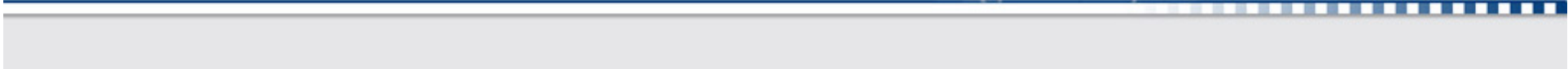
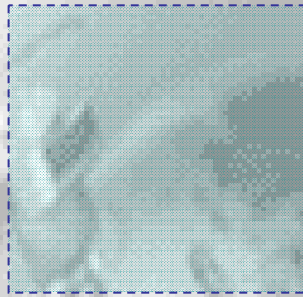
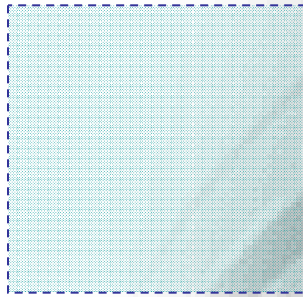




**UNICREDIT BANCA D'IMPRESA:  
UNA BANCA AL SERVIZIO  
DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE  
DELLE IMPRESE**

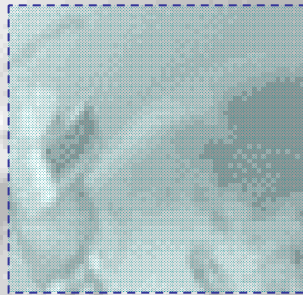
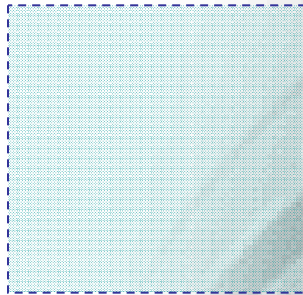
Intervento di  
Raffaello Veronese



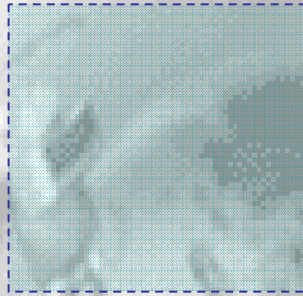
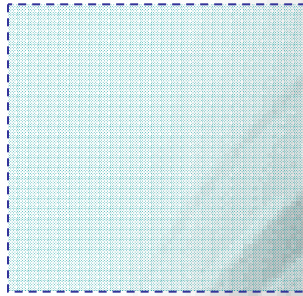


## ■ Esistono problematiche ed opportunità nell'internazionalizzazione

- In particolare, per operare all'estero, occorre agire con avvedutezza



- **Unicredito ha scelto la via della forte specializzazione anche nella divisione Banca d'Impresa**
  - Creazione di un comparto estero

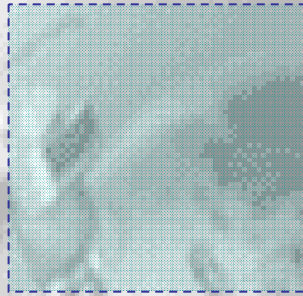
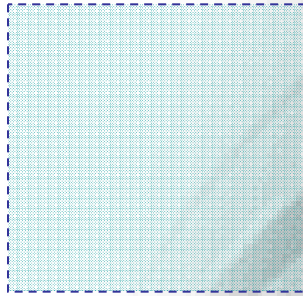


## ■ Perché Estero

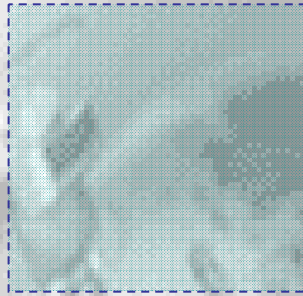
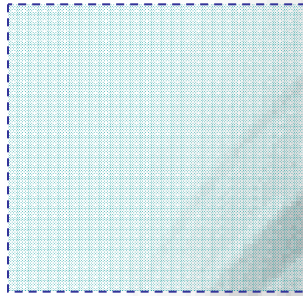
- è l'area in cui si riscontra la maggiore vivacità
- è un “obbligo” per le aziende ormai confrontarsi su tutti i mercati, pena la sopravvivenza stessa delle aziende
- è l'area in cui le nostre PMI, in genere, risultano meno attrezzate

## ■ Perché Banca d'Impresa

- Le esigenze delle imprese sono specifiche, servono risposte non standardizzate
  - *solo la specializzazione le può soddisfare*

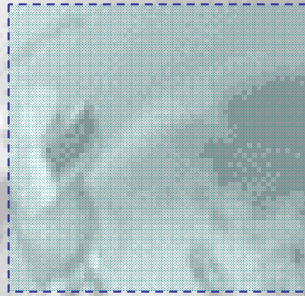
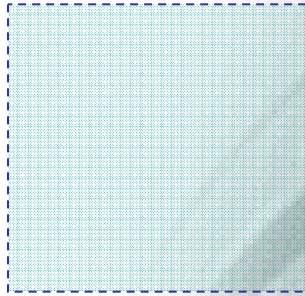


- **La volontà di UCI di dare una risposta professionale a tale esigenza e/o opportunità**
  - ha permesso la nascita della funzione Sviluppo Mercati Internazionali
  
- **Lo scopo precipuo è**
  - di fornire riflettute opportunità di internazionalizzazione alle imprese italiane
    - *con una struttura specialistica appositamente dedicata*



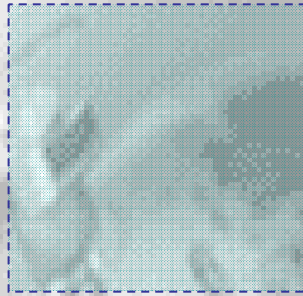
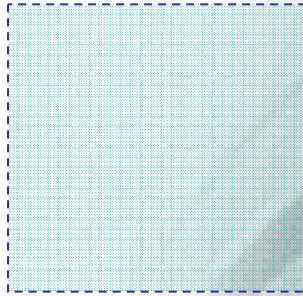
## ■ Chi sono i principali clienti di SMI ?

- Tutte le imprese
- Il focus principale non sono le Grandi Imprese: in genere esse sono attrezzate con Ufficio Studi adeguati, hanno già esperienze, conoscono le fonti informative.
- Le PMI invece, molto frequentemente, o sono alla prima esperienza, o non hanno strutture adeguate, o non hanno tempo e risorse da distrarre dalla normale attività per destinarle ad un progetto di internazionalizzazione

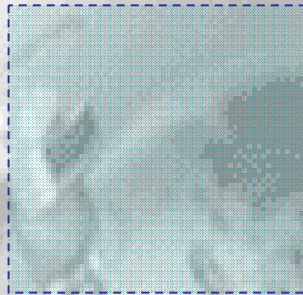
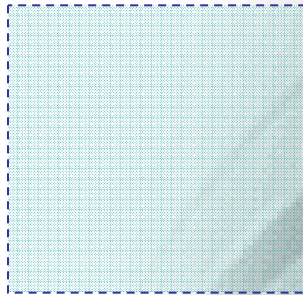


## ■ **Prima della decisione da parte delle imprese c'è necessità di informazione in relazione a**

- Dati macroeconomici
- Sistema Paese
- Legislazione e costituzione societarie
- Infrastrutture e logistica
- Sistema fiscale
- Sistema finanziario: previsione sulle valute e tassi

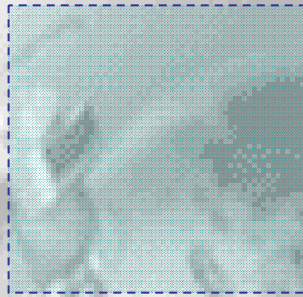
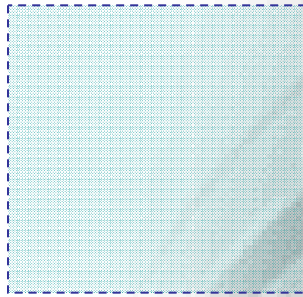


- **L'esperienza di Unicredito permette di preparare le imprese a questa fase**
  - E' tuttavia importante riferirsi ad una struttura competente
    - *fin da quando nasce l'idea di internazionalizzarsi*



## ■ Durante la realizzazione

- Snellezza operativa
- Riduzione delle incombenze burocratiche
- Tempi stretti per costituzioni societarie e apertura di rapporti
- Supporto finanziario
- Assistenza nella preparazione di business



## ■ Dopo la realizzazione – Gestione dell'Unità Estera

- Facilità di accesso alla Banca anche dall'Italia
- Possibilità di mantenere una elevata capacità di pianificazione e controllo con un ridotto numero di espatriati

**Aziende che hanno  
od intendono avviare  
attività nel Paese**

**Aziende potenzialmente  
Interessate  
a vagliare ipotesi di  
investimenti  
esportazioni  
nel Paese**

Introduzione del nominativo  
italiano/locale presso la banca  
locale/Banca italiana del Gruppo

Concessione di eventuali  
linee di credito

Emissione di  
garanzie /  
controgaranzie

Consulenze  
- legali  
- fiscali  
- commerciali

Ricerca di *partner* commerciali

Studi di settore

Consulenza sui sistemi di  
pagamento  
(servizi di *cash management*)

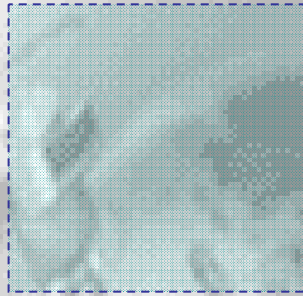
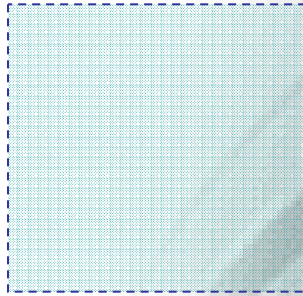
Accensione di c/c  
(incl. *collection  
account*)

Accesso a coperture  
assicurative (es. Sace) /  
forme agevolative  
italiane/locali e  
sovranazionali  
(es. Finest/EBRD)

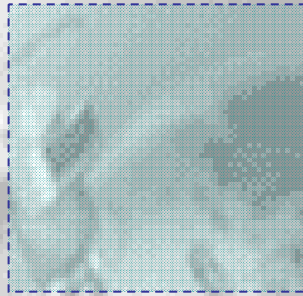
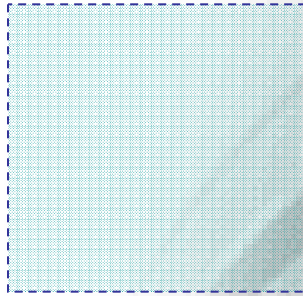
Informativa  
fiscale e  
societaria

Supporto in *problem  
solving*

Studi di fattibilità di  
partnership, joint-  
venture, operazioni  
cross-border di m&a

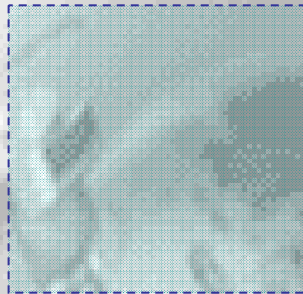
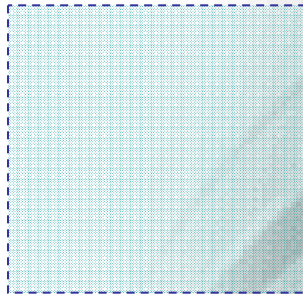


- **Quale struttura per offrire questo servizio?**
- **Presenze Dirette**
  - Banche della Nuova Europa
  - Filiali
  - Uffici di Rappresentanza
- **Accordi di collaborazione**
- **Corrispondenti estere**

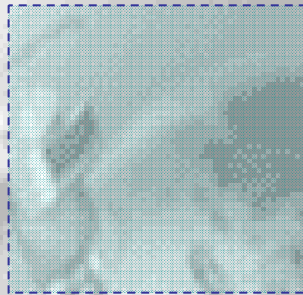
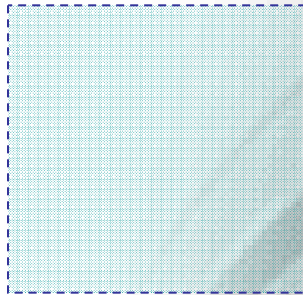


■ **Il Gruppo UniCredito Italiano ha una posizione di leadership nella New Europe a seguito di acquisizioni significative:**

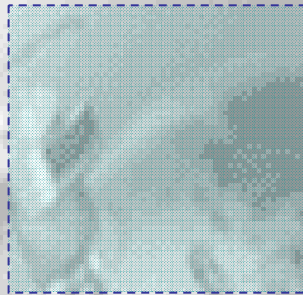
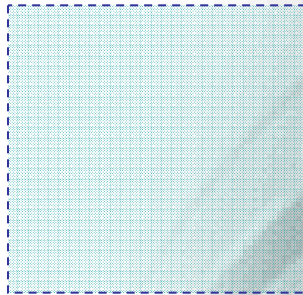
- Bank Pekao in Polonia
- Bulbank in Bulgaria
- Unibanka Slovacchia
- UniCredit Romania
- Zivnostenska Repubblica Ceca
- Zagrebacka Croazia e Bosnia
- Koc Turchia



- **Un investimento di 2.5 Miliardi di EUR negli ultimi 3 anni**
- **EUR 30 Miliardi di attività totali**
- **EUR 350 Milioni circa di utile ante-imposte**
- **6,9 Milioni di clienti**
- **1.400 filiali**

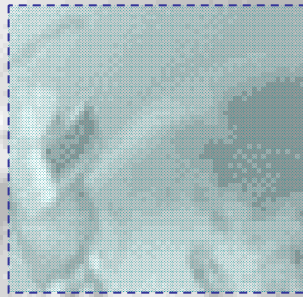
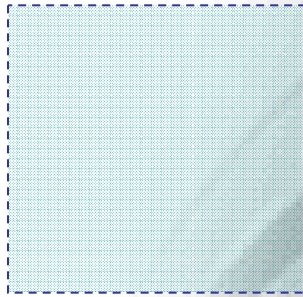


- **Attualmente il Gruppo intermedia**
  - Circa 2000 imprese italiane operanti nella Nuova Europa su un totale di circa 6000
  
- **La nostra quota di copertura attuale è del 28%**
  - Di cui circa 400 hanno ottenuto finanziamenti diretti dalle Banche New Europe
  
- **Fidi concessi per oltre 500 mil. Di euro**



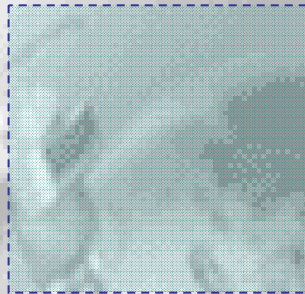
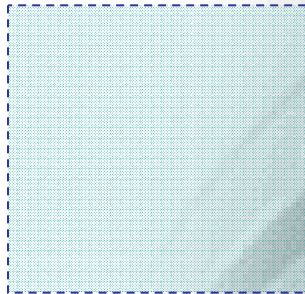
■ **In ogni Banca del Gruppo, viene dedicata una apposita struttura al servizio della clientela Italiana,**

- che si occupa di tutte le necessità dei clienti IN LOCO e DIRETTAMENTE
  - *prima accoglienza*
  - *soluzione dei problemi dell'attività giornaliera*
  - *introduzione presso consulenti e all'establishment produttivo locale*
  - *finanziamenti*



## ■ Questo Desk è

- sempre diretto da un collega italiano
- con lunga esperienza di gestione di rapporti con le Imprese
- i clienti trovano non solo una persona che parla la sua lingua, ma ne riconosce la mentalità e le esigenze
  - *è lui che si fa carico di “trasferirle” nelle realtà locali*



## ■ **Polonia**

- desk a Varsavia e Cracova con 11 addetti

## ■ **Romania**

- desk a Bucarest, Timisoara e Cluj con 7 addetti

## ■ **Bulgaria**

- desk a Sofia con 4 addetti

## ■ **Slovacchia**

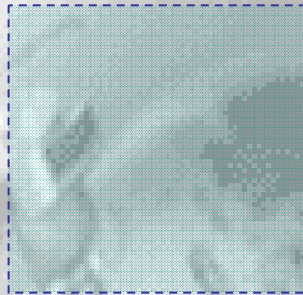
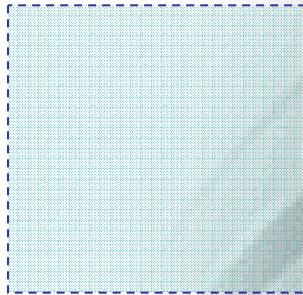
- desk a Bratislava con 3 addetti

## ■ **Rep. Ceca**

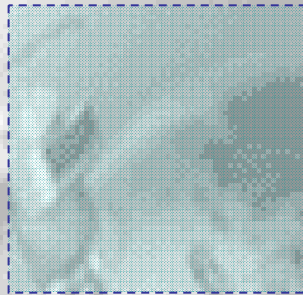
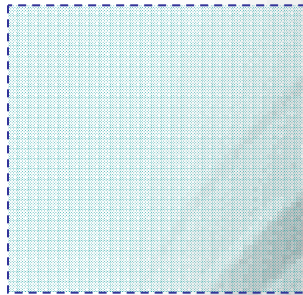
- desk a Praga con 2 addetti

## ■ **Turchia**

- desk a Istanbul

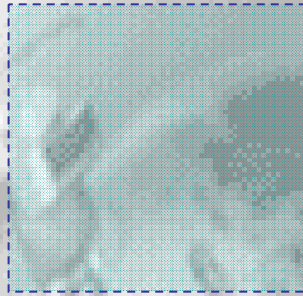
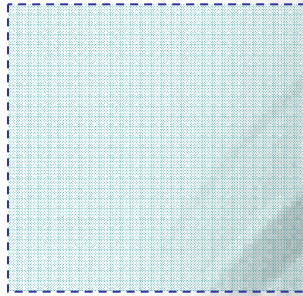


- **Ritengo di sottolineare la portata delle differenza costituita dall'essere presenti in un Paese con**
  - una Banca controllata,
  - o con Ufficio di Rappresentanza
  - o con Filiale
- **la capacità di “ENTRARE” nel Paese**



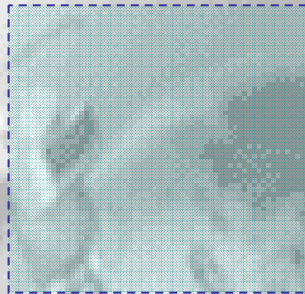
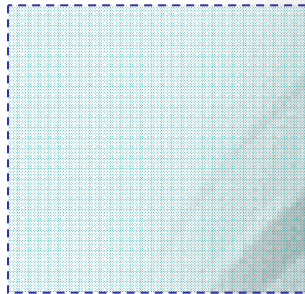
## ■ In questi Desk è possibile

- Incontro conoscitivo per l'introduzione nel paese, suggerimenti come muoversi
- Avere a disposizione spazi attrezzati per incontri con controparti di diversa natura
- Informazione sul funzionamento degli strumenti finanziari



## ■ In questi Desk è possibile

- Apertura di conto corrente e qualsiasi altro rapporto
- Trattazione diretta sulle forme di finanziamento, nelle varie forme tecniche: il Desk provvede all'istruttoria, alla delibera, all'attivazione dei finanziamenti e gestisce il rapporto nella filiale prescelta
- E' a disposizione per contribuire a risolvere tutti quei problemi derivanti dall'operatività quotidiana

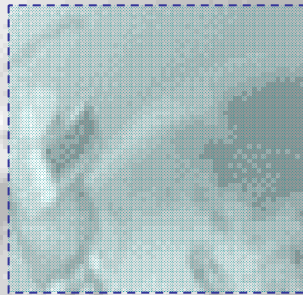
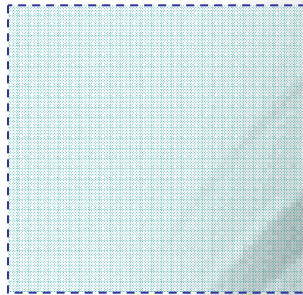


## ■ Filiali

- Hong Kong
- Londra
- Lussemburgo
- New York
- Parigi
- Singapore
  - *Le Filiali estere offrono un'ampia gamma di servizi e prodotti a carattere finanziario e consulenziali*
- La Filiale di Parigi garantisce in oltre assistenza alle imprese esportatrici in Francia, Germania e Spagna

## ■ Uffici di Rappresentanza

- Bruxelles
- Budapest
- Buenos Aires
- Bombay
- Capodistria
- Chicago
- Francoforte sul Meno
- Mosca
- Pechino
- San Paolo del Brasile
- Shanghai
  - *Gli Uffici di Rappresentanza sviluppano attività di promozione ed offrono assistenza tecnica e specialistica*

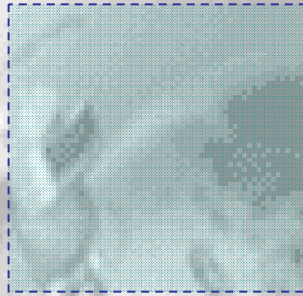
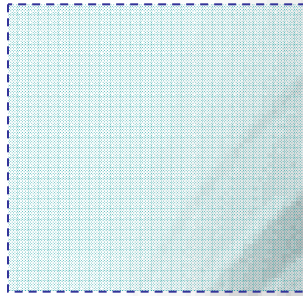


## ■ Paesi

- Belgio, Olanda, Francia, Germania, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Cina, Serbia, Australia e Nuova Zelanda, Brasile, India, e Marocco

## ■ Ma anche in tutti gli altri paesi siamo in grado

- di effettuare aperture di conti correnti, incassi e pagamenti, facilitazioni creditizie in favore di affiliate estere, assistenza
  - *a società che desiderano dar vita a una nuova operatività sul mercato della banca corrispondente*
- Abbiamo oltre 400 qualificati Corrispondenti

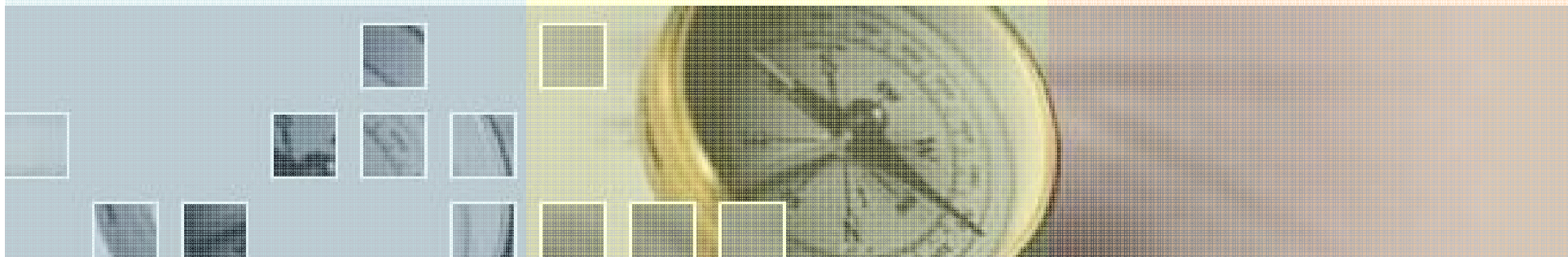


## ■ Sviluppo Mercati Internazionali è articolata

- in due aree territoriali ed in sei presidi, oltre agli uffici di staff della Condirezione Generale.
  - *Le due aree territoriali sono:*
  - *l'Area Nord est (per Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige) con i Presidi di Treviso e Trieste,*
  - *l'Area Nord Ovest – Centro Nord – Centro Sud con i Presidi di Milano, Roma, Bologna e Bari, sotto la mia diretta responsabilità*



BRIANZA 



**UniCredito Italiano S.p.A. - Tutti i diritti riservati**

*A norma di legge sul diritto di autore e del codice civile è vietata la riproduzione non autorizzata del materiale o di parte di esso con qualsiasi mezzo, elettronico, meccanico, per mezzo di fotocopie, microfilms, registrazioni o altro in tutti Paesi.*