

## INTESA SANPAOLO PRESENTA IL PROGRAMMA SVILUPPO FILIERE

### L'iniziativa per il rilancio del Made in Italy

Il Programma Sviluppo Filiera ha preso avvio nel corso del 2015 per sostenere le Filiera Italiane di eccellenza tramite lo sviluppo di un nuovo modello di servizio. L'iniziativa nasce per valutare al meglio le piccole e medie imprese e per sostenerle attraverso metodologie innovative e facendo leva sulle competenze settoriali del Gruppo e sulla sua forte presenza territoriale.

### Il punto di partenza

- Dietro le **Grandi Aziende del Made in Italy** ci sono **migliaia di PMI italiane** (i fornitori) che contribuiscono alla realizzazione dei loro prodotti e ne costituiscono la **Filiera produttiva**
- Tra i fornitori delle **imprese vincenti della nostra economia**, ci sono piccole e piccolissime aziende che, da un lato, costituiscono la **linfa vitale delle eccellenze italiane** (aziende Capofiliera) ma, dall'altro, per le loro dimensioni vivono **grandi difficoltà nell'accesso al credito** o usufruiscono di condizioni non sempre vantaggiose.

### Tre aree di intervento

Area di intervento	Descrizione	Obiettivo
Rischio	<b>Valorizzazione</b> , all'interno del processo di valutazione del merito creditizio del fornitore, <b>degli "intangibile" connessi all'appartenenza alla Filiera</b> selezionata grazie alle informazioni di carattere industriale fornite dal Capofiliera	Migliorare il rating degli appartenenti alla filiera per un pricing più vantaggioso
Credito	Definizione di un <b>Plafond di Disponibilità di Filiera</b> tramite la corretta comprensione dei bisogni finanziari, sia di breve termine che di medio-lungo, dei fornitori. Priorizzazione delle richieste creditizie di Filiera per <b>accelerare l'iter di delibera</b>	Aumentare l'accesso al credito tramite la comprensione dei reali bisogni finanziari di tutti gli attori di Filiera
Offerta	Sviluppo, in collaborazione con il Capofiliera, di un <b>bouquet di offerta</b> prodotti/servizi, riservati a condizioni vantaggiose, che risponde alle <b>esigenze sia finanziarie che non degli attori di Filiera e dei dipendenti appartenenti alla stessa</b>	Proporre un'offerta commerciale dedicata

La sottoscrizione della convenzione dà avvio ad una collaborazione che, attraverso lo scambio di informazioni tra Banca e Capofiliera, permette di valutare i fornitori in quanto attori all'interno di solide catene produttive di comprenderne correttamente i fabbisogni finanziari aumentando l'impegno della Banca verso le Filiere. Per **comprendere i fabbisogni degli attori di Filiera**, ISP definisce, grazie alle informazioni ricevute dal Capofiliera e a quelle finanziarie disponibili sui fornitori, un **Plafond di Disponibilità di Filiera**.

### Vantaggi

- accesso al credito: abbiamo la volontà di essere la banca di riferimento per le Filiere di eccellenza, aumentando quindi l'impegno della Banca a sostegno di tutti gli attori coinvolti
- percorsi semplificati: il Plafond dedicato di Filiera permette una quantificazione puntuale dei bisogni degli attori di Filiera (BT e MLT) e quindi una migliore gestione dell'erogazione

**Beneficiari:** il capofiliera e i fornitori, sia già clienti che non clienti del Gruppo Intesa Sanpaolo.

INTESA  SANPAOLO

[www.intesasanpaolo.com](http://www.intesasanpaolo.com)

**Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.** Per le condizioni economiche e contrattuali dei prodotti e servizi bancari, consultare i Fogli Informativi disponibili sul sito Internet e presso le Filiali della Banca. La concessione di eventuali finanziamenti è subordinata all'approvazione della Banca.