



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.  
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

NSA

# I RAPPORTI TRA BANCA E IMPRESE L'OSSERVATORIO DI NSA

**GAETANO STIO, PRESIDENTE GRUPPO NSA**

14/09/17 - **Sala Convegni ODCEC** Corso Europa, 11 **Milano**

# Chi siamo

- Siamo il più grande e importante mediatore creditizio italiano operante nel mercato delle PMI, tra quelli iscritti all'albo di Banca d'Italia (OAM)

- I nostri numeri del 2016:

- 15,8 mln di fatturato
- 131 dipendenti
- 250.000 analisi di bilancio eseguite
- 50.000 telefonate realizzate
- 15.500 appuntamenti con PMI eseguiti
- 5.000 operazioni lavorate
- 4.400 operazioni concluse nel 2016
- 800.000.000 di fin. Mlt erogati a PMI Italiane
- 640.000.000 di garanzie ottenute dal Fondo Centrale



- **Offerta unica**
- **Modello distributivo unico**
- **Tecnologia proprietaria**

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# Chi siamo

- Siamo il più grande e importante mediatore creditizio italiano operante nel mercato delle PMI, tra quelli iscritti all'albo di Banca d'Italia (OAM)

- I nostri numeri del 2016:

- 15,8 mln di fatturato
- 131 dipendenti
- 250.000 analisi di bilancio eseguite
- 50.000 telefonate realizzate
- 15.500 appuntamenti con PMI eseguiti
- 5.000 operazioni lavorate
- 4.400 operazioni concluse nel 2016
- 800.000.000 di fin. Mlt erogati a PMI Italiane
- 640.000.000 di garanzie ottenute dal Fondo Centrale



- **Offerta unica**
- **Modello distributivo unico**
- **Tecnologia proprietaria**

- **15.000 operazioni completate**
- **Oltre 6.000 clienti hanno fatto 2 operazioni con NSA**



<div> <div></div> <div>Lombardia</div> <div>Clienti NSA</div> </div>	Bergamo	558
	Brescia	2564
	Como	220
	Cremona	164
	Lecco	142
	Lodi	54
	Mantova	372
	Milano	1136
	Monza e della Brianza	523
	Pavia	158
	Sondrio	21
Lombardia Totale		6212

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# Attività Core

- Finanziamo le migliori PMI italiane
  - Presenza capillare su tutto il territorio italiano
- Gestiamo integralmente il ciclo della garanzia del fondo centrale per le imprese e le banche
- Siamo partner privilegiati dei principali istituti di credito italiani

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# Collaborazione con i Commercialisti

- Nel ciclo del lavoro abbiamo continui contatti con i consulenti delle imprese che si rivolgono a noi per un finanziamento
- Offriamo un sistema di analisi immediato delle imprese ammissibili al fondo centrale di garanzia
- Incontriamo i clienti presso gli studi professionali
- Collaboriamo con gli studi e garantiamo massimo rispetto del rapporto con le imprese

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# Cosa si dice del Gruppo NSA

DEFAULT RATE CERTIFICATO DA PWC su  
**15.000 OPERAZIONI COMPLETATE**

**0,9%**

INSERIMENTO NELLA CLASSICA DEL FINANCIAL TIMES  
**(EUROPEAN BEST GROWING COMPANY)**

**789 POSTO** su **50.000 IMPRESE ANALIZZATE**

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# Il Gruppo NSA – Impatto sociale

Le aziende scelte da NSA dal 2011 al 2015 hanno accresciuto il nr. di dipendenti di circa il **15%**

In controtendenza rispetto al dato nazionale che nello stesso periodo si attesta a **-0,07%**

	NR. TOT. LAVORATORI 2011	NR. TOT. LAVORATORI 2015	VARIAZIONE UNITA'	VARIAZIONE %
SRL/SPA CLIENTI DEL GRUPPO NSA	106.886	122.615	15.729	15%
DATI IMPRESE ITALIANE	2.258.800	22.671.000	- 17.000	-0,07%

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.  
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

# PARTIAMO DALLA SITUAZIONE DEL MERCATO

## BREVE DISCUSSIONE SUI RAPPORTI TRA BANCA E IMPRESA



# I Protagonisti

## BANCA



## IMPRESA



# Quali problemi – PMI vs BANCHE

Cultura e linguaggio di tutte le parti coinvolte

1. Di trasparenza nei rapporti, della documentazione, delle informazioni scambiate
2. Tempestività delle informazioni
3. Aggiornamento dell'andamento
4. Interesse nel mantenere un elevato grado di multibancarizzazione



1. Difficoltà di elaborazione ed interpretazione della documentazione ricevuta
2. Impossibilità ad effettuare controlli
3. Difficoltà di raffronto con dati macro settore o con principali concorrenti
4. Interesse nel mantenere un elevato grado di multibancarizzazione

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# L'involuzione nel sistema bancario

Il più grande ostacolo da superare è il modello organizzativo

## «EROGAZIONI CONTRO GARANZIE»

Si tratta principalmente di un ostacolo culturale e non solo degli addetti nelle filiali

PASSATO

PRESENTE

FUTURO

### Profilo Bancabilità

Bilanci  
CR  
Andamentale  
Pregiudizievoli  
Debiti verso Erario  
Debiti verso INPS  
Soci ecc.

Merito creditizio  
Garanzie  
Affidamenti  
Finanziamenti

### Solo eventi ex post

Bilanci, CR, Incagli ecc.

Inefficienza,  
Concorrenza di altre Banche,  
trasparenza,  
controlli sui covenant,  
aggiornamento,  
tempestività

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# Le macro aree di miglioramento per le banche

- Reintegro dell'investimento in formazione e conseguente
- Redistribuzione delle facoltà di delibera presso le sedi periferiche
- Riappropriazione delle competenze classiche bancarie, con evidenti benefici per:
  - Rapporti con i clienti
  - Percezione dei clienti di un servizio professionale e conseguente accettazione del pagamento di una commissione
- Stabilizzazione dei modelli distribuiti che consentano alle imprese di avere un interlocutore con cui far crescere la relazione rendendola cristallina, tempestiva ed adeguata alle proprie richieste

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

**È FOLLIA RIPETERE SEMPRE  
GLI STESSI COMPORTAMENTI  
E PENSARE DI OTTENERE  
RISULTATI DIVERSI**

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# QUINDI?

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# Le PMI devono:

- Adottare una cultura della trasparenza
- Effettuare una pianificazione effettiva
- Esprimere scenari diversi
- Individuare tempi ed entità delle proprie esigenze finanziarie
- Trasformare le idee in numeri
- Mettere la banca nelle condizioni di credere al proprio futuro

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# Le BANCHE devono:

- Gestire l'uso dei dati storici con strumenti informativi più raffinati e personalizzabili, quali la valutazione di diversi scenari su base probabilistica
- Essere in grado:
  - di CAPIRE al limite CONDIVIDERE il presente ed il futuro della PMI (di ogni PMI)
  - di controllare in itinere quantomeno le variazioni più rilevanti dell'andamento delle imprese
- Iniziare una fase di interesse verso la personalizzazione spinta basata anche sul Business Plan «probabilistico» per:
  - facilitare un nuovo rapporto verso le PMI più virtuose
  - assistere le PMI che devono affrontare periodi di "sopravvivenza operosa" documentati appunto da Business Plan, correttamente redatti ed interpretati

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)





ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

**S.A.F.**  
**SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO**

# LA SOLUZIONE DI NSA

# Obiettivo

- Creare un innovativo modello di interazione tra banca e impresa che non richieda alle parti, radicali cambiamenti di cultura, forti investimenti in tecnologia, elevati standard formativi, costi fissi

## CHE CONSENTA

- Di facilitare i rapporti, migliorare nettamente la cristallinità e verificabilità delle informazioni scambiate, incrementare i finanziamenti e i margini per servizi, alzare nettamente la percezione del servizio da parte degli imprenditori, ridurre i gap di conoscenza dei gestori...

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# I principi ispiratori

- *Ciò che si deve rompere e bene che lo faccia prima possibile*  
(Nicolas Nassim Taleb)
- *I soldi delle banche sono i nostri risparmi* (W. Zuin)
- *Non si può automatizzare un processo decisionale ma si può favorirne la consapevolezza con un flusso di informazioni e documenti chiari e verificabili disponibili in qualunque momento*  
(L. Bosio)

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

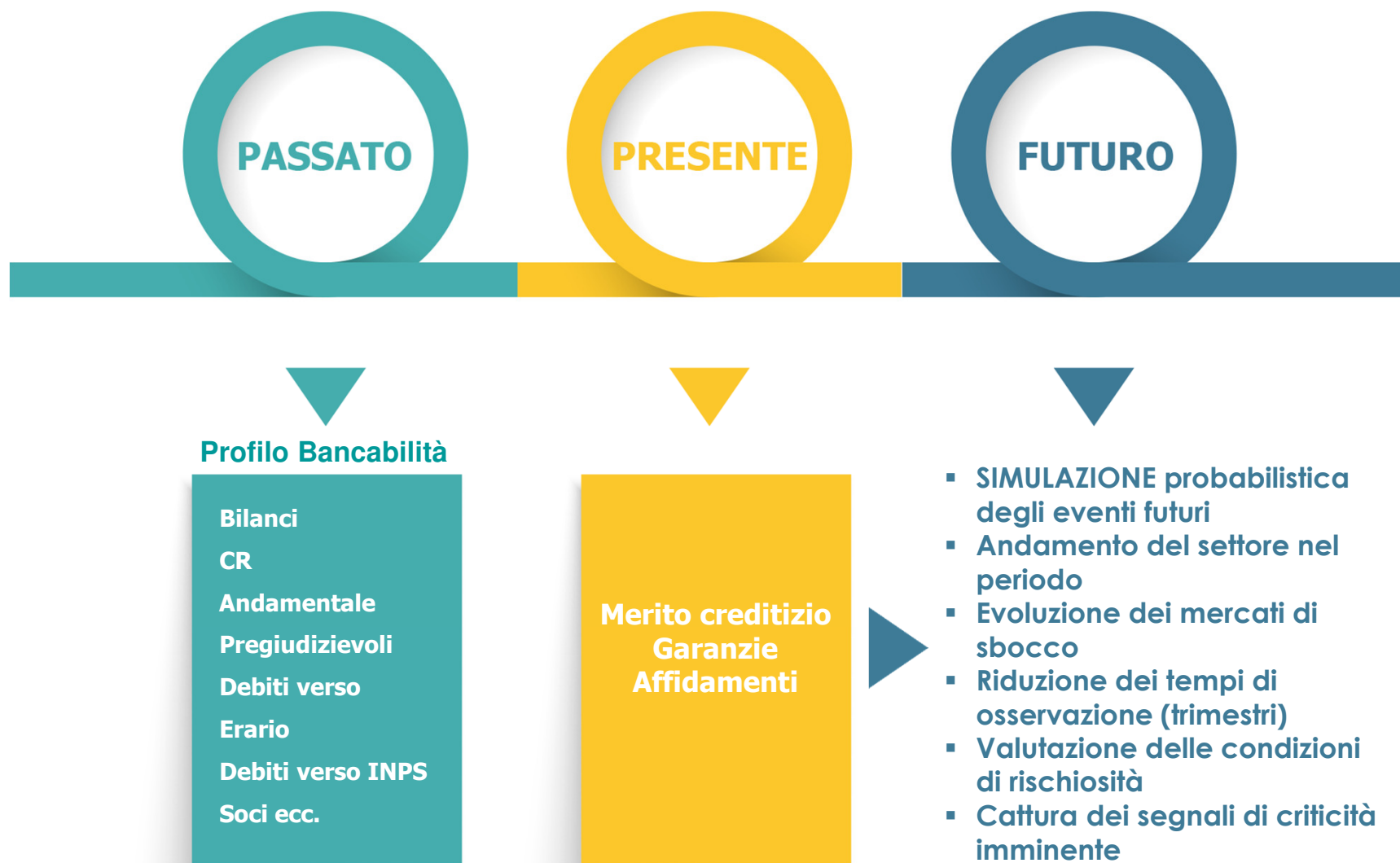
# IL VERO PROBLEMA DELLE BANCHE?

Valutare la capacità di rimborso delle imprese finanziate



PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# Il modello del futuro di NSA



PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)

# Caratteristica del sistema

- BP predittivo costruito direttamente dall'imprenditore con sistemi di controllo statistico della probabilità di accadimento degli eventi
  - Trasforma le idee dell'imprenditore in numeri!
- Variabili modificabili ed imputabili dall'imprenditore
- Solo PAY PER USE
- Totalmente automatico, facile da usare, costantemente propositivo, non richiede alcuna formazione

PER ULTERIORI INFORMAZIONI: [g.montalto@grupponsa.it](mailto:g.montalto@grupponsa.it)