

ChiantiBanca



Vino e Crediti: PerBacco!

L'offerta finanziaria ChiantiBanca
al settore vitivinicolo ed i servizi per l'estero

Federico Rossi Ferrini



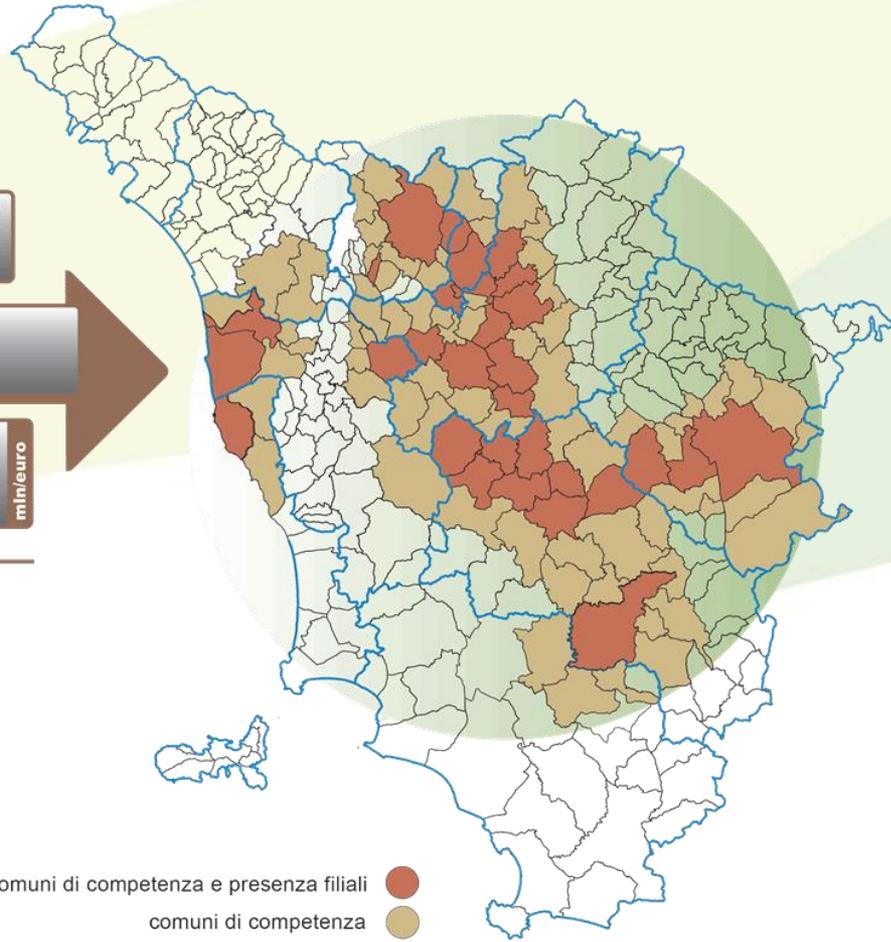
Buywine - Firenze 22-01-2019

ChiantiBanca

Chi è ChiantiBanca S.C.

raccolta 2.851 mln/euro	clienti 105.000	dipendenti 451
impieghi 2.239 mln/euro	soci 26.800	filiali 45
totale attivo 3.264 mln/euro	CET 1 ratio 11,1%	fondi propri 242 mln/euro

dati al 31/12/2017





Alcune caratteristiche del settore primario..

- **Frammentazione e rigidità dell'offerta** (80% < 10.000 bottiglie vino)
- **Presenza di un ciclo biologico imprescindibile** (vincoli naturali)
- **Elevato patrimonio rispetto a volume di affari** (investimenti rilevanti)
- **Redditività marginale, elevati costi di produzione** (in miglioramento)
- **Conto economico lento, eccessiva burocrazia** (produzioni annuali)
- **Investimenti con ritorni economici LT** (durate eccessive finanziamenti)
- **Contabilità in molti casi semplificata** (solo 2% società di capitali)
- **Dinamiche occupazionali in crescita** (aumento redditività per addetto)



Perbacco! ChiantiBanca per il vitivinicolo

- **Prestiti a breve termine per la gestione aziendale, acquisto scorte, prefinanziamento investimenti, elasticità di cassa, dilazioni a clienti**
- **Finanziamenti a MLT per acquisto macchinari, impianti, attrezzature, invecchiamento prodotti di pregio, scorte, internazionalizzazione**
- **Mutui a lungo termine per miglioramenti fondiari, acquisto terreni e/o fabbricati, reimpianto vigneti, energie rinnovabili, efficienza energetica, partecipazione ad eventi/fiere, registrazione marchi**
- **Crediti di firma a favore di ARTEA/AGEA per anticipare contributi PSR, OCM vino, Pacchetto giovani, Progetti Integrati (PIF e PIT)**
- **Finanza straordinaria: Emissione Prestiti Obbligazionari, MiniBond con garanzia SACE e privilegio sul magazzino, servizi per l'export**



Per le aziende fare «**ESTERO**» rappresenta una grande opportunità:

- Ci sono sempre «**MERCATI IN ESPANSIONE**»
- I tempi di pagamento sono più brevi e con meno insoluti
- Maggiori margini e diversificazione dei propri mercati di riferimento
- Limitare le conseguenze «negative» di un mercato interno «**STAGNANTE**»



Per quale motivo non dovremmo accompagnarle ?





Partiamo da un concetto imprescindibile ...

- Sotto a una qualunque operazione bancaria ci sono sempre due controparti e quasi sempre un accordo commerciale Se una delle due è all'estero si parla di operazioni ...



OPERAZIONI STANDARD RICHIESTE DALLE AZIENDE CHE LAVORANO CON ESTERO

FINANZIAMENTI IMPORT o più semplicemente «**FINIMPORT**»

E' un finanziamento aperto a fronte dell'importazione di merce con una scadenza max di 180 gg che viene addebitato sul conto finanziamenti e non sul conto corrente ordinario

L'erogazione avviene contestualmente al pagamento con bonifico, di una fattura, di un credito documentario o di una rimessa documentaria

Non ha natura autoliquidante poiché solo in presenza di vendita del prodotto «importato» e successivo incasso avverrà il rimborso del finanziamento erogato

OPERAZIONI STANDARD RICHIESTE DA AZIENDE CHE LAVORANO CON ESTERO

FINANZIAMENTI EXPORT o più semplicemente «**ANTICIPI EXPORT**»

E' un anticipo su un documento commerciale (solitamente il 50% su ordine e l'80% su fattura), di natura autoliquidante in quanto verrà estinto al momento dell'arrivo dell'incasso

La sua durata dipende dai tempi di incasso ma non va oltre i 180 giorni

Di norma, su affidamenti > 100k€, può essere anticipato fino al 30% per singolo cliente; possibilità di richiedere eventuali deroghe preventivamente

La gestione dei pagamenti internazionali

- Banconote - riciclaggio e fuori corso
- Assegni - sbf, contraffazione e frode
- Bonifici SEPA (transfrontalieri e non) – Ben/Our/Share
- Effetti Elettronici – utilizzati soprattutto per clienti francesi
- Incassi documentari (le banche si limitano ad essere intermediari)
- Lettere di credito (tutela forte perché equivale a garanzia bancaria)





Assegni Esteri

- Il regime giuridico di riferimento è diverso da Paese a Paese
- In alcuni Stati non costituisce titolo esecutivo; solo documento probatorio
- Il pagamento può essere bloccato dal traente: «stop payment»
- I termini di comunicazione dell'eventuale insoluto non sono uniformi: per alcuni Paesi l'addebito può avvenire anche dopo diversi mesi
- Per importi elevati rischi di contraffazione, frode ed antiriciclaggio; per importi contenuti, le condizioni economiche ne penalizzano l'incasso
- Sensibilizzare operatori ad utilizzare strumento di pagamento alternativi più sicuri per il buon esito del pagamento a condizioni anche più favorevoli

Bonifici

(Sono eseguiti utilizzando una o più banche, ognuna avente un ruolo diverso ...)



- **Banca mittente:** è la Banca dell'Ordinante
- **Banca corrispondente della Banca mittente:** è la Banca intermediaria, che ha un rapporto di conto con la banca mittente
- **Banca corrispondente della Banca ricevente:** è la Banca intermediaria, che ha un rapporto di conto con la banca ricevente
- **Banca ricevente:** è quella del beneficiario

TIPOLOGIE DI BONIFICI

Tutti i pagamenti espressi in € all'interno della Comunità Europea, completi di codice IBAN sono denominati «**TRASFRONTALIERI**»

Sono equiparati ai pagamenti domestici, nella tempistica, nel tipo di regolamento e nelle commissioni

Il sistema unico dei pagamenti in Euro si chiama **SEPA (Single Euro Payment Area)**; di fatto non c'è differenza tra un bonifico fra Roma e Milano o fra Roma e Madrid

Si parla invece di bonifico «**NON TRASFRONTALIERO**» quando un pagamento va in un Paese diverso dall'Area Euro - con alcune eccezioni - o quando espresso in divisa estera





L'area unica dei pagamenti in euro comprende 34 paesi:

18 sono stati UE che adottano l'euro come moneta nazionale: Austria, Belgio, Cipro, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Portogallo, Slovacchia, Slovenia e Spagna

10 sono stati UE che non adottano l'euro all'interno e tuttavia effettuano pagamenti in euro: Bulgaria, Croazia, Danimarca, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Svezia e Ungheria

6 sono stati non membri UE: Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Principato di Monaco, Svizzera e San Marino





Le spese dei Bonifici

- **BEN**: tutte le spese a carico del beneficiario, quelle della banca ordinante sono detratte da importo bonifico
- **OUR**: tutte le spese, sia quelle della banca ordinante che della banca destinataria sono a carico ordinante
- **SHARE**: l'ordinante ed il beneficiario si fanno carico ciascuno della parte di spese di competenza della propria banca



Effetti elettronici: la procedura SWIFT



SOCIETY

WORLDWIDE

INTERBANK

FINANCIAL

TELECOMMUNICATIONS



SWIFT

Nasce nel 1973 da un pool di 293 banche con lo scopo di **favorire lo scambio di messaggi finanziari** utilizzando una rete internazionale di telecomunicazione che permetta il dialogo in tempo reale tra le corrispondenti affiliate alla rete.

La SWIFT ha sede a Bruxelles e oggi comprende la quasi totalità delle banche mondiali

La Chiave SWIFT è un codice di controllo che hanno tutte le banche collegate, che **assicura l'autenticità del messaggio e lo rende immediatamente operativo**. Per far ciò è necessario che ci sia uno «scambio chiave» tra le banche

ChiantiBanca (attraverso ICCREA) ha **«scambio chiave»** con circa 1.500 Istituti di credito in tutto il mondo



Ma un punto cruciale nelle transazioni commerciali è... :

- **LA TEMPISTICA DEL PAGAMENTO**

Se bevi per dimenticare,
ricordati di pagare prima...
(cartello in un bar)

www.ilperlaio.com

Pagamento Anticipato - Pagamento Differito

Che cosa determina ?

- Chi si assume il «rischio» finanziario della transazione commerciale





Quando si parla di Business ... **IL RISCHIO** è un elemento **INEVITABILE** ... ma comunque gestibile (se conosciuto)

RISCHIO FINANZIARIO

- **Rischio di credito: insito nel dover concedere un affidamento alla banca estera oppure al cliente**
- **Rischio di cambio – Si verifica quando una transazione commerciale viene regolata in divisa diversa dall'€ derivante dall'incertezza circa i tempi dell'incasso o del pagamento. A differenza degli altri rischi, non è detto che sia sfavorevole, dipende dall'andamento del Mercato dei Cambi**
- **Rischio di tasso – Connesso alla necessità di doversi finanziare**



IL MERCATO DEI CAMBI

Si definisce MERCATO DEI CAMBI l'insieme delle operazioni finalizzate allo scambio di disponibilità monetarie denominate in valute diverse

Nell'esecuzione di un'operazione commerciale internazionale occorre decidere la valuta con cui denominare il prezzo

Spesso le due controparti hanno un'unità monetaria diversa. Una delle parti dovrà quindi operare con una valuta che non è la propria; talvolta entrambe le parti scelgono una terza valuta diversa dalle proprie.



Questo comporta:

- Incertezza su effettivo cambio al momento incasso o pagamento
- Costi per la conversione della divisa



IL CAMBIO A TERMINE (Forward)

Il metodo più diffuso per coprirsi dal rischio di cambio è rappresentato dal contratto di cambio a termine. Esso consiste nell'acquisto o vendita di una determinata quantità di valuta a scadenza, prefissando sin dall'inizio il tasso di cambio a termine. In questo modo, indipendentemente dall'oscillazione dei cambi, alla scadenza prevista il cliente comprerà o venderà la valuta estera al cambio a termine prefissato al momento della chiusura del contratto. Il contratto a termine si svolge quindi in due momenti distinti: l'accensione e la liquidazione.

Il contratto a termine, **azzerando il rischio di cambio**, consente di misurare in modo definitivo il costo o il ricavo di un'importazione o di un'esportazione, rendendo possibile alle aziende una pianificazione finanziaria aziendale. Si distinguono in due tipologie:

- **SECCO** prevede la chiusura del contratto solo ed esclusivamente alla scadenza concordata.
- **APERTO** consente in qualsiasi momento da qui alla scadenza la chiusura anticipata dell'operazione.

RISCHIO COMMERCIALE

Connesso all'eventualità che la controparte sia insolvente o inadempiente (mancato pagamento, sospensione o revoca ordine, mancato ritiro o invio della merce, non conforme a quella richiesta)

Anche la forma di pagamento prescelta è una componente che determina il livello di rischio commerciale così come la possibilità di essere sostituiti con altri fornitori

Il cliente deve valutare con attenzione quale strumento utilizzare (bonifico, assegno, incasso elettronico, dopo incasso, credito documentario) e determinare il momento in cui effettuare il trasferimento dei fondi o della merce

Tutto questo dipende dal «potere contrattuale» delle parti e dal grado di fiducia e non ultimo dalla situazione politico/economica del Paese di appartenenza, ecc..



I Rischi del Venditore e del Compratore

I rischi ai cui si sottopone il Venditore:

- Mancato incasso
- Incasso parziale o ritardato



I rischi a cui si sottopone il Compratore:

- Mancata consegna della merce
- Merce deteriorata o di qualità/quantità diversa
- Arrivo ritardato della merce



RISCHIO PAESE

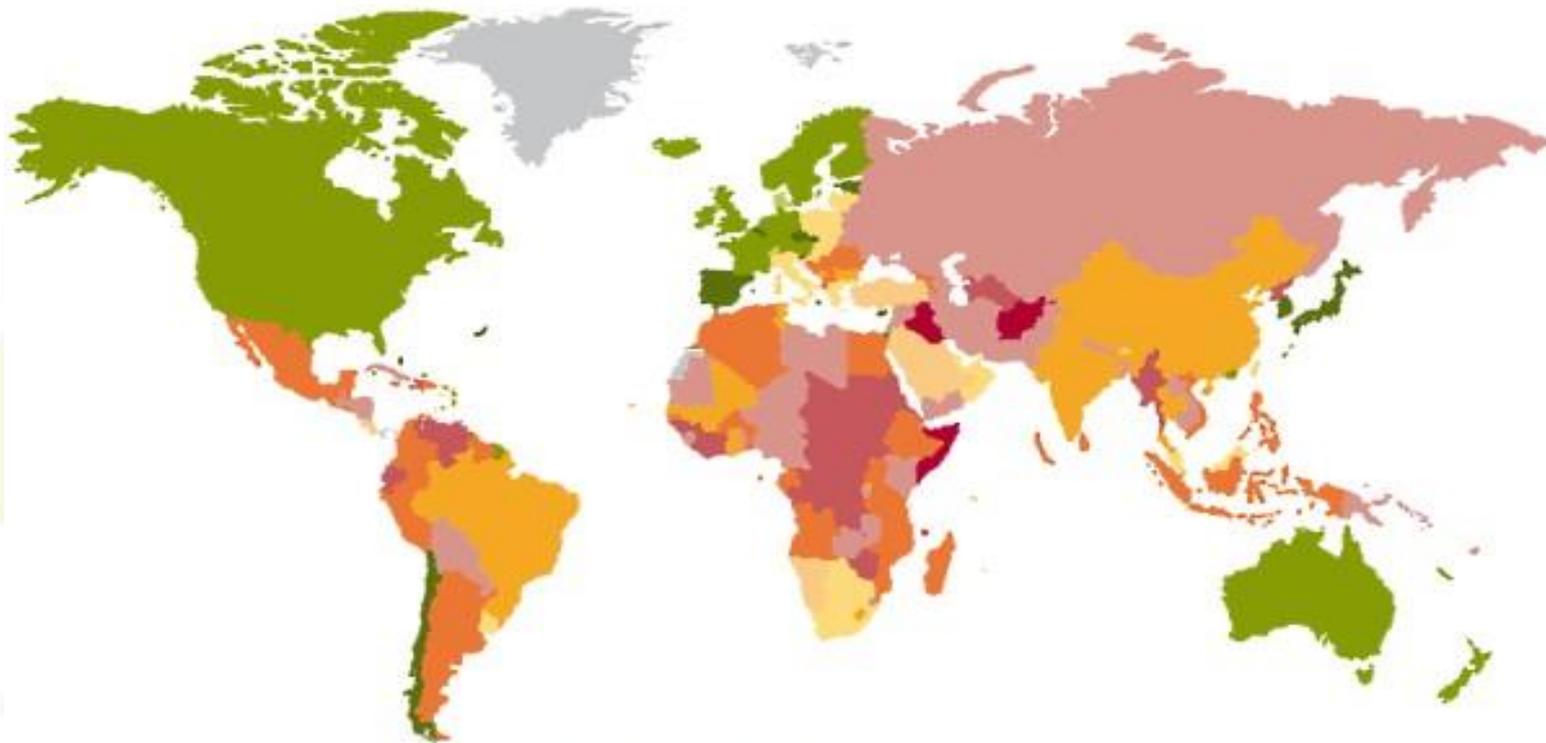
Insieme di eventi non direttamente imputabili ad una controparte ma che provocano gli stessi effetti di insolvenza/inadempienza a carico di un debitore.

Può essere un rischio legato a fattori politici, a una crisi valutaria o finanziaria, al collasso del sistema bancario, all'insolvenza di uno Stato, restrizioni da embargo e/o black list

Per ricavare informazioni sui vari Stati nel mondo ci sono delle schede fornite da SACE sulla rischiosità del Paese con un range che va da 1 a 7, dove 1 è il rischio minimo e 7 il rischio massimo

Country Risk Map: scopri con SACE i tuoi rischi

Investitore Rischio politico-normativo Breach of contract Paese



BASSO ALTO



INCASSI DOCUMENTARI

Consiste in una «forma di pagamento/incasso» in base alla quale **il venditore conferisce alla propria banca mandato di incassare l'importo della fornitura** contro consegna dei documenti commerciali (fatture, packing list, documenti di trasporto, ecc...)

La banca si limita a eseguire l'incasso dei documenti **senza alcuna responsabilità** in merito al buon esito dell'operazione o alla formalità dei documenti stessi

E' uno strumento che tutela meglio l'importatore rispetto all'esportatore in quanto **il pagamento non è garantito in maniera assoluta**, in quanto il compratore, ad esempio, potrebbe non ritirare la merce, ecc.

CREDITI DOCUMENTARI

Le **lettere di credito** rappresentano un impegno **autonomo** ed **irrevocabile** di pagamento condizionato, assunto da una banca su istruzione del cliente, **subordinato alla presentazione di documenti conformi** ai termini ed alle condizioni indicate nel credito

Aperto un credito documentario la Banca assume quindi in proprio nome e per conto del proprio cliente (importatore) un impegno a pagare, entro una determinata scadenza, contro presentazione di una serie di documenti attestanti la spedizione della merce

L'operazione è molto sicura per l'esportatore perché l'impegno è assunto direttamente dalla Banca (mentre negli incassi documentari la Banca era solo mandataria)

E' una forma di pagamento che **tutela fortemente le parti interessate** (specie per rapporti con nuova clientela o per Paesi a rischio) perché la sicurezza del pagamento è garantita direttamente dalla banca

Le caratteristiche dei Crediti Documentari sono:

AUTONOMIA

I crediti sono, per loro natura, operazioni distinte dai contratti di vendita o da altri contratti su cui possono fondarsi . La Banca, come abbiamo detto, è l'obbligato principale e deve comunque eseguire la propria prestazione indipendentemente dall'importatore che ne ha richiesto l'apertura

FORMALISMO

L'operazione è basata solo sui documenti e non sulla merce cui si riferiscono. Se i documenti presentati dall'esportatore sono conformi nella forma a quanto previsto nel testo del credito, la Banca è obbligata a pagare

ASTRATTEZZA

Il Credito Documentario è una operazione svincolata dalla causa che l'ha generato cioè dal contratto di compravendita sottostante. La nullità o la mancata esecuzione del contratto di compravendita non ha effetto sul credito se i documenti presentati sono conformi

Riepilogando...

Il Credito Documentario:

- **strumento bancario per il regolamento di operazioni commerciali internazionali; cerca di tutelare entrambi le parti coinvolte**
- **garantisce il pagamento (all'esportatore) purché siano stati rispettati i termini e le condizioni del credito**
- **cerca di garantire (l'importatore), attraverso la tipologia dei documenti richiesti, che la merce in arrivo sia conforme a quanto ordinato**
- **è un metodo di pagamento che si basa esclusivamente su documenti e non sulle merci o servizi che costituiscono l'oggetto dell'operazione commerciale**

LETTERE DI CREDITO STAND-BY

Nata e assai diffusa negli Stati Uniti, la Stand-by Letter of Credit rappresenta un'alternativa al classico credito documentario.

Impegno irrevocabile da parte di una banca verso un determinato beneficiario di pagare in caso di inadempienza del debitore.

Riassume le caratteristiche del credito documentario e della garanzia bancaria e - per questo motivo - è regolamentata dalle Norme e Usi uniformi relativi ai Crediti documentari.

Anche in questo caso, come per le lettere di credito, l'impegno della banca emittente è AUTONOMO ed ASTRATTO rispetto al contratto commerciale sottostante.

La Stand-by è una garanzia di pagamento che la banca rilascia al beneficiario impegnandosi ad eseguire la prestazione nel caso l'ordinante sia inadempiente. A differenza del credito documentario, non si garantisce il pagamento ma il mancato pagamento, l'inadempienza del compratore. Infatti si parla di escussione di una Stand-by L/C, non di pagamento. La banca assume dunque un impegno di tipo passivo poiché essa è chiamata in causa soltanto in caso di inadempienza del debitore.



L'impegno ad eseguire la prestazione rimane a carico dell'ordinante, non della banca.

INFATTI



Se il debitore onora regolarmente i propri impegni contrattuali, la Stand-by non viene escussa e l'operazione si chiude senza ulteriori adempimenti. Il pagamento fra le parti in genere avviene tramite bonifico bancario.

SE INVECE



Il debitore non onora i propri impegni, la Stand-by si attiva con modalità analoghe a quelle di un credito documentario.

La Stand-by è uno **strumento più snello rispetto a un credito documentario**, particolarmente usata nel caso di **forniture periodiche e continuative di merce** (a differenza delle L/C che si applicano a forniture singole e distanti nel tempo).



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Federico Rossi Ferrini

Responsabile Agricoltura

Direzione Generale - San Casciano V.d.P.(FI)

Piazza Arti e Mestieri 1

tel. 0558255251 cell. 3358255460

email: federicorossiferrini@chiantibanca.it

website: www.chiantibanca.it

