A hand holding a glowing globe with a network overlay. The globe is semi-transparent and shows a map of Europe. A bright, glowing arrow points towards the globe. The background is a blue gradient with a network of white dots and lines.

L'opportunità PNRR per la Banca: come coglierla supportando le PMI

ESG in Banking

13 Maggio 2022

*Giancarlo Montorsi – Principal
Transformation Services*



L'opportunità PNRR per il settore Bancario



Contesto: supportare Small Business e PMI dopo la pandemia

- La **pandemia** e l'attuale assetto geo-politico internazionale hanno **accelerato** la **necessità** di un **modello economico maggiormente sostenibile** sia in termini **ambientali** che **sociali** e caratterizzato da un forte grado di **digitalizzazione**, pilastri strategici del **PNRR**
- Il **PNRR** è l'elemento normativo più concreto e cogente da un lato per **supportare Small Business e PMI dopo la pandemia**, dall'altro, **per le Banche**, di **generare nuovo business sulle PMI: cosa deve fare la Banca nel concreto per cogliere l'opportunità PNRR** sulle Imprese?

Evidenze dal mercato

CRIF ha analizzato la totalità delle **imprese attive in Italia** mediante gli indicatori «PNRR-Index» per individuare le **imprese eleggibili**: su 5,2 mln di imprese, **1,9 mln (37%)** hanno alte probabilità di accedere ai finanziamenti

Missione 1: Investimento “Transizione 4.0” *Aprile 2022*

- **4,8 mln (95,8%) imprese complessivamente eleggibili** (444.000 non presentano i requisiti minimi di eleggibilità)
- **81.187 imprese fortemente eleggibili ****
 - 71,1% nelle regioni del Nord (Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte)
 - 57,7% opera nelle attività manifatturiere
 - 90,5% medie-piccole dimensioni



Politiche Industriali di Filiera e Internazionalizzazione

- **7.500** imprese
- **8,6%** imprese in Puglia, Campania e Lazio
- **77,7%** imprese attività manifatturiere
- **60,7%** imprese con meno di 50 dipendenti

Tecnologie Satellitari ed Economia Spaziale

- **1.158** imprese
- **68%** imprese tra Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna e Piemonte
- **82,9%** imprese attività manifatturiere
- **85,1%** imprese con meno di 150 dipendenti

Reti Ultra Veloci

- **6.405** imprese particolarmente allineate
- **40,9%** imprese al Nord (Lombardia, Emilia-Romagna e Piemonte) e 13,1% Lazio
- **83,3%** imprese manifatturiere (48,8%) e costruzioni (34,6%)
- **72,9%** imprese meno di 20 dipendenti

Missione 2: Investimento “Parco agrisolare” *Giugno 2022*

- **599.736** imprese complessivamente eleggibili
- **4.999 imprese fortemente eleggibili *****
 - Nord: Toscana (16,7%), Veneto (14,3%) e Lombardia (11,2%)
 - Sud Sicilia (4,4%) e la Puglia (3,8%).
 - 57,7% opera nelle attività manifatturiere
 - 62,2% piccole dimensioni (8 dipendenti)

Focus on - imprese produttrici di impianti ed energia elettrica

- 6.489 imprese
- Nord: Lombardia (15,2%), Piemonte (14,3%), Veneto (10,4%) mentre nel Sud: Sicilia (6,2%) e Puglia (5,4%)
- Affidabilità creditizia: 16,6% rispetto al 7,8% del totale delle imprese eleggibili

Il Sole **24 ORE**

Publicata su Sole24ore (aprile): <https://www.ilsole24ore.com/art/incentivi-40-prima-fila-80mila-imprese-AEBzAFTB>

33 uscite sui media oltre a

Il Sole **24 ORE**

***con score 1, in una scala 1-5

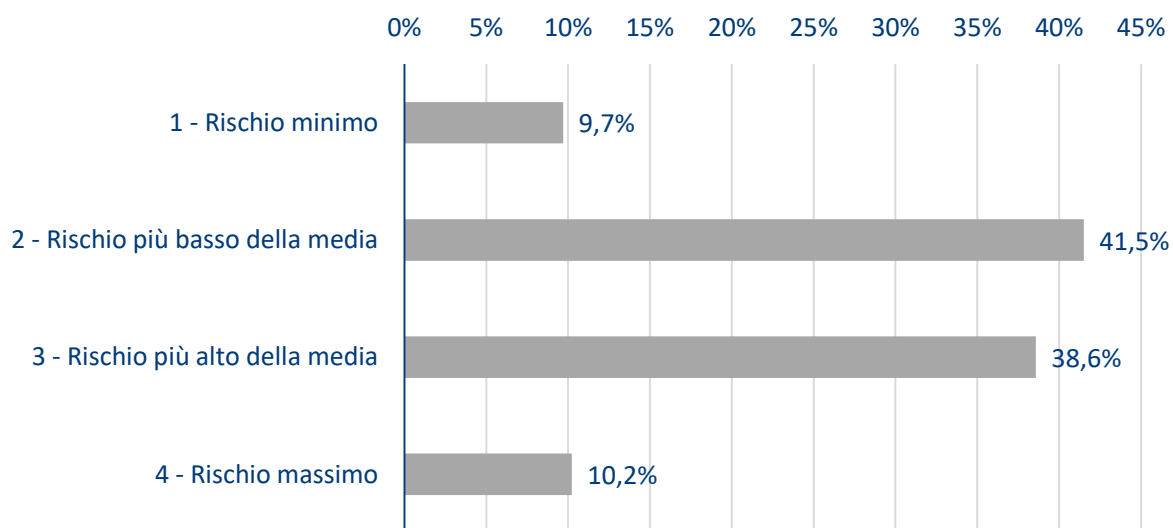
**con score PNRR Index 1 e 2, in una scala 1-5

Evidenze dal mercato – Focus Digitalizzazione, innovazione e competitività

Le imprese fortemente in linea risultano molto meno rischiose rispetto a quelle eleggibili. Infatti, il **37,8%** delle imprese maggiormente in linea con le caratteristiche dell'investimento possiede rischio minimo, mentre quelle **eleggibili** sono solo il **9,7%**



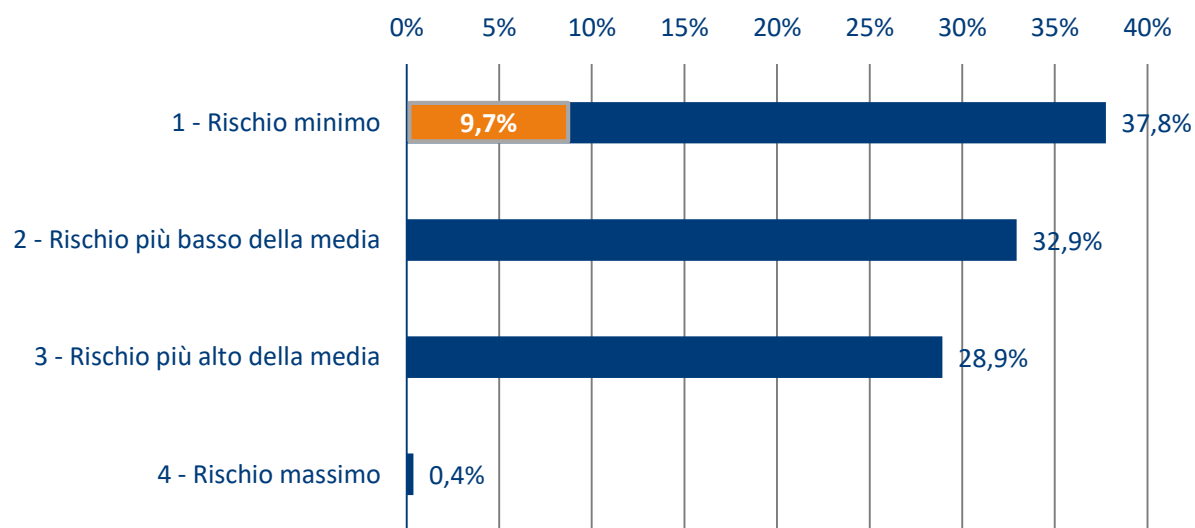
Affidabilità creditizia Imprese eleggibili*



Totale Imprese eleggibili (PNRR-Index 1-2-3-4-5):
4.808.975



Affidabilità creditizia Imprese score 1-2*



Totale Imprese fortemente in linea (PNRR-Index 1-2):
96.243

*Affidabilità creditizia valutata sulla base del rating CRIBIS D&B calcolato in data ottobre 2021, filtrate mediante suite PNRR-Index di CRIF

Opportunità PNRR: declinazione

La **Banca** diventa **partner dei propri clienti PMI** per soddisfare i nuovi fabbisogni ed accompagnarli nei percorsi di realizzazione dei progetti, **sostenendo** al contempo **attivamente** la **ripresa economica**

	Opportunità	Descrizione	Fattori Chiave
Alto Potenziale economico e fattibilità Basso	1 Utilizzare il PNRR per crescere/ incrementare market share	Grazie all'engagement offerto dalle tematiche PNRR, selezionare i clienti sani a bassa penetrazione (inclusi prospect) per offrire finanziamenti e servizi Banca	<ul style="list-style-type: none">• Targeting• Selling proposition
	2 Integrare i fondi del PNRR	Sulla base di specifici progetti del PNRR, integrare gli importi dei bandi o finanziare investimenti aggiuntivi	<ul style="list-style-type: none">• Tempestività• Competenze consulenziali e di business planning
	3 Anticipare i fondi del PNRR con finanziamenti ponte	Sulla base della «eleggibilità potenziale» ai finanziamenti PNRR, erogare dei finanziamenti «ponte»	<ul style="list-style-type: none">• Qualità Impresa• Attitudine imprenditoriale
	4 Supporto non finanziario – Generare commissioni da servizi	Finanza agevolata. Incassare delle retrocessioni dai partner specializzati ingaggiati per assistere l'impresa nell'ottenere i fondi agevolati Consulenze tematiche. Supporto e formazione su elementi chiave, es. sostenibilità e piani di transizione ESG	<ul style="list-style-type: none">• Processo di ingaggio del partner e sistemi di controllo

Come cogliere l'opportunità: blueprint di processo

	0 RICERCA BANDI	1 SCREENING	2 PRIMO CONTATTO CON IMPRESA	3 APPUNTAMENTO
ATTIVITÀ	<ul style="list-style-type: none"> Individuazione dei bandi di interesse per le campagne di sviluppo commerciale Banca e creazione «schede bando» Definizione bandi di interesse da parte della Direzione Commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> Individuazione Aziende in portafoglio/prospect in linea con i singoli investimenti/bandi PNRR Selezione sulla base della market share e Rating Banca (per i Prospect utilizzo dei dati di mercato) Finalizzazione liste da parte della Direzione Commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> Primo contatto conoscitivo mediante Call center (di primo e secondo livello, in base a reazione impresa) Conferma interesse/opportunità e pianificazione di un appuntamento con Gestore + Specialista 	<ul style="list-style-type: none"> Appuntamento dedicato all'approfondimento specialistico delle opportunità di finanza agevolata Contestuale approfondimento delle eventuali necessità creditizie dell'Impresa per sviluppo commerciale su offerta Banca
OWNER	Direzione Commerciale	Direzione Commerciale	Contact center Gestore	Gestore Specialista di Finanza Agevolata
ABILITATORI	<ul style="list-style-type: none"> «Radar» bandi Partner specialistico Finanza Agevolata 	<ul style="list-style-type: none"> Strumenti / indicatori di targeting evoluti Piattaforme / dashboard per lo sviluppo commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> Contact Center Training e Formazione per Gestori/Contact center (inclusi Script di contatto) 	<ul style="list-style-type: none"> Partner specialistico Finanza Agevolata

Fase di finalizzazione

□ Sulla base delle risultanze dell'incontro si possono aprire concettualmente 3 strade

1. Si valutano opzioni di finanziamento (in attesa o meno del Bando)

- La palla è in mano al gestore come da attività abituale

2. Si studia la possibilità di «anticipare» il Bando e si avvia la preparazione dei documenti per il Bando stesso

- Il gestore lavora «in abbinata» con lo specialista di Finanza Agevolata

3. Si procede alla presentazione della domanda (per un Bando già pubblicato)

- La palla è in mano allo specialista di Finanza Agevolata, che interagisce con l'impresa tramite il gestore

L'opportunità PNRR per la Banca: takeaways

1

Uno dei maggiori punti di attenzione che hanno oggi filiali/consulenti è quello di **andare a dialogare con l'impresa in modo proattivo e senza** che vi sia stata **una specifica richiesta finanziaria** (in questo caso si è già «in gara» e velocità e prezzo diventano le uniche variabili rilevanti)

2

Il **PNRR**, con i circa 70 miliardi a disposizione per le imprese, è una **straordinaria ed unica opportunità di dialogo con l'azienda e di pianificazione delle sue esigenze finanziarie future**

3

Oltre a ciò è certamente da sfruttare l'**opportunità derivante dal fatto che:**

- I bandi arriveranno ma **alcune esigenze già sono presenti**
- Le **risorse** acquisibili con i bandi **potrebbero non essere sufficienti**
- Grazie alle risorse dei bandi («gratis o a condizioni molto favorevoli») **potrebbero manifestarsi esigenze di investimento ulteriori da finanziarie in modo ordinario**



***Giancarlo Montorsi – Principal
Transformation Services***

Email: g.montorsi@crif.com

