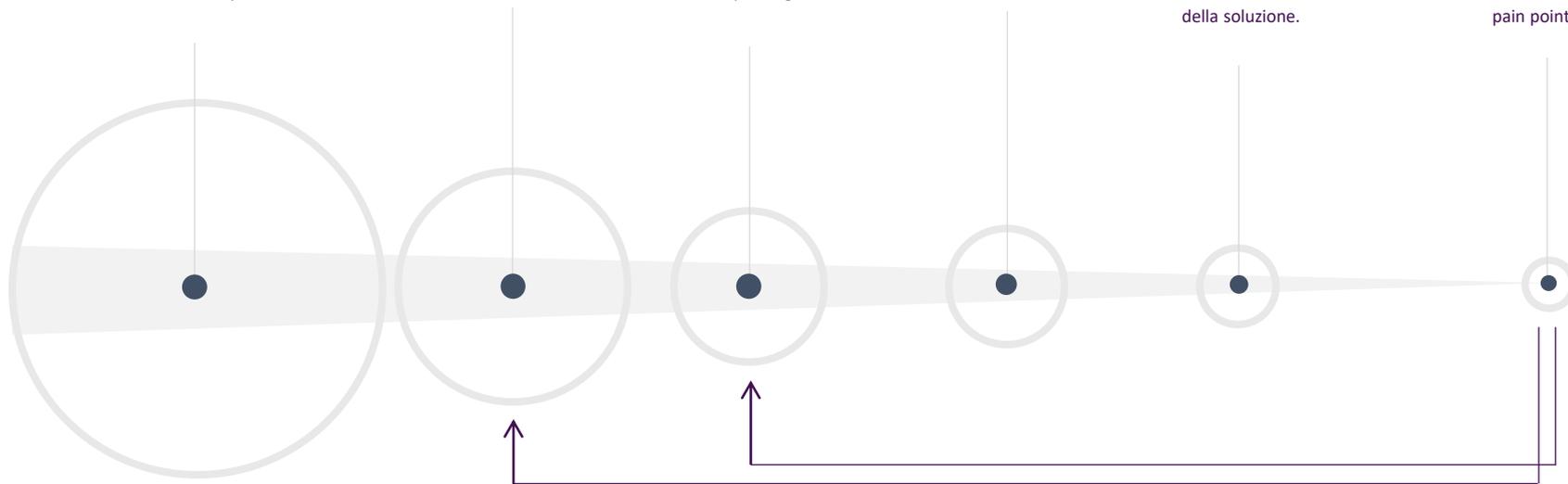
- Sviluppo Frontend
- Sviluppo Backend
- Collaudi
- Bug Fix ed evolutive

## Communication

Fase determinante nel successo di un progetto o iniziativa, l'esperienza utente inizia quando lui viene a conoscenza della soluzione.

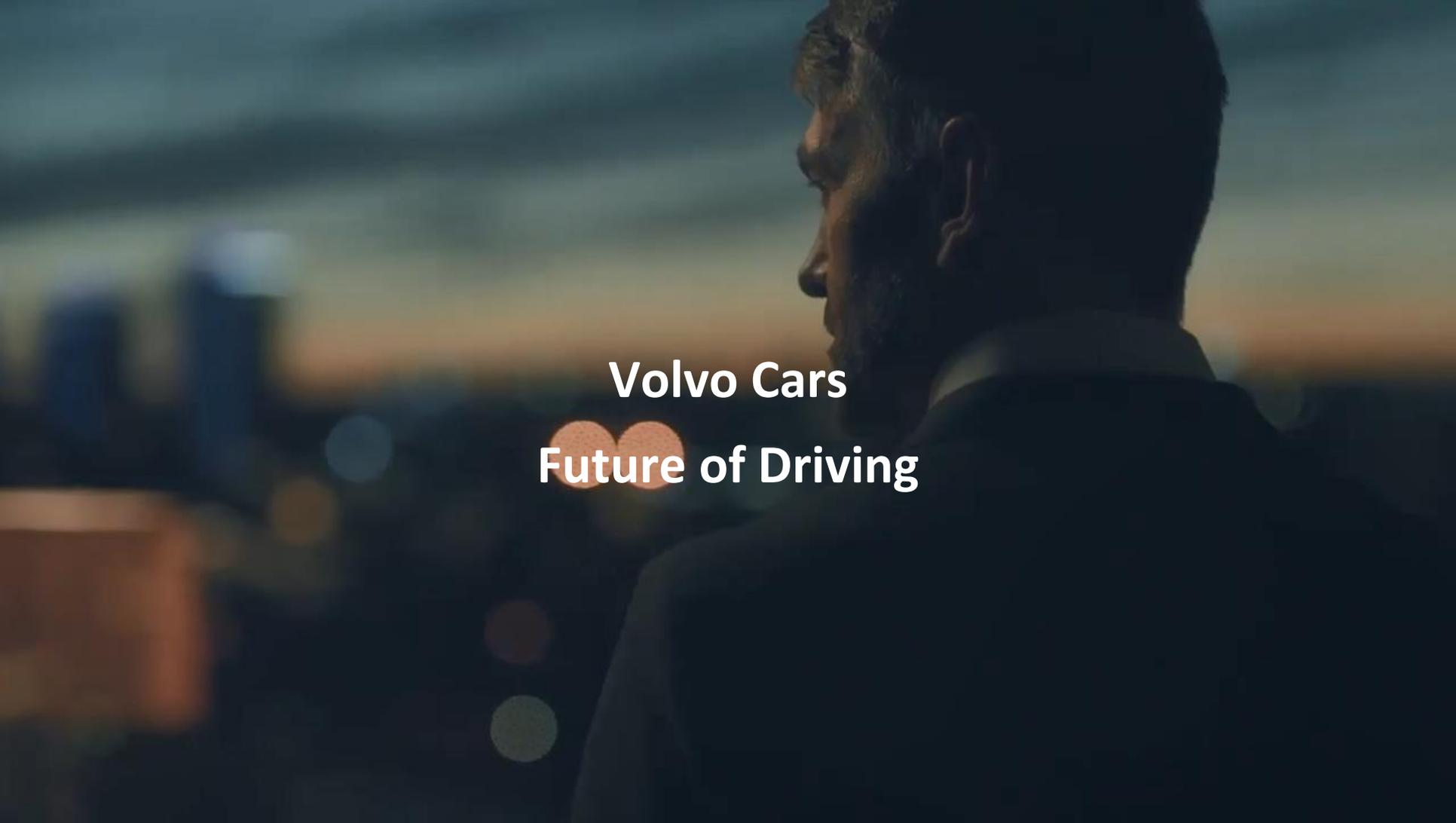
## Misure

- Setup degli strumenti di misurazione
- Misurazione e reportistica continui
- Individuazione pain points





Non tutto quello che possiamo contare  
conta davvero

A man in a dark suit is shown in profile, looking out over a city at night. The background is filled with blurred lights, creating a bokeh effect. The overall mood is contemplative and forward-looking.

**Volvo Cars**  
**Future of Driving**

# CO-DESIGN

# Co-design continuativo con i nostri clienti

Progettare con i clienti e non per i clienti

## “I prodotti sono fatti per i clienti”

Il co-design coinvolge direttamente i clienti nella creazione del prodotto finale e permette di inquadrare i problemi da un altro punto di vista: quello delle persone che utilizzeranno il prodotto.

**I prodotti creati attraverso il co-design rappresentano quello che i clienti realmente vogliono, né più né meno.**

Visti i risultati sorprendenti dei progetti di co-design, che permettono di progettare prodotti e servizi più vantaggiosi per i clienti e per il business, **abbiamo deciso di testare la metodologia nel 2022.**

**Il primo evento di co-design è stato un successo tanto da far divenire la metodologia un asset aziendale parte integrante del nostro piano industriale INSIEME 23-25.**



sace 

# CoDesign Space

22 Giugno 2022, Milano



“ We are witnessing the emergence of Big Data technology, the Internet of Things is taking off and Artificial Intelligence is still in the early stage. **We are therefore competing in a race that has no finish line or predetermined route.** Not even a set of rules to guide us in our efforts.

*BBVA Group Executive Chairman,  
Francisco González*

“  
“  
**If you don't know where you're  
going, how are you gonna' know  
when you get there?**  
”  
”

*Yogi Berra*



“

Il cambiamento non porta sempre crescita,  
ma non c'è crescita senza cambiamento

*Roy T. Bennet*

SACE 

**GRAZIE**



**SACE** 

An aerial photograph of a dense forest with a winding asphalt road. The trees are mostly green, with some yellow and orange foliage scattered throughout, suggesting an autumn setting. The road curves from the bottom left towards the top right.

# ESG Strategy & Digitalization

29<sup>th</sup> February 2024



**POLIMI** GRADUATE  
SCHOOL OF  
**MANAGEMENT**



# **OUR PURPOSE**

---

**WELL-BEING & PROSPERITY  
FOR THE COMMUNITY**

**Our evolutionary journey is  
deeply rooted in our Purpose**

# PURPOSE



ESG  
STRATEGY

EVOLUTIONARY  
PILLARS

PLANETARY BOUNDARIES

Our **Purpose** guided the definition of an ESG Strategy to evolve our operating model...

...always aiming to respect **Planetary boundaries**

# OUR ESG STRATEGY

## MAXIMIZE OUR NET IMPACT ON THE SDGs



New way-of-working, thinking and behaving by integrating ESG criteria in our operating model



Rigorous measurement of our impact, through a science-based, data-driven approach

# EVOLUTIONARY PILLARS

1

## **SACE** **“Pushes for System Change”**

- **ESG-driven Commercial Targeting**
- **ESG Value Proposition**
- **SMEs’ ESG Ecosystem**
- **ESG Embedded in “Core”  
Processes**

2

## **SACE** **“ESG Excellence Company”**

- **Sustainable Procurement**
- **Sustainable Organization**
- **Future-proof People Care**



# ESG Embedded in “Core” Processes

“Core” processes traditionally aimed at optimizing financial performance evolved with the integration of ESG impact evaluation



## Underwriting

- ✓ ESG impact evaluation



## Restructuring

- ✓ Debt-for-ESG-Swap



## Risk Management

- ✓ Climate-adjusted credit risk



## Treasury

- ✓ Sustainable Investment Policy



- ✓ ESG Data

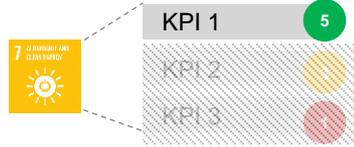




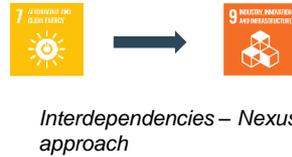
# Underwriting: Net SDG impact evaluation



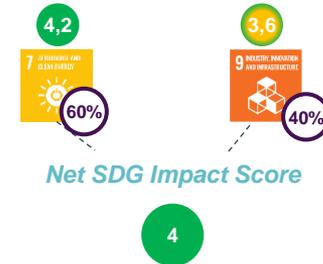
For project-linked operations, **identification of most relevant SDGs** based on high-level information (industry, country)



On identified most relevant SDGs, **feeding of KPIs per each SDG**  
 “Stand-alone” **SDG impact scoring for each KPI** within each SDG



Fine-tuning/ **re-balancing of each SDG’s final impact score** based on **Nexus approach**



Evaluation of **final project net SDG score** based on **each SDG score**

Progetto	Final score
#1: Cruise	2.7
#2: Gas	2.3
#3: Renewables	4



# Restructuring: Debt-for-ESG-Swap (DFES)

**DFES meet the needs of three key stakeholders:  
Creditors, Debtors, and the Planet & Society**



## CREDITORS

- **Restructure the Credit**
- Create **positive externabilities**
- Improve **reputation**



## DEBTORS

- **Reduce the Debt**
- **Invest in sustainability,** creating added value for the community



## PLANET & SOCIETY

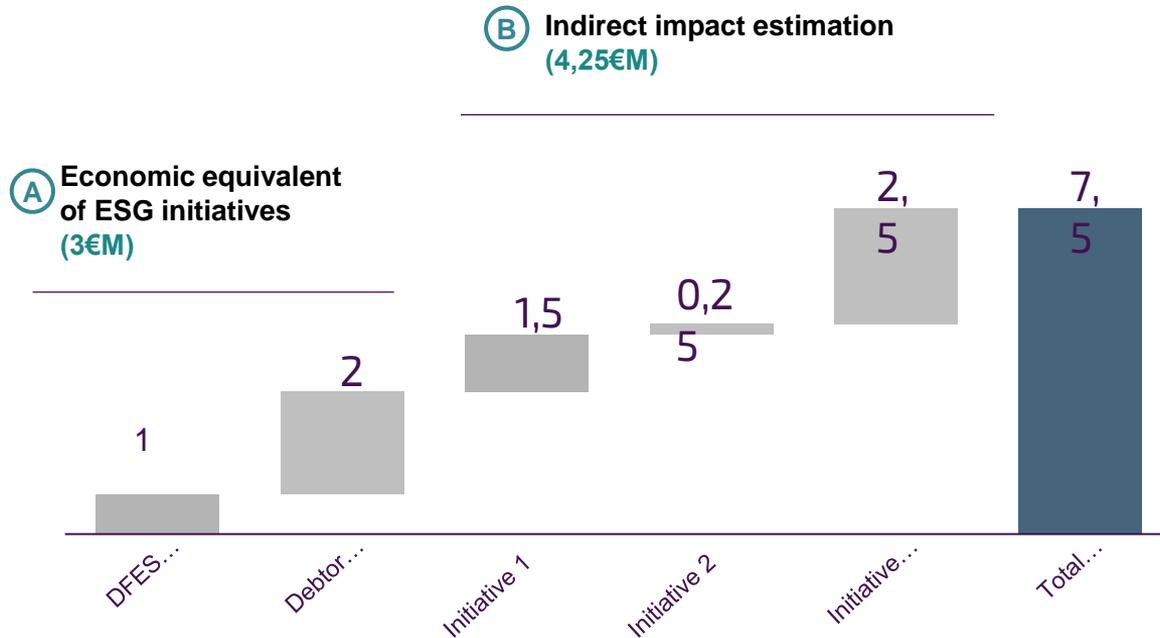
Increase the level of **sustainability and wellness of the society**



# Restructuring: Sampdoria case study

## ESG Initiatives

1 Free access to sport facilities; 2 Free admission tickets; 3 Sport charity events; 4 Charity auctions



**Key ratio**

Additional indirect impact mobilized

$$\text{(B)} \quad 4,25 \div \text{(A)} \quad 3 = 1,4x$$



# Risk Management: Climate Risk Factors

## Climate Risk Factors

### **Physical Risk**

"It refers to the economic impact resulting from the expected increase in natural events whose occurrence can be defined as "extreme" or "chronic."

- **Acute physical risks:** these depend on the occurrence of extreme environmental phenomena (such as floods, heatwaves, and droughts) linked to climate change, which increase in intensity and frequency.
- **Chronic physical risks:** these are determined by climate events that manifest progressively (e.g., gradual temperature and sea level rise, deterioration of ecosystem services, and loss of biodiversity).

### **Transition risk**

It refers to the economic impact resulting from the adoption of regulations aimed at reducing carbon emissions and promoting the development of renewable energies, technological advancements, as well as changes in consumer preferences and market confidence.

## Risk

In the context of climate change, risk can arise from the dynamic interactions between climate-related hazards, exposure, and the vulnerability of the social and ecological systems involved.

- **Hazard:** The potential occurrence of a natural event that can cause damage and losses to property, infrastructure, services, ecosystems, and resources.
- **Exposure:** The exposed value, i.e., the assets present in the area or otherwise affected by the risk of being involved in a calamitous event (e.g., economic activities, infrastructure, a business model, people).
- **Vulnerability:** It is the susceptibility of an asset to suffer damage as a result of the stresses induced by an event of a certain intensity and the lack of measures to adapt to or mitigate the damages.



# Treasury: Sustainable Finance Policy

## ESG intensity



### Traditional Investing

Investments made with the motive of attaining a financial return with **limited or no focus on ESG factors**



### Negative screening

**Exclusion** of sectors, companies or practices based on specific ESG criteria – most simple, but impact-wise weakest strategy



### ESG integration

**Systematic & explicit inclusion** of ESG factors into financial analysis



### Thematic investing (e.g., sustainability)

Investment in themes or assets **specifically related to sustainability**



### Impact First

Investments aimed at **solving social/ environmental problems** – biggest impact potential, but risky, usually with the longest timeframe

## Targets

# 100%

of **new operations** screened against SACE **Exclusion Policy**

By 2024

# 100%

of **new operations** rated with **ESG third-party rating provider**

2024-2025

# 10%

of **total AUM invested in responsible investments** (Green/Social/Sust-linked and ESG funds)

By 2025





# ESG Data: ESG Strategy Enabling factor

## WHY?

### Starting point

- Need to define and monitor ESG targets
- Increase demand for ESG analysis
- High effort for data extraction and processing

## WHAT?

### How did we address it?

Starting a project with the following objectives:

- Establish a data-driven approach in the field of sustainability.
- Measure the achievement of ESG commercial targets.
- Enhance the preparation of ESG reports and analyses

## HOW?

### Planned activities



Mapping, prioritizing, and standardizing ESG data/criteria for integration into systems.



Designing a process for managing ESG data/criteria.



Integration of ESG data/criteria into management systems.



Accessibility of ESG data for strategic analysis and reporting, increased synergies and reduced operational risks

# **Startup & Procurement: una sfida per entrambi**

**Come lavorare con le Start-up dal punto di vista contrattuale e amministrativo, gestendo le regole che PA e corporate utilizzano per l'approvvigionamento di prodotti e servizi**



# AGENDA

## *Procurement Sace S.p.A.*

- *Chi siamo*
  - *Cosa facciamo*
- 

## *Albo Operatori Economici Gruppo Sace*

- *Startup e PMI Innovative*
  - *PMI e Medio Grandi*
- 

## *Affidamenti diretti e Supporto operativo*

---

## *Gare*

---

## *Nuovo Codice Appalti – Verso l’Innovazione*

- *Principi cardine: Risultato*
  - *Principi cardine: Fiducia*
  - *Principi cardine: Accesso al mercato*
  - *Digitalizzazione*
- 

*Sistema premiale*

---

## *Startup & Procurement*



# Procurement Sace S.p.A. – Chi siamo

La Funzione Procurement svolge le procedure di acquisto per tutte le Società del Gruppo Sace (Sace S.p.A., Sace BT, Sace FCT, Sace SRV)

**Amministratore Delegato e Direttore Generale**  
A. Ricci

**Planning, Procurement, Administration, Finance & Sustainability**  
M. De Capitani

**Procurement**  
I. D'Amora

**Manager**

C. Cacciotti  
E. Cimmino  
C. Granati  
P. Mastrogiacomo

**Associate**

V. Andreani  
F. Bevilacqua  
R. Bosco  
S. Capocaccia  
A. Leo  
A. Leo  
L. Pancucci  
A. Parisi  
A. Vinciguerra







## Albo fornitori Gruppo Sace – Startup e PMI Innovative (1/3)

L'**Albo Fornitori** è lo strumento grazie al quale SACE, in qualità di Stazione Appaltante, identifica gli Operatori Economici da consultare quando avvia procedure di procurement

**Qualificazione**  
Operatori  
Economici

### Startup e PMI Innovative

Il Gruppo SACE S.p.A. mette a disposizione delle Startup e delle PMI Innovative un nuovo canale a loro dedicato all'interno del proprio Albo Fornitori, accogliendo l'iscrizione di realtà emergenti che verranno accreditate abbattendo le barriere e semplificando le modalità di ingaggio, in modo efficace e tempestivo.

**Documenti richiesti** alle startup e PMI Innovative:

- 1. Modulo per la qualifica al Portale (domanda di ammissione);**
- 2. Contratto di registrazione;**
- 3. Documento di identità del firmatario in corso di validità;**
- 4. Portfolio e Proprietà Intellettuale;**
5. Indicazione di eventuale possesso di certificazioni (ambientali, sociali, di Governance).



## NUOVE CATEGORIE INTRODOTTE IN ALBO FORNITORI DEDICATE A START UP E PMI INNOVATIVE

### START UP

- 5-ST\_UP\_I.5.01 - Artificial Intelligence
- 5-ST\_UP\_I.5.02 - Augmented/Virtual Reality
- 5-ST\_UP\_I.5.03 - Aerospace
- 5-ST\_UP\_I.5.04 - Blockchain
- 5-ST\_UP\_I.5.05 - Deeptech
- 5-ST\_UP\_I.5.06 - E-commerce & Retail
- 5-ST\_UP\_I.5.07 - Education
- 5-ST\_UP\_I.5.08 - Energy & Environment
- 5-ST\_UP\_I.5.09 - Fashion
- 5-ST\_UP\_I.5.10 - Fintech
- 5-ST\_UP\_I.5.11 - Foodtech
- 5-ST\_UP\_I.5.12 - Hardware & IoT
- 5-ST\_UP\_I.5.13 - Hospitality
- 5-ST\_UP\_I.5.14 - Life Science
- 5-ST\_UP\_I.5.15 - Marketing & Sales
- 5-ST\_UP\_I.5.16 - Social & Leisure
- 5-ST\_UP\_I.5.17 - Software & Data
- 5-ST\_UP\_I.5.18 - Transportation - Logistics



## Albo Fornitori Gruppo Sace – Startup e PMI Innovative

(2/3)

L'Albo Fornitori è lo strumento grazie al quale SACE, in qualità di Stazione Appaltante, identifica gli Operatori Economici da consultare quando avvia procedure di procurement

Le **Startup e le PMI Innovative** interessate possono cogliere l'opportunità visitando il sito <https://portaleappalti.sace.it> e cliccando sulla sezione:

### News



#### DIVENTA FORNITORE QUALIFICATO SACE:

Per poter essere **fornitore SACE** è necessario qualificarsi all'interno dell'**Elenco Fornitori** e concludere positivamente il processo finalizzato alla valutazione di molteplici aspetti, come le capacità tecniche e gestionali, l'affidabilità etica, economica e finanziaria, in coerenza con quanto previsto dalla normativa vigente in tema di Appalti Pubblici.

Tale processo consente a SACE, nella scelta del contraente, un miglioramento dell'efficacia e dell'efficienza dei processi di approvvigionamento, oltre a garantire il rispetto dei principi di trasparenza, tempestività, correttezza e libera concorrenza.

1. Cliccare sul link "Bandi e avvisi d'iscrizione";
2. Il processo di qualifica ha inizio con la registrazione all'area riservata del presente Portale che consente di ottenere le credenziali d'accesso;
3. Dopo aver ricevuto via mail le suddette credenziali è possibile accedere all'area riservata;
4. Cliccare su "Visualizza scheda" e procedere cliccando sul pulsante presente a fondo pagina "Richiesta di iscrizione".

Per ulteriori dettagli clicca qui per visualizzare la "Guida per l'iscrizione ad un Elenco Operatori".

Le Startup e le PMI innovative troveranno tutte le informazioni utili per avviare iniziative di concreta collaborazione e i riferimenti per avere supporto fattivo dal Team



Elenco Operatori Economici

Bandi e avvisi d'iscrizione



# Albo fornitori Gruppo Sace – PMI e Medio-Grandi

Nel periodo **giugno 2022-dicembre 2023** ricevute circa **n. 797** richieste d'iscrizione

**Qualificazione**  
Operatori  
Economici

## PMI - Medio /Grandi Imprese

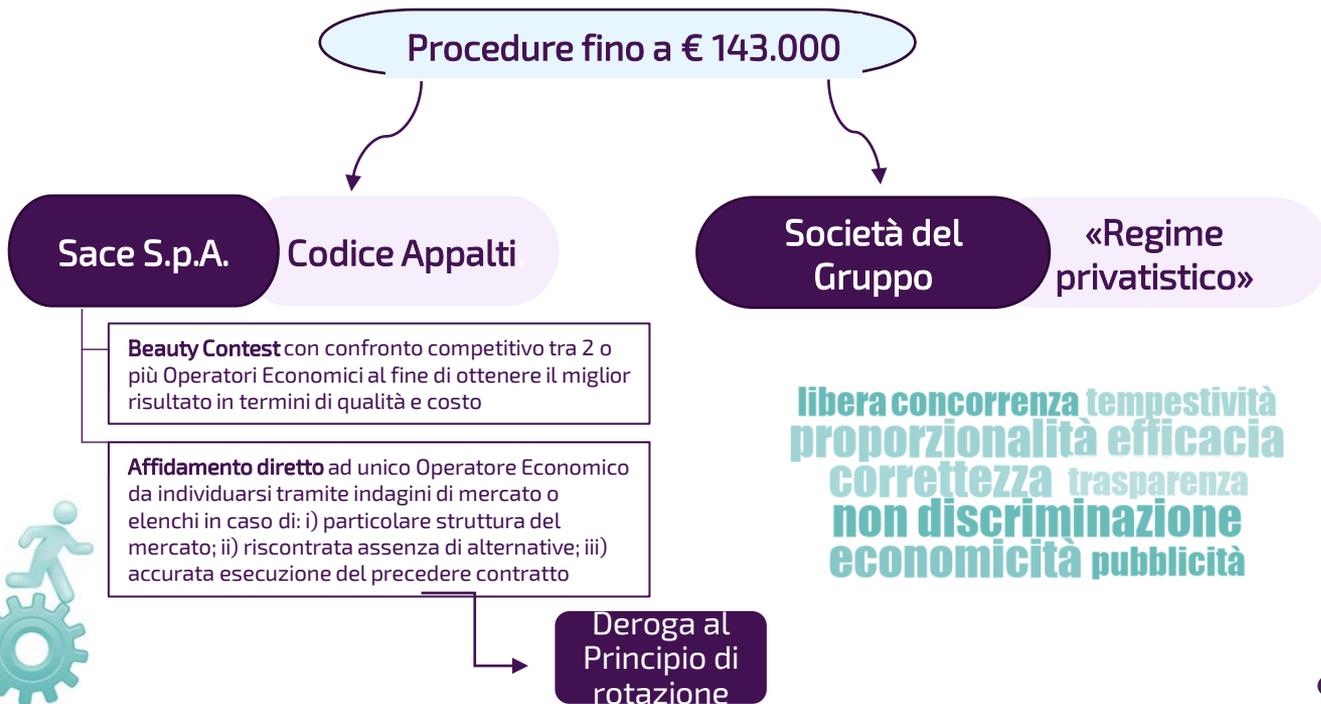
**Documenti** richiesti alle Piccole, Medio e Grandi aziende:

1. **Modulo per la qualifica al Portale (domanda di ammissione)**
2. **Contratto di registrazione**
3. **Documento di identità del firmatario in corso di validità**
4. **Fatturato degli ultimi 3 esercizi**
5. **Dichiarazione di capacità tecnico-economica che attesti l'avvenuta esecuzione di contratti per categorie analoghe a quelle per le quali si richiede l'iscrizione nei tre anni (36 mesi) antecedenti la data della domanda. La dichiarazione deve contenere l'indicazione del Committente, descrizione del servizio, date di inizio e fine delle attività o la percentuale di avanzamento per i contratti in corso, valore fatturato**
6. **Dichiarazione sostitutiva certificato camerale o atto costitutivo;**
7. **Indicazione di eventuale possesso di certificazioni (ambientali, sociali, di Governance)**

## Affidamenti diretti e Supporto operativo

Il Team degli Affidamenti Diretti provvede, sulla base delle richieste pervenute, all'acquisizione di beni, servizi e lavori, in linea con le procedure interne.

**Obiettivo principale:** identificazione delle alternative e delle migliori soluzioni costo/qualità di acquisto.



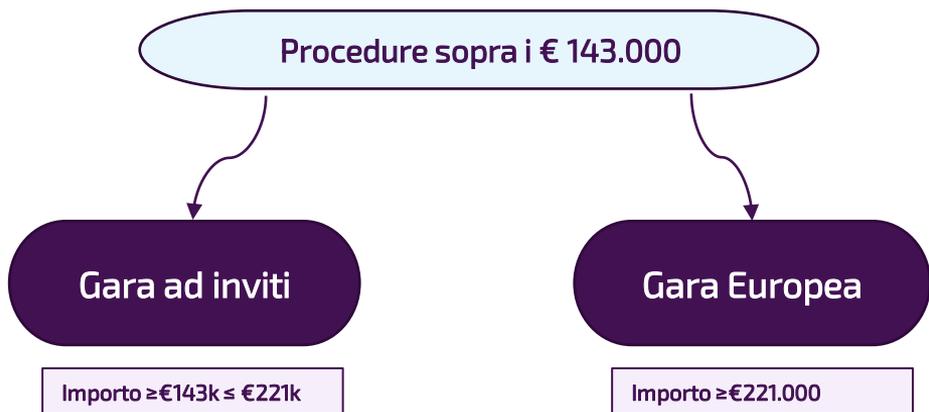


# Gare

Il team Gare coordina il processo di acquisto di beni, servizi e lavori, dalla predisposizione della documentazione alla stipula del contratto

Le gare sono pubblicate sulla nostra **piattaforma di E-Procurement** per garantire:

- Conoscibilità
- Trasparenza
- Massima partecipazione



Numero Gare SACE gestite FY 2023

44

Gare Europee	30
Gare ad inviti	14

- ### Settori Gare SACE
- Sostenibilità
  - Marketing
  - Communication
  - People Care
  - Real Estate
  - Information Technology





## Nuovo Codice Appalti – Verso l’Innovazione (1/6)

**Ratio della Riforma** -> Garantire l'attuazione del **PNRR** mediante il Nuovo codice dei contratti pubblici per la definizione di un nuovo quadro regolatorio

**Obiettivo Principale** -> Definizione di un quadro regolatorio semplice e dinamico al fine di migliorare la competitività del Paese



Tempistiche

Entrata in  
vigore  
1° aprile 2023

Nuove disposizioni valide dal  
1° luglio 2023

### Principali novità

- Principi Cardine: Risultato, Fiducia, Accesso al Mercato
- Spinta alla digitalizzazione
- Sistema premiale



## Principi cardine: Risultato (2/6)

### Principi

**Il “principio del risultato”** (art. 1)  
Legalità, trasparenza e concorrenzialità

### Focus

- Affidamento ed esecuzione del contratto con la massima tempestività con il miglior rapporto possibile qualità/prezzo
- Massima semplicità nella corretta applicazione delle regole (trasparenza) assicurando la piena verificabilità



### Effetti

**Garantire i principi dell'efficienza, dell'efficacia e dell'economicità**



## Principi cardine: Fiducia (3/6)

### Principi

Il “**principio della fiducia**” (art. 2)

Iniziativa e autonomia decisionale del RUP.

### Focus

- Valorizzazione dello spirito di iniziativa della PA con il superamento di ogni forma di inerzia

### Effetti

Previsione di elevate competenze tecnico-specialistiche





## Principi cardine: Accesso al mercato (4/6)

### Novità

#### Il «principio dell'accesso al mercato»

Principi di concorrenza, imparzialità, non discriminazione, pubblicità, trasparenza e proporzionalità.

### Focus

- Garantire l'accessibilità al mercato anche a PMI e Startup

### Effetti

- Bandi «**accessibili**»
- Maggiore impulso alla divisione in lotti funzionali e prestazionali
- Requisiti di partecipazione soddisfatti attraverso Raggruppamenti Temporanei d'Impresa
- Maggiore spazio agli appalti innovativi





### Novità

Digitalizzazione esterna



Digitalizzazione interna



### Focus

E' previsto un "Ecosistema nazionale di approvvigionamento digitale" i cui pilastri sono:

- Piattaforme di approvvigionamento digitale
- Procedure automatizzate

Digitalizzazione dell'intero «ciclo di vita» dei contratti

### Effetti

Incremento dei bandi in ambito IT per efficientamento e riduzione dei costi





## Sistema premiale (6/6)

**Parità di genere:** Certificazione della parità di genere



Obbligo per operatori economici con più di 50 dipendenti di produrre il «**Rapporto sulla situazione del personale**», al momento della presentazione dell'offerta



**Cyber security:** Inserimento nell'offerta tecnica di sezione dedicata



Appalti di beni e servizi informatici



Certificazione di **Sostenibilità**



Inserimento nei bandi futuri di un riferimento alla Certificazione di Sostenibilità



**Focus e approfondimenti in corso** alla luce delle recenti emanazioni Ministeriali («Piano d'azione per la Sostenibilità ambientale»); declinazione sistema premiante in base al tipo di Operatore Economico (i.e. settore, area, Ente Certificatore)





# Startup & Procurement

Utilizzare gli appalti pubblici come leva strategica per l'innovazione



PA: Perché rivolgere uno sguardo alle Startup?

Soddisfare in maniera innovativa le proprie esigenze

Modernizzare i pubblici servizi

Migliorare la gestione dei costi

Favorire la diffusione di realtà giovani e dinamiche nella PA

Accrescere le proprie referenze per maggiore competitività sul mercato

Cogliere nuove opportunità di crescita esplorando un mercato apparentemente distante

Startup: Perché rivolgere uno sguardo alla PA?



# Let's keep in touch!

[inn-proc@sace.it](mailto:inn-proc@sace.it)



Join us!



**SACE** 

# CyberSecurity: dalla PMI alla Filiera

Milano, 29 febbraio 2024



# Agenda

01

## L'evoluzione delle minacce cyber

- Cosa è la Cybersecurity?
- Trend degli attacchi (di dominio pubblico)
- Tipologie di attaccanti
- Settori bersaglio
- Tecniche di attacco
- Concetti fondamentali

02

## Il Sistema di Sicurezza Informatica di SACE

- Gli ambiti di presidio
- L'ISP e il SGSI – Information Security Program e Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni
- Significato e contesto
- Vantaggi nell'adozione dello standard e nella certificazione
- Misure tecnologiche di sicurezza
- Formazione

03

## Misure di mitigazione del rischio cyber

- Cosa è un attacco Phishing?
- Caso d'uso – Phishing
- Phishing e attacchi informatici
- Come può proteggersi un'azienda?

# Cerchi un partner per far crescere la tua impresa? La soluzione C'È

Insieme a SACE, dai più forza alla tua impresa.

Scopri di più su [sace.it](https://www.sace.it)



**Aiutiamo le imprese italiane a crescere in Italia e nel mondo!**  
Siamo specializzati nel sostegno alle imprese italiane, in particolare le PMI, che vogliono crescere in Italia e nel mercato globale.



## Information Technology di SACE

- Definisce le linee guida delle architetture informatiche di riferimento per SACE e le altre Società del Gruppo.
- Presidia e coordina la pianificazione, la gestione e lo sviluppo del sistema informatico aziendale.



## Team Cybersecurity

- Definisce e revisiona le politiche, le procedure di sicurezza informatica e l'impianto documentale SGSI;
- Identifica i requisiti di sicurezza per i sistemi, e per i servizi ICT, nonché ha la gestione degli incidenti di sicurezza informatica;
- Predisporre l'Analisi dei Rischi ICT e monitorizza il piano dei trattamenti dei rischi individuati.
- Definisce il piano di vulnerability assessment infrastrutturale, delle applicazioni e dei servizi, coordinandone la realizzazione e monitorando l'implementazione del piano di remediation

**SACE**



Ma prima...conosciamoci!

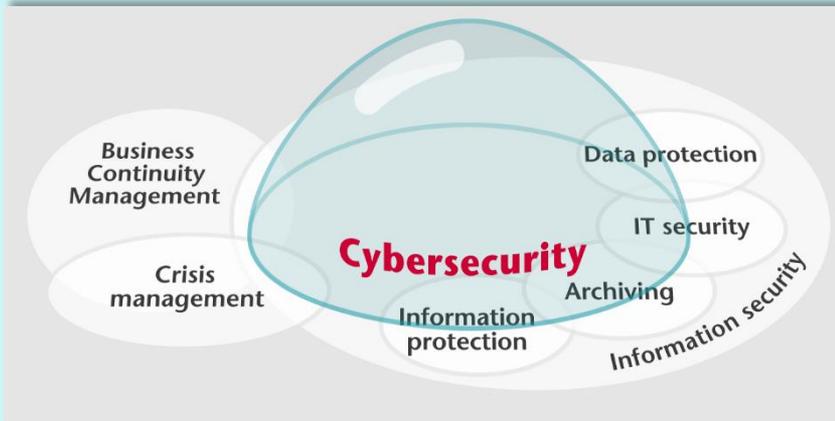
Sai cosa si intende per CyberSecurity?

JOIN AT [MENTI.COM](https://www.menti.com)  
| USE CODE: 2670 0894





## Cos'è la cybersecurity?



La **cybersecurity** si riferisce alla pratica di **proteggere** sistemi informatici, reti, dispositivi e dati da accessi non autorizzati, danni o attacchi informatici.

Questa disciplina comprende una serie di **misure, protocolli, tecnologie** progettate per garantire la **riservatezza, l'integrità e la disponibilità** delle **risorse digitali**, prevenendo e rispondendo a minacce informatiche come malware, phishing, attacchi ransomware e violazioni della sicurezza dei dati.



# **L'evoluzione delle minacce cyber**



# L'evoluzione delle minacce cyber

## ECCO IL PERSONAL COMPUTER CON PERFORMANCE DA FORMULA 1.

Chi guarda le corse in TV può pensare che il Personal Computer che lavora in Formula 1 non abbia altro da fare che rilevare dei tempi. Ebbene, non è così! Perché la Formula 1, fra tutti i clienti, il più difficile, continua a richiedere nuove soluzioni e non si accontenta mai.

Oggi al Personal Computer Olivetti si chiede la reazione nel punto di massima velocità di ogni circuito. È il paesaggio dei dati in tempo reale dal cronometraggio a tutti i team. È conferire, valutare, gestire su ogni variabile. È alla fine di una giornata di prove o di gara la somma di tutte le informazioni per la perfetta messa a punto delle vetture.

Così, in fondo, in ogni buon risultato in Formula 1 c'è un po' del nostro lavoro e di ogni Personal Computer Olivetti c'è tutta la ricerca della perfezione richiesta dalla Formula 1.

Quante volte il vostro ufficio si trasforma in una pista di Formula 1 e quante volte nel vostro lavoro si richiedono performance da Formula 1? Provate dunque a prendere con voi un Personal Computer Olivetti. Potrete constatarvi subito come sappia trattare anche i problemi più particolari.

Con una eccezionale velocità di elaborazione. Con una libreria di programmi praticamente illimitata, grazie alla compatibilità con gli standard. Con una gamma di soluzioni hardware rispondenti a differenti necessità. Con una repubblicana grafica di livello superiore. E con una leggibilità dello schermo che non ha confronti.

Ecco perché il Personal Computer Olivetti è stato scelto dalla Formula 1 e perché stanno ricostituendo in Europa e anche nei mercati più competitivi, come gli Stati Uniti, un successo che continua a crescere.

Insomma, un Personal Computer Olivetti merita proprio di esser provato. Ricegetevi ai Concessionari Olivetti ed ai Rivenditori Autorizzati, che offrono le reti di distribuzione, consulenza e assistenza più vasta d'Italia: specialisti di alta professionalità, sempre pronti a spiegare, consigliare, risolvere, proporre.

Oppure spedite questo coupon. Riceverete altre informazioni e potrete constatarvi che in un Personal Computer Olivetti c'è tutta la tecnologia di chi è abituato alle competizioni più dure e sa farne performance da Formula 1. Ogni giorno anche nel vostro ufficio.

Desidero ricevere informazioni per un appuntamento.  
 Desidero ricevere il materiale informativo.

NAME: \_\_\_\_\_  
 COGNOME: \_\_\_\_\_  
 PROFESSIONE: \_\_\_\_\_ OTM \_\_\_\_\_  
 INDIRIZZO: \_\_\_\_\_  
 TELEFONO: \_\_\_\_\_

Inviate il coupon a: OLIVETTI - DIVISIONE PERSONAL COMPUTER, VIA MERIDIO 12 - 20123 MILANO

**olivetti**

## Hackers can hijack Wi-Fi Hello Barbie to spy on your children

Security researcher warns hackers could steal personal information and turn the microphone of the doll into a surveillance device



## Elon Musk says Neuralink has implanted its first brain chip in human

Patient recovering well with signs of 'promising neuron spike detector', says startup's founder



## Perché il Garante della privacy denuncia ancora ChatGPT

L'autorità per la protezione dei dati personali ha contestato a OpenAI una serie di illeciti rispetto alle regole del GDPR



TECH FIX

# Hi, Alexa. How Do I Stop You From Listening In On Me?

Fonte: [www.nytimes.com](http://www.nytimes.com), [www.theguardian.com](http://www.theguardian.com), [www.wired.it](http://www.wired.it)





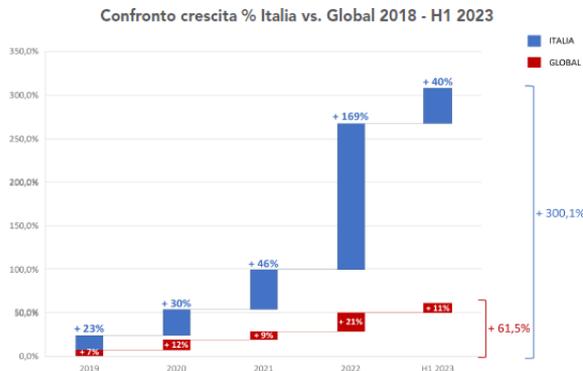
# L'evoluzione delle minacce cyber

Trend degli attacchi (di dominio pubblico)

Nel 2023, il **World Economic Forum** ha inserito i **cyber-attacchi ad asset critici** nella **top 5** dei rischi a maggiore impatto nei prossimi due anni.

**Il numero di attacchi gravi di dominio pubblico in Italia è in costante crescita (+300% negli ultimi 5 anni rispetto a un +61,5% globale).**

Gli impatti per le vittime sono solitamente stimati in termini di **perdite economiche**, di **danni alla reputazione**, di **diffusione di dati personali**.



© Clusit - Rapporto 2023 sulla Sicurezza ICT in Italia - aggiornamento giugno 2023

Global Risks Report 2024



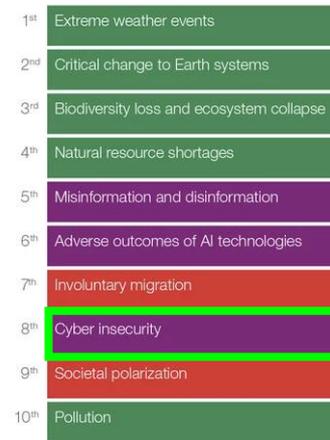
## Top 10 risks

"Please estimate the likely impact (severity) of the following risks over a 2-year and 10-year period."

### 2 years



### 10 years



Risk categories | Economic | Environmental | Geopolitical | Societal | Technological

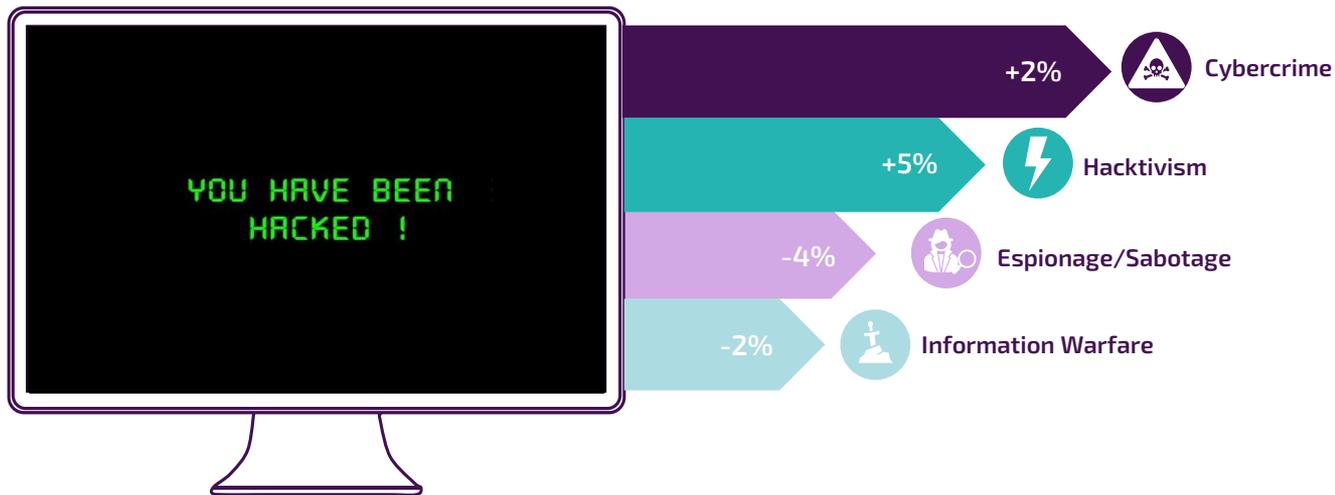
Source: World Economic Forum Global Risks Perception Survey 2023-2024.





# L'evoluzione delle minacce cyber

Tipologie di attaccanti



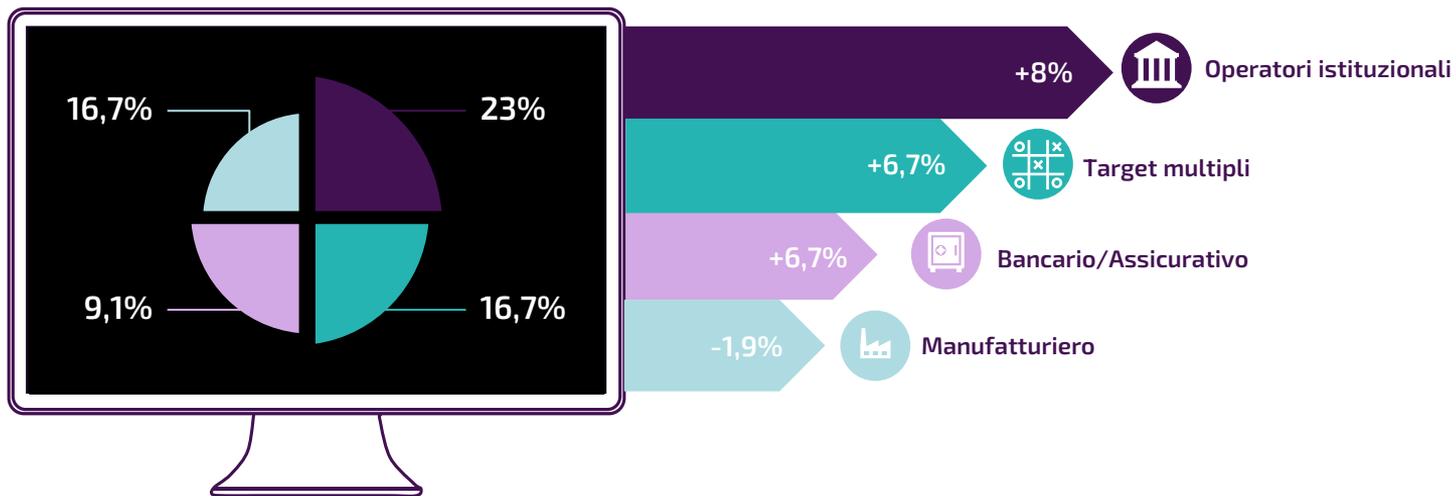
\* **Cybercrime**: attività criminosa, analoga a quella tradizionale ma caratterizzata dall'abuso di componenti IT; **Espionage/sabotage**: attività di spionaggio/sabotaggio compiuta dai governi tramite il mezzo informatico; **Information Warfare**: utilizzo del mezzo informatico per manipolare le informazioni usando fake news, condizionamento, propaganda, ecc. **Hacktivism**: perseguimento di obiettivi sociali e politici attraverso la pirateria informatica.

Fonte: Clusit - Rapporto 2023 sulla Sicurezza ICT in Italia



# L'evoluzione delle minacce cyber

Settori bersaglio



Le restanti categorie merceologiche (es., sanitario, trasporti, energy) rappresentano circa 26% degli attacchi rilevati dimostrando ancora una volta che gli attaccanti si muovono a tutto campo.

Fonte: Clusit - Rapporto 2023 sulla Sicurezza ICT in Italia

# L'evoluzione delle minacce cyber

Tecniche di attacco

1



Malware

2



Distributed Denial of Service

3



Tipo di attacco non reso noto



Phishing/Social Engineering



Vulnerabilità



Web Attack



Tecniche multiple



Furto d'identità



## Concetti Fondamentali

Sbagliare è umano, perseverare...pure!



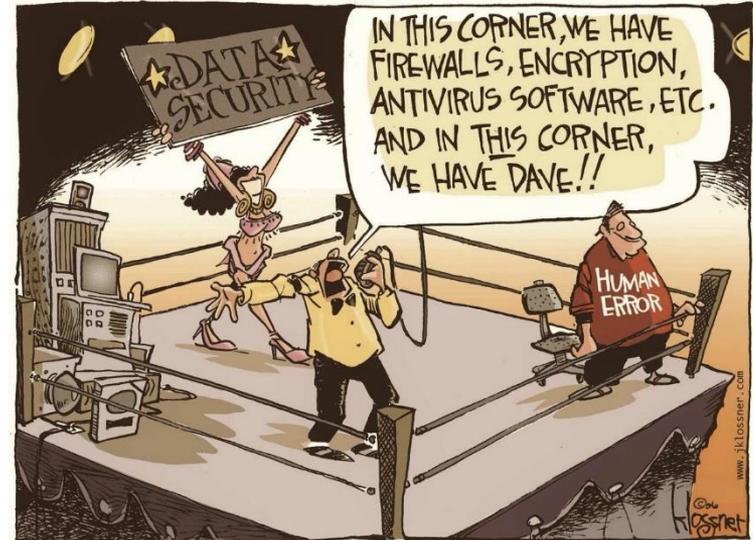
La crescente diffusione delle nuove tecnologie determina una sfida alla sicurezza delle informazioni e richiede un **impegno comune** a tutti gli addetti per ricondurre i rischi ad un livello ritenuto accettabile.



La sicurezza dell'informazione si basa su tre elementi: *umano*, di *processo* e *tecnologico*. Tutti tali elementi *sono* essenziali, ma *l'elemento umano è certamente fra gli aspetti più critici*.



**Ogni Persona dell'Azienda ha un ruolo nella sicurezza delle informazioni** in relazione alla mansioni che svolge ed agli strumenti che utilizza.



Fonte: John Klossner – Human Factor

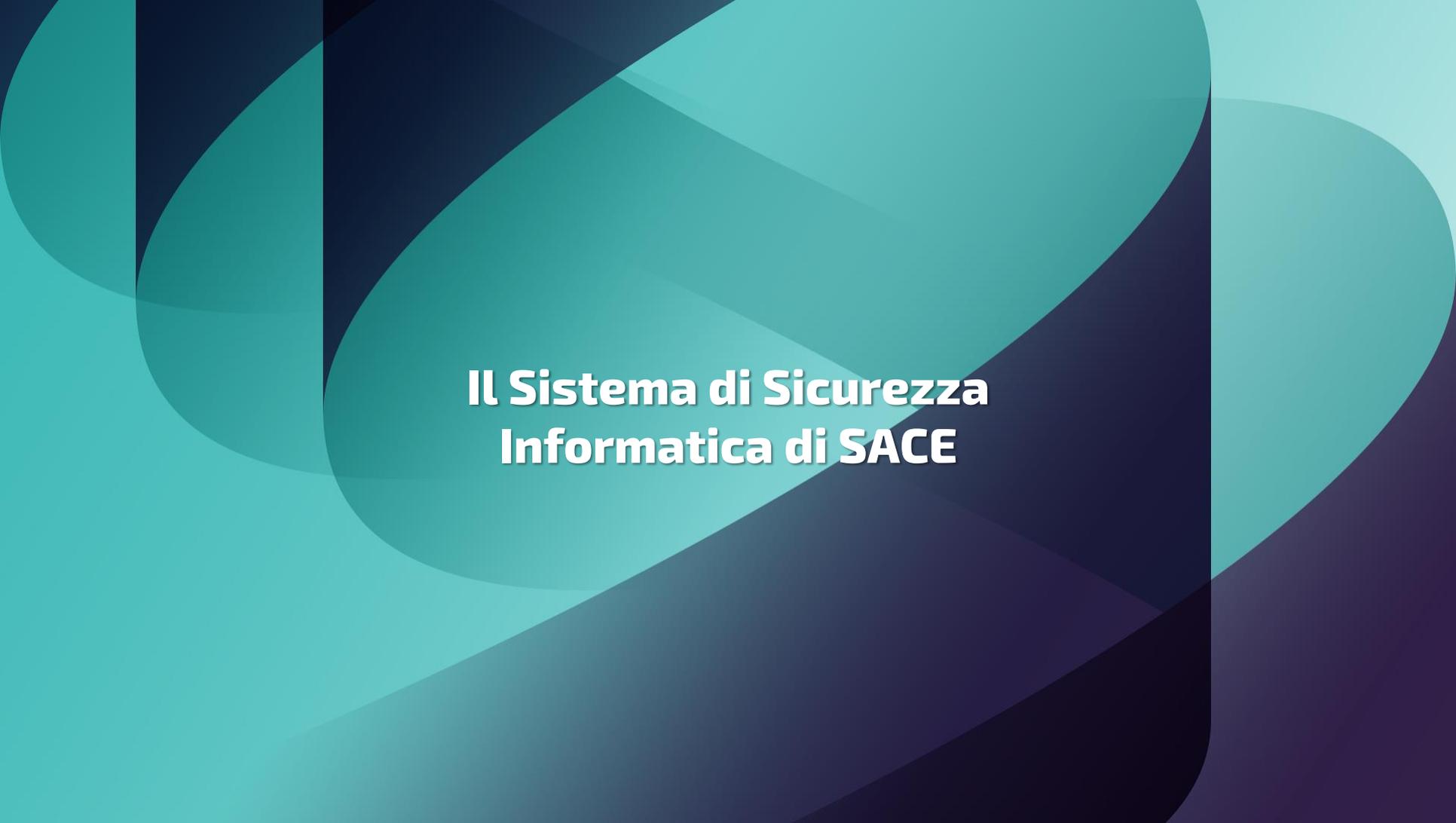


**Parliamone!**

**Quanto ritieni importante  
la cybersecurity per la tua  
attività?**

**JOIN AT [MENTI.COM](https://www.menti.com) |  
USE CODE: 5921 4925**





# **Il Sistema di Sicurezza Informatica di SACE**



# Il sistema di sicurezza informatica del Gruppo

Gli ambiti di presidio

Stabilisce i **criteri, le regole, i ruoli e responsabilità** per la *governance* della sicurezza, valuta il rischio, stabilisce un processo di **monitoraggio sistematico**, e definisce le **azioni per ripristinare** le attività aziendali.  
Esempi  
(*ISP; SGSI; Certificazione ISO 27001*)



Garantiscono la protezione dei sistemi IT in termini di **disponibilità, confidenzialità e integrità** dei beni o asset informatici.  
Esempi:  
*DR; FW; IPS/IDS; Antivirus; Antimalware; VA/PT*

Garantiscono l'aggiornamento continuo delle **conoscenze sulle minacce, vulnerabilità, incidenti e difese** e la revisione periodica delle strategie e della politica di data governance  
Esempi: Corsi on-line; pillole informative; Newsletter; Webinar



## Il sistema di sicurezza informatica del Gruppo

L'ISP e il SGSI – Information Security Program e Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni

È importante definire e implementare un **Information Security Program (ISP)** che indirizza le azioni e i processi per il governo della sicurezza avendo come riferimento **le best practice**, i requisiti previsti da standard, metodologie e norme in materia di protezione delle informazioni (ISO/IEC 27001:2022, COBIT, Reg. (UE) 679/2016, D.Lgs. 196/03).

In tale ambito SACE ha definito e implementato un **Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni (SGSI)** che definisce i criteri, le regole, i ruoli e le responsabilità per la *governance* della sicurezza del Information Technology di SACE.



Il SGSI è costituito dall'insieme di politiche, strutture organizzative, responsabilità, attività di pianificazione, prassi, procedure e risorse che sono organizzate sinergicamente per garantire un adeguato livello di sicurezza dei dati e delle informazioni nell'ambito dei processi identificati dal perimetro attraverso identificazione, la valutazione e il trattamento dei rischi ai quali i servizi stessi sono soggetti.



**SACE**



# Sicurezza delle informazioni

Significato e contesto



Il **Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni, SGSI**, per tutte le informazioni che transitano in azienda e vengono eventualmente conservate, ha la finalità di **garantire** la:





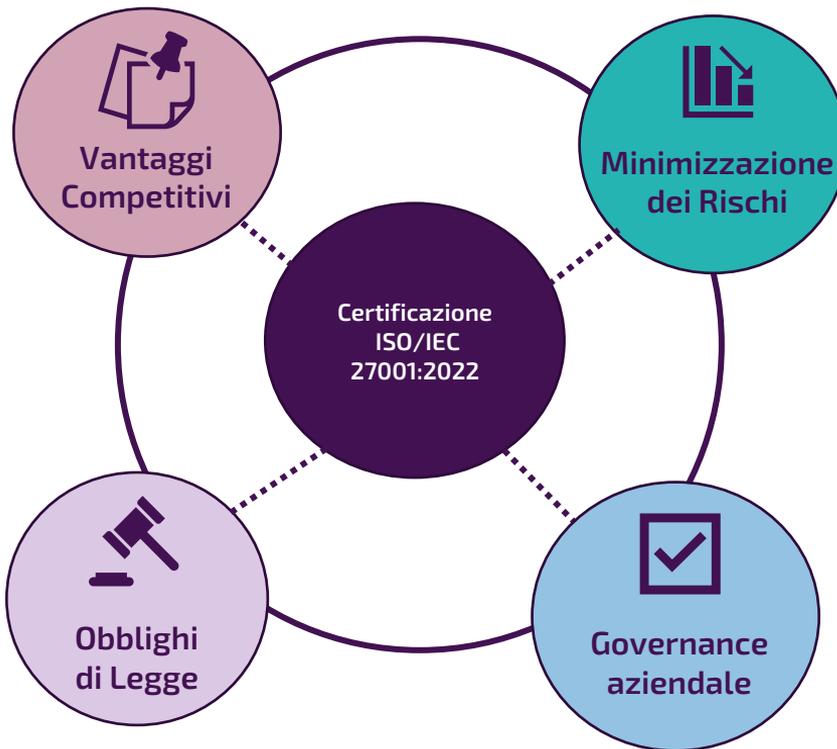
# La ISO/IEC 27001:2022

Vantaggi nell'adozione dello standard e nella certificazione



## VANTAGGI COMPETITIVI

- **Miglioramento** dell'immagine e della **credibilità dell'azienda**
- Gestire in sicurezza i dati verso l'esterno
- **Garanzia di un patrimonio di conoscenze conservato e migliorato** attraverso un sistema gestionale documentato
- Stipula di migliori **contratti assicurativi**
- **Prerequisito contrattuale.**



## ASSOLVIMENTO OBBLIGHI DI LEGGE

- Adempimento degli **obblighi di legge** vigenti
- Totale **presidio** dei processi di compliance
- Diffusione della **cultura** della compliance e della sicurezza delle informazioni all'interno dell'organizzazione

## MINIMIZZAZIONE DEI RISCHI

- Monitoraggio e **controllo delle vulnerabilità** dell'intera rete informativa aziendale
- Sviluppo di un **piano di continuità** che riduca l'impatto di ogni eventuale breccia nella sicurezza

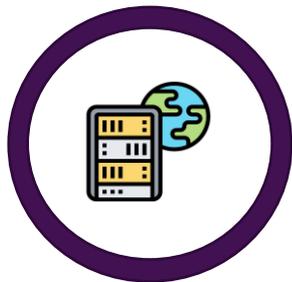
## MIGLIORAMENTO DELLA GOVERNANCE AZIENDALE

- Maggior fiducia nelle **misure di sicurezza aziendali** secondo le più accreditate esperienze di settore
- **Piena consapevolezza dei rischi** legati alle attività della propria organizzazione



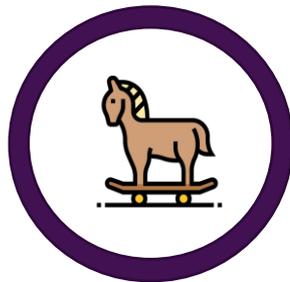
# Il sistema di sicurezza informatica del Gruppo

Misure tecnologiche di sicurezza



*DISASTER  
RECOVERY*

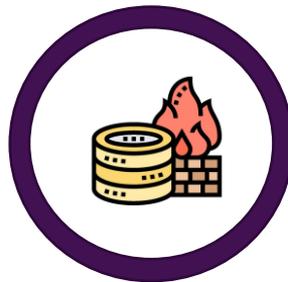
Ripristino delle condizioni di elaborazione dei dati e di collegamenti sicuri in caso di disastro o indisponibilità dei sistemi informativi tramite attivazione di un sito alternativo.



*INTRUSION DETECTION SYSTEM  
SECURITY OPERATION CENTER*

Sistema di sicurezza anti intrusione (IDS) per la prevenzione avanzata contro gli attacchi e il blocco di minacce.

Monitoraggio *real time* h24 del *Security Operation Center* (SOC) sull'infrastruttura di sicurezza delle reti e dei sistemi



*FIREWALL, ANTISPAM,  
ANTIMALWARE*

Difesa della posta elettronica da virus, spam e tentativi di frodi tramite social engineering:

- **Firewall** per la protezione della navigazione Internet;
- **Antispam** per bloccare la posta indesiderata e/o con contenuti malevoli;
- **Antimalware** per la protezione dei PC e dei server.



*VULNERABILITY ASSESSMENT,  
DAST e SAST*

Controllo costante del corretto funzionamento dei sistemi di sicurezza, dell'hardware e del software  
Test periodici di ricerca di vulnerabilità per i sistemi applicativi esposti sul web e per tutte le componenti di networking



# Il sistema di sicurezza informatica del Gruppo

Formazione



La consapevolezza è la migliore difesa digitale, aiuta a creare una cultura aziendale orientata alla sicurezza, sensibilizzando i dipendenti sull'importanza di pratiche sicure e promuovendo una migliore gestione dei rischi informatici.

Conoscere le minacce significa poterle sconfiggere. **L'awareness è l'arma più potente!**



Alcuni strumenti di awareness potrebbero essere corsi e-learning, workshop ibridi, pillole di sicurezza in gazzette, volantini informativi o sulla intranet aziendale.





# Misure di mitigazione del rischio cyber



Ma prima...parliamone!

Cosa faresti se ricevesti  
un'email che sospetti essere un  
tentativo di phishing?



JOIN AT [MENTI.COM](https://www.menti.com) | USE  
CODE: 5918 8177



## Cos'è un attacco Phishing?

Il phishing è la forma più comune di ingegneria sociale, la **pratica di ingannare**, esercitare pressioni o indurre le persone a inviare informazioni o asset beni alle persone sbagliate.

Per ottenere risultati positivi, gli attacchi di ingegneria sociale si basano **sull'errore umano** e su **tattiche di pressione**.

Generalmente, l'aggressore finge di essere una persona o un'organizzazione di cui la vittima si fida e crea un **senso di urgenza** che spinge la vittima ad agire in modo avventato.





# Misure di mitigazione del rischio cyber

Caso d'uso- Phishing 1/3

\*\*\* SPAM \*\*\* Bonus Dipendenti **Amazion**

 Marcina dei tortoreti <saces2367@gmail.com>  
A 

[Traduci messaggio in: Italiano](#) | [Non tradurre mai da: Inglese](#) | [Preferenze di traduzione](#)

**BE CAREFUL: External sender. Please do not click links or open attachments from senders you do not trust.**

Ciao,  
l'azienda ha deciso di regalare un bonus **Amazion** di 50 euro a tutti i dipendenti.  
clicca **qui** per ritirarlo.

 Marcina dei tortoreti <saces2  
📞 🗨️ ✉️ [in](#) ⋮

Contatto >

-  Stato presenza sconosciuto
- ✉️ [saces2367@gmail.com](mailto:saces2367@gmail.com)

[Mostra dettagli](#)

Profilo LinkedIn >

Non è stato trovato nessun profilo LinkedIn per Marcina dei T...

[Mostra profilo di LinkedIn](#)



# Misure di mitigazione del rischio cyber

## Caso d'uso- Phishing 2/3



### Si prega di trovare il file allegato LA TUA CONVOCAZIONE



## CONVOCAZIONE

N° 8717-0

Su richiesta del **Signor MICHEL FAVART**, direttore centrale della polizia nazionale, eletto presidente del consiglio di amministrazione di Europol. Ti inviamo questa citazione che ti riguarda da parte di un ufficiale di polizia giudiziaria è prevista dall'articolo 390-1 del codice di procedura penale. Si considera una citazione dinanzi al Tribunale ed è decisa dal Pubblico Ministero.

Dopo questo periodo, saremo obbligati a trasmettere il nostro rapporto all'Interpol per emettere un mandato di arresto internazionale contro di te per il tuo arresto immediato da parte dell'Interpol e sarai registrato nel Registro nazionale dei trasgressori sessuali. Tuttavia, il tuo file verrà inviato anche alle associazioni anti-pedofilia e ai media per la pubblicazione di una persona registrata nel registro nazionale dei trasgressori sessuali.

Ora che sei stato avvisato, ricevi questa convocazione per servire e affermare ciò che è giusto.

*Jérôme Bonet* Direttore Centrale  
Polizia Giudiziaria  
Presidente del consiglio di  
amministrazione di Europol



Si prega di inviare un messaggio via e-mail all'indirizzo sottostante al fine di avviare la procedura da seguire secondo la procedura desiderata.

(1 - PROCEDIMENTI GIUDIZIARI) ou (2 - CONSTATAZIONE AMICHEVOLE)

Scrivi a questo indirizzo e-mail [carabinieri.italya@gmail.com](mailto:carabinieri.italya@gmail.com)





# Misure di mitigazione del rischio cyber

Caso d'uso-Phishing 3/3

Sapevi che il **95%** degli attacchi informatici inizia con un'e-mail di **phishing**?

Presta attenzione a:



**Forma di saluto generica** (es. messaggi urgenti, menzione imprecisa dei destinatari)



**Link o allegati inattesi** (es., contenuti con cui ci viene richiesto di interagire)



**Mittente insolito** (es., mittenti con indirizzi sospetti o con cui non comunichiamo spesso)

Gli attacchi phishing fanno leva su **tecniche di ingegneria sociale**. La **GenAI** permette ai cybercriminali di simulare interazioni sempre più credibili.

*Think before you click.* Verifichiamo con attenzione la legittimità di link e mittenti, **passandoci sopra con il mouse**. Evitiamo di aprire allegati sospetti.

**Conosciamo il mittente?** Prima di rispondere, controlliamo che la richiesta sia legittima.



Predisponi **procedure interne** per la gestione delle campagne di phishing



# Misure di mitigazione del rischio cyber

## Phishing e Attacchi informatici

### Ransomware

Un ransomware è un tipo di **malware** (software malevolo) che limita l'accesso del dispositivo che infetta, richiedendo un **riscatto** (*ransom* in inglese) per rimuovere la limitazione.

### Denial of Service (DoS)

Il Denial of Service è un attacco informatico in cui l'aggressore cerca di impedire agli utenti di **accedere alla rete** o alle risorse del computer. Gli attacchi DdoS (Distributed denial-of-service) sono un'evoluzione degli attacchi DoS e consistono **nell'inviare intenzionalmente grandi quantità di dati** a un obiettivo da diverse fonti per **impedire** a un utente, un gruppo di utenti o un'organizzazione di accedere a una risorsa di rete.



### Man in the Middle

Il man in the middle è un tipo di attacco che permette al cyber criminale di intercettare e manipolare il traffico interne. I punti di ingresso per effettuare questo attacco sono le reti Wifi pubbliche non sicure. L'attaccante intercetta i dati o effettua una scansione dei dispositivi collegati cercandone le vulnerabilità ed installando un malware.

### Attacchi zero-day

Un attacco zero-day sfrutta una falla appena scoperta e non ancora resa pubblica o segnalata alla casa costruttrice. Tale falla in attesa di una patch (aggiornamento) risolutrice lascia scoperta la porta agli attacchi da parte di cyber criminali.



## Come può proteggersi un'azienda?

### Alcune misure di mitigazione:



Implementazione di software di sicurezza come firewall, antivirus e antispyware.



Utilizzo di autenticazione multi-fattore per l'accesso ai sistemi e ai dati sensibili.



Creazione e applicazione di politiche di sicurezza informatica.



Formazione e sensibilizzazione del personale sulla sicurezza informatica e sulle migliori pratiche.



Monitoraggio costante delle reti e dei sistemi per individuare e rispondere tempestivamente a minacce



Aggiornamento regolare dei sistemi, backup regolari dei dati critici e implementazione di procedure di ripristino.



Limitazione dell'accesso ai dati sensibili solo al personale autorizzato



Valutazione periodica dei rischi e delle politiche di sicurezza per adattarsi alle nuove minacce e alle esigenze aziendali in evoluzione.



## Prossimi passi

Su quale aspetto di sicurezza ritieni che possa migliorare la tua azienda?

JOIN AT [MENTI.COM](https://www.menti.com) |  
USE CODE: 6751 9310



**GRAZIE!**  
**Q&A**

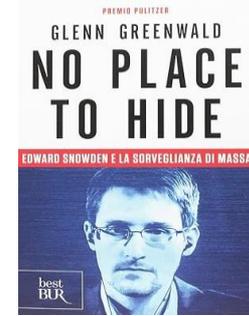
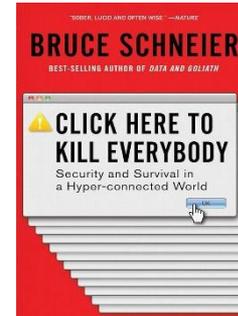
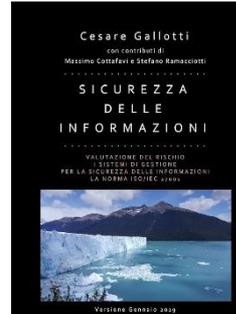
Per contattarci: **[sis-cys@sace.it](mailto:sis-cys@sace.it)**





## Materiali per approfondire

### Libri



### Stampa



CSIRT

CYBERSECURITY360



### Serie TV:



SACE 

# *Data T@ Value*

L'importanza dei dati per prendere decisioni

*Marina Breccia*  
Head of Data Discovery Application





## Ci presentiamo...

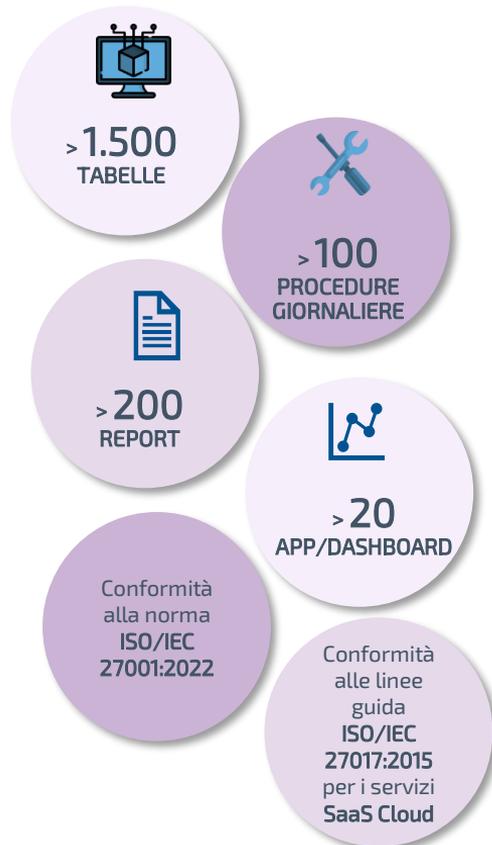
### Information Technology

presidia e coordina la pianificazione, gestione e sviluppo del sistema informatico, sia *hardware* che *software*, di SACE.

**Data Discovery Application**, all'interno dell'IT,

cura la progettazione e gestione della **Data Platform** aziendale con **soluzioni di business intelligence evolute e modelli** di risk, early warning, planning & forecasting;

presidia la definizione e lo sviluppo degli standard in materia di **Data Governance** e il processo di **Data Quality**.



# AGENDA

## 1

### Contesto di riferimento

---

- Data Driven Company
- Data Governance & Data Quality
- I trend: investimenti e tecnologie
- Data Governance Maturity Model

## 2

### SACE

---

- La Data SQUAD
- Il Data Journey: da dati elementari ad informazioni di valore
- Il Framework IT
- Il Framework di Data Governance & Data Quality
- Le Soluzioni di Discovery
- Casi d'uso

Iniziamo con un video .....

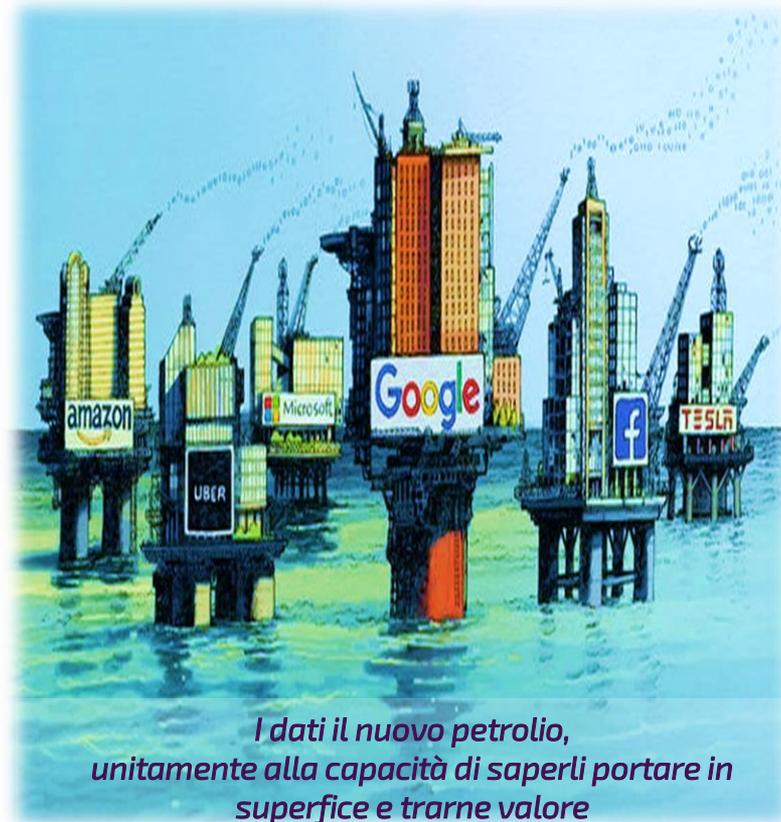


Una *Data Driven Company* è un'azienda guidata dai dati per prendere decisioni basate su fatti oggettivi e non su sensazioni personali.

Non solo la sola Tecnologia, ma un percorso di Change Management per favorire la diffusione della «cultura», della qualità del dato e degli strumenti di Analytics a tutti i livelli aziendali

Fattori abilitanti per il percorso sono

- ❖ **Data Literacy** diffusa in azienda, intesa come capacità di analizzare e interpretare i dati al fine di ricavare informazioni utilizzabili per prendere decisioni
- ❖ **Core Team** con competenze trasversali in ambito Analytics, business e IT, che costituirà di fatto il principale centro di competenza sull'analisi dei dati in azienda.





## Volume

Con **volume** si fa riferimento alla **grande quantità di dati/informazioni generate/disponibili**, che non sempre è possibile raccogliere con tecnologie tradizionali.



## Varietà

**“More isn't just more. More is different.”** (Chris Anderson, Magazine Wired nel 2008)

Con **varietà** si fa riferimento alle **diverse tipologie di dati** oggi disponibili, provenienti da un numero crescente di **fonti eterogenee**. Non solo sistemi transazionali e gestionali aziendali, ma anche sensori, social network, ....  
(Dati strutturati/non strutturati interni /esterni alle organizzazione)



## Velocità

I **dati nascono** e sono **acquisiti** sempre **più rapidamente**.  
Le Organizzazioni hanno sempre più bisogno di raccogliere i dati e analizzare le informazioni «(near) real time» per poter prendere decisioni di business con la maggiore tempestività possibile.



## Veridicità

**“Bad data is worse than no data”**.....  
I dati devono essere **affidabili, raccontare il vero**.  
La qualità e l'integrità delle informazioni è un pilastro imprescindibile per dar vita ad analisi che siano utili e affidabili



## Variabilità

I dati sono sempre molti di più e si presentano in diversi formati e provenienti da contesti differenti.  
Con **variabilità** si intende **la tendenza dei dati ad assumere valori più o meno diversi tra loro**, in particolare è collegata alla quantità di dispersione presente nei dati.



## Valore

**Dati di Valore** ovvero **dati di qualità** (affidabili, tempestivi, appropriati, accurati) attraverso un framework di **Data Governance & Data Quality**

**Valore dai Dati** ovvero dati che trasformati in informazioni, attraverso strumenti di **Analytics** consentono di prendere decisioni tempestive e consapevoli.

**Valore economico dei progetti e dei prodotti**  
Le aziende stanno sempre di più cercando di determinare non solo quanto ricavano dall'analisi dei dati, ma anche quanto profitto generano grazie a tali iniziative.



**Dati di Valore** ovvero **dati di qualità** (affidabili, tempestivi, appropriati, accurati) attraverso un framework di **Data Governance & Data Quality**



## Valore

**Valore dai Dati** ovvero dati che trasformati in informazioni, attraverso strumenti di **Analytics** consentono di prendere decisioni tempestive e consapevoli.

### **Valore economico dei progetti e dei prodotti**

Le aziende stanno sempre di più cercando di determinare non solo quanto ricavano dall'analisi dei dati, ma anche quanto profitto generano grazie a tali iniziative.

La **Data Governance** è insieme di **processi, ruoli, policy/procedure, standard e metriche** volti ad assicurare

- Diffusione della cultura e conoscenza del dato
- Migliore qualità dei dati e controllo dei rischi
- Aumento della sicurezza dei dati
- Maggiore trasparenza ed efficienza dei processi

La **Data Quality** consiste nella pianificazione, implementazione e controllo delle attività necessarie a garantire che **i dati siano adatti allo scopo e soddisfino le esigenze degli 'utilizzatori'** in termini di **accuratezza, affidabilità e tempestività**.



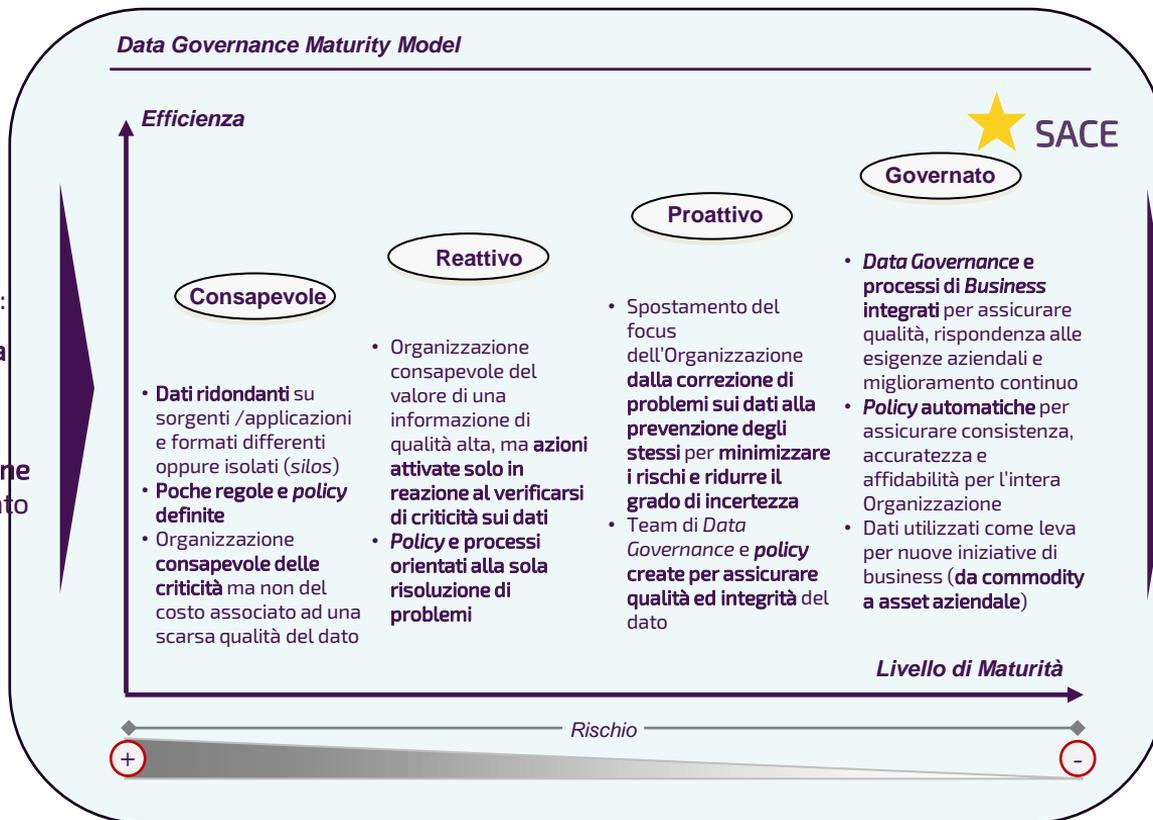
...  
"è la capacità che consente ad un'organizzazione di garantire che esista un'elevata qualità dei dati durante il loro intero ciclo di vita al fine di supportare gli obiettivi di business. [...] La governance dei dati comprende le persone, i processi e le tecnologie informatiche necessarie per creare una gestione coerente e corretta dei dati di un'organizzazione."

fonte: Wikipedia



Il **Data Governance Maturity Model** identifica 4 "stadi" di maturità sulla base di:

- livello di **efficienza nella gestione del dato**
- livello di **mitigazione del rischio** associato ai dati



Senza una Governance solida e un buon livello di maturità, si rischia di avere

- dati di scarsa qualità,
- decisioni aziendali errate/non tempestive,
- potenziali violazioni di conformità (rischi operativi/reputazionali)
- mancato rispetto di norme/leggi
- elevati costi/effort nella riconciliazione delle informazioni



## Valore

**Dati di Valore** ovvero **dati di qualità** (affidabili, tempestivi, appropriati, accurati) attraverso un framework di **Data Governance & Data Quality**

**Valore dai Dati** ovvero dati che trasformati in informazioni, attraverso strumenti di **Analytics** consentono di prendere decisioni tempestive e consapevoli.

### Valore economico dei progetti e dei prodotti

Le aziende stanno sempre di più cercando di determinare non solo quanto ricavano dall'analisi dei dati, ma anche quanto profitto generano grazie a tali iniziative.



## CONTESTO | *Trend investimenti e tecnologie*



La **crescita percentuale del budget** destinata all'adozione di **piattaforme di data governance** è sempre più significativa e sono in aumento gli **investimenti in soluzioni avanzate dedicate ai dati**



Nel **2023** si è registrato un **aumento dei budget ICT** delle imprese italiane, con il contributo delle aziende di tutte le dimensioni, **comprese le PMI** che segnano un **aumento del 2,4%**.

Gli investimenti, per le grandi imprese, si concentreranno in particolare su Sistemi di Information Security (50% delle preferenze), Business Intelligence, Big Data e Analytics (46%) e Cloud (30%), seguiti da Software di profilazione e gestione dei contatti (CRM) e Software Gestionali (ERP).



Sempre di più sono disponibili **soluzioni di analisi all-in-one**: in grado di coprire tutte le esigenze di **Data Governance, Data Integration, Data Visualization** con funzionalità basate **sulla AI** per l'estrazione, il controllo, la modellizzazione e la analisi dei dati.



La sfida imposta dalla **Normativa** e la disponibilità di **soluzioni avanzate di Analytics**, sono stati per noi un **volano** per migliorare nell'**approccio al dato** e introdurre nuove soluzioni di **Business Intelligence** a supporto delle decisioni

Attivazione di una **Data Driven Business Strategy** con un approccio alla **Data Governance** come **standard** per tutti i **progetti** aziendali, **AGILE** **Data Literacy** diffusa e presenza di un **Core Team** con competenze trasversali.





## La Data SQUAD: il nostro centro di competenza

Un luogo dove **condividere esperienze**,  
sviluppare un **linguaggio comune**,  
valorizzare il **patrimonio dei dati** e  
l'utilizzo **consapevole degli strumenti/soluzioni IT**,  
agevolare la nascita di **best practices**  
e favorire **l'innovazione in ambito dati**  
da esportare a tutta l'Organizzazione



## WHAT?

- ✓ Diffonde **soluzioni innovative** di Data Discovery/Visualization
- ✓ Intercetta **problematiche ricorrenti/inefficienze** e contribuisce alla loro risoluzione
- ✓ Collabora al **miglioramento continuo**
- ✓ Promuove la cultura del valore del dato garantendo l'aggiornamento e l'utilizzo del **dizionario online**

## WHO?

### Data Quality Manager

#Coordinamento  
#MiglioramentoContinuo



### Owner

#DataEntry  
#Conoscenza



### Data Coach

#Qualità&Governance  
#DatidiValore



Data T  Value

### Application Owner

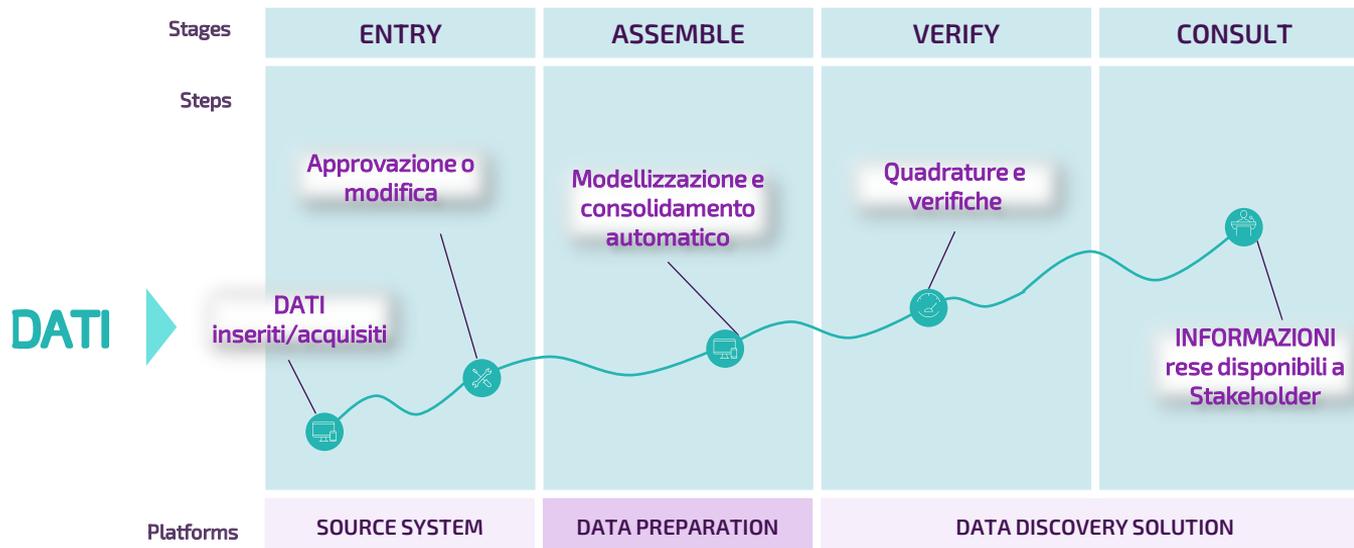
#StrumentiIT  
#Innovazione



### Model Developer & User

#Modelli&Misure  
#ValoredaiDati



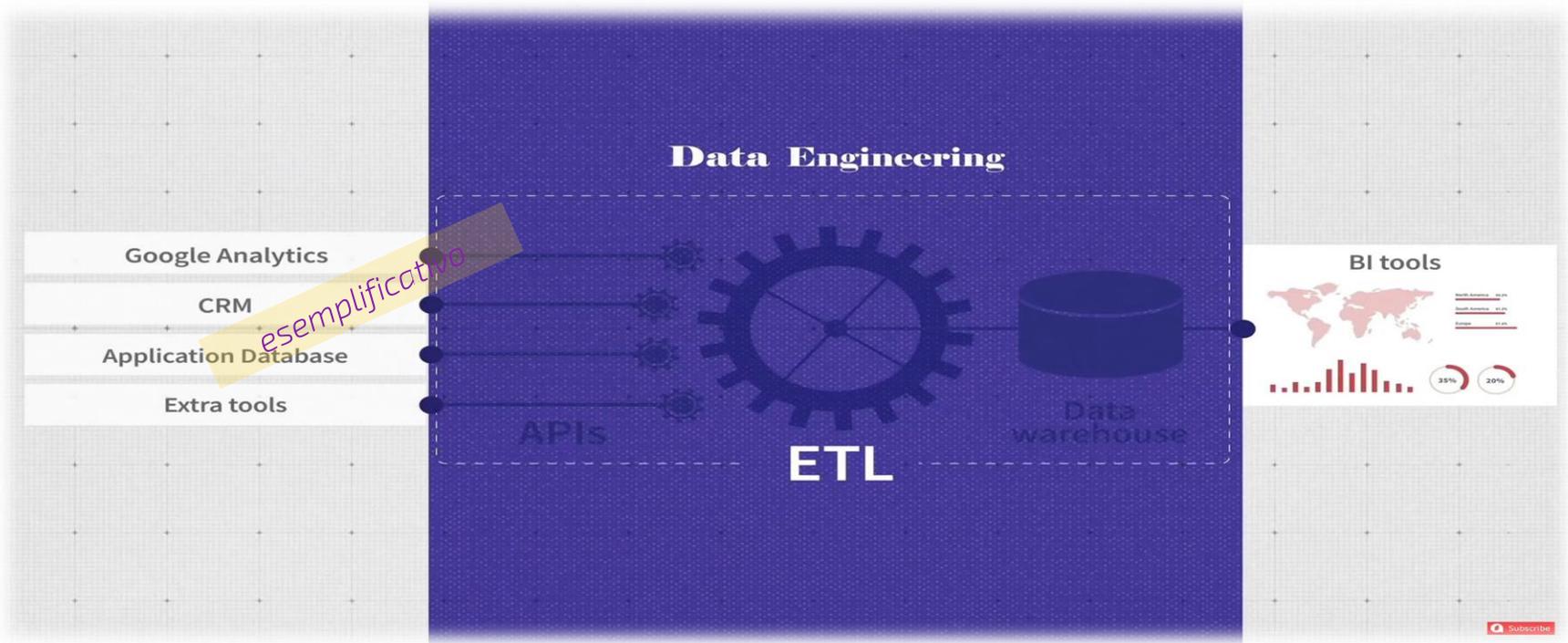


## INFORMAZIONI di VALORE

 Reportistica DIREZIONALE, GESTIONALE e COMMERCIALE

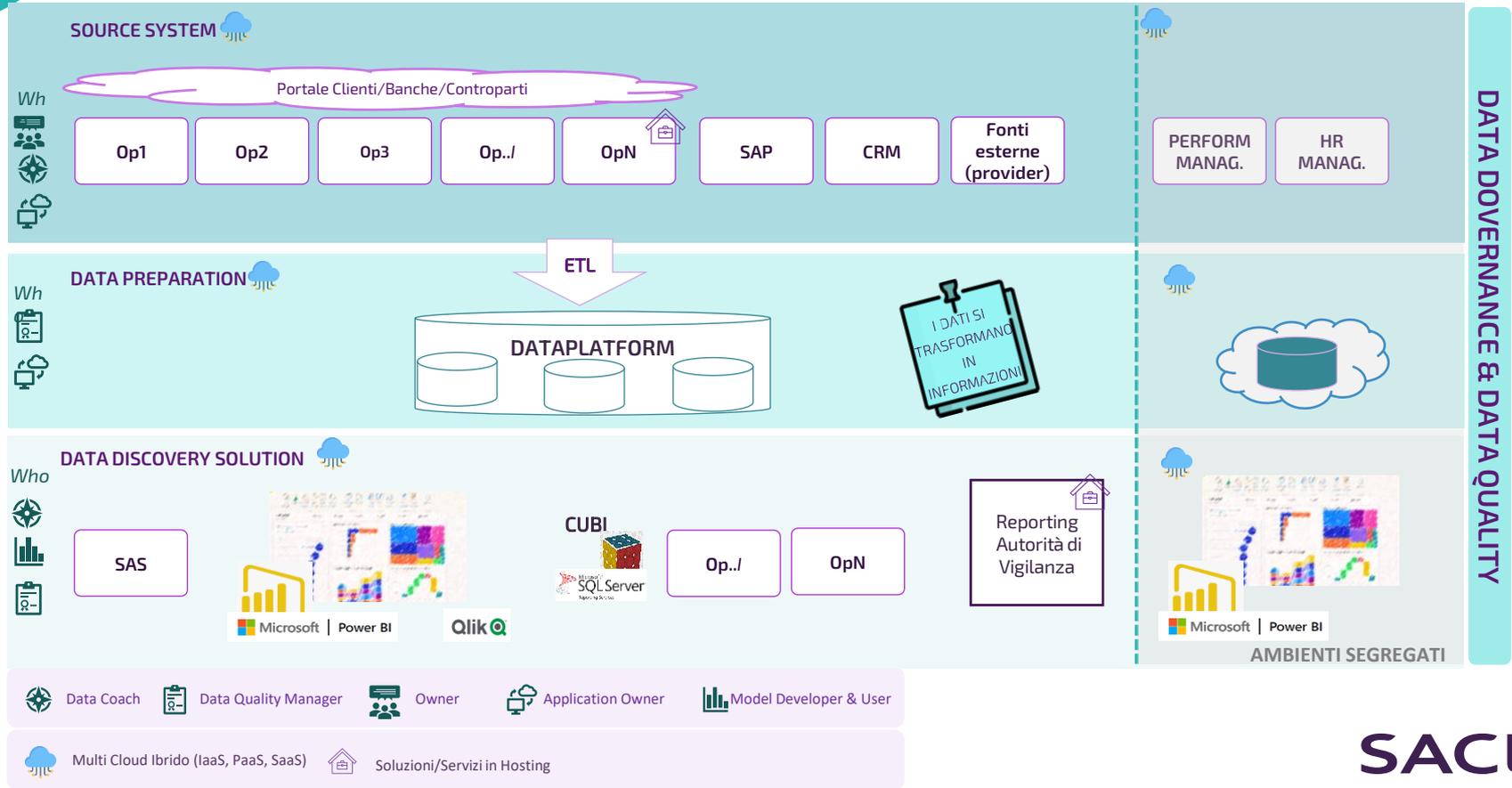
 Reportistica ISTITUZIONALE e VINCOLI NORMATIVI

 **MODELLI**  
(Pianificazione e controllo, Risk, Early Warning, ESG, SII, IFRS17...)





# SACE | *Dentro i layer del Framework IT*





## Le informazioni del DWH

- **STORICIZZATE**  
è gestita la profondità storica delle elaborazioni per l'analisi di trend
- **CERTIFICATE**  
riflettono le regole di business e le metriche definite con le funzioni competenti
- **DOCUMENTATE**  
il significato semantico delle informazioni è condiviso in ottica di data governance



## Presidi di data quality

- **CORRETTEZZA e AFFIDABILITA'**  
I dati sono sottoposti a controlli di *data quality*
- **KEY QUALITY INDICATOR** per monitorare lo stato della *data quality* (es. n° scarti, disallineamenti ...)



## Governo

- **ESECUZIONE AUTOMATICA** delle procedure di **estrazione, elaborazione e posting** dei dati
- **TEMPESTIVITA'** della reportistica e rispetto delle scadenze normative



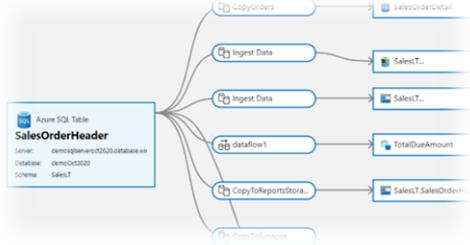
## Integrità e sicurezza

- **NON VOLATILITA' e VERIFICABILITA'**  
I dati del DWH non sono modificabili e sono accessibili in sola lettura tramite le soluzioni di *data discovery*
- **COMPLIANCE AI REQUISITI IT di SICUREZZA** (backup, segregazione degli ambienti, Disaster Recovery...)

# SACE | Framework di *Data Governance e Data Quality*

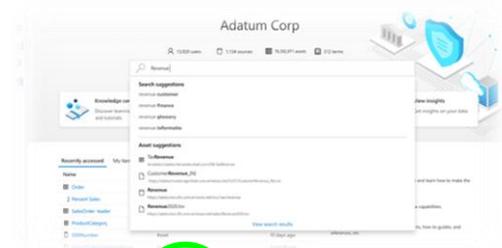
## Data Integration e Lineage

Integrazione sistemi/dati, tracciamento del processo di trasformazione del dato



## Data Quality

Misurazione della DQ e risoluzione dei problemi



# DATA GOVERNANCE & DATA QUALITY

## Privacy dei dati

Controllo di accesso (profili), mascheramento, sicurezza...



## Standard e Policy

Linee guida, principi e criteri di sicurezza, governance e qualità dei dati

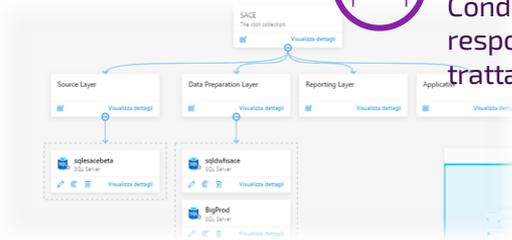


## Business Glossary

Descrizione di business, owner, regole di...

## Organizzazione...

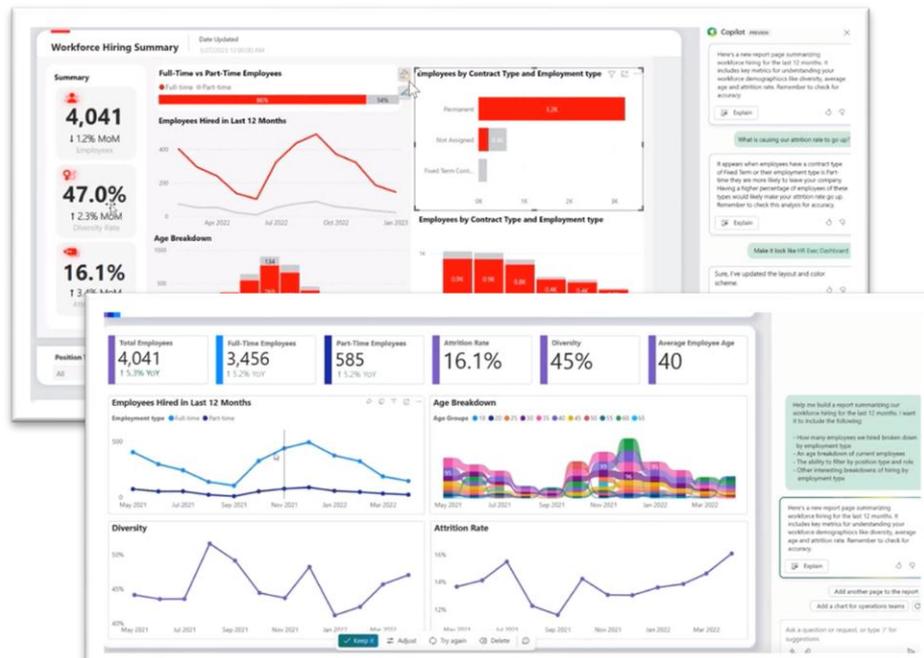
Condivisione dei ruoli, delle responsabilità e dei processi di trattamento delle informazioni



# SACE | Le soluzioni di Discovery

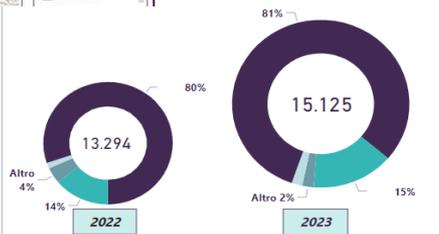
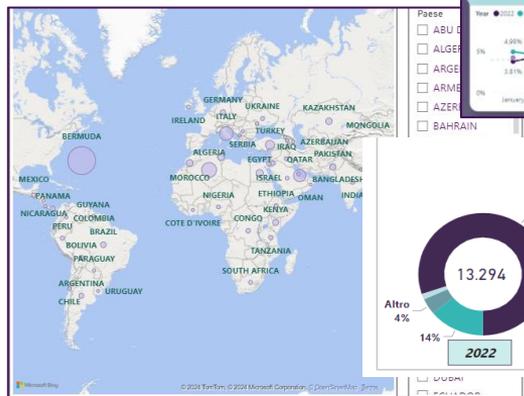
SACE si è dotata un **ecosistema**, che evolve da strumenti tradizionali e standard di reporting verso soluzioni di **self-service business intelligence**.

- ❑ Soluzioni di **Data Visualization** interattive e dinamiche, per l'esplorazione dell'universo delle informazioni e la creazione di viste personalizzate con il supporto della AI (*in roadmap*)
- ❑ Strumenti per la **mobile business intelligence**: con app responsive che si adattano ai dispositivi mobili e consentono l'interazione in modalità touch
- ❑ Funzionalità di **data storytelling** con copie statiche di grafici/tabelle o copie dinamiche e navigabili per la condivisione delle analisi



Diffusione delle soluzione di Reporting/BI a tutti i livelli e in diversi ambiti business, controllo di gestione, risk, sostenibilità, funzioni di supporto.

Personalizzazione delle dashboard da parte dei colleghi a partire da modelli semantici certificati e documentati.



- Automazione
- Effort/tempi
- Integrazione
- Rischi Operativi
- Qualità

# CRM - strumento strategico

ING. FAUSTO PALUMBO





**QUANTI DI VOI HANNO UN CRM?**

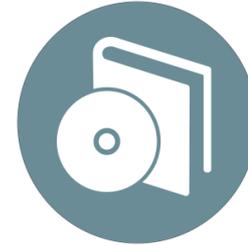


## Cosa NON è (solo) il CRM

...l'Anagrafica dei clienti

...una lista degli incontri con il cliente

...un software  
gestionale



...una raccolta degli ordini

...uno strumento di Marketing

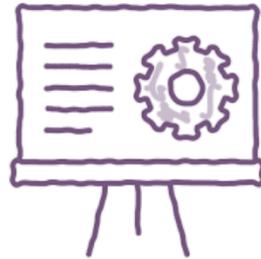


### Customer Relationship Management ...



... non è solo un software, ma una **Strategia di Business** che modifica i processi aziendali e che permette di stabilire **relazioni forti e durature** con i propri clienti, attuali e potenziali, sulla base dell'analisi delle informazioni che li riguardano ...

... attraverso lo studio di questi dati l'azienda è in grado di fornire prodotti in linea con il desiderata del cliente, offrire un servizio rapido e personalizzato, ottimizzare i processi interni, incrementare le vendite e il livello di soddisfazione del cliente.





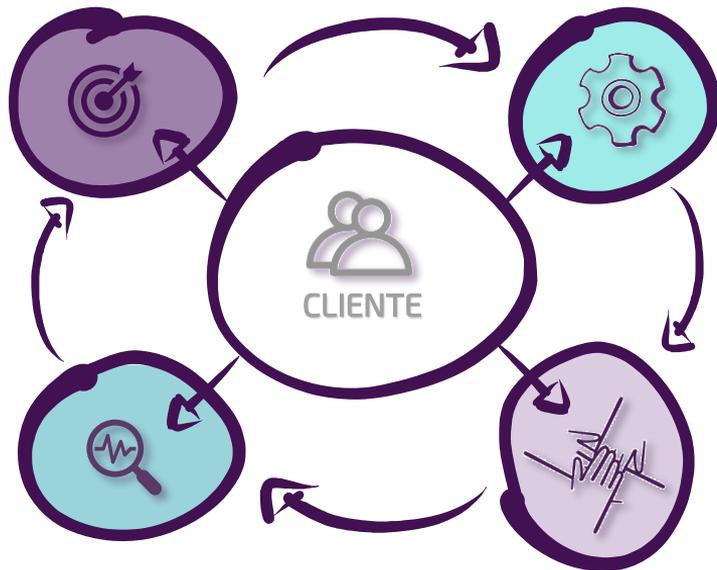
## Quali sono i vantaggi per l'azienda

### 1. STRATEGICO

Ha l'obiettivo di acquisire nuovi clienti e mantenere/fidelizzare quelli esistenti. Integra i canali di contatto attraverso cui l'azienda sviluppa la relazione con il cliente

### 3. ANALITICO

Integra strumenti e metodologie per l'analisi dei dati raccolti e gestiti con il CRM



### 2. OPERATIVO

Gestisce processi e operatività delle funzioni aziendali a contatto con il cliente, dalla generazione del Lead, al posto vendita e al supporto tecnico

### 4. COLLABORATIVO

Consente a tutte le funzioni aziendali di cooperare in modo coeso ed efficace per soddisfare le esigenze del cliente

## L'importanza dei dati e perchè raccoglierli in CRM



①

**Customer View 360°:** Il CRM organizza tutte le informazioni consentendo di avere una visione a 360 gradi° delle Imprese Clienti ed avere un resoconto completo su contatti e Imprese

②

**Relazione con il cliente:** Il CRM migliora la gestione dei rapporti con il cliente, attraverso il monitoraggio e l'analisi delle interazioni con l'azienda diventa possibile instaurare con loro conversazioni più produttive e vantaggiose.

③

**Automazione processi:** il CRM semplifica ed ottimizza le attività delle aree aziendali attraverso l'automazione dell'operatività, realizzata sfruttando componenti tecnologiche evolute.



## Aree di attività del CRM

### Sales

Seguire tutte le fasi del ciclo di vendite: dal primo contatto con il potenziale cliente alla conversione di un prospect in un cliente acquisito.

I venditori possono analizzare i funnel di vendita e consultare lo storico delle azioni fatte con i vari potenziali clienti per poi pianificare tutti i follow-up sulle trattative in corso.



### Marketing

Funzioni di Marketing Automation che permettono di automatizzare azioni ripetitive, come ad esempio mandare email in determinati momenti ai clienti, o pubblicare determinati contenuti sui social media. L'obiettivo è quello di trasformare i lead in clienti acquisiti, facilitando il processo di marketing per renderlo più efficace ed efficiente.



### Service & Support

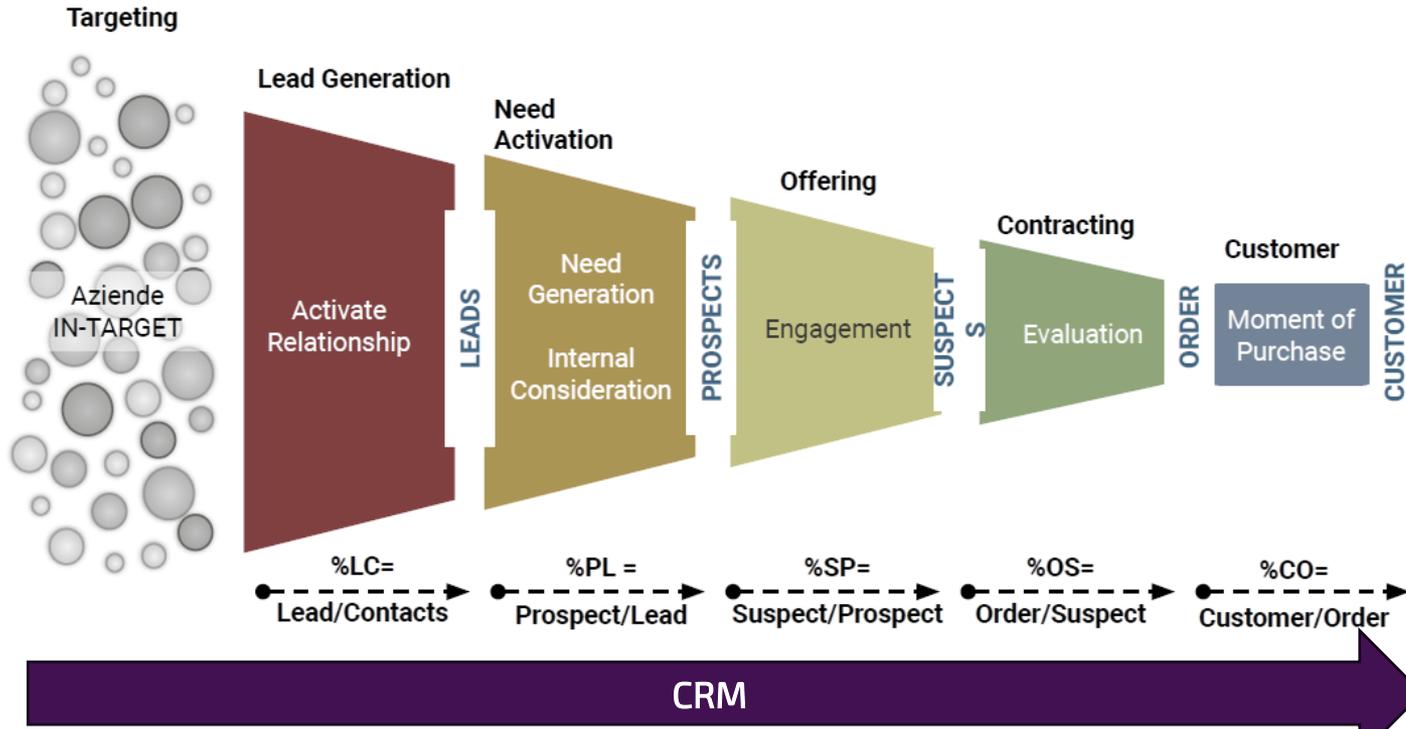
Focus sul servizio ai clienti con l'automazione del post-vendita, velocità nella risposta alle richieste, semplicità nell'accesso alle informazioni per supporto al cliente attraverso diversi canali come ad esempio telefono, email, portale, form web, chat bot.





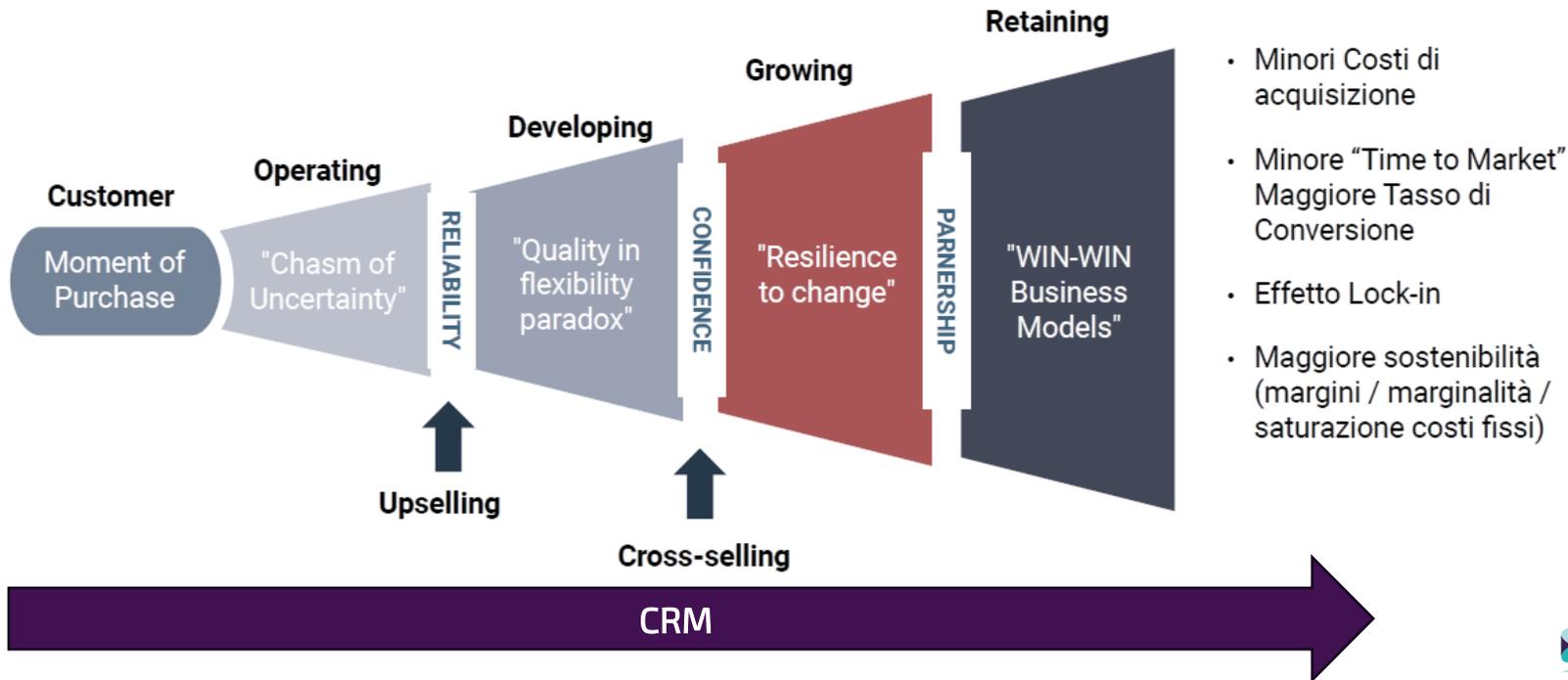


# Il flusso di lead generation





## Il flusso di up-selling e cross-selling





Attraverso il numero verde-bot disponibile sul Portale Clienti, l'azienda richiede informazioni/supporto su Prodotti-Servizi



L'operatore di Customer Care riceve sul CRM la chiamata-chat del Contatto con la richiesta di informazioni/supporto, attraverso integrazione del canale telefonico-bot con CRM



L'operatore di Customer Care fornisce le informazioni/risolve la problematica al Cliente e traccia il dettaglio della richiesta sul CRM, attraverso il Case Management



L'azienda riceve le informazioni/supporto necessari per la soluzione all'esigenza espressa ed è soddisfatta del servizio fornito



**Costruire il target clienti** a cui proporre il Prodotto oggetto della Campagna, attraverso **Report & Dashboard** sulla Customer Base



**Costruire il contenuto-flusso per la comunicazione** del Prodotto da proporre alle aziende selezionate, attraverso gli strumenti di **Marketing Automation**



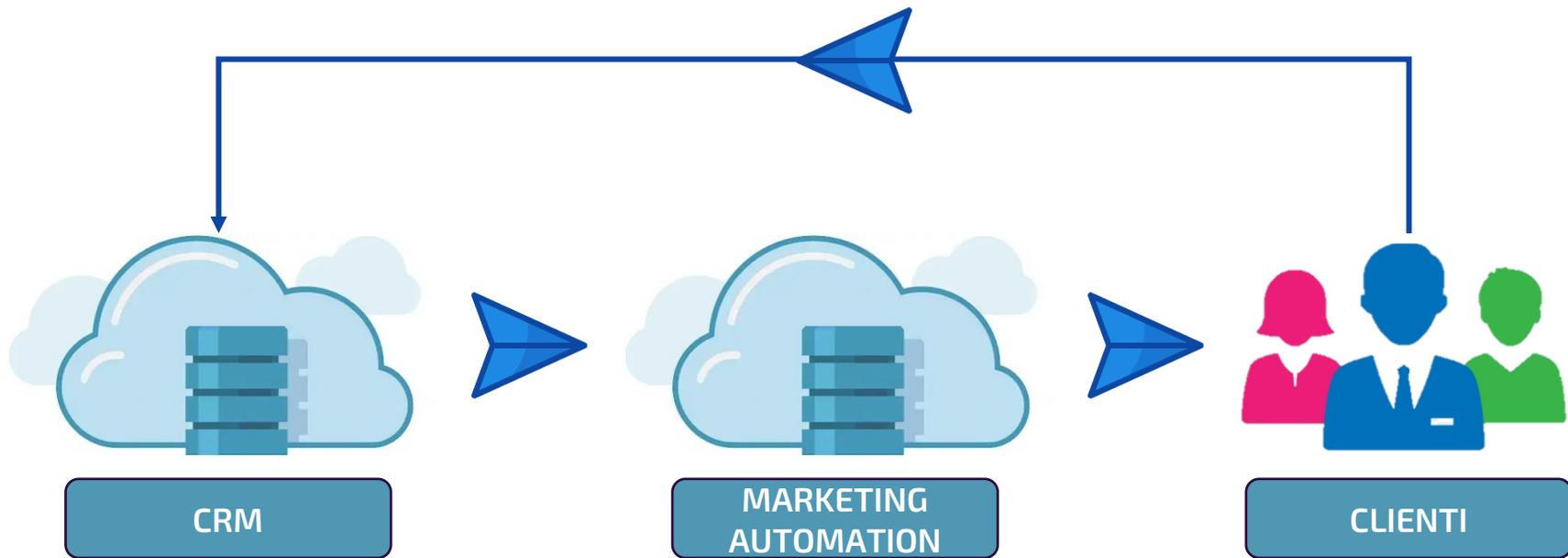
**Invio email** agli utenti delle aziende selezionate attraverso gli strumenti di **Marketing Automation**



L'**azienda** riceve la mail e **interessata** al Prodotto procede con la **richiesta del finanziamento**

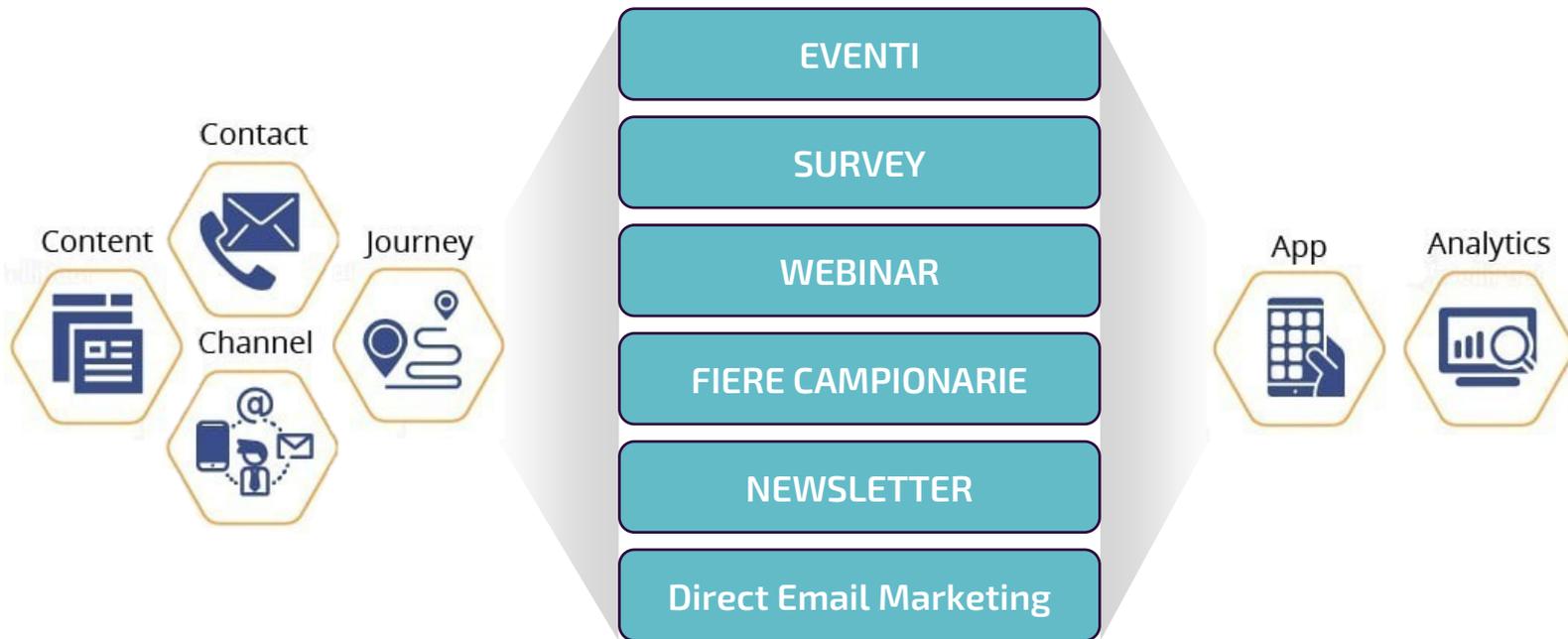


# Marketing automation & CRM





# Marketing automation & CRM





## NPS

Net Promoter Score

Detractors



Passives

Promoters

Not At All Likely To Recommend

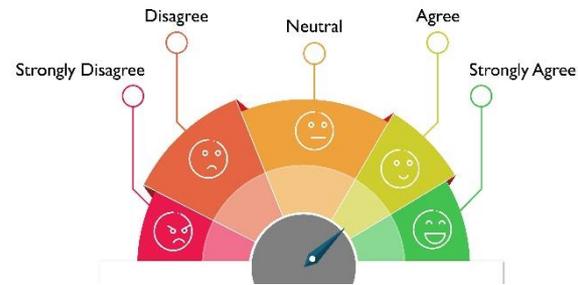
$$\text{NPS} = \% - \%$$

Extremely Likely To Recommend

«Quanto sei disposto a consigliare il nostro prodotto a un amico o un parente su una scala da 1 a 10?»

## CES

Customer Effort Score

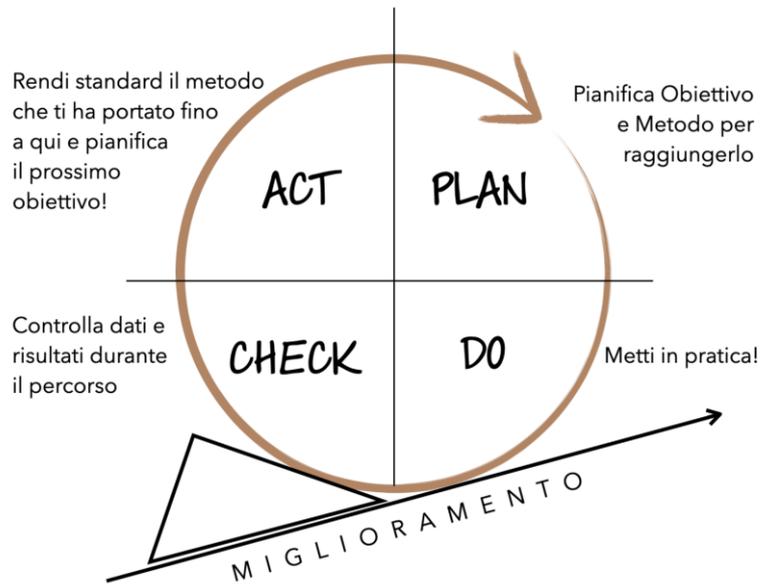


misura la fluidità e la semplicità del customer journey



# Implementare il CRM: il ciclo di Deming

## Ciclo di Deming





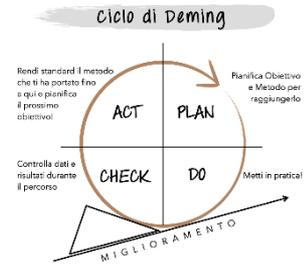
# Implementare il CRM: istruzioni per l'uso

Definire una *roadmap di digitalizzazione* fatta da tanti e frequenti passi al fine di anticipare i benefici del CRM

Far guidare l'implementazione del sistema di CRM dalle *linee di business dell'azienda*

## PLAN

- ✓ Definire gli Obiettivi
- ✓ Coinvolgere persone chiave durante tutto il percorso
- ✓ Ridisegnare i processi in ottica digitale
- ✓ Sulla base degli obiettivi definiti, selezionare lo strumento tecnologico
- ✓ Definire i requisiti funzionali di business





## Implementare il CRM: istruzioni per l'uso

Definire una *roadmap di digitalizzazione* fatta da tanti e frequenti passi al fine di anticipare i benefici del CRM

Far guidare l'implementazione del sistema di CRM dalle *linee di business dell'azienda*

### DO

- ✓ Implementare correttamente i requisiti funzionali, evitando customizzazioni
- ✓ Dedicare tempo alla formazione
- ✓ Allineare tutti i dipartimenti aziendali riguardo al nuovo strumento da utilizzare
- ✓ Acquistare un congruo numero di licenze (fattore abilitante!)
- ✓ Dare incentivi ai dipendenti per facilitare l'utilizzo del CRM



## **Grazie per l'attenzione**

Keep in touch with:

- [linkedin.com/in/fausto-palumbo](https://www.linkedin.com/in/fausto-palumbo)
- [f.palumbo@sace.it](mailto:f.palumbo@sace.it)



# BLOCKCHAIN PER LE PMI

Leading innovation: metodi & sperimentazioni con la blockchain

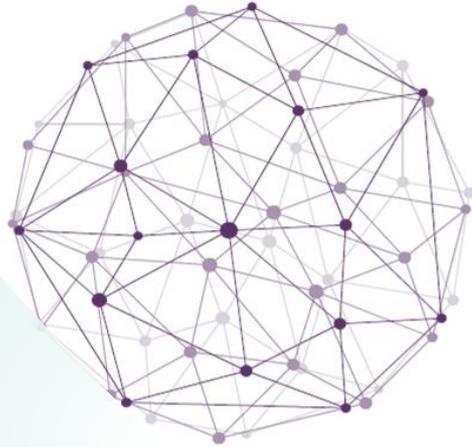
Corso Executive Polimi - SACE Digital Transformation

Milano, 1 Marzo 2024



## Cosa è la blockchain?

In parole povere ...



... È un database decentralizzato chiamato «ledger» o «**distributed ledger**» (libro mastro), distribuito tra tutti i partecipanti



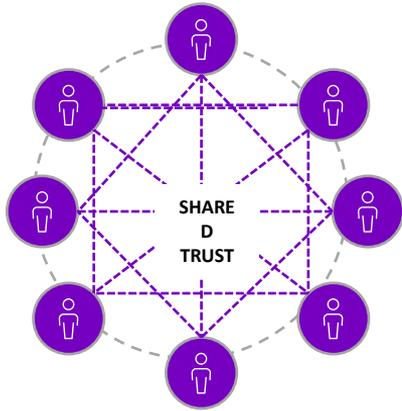
... può contenere dati, informazioni e documenti che è utile condividere tra attori diversi (partecipanti della blockchain) che hanno una fiducia limitata l'uno dell'altro



... consente a ciascuno degli attori di condividere le sole informazioni che desidera condividere, proteggendo tutto il resto

# Che impatto ha la tecnologia blockchain sulle interazioni commerciali?

... consente di passare da ecosistema basato sull'intermediazione delle informazioni a uno senza intermediazione



## Lo scambio di informazioni con la blockchain consente di creare valore per gli attori di un Sistema economico in presenza di

### Collaborazione



Soggetti differenti interagiscono per uno scopo comune

### Assenza di Silos separati



Informazioni condivise in data base comuni agli attori

### Disruption



Situazioni in cui il Business model è soggetto a trasformazioni per tensioni esterne

## Come vengono gestite le informazioni sulla blockchain?

### FEDERATED, PERMISSIONED BLOCKCHAINS (Single or Multi-industry)

- Accesso degli utenti consentito in base a **regole definite** da un gruppo di soggetti (**consorzio**) partecipanti al network
- Ledger management a cura del **consorzio**

**Soluzione raccomandata in passato per applicazioni a livello di rapporti B2B**

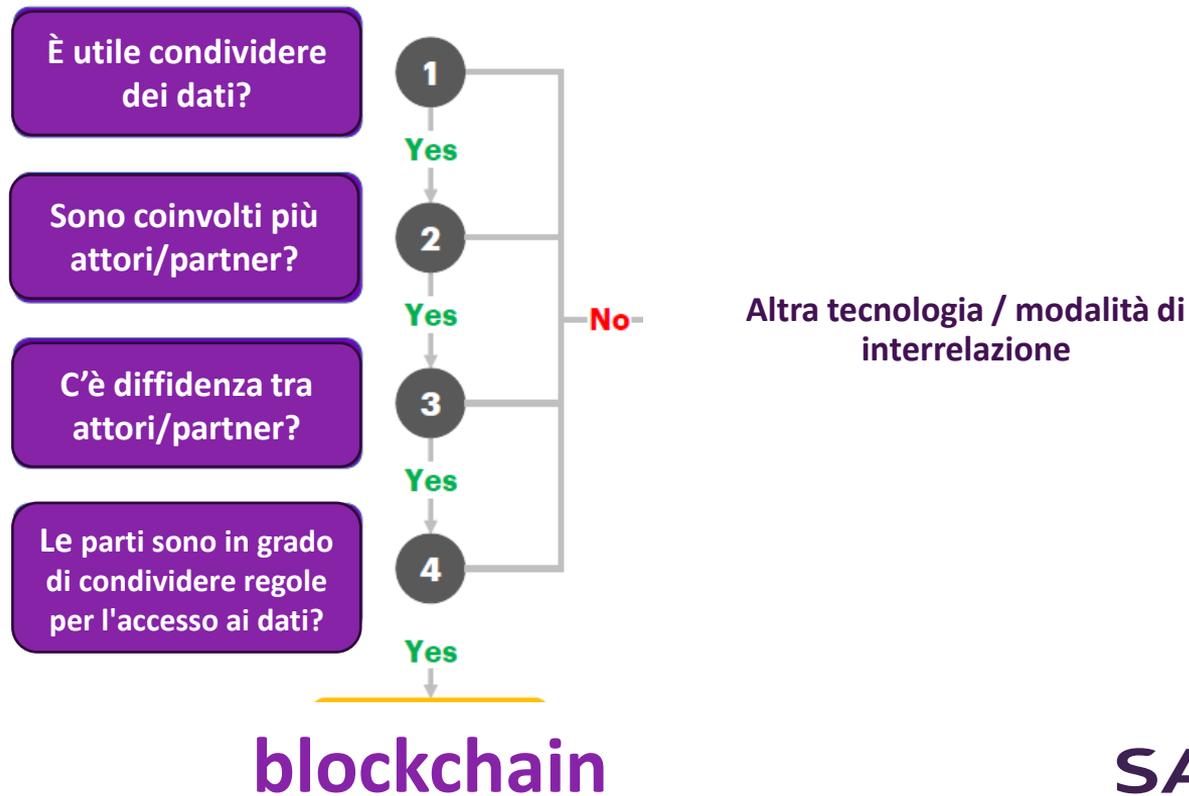
### PUBLIC, PERMISSIONLESS BLOCKCHAINS

- Accesso consentito a **ogni utente in ogni momento**
- Ledger management in base **network distribuito** senza **governance centralizzata** (criptovalute)

### PRIVATE, PERMISSIONED BLOCKCHAINS

- Accesso utenti consentito sulla base di permessi accordati da un network privato
- Ledger management a cura delle singole parti, con un controllo centrale

# Quando potrebbe avere senso utilizzare la blockchain?



# Sì... ma come è fatto e come funziona un nodo della Blockchain?

Un nodo blockchain è un software installato sull'infrastruttura di ogni singolo attore /partner

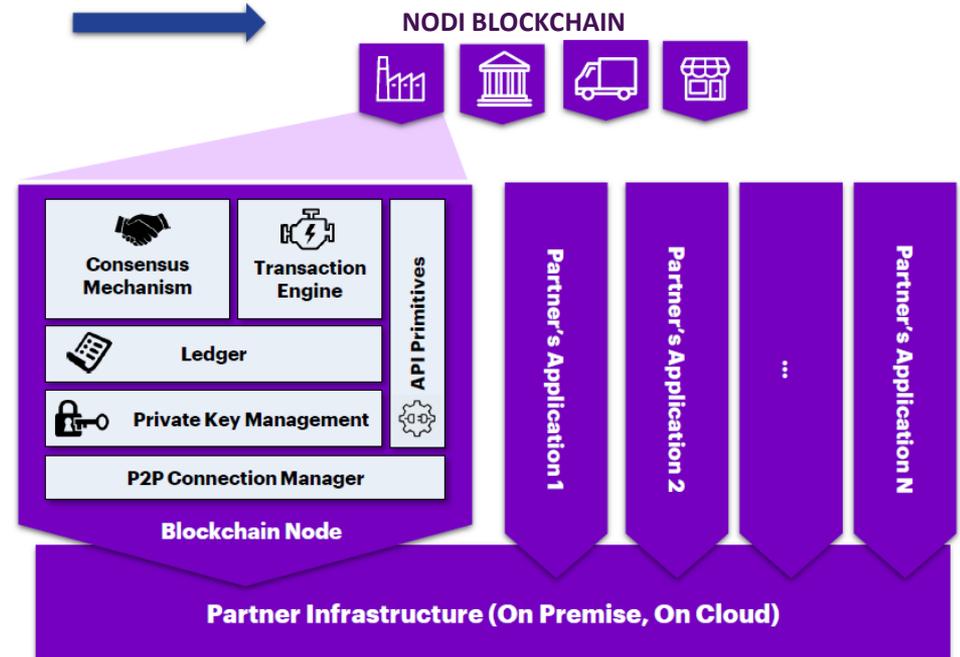
## ATTORI – PARTNER BLOCKCHAIN



Un nodo blockchain è composto da singoli «moduli» che svolgono una varietà di azioni compiti (prestare consensi, archiviare, gestire le chiavi di accesso, ecc.)

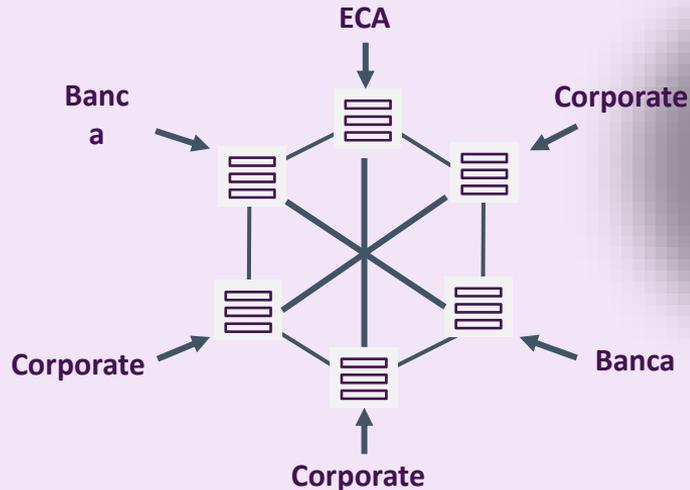
Un nodo può essere **qualsiasi dispositivo elettronico**, inclusi computer, smartphone, stampanti, purché connesso a Internet e come tale abbia un indirizzo IP.

Il ruolo di un nodo è quello di supportare la rete mantenendo una copia del «libro mastro» e, in alcuni casi, di elaborare le transazioni



## Ma quali sono i benefici dell'utilizzo di un modello distribuito sulla blockchain?

Il modello di “registro distribuito” elimina le inefficienze funzionali e tecniche preesistenti e/o abilita nuove opportunità di business



### EFFICIENZA

- **Digitalizzazione** delle transazioni eliminando la presenza di eventuali **intermediari**
- Possibilità di operare smart contract **automatizzando** alcune attività operative (**efficientamento di processi**)

### TRACCIABILITÀ E TRASPARENZA

- Possibilità di **consultare costantemente** lo stato, versione dei documenti (**es certezza della versione attuale di una garanzia**)
- Maggiore trasparenza delle transazioni per **creare maggiore fiducia**

### IMMUTABILITÀ

- Immutabilità delle transazioni, riducendo i rischi legati a **frodi e costi di compliance**
- **Completo «audit trail»** per tutto il ciclo di vita di bene o servizi, facilitando i relativi **controlli**

### SICUREZZA

- **Liceità e correttezza delle transazioni** garantita grazie al sistema distribuito e alle tecniche di crittografia
- **Migliore gestione dei permessi di uso dei dati** tra acquirenti, fornitori e istituzioni finanziarie



# Cosa possiamo quindi fare con la tecnologia blockchain?

Tre «applicazioni» della blockchain consentono di fare almeno 10 attività fondamentali

## Macro applicazioni

## Attività operative che possono trarre beneficio dalla tecnologia blockchain

### SMART CONTRACTS



#### Automate actions under pre-defined conditions

(es. effettuare pagamenti, inviare messaggi al verificarsi di determinati eventi)



#### Prove X

Fornire una prova certa della veridicità, origine di dichiarazione, certificazioni, dati, eventi, ecc.



#### Leave Immutable Data Trail

Disporre di «impronte digitali» dei dati immutabili su blockchain come forma di controllo

### SHARED LEDGER



#### Selectively Disclose Information

(accedere a informazioni o dato, o condividerle con più partecipanti «caricando» documenti o compilando «campi» di data base condivisi)



#### Embed access rights to digital or physical assets

Identifica gli utenti autorizzati o accedere a asset fisici o digitali



#### Make Things and Systems Tamper-Evident

Aumenta la sicurezza aggiungendo funzionalità di prova contro la manomissione / contraffazione



#### Track Assets Through Lifecycle

Monitorare i passaggi di proprietà degli Asset mentre viaggiano nel mondo fisico o virtuale

### ASSET TOKENIZATION



#### Issue Scarce Digital Assets

Asset è qualsiasi risorsa fisica o digitale (dati, token, valuta, certificati)



#### Directly own The Assets

Certificare tramite chiavi private La proprietà degli asset (fisici o digitali)



#### Transfer Asset in Seconds

Gli asset possono essere trasferiti in tutto il mondo a qualsiasi utente in pochi secondi/minuti

## ... ma cosa sono gli Smart Contract?

Art. 8-ter, c.2 - D.L. 135/2018

### SMART (LEGAL) CONTRACT

*Si definisce «smart contract» un programma per elaboratore che opera su tecnologie basate su registri distribuiti e la cui esecuzione vincola automaticamente due o più parti sulla base di effetti predefiniti dalle stesse. Gli smart contract soddisfano il requisito della forma scritta previa identificazione informatica delle parti interessate [...].*

- Gli **Smart Contract** sono, essenzialmente, **dei software**, degli script che vengono eseguiti su Blockchain, sfruttandone le caratteristiche di **immutabilità, trasparenza e decentralizzazione**
- È possibile sfruttarli per efficientare la fase esecutiva di determinate obbligazioni contrattuali **ma è discutibile** il fatto che lo smart contract possa, di per sé, costituire il «contratto»

### VANTAGGI

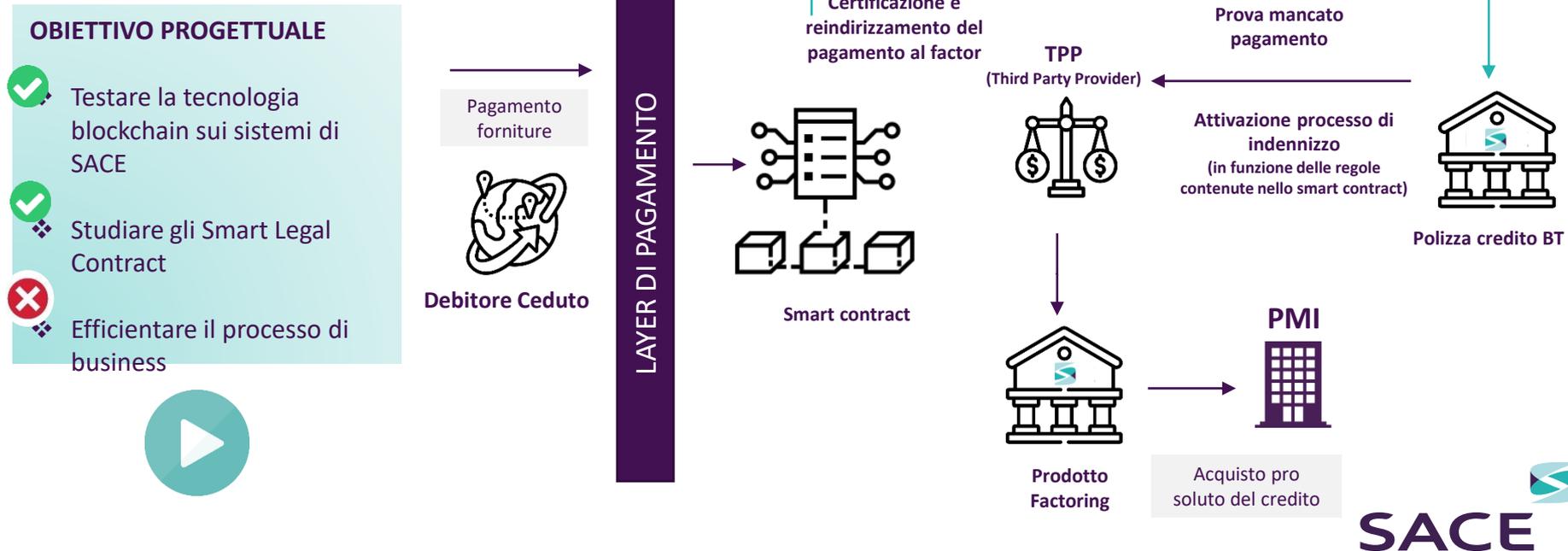
- 1** **Certeza dell'esecuzione di obbligazioni** contrattuali visibili a tutti i partecipanti della rete e non solo alle parti coinvolte
- 2** **Trasparenza delle obbligazioni contrattuali** e dei loro risultati e risvolti tali da essere preimpostati e “**pre-compresi**” da tutti i partecipanti della Blockchain
- 3** **Immutabilità delle transazioni** registrate e quindi l'impossibilità di modificare gli esiti dell'esecuzione del programma



## Un esempio? L'applicazione degli Smart contract al supply chain financing

Abbiamo realizzato un prototipo di blockchain integrando il testo di una **polizza credito BT 360** prevedendo esplicitamente che alcuni adempimenti vengano affidate a uno smart contract e pertanto il testo è stato integrato con uno script, utilizzando la **tecnologia blockchain** per far diventare «smart» o «intelligente» un contratto legale

**Lo smart contract** garantisce certezza e condivisione delle informazioni e il regolamento del pagamento al finanziatore (**SACE FCT**) o direttamente dal **debitore ceduto** o da parte di **SACE BT** tramite l'attivazione della polizza credito.





## Come abbiamo trasformato La polizza credito BT 360 in smart legal contract?

La polizza credito è stata integrata con un rimando alla **Piattaforma di Smart Payment Gateway**, sono stati creati un **Contratto di Servizio** per la messa a disposizione della piattaforma e **Termini e condizioni della Piattaforma**, che vengono sottoscritti da tutti gli attori e caricati a loro volta sulla blockchain

### Polizza Credito BT 360

- **ART. 10 SMART PAYMENT GATEWAY**

*«L'Assicurato e l'Assicuratore concordano di utilizzare la Piattaforma Smart Payment Gateway per l'invio della denuncia di mancato incasso di cui all'art. 5.1 e per la liquidazione dell'indennizzo di cui all'art. 6.2.previa sottoscrizione del Contratto di Servizio e relativi allegati, che diventano parte integrante e sostanziale della Polizza»*

### Contratto di Servizio Piattaforma Smart Payment Gateway

- **ART. 2 OGGETTO DEL CONTRATTO**

*«Con il presente accordo il Titolare si impegna, alle condizioni e termini in allegato stabiliti, a erogare nei confronti del Cliente, che accetta, il Servizio, come di seguito definito.*

- *Il Servizio consiste nella messa a disposizione della Piattaforma, delle relative componenti infrastrutturali, secondo quanto dettagliato nell' Allegato 1 (Documento di progettazione) e nei Termini & Condizioni di Piattaforma.*
- *La Piattaforma consente la gestione, registrazione, certificazione e rilascio di ricevute su eventi relativi alla gestione denuncia di mancato incasso di cui all'art. 5.1 e per la liquidazione dell'indennizzo di cui all'art. 6.2 della Polizza Credito, come illustrato nell'Allegato 1.»*

- **ART 1 SMART PAYMENT GATEWAY**

*«La Piattaforma, basata su tecnologia blockchain/DLT, consente la registrazione di eventi relativi alla gestione del ciclo di vita dei Crediti Assicurati. La Piattaforma è in grado di gestire le seguenti fasi, definite nel dettaglio nel Documento di Progettazione...*

*1.2 ...è una soluzione che implementa le Tecnologie basate su registri distribuiti e il cui funzionamento è regolato dagli smart contract, installati su rete Blockchain permissioned basata su Hyperledger besu, così individuabili: »*

### Termini e condizioni della Piattaforma

## Ha senso utilizzare Blockchain e Smart Contract nella «Polizza credito BT 360»?

### La sfida ...

### ... il contesto SACE

È utile condividere dei dati o documenti?

FCT e BT si scambiano informazioni sui crediti ceduti e assicurati, sui pagamenti delle fatture, sui ritardi e sugli insoluti

Sono coinvolti più attori/partner?

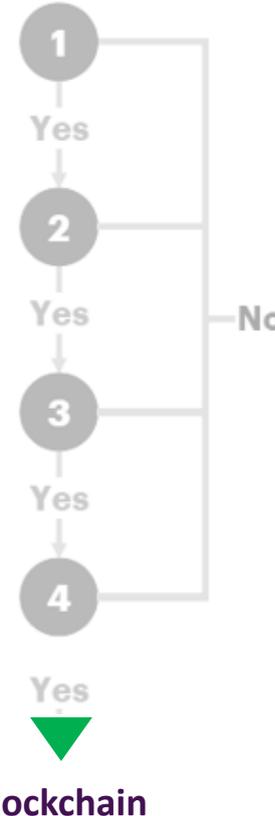
Oltre ad assicurato (FCT) e assicuratore (BT) è presente un debitore ceduto

C'è diffidenza tra attori/partner?

La polizza credito tutela il cessionario dall'inadempimento del debitore ceduto, regolando i rapporti con l'assicuratore

Le parti sono in grado di condividere regole per l'accesso ai dati?

Sì, integrando la polizza credito con uno SMART LEGAL CONTRACT stabiliscono a livello contrattuale che alcuni dati verranno scambiati tramite l'applicativo blockchain

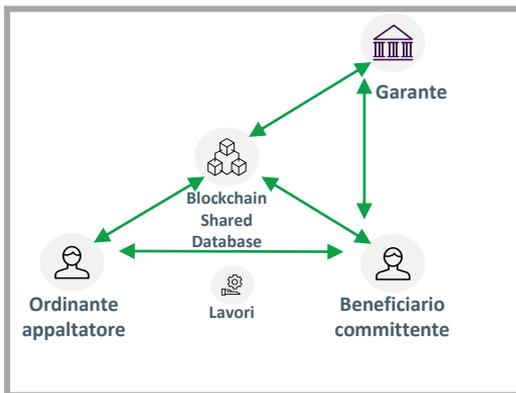


# Un esempio di shared ledger? Le Garanzie contrattuali (cauzioni) in blockchain

## Cosa sono?

Le garanzie comunemente rilasciate in ambito di contratti di prestazione d'opera tra privati o nelle gare di appalto pubblico

Garantiscono il committente riguardo il corretto adempimento delle obbligazioni contrattuali da parte dell'appaltatore



## Criticità legate a costi e frodi



Manomissione documenti



Scansione e duplicazione



Emissione "manuale"



Commissioni intermediazione



Furto dell'identità digitale

## Criticità legate alla gestione

### Garante

- processo emissione **manuale**
- Rischio **smarrimento documenti**
- mancanza di **standard contrattuale**

### Ordinante

- **tempi** di svincolo **lunghi**
- mancanza di un **database certificato**
- impossibilità di gestione **autonoma**

### Beneficiario

- difficoltà **nell'escussione**
- mancanza di **verifica di autenticità** della fideiussione



## Cauzioni e fideiussioni in blockchain – quale è il contesto normativo attuale?

L' **ART. 106 del codice degli appalti e le regole tecniche dell'AGID**) definiscono il contesto giuridico e regolamentare entro cui si devono muovere gli operatori che offrono cauzioni in ambito blockchain

### CODICE DEGLI APPALTI MARZO 2023 – ARTICOLO 106 (estratto)

- «*Gli Operatori Economici devono corredare l'offerta con una **garanzia provvisoria pari al 2%** del valore complessivo della procedura indicato nel bando. La garanzia provvisoria può essere costituita da una cauzione o da una fideiussione bancaria*»
- La **garanzia fideiussoria** deve essere **firmata digitalmente e verificabile presso l'emittente oppure gestita attraverso piattaforme DLT**.
- **Se gestita attraverso piattaforme DLT** l'Operatore Economico **ottiene una riduzione del 10%** sull'importo della garanzia.

### Regole AGID GIUGNO 2023 (Agenzia Italiana per il Digitale)

**Privacy:** divieto di memorizzazione di dati personali su DLT generalizzato con eccezione se (i) La DLT è «permissioned» (ii) sia possibile garantire agli interessati tutti i diritti che scaturiscono da GDPR (iii) Il gestore della piattaforma venga nominato responsabile del trattamento.

**Validazione:** Possibilità di validare la garanzia col semplice possesso del duplicato informatico del documento.

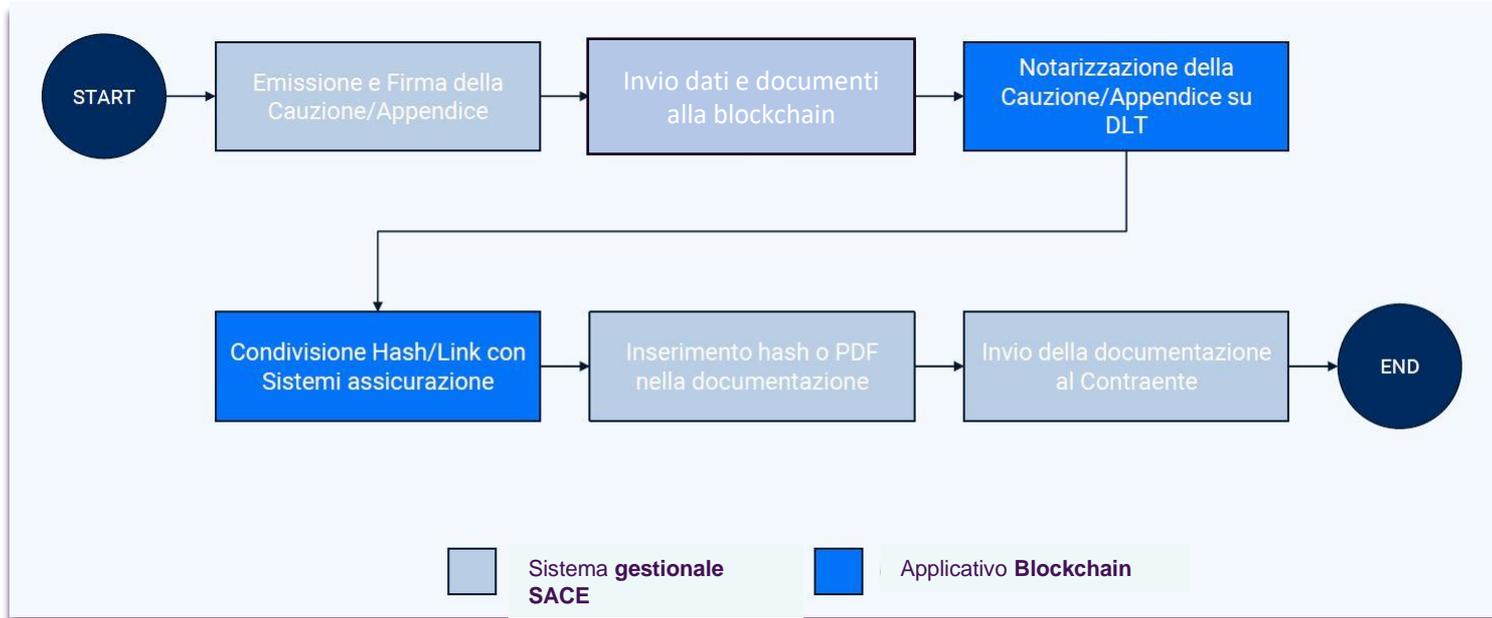
**Identificazione:** la piattaforma DLT E gli smart contract devono assicurare che il soggetto che scrive la garanzia sia identificato con un LoA eIDAS almeno «substantial».

**Consenso:** Necessità di utilizzo di un algoritmo di consenso «green».



## Quali benefici porta l'applicazione della blockchain alle cauzioni?

- ✓ **Notarizzazione su DLT:** fornisce evidenza che la cauzione è stata effettivamente emessa dal Garante
- ✓ **Immutabilità dei dati:** la blockchain assicura che i dati in piattaforma non abbiano subito modifiche
- ✓ **Verifica via web:** i beneficiati possono **verificare on chain** la validità delle informazioni ricevute dal contraente
- ✓ **Integrazione via API:** possibilità di integrare i sistemi delle compagnie tramite software API con le blockchain



## Ha senso utilizzare la Blockchain e per le cauzioni?

### La sfida ...

### ... il contesto SACE

È utile condividere dei dati o documenti?

Sì, Appaltatore, committente e Garante si scambiano informazioni sui garanzie rilasciate e adempimenti contrattuali rispettati o meno

Sono coinvolti più attori/partner?

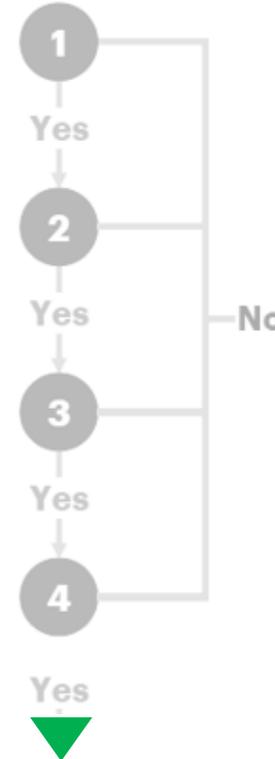
Sì, sono presenti un Garante, un Beneficiario (committente) e un Ordinate (appaltatore)

C'è diffidenza tra attori/partner?

Sì, perché la Cauzione tutela il committente – beneficiario dall'inadempimento dell'appaltatore

Le parti sono in grado di condividere regole per l'accesso ai dati?

Sì, notarizzando la cauzione su blockchain il garante comunica alle parti le modalità per verificare l'autenticità del documento presentato dall'ordinante



Blockchain

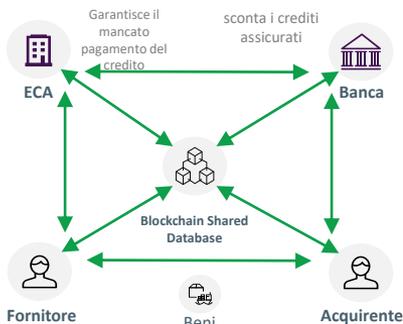
**SACE**

## Cosa è il trade finance?

La vendita di beni e servizi il cui pagamento dilazionato avviene per il tramite di titoli di credito cambiari e non, sovente assicurati

## Criticità legate al *trade finance* e opportunità

- Le attuali soluzioni di **Supply Chain Finance** sono gestite tramite sistemi e soluzioni non più adeguate alle necessità e ai tempi del business e alla crescente pressione regolamentare.
- Gli operatori del settore evidenziano la presenza di inefficienze quali manualità e gestione di documentazione cartacea, e la necessità di verificare costantemente le informazioni
- Una piattaforma **blockchain** può semplificare l'accesso a soluzioni assicurative/finanziarie che stimolino l'export di aziende e PMI, efficientando la gestione delle operazioni di *Supply Chain Finance*, con particolare riferimento alle operazioni di assicurazione e cessione del credito.
- La digitalizzazione e **condivisione su blockchain degli asset commerciali** (ad es. documentazione contrattuale, valutazioni creditizie, polizze, transazioni monetarie, titoli di credito) permette a tutti i partecipanti coinvolti di disporre di una **visione univoca delle informazioni** (cd. *Single source of truth*), eliminando la necessità di effettuare riconciliazioni per raccordare dati provenienti da più sistemi a silos.
- La blockchain permette di rendere **trasparente il trasferimento di proprietà degli asset commerciali** (es. polizze assicurative, fatture, cambiali) offrendo un audit trail completo, immutabile e certificato dell'intero ciclo di vita commerciale, aumentando il livello di trasparenza e fiducia tra i partecipanti.



To-be

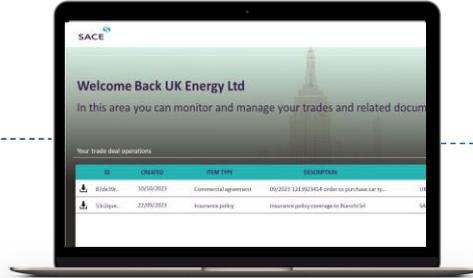
# I servizi offerti dal prototipo di piattaforma blockchain di SACE 1/2



## VERIFICA REAL-TIME AUTENTICITÀ DOCUMENTAZIONE COMMERCIALE

Servizio di **verifica in real-time** della documentazione commerciale (es. *promissory note*). La verifica di autenticità dei firmatari e dei poteri di firma è **assicurata by default** essendo l'acquirente iscritto alla piattaforma, mentre la correttezza e immutabilità della documentazione è **garantita dalla tecnologia blockchain**

Soltanto l'*issuer* dei documenti commerciali è registrato in piattaforma



## GESTIONE END-TO-END DOCUMENTAZIONE COMMERCIALE

Servizio di **gestione end-to-end** della documentazione commerciale, dalla creazione all'aggiornamento e trasferimento in pochi click, disponendo di un **audit trail completo e immutabile**

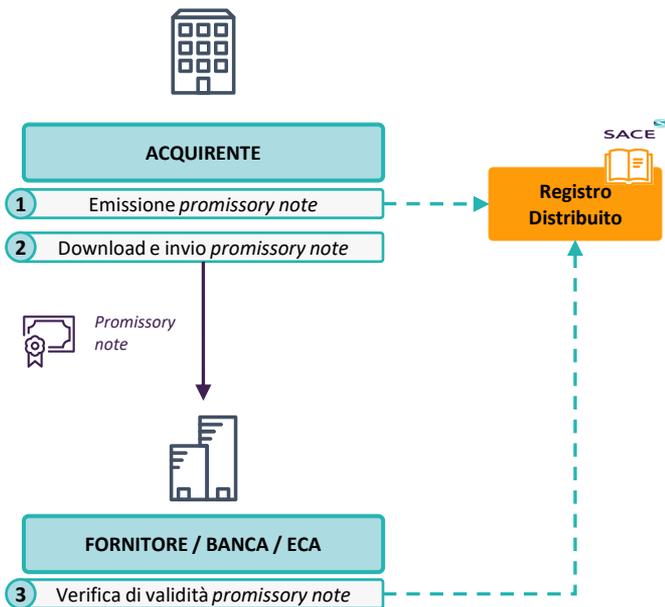
Tutti gli attori coinvolti nella gestione dei documenti commerciali sono registrati in piattaforma



# I servizi offerti dal prototipo di piattaforma blockchain di SACE 2/2

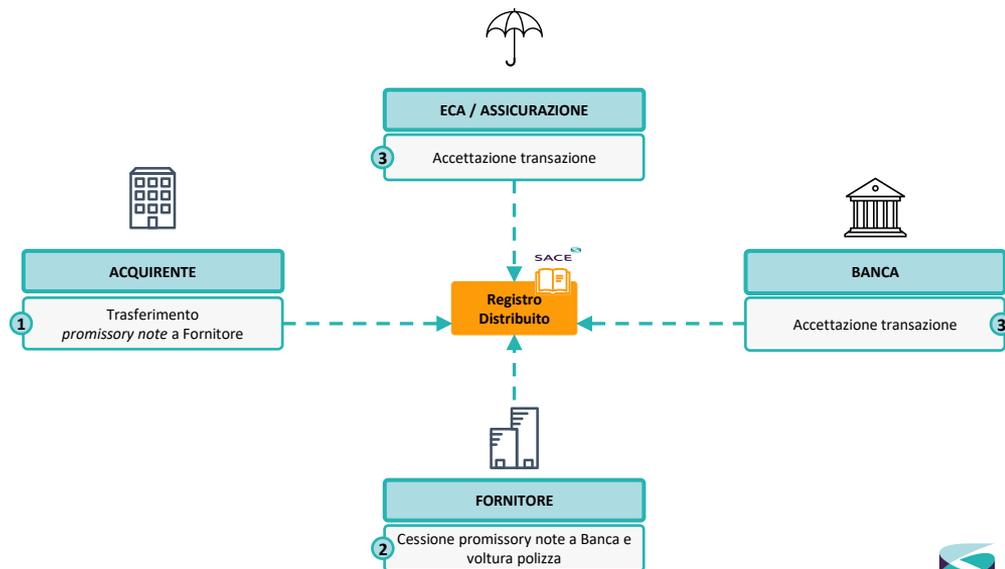
## SERVIZIO 1: EMISSIONE E VERIFICA AUTENTICITÀ DOCUMENTAZIONE

Introduzione servizio di verifica\* real-time della promissory note (soltanto l'issuer del documento è registrato in piattaforma)



## SERVIZIO 2: GESTIONE END-TO-END DOCUMENTAZIONE COMMERCIALE

Introduzione funzionalità di gestione end-to-end e trasferimento della documentazione commerciale (tutti i partecipanti sono registrati in piattaforma)



\*La verifica di autenticità dei firmatari e dei poteri di firma è assicurata *by default* essendo l'acquirente iscritto alla piattaforma. La correttezza e immutabilità del documento è garantita dalla sua impronta digitale (*hash*) registrata in blockchain

# La verifica della documentazione commerciale | User Journey 1



## ATTIVAZIONE PROFILO

UK Energy Ltd (acquirente) completa l'iter di registrazione alla piattaforma ITEC. Una volta completata l'operazione, il profilo dell'azienda viene validato e ad essa è automaticamente associato in background un *wallet*\* compatibile per l'emissione di *token*\*\* in blockchain

1

2



## NOTARIZZAZIONE PROMISSORY NOTE

Accedendo alla propria area personale all'interno della piattaforma ITEC, UK Energy Ltd effettua l'upload della *promissory note* elettronica ed emette il relativo *token* su blockchain. Successivamente esegue il download della copia elettronica e la invia a Bianchi Srl (fornitore) via email per conferma

3

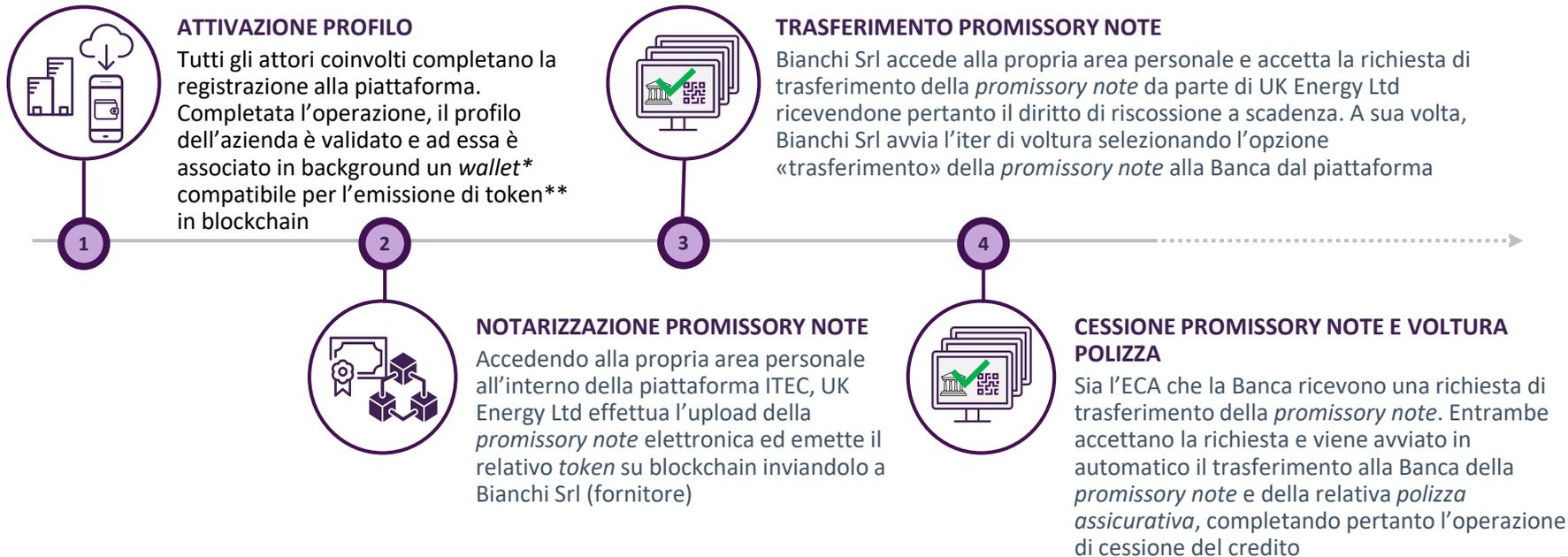


## VERIFICA VALIDITÀ

Bianchi Srl riceve via email una copia elettronica della *promissory note* e un link di accesso al servizio di verifica tramite piattaforma ITEC. Il fornitore effettua l'upload della *promissory note* sul portale e, nel caso in cui l'impronta digitale della stessa sia presente sulla blockchain, può constatare la validità della stessa

\**Wallet*: strumento atto ad abilitare la gestione del ciclo di vita dei *token*\*\* (es. emissione, lettura, aggiornamento) su blockchain

\*\**Token*: la rappresentazione su blockchain di un diritto o una condizione. Nel contesto del presente use case, un *token* rappresenta un documento commerciale (es. *promissory note*)



\**Wallet*: strumento atto ad abilitare la gestione del ciclo di vita dei *token*\*\* (es. emissione, lettura, aggiornamento) su blockchain

\*\**Token*: la rappresentazione su blockchain di un diritto o una condizione. Nel contesto del presente use case, un *token* rappresenta un documento commerciale (es. *promissory note*)

## I vantaggi per l'ecosistema

### ACQUIRENTE



- **Accesso a forme di finanziamento a condizioni favorevoli** grazie alla maggiore efficienza dei processi digitalizzati
- **Efficientamento operazioni di pagamento** (es. automatizzazione pagamento grazie agli smart contract)

### FORNITORE



- **Maggiore visibilità** dell'intero ciclo di vita contrattuale
- **Maggiore velocità di accesso al credito** grazie a una efficiente gestione dei processi di erogazione dello stesso
- Possibilità di integrare l'offerta commerciale con un **pacchetto finanziario sicuro e trasparente**

### ECA / BANCA



- **Efficientamento dei processi e riduzione dei costi di gestione** grazie alla condivisione e certificazione real-time dei documenti (es. semplicità nella verifica della validità della *promissory note* o automatizzazione e tracking voltura polizza)
- **Maggiore visibilità** dell'intero ciclo di vita contrattuale

Miglioramento processo decisionale e riduzione rischi operativi grazie alla fruizione di una «single source of truth» certificata



# Quali sono le principali criticità nell'implementazione della blockchain?

## 1) Costi di implementazione e gestione della soluzione

L'implementazione di una blockchain ha **costi di Set Up (one shot)** che variano notevolmente a seconda se si scelga di creare una **nuova blockchain** o di aderire a una **blockchain esistente**, nonché **costi di gestione ricorrenti**, riconducibili all'accesso alla rete e alla manutenzione dei sistemi, confrontabili tra le opzioni prospettate

## 2) Sostenibilità delle soluzioni adottate

I **consorzi «di settore»** che **offrono soluzioni di trade finance in blockchain** faticano a raggiungere la **scala dimensionale e il livello di interoperabilità tra attori** della catena necessari a garantire l'auto-sostentamento economico della soluzione

## 3) Coerenza con il modello organizzativo dei singoli attori

Alcune soluzioni si infrangono contro **Bias cognitivi** che spingono alcune organizzazioni a rifiutare la soluzione in toto perché **non replicano processi e modelli organizzativi consolidati**, dimenticando che la **value proposition** della blockchain non risiede nell'automazione dei processi ma nella **certificazione dell'informazione**

## 4) Compatibilità con i sistemi informativi aziendali

C'è errata percezione circa la compatibilità dei sistemi aziendali preesistenti, l'introduzione della blockchain non richiede la sostituzione dei **gestionali preesistenti** ma l'adozione di **bridge software (API)** che pubblicano in blockchain le informazioni presenti nei sistemi aziendali

## 5) Maturità del mercato

Il successo di una soluzione blockchain dipende dal **numero di attori disponibili ad operare** sulla rete, tuttavia la presenza di **incentivi economici** che stimolano la domanda può rendere conveniente operare come **first mover**



## Cosa abbiamo imparato riguardo l'adozione della blockchain al nostro business?

I progetti realizzati ci hanno consentito di testare alcuni aspetti della blockchain senza andare a ricercare necessariamente benefici in termini di riduzione costi o automazione dei processi.

### 01 L'implementazione della tecnologia non è troppo complessa

- È possibile implementare la tecnologia blockchain sui sistemi esistenti, efficientando il processo o dando certezza agli scambi di informazioni con gli **Smart Contract** o assicurare la **notarizzazione** di polizze, garanzie e documenti.

### 02 Abbiamo iniziato a prendere dimestichezza con i concetti di Smart Contract e di notarizzazione

- Abbiamo capito cosa può essere gestito con uno **Smart Legal Contract**, e la valenza degli Smart Contract.
- Abbiamo capito il valore della **notarizzazione dei documenti**.

### 03 Creare consapevolezza dei benefici e la formazione sono essenziali per far funzionare una blockchain

Ha senso partire con progetti di implementazione della **blockchain** solamente se si ha la ragionevole certezza che tutti gli attori coinvolti nei processi e nelle operazioni sono convinti della bontà della soluzione

### 04 Tempo e denaro sono fattori di scelta rilevanti

- Anche il solo accedere a un **blockchain** esistente richiede tempo, e il sostenimento di costi iniziali nonché di gestione
- Lo sviluppo di «**soluzione proprietarie**» che consente una grande personalizzazione è un **processo lungo e costoso** per il quale non ci sono garanzie di successo (adesione partner e contesto mutevole)



# Grazie dell'attenzione

Edoardo Li Castri

[e.licastri@sace.it](mailto:e.licastri@sace.it)

# **Prodotti SACE e nuove Garanzie Archimede e Futuro**





# Principali prodotti e servizi del Gruppo SACE



**Assicurazione del Credito all'Esportazione (M-L Term)**

Garanzie su finanziamenti bancari  
*(Internazionalizzazione, Green New Deal)*

**Garanzie Contrattuali**

**Education & Connects**

**Assicurazione credito BT Globali**

Assicurazione credito BT Selettive Export

**Cauzioni**

Rischi delle Costruzioni e Rami Elementari

**Digital Factoring**

Factoring Domestico

**Crediti PPAA e Crediti IVA**

Reverse e Maturity Factoring

**Trade Finance**

**Patrimonio Informativo**



# Prossimità alle imprese in Italia e sui mercati internazionali

## RETE DOMESTICA



## RETE INTERNAZIONALE





# SCHEMA DI ASSICURAZIONE DEL CREDITO



## ASSICURARE I CREDITI COMMERCIALI SIGNIFICA

- Protezione dal rischio di insolvenza
- Valutazione preventiva della solvibilità della clientela
- Riduzione del *credit risk*
- Indennizzo a data certa
- Gestione dell'intero ciclo del recupero del credito in caso di insolvenza
- Accesso al credito finanziario facilitato attraverso la cessione dei diritti di polizza e la possibilità di ottenere condizioni vantaggiose dal sistema bancario



# Assicurazione del Credito BT

**SERVIZI DI ANALISI  
DEL RISCHIO**

## VALUTAZIONE AZIENDA

Offre una valutazione sull'affidabilità di un cliente sia in Italia che all'estero

**COPERTURE  
GLOBALI**

## BT FACILE PMI

Copertura Globale dedicata alle micro e piccole imprese con un fatturato fino a 5 mln

## BT 360°

Copertura globale:  
Assicurazione dell'intero fatturato o sui segmenti omogenei verso clienti italiani ed esteri

**COPERTURE  
SELETTIVE**

## BT EXPORT 24

Copertura dedicata all'impresa che esporta **beni prodotti su commessa** (operatività SACE BT sotto i 24 mesi)

## BT SVILUPPO EXPORT

Copertura dedicata all'impresa che esporta **beni di consumo e fornisce servizi**

## BT TOP UP

Copertura di **II livello** su singolo debitore o sull'intero portafoglio

## Assicurazione del Credito Estero MLT – Credito Fornitore

Il **Credito Fornitore** assicura i **contratti commerciali** relativi ad **esportazioni di beni e servizi**, sottoscritti tra **società italiane e controparti estere**, per **single transazioni commerciali** con **dilazioni di pagamento superiori ai 24 mesi nell'area OCSE** e dilazioni di **minor durata nel resto del mondo**.

Le finalità sono:

- ✓ Concedere una **dilazione di pagamento del credito commerciale** alla Controparte Estera;
- ✓ Fornire una **copertura sui rischi contrattuali** a favore dell'Esportatore a **protezione della commessa**.



- In tal caso, la **Banca** può beneficiare della **cessione dei diritti di polizza**

### Cessione dei diritti di Polizza alla Banca

**Pagamento dell'indennizzo di SACE** direttamente alla **Banca beneficiaria** della **cessione dei diritti di polizza** da parte dell'Esportatore/Assicurato



### Benefici per la Banca

La **Banca mitiga il rischio di credito sull'Assicurato** derivante da anticipo contratto, linea di *Working Capital* per approntamento fornitura, emissione di fidejussioni

# Assicurazione del Credito Estero MLT – Credito Fornitore

Esportatore Italiano/  
Assicurato

Contratto  
Commerciale

Acquirente Estero



RISCHIO (eventi di natura politica e commerciale)	PERIODO
1) <b>Rischio di produzione</b> (revoca della commessa o impossibilità a spedire)	A
2) <b>Rischio di distruzione</b> dei macchinari	A
3) <b>Rischio di indebita escussione</b> delle fidejussioni	A+B
4) <b>Rischio del credito</b> (mancato pagamento del corrispettivo dovuto)	B

# Voltura Polizza Credito Fornitore e Contributo Export di SIMEST



DESCRIZIONE	
<b>STEP 1</b>	Esportatore e Buyer estero stipulano un contratto commerciale con pagamenti dilazionati MLT ( $\geq 24$ mesi). A fronte delle rate del piano di ammortamento vengono emessi titoli di pagamento (es. cambiali o tratte).
<b>STEP 2</b>	L'Istituto Scontante sconta, pro-soluto o pro-solvendo, i titoli di pagamento emessi dal Buyer estero a favore dell'Esportatore.
<b>STEP 3</b>	Se il tasso della dilazione di pagamento del contratto commerciale (al netto di un eventuale premio per la garanzia/assicurazione del rischio del credito del Buyer/Debitore estero e di eventuali spese e commissioni bancarie incluse nel tasso) è inferiore al tasso di sconto richiesto dall'Istituto Scontante, l'operazione è <i>eligible</i> per il contributo SIMEST nei limiti del Livello massimo dei contributi.
<p>Il <b>Contributo SIMEST</b> è erogato <i>up front</i> direttamente all'Esportatore.</p> <p>Il <b>tasso della dilazione</b> contrattuale <i>eligible</i> per il Contributo SIMEST non può essere inferiore al <b>tasso CIRR</b>.</p>	

# CASE STUDY: Credito Fornitore Digital

È possibile inserire Pareri di Assicurabilità e perfezionare operazioni\* direttamente nell'Area Riservata MyArea del sito SACE. Qui il [link](#) per accedere al nostro simulatore *online*.

**ESPORTATORE**

PMI con fatturato di circa € 2,2 mln

**PAESE**

Algeria

**FORNITURA**

Sementi

**IMPORTO**

€ 335.000

**DURATA**

4 mesi

**COPERTURA SACE**

100%

**Prezzo:  
3.949,60**

## Bentornato Claudio

Qui puoi controllare lo storico delle tue operazioni, effettuare nuovi acquisti e gestire il tuo account.

Ultimo accesso: venerdì 18 gennaio ore 10:32

### SACE Education

La formazione gratuita per la tua crescita in Italia e all'estero. Scopri l'hub formativo di SACE a sostegno di imprese e professionisti.

Scopri di più >

### Copertura dal rischio di produzione

Con la copertura dal rischio di produzione, ti assicuriamo il mancato recupero dei costi di produzione.

Scopri di più >

### Le tue ultime assicurazioni

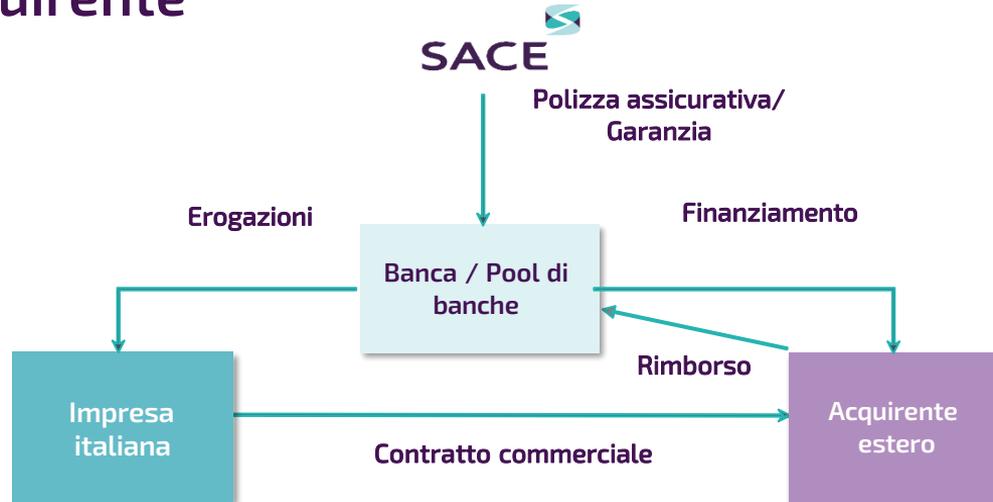
Vedi bozze

Vedi tutte

Nuova assicurazione

Valutazione del	Paese	Importo assicurato	Rischi	Hai tempo fino al
24 luglio 2018	Brasile	45.000€	Credito	22/03/2020
<p><b>Nexus Consultoria</b></p> <p>Reimborsabile fino al 04 marzo 2020</p>				
04 febbraio 2020	Brasile	70.000€	Prod.	31/08/2021
<p><b>Agricola Cantagalo</b></p> <p>Data fine copertura</p>				

**SACE**



## Caratteristiche

- **A chi si rivolge:** banche che finanziano grandi commesse in cui sono coinvolti esportatori italiani
- **Rischi coperti:** rischio di credito
- **Livello di copertura:** fino al 100% dell'importo finanziato (max 85% valore contratto commerciale)

## Vantaggi

- **Impresa italiana:** pagamento cash erogato dalla banca
- **Acquirente estero:** possibilità di accedere a finanziamenti a medio-lungo termine a condizioni più competitive
- **Banca:** minor assorbimento capitale su quota garantita da SACE

# Conferma di Credito Documentario

**A chi si Rivolge:** Banche che confermano lettere di credito e impegni similari

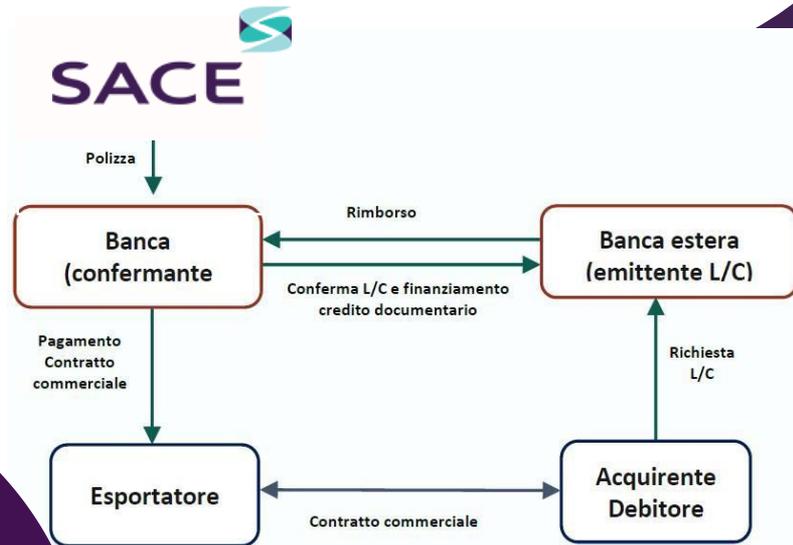
**Rischi coperti:** Rischio del credito, ovvero mancato rimborso del CD da parte della banca estera emittente, a seguito del verificarsi di eventi di natura politica o commerciale.

**Livello di copertura massimo:** fino al 100%.

## I vantaggi

✓ **L'impresa Italiana:** riceve pagamenti in linea con le condizioni contrattuali previste e amplia l'offerta commerciale, avendo la possibilità di negoziare con il cliente estero finanziamenti a medio/lungo termine a condizioni competitive.

✓ **La banca italiana:** vi è un potenziale aumento del business dei crediti documentari, grazie alla condivisione del rischio con SACE.





# Polizza Fideiussione

## A CHI SI RIVOLGE

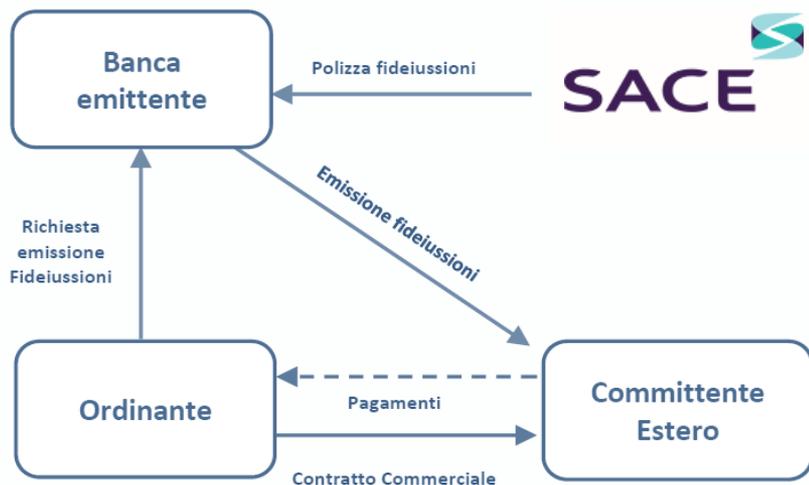
Imprese italiane che devono prestare garanzie contrattuali a committenti esteri.

- **Rischi coperti:** rischi di performance e escussione indebita delle garanzie
- **Livello di copertura: fino al 50%**
- **Sottostante la copertura:** *Bid Bond, Advanced Payment Bond, Performance Bond, Money Retention Bond, Warranty Bond*

## BENEFICI

**Impresa italiana:** soddisfare requisiti per partecipare a gare d'appalto e svolgere commesse estere; accrescere il volume di fidi disponibili incrementando il volume di operatività, miglioramento gestione finanziaria

**Per la Banca:** incrementare la capacità di affidare i propri clienti lato firma



## Garanzie Finanziarie

SACE permette alle aziende italiane di accedere più facilmente a finanziamenti e linee di credito per supportare la crescita in Italia e all'estero.

SACE garantisce i finanziamenti erogati da Banche a Società Italiane per:

- Realizzazione di *investimenti all'estero*
- Supporto al *capitale circolante* connesse all'esecuzione di contratti con committenti esteri o, comunque, funzionali ad uno sviluppo dell'operatività verso i mercati esteri;
- La realizzazione di *investimenti strategici in Italia*

La Banca, grazie alla ponderazione della copertura SACE può liberare risorse per ulteriori impieghi.

- SACE assicura il rischio di mancato rimborso da parte del Debitore di capitale e interessi sul finanziamento.
- È possibile assicurare fino al 80% dell'importo del finanziamento





# Benefici della Garanzia SACE

## BENEFICI PER LE BANCHE

- ✓ Possibilità di **garantire importi significativi e lunghe durate**
- ✓ Per la quota di finanziamento garantita da SACE, **ponderazione pari a zero dei RWA** nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi di Basilea
- ✓ **Trasferimento a SACE del rischio di mancato rimborso** del finanziamento **relativamente alla quota garantita**

## BENEFICI PER I DEBITORI

- ✓ **Salvaguardia**, per la quota garantita, **delle linee di fido disponibili** presso il sistema bancario ed assicurativo
- ✓ **Mantenimento dell'asset nel portafoglio SACE fino alla scadenza**
- ✓ Possibilità di **finanziamenti bilaterali** in alternativa a finanziamenti in *pool* grazie alla possibilità per la banca finanziatrice di trasferire parte del rischio di credito a SACE
- ✓ Possibilità di **estendere la durata del finanziamento**



# Confronto Garanzie SACE a mercato – Principali caratteristiche

	ARCHIMEDE 	GREEN/CONVENZIONE GREEN	RILIEVO STRATEGICO («RS») /CONVENZIONE FUTURO
SIZE CLIENTE	MID e GI	PMI, MID e GI	PMI, MID e GI
SIZE OPERAZIONE	No limiti di importo	No limiti di importo, Convenzione Green ≤ 50 €/mln	RS: No limiti di importo Convenzione Futuro ≤ 50 €/mln
PROFILO RISCHIO	Corporate, P.F., asset based	Corporate, P.F., asset based Convenzione Green: Corporate (plain vanilla)	RS: Corporate, P.F., asset based Conv.ne Futuro: Corporate (plain vanilla)
FALLIMENTO MERCATO	Postulato per intervento SACE	Non Rilevante	Non Rilevante
FATTURATO	Nessun limite	Nessun limite Convenzione Green ≤ 500 €/mln	Nessun limite
% COPERTURA	Cassa: ≤ 70%; Firma: ≤ 60% Exp. Rango Subordinato: ≤ 50%	≤ 80% Convenzione Green: Cassa 80%	RS ≤ 70% Conv.ne Futuro: Cassa 70%
DURATA MASSIMA	25 anni	20 anni	20 anni
PRICING	A mercato	A mercato	A mercato
FORME TECNICHE PRODOTTI	Finanziamenti, fidejussioni, garanzie e altri impegni di firma, prestiti obbligazionari, cambiali finanziarie, titoli di debito		
	Operazioni a Portafoglio Strumenti finanziari partecipativi	Convenzione Green: Finanziamenti	Convenzione Futuro: Finanziamenti
CRITERI ELIGIBILITY	Determinati ex Legge	Tassonomia UE Indirizzi CIPESS	Declinati da SACE sulla base del d.lgs 143/98



SACE



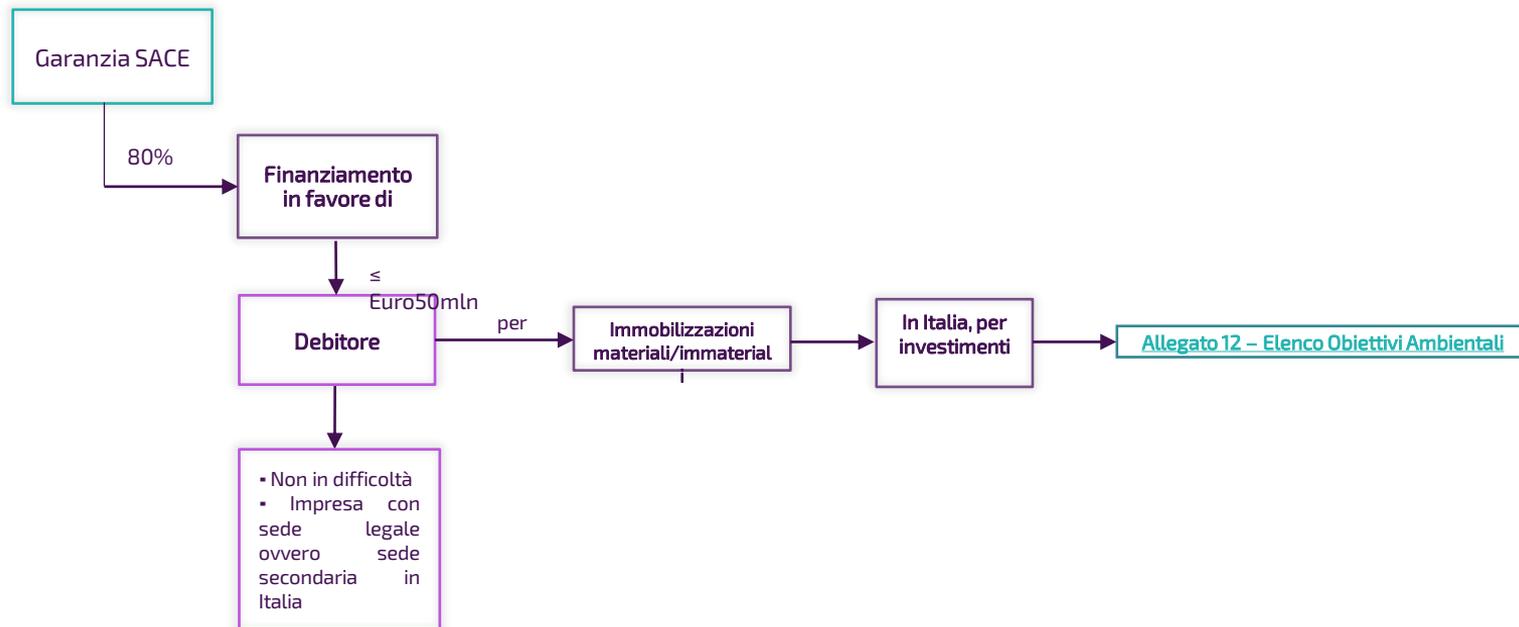
# Convenzioni Online: Green e Futuro

- **Green** - con il DL **Semplificazioni di luglio 2020** SACE è stato identificato come l'attuatore del Green New Deal italiano, a sostegno dei progetti che rispondono ai parametri previsti nel Regolamento e nella tassonomia europea delle attività eco-compatibili. A partire da fine 2021 SACE ha sviluppato una convenzione (**Convenzione Green**) per processare le richieste in modo standardizzato e digitale
- **Rilievo Strategico - ex art. 2 D. Lgs. 143/1998**: SACE è autorizzata a rilasciare, a condizioni di mercato, garanzie relativamente ad operazioni che siano di rilievo strategico per l'economia italiana sotto i profili dell'internazionalizzazione, della sicurezza economica e dell'attivazione di processi produttivi e occupazionali in Italia. A partire dal 2 gennaio 2024 SACE ha sviluppato una convenzione (**Convenzione Futuro**) per processare le richieste in modo standardizzato e digitale
- Le due convenzioni operano con lo stesso processo, apportando, i seguenti benefici:
  - (i) **standardizzazione documentale** e processi snelli per **importi fino a 50 mln**
  - (ii) apertura a tutte le classi dimensionali di imprese (per Green il limite è fissato a 500mln di fatturato), con **focus su PMI**
  - (iii) tempi di risposta rapidi con **istruttoria SACE con differenti livelli di automatismo** in funzione degli importi
  - (iv) **digitalizzazione** del prodotto (portale E+, emissione della garanzia automatizzata, etc.)
  - (v) **maggiore flessibilità per la banca** nel definire la propria **contrattualistica** fermo restando requisiti minimi previsti da SACE (secondo l'approccio *rider* presentato in ABI a dicembre 2023)
  - (vi) **istruttoria compliance e antiriciclaggio semplificata** in funzione *due diligence* svolta e unica per entrambi i prodotti
- Per entrambe le garanzie l'operatività è regolata da **Condizioni Generali (pubblicate sul sito [www.sace.it](http://www.sace.it))**, con: (i) medesime clausole dirette a regolare uniformemente i rapporti contrattuali con le varie banche e operatori finanziari, (ii) specifiche autodichiarazioni per eleggibilità secondo l'elenco obiettivi ambientali per Green Online e i parametri di eleggibilità per Garanzia Futuro (iii) un set di allegati.

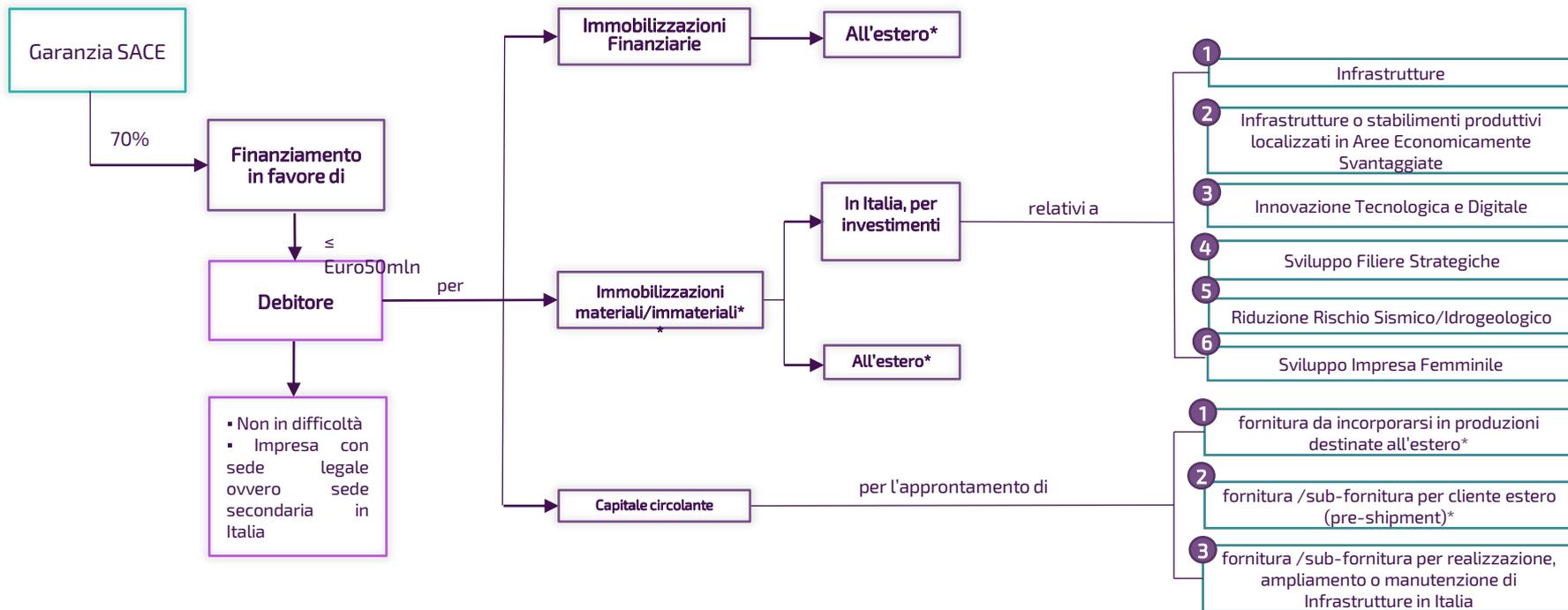




# Convenzione Green – Principali caratteristiche di eligibility



# Convenzione Futuro - Principali caratteristiche di eligibility (1/2)



\*Fattispecie consentita soltanto per imprese con sede legale in Italia

\*\* Ammesse anche spese sostenute non oltre i 18 mesi antecedenti alla data della Richiesta di Finanziamento, per il valore di ammortamento residuo e nei limiti in cui sussistano o siano attesi ulteriori costi e/o spese di gestione e/o manutenzione e/o di realizzazione

**immobilizzazioni materiali** indicano costi per (1) terreni e fabbricati, (2) impianti e macchinari, (3) attrezzature industriali e commerciali, inerenti l'attività produttiva caratteristica del debitore

**immobilizzazioni immateriali** indicano costi per (1) impianto e ampliamento, (2) ricerca e sviluppo, (3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, (4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili, inerenti l'attività produttiva caratteristica del debitore

**immobilizzazioni finanziarie** indicano i costi di investimento nella forma di prezzo di acquisto di (a) partecipazioni di maggioranza in società produttive e/o società di trading di beni e/o servizi; e/o (b) ramo di azienda di società produttive e/o società di trading di beni e/o servizi

**SACE**



# Convenzione Futuro - Principali caratteristiche di eligibility (2/2)

210

<b>Infrastrutture</b>	<b>Prioritarie</b>	infrastrutture (i) contemplate dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (come di volta in volta modificato e/o integrato) e relativi provvedimenti attuativi (ii) oggetto di commissariamento ai sensi DL 32/2019 e relativi provvedimenti attuativi; (iii) indicate nell'Allegato infrastrutture al DEF o nel Piano per la sicurezza nel settore idrico; (iv) ricomprese nel Programma delle infrastrutture strategiche (PIS) di cui alla legge n° 443 del 2001 (come di volta in volta modificata e/o integrata) e alla delibera CIPE n. 121 del 2001, e successivi aggiornamenti
	<b>Energy</b>	(i) infrastrutture per la produzione (anche da fonti rinnovabili e «Waste to energy»), lo stoccaggio o il trasporto di energia elettrica sulla rete elettrica nazionale; (ii) condotte di trasmissione e distribuzione per il trasporto del gas naturale e del biogas; (iii) impianti di ricevimento, stoccaggio e rigassificazione o decompressione per il gas naturale liquefatto («GNL») o il gas naturale compresso («GNC»)
	<b>Idriche</b>	Infrastrutture idriche oggetto di interventi finalizzati alla mitigazione dei danni connessi al fenomeno della scarsità idrica e al potenziamento e all'adeguamento, aumentando la resilienza dei sistemi idrici ai cambiamenti climatici e riducendo le dispersioni di risorse idriche
	<b>Sociali</b>	edilizia sociale, culturale e assistenziale, edilizia universitaria; edilizia scolastica; edilizia monumentale, interventi in aree archeologiche, restauro e riqualificazione di beni culturali, musei, archivi e biblioteche, opere per il recupero, valorizzazione e fruizione del patrimonio rurale, impianti sportivi, teatri ed altre strutture per lo spettacolo, strutture fieristiche e congressuali, strutture ospedaliere e altre strutture per l'igiene, la profilassi e la tutela della salute, presidi sanitari territoriali, residenze sanitarie assistenziali e altre opere di edilizia sanitaria, caserme o altra edilizia militare, opere e infrastrutture per sedi di organi istituzionali, opere e infrastrutture per sedi della pubblica amministrazione, edifici e infrastrutture per uffici e altre opere direzionali e amministrative, commissariati, edifici ed infrastrutture per la protezione civile, cimiteri, arredo urbano, verde pubblico o illuminazione pubblica
	<b>Digitali</b>	infrastrutture di connettività digitale, fisiche o virtuali, in particolare mediante progetti che sostengono la diffusione di reti digitali ad altissima capacità o connettività 5G o che migliorano la connettività digitale e l'accesso alla rete
<b>Aree Economicamente Svantaggiate</b>	Zes Unica o Area di Crisi Industriale: - ZES Unica: i territori delle regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sicilia, Sardegna - Aree di crisi industriale: (i) "aree di crisi industriale complessa": territori soggetti a recessione economica e perdita occupazionale di rilevanza nazionale e con impatto significativo sulla politica industriale nazionale (ai sensi dell'articolo 27, 1 del decreto-legge 22 giugno 2012, n. 83); (ii) "aree di crisi industriale non complessa": situazioni di crisi industriale non complessa che presentano, comunque, impatto significativo sullo sviluppo e l'occupazione nei territori interessati (ai sensi dell'articolo 27, 8-bis del decreto-legge 22 giugno 2012, n. 83)	
<b>Innovazione Tecnologica e Digitale</b>	interventi (A) finalizzati (i) alla realizzazione di prodotti o processi di produzione nuovi o sostanzialmente migliorati; (ii) allo sviluppo, diffusione ed espansione di tecnologie e servizi digitali, in particolare mediante: a) intelligenza artificiale; b) tecnologie quantistiche; c) cybersicurezza e infrastrutture di protezione delle reti; d) internet delle cose; e) blockchain e altre tecnologie di registro distribuito; f) competenze digitali avanzate; g) robotica e automazione; h) fotonica; i) altre tecnologie e servizi digitali avanzati che contribuiscono alla digitalizzazione e all'integrazione delle tecnologie, dei servizi e delle competenze digitali (inclusa Transizione 4.0); (iii) allo sviluppo di infrastrutture di trasporto e di soluzioni di mobilità basate su tecnologie innovative, in particolare mediante progetti incentrati su soluzioni innovative per la mobilità, accessibilità, riduzione dell'inquinamento acustico, aumento dei livelli di sicurezza e riduzione degli incidenti; (B) nell'ambito di progetti collaborativi di ricerca e innovazione che coinvolgono il mondo accademico, le organizzazioni di ricerca e innovazione e le imprese	
<b>Filiere Strategiche</b>	a) agroindustria; b) design, moda e arredo; c) automotive; d) microelettronica e semiconduttori; e) metallo ed elettromeccanica; f) chimico/farmaceutico; g) aerospazio e aeronautica; h) gomma e plastica	
<b>Riduzione Rischio Sismico/Idrogeologico</b>	interventi finalizzati a ridurre il rischio sismico e idrogeologico, inclusi in particolare gli interventi per la messa in sicurezza delle zone edificate e dei bacini idrografici esposti al rischio idrogeologico, per il risanamento ambientale e la mitigazione degli effetti dei cambiamenti climatici	
<b>Impresa Femminile</b>	Società di capitali in cui (i) l'organo di amministrazione è costituito per almeno i due terzi da donne, e (ii) almeno i due terzi delle quote di capitale è detenuta da donne.	



Perchè le  
Cauzioni?  
Un obbligo  
di legge  
ma con tanti vantaggi

Gestire il rapporto  
con le proprie  
controparti

Per espandersi in  
settori  
e mercati nuovi

Ottenere una garanzia valida  
per la partecipazione a gare  
d'appalto

Contare su una valutazione  
puntuale dell'affidabilità

Garantire i  
propri  
crediti IVA

Ti accompagna in tutto il  
corso dell'appalto

# La cauzione: che cos'è.

## Il concetto di cauzione

- Una cauzione rappresenta il deposito di una somma (in denaro o titoli)
  - a garanzia del compimento di un obbligo sino alla sua estinzione (assolvimento del contratto). Nel caso di inadempimento può essere incamerata. La cauzione può essere prevista da una legge o semplicemente dalla volontà contrattuale delle parti. Presentando l'inconveniente di un inadempimento, la cauzione viene sostituita da uno specifico tipo di garanzia: la polizza fideiussoria, rilasciata nell'interesse del ns cliente (Contraente) ed a favore del Beneficiario, sottoscritta e coperta
- La fideiussione resta in essere fino all'estinzione delle obbligazioni (assolvimento del contratto)**

## FIDEIUSSIONE ASSICURATIVA

Garanzia richiesta da un soggetto (ente garantito/stazione appaltante) a fronte di determinati obblighi contrattuali assunti **da un altro soggetto (ad esempio impresa costruzioni)** nei suoi confronti. Il fideiussore si rende garante dell'impegno del Contraente ad adempiere le obbligazioni contrattuali

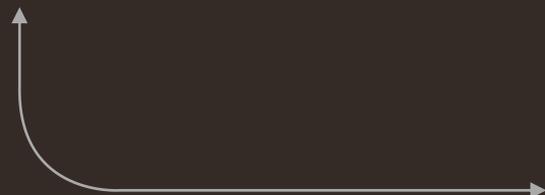
## L'INADEMPIMENTO

Il mancato/parziale/inesatto adempimento degli obblighi contrattuali del Contraente determina il sinistro, inteso come evento negativo che provoca un danno al Beneficiario. Nella maggior parte dei casi, il sinistro è una conseguenza della sopravvenuta incapacità del Contraente ad assolvere i propri impegni per insolvenza o difficoltà finanziarie

# La fidejussione assicurativa: come funziona?

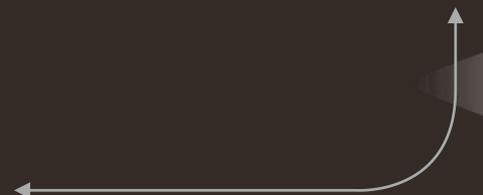
**Obbligato  
Principale  
(Contraente)**

**Assicurato  
(Beneficiario)**



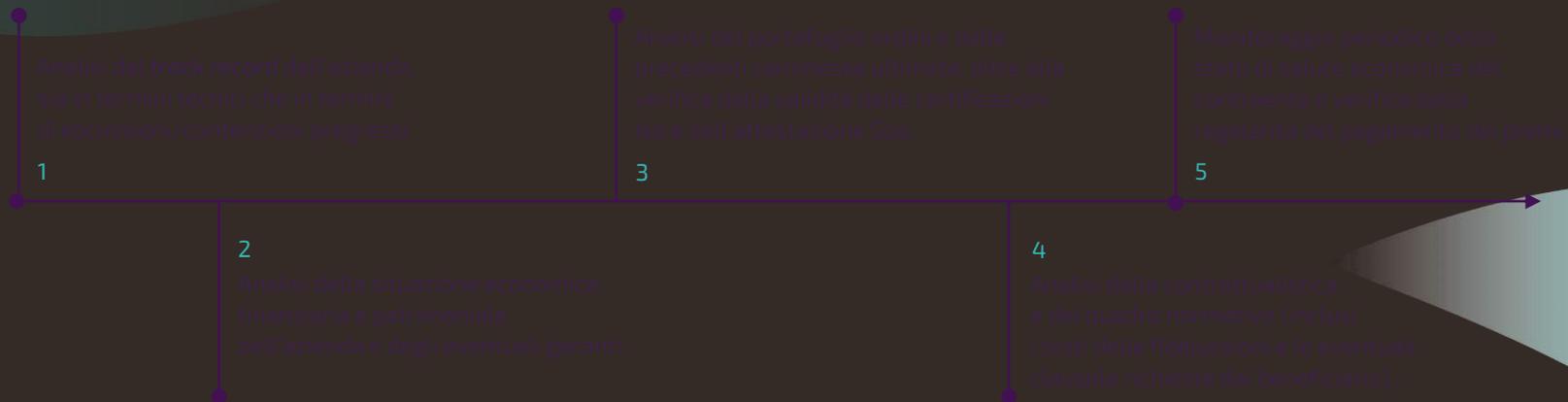
- Banca
- Soc. Finanziaria EX Art. 107 TUB
- Compagnia di assicurazioni

**Fidejussore  
Assicuratore  
(SACE BT)**



Indennizza il Beneficiario dei danni diretti,  
a seguito di una inadempienza contrattuale  
del Contraente, che accada entro  
il periodo di validità della garanzia

# Flussi operativi





## Il mondo Costruzioni di SACE BT

Perchè le polizze  
Costruzioni?  
La tua attività di  
impresa tutelata  
sempre

Prevenire i rischi grazie ad  
un attento esame  
preventivo

Partecipare a progetti  
di respiro  
internazionale

Espandersi  
in settori  
e mercati nuovi

Contare sulla protezione  
per tutta la durata  
del cantiere e per  
i 20 anni successivi

Prendersi cura della sicurezza  
delle persone  
che lavorano in cantiere

Una copertura adatta  
a tutti i tipi di imprese,  
di tutte le dimensioni

# Engineering

## A chi sono rivolti?

- Le coperture del mondo costruzioni sono rivolte alle imprese italiane
- di tutte le dimensioni che vogliono effettuare lavori in sicurezza
- in Italia e all'estero.

## Decennale Postuma

### **Durata 10 anni**

Garantisce i danni alle opere di lunga durata (ingegneria civile) nei primi 10 anni di vita successivi al termine dei lavori, derivanti da difetto della costruzione o da vizio del suolo, includendo i danni causati a terzi

## Ambiti applicativi

### CAR – Construction all risks

#### **Durata 12-36 mesi**

Assicura i danni materiali e diretti nel corso di esecuzione di lavori di ingegneria civile o di montaggio e i danni involontariamente cagionati a terzi

### Incendio e all risks

#### **Durata 3-6 mesi**

Copre i rischi connessi alla realizzazione ed installazione di macchinari, impianti e costruzioni in acciaio. La copertura si estende alle fasi di collaudo, ai test ed ai danni successivi alla consegna

## Garanzia di fornitura

### **Durata 12 mesi**

Copre i danni materiali e diretti agli impianti ed ai macchinari permanenti causati da errori di montaggio o da errori di progettazione, di fabbricazione, difetti dei materiali di fusione (sez A partita 1). Inizia al termine del collaudo del macchinario impianto e termina dopo 12 mesi

# Property

## All risk

### A chi sono rivolti?

- Si rivolge alle aziende che chiedono una copertura più completa rispetto alle polizze assicurative tradizionali, perché si cautelano verso tutti i rischi tranne quelli espressamente elencati nel contratto di assicurazione, ottenendo la garanzia del risarcimento dei danni diretti
  - ai beni utilizzati e dei danni indiretti subiti dall'attività aziendale.

### Full all Risks

Dedicata alle micro aziende con un fatturato fino a 2 MLN di €, integra la classica copertura all risks con un modulo per la copertura dal mancato pagamento dei crediti commerciali concepito per una gestione semplificata

### Ambiti applicativi

#### Professional Indemnity

Risarcimento dei danni patrimoniali involontariamente cagionati a Terzi, in conseguenza di un Comportamento Colposo o per errore di progettazione

### EAR – Erection all risks

#### Suddivisa in 7 sezioni

- A – Incendio
- B – Furto
- C – Merci flottanti
- D – Elettronica
- E – Guasti elettrici e/o meccanici
- F – Danni indiretti
- G – Responsabilità civile

### Copertura Cyber risk

In abbinamento con la classica copertura all risks permette la copertura di perdite patrimoniali derivanti da Responsabilità per la Sicurezza delle Informazioni e della Privacy

# I Prodotti factoring di SACE FCT

## CARATTERISTICHE PRINCIPALI

### DOMESTIC FACTORING

- Copertura rischio di insolvenza del Debitore (pro-soluto)
- Finanziamento per il Cedente/Fornitore
- Linea anticipo

### MATURITY FACTORING

- Pagamento al Fornitore a data certa (fissa) da parte del Factor
- Ulteriore dilazione per il «Grande Debitore» (Corporate e PA)

### CREDITI V/S PPAA E CREDITI FISCALI (IVA)

- Generalmente pro-soluto
- Days Sales Outstanding (DSO)

### REVERSE FACTORING

- Accordo con Grande Debitore per acquisizione di Fornitori
- Linee di credito pro-soluto/pro-solvendo per il Debitore (plafond Debitore)
- Finanziamento dei Fornitori

### DIGITAL FACTORING

- Completamente digitale
- Dedicato a PMI con affidamento plafond cedente fino a 350k

## COMPONENTI DEL SERVIZIO

### FINANZIARIA

Gestione/Finanziamento dei flussi capitali in relazione al valore ed alla qualità del Debitore



### OPERATIVA

Monitoraggio dei Debitori  
Gestione e riscossione dei pagamenti



### COPERTURA RISCHIO

Copertura del rischio di insolvenza Debitori

# Grazie!



**Maria Luisa Miccolis**

*SACE Director Sales PMI*

Mail: [m.miccolis@sace.it](mailto:m.miccolis@sace.it)

Telefono: 02 434499705

Mobile: +39 366 6630799



[www.sace.it](http://www.sace.it)

800.269.264

**SACE** 

**SACE Education**

**SACE Connects**

**I programmi di SACE per la  
crescita delle imprese**

# Dal 1977 sosteniamo la competitività delle imprese

**SACE** è il **gruppo assicurativo-finanziario italiano, direttamente controllato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze**, specializzato nel sostegno alle imprese e al tessuto economico nazionale attraverso un'ampia gamma di strumenti e soluzioni a supporto della competitività in Italia e nel mondo.

Supporta, inoltre, il sistema bancario per facilitare, con le sue garanzie finanziarie, l'accesso al credito delle aziende per sostenerne la liquidità e gli investimenti per la competitività e la sostenibilità nell'ambito del Green New Deal italiano, a partire dal mercato domestico.

Esperienza  
**47 anni**

a servizio delle imprese italiane

Network  
**44.000**

**imprese supportate**  
sia con soluzioni assicurativo-finanziarie  
sia con servizi di accompagnamento, di  
formazione e business matching

Impegno  
**€ 54 mld**

progetti supportati tra sostegno  
all'export, alla liquidità e agli  
investimenti green delle imprese italiane

# Il piano Industriale 2023-2025 focalizzato sulle PMI

## INSIEME 2025

SACE, insieme a tutte le società del Gruppo – SACE FCT che opera nel factoring, SACE BT attiva nei rami Credito, Cauzioni e Altri danni ai beni e SACE SRV, specializzata nelle attività di data collection e di gestione del patrimonio informativo – è **al fianco di oltre 40 mila aziende, soprattutto PMI, supportandone la crescita in Italia e in circa 200 Paesi nel mondo.**

Sostenibilità

Green New Deal

Risorse fino 111€ Mld

Formazione

Digitalizzazione

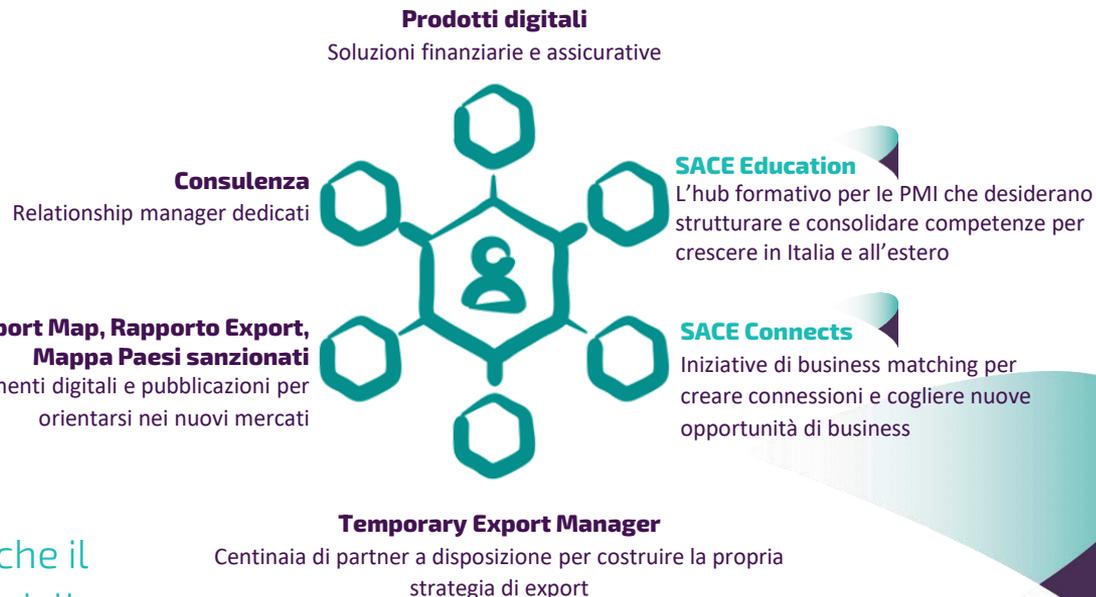
Innovazione

Business matching

Nuovi mercati

# L'offerta per le PMI in una piattaforma digitale

**Tutti i prodotti e servizi digitali** che il Gruppo SACE mette a disposizione delle imprese italiane sono disponibili su **Mysace.it**



## SACE Education

*Chi sa crescere all'estero, può aiutarti a crescere ovunque.*

# SACE Education

Il nuovo **hub formativo** progettato per offrire un'esperienza di apprendimento variegata e specialistica, multicanale e disegnata sui reali bisogni di **imprese, professionisti, e giovani talenti** che desiderano **sviluppare le proprie conoscenze e competenze manageriali** in un contesto globale.

**280 ore**

di formazione digitale

**17 nuovi formati**

sviluppati negli ultimi 3 anni

**330 eventi formativi**

in formato digitale e in presenza

**400 ore**

di formazione disponibili in piattaforma

**180 contenuti**

formativi disponibili on-demand

# Partnership

**ICE, MAECI:** iniziative congiunte, collaborazione su diversi progetti formativi



**Associazioni e Centri di Ricerca:** iniziative congiunte, collaborazione su diversi progetti formativi



**Corporate leader nel settore digitale e della logistica:** iniziative di formazione congiunta per facilitare la transizione digitale delle PMI



**Confindustria:** iniziative congiunte, capillare diffusione sul territorio e hosting di alcuni eventi



**Camere di commercio in Italia e all'estero:** iniziative congiunte, capillare diffusione sul territorio e hosting di eventi in presenza



**Università:** offerta formativa accademica certificata per rafforzare le competenze manageriali tecnico-specialistiche

# SACE Education

Il nuovo raggio d'azione del nostro hub formativo si sviluppa lungo tre direttrici:

- Percorsi formativi specializzati in tema di **export** e di **internazionalizzazione**
- Programmi di accompagnamento verso le **strategie green, digitali e infrastrutturali** per crescere in Italia e all'estero
- Una **formazione accademica certificata** in collaborazione con prestigiose università e business school



## Education to Export

Percorsi digitali organizzati in export kit e incontri specialistici sul territorio «a misura di PMI», in tema export e internazionalizzazione e tarati sulle reali esigenze aziendali



## SACE Academy

Formazione accademica certificata, in collaborazione con selezionate università e business school, volta al rafforzamento delle competenze manageriali tecnico-specialistiche e alla promozione di una nuova cultura di impresa



## Infrastructure, green & digital

L'esperienza di SACE a disposizione di imprese e professionisti per favorire innovativi modelli di business e contribuire alla crescita green, digitale e infrastrutturale del nostro Paese

# SACE Education in mysace.it

Mysace.it è la piattaforma digitale che SACE ha dedicato a tutte le imprese italiane. All'interno di questo ecosistema digitale le imprese possono accedere ai prodotti e servizi digitali di SACE e dei suoi partner. Una gamma di soluzioni per tutte le esigenze, tra cui anche la formazione offerta da SACE Education.

- **Percorsi su misura**

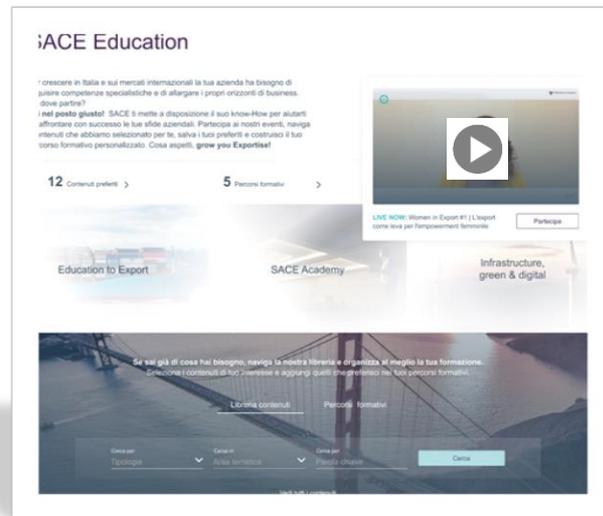
Gli utenti possono costruire un percorso preferito oppure seguirne uno consigliato

- **Contenuti preferiti**

È possibile salvare i contenuti preferiti per averli sempre a portata di mano

- **Contenuti free e premium**

I contenuti formativi sono disponibili sul sito ma alcuni visibili solo agli utenti registrati a mysace.it



# SACE Education in mysace.it

## Offerta formativa gratuita

- Export Kit
- Infrastructure, Green & Digital
- SACE Academy
- Officine ESG
- Podcast: Venti d'Impresa
- Guide Doganali + Guide tecniche
- Ambicionary: il glossario dell'export
- FAQ: l'esperto risponde
- Mappa dell'esportatore



Costruisci che il mondo non abbia confini. Essere perché regolate che il Made in Italy non sia un pregio: sostituisce la semplice con il tuo business e i giovani talenti con le loro competenze. Da oltre 40 anni SACE è al servizio di imprese all'export e all'internazionalizzazione: con più di 28 mila imprese servite in quasi 200 paesi. Supportiamo la impresa come la tua a crescere e connetterla ai mercati internazionali attraverso un'offerta formativa ampia e gratuita, strutturata in percorsi digitali supportati da esperti e a misura specialistica sul territorio quali sono: **mappe esportative**, **ambicionary**, **guide doganali** e **guide tecniche**.

### I nostri Export Kit

<p><b>COME</b> Come prepararsi per i mercati esteri</p> <p>Scopri le opportunità commerciali e i rischi per espanderti. Trova notizie e strumenti per affrontare con successo il mercato estero.</p> <p><a href="#">Vedi</a></p>	<p><b>COME</b> Come strutturarsi per l'export</p> <p>Scopri le opportunità commerciali e i rischi per espanderti. Trova notizie e strumenti per affrontare con successo il mercato estero.</p> <p><a href="#">Vedi</a></p>	<p><b>COME</b> Come essere competitivi all'estero</p> <p>Scopri le opportunità commerciali e i rischi per espanderti. Trova notizie e strumenti per affrontare con successo il mercato estero.</p> <p><a href="#">Vedi</a></p>	<p><b>COME</b> Come espandere il business all'estero</p> <p>Scopri le opportunità commerciali e i rischi per espanderti. Trova notizie e strumenti per affrontare con successo il mercato estero.</p> <p><a href="#">Vedi</a></p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



SACE Academy è la porta di accesso per una formazione manageriale altamente specializzata, che unisce l'esperienza del mondo SACE con le migliori professionalità del mondo accademico. L'offerta è formata con il massimo grado di approfondimento per rafforzare la tua competenza aziendale e quindi promotore di un nuovo modo di fare impresa in un'ottica di innovazione, sostenibilità e resilienza.



# Guide doganali

Uno strumento pratico per affrontare al meglio il sistema doganale dei paesi con le più alte potenzialità per l'export italiano

## Ogni mese una guida gratuita

- Classificazione doganale ed adozione del sistema armonizzato
- Procedure di import/export
- Semplificazioni
- Procedure di sdoganamento
- Restrizioni all'import
- Certificazioni richieste
- Barriere tariffarie e non tariffarie
- Eventuali accordi di origine
- Eventuali prodotti vietati/ristretti





# L'esperto risponde

Tutti i consigli e le informazioni forniti dai nostri esperti durante le sessioni formative in una sezione dedicata alle FAQ

Un motore di ricerca trova con un click le risposte ai quesiti più richiesti e raccolti nelle sezioni:

- Paesi e scenari internazionali
- Tematiche di Import/Export
- Prodotti assicurativi e finanziari di SACE
- PNRR



# Officine ESG

L'acronimo ESG si riferisce alle tre aree principali che raccolgono criteri come l'impegno ambientale e il rispetto dei valori aziendali

---

**Environmental**  
**Social**  
**Governance**

Il team di SACE Education ha raccolto in Officine ESG una serie di articoli di approfondimento per tutte le imprese che vogliono essere sostenibili e competitive.

OFFICINE ESG: come rendere sostenibile la tua azienda



**Officine ESG**

## SACE Connects

*Solo chi conosce entrambe le parti può creare il match perfetto.*

# SACE Connects

Creiamo connessioni tra imprese italiane ed estere per dare vita a opportunità di business uniche.

SACE Connects è il programma gratuito di SACE che crea occasioni di business matching e connessioni tra imprese italiane, in particolare le PMI, e buyer esteri.

Grazie alla sua rete commerciale in Italia e all'estero, SACE entra in contatto diretto con le imprese ed è in grado di creare opportunità di business in modo semplice e innovativo. Partecipando agli incontri di business matching in presenza, oppure approfittando delle iniziative digitali, le PMI possono connettersi con nuovi clienti esteri, con il supporto della nostra squadra di esperti anche nelle principali manifestazioni fieristiche in Italia e nel mondo.

**160 iniziative**

di business matching in Italia, all'estero e online

**6000 PMI**

partecipanti

**160 buyer esteri**

coinvolti nel programma

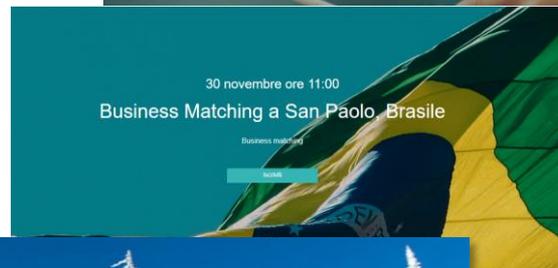
**1400 incontri bilaterali**

organizzati in presenza e in formato digitale

# SACE Connects

## Business matching gratuito

- **Eventi in presenza in Italia e all'estero** organizzati in collaborazione con i partner del Sistema Paese
- Incontri mirati presso le principali **manifestazioni fieristiche**
- **Eventi in formato digitale**
- **Vetrina digitale** aperta alle aziende italiane per conoscere tutti in buyer del programma



# SACE Connects e la Push Strategy

Il business matching di SACE nasce con la Push Strategy: il programma che facilita gli scambi commerciali tra buyer esteri e PMI italiane

## Un approccio globale

- SACE garantisce finanziamenti *untied* a MLT concessi da banche italiane e internazionali a buyer esteri, a fronte del loro impegno ad aumentare la quota di acquisti dall'Italia
- SACE si fa promotrice di iniziative di business matching in Italia, all'estero e online per facilitare l'incontro tra i buyer e i potenziali fornitori italiani
- Per le PMI si tratta di una grande opportunità di incontro con nuovi clienti selezionati da SACE



# Oltre la Push Strategy

Valorizziamo le relazioni che da sempre costruiamo con i grandi buyer esteri per creare opportunità per le filiere strategiche italiane

## Operatività con buyer esteri

- **Export Credit:** valorizzazione della quota italiana nei grandi progetti internazionali
- **Push Strategy:** pacchetto finanziario dedicato e impegno ad aumentare gli acquisti dall'Italia
- **Strategie commerciali:** l'incontro con la filiera italiana di qualità come leva commerciale nelle relazioni con buyer

## Settori strategici per le filiere produttive dell'export, alcuni esempi



**NEW**

## Le eccellenze nel settore delle '3F' del Made in Italy



Food



Furniture



Fashion

# SACE Connects

L'efficacia del business matching di SACE:  
creiamo connessioni e costruiamo opportunità  
concrete per le aziende italiane

Cosa offriamo:

- **Contatto diretto con i buyer**
- **Informazioni sui piani di investimento e regole di ingaggio**
- **Supporto B2B**

## Risultati concreti

- **Registrazione nella *vendor list* del buyer**
- **Partecipazione a gare e nuovi progetti**
- **Nuovi contratti**

# Approccio di Sistema

**ICE:** supporto logistico/organizzativo all'estero; network distributori/partner locali; base logistica su fiere in Italia e all'estero



**Ambasciata:** network locale, supporto operativo e logistico, entry point istituzioni locali



**Associazioni Settoriali:** accreditamento offerta italiana, know-how settoriale, ottima presa sulla propria base associativa



**Confindustria:** capillare diffusione sul territorio e hosting di alcuni eventi



**UNIONCAMERE**

**Camere di commercio in Italia:** capillare diffusione sul territorio e potenziale hosting di alcuni eventi in presenza



**Camere di commercio italiane all'estero:** relazione con i buyer locali, promozione dell'offerta italiana presso il buyer



# SACE Connects su sace.it

Il programma si arricchisce con la vetrina digitale,  
accessibile dalla home page sace.it

## Obiettivi

- Aumentare la visibilità dei buyer nel programma con una vetrina digitale permanente accessibile a tutte le aziende italiane
- Creare ancora maggiori opportunità di business per le PMI italiane e promuovere il Made in Italy
- Arricchire l'offerta dei servizi digitali dedicati alle PMI



# SACE Connects in mysace.it

Dalla pagina pubblica le aziende italiane possono registrarsi all'area riservata mysace.it per accedere ai contenuti premium del programma

Accedi con pochi clic a mysace.it

- Inserisci i tuoi dati personali
- Crea una password
- Naviga la sezione dedicata a SACE Connects all'interno di mysace.it
- Scopri gli altri servizi a misura di PMI:
  - **SACE Education:** l'hub formativo per le imprese che vogliono crescere in Italia e all'estero
  - Trova il tuo **Temporary Export Manager**
  - **Mappa dei paesi sanzionati**
  - Acquista i **prodotti assicurativi e finanziari digitali**



# SACE Connects in mysace.it

Un catalogo digitale con tutte le controparti estere che hanno aderito al programma e il calendario delle iniziative

## Vetrina digitale

- Catalogo dei buyer nel programma
- Filtri di ricerca per settore e area geografica
- Link diretto al sito web
- Descrizione dell'ambito di operatività
- Possibilità di selezionare il buyer per ricevere aggiornamenti
- Info sui principali settori di acquisto da parte del buyer

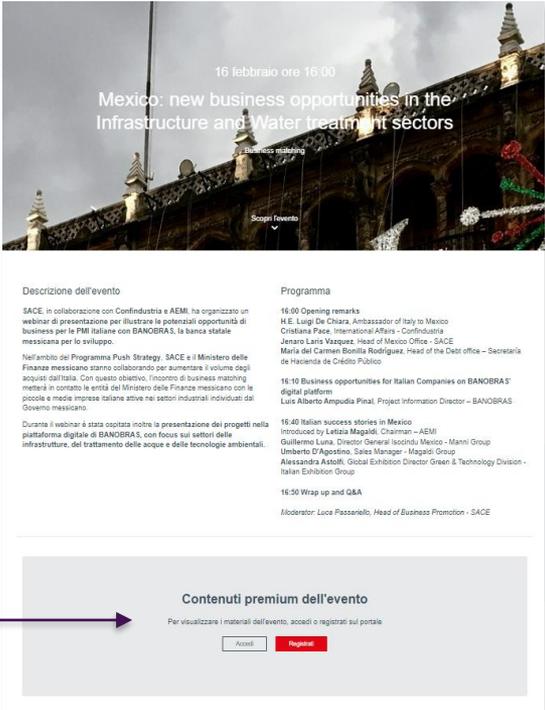
The screenshot displays the mysace.it interface for SACE Connects. It features a grid of buyer profiles, each with a small image, a name, a brief description, a 'Seleziona' button, and filters for sectors and markets. The 'ARCHIRODON CONSTRUCTION' profile is expanded to show more details, including a larger image and a description of its services as an EPC Contractor in various infrastructure sectors. Two arrows from the list on the left point to the 'Seleziona' button and the 'Settori: 3' filter of this profile.

# SACE Connects in mysace.it

Il calendario complessivo di tutte le iniziative di business matching, con la possibilità di iscriversi agli eventi in programma e scaricare i materiali degli eventi già conclusi

## Calendario eventi

- I materiali di un evento (presentazioni, documenti, registrazione della diretta, contatti dei buyer) sono disponibili solo per gli utenti registrati



16 febbraio ore 16:00

### Mexico: new business opportunities in the Infrastructure and Water treatment sectors

Scopri l'evento

**Descrizione dell'evento**

SACE, in collaborazione con Confindustria e AEM, ha organizzato un webinar di presentazione per illustrare le potenziali opportunità di business per le PMI italiane con BANOBRAS, la banca statale messicana per lo sviluppo.

Nell'ambito del Programma Push Strategy, SACE e il Ministero delle Finanze messicano stanno collaborando per aumentare il volume degli acquisti dall'Italia. Con questo obiettivo, l'incontro di business matching mette in contatto le entità del Ministero delle Finanze messicano con le piccole e medie imprese italiane attive nei settori industriali individuati dal Governo messicano.

Durante il webinar è stata ospitata inoltre la presentazione dei progetti nella piattaforma digitale di BANOBRAS, con focus sui settori delle infrastrutture, del trattamento delle acque e delle tecnologie ambientali.

**Programma**

16:00 Opening remarks  
H.E. Luigi De Chiara, Ambassador of Italy to Mexico  
Cristiana Pace, International Affairs - Confindustria  
Jensaro Lara Vasquez, Head of Mexico Office - SACE  
Maria del Carmen Bonilla Rodríguez, Head of the Debt office - Secretaría de Hacienda y Crédito Público

16:10 Business opportunities for Italian Companies on BANOBRAS digital platform  
Luca Roberto Ampudia Pinal, Project Information Director - BANOBRAS

16:40 Italian success stories in Mexico  
Introduced by Letizia Magaldi, Chairman - AEM  
Guillermo Luna, Director General Socindu Mexico - Manni Group  
Umberto D'Agostino, Sales Manager - Magneti Group  
Alessandra Astolfi, Global Exhibition Director Green & Technology Division - Italian Exhibition Group

16:50 Wrap up and Q&A  
Moderator: Luca Pizzanelli, Head of Business Promotion - SACE

**Contenuti premium dell'evento**

Per visualizzare i materiali dell'evento, accedi o registrati sul portale



[www.sace.it](http://www.sace.it)



# SACE Education



# SACE Connects



**Simona Vultaggio**

Manager  
Education, Business Promotion & Supply Chain  
[s.vultaggio@sace.it](mailto:s.vultaggio@sace.it)