

A hand holding a glowing globe with a network overlay. The globe is semi-transparent and shows a map of Europe. A bright, glowing symbol resembling a stylized 'G' or a similar logo is superimposed on the globe. The background is a dark blue with a network of white dots and lines, suggesting a digital or global network.

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

**ESG in Banking**

13 Maggio 2022

*Giancarlo Montorsi – Principal  
Transformation Services*

**CRIF**  
*Together to the next level*

# 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



## 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)

### 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

### 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

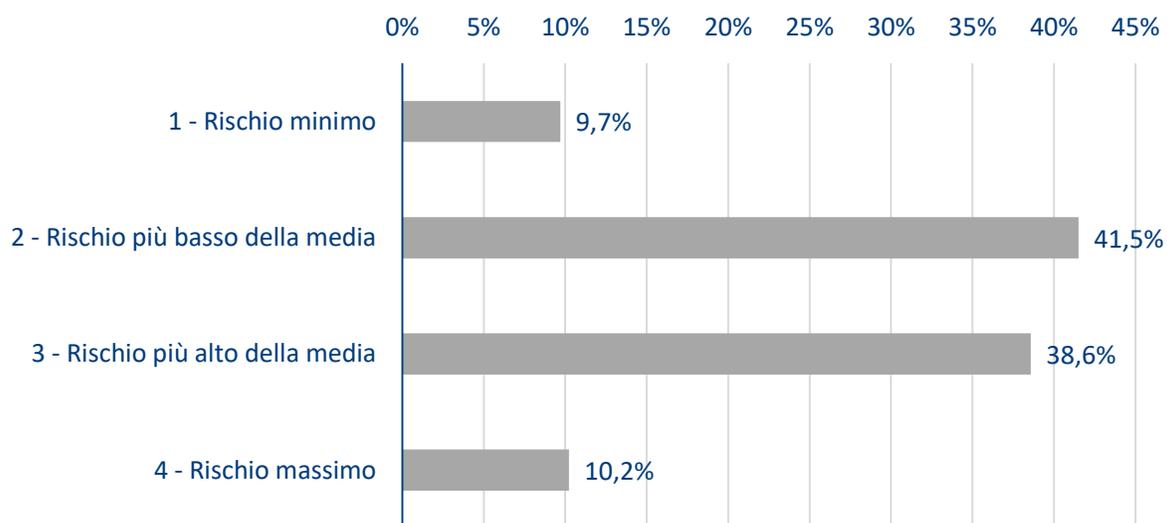
\*\*con score PNRR Index 1 e 2, in una scala 1-5

# 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%**



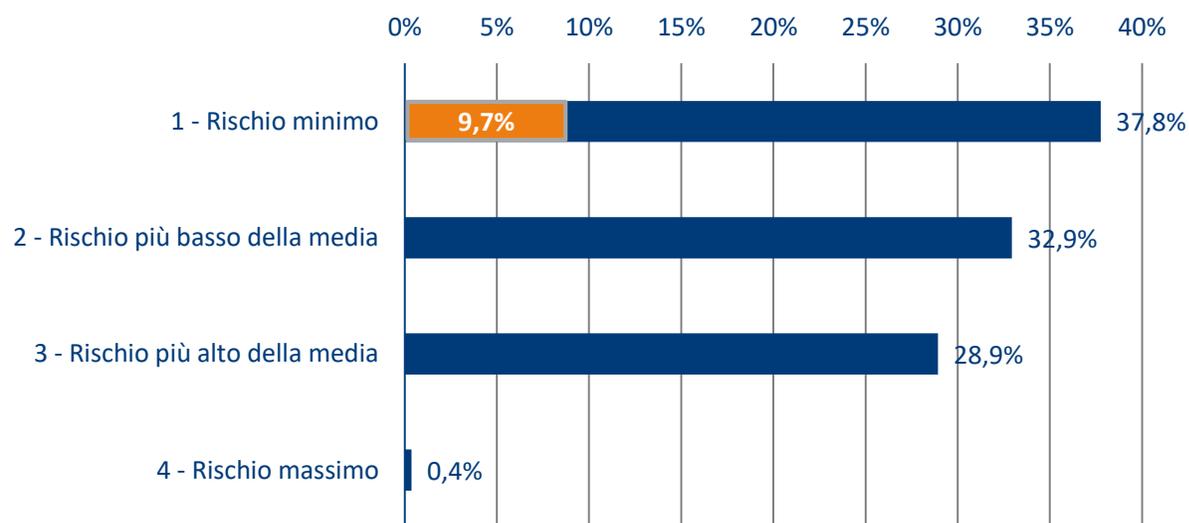
## Affidabilità creditizia Imprese eleggibili\*



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

# Come cogliere l'opportunità: blueprint di processo

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

# 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](mailto:g.montorsi@crif.com)**

