

BPER:

Banca

Road show imprese per crescere

Il nuovo rapporto tra banca
e cliente per evolvere

Napoli, 27 aprile 2016

Finanza d'Impresa e M&A

Indice

- 1 Finanza d'Impresa e cliente corporate: una collaborazione “win-win”
- 2 Chi siamo e cosa facciamo
- 3 Le fasi di un'operazione di M&A
- 4 Gli operatori di settore e la centralità dell'informazione
- 5 I principali driver delle operazioni straordinarie
- 6 Finanziamenti corporate e consulenza M&A: un approccio sinergico

1 - Finanza d'impresa e cliente corporate: una collaborazione "win-win"



2 - Chi siamo e cosa facciamo (1/2)

ATTIVITÀ

Consulenza specialistica, finanziaria e strategica, relativa a operazioni di **natura straordinaria sul capitale**.

CORE BUSINESS

Assistenza “**buy-side**” o “**sell-side**”, per **acquisizioni o cessioni di società, rami d’azienda o asset, aperture di capitale a investitori industriali e/o finanziari, ecc...**

ALTRI SERVIZI

- **Comfort letter:** asseverazione di piani economico-finanziari e attestazione di capacità economico-finanziaria in progetti di sviluppo
- **Assistenza** in operazioni di emissioni obbligazionarie (**c.d. minibond**) sottoscritte dal fondo di debito Anthilia BIT - Bond Impresa Territorio
- **Valutazioni d’impresa**

2 - Chi siamo e cosa facciamo (2/2)

TIPOLOGIA CLIENTI

- **Persone fisiche o giuridiche** prevalentemente, ma non esclusivamente, già clienti del Gruppo BPER
- **Focus dimensionale sulle PMI**
- **Approccio settoriale “generalista”** ma con **know-how specifico in alcune industries**

SPECIALIZZAZIONE

- **Discontinuità della vita dell'impresa**
- **Interlocuzione tra piccolo e medio imprenditore e comunità finanziaria**

OPERATIVITÀ

- **Progetti M&A domestici**
- **Operazioni cross-border (Italia vs estero / estero vs Italia)**

3 - Le fasi di un'operazione di M&A - Origination

LA
SEGNALAZIONE
DELLA RETE

L'APPROCCIO
PRO-ATTIVO

GRUPPO BPER (1200 sportelli)

- Capillarità, Vicinanza, Relazione -

NETWORK

- Italia ed estero -

Crescenti sinergie in termini di origination e messa a sistema delle informazioni rilevanti.

L'ATTIVITA'
DI SVILUPPO E
LA DEFINIZIONE
DEL BISOGNO
DEL CLIENTE

- Approfondimenti preliminari sul potenziale cliente (bilanci/mercato di riferimento/CRM)
- Incontro in azienda → ascolto attivo
- Valutazione interna sulla possibilità di portare valore al cliente → Proposta commerciale
- Sottoscrizione di un incarico di assistenza e consulenza

3 - Le fasi di un'operazione di M&A - Execution

M&A BUY-SIDE

1. ANALISI

- Analisi approfondita società cliente
- Definizione linee guida investimento
- Scouting di mercato preliminare per identificare potenziali Target

2. CONFRONTO

- A Condivisione con il cliente i) delle Target per le quali avviare una negoziazione e ii) della strategia di acquisizione

3. MERCATO

- Verifica con proprietà Target interesse per l'operazione
- Per ogni possibile Target, predisposizione di un profilo di sintesi, comprensivo di una sua valutazione preliminare
- Incontri con i rappresentanti delle Target e raccolta ed elaborazione delle informazioni necessarie per valutare l'operazione di acquisizione.
- Redazione di un documento di sintesi sull'operazione di acquisizione e supporto nella strutturazione della stessa
- Supporto nella predisposizione della documentazione pre-contrattuale (MDI/LOI, Offerta Vincolante, etc.)
- Assistenza in fase di due diligence, nella negoziazione del contratto e dei patti parasociali, fino al closing

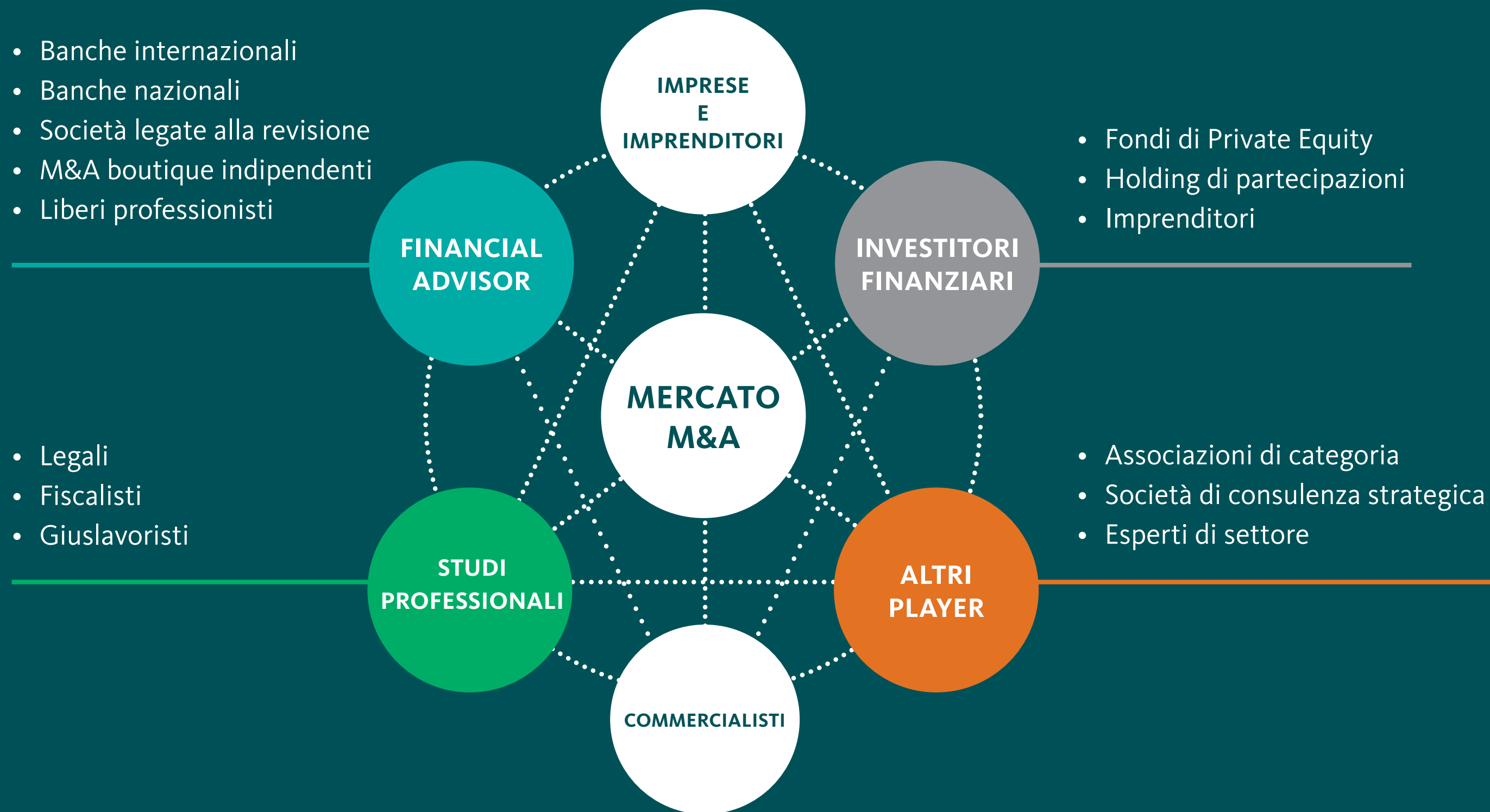
M&A SELL-SIDE

- Analisi approfondita società cliente
- Blind Profile
- Information Memorandum
- Business Plan
- Documento di Valutazione

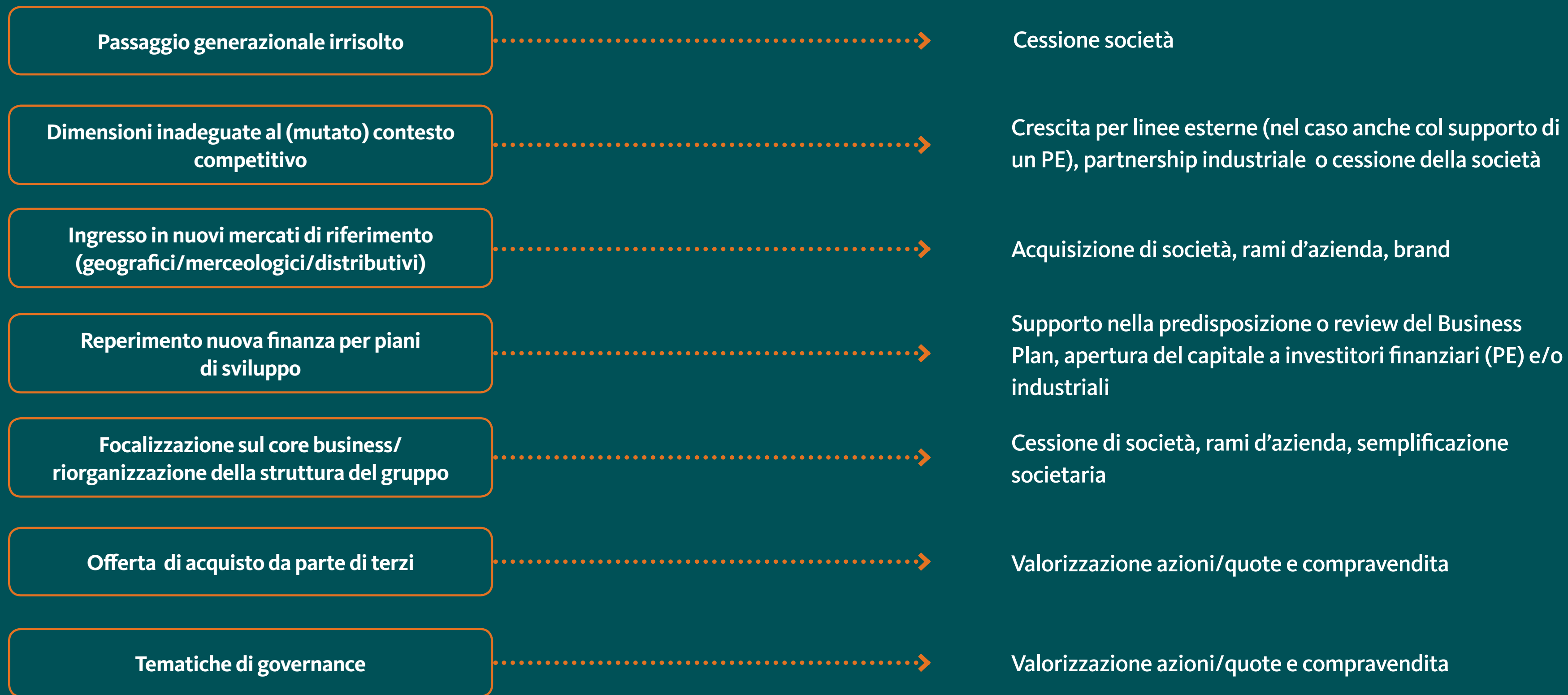
- Condivisione con il cliente delle caratteristiche principali dell'operazione: valori economici, struttura, tempistica, potenziali investitori

- Presa di contatto con i potenziali investitori
- Gestione del processo di vendita
- Gestione degli incontri e delle richieste di approfondimento dei potenziali investitori
- Analisi della documentazione pre-contrattuale (MDI/LOI, Offerta Vincolante, etc.)
- Supporto nella due diligence
- Closing

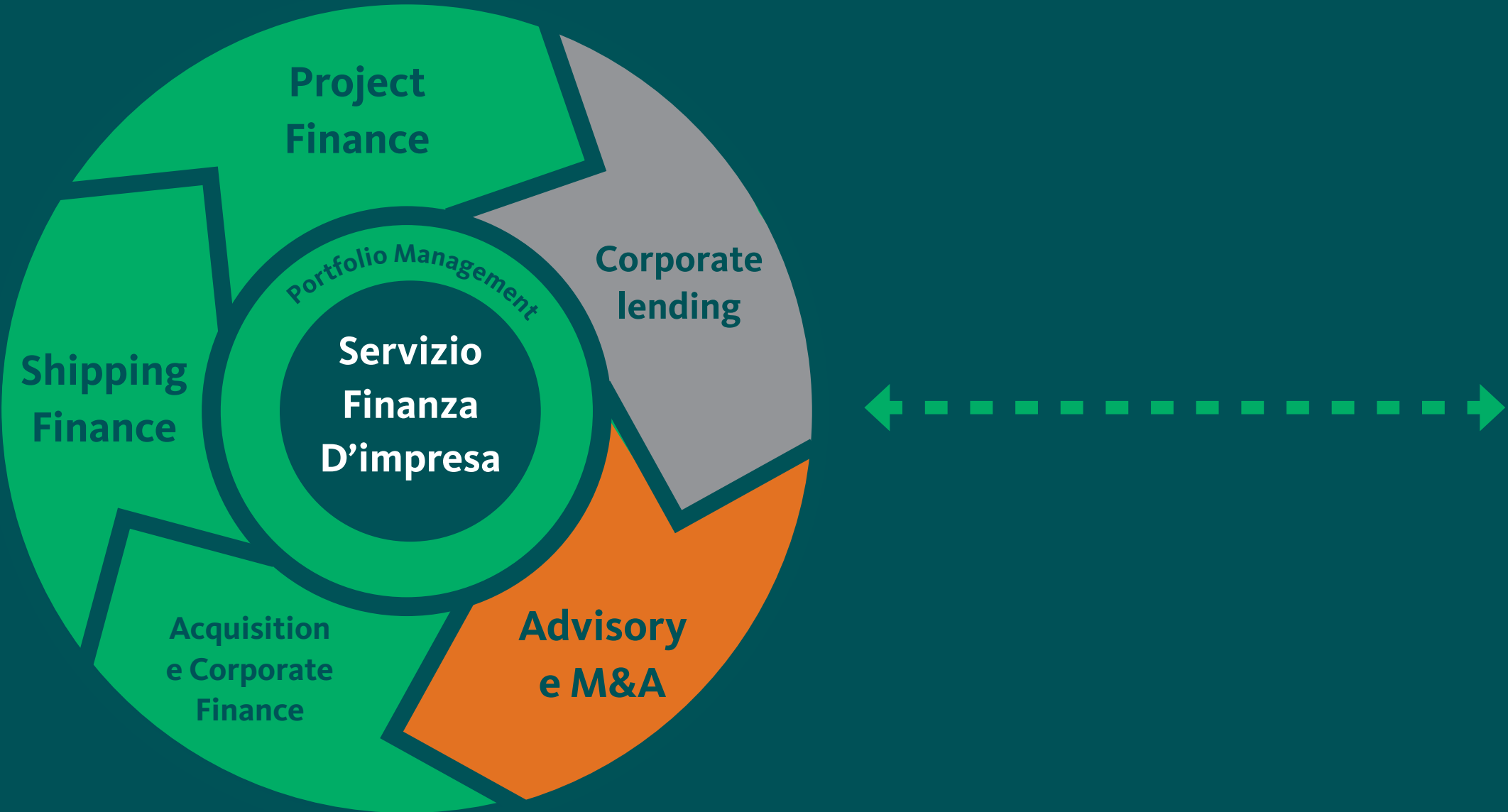
4 - Gli operatori di settore e la centralità dell'informazione



5 - Advisory e M&A: i principali driver delle operazioni straordinarie



6 - Finanziamenti corporate e consulenza M&A: un approccio sinergico



- Sviluppo commerciale
- Analisi di settore
- Analisi del merito di credito
- Strutturazione finanziamenti
- Gestione della liquidità
-

● 1. Servizi creditizi ● 2. Servizi consulenziali ● 1bis. Servizi creditizi e consulenziali

BPER:

Banca

Road show imprese per crescere

Il nuovo rapporto tra banca
e cliente per evolvere

Napoli, 27 aprile 2016

Finanza d'Impresa e M&A

GRAZIE.