

Gli strumenti SACE-SIMEST a supporto dell'export e dell'internazionalizzazione

Seminario Confindustria Piccola Industria – SACE Simest (Gruppo CDP) 29 maggio 2019

Gruppo CDP: un gruppo finanziario-industriale unico nel panorama italiano

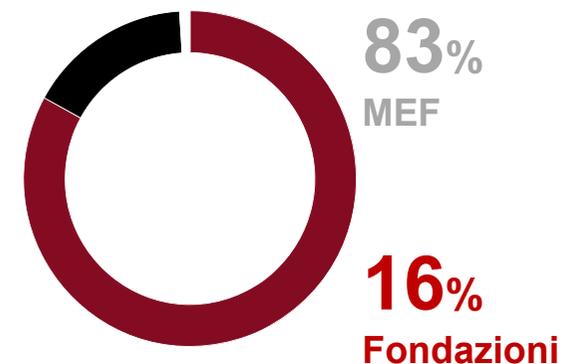


Missione di interesse pubblico

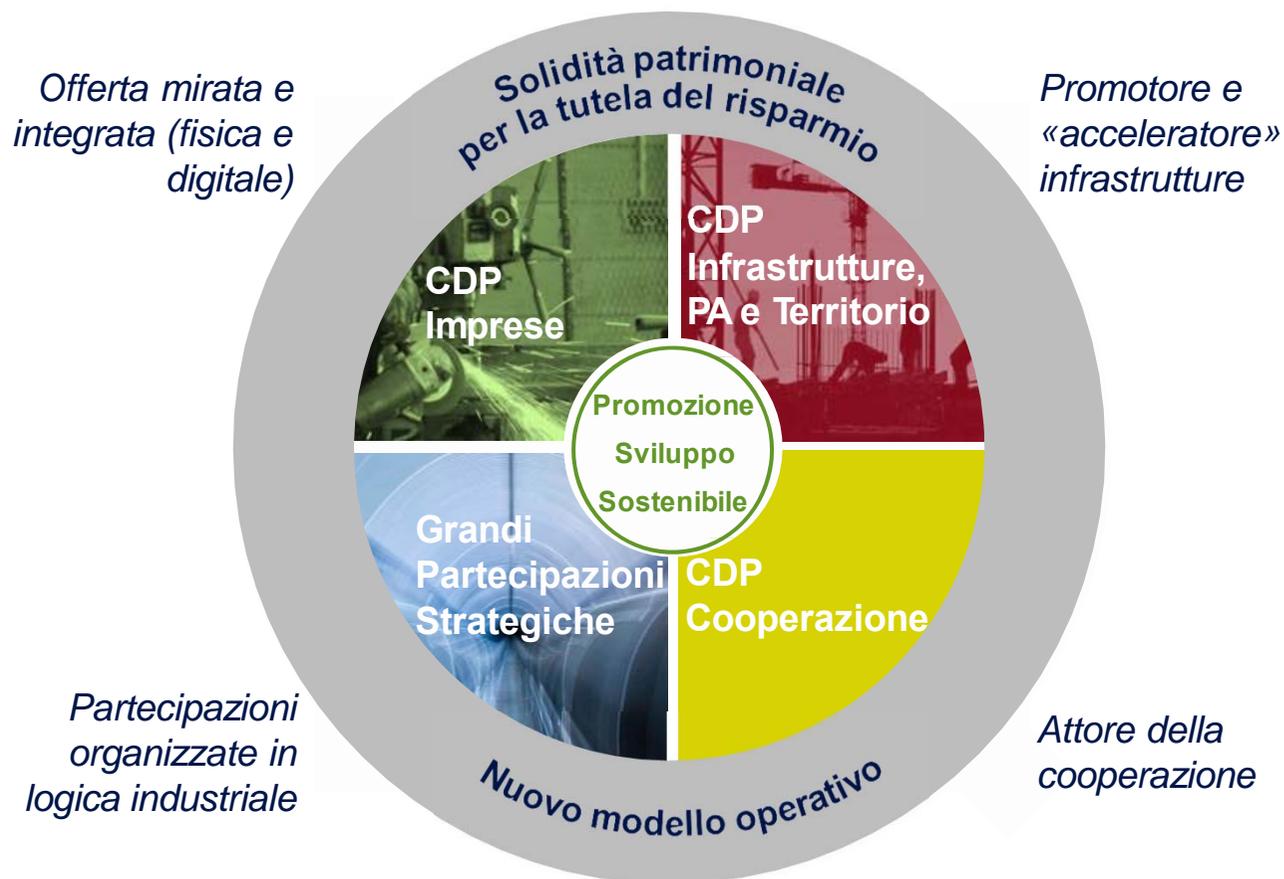
Promuoviamo lo sviluppo dell'Italia, impiegando responsabilmente il risparmio del Paese per favorire crescita e occupazione, sostenendo l'innovazione e la competitività di imprese, infrastrutture e territorio

Totale attivo ¹ 420 EUR Mld	Crediti ² 101 EUR Mld	Risparmio postale ² 254 EUR Mld
Patrimonio netto ¹ 35 EUR Mld	Partecipazioni ² 33 EUR Mld	Raccolta di mercato ² 87 EUR Mld

Azionariato pubblico-privato³



Linee guida strategiche del piano industriale 2019-2021



sace simest
•gruppo cdp•

Principali target 2021

111 EUR Mld
Risorse dirette mobilitate

83 EUR Mld
Imprese

60.000
Imprese raggiunte

25 EUR Mld
Infrastr. PA e Territorio

CDP Imprese: Linee guida strategiche

Creazione di un'offerta mirata

1 Innovazione

Ampliamento delle soluzioni di **finanziamento** per gli **investimenti** e l'**innovazione** ed aumento delle **risorse** per il **venture capital**, con ruolo di indirizzo da parte di CDP

2 Crescita (domestica e internazionale)

Rafforzamento del **private equity** e dei finanziamenti per la **crescita domestica**; maggiore capacità di riassicurazione, offerta dedicata per medie/ piccole imprese (prodotti digitali e semplificati) ed iniziative di «educazione all'export» per il supporto alla crescita **internazionale**

3 Facilitazione accesso al credito

Ampliamento degli **interventi indiretti** (canale bancario), con focus su medie e piccole aziende, anche attraverso **meccanismi di risk sharing**

4 Creazione di uno «sportello unico»

Unica interfaccia commerciale come punto di accesso per tutte le soluzioni del Gruppo (equity, debito, garanzie)

5 Potenziamento canali di accesso

Ampliamento/ maggiore utilizzo della **rete territoriale** (anche avvalendosi di reti terze), potenziamento del **canale indiretto** (ovvero tramite il sistema bancario) e sviluppo del **canale digitale**

Facilità di accesso



Il polo dell'internazionalizzazione di CDP

Il Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP, composto da **SACE** e **SIMEST**, offre alle imprese una gamma completa di strumenti finanziari e assicurativi per crescere in Italia e all'estero.

€ 25 MLD
(+41%)
Risorse
mobilitate

nel 2017*

sace simest
•gruppo cdp•

Esperienza

Valutiamo e assicuriamo
rischi da

40 anni

Solidità

€ 5,3 MILIARDI
di patrimonio netto
e **rating BBB+**
(Fitch)

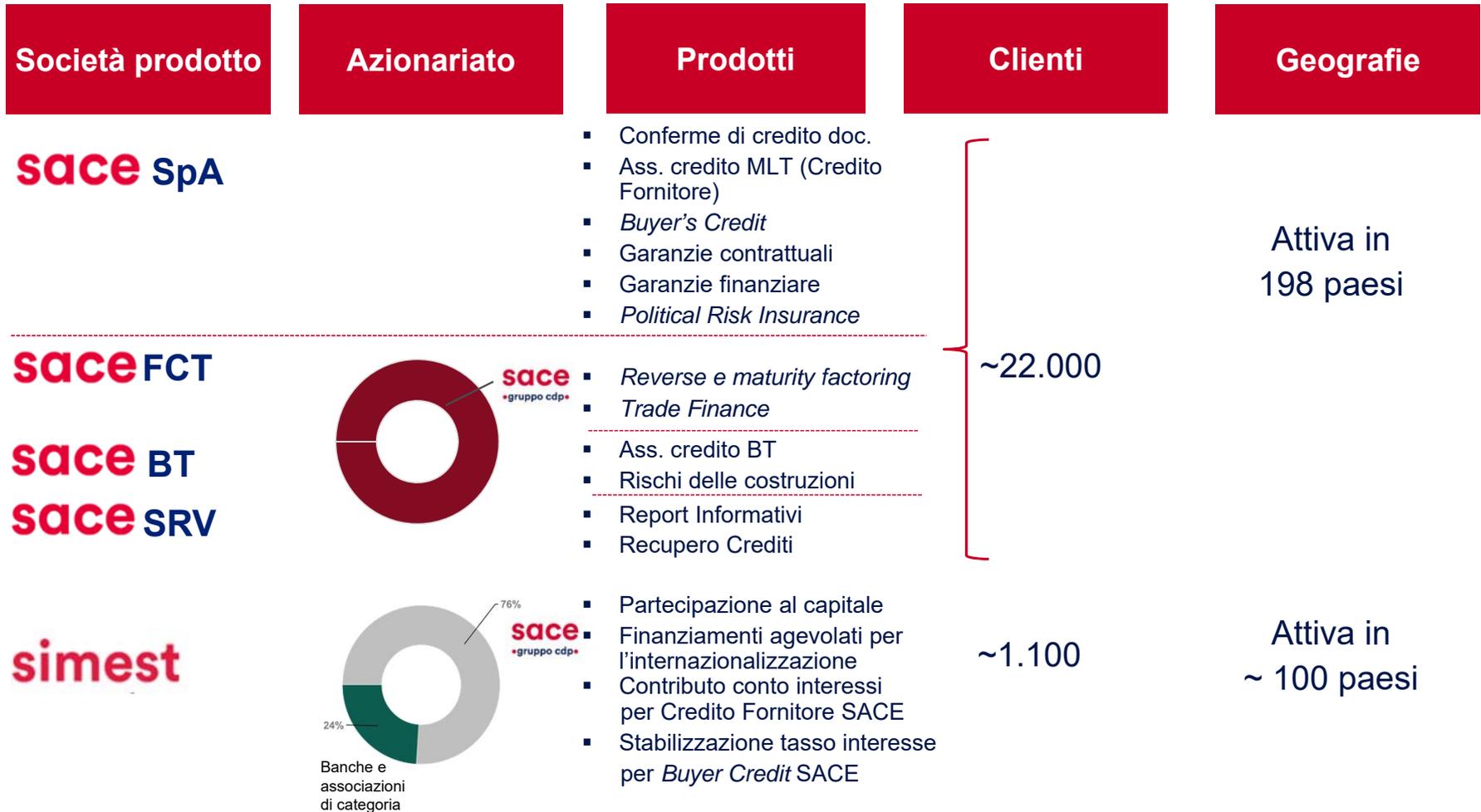
Flessibilità

Supportiamo oltre

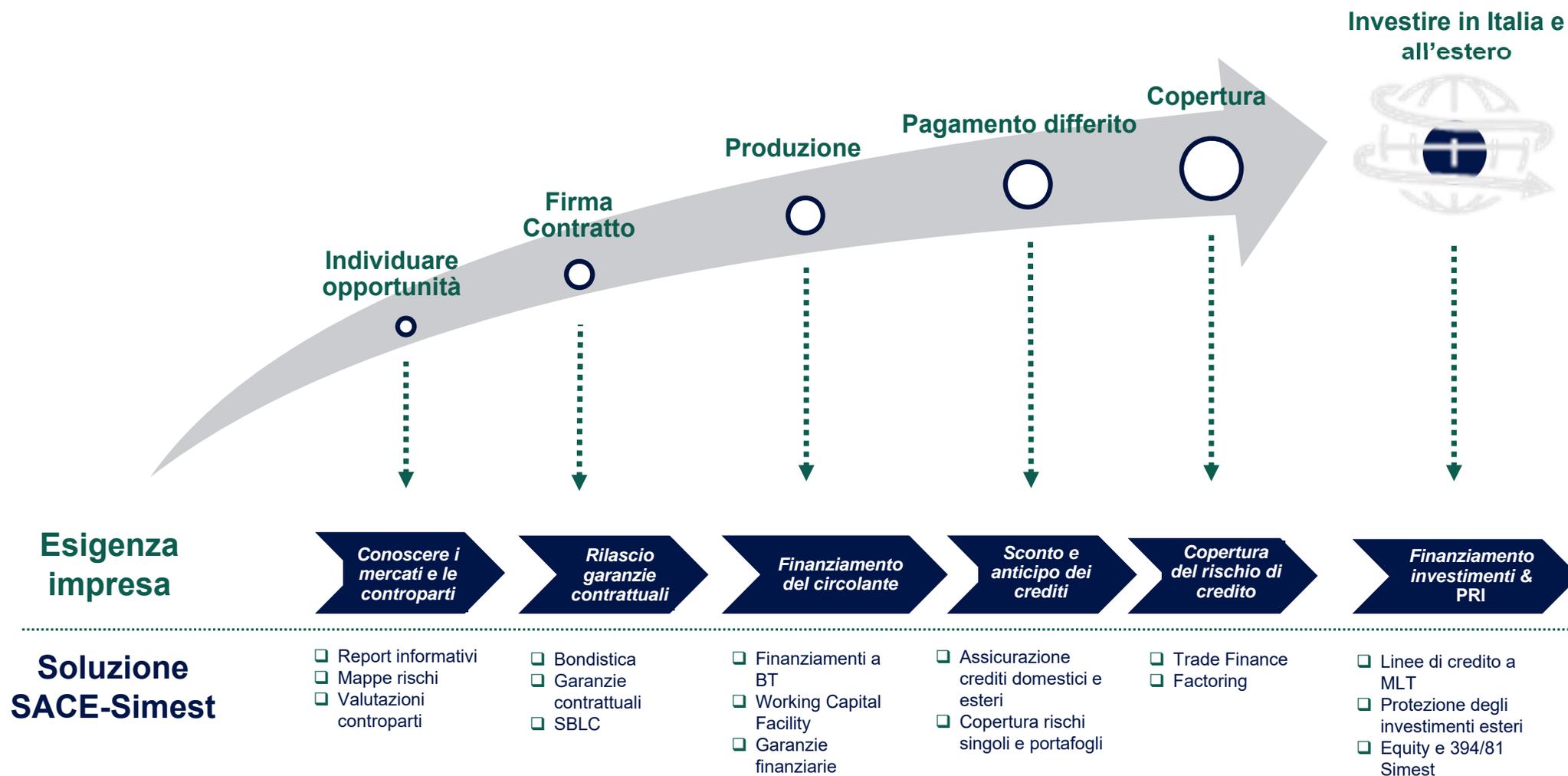
25.000 PMI

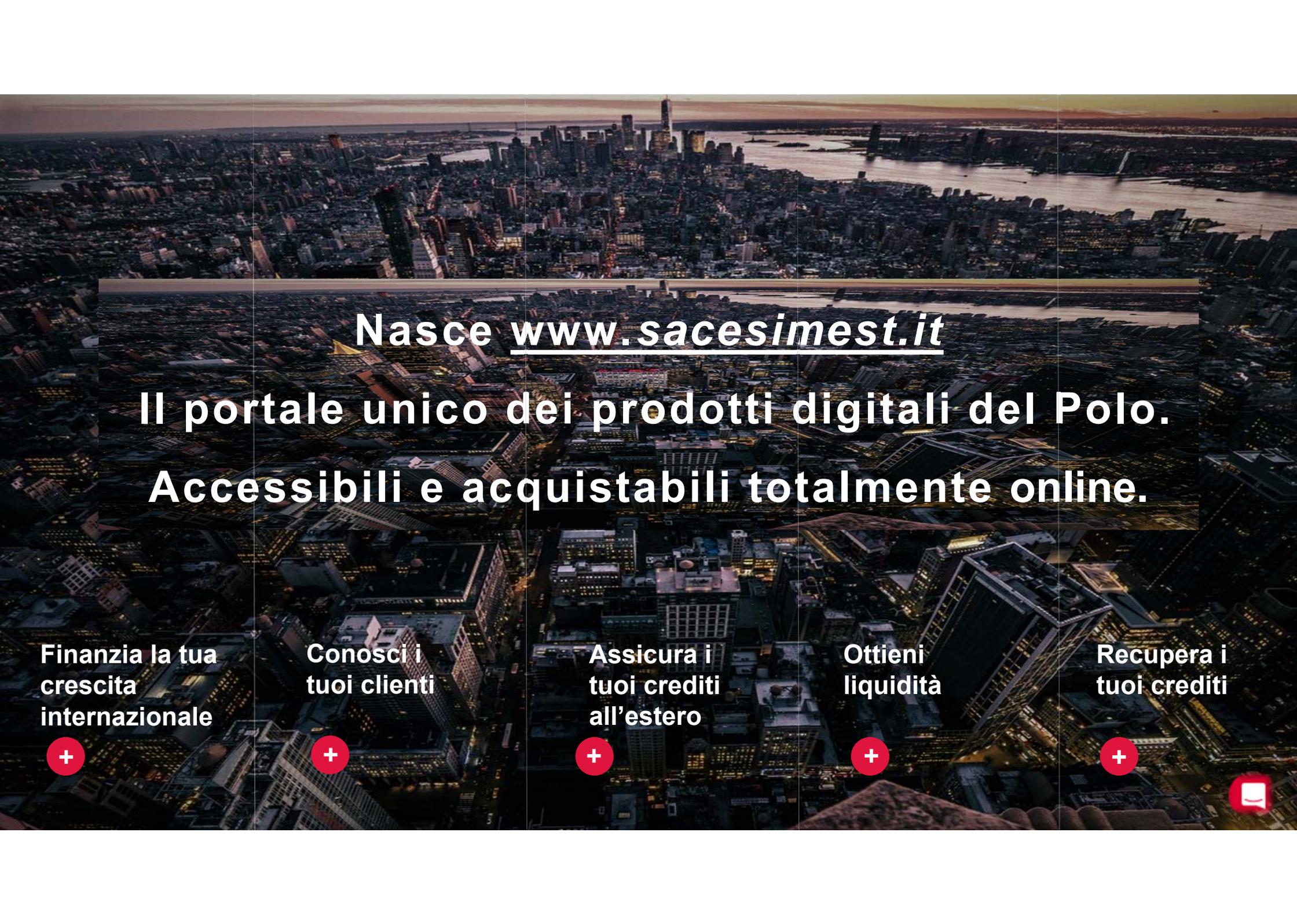
e grandi imprese
in **198 paesi**

Il polo dell'internazionalizzazione di CDP



Un'offerta integrata per l'intero processo dall'export all'internazionalizzazione





Nasce www.sacesimest.it

Il portale unico dei prodotti digitali del Polo.
Accessibili e acquistabili totalmente online.

Finanzia la tua
crescita
internazionale



Conosci i
tuoi clienti



Assicura i
tuoi crediti
all'estero



Ottieni
liquidità



Recupera i
tuoi crediti



Nel 2017 SACE ha lanciato la 'Push Strategy' con l'obiettivo di intercettare buyer esteri e consolidare il loro flusso di import dall'Italia

Il prodotto

Finanziamento a medio-lungo termine, erogato da banche internazionali e **garantito da SACE fino all'80%**. A differenza di quanto previsto nell'export credit, il finanziamento è svincolato da specifici contratti (i.e. *untied*).

L'obiettivo

Incoraggiare il *Buyer/borrower* estero ad **aumentare il flusso di acquisti dall'Italia**, con un conseguente impatto positivo sul sistema economico italiano.

Obiettivo Push nel Piano Industriale di SACE 2016-2020

+ 4,5 mld €

Un finanziamento 'Push' sviluppa tutto il suo potenziale con gli eventi di *business matching* organizzati da SACE



Le iniziative di *business matching* finora realizzate hanno portato in Italia diversi *Buyer* che operano in settori primari per la nostra economia come ad esempio



700+ aziende sensibilizzate
200+ aziende partecipanti
80+ incontri B2B



Approccio di sistema con ICE,
associazioni, ambasciate,
Istituzioni locali e regionali

La 'Push Strategy' è uno strumento capace di creare nuove opportunità anche a beneficio delle PMI e della loro filiera

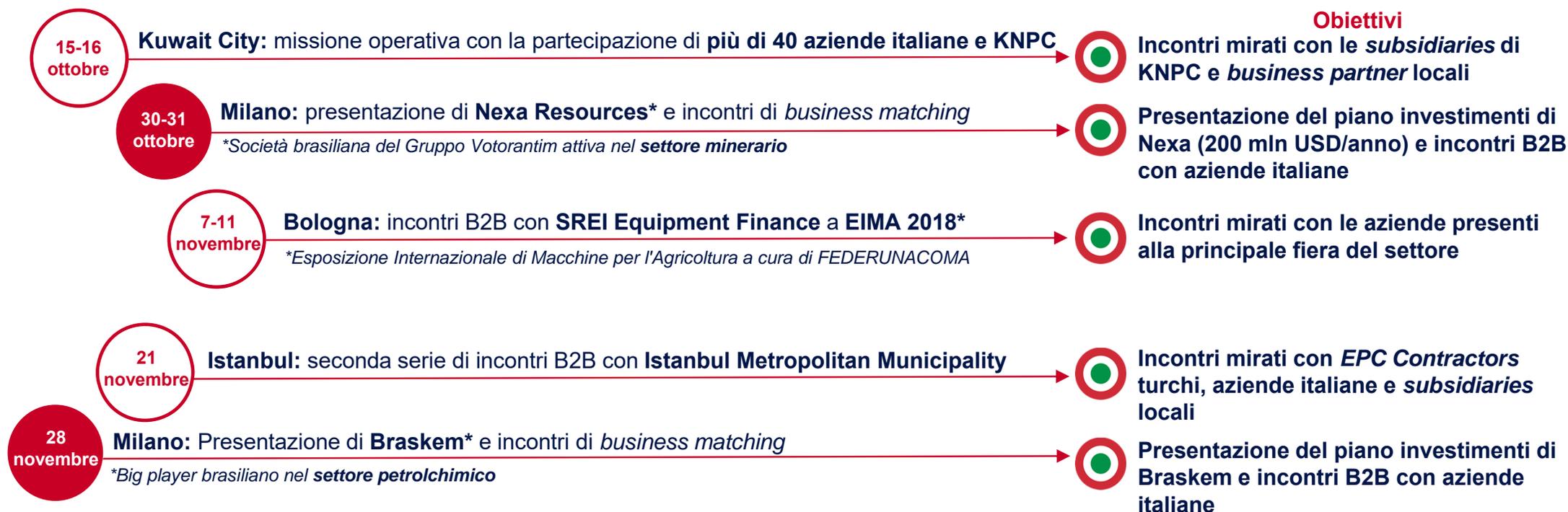


*Aziende capofila della filiera, tipicamente caratterizzate da dimensioni rilevanti (almeno Midcap) leadership di mercato e forte propensione all'export

Oltre all'operatività tradizionale, SACE prevede prodotti ed iniziative dedicate per rafforzare e promuovere la filiera sottostante



Il calendario dei *business matching* con i grandi *Buyer* selezionati da SACE nel 2018



La 'Push Strategy' ha già portato in Italia diversi *Buyer* che operano in settori primari per la nostra economia

9 operazioni finalizzate ad oggi

	Kuwait	Oil & Gas, Petrolchimico
	Turchia	Infrastrutture ferroviarie, Trattamento rifiuti e acque reflue
	India	Macchinari da cava e miniera, Infrastrutture, Attrezzature agricole e mediche
	Brasile	Attrezzature minerarie
	India	Petrolchimico, Oil & Gas, Retail
	Sharjah	Elettrico, Trattamento acque
	Sharjah	Public, Infrastructure
	Brasile	Petrolchimico
	Messico	Oil & Gas

La Push Strategy in numeri

| **>1,7 Mld €** risorse mobilitate

| **+500** aziende coinvolte

| **+600 B2B** con Buyer e partner locali

Programma ELITE

ELITE è la piattaforma internazionale del London Stock Exchange Group nata in Borsa Italiana nel 2012 in collaborazione con Confindustria – con la quale condivide l'obiettivo di sostenere in modo sempre più sinergico le migliori aziende per renderle ancora più competitive e attraenti nei confronti degli investitori a livello globale

Fatturato > € 10 mln

Risultato operativo > 5%
del fatturato

Utile netto > 0

Società non quotata

1.160 aziende

Oltre 700
imprese italiane
coinvolte

84mld di ricavi

Mentorship

Sviluppo
Strategico

Accesso a fonti di
capitale

ELITE Leonardo Lounge

Protocollo d'intesa siglato tra CDP, Elite e Leonardo per la crescita delle aziende parte della filiera di fornitori strategici di quest'ultimo. L'accordo – che si inserisce all'interno del programma Leap2020 – prevede l'avvio di una collaborazione finalizzata a favorire la crescita dei fornitori, mettendo a loro disposizione strumenti, finanziari e non, finalizzati ad accelerarne e supportarne i piani di sviluppo.

La Rete Commerciale del polo SACE-SIMEST

Rete domestica

4 sedi territoriali
10 uffici territoriali
42 agenti*



Rete Estera

10 uffici di rappresentanza
a presidio delle aree
emergenti

