



*Contribuiamo allo  
sviluppo economico  
del territorio delle  
Banche di Credito  
Cooperativo*

***Al servizio  
dell'impresa.***

# I “numeri” delle BCC e la loro organizzazione

## I NUMERI

Più di 3.900 sportelli in tutta Italia (12% della rete)

Quota di mercato della raccolta diretta 9%

Quota di mercato degli impieghi 7%, ma...

- 20,8 % totale dei crediti alle imprese artigiane fino a 20 addetti;
- 15,3% altre imprese fino a 20 dipendenti; 10,5% crediti a nonprofit;
- 15,5 % crediti a famiglie produttrici; 8,5% crediti a famiglie consumatrici

## L'ORGANIZZAZIONE

440 BCC

15 Federazioni Regionali

**FEDERCASSE**  
Federazione Nazionale

Coordinamento di sistema e guida strategica, tutela, assistenza, servizi

Due banche di 2° livello (TN e BZ)

**ICCREA HOLDING**

“Fabbriche di prodotti”



# Il Gruppo Bancario Iccrea



BCC  
Solutions

HOLDING

## Istituzionale

### ICCREA Banca

Financial  
Services

Payment  
Services

Accounting and  
Support  
Services

BCC Gestione crediti

BCC Multimedia

## Corporate

Banca  
Agrileasing

BCC Factoring

Nolé

BCC Private  
Equity

ICCREA Banca \*

## Retail

### Wealth management

Aureo Gestioni

BCC Vita

Consumer  
ICCREA Banca \*

Alleanze

Aziende

Prodotti e servizi

- ☐ **Finance**
  - Capital markets
  - Innovative Finance
  - ALM Consulting
  - Treasury
  - Asset Management
  - Securities Trading
  - Direct Funding to BCCs
  - Foreign Markets
- ☐ **Payment Services**
- ☐ **Accounting Services**
- ☐ **Receivables recovery services**
- ☐ **Operating processes consulting and CRM services.**

- ☐ **Customer Lending**
  - Leasing
  - M/L t Credit
  - Facilitated loans
  - Special Credit (\*)
  - Documentary Credit (\*)
  - Factoring
  - Renting
- ☐ **Finanza Straordinaria**
  - Private Equity
  - Merchant banking
  - Consulting
  - **Internazionalizzazione**

- ☐ **Wealth Management**
  - Asset Management
  - Life insurance
- ☐ **Retail Lending**
  - Mortgages
  - Consumer Financing
- ☐ **Credit/Debit Cards (\*)**
- ☐ **P&C Insurance**



# ***Banca Agrileasing, banca per le imprese***

- Banca di secondo livello, parte del Gruppo Bancario Iccrea, a fianco delle BCC nel rispondere alle specifiche esigenze della clientela Imprese.
- Le BCC sono il canale istituzionale di vendita dei prodotti di Banca Agrileasing
  - L'80% del volume d'affari di Banca Agrileasing è sviluppato con clientela del Credito Cooperativo
  - Il sistema di offerta della rete delle BCC permette di trovare la soluzione più adatta ai progetti delle imprese



# I Numeri e la Rete di Banca Agrileasing

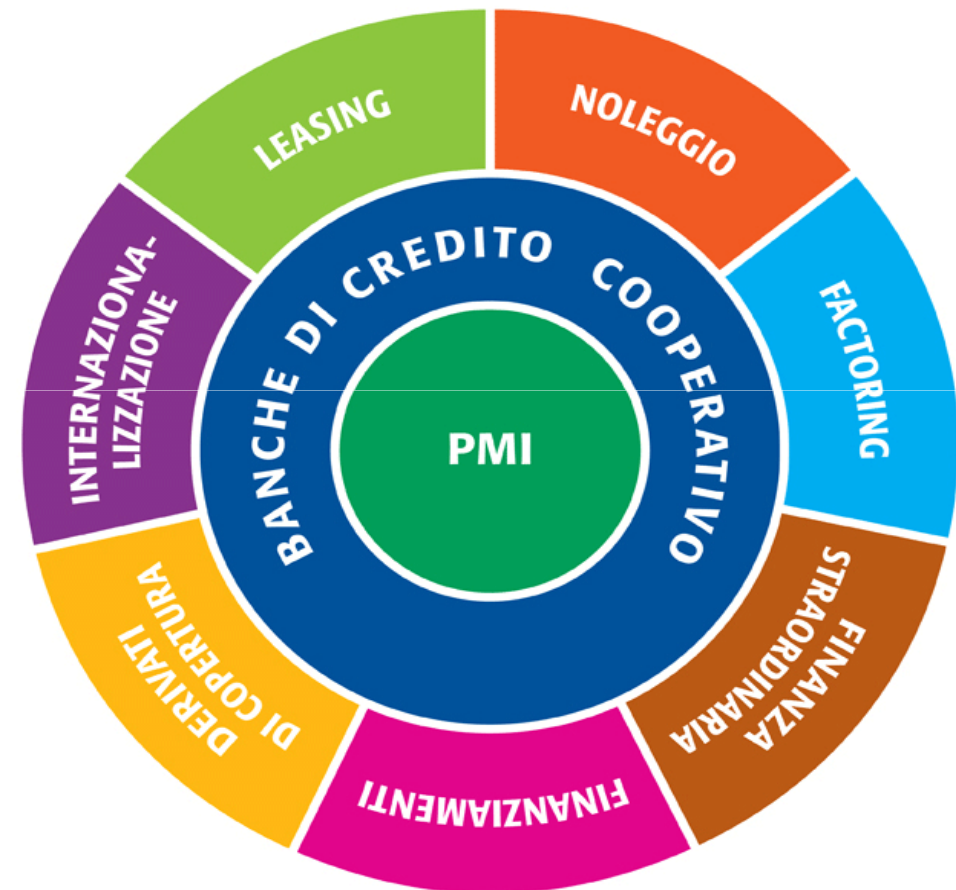


|                                                      |                                                                              |                |
|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Fondata nel <b>1977</b>                              | da oltre 30 anni tra i leader del mercato italiano del leasing               |                |
| <b>373</b> milioni                                   | di patrimonio                                                                |                |
| <b>200</b> mila                                      | contratti per oltre € <b>22</b> miliardi di investimenti da inizio attività  |                |
| <b>53</b> mila                                       | contratti in essere in portafoglio                                           |                |
| <b>10,3</b> miliardi                                 | di affidamenti (raccolta) dal sistema creditizio nazionale ed internazionale |                |
| Circa <b>8,3</b> miliardi                            | di impieghi                                                                  |                |
| <b>15</b> filiali, <b>3</b> uffici di rappresentanza | copertura del territorio nazionale                                           |                |
| RATING                                               |                                                                              |                |
| Standard & Poor's                                    | <b>A</b>                                                                     | Stable Outlook |
| Fitch Ratings                                        | <b>A</b>                                                                     | Stable Outlook |
| Moody's Investors Service                            | <b>A3</b>                                                                    | Stable Outlook |

Dati al 30 giugno 2008

# L'offerta di Banca Agrileasing

Ampia gamma d'offerta:  
oltre al leasing,  
il credito ordinario,  
il factoring,  
la finanza straordinaria,  
i servizi di risk  
management,  
il noleggio di beni  
strumentali  
e i servizi per supportare  
l'internazionalizzazione





# ***Missione di Banca Agrileasing***

**“Contribuiamo allo sviluppo economico del territorio delle BCC, offrendo servizi e soluzioni finanziarie complementari alla loro attività nel campo degli investimenti produttivi d’impresa”**

Quali sono i nuovi bisogni delle PMI italiane?

Analizziamo il contesto...



## ***Il contesto: l'Internazionalizzazione***

- Internazionalizzazione come fenomeno ineludibile, sia per le grandi imprese che per le PMI
  - nuovi mercati di sbocco
  - risposta strategica alla “competizione globale”
- Le PMI vincenti sono quelle che sanno innovare ed aprirsi a nuovi mercati di riferimento all'estero e spesso fuori dall'Unione Europea, ciò implica aspetti di internazionalizzazione delle imprese, creazione di alleanze internazionali o realizzazione di distretti industriali allargati (transnazionali).



## ***Il contesto: Il Progetto estero del GBI***

- Avvio del Progetto Estero di Iccrea Holding con l'obiettivo di creare un sistema d'offerta, coordinato e integrato, che risponda ai bisogni di prodotti e servizi riguardanti l'estero e l'internazionalizzazione della clientela delle BCC.



# **Il contesto: Il Progetto estero del GBI**

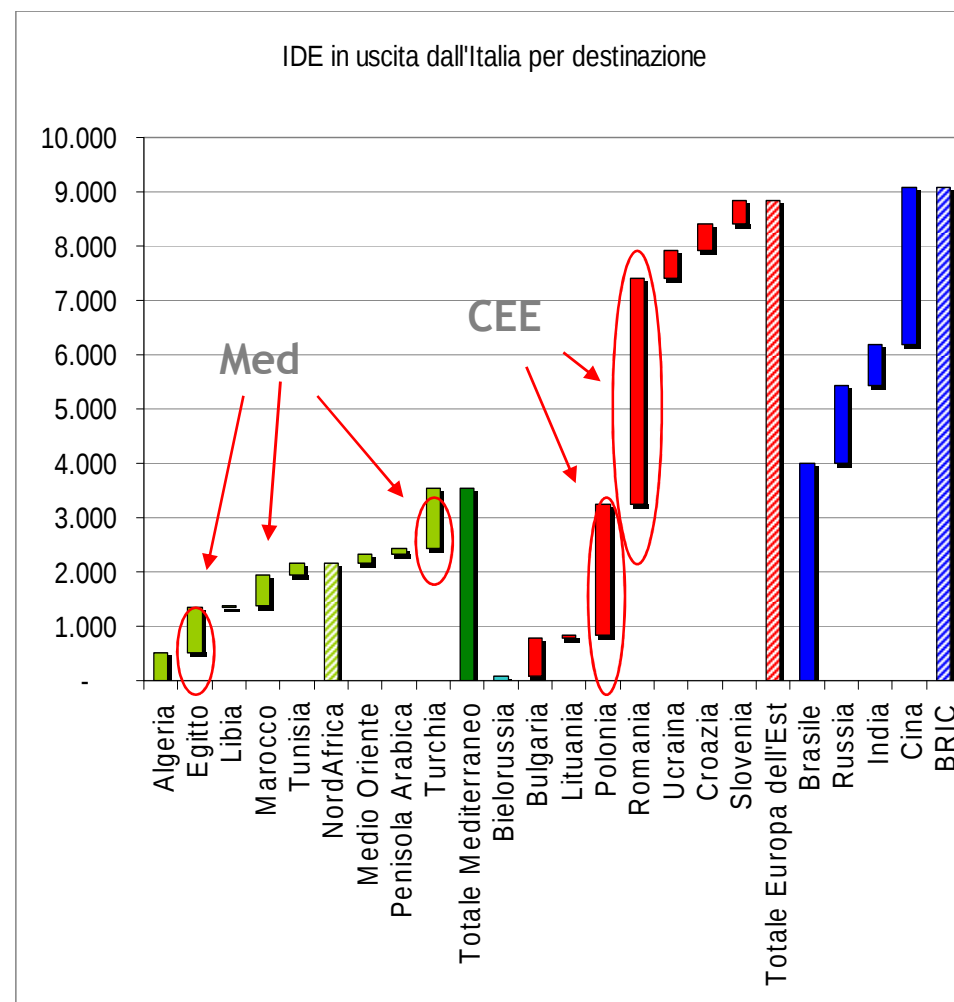
Linee guida per valorizzare la presenza del GBI all'estero

- Orientarsi verso **Paesi**:
  - Politicamente stabili
  - Economicamente in forte sviluppo
  - Con presenza di PMI italiane (per finalità commerciali e/o per investimento)
  - Con flussi commerciali (interscambio) possibilmente già consolidati ed in espansione
- Con le seguenti **tipologie di presenza**:
  - In una prima fase e nei paesi di interesse primario, attraverso forme “leggere” di presenza (Desk presso banche locali, “antenne”, accordi con professionisti e/o consulenti locali, ecc...) ed eventuali uffici di rappresentanza;
  - In una seconda fase, nei paesi a più alta densità di relazione si potrebbe ipotizzare anche una presenza più significativa tramite filiali leggere e/o partecipazioni minoritarie in banche locali.
- Secondo un **modello organizzativo** che prevede:
  - Prodotti e servizi estero attinenti ai segmenti *Cash Management*, *Estero Merci* e *Trade Finance* e *Correspondent Banking* forniti da **lccrea Banca**
  - Prodotti e servizi attinenti ai processi di **Internazionalizzazione** delle imprese forniti da **Banca Agrileasing**

# Il contesto: l'Internazionalizzazione

Individuazione dei Paesi Target. Dall'analisi degli IDE italiani 2006 emergono paesi promettenti:

- Nell'area Med: Turchia, Egitto e Marocco
- Nel Centro Est Europa: Romania, Polonia
- Su base opportunistica: altri paesi come i BRIC (Brasile, Russia, India, Cina)





## ***Il contesto: le opportunità***

“Il 2009 sarà molto difficile, soprattutto nella prima parte. Esistono però due aree di grande opportunità che possono essere sfruttate: i paesi della sponda Sud del Mediterraneo e i paesi arabi che si affacciano sull'area dove la crisi si avvertirà di meno e dove l'Italia ha una presenza importante. Bisognerà poi prestare attenzione ai settori anticiclici come l'alimentare, dove il nostro paese è un forte esportatore, l'elettronica e la farmaceutica.”

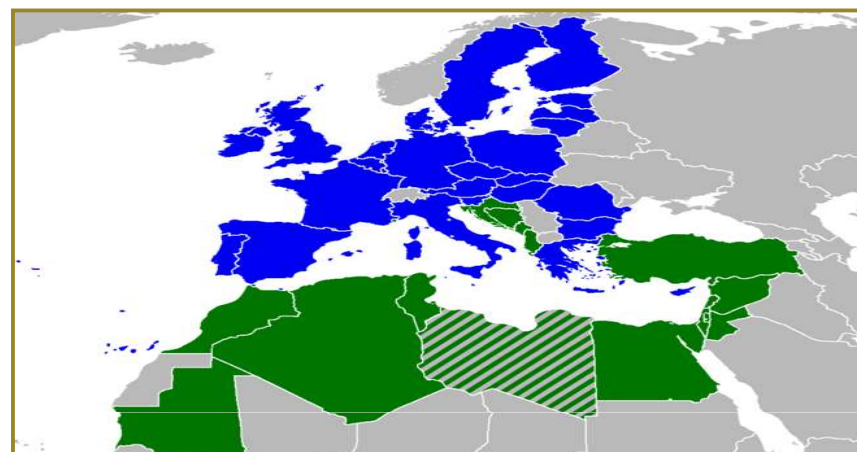
Adolfo Urso, Sottosegretario allo Sviluppo economico alla presentazione del VII rapporto ICE-Promoteia su "Evoluzione del commercio estero per aree e settori".

## ***Il contesto: il Mediterraneo***

- Il Mediterraneo è il bacino di sbocco naturale per l'Italia
- E' un mercato promettente, non è presidiato come altre zone del mondo
- Diventerà un mercato unico
- Vi è una forte presenza di PMI
- E' scarsamente presidiato dal sistema bancario italiano

### **Rating Standard & Poors (2008)**

|         |     |         |      |
|---------|-----|---------|------|
| Tunisia | BBB | Romania | BBB- |
| Turchia | BB- | Polonia | A-   |
| Marocco | BB+ |         |      |
| Egitto  | BB+ |         |      |



• Processo di Barcellona - Partenariato Euromediterraneo: Primo Progetto di creazione di un'area di libero scambio tra i paesi della UE e del Med

• Nel 2008 nasce l' **Unione per il Mediterraneo (UPM)** Organismo internazionale ispirato al modello dell'Unione Europea, che intende avvicinare i rapporti fra le nazioni che si affacciano sul Mar Mediterraneo (ma non solo)

- 43 paesi
- 771 milioni di persone
- 2 presidenti scelti tra i Primi Ministri (oggi Sarkozy e Mubarak)

# ***Il Progetto MED di Banca Agrileasing: l' Obiettivo***

- Il Progetto Med ha l'obiettivo di sviluppare servizi a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese.

**“Banca Agrileasing accompagna le PMI clienti delle BCC, che desiderano internazionalizzare la propria attività in particolare nell'Area del Mediterraneo sbocco naturale per l'Italia.”**

- Approccio in ottica di servizio: supportare le BCC e le imprese clienti nei processi di internazionalizzazione.
  - Servizio di accompagnamento come elemento qualificante del rapporto, specie con una PMI, normalmente meno attrezzata per affrontare la complessità legata ad investimenti all'estero
  - Supporto oltre confine come elemento di fidelizzazione anche sul mercato domestico

# **Il Progetto MED di Banca Agrileasing: Dove**

**La Tunisia:** testa di ponte per l'area MED

- **Sicura, vicina, promettente.** L'euro è una valuta pregiata e apprezzata, è già area di sbocco per le PMI italiane, grandi investimenti sul sistema portuale dell'area nord e sud Med (700 imprese a partecipazione italiana)
- **Rating, assicurabilità e competitività globale.** Rating buoni dalle Agenzie Internazionali. Piena assicurabilità SACE. 30° posto fra i Paesi a maggiore competitività (Italia al 42°)
- **Costo del lavoro.** Generalmente più bassi di altri paesi del nord-est europeo, non lontano dai costi della Cina
- **Vantaggi fiscali.** Grazie ad una attenta politica orientata ad incentivare ed incoraggiare gli investimenti, il paese offre esenzioni, incentivi e sostegni che rafforzano l'apertura del mercato agli investitori esteri

# ***Il Progetto MED di Banca Agrileasing: Come***

- Costituito un **Ufficio di Rappresentanza in Tunisia** come punto di ingresso (hub) nell'area del Nord Africa (Algeria e Libia) e Medio Oriente: prima volta oltre-confine
- Le PMI italiane, presenti in Tunisia ed in altri Paesi del Mediterraneo, hanno al loro fianco un partner bancario in grado di offrire consulenza a 360 gradi, leasing e finanziamenti, oltre a un'ampia rosa di servizi aggiuntivi per avviare partnership produttive con altre realtà industriali su tutto il bacino del Mediterraneo.



# ***Il Progetto MED di Banca Agrileasing: Cosa***

Servizi offerti da Banca Agrileasing:

A. Finanziamenti in Italia

B. Finanziamenti in Tunisia

C. Servizi di consulenza



# ***Sistema d'offerta***

## **A. FINANZIAMENTO IN ITALIA**

- **Finanziamento (mutuo di scopo)**, erogato a prenditore italiano per un investimento da effettuarsi in Tunisia. La controllante italiana trasferisce i soldi alla controllata tunisina o alla newco (capitale o debito)
- **Leasing strumentale** su un macchinario che verrà poi materialmente utilizzato in Tunisia.
  - Il contratto di leasing è stipulato in Italia
  - Temporanea esportazione del bene
  - Contratto di comodato d'uso a titolo oneroso fra società cliente italiana e controllata Tunisina

# ***Sistema d'offerta***

## **B. FINANZIAMENTO IN TUNISIA**

- **Servizi di Finanziamento in Tunisia**, grazie alla firma di un accordo di collaborazione con la Banca partner Amen Bank, banca privata tunisina



&



# ***Sistema d'offerta***

## **C. SERVIZI DI CONSULENZA**

### **Servizi consulenziali a 360°**

Consulenza da erogarsi in Italia e in Tunisia

- **pre-investimento** (ad es. nella fase di definizione del business plan, della scelta del paese di delocalizzazione, leggi agevolative,...)
- e **post-investimento** (ad es. nella costituzione di una società di diritto tunisino e nei relativi adempimenti burocratici, nella scelta del luogo dove impiantare il capannone, nella installazione della linea di produzione, nella scelta delle risorse umane e dei fornitori, ...)



# Sistema d'offerta

## C. SERVIZI DI CONSULENZA Sulle agevolazioni previste da SIMEST



- E' la finanziaria di sviluppo e promozione delle imprese italiane all'estero
- E' controllata dal Governo Italiano che detiene il 76% del pacchetto azionario
- E' partecipata da banche, associazioni imprenditoriali e di categoria
- E' partecipata anche dal Credito Cooperativo attraverso Iccrea Banca
- Ha lo scopo di promuovere l'internazionalizzazione di imprese italiane (appartenenti a tutti i settori economici) in paesi al di fuori della UE

- LEGGE 100/90** Intervento diretto nel capitale sociale della società estera partecipata dall'imprenditore italiano con erogazione di un contributo in conto interessi su finanziamento finalizzato all'acquisizione della partecipazione nella società estera
- LEGGE 394/81** Finanziamenti di programmi di penetrazione commerciale all'estero per favorire la realizzazione di una struttura permanente e di attività di supporto promozionale da parte di imprese italiane in Paesi Extra UE.



# **Sistema d'offerta**

## **C. SERVIZI DI CONSULENZA**

### **Servizi Aggiuntivi**

Si prevedono ulteriori servizi di appoggio all'imprenditore, anche in collaborazione con le Istituzioni locali (Ambasciata d'Italia in Tunisia, ICE, Cooperazione Italiana, CTICI, FIPA, UTICA,...)

- **Pacchetto h48:** Organizzazioni di missioni imprenditoriali, affitto di spazi attrezzati-business center; traduzione; guida interprete;...
- **Junior Consultant di Territorio:** è stato avviato un progetto formativo, rivolto a giovani tunisini neolaureati, con l'obiettivo di creare figure professionali specializzate nell'assumere posizioni di rilievo nelle nuove aziende costituite in Tunisia nell'ambito di investimenti italiani

# Networking

|                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p><b>ASSAFRICA &amp; MEDITERRANEO</b><br/>ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE<br/>IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE</p> | <p><b>Assafrica &amp; Mediterraneo, Roma</b> BAL associata dal 2006. Associazione specializzata del Sistema Confindustria che rappresenta e supporta le imprese italiane operanti o interessate a svilupparsi nei 70 Paesi del Mediterraneo, Africa e Medio-Oriente</p>                                                                                           |
|  <p><b>GTICI</b><br/>CAMERA TUNISO-ITALIANA DI COMMERCIO E D'INDUSTRIA<br/>CHAMBRE TUNISO ITALIENNE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE</p>              | <p><b>Camera Tuniso-Italiana di Commercio ed Industria, Tunisi</b> BAL associata e Accordo di Collaborazione dal 2007. L'Associazione promuove gli interessi generali e lo sviluppo delle relazioni d'affari tra Italia e Tunisia, presente sin dal 1884 in Tunisia</p>                                                                                           |
|  <p><b>Assocamerestero</b><br/>Associazione delle Camere<br/>di Commercio<br/>Italiane all'Estero</p>                                           | <p><b>Assocamerestero, Roma</b> Accordo di collaborazione con BAL siglato nel 2008. L'Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE), promuove e diffonde le attività delle Camere di Commercio Italiane nel mondo a sostegno del Made in Italy e dell'internazionalizzazione delle PMI. Le CCIE sono presenti in 48 paesi con 140 uffici.</p> |
|  <p><b>UNICO BANKING GROUP</b></p>                                                                                                            | <p><b>Unico Banking Group</b> BAL fa parte del Comitato Leasing Associazione di Banche di Credito Cooperative Europee. Può così offrire alla propria Clientela un'ampia copertura internazionale sui prodotti leasing</p>                                                                                                                                         |
|  <p><b>International Finance and Leasing Association</b></p>                                                                                  | <p><b>International Finance &amp; Leasing Association</b> BAL è l'unica società di leasing italiana presente nell'Associazione Internazionale delle società di leasing Australia, UE, India, Kuwait, Sri Lanka, Korea, South Africa, U.S.A.</p>                                                                                                                   |

# ***Il primo sito estero del “Sistema”***



## **Contatti Banca Agrileasing**

Bureau de Représentation Tunis  
55, Av. Mohamed V 1002 Tunis  
Tel.+216 71 904 866

Direzione Analisi e Sviluppo Nuovi  
Business - Roma  
Tel. +39 06 7207 7037

Email: [infomed@agrileasing.it](mailto:infomed@agrileasing.it)