



# ESG E IMPATTI SUL BUSINESS

Milano, 13 luglio 2022

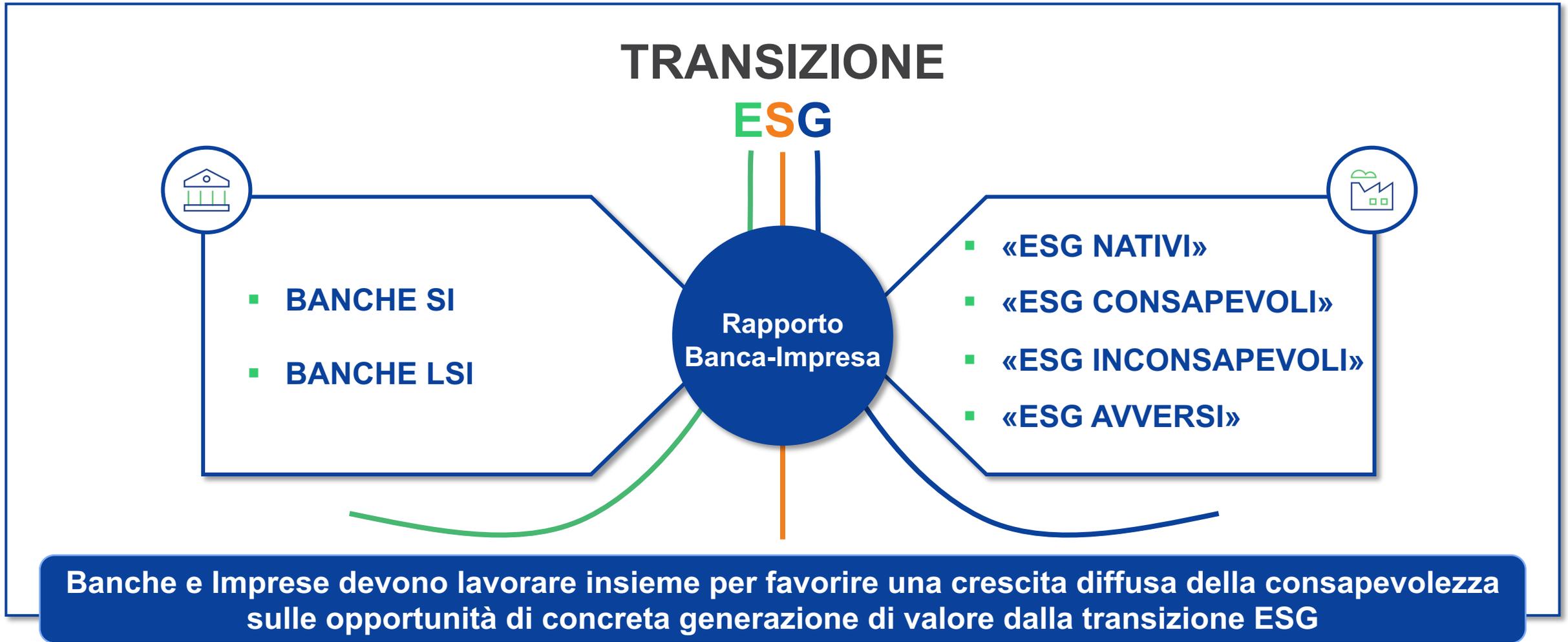


***Rapporto Banca-Impresa:  
come la transizione ESG può accelerare la domanda di  
servizi di advisory delle PMI italiane***

**FABIO GIROTTO, Partner**  
Head of Corporate & Business Intelligence



# *I recenti risultati degli stress test ECB evidenziano la necessità di accelerare i percorsi di transizione ESG delle Imprese italiane*



# Lo sviluppo dell'advisory è la principale leva per sviluppare la consapevolezza necessaria soprattutto sulle PMI

## AMBITI DI SVILUPPO DI CONOSCENZA RELAZIONALE ABILITATI DALL'ADVISORY



OTTENERE IL TRUST DELL'IMPRESA PER  
CONDIVIDERE INFORMAZIONI RISERVATE

0,03%

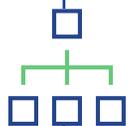
*Società di capitale che  
pubblicano DNF/ Bilancio di  
Sostenibilità*



GESTIRE LE PECULIARITA'  
DELL'ECOSISTEMA PMI

95%

*Società di capitale con  
fatturato < 10 mln €*



CONDIVIDERE UNA VIEW ALLARGATA  
ALL'INTERA CATENA DEL VALORE

43%

*Società di capitale nelle fasi  
iniziali/ intermedie della filiera*

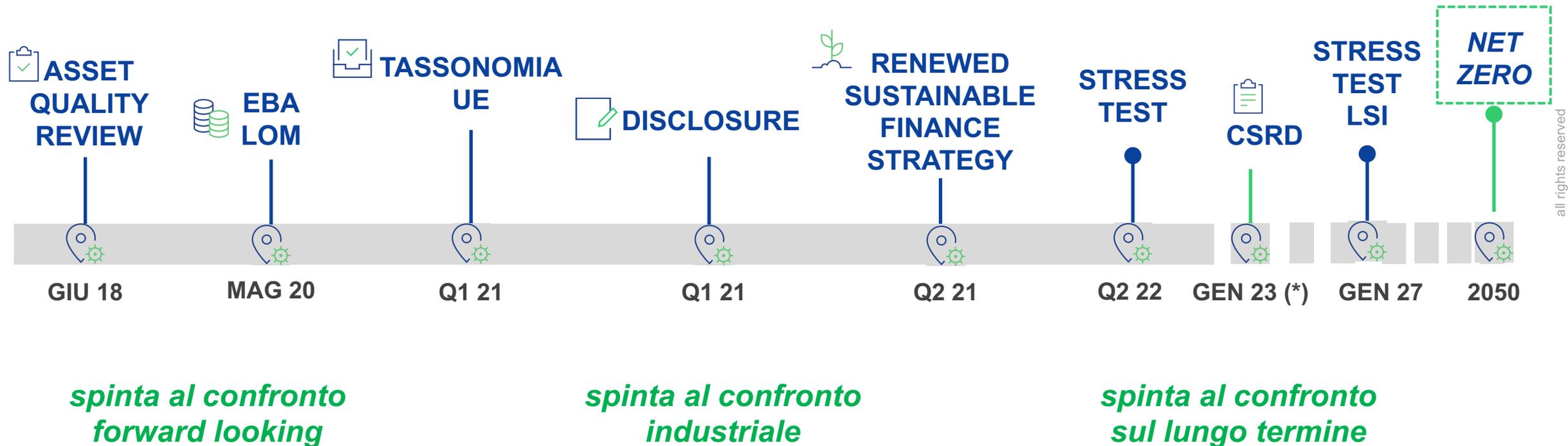


ESTENDERE IL CONFRONTO ANCHE  
SU STRATEGIE INDUSTRIALI

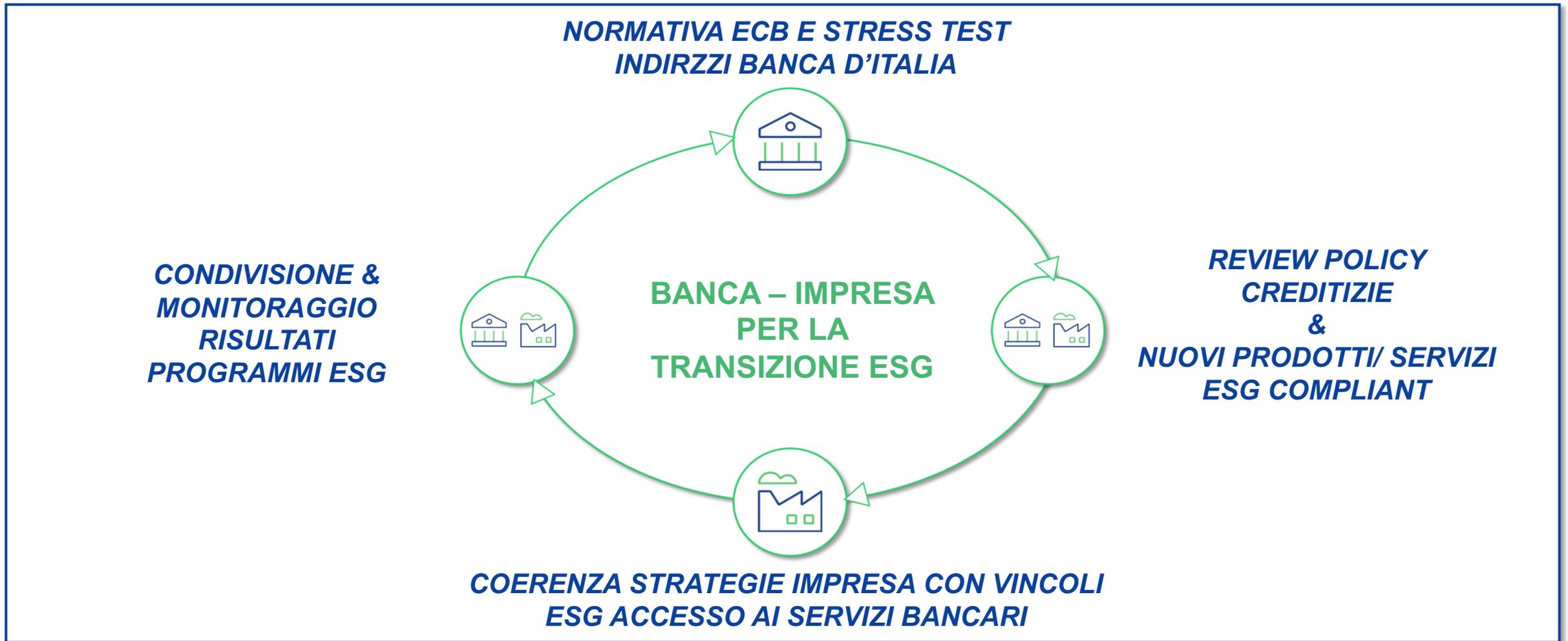
*Prevalenza di approcci basati su indicatori  
finanziari / patrimoniali*

# La normativa sta progressivamente stimolando lo sviluppo dell'advisory alle PMI ....

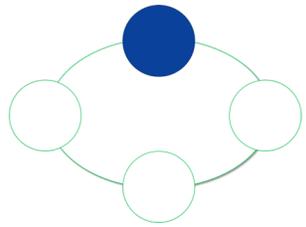
## PRINCIPALI REQUIREMENT NORMATIVI CHE SPINGONO VERSO L'ADVISORY ALLE PMI



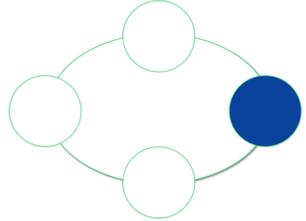
# ... in cui il driver della sostenibilità può concretamente favorire un circolo virtuoso per la transizione ESG di Banche e Imprese ...



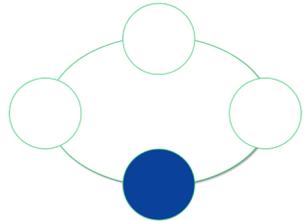
# .. che stimola nuove User Journey end-2-end con il concorso di tutti gli Stakeholder della Banca e dell'Impresa



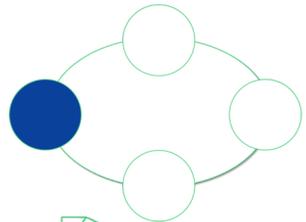
**+ CONSAPEVOLEZZA POSIZIONAMENTO ESG A LIVELLO PORTAFORGLIO E PER SINGOLA IMPRESA CLIENTE**



**+ CONSAPEVOLEZZA DI TRASFERIRE NUOVA RISK CULTURE ESG SULLA RETE E NEI SERVIZI ALLE IMPRESE**



**+ CONSAPEVOLEZZA DEL VALORE DI INCORPORARE UNA VISIONE ESG DI LUNGO PERIODO NEL BUSINESS DELL'IMPRESA**

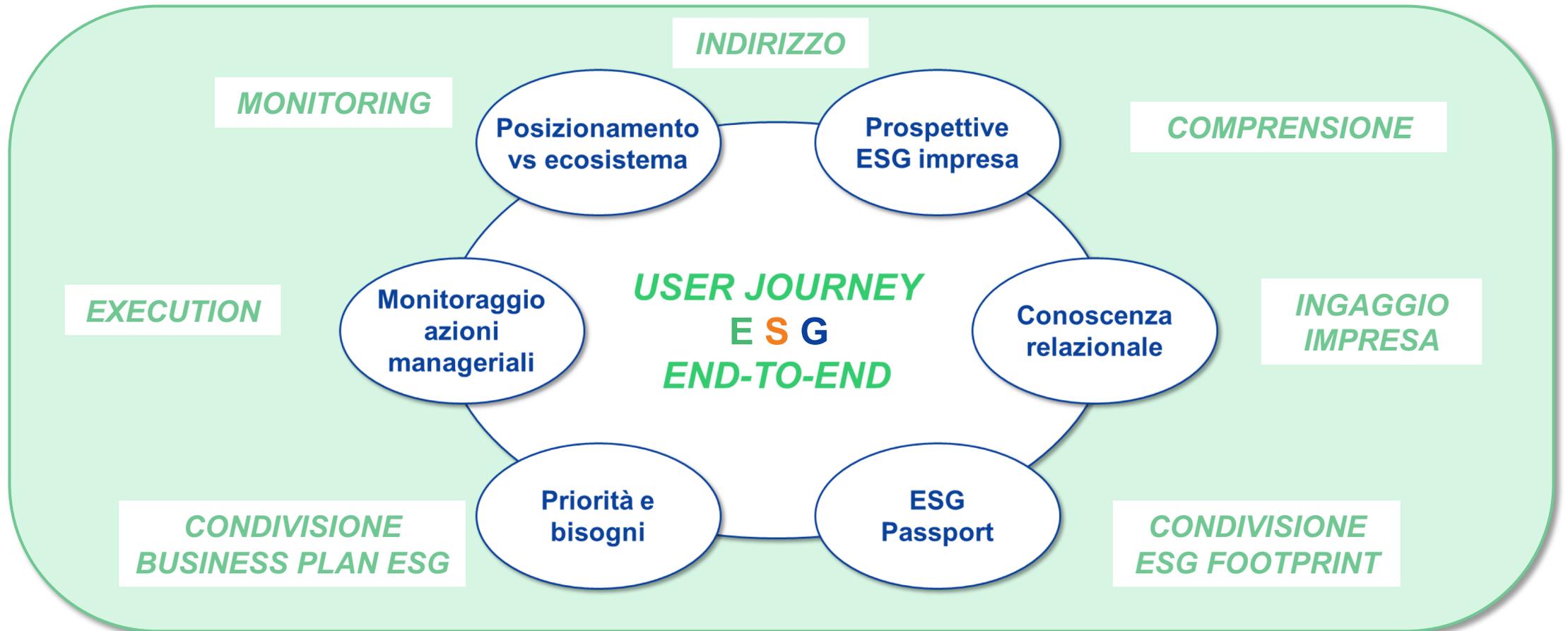


**+ CONSAPEVOLEZZA DEL VALORE DI UN CONDIVISIONE TRASPARENTE DELLE PRIORITA' E RISULTATI ESG**

***User Journey  
End-to-End flessibili  
e mirate a dare  
una risposta concreta  
alle diverse priorità e  
bisogni delle PMI***

# Esperienze di User Journey ESG business driven dimostrano una efficacia 3 volte superiore rispetto alla data collection classica

## RELAZIONE BANCA – IMPRESA: FASI DEL PROCESSO DI ADVISORY



all rights reserved

# *I KSF a sostegno del cambiamento*

---

- *Approccio AGILE*
- *ESG parte integrante del modello di servizio*
- *Approccio di FILIERA*
- *Condivisione BEST PRACTICE E S G*
- *PARTNERSHIP con aziende specializzate*
- *Forte SPONSORSHIP*



***GRAZIE PER  
L'ATTENZIONE***

**[fabio.girotto@prometeia.com](mailto:fabio.girotto@prometeia.com)**

# Confidentiality

---

Questo documento è la base per una presentazione orale, senza la quale ha quindi limitata significatività e può dar luogo a fraintendimenti.

Sono proibite riproduzioni, anche parziali, del contenuto di questo documento senza la previa autorizzazione scritta di Prometeia.

*Copyright © 2022 Prometeia*