

GRUPPO

CREDEM

Sostenere l'innovazione all'interno della filiera

Alberto Bianchini

Responsabile Marketing Strategico Aziende e Relazioni Internazionali

abianchini@credem.it

Federico Ruggiero

Responsabile Commerciale Credemtel

federico.ruggiero@credemtel.it

Credem in breve



Credem è una fra le principali **banche private italiane**, una banca moderna ma con una tradizione centenaria.

L'istituto è stato **fondato nel 1910**, su iniziativa di imprenditori reggiani, con il nome di **Banca Agricola Commerciale di Reggio Emilia**, nel 1983 prende la denominazione di Credito Emiliano (Credem).

La banca è **quotato a Borsa Italiana**; ha sede a Reggio Emilia ed è oggi presente in tutta Italia grazie all'apertura di nuove filiali e mediante l'acquisizione di banche di piccole e medie a cominciare dai primi anni '90.

Il Gruppo Credem

Gruppo Credem è caratterizzato da un'offerta completa. Attualmente conta al suo interno società diverse per natura e servizi prestati a privati ed imprese.



Accanto alla storica attività di banking, il gruppo spazia in tutte le aree di business.

BANCA E CREDITO	BANCASSURANCE	ASSET MANAGEMENT	ATTIVITA' DIVERSE
BANCA COMMERCIALE	CREDEMVITA	EUROMOBILIARE Asset management sgr	CREDEMTL
CREDEMLEASING	CREDEMASSICURAZIONI	BANCA EUROMOBILIARE (Private Banking)	MAGAZZINI GENERALI DELLE TAGLIATE
CREDEMFACOR		CREDEM INTERNATIONAL LUX	EUROMOBILIARE FIDUCIARIA
CREACASA		CREDEM PRIVATE EQUITY SGR	

Il nostro modello di servizio

Credem adotta un modello di servizio focalizzato sulle esigenze dei propri clienti, attraverso strutture e consulenti specializzati.

Famiglie e investitori Privati



CredemPoint

Liberi professionisti e imprese fino a 5 me di fatturato



Filiali

Imprese oltre 5 me di fatturato



Centri
Imprese

Private Bankers
Promotori
Agenti Quinto
Agenti Creacasa
Specialisti Assicurativi

Gestori SmallBusiness

Corporate Bankers

Specialisti di
prodotto a supporto
dei gestori:
Leasing
Factoring
Estero
Servizi Virtuali



6.000 dipendenti,
di cui 400 Gestori SmallB. e
200 Corporate Bankers, 200
Specialisti Aziende dedicati
ai nuovi clienti
operanti in tutta Italia con una
rete di
520 Filiali e 36 Centri
Imprese

Consumer retail e GDO: fattori critici di successo e contesto

Un settore che ha investito: la sola GDO si stima abbia investito 10 € mld negli ultimi 5 anni per mantenere la sua competitività in un mercato «debole»:

Fattori di successo:

- Prodotto e marca commerciale
- Processi (rapporto con i fornitori, centrali di acquisto, ...)
- Filiera «estesa» «internazionale» e «virtuale»: produttore distributore, trasportatore punto vendita. gestione dei processi globali della catena di fornitura.
- Digitalizzazione ed e.commerce

Minacce

- Marginalità ridotta
- Bassa crescita dei Consumi

Opportunità

- e.Commerce
- Nicchie di consumatori «di qualità» in crescita
- Ampliamento dell'offerta

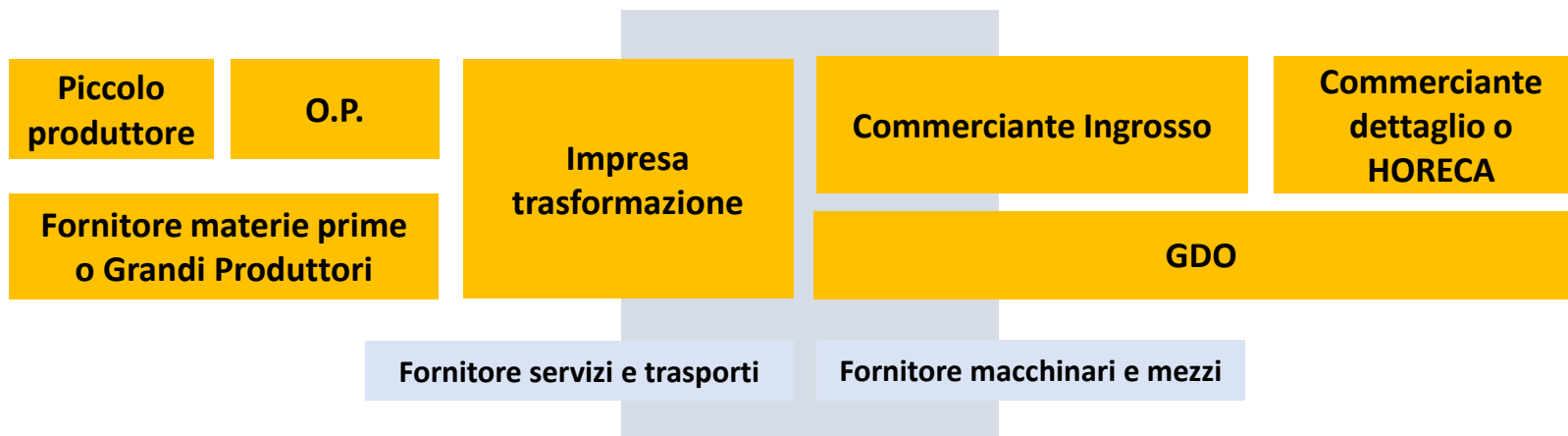
Contesto Esterno:

IPER AMMORTAMENTO
LEGGE DI STABILITA' 2017

L'importanza delle filiere

L'interpretazione canonica del settore di appartenenza non è più sufficiente, occorre allargare la vision alla filiera nella quale l'impresa è inserita per poter valutare il modello di business.

L'Italia ha la fortuna di avere una molteplicità di filiere di eccellenza che compongono il tessuto imprenditoriale e interagiscono tra loro.



Retail fulcro della filiera

La distribuzione rimane il fulcro che a valle della filiera è in grado di **stimolare tutta la catena del valore**, perciò è importante **sapere interpretarne i trends** per adeguare l'offerta e il proprio modello di business in modo tempestivo.

Da una ricerca degli Osservatori Digital Innovation le principali innovazioni ritenute ad alto livello di interesse per il comparto retail erano principalmente legate al **Front-end** (pagamenti innovativi, self scanning, vetrine smart).

Ma anche lo sviluppo di

- **SocialNetwork**
- **CRM**
- **RFId per tracking**

Pertanto le imprese che hanno saputo investire su questi item oggi si trovano in una situazione di vantaggio competitivo.

Disruptive innovation

Le **disruptive innovation** sono innovazioni talmente dirompenti che lo stesso mercato non avrebbe saputo prevedere la loro affermazione come standard di riferimento.

Principalmente possono essere:

Nuovi prodotti

I nuovi prodotti possono affermarsi a seguito della creazione di nuove tecnologie o strategie di marketing . L'importante è presentare il giusto grado di innovazione adatto al contesto temporale.

Nuovi modelli di business

Vengono riutilizzate informazioni, conoscenze, tecnologie o infrastrutture per costruire nuove combinazioni.

Disruptive innovation: esempio



Tesco Korea voleva diventare il nr.1 senza aumentare il numero di punti vendita...

Ha pensato quindi da un nuovo modello di business ...

Ha installato dei pannelli con QRCode per singolo prodotto e li ha installati sulle pareti della metro e bus-stop. I consumatori in attesa così possono ordinare i prodotti con il proprio smartphone e farseli recapitare a domicilio....



«Let the store come to the people!»

Le leve per supportare le Filiere

Credem vuole offrire il proprio supporto alle imprese per favorire la generazione di valore nel tempo all'interno della filiera attraverso:



Innovazione

Credito agevolato per gli investimenti a favore dell'innovazione, attraverso i finanziamenti InnovFin con garanzia del Fondo Europeo per gli investimenti.



Gestione dei crediti

Esternalizzazione e/o **cessione dei crediti** mediante il factoring, o stipula di Convezioni Fornitori (reverse factoring).



Internazionalizzazione

Inoltre attraverso una rete di partner specializzati vuole supportare le imprese nelle **scelte strategiche** di controparti estere e **finanziare gli investimenti**.



Digitalizzazione

Soluzioni IT per digitalizzare i processi e documenti nelle transazioni, con particolare attenzione alla **fatturazione elettronica** e alla **conservazione sostitutiva**.

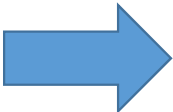
Innovazione



L'innovazione di impresa è un driver di successo, e può rappresentare un volano di crescita non solo per l'impresa stessa, ma anche per le altre imprese che intrattengono rapporti di filiera.

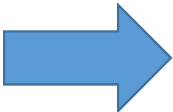
Per questo Credem ha aderito all'accordo «**InnovFin SME Guarantee Facility**», gestito dal Fondo Europeo per gli investimenti (FEI), organismo del gruppo BEI, con lo scopo di assicurare adeguate risorse finanziarie a progetti di ricerca, sviluppo e innovazione .

Caratteristiche delle Aziende Beneficiarie



PMI - Piccole Medie Imprese: imprese che occupano meno di 250 dipendenti, il cui fatturato annuo non supera i 50€mio oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 €mio;
e/o

SMC - Small Mid Cap - Imprese a bassa-media capitalizzazione: imprese con un numero di dipendenti inferiore a 499, non classificate come PMI.



Siano **riconosciute come «INNOVATIVE»** secondo i criteri stabiliti dal FEI, ovvero, a titolo di esempio, abbiano:

- sostenuto **costi in R&S e/o Innovazione** o prevedano **investimenti orientati alla crescita aziendale;**
- **beneficiario del «credito d'imposta R&S»** in almeno uno degli ultimi 3 anni;
- **registrato brevetti o siano titolari di diritti tecnologici** negli ultimi 2 anni.

Principali benefici

Lo strumento si configura come **una garanzia pubblica diretta** che permette:

❖ **alle Aziende beneficiarie:**

1. la possibilità di **ottenere credito** grazie alla presenza della garanzia FEI;
2. beneficiare **di condizioni di favore**.
3. **Evitare il pagamento diretto - una tantum - della garanzia**, in quanto il versamento al FEI sarà a carico della Banca;
4. Ottenere un finanziamento garantito da un soggetto pubblico con **tempistiche di erogazione estremamente contenute**

❖ **alla Banca:**

1. di acquisire una **garanzia a prima richiesta** a copertura delle perdite registrate, nella misura del **50% del finanziamento erogato**;
2. conseguire un **beneficio patrimoniale** per effetto della ponderazione a zero della quota garantita;
3. potersi proporre con **un prodotto a condizioni concorrenziali**;

Gestione dei crediti

Quando si manifesta uno squilibrio tra le esigenze della **politica di credito commerciale** dell'impresa e le **risorse che l'impresa** può mettere autonomamente in campo, si manifesta la necessità di **factoring**.



Uno strumento che consente alle imprese un attento **governo delle relazioni con i clienti** ed alla programmazione dei flussi di cassa conseguenti.

Il Factoring costituisce inoltre un **elemento importante di consolidamento dei legami con la clientela**: si configura infatti come una relazione duratura con l'impresa e non come una singola operazione ed accompagna e **supporta l'impresa nelle funzioni amministrative, organizzative e finanziarie** relative alla gestione dei crediti.

I vantaggi del factoring

Il factoring produce numerosi effetti sull'attività dell'impresa...

La contabilità

Il factoring comporta una semplificazione della contabilità clienti, una **sostituzione di costi fissi con costi variabili**, un alleggerimento delle poste di bilancio che riguardano il capitale circolante.

La politica commerciale

Il ricorso al factoring può condurre ad un aumento del volume d'affari dell'impresa, grazie **alla possibilità di smobilizzare crediti non ancora scaduti** e quindi di **liberare risorse finanziarie** per lo sviluppo dell'attività.

L'organizzazione

Il factoring comporta una **modifica delle funzioni dedite al rapporto con la clientela**, concentrandone l'azione sugli aspetti produttivi e commerciali.

La politica finanziaria

Il ricorso al factoring comporta **un aumento della velocità di circolazione del capitale d'esercizio**, attraverso un accorciamento del ciclo monetario (dal pagamento degli acquisti delle materie prime all'incasso delle vendite dei prodotti finiti) e riduce il fabbisogno finanziario dell'impresa.

Una soluzione per la filiera: Convenzione Fornitori

A chi è destinato

Ad aziende in genere di elevata affidabilità (cooperative, consorzi o gruppi industriali e/o commerciali di qualsiasi settore), interessate ad ottimizzare e rafforzare il rapporto di collaborazione con i propri conferenti e/o fornitori.

A cosa serve

A razionalizzare le procedure di pagamento, sfruttando l'opportunità di poter utilizzare un'ulteriore leva (MATURITY) a sostegno dei flussi finanziari del debitore ceduto, sia esso una cooperativa, un consorzio o una realtà industriale/commerciale (ad esempio la GDO).

Vantaggi

- Anticipare, **snellire e razionalizzare le procedure** di gestione e di incasso dei crediti;
- Se richiesto ottenere, previa valutazione da parte di Credemfactor, **la garanzia della solvibilità finanziaria** dell'azienda debitrice (pro soluto);
- **Aumentare la propria capacità di credito** presso il Sistema;
- Possibilità di dedicarsi con maggiore attenzione al core business della propria azienda avendo già risolto le problematiche di gestione del circolante.

Internazionalizzazione



Per aiutare le imprese a sviluppare il proprio business export ed i progetti di internazionalizzazione Credem mette a disposizione **una gamma completa di finanziamenti dedicati:**

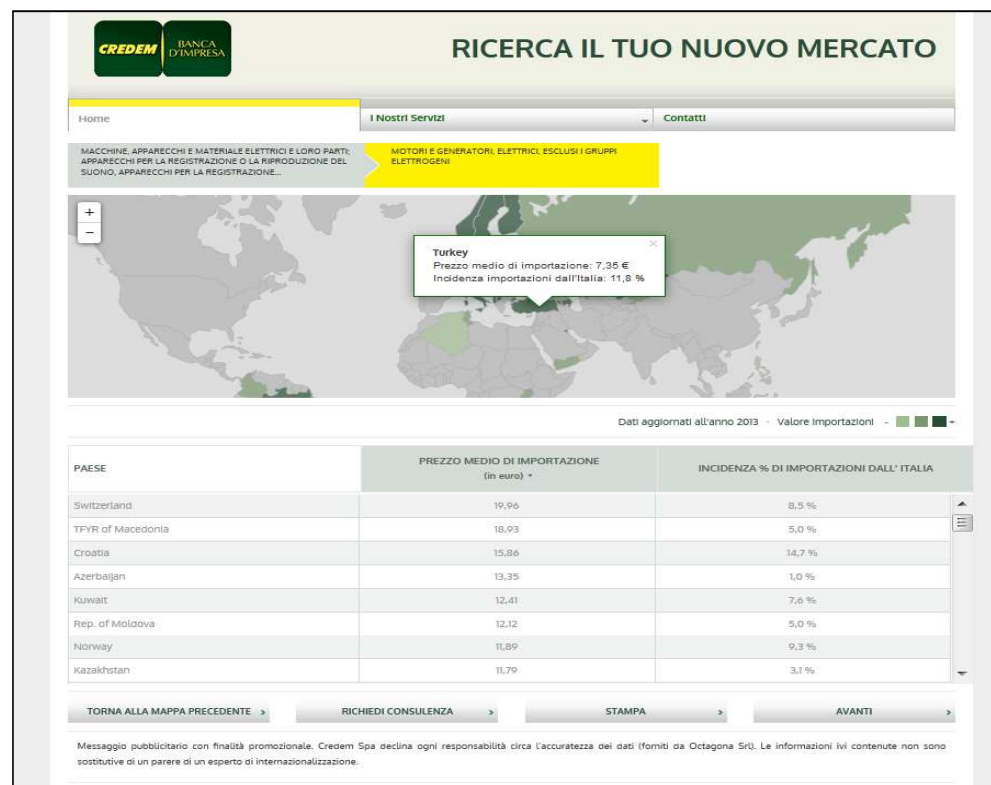


Portale internazionalizzazione

Identificare controparti all'estero è una scelta altamente strategica, pertanto Credem grazie alla partnership con professionisti che operano nel mondo, pubblicato sul sito Credem.it un portale dedicato ad individuare le controparti più affini alle singole esigenze di business.

E' possibile visualizzare la mappa per prodotti di qualità, dove vengono evidenziati i mercati con una propensione a riconoscere un "premium price" (ovvero realizzati ad un prezzo significativamente superiore al prezzo medio del bene) per avere un prodotto di maggiore qualità.

Al termine del processo l'azienda può richiedere una consulenza "tailor made" per essere supportata nello sviluppo del proprio progetto.



Digitalizzazione



Gestire la carta e i processi ad essa collegati è oneroso; conservare, reperire ed inoltrare documenti distoglie l'attenzione dal core business aziendale con costi significativi e inutili perdite di tempo.

Per questo poter **dematerializzare la documentazione** commerciale di consegna e contestazione, nel massimo rispetto delle normative civilistiche e tributarie può diventare un modo per ridurre tempi e costi di consegna all'interno della filiera.

Vediamo ora un caso di innovazione di impresa realizzata da **Credemtel...**



Credemtel in breve

Credemtel è la **società del Gruppo Credem** attiva dal 1989 nell'offerta di servizi telematici a banche, aziende e Pubblica Amministrazione.

Nata per essere l'**antenna digitale** del Gruppo, ha iniziato la propria attività nell'ambito del Corporate Banking Interbancario ma da diversi anni ha ampliato la propria proposta ai servizi di **gestione elettronica documentale**, arrivando ad essere uno dei **player di riferimento del mercato**.

Credemtel da sempre crea e gestisce **soluzioni mirate ad efficientare attività a basso valore aggiunto** per l'azienda ma non per questo meno indispensabili per il raggiungimento dei propri obiettivi. Per questo può rappresentare un **partner prezioso per ogni direttore amministrativo e finanziario**.

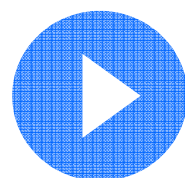


Nell'ambito della **gestione documentale** spiccano i servizi di **Fatturazione Elettronica** e **Conservazione Digitale**, per il quale Credemtel è tra le principali realtà italiane con un sistema di conservazione **certificato ISO/IEC 27001:2013** e una delle prime ad aver ottenuto l'**accreditamento presso l'AgID** per i conservatori.

Un caso di innovazione per la filiera: DeliveRING



DeliveRING è un servizio innovativo per lo scambio digitale del DDT e dei documenti di ritorno che permette agli attori del processo logistico di accedere ad una piattaforma condivisa di documentazione degli scambi commerciali.

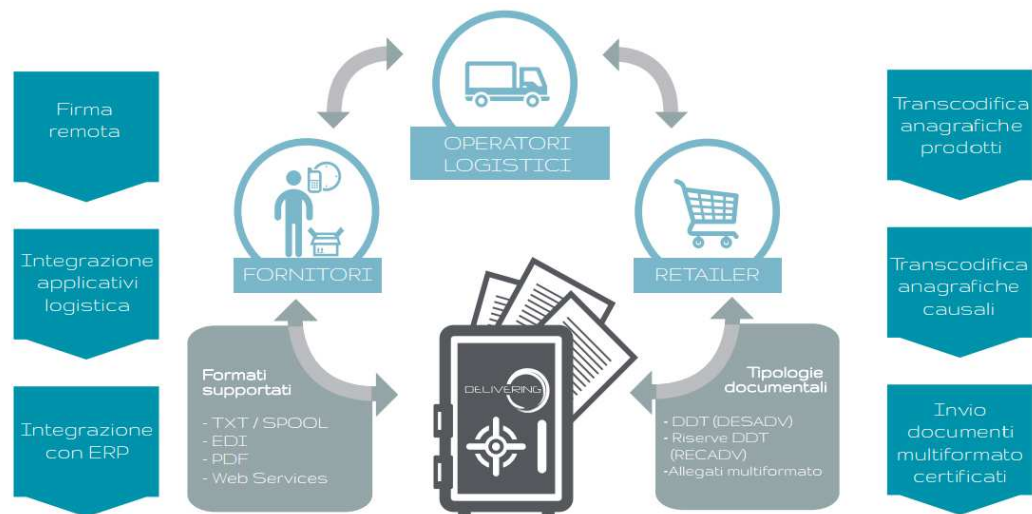


DeliveRING, enjoy the change.

Un caso di innovazione per la filiera: DeliveRING

DeliveRING è una piattaforma con funzioni di acquisizione, pubblicazione, conservazione e smistamento di documenti e informazioni sul processo di consegna merci tra operatori della supply chain: produttori, trasportatori e terze parti logistiche, centri distributivi e punti vendita.

DeliveRING consente di dematerializzare la documentazione commerciale di consegna e contestazione, nel massimo rispetto delle normative civilistiche e tributarie. È aperto a tutti gli operatori della supply chain, senza richiedere ai soggetti mittenti e trasportatori l'adesione a protocolli sofisticati come l'EDI, grazie alla capacità di tradurre formati PDF in tracciati strutturati.



Un caso di innovazione per la filiera: DeliveRING

DeliveRING permette di:

- **Integrarsi facilmente con le tecnologie esistenti:**
non è necessaria nessuna sostituzione di protocolli utilizzati o di applicativi interni esistenti. L'utilizzo di formati EDI è un elemento di facilitazione al dialogo con DeliveRING ma non costituisce un prerequisito per i soggetti che vogliono aderire al servizio.
- **Alleggerire le attività amministrative:**
il feedback in tempo reale sull'esito della consegna consente di risolvere le anomalie prima dell'emissione della fattura, riducendo sospesi e contenziosi.
- **Gestire il workflow di rettifica:**
tutta la documentazione relativa alla rettifica viene conservata in forma digitale firmata all'interno del sistema, dando origine al Fascicolo di Rettifica cui viene riconosciuta valenza civilistica in caso di contenzioso giudiziale.
- **Tracciare il processo senza alcuna perdita di dati e documenti:**
l'integrità e la disponibilità delle informazioni e dei documenti è garantita dal servizio DeliveRING per tutto il tempo necessario per la loro fruizione.

Un caso di innovazione per la filiera: DeliveRING

DeliveRING: offre vantaggi chiari per tutti gli operatori coinvolti: il fornitore, l'operatore logistico, il retailer.

Vediamo ad esempio il caso concreto della **gestione del contenzioso commerciale**.

In caso di difformità nelle consegne, gli operatori della supply chain hanno uno strumento condiviso di documentazione della transazione commerciale.

La piattaforma archivia e conserva in formato digitale firmato elettronicamente i documenti nella forma originale completi delle annotazioni, dei riferimenti temporali ed eventuali allegati esplicativi (foto, certificati, esiti controlli e perizie).

Se una transazione commerciale non trova soluzione nella relazione tra le parti, il fascicolo relativo può essere mantenuto disponibile alle parti per tutta la durata del contenzioso giudiziale.

DeliveRING, enjoy the change.



CREDEMTel

www.credemtel.it



www.delivering.it

Il Gruppo Credem diventa acceleratore di innovazione per le imprese



GRUPPO

CREDEM

*Grazie per
l'attenzione!*

Vi aspettiamo a

smau

MILANO 25-27 OTTOBRE 2016

GRUPPO **CREDEM**

GRUPPO

CREDEM

Fine

Alberto Bianchini

Responsabile Marketing Strategico Aziende e Relazioni Internazionali

abianchini@credem.it

Federico Ruggiero

Responsabile Commerciale Credemtel

federico.ruggiero@credemtel.it