

XIII° Edizione

CONSULTING DAY 2023

Le partnership come opportunità di business e recupero di efficienza

Luigi Riva



Opportunità di business

- ✓ **La certificazione dell'eccellenza delle aziende italiane – Partnership con Sole 24 Ore e Confindustria**
- ✓ **Factoring e Assicurazione del Credito - Partnership con SACE**

Recupero di efficienza

- ✓ **Cauzioni e Copertura Cyber – Partnership con Revo**
- ✓ **La piattaforma di formazione – Partnership con Percipio**

Master Assoconsult sul management consulting - Partnership con Sole 24 Ore formazione

Tre nuovi gruppi di lavoro

- ✓ **Ricerca interna sui bisogni degli Associati**
- ✓ **Studio su comunicazione istituzionale, corporate e di lobbying**
- ✓ **Internazionalizzazione**



CONTESTO

- ✓ Il **Made in Italy** è da sempre una **caratteristica distintiva** su cui le aziende italiane puntano molto per differenziarsi, sia all'estero che sul territorio nazionale
- ✓ Generalmente associato al comparto agroalimentare e dell'abbigliamento, il Made in Italy è un **valore rilevante** anche per realtà industriali che operano nel segmento B2B (es, chimico, meccanico, impianti, etc)
- ✓ Tuttavia non esistono certificazioni per le imprese realmente rilevanti sul mercato in questo ambito se non qualche certificazione limitata a determinati comparti

FINALITÀ

- ✓ La certificazione mira a riconoscere, attribuire valore e dare visibilità alle **imprese che incarnano e rappresentano i valori del Made in Italy** (ricerca della qualità, gusto e cura del dettaglio)
- ✓ Insiste sulla capacità di **ideare, progettare e innovare secondo i tratti distintivi della tradizione italiana** non focalizzandosi esclusivamente sulla fabbricazione del prodotto
- ✓ **Valuta l'azienda nel suo complesso** andando oltre al prodotto

Il valore della certificazione per le aziende



Essere **riconosciuti** sul **mercato** in maniera **distintiva**, garantendo quindi un maggiore **valore** per gli **investitori** ed un più facile **accesso** ai **capitali**



Evidenziare e **valorizzare** verso tutti gli **stakeholder** l'impegno nel **miglioramento continuo** dei propri **standard**



Valorizzare e **promuovere** l'azienda sul **mercato domestico** e sui **mercati internazionali** al fine di **sviluppare** ulteriormente il **business** e **amplificare** la **visibilità** accedendo a **nuovi canali** e **connessioni** resi disponibili dagli **enti** e dalle **aziende promotrici** della certificazione



Salvaguardare la **qualità** che contraddistingue le **filiere produttive italiane**, garantendo la **trasparenza**



Instaurare solidi **rapporti** di fornitura e **collaborazione** sui **mercati internazionali**, grazie al rispetto degli **standard individuati** dal «disciplinare» somministrato in fase di certificazione



Attori coinvolti



Il Sole 24 Ore e Confindustria sono partner nello sviluppo e promozione del servizio di certificazione rivolto alle imprese Italiane

Il Sole
24 ORE

Attraverso i loro canali garantiranno credibilità e prestigio all'iniziativa oltre a fornire visibilità alle imprese certificate

Mercato Target

Aziende produttive del **settore manifatturiero**

PMI

FATTURATO <= 50MLN€

Aziende fondate in Italia ed aventi sede legale/amm.va in Italia

GRANDI AZIENDE

FATTURATO > 50MLN€

Aziende di grandi dimensioni, originariamente fondate in Italia

«CHAMPIONS»

Grandi realtà aziendali e gruppi italiani che promuovono la certificazione presso le proprie filiere produttive

Componenti d'offerta



Rilascio Certificazione a brand Sole 24 ORE «promoted by Confindustria»: la certificazione è l'**asset principale** del prodotto, nonché quello più immediatamente riconoscibile e che quindi può essere più facilmente **valorizzato e speso sul mercato**



Il pacchetto di visibilità: alla certificazione viene abbinato un **pacchetto di visibilità per le aziende** messo a disposizione dal Sole e dal Sistema Confindustria



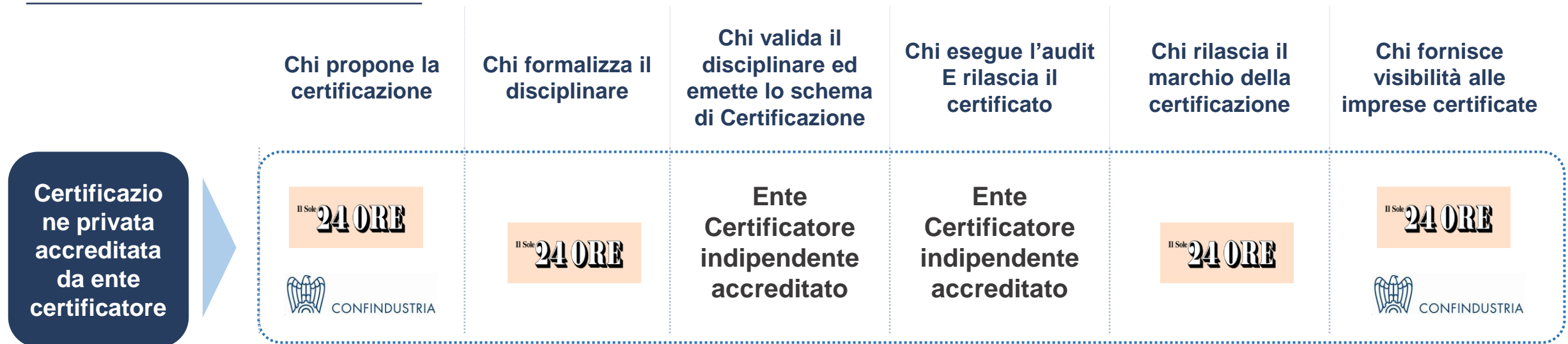
Contest/Premi annuali: organizzazione di **eventi e contest** per premiare e valorizzare le aziende certificate (anche su specifici ambiti come la Diversity & Inclusion, Sustainability, etc)

Il modello di certificazione



La Certificazione dell'eccellenza per le aziende italiane è stata pensata come **certificazione privata**, basata su un **disciplinare tecnico proposto da Il Sole 24 Ore** che sarà **validato dall'ente certificatore accreditato** che eseguirà l'**audit**

Modello di certificazione



La certificazione avrà una **validità biennale** e alla scadenza andrà rieseguito l'audit per ottenerne il rinnovo



- Inserimento di Assoconsult tra i partner dell'iniziativa nel sito e/o materiale informativo di progetto e coinvolgimento diretto degli **Associati** nelle iniziative dedicate alla promozione del Progetto (ad esempio evento di lancio, **road-show sul territorio o conferenze stampa**)
- **Ruolo attivo nella promozione e vendita del servizio di certificazione e visibilità** con modalità in fase di definizione
- Pubblicazione all'interno della sezione "how-to", nel sito del Progetto, di contenuti Assoconsult quali guide all'internazionalizzazione, schede paese e analisi e ricerche di mercato
- Organizzazione congiunta di eventi, workshop e webinar dedicati all'internazionalizzazione e alla valorizzazione dell'italianità delle imprese



Opportunità di business

- ✓ **La certificazione dell'eccellenza delle aziende italiane – Partnership con Sole 24 Ore e Confindustria**
- ✓ **Factoring e Assicurazione del Credito - Partnership con SACE**

Recupero di efficienza

- ✓ **Cauzioni e Copertura Cyber – Partnership con Revo**
- ✓ **La piattaforma di formazione – Partnership con Percipio**

Master Assoconsult sul management consulting - Partnership con Sole 24 Ore formazione

Tre nuovi gruppi di lavoro

- ✓ **Ricerca interna sui bisogni degli Associati**
- ✓ **Comunicazione**
- ✓ **Internazionalizzazione**



SACE

SACE è il gruppo assicurativo-finanziario italiano, direttamente controllato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, specializzato nel sostegno alle imprese e al tessuto economico nazionale attraverso un'ampia gamma di strumenti e soluzioni a supporto della competitività in Italia e nel mondo.

Da quarantacinque anni, il Gruppo SACE è il partner di riferimento per le imprese italiane che esportano e crescono nei mercati esteri. Supporta, inoltre, il sistema bancario per facilitare, con le sue garanzie finanziarie, l'accesso al credito delle aziende con un ruolo recentemente ampliato da nuovi strumenti per sostenere la liquidità, gli investimenti per la competitività e per la sostenibilità nell'ambito del Green New Deal italiano, a partire dal mercato domestico.

Con un portafoglio di operazioni assicurate e investimenti garantiti pari a 164 miliardi di euro, SACE, insieme a tutte le società del Gruppo – SACE FCT che opera nel factoring, SACE BT attiva nei rami Credito, Cauzioni e Altri danni ai beni e SACE SRV, specializzata nelle attività di recupero del credito e di gestione del patrimonio informativo – serve oltre 37 mila aziende, soprattutto PMI, supportandone la crescita in Italia e in più di 250 Paesi nel mondo.

Esperienza
45 anni

a servizio delle imprese italiane

Network
37.000

imprese supportate

sia con soluzioni assicurativo-finanziarie
sia con servizi di accompagnamento, di
formazione e business promotion

Impegno
€ 164 mld

di operazioni in portafoglio

Principali prodotti e servizi del Gruppo SACE



- Assicurazione del Credito all'Esportazione (M-L Term)
- Garanzie su Finanziamenti Bancari (*Internazionalizzazione, SupportItalia, Green New Deal*)
- Garanzie Contrattuali
- Business Matching
- SACE Education



- Assicurazione credito BT Globali
- Assicurazione credito BT Selettive Export
- Cauzioni
- Rischi delle Costruzioni e Rami Elementari



- Digital Factoring
- Factoring Domestico
- Crediti PPAA e Crediti IVA
- Reverse e Maturity Factoring
- Trade Finance



- Patrimonio Informativo



UN NUOVO MODO DI COLLABORARE

SACE ambisce a presidiare il segmento PMI con team sul territorio dedicati a supportare **partner indipendenti**, che:

- i) **offrono consulenza alle aziende clienti**
- ii) **desiderano ampliare le proprie competenze professionali**
- iii) **Vogliono differenziarsi da propri competitor individuando problemi e offrendo soluzioni ai propri clienti**

NON SI TRATTA DI UNA RETE DI AGENTI

Cosa può fare un partner e cosa no

CONSULENZA

Individuazione di un bisogno supporto nella valutazione di possibili soluzioni

SEGNALAZIONE

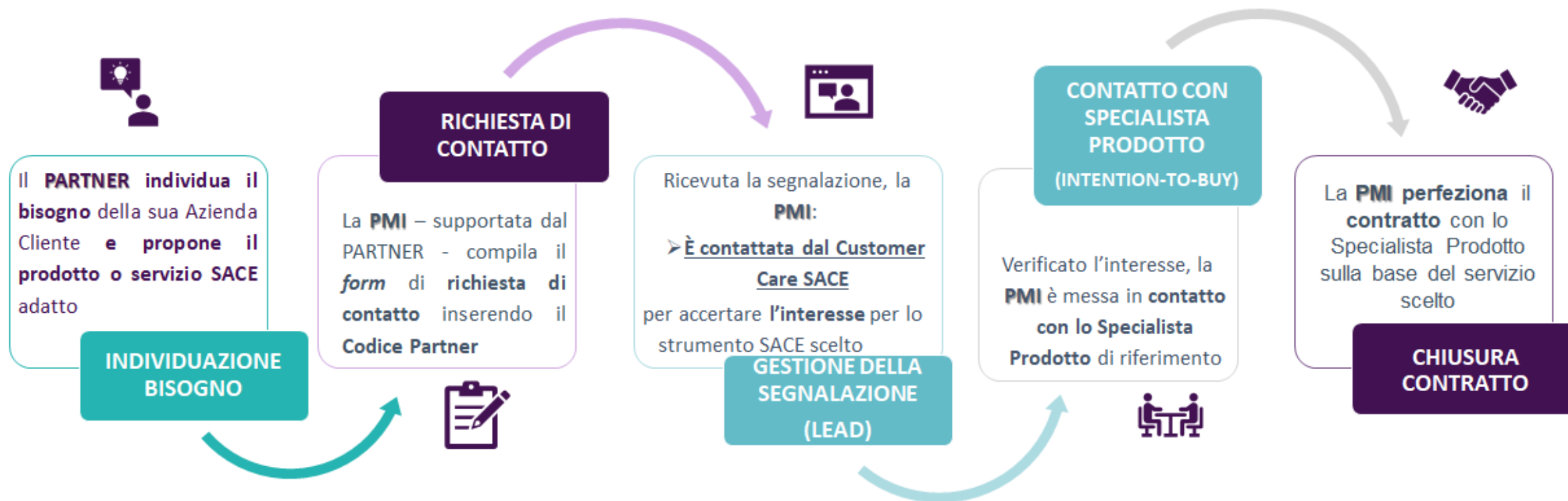
Mera fornitura di informazioni su prodotti a potenziali clienti senza intraprendere iniziative di assistenza nella conclusione del contratto (Art. 107, comma 3, lett. d del CAP)

PROMOZIONE (di prodotti)

Né fornitura di proposta contrattuale né finalizzazione di contratto (Bollettino di vigilanza Banca d'Italia n. 12/2005 - Art. 106 del CAP)

COLLOCAMENTO

Come opera SACE con il Partner?





Opportunità di business

- ✓ La certificazione dell'eccellenza delle aziende italiane – Partnership con Sole 24 Ore e Confindustria
- ✓ Factoring e Assicurazione del Credito - Partnership con SACE

Recupero di efficienza

- ✓ Cauzioni e Copertura Cyber – Partnership con Revo
- ✓ La piattaforma di formazione – Partnership con Percipio

Master Assoconsult sul management consulting - Partnership con Sole 24 Ore formazione

Tre nuovi gruppi di lavoro

- ✓ Ricerca interna sui bisogni degli Associati
- ✓ Comunicazione
- ✓ Internazionalizzazione



Non siamo un'assicurazione tradizionale.

Siamo REVO, come revolution, l'assicurazione che vuole cambiare le regole del gioco.

REVO è l'unico operatore italiano focalizzato sui rami speciali e sui rischi parametrici per le PMI, spina dorsale dell'economia italiana. Un player nuovo, con l'ambizione di crescere anche all'estero nel medio periodo.

2

183

Persone REVO
(età media <40 anni)

>70

Underwriter

1 Team

Data Scientist

REVO

Underwriting

MGA controllata al 100% da REVO

Business

Specialty Lines

Soluzioni Parametriche

Vision

Vogliamo abbattere i limiti dell'assicurazione tradizionale

Mission

Semplifichiamo l'assicurazione per potenziare il futuro dei nostri clienti

Valori

Rivoluzione, Semplificazione, Determinazione, Innovazione



Siamo una TechInsurance company che sfrutta IA e blockchain,



OverX
piattaforma tecnologica proprietaria



Leader nel Ramo

Siamo la compagnia assicurativa leader nel ramo Cauzioni, con una **raccolta premi pari a €73,2 milioni.** *

Rapidi

Siamo più veloci rispetto alla media di mercato: **in 1½ giorno rispondiamo al 90% delle richieste di quotazione.**

Specializzati

Siamo specializzati in qualsiasi tipologia di Cauzione legata alla *buona esecuzione* dei contratti es. polizze definitive legate a bandi pubblici, contratti tra privati e molto altro

Convenienti

Agli associati ASSOCONSULT garantiamo uno **sconto esclusivo del 20%** sulla tariffa base

³ *Rapporto Premi del Lavoro Diretto Italiano 2022 – edizione 2023 di ANIA - Associazione nazionale fra le imprese assicuratrici



Polizza Cyber



RAPIDA

- < €5 mln di fatturato : ci serve solo la tua P.IVA
- €5 mln - €50 mln di fatturato: devi rispondere solo a 8 domande



TAILOR-MADE

Sulla base del tuo settore di appartenenza, ti facciamo una proposta di copertura **selezionando per te le garanzie più congrue**



INTELLIGENTE

In sede di sottoscrizione, effettuiamo un **Vulnerability Assessment**: un'analisi puntuale ma non invasiva dell'esposizione della tua azienda al rischio Cyber



RC Professionale



Estensione alla copertura
Responsabilità Civile Professionale
con appendice alla polizza Cyber



PIATTAFORMA

Proposta la piattaforma **Percipio/Skillsoft** con una selezione di **centinaia** di corsi adatti al **nostre attività***

Percipio/Skillsoft è uno dei **maggiori player** del settore

Percipio/Skillsoft si è resa disponibile a **vendere i servizi** ad **Assoconsult** con una logica di «**gruppo di acquisto**»
...diversamente da altri

PRINCIPALI ATTIVITA'

Sono state fatte **2 sessioni** tra il **GdL** e **Percipio** per **domande/chiarimenti**

La piattaforma è stata **fruita** in **modalità gratuita** durante l'estate da **diversi soci** del **GdL** (oltre **400 accessi** e **7 corsi** completati)

Il **servizio** è stato **pubblicizzato** ai soci attraverso tutti i **nostri canali**

PREZZO

Il prezzo ad **utente/anno** è di circa **200 Eur...** con un **minimo di 100 utenti** tra tutti gli associati

ADESIONI

Ad oggi siamo **sotto i 20 utenti...** di **8 società**

* Gruppi lavoro interni per comprendere le necessità formative (partendo dai giovani...)



Opportunità di business

- ✓ La certificazione dell'eccellenza delle aziende italiane – Partnership con Sole 24 Ore e Confindustria
- ✓ Factoring e Assicurazione del Credito - Partnership con SACE

Recupero di efficienza

- ✓ Cauzioni e Copertura Cyber – Partnership con Revo
- ✓ La piattaforma di formazione – Partnership con Percipio

Master Assoconsult sul management consulting - Partnership con Sole 24 Ore formazione

Tre nuovi gruppi di lavoro

- ✓ Ricerca interna sui bisogni degli Associati
- ✓ Comunicazione
- ✓ Internazionalizzazione



Titolo master	Management Consulting
Tipologia	Master di primo livello post universitario con il conseguimento di Crediti Formativi Universitari
Target	Studenti neolaureati (triennale/magistrale) che vogliono intraprendere la professione del consulente
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none">• Approfondire il contesto lavorativo nel quale deve operare il business consultant• Fornire gli skill richiesti al business consultant per intraprendere la professione• Avviare gli studenti al mondo del lavoro con uno stage finale garantito dalle aziende associate Assoconsult che partecipano al master
Durata e struttura	500 ore + stage 3 mesi in primarie aziende di business consulting (network Assoconsult) Docenze miste con docenti de Il Sole 24ORE e docenti forniti dagli associati Assoconsult
Metodologia didattica	Live Streaming con interazione real time con docenti e testimonial (da definire se solo in aula)
Planning	1 edizione: H2 2024



Opportunità di business

- ✓ La certificazione dell'eccellenza delle aziende italiane – Partnership con Sole 24 Ore e Confindustria
- ✓ Factoring e Assicurazione del Credito - Partnership con SACE

Recupero di efficienza

- ✓ Cauzioni e Copertura Cyber – Partnership con Revo
- ✓ La piattaforma di formazione – Partnership con Percipio

Master Assoconsult sul management consulting - Partnership con Sole 24 Ore formazione

Tre nuovi gruppi di lavoro

- ✓ Ricerca interna sui bisogni degli Associati
- ✓ Studio su comunicazione istituzionale, corporate e di lobbying
- ✓ Internazionalizzazione



Con il supporto di Research Dogma



Comprendere quali **servizi** siano **realmente fondamentali** per gli associati e costituiscano una **soddisfazione** di **bisogni** reali, sui quali valga la pena **investire** le risorse **dell'Associazione**

- **Indagine quantitativa** sugli associati attraverso un **questionario** strutturato. Durata del questionario: 12-14 minuti
- **Ascolto non strutturato** basato su **colloqui** in profondità (fase qualitativa di analisi di motivazioni e resistenze). 6-8 colloqui in profondità con alcuni associati, selezionati a rappresentare posizioni diverse (nucleo fondatore, new comers, aziende attive in associazione, azienda non attive in associazione, etc.)
- **Tasso di partecipazione** ideale attorno al 50-60%.

- Quadro delle **valutazioni** degli **attuali** servizi
- **Motivi delle resistenze** (con il contributo fase qualitativa)
- Quali **servizi** sono **richiesti**, con quali caratteristiche e per **quali soggetti**
- Eventuali **valutazioni** sul rapporto **qualità-prezzo** e spunti per una **strategia** in materia di **pricing** dei servizi associativi



- **Analisi dei trend delle attività di consulenza in materia di comunicazione istituzionale, corporate e di lobbying**
- **Analisi del valore prodotto dalla consulenza in comunicazione verso il mercato, le imprese, le istituzioni, i media**
- **Analisi sulle competenze richieste/necessarie del consulente che opera in comunicazione**
- **Confronto tra mercato della consulenza in comunicazione in Italia e in Europa**
- **Analisi sui budget messi a disposizione per la consulenza in comunicazione**



- **2021 = €516MLD**
- **2022 = €618MLD +19.8%**
- **2023 = €660MLD +6.8% pari al 34.2% PIL italiano [€1926MLD]**

- **138000 aziende hanno esportato nel 2022 [39% delle aziende con più di 5 dipendenti]**
 - .. di cui:**
 - **80% PMI**
 - **Lombardia, Veneto, EmRom le prime tre regioni per export**
 - **Macchinari, Meccanica, Food&Bev i primi tre settori per export**

Fonti: ISTAT, Osservatorio Economico Governo Italiano; INPS



1 - Favorire l'interazione tra esperti, decision makers e istituzioni sulle principali sfide poste in essere dall'internazionalizzazione delle imprese italiane nei mercati extraeuropei

2 - Proporre soluzioni di carattere tecnico - operativo nei seguenti ambiti:

- Compliance (legale, fiscale, amministrativa, contrattuale...)
- Supply Chain - Logistica - Dazi
- Critical Material
- Finanziamenti e Programmi (POR – FESR, Simest, PNRR)
- Focus paesi



- Associati di Assoconsult esperti di mercato e di settori
- Rappresentanti delle Associazioni di Confindustria competenti per materia
- Istituzioni e policy makers
- Responsabili programmi finanziamento per l'internazionalizzazione

(Funzionari Simest e SACE, rappresentanti del Parlamento italiano ed europeo, Funzionari della Commissione europea, Sottosegretari [Ministero degli Esteri e Ministero Imprese e Made in Italy])



- Internazionalizzazione Italia – USA
- Internazionalizzazione Italia – UAE
- Internazionalizzazione Italia – Sud America
- Internazionalizzazione Italia – Asia



- Calendario incontri
- Aggregazione specialisti di mercato



- **Mentalità**
- **Approccio al mercato**
- **Formazione**
- **Spedizioni/Dogane/Dazi**
- **Compliance prodotto**
- **Compliance societaria**
- **Gestione societaria**
- **Tassazione**
- **Scadenze amministrative**
- **Assicurazioni**
- **Logistica/Trasporti**
- **Distribuzione / Vendita**
- **Comunicazione**
- **Usi commerciali**



- **Alta probabilità che le aziende vostre clienti già vendano all'estero**
- **Il tavolo sull'internazionalizzazione funzionerà da supporto per voi per inserirvi nel processo di:**
 - **Espansione verso nuovi mercati esteri dei vostri clienti;**
 - **Inizio attività internazionalizzazione**
 - **Formulazione piani attività**
- **Vantaggi:**
 - **Non dire mai «no»**
 - **Mantenere il controllo del processo decisionale del cliente**
 - **Generare nuovo business**



Opportunità di business

- ✓ **La certificazione dell'eccellenza delle aziende italiane – Partnership con Sole 24 Ore e Confindustria**
- ✓ **Factoring e Assicurazione del Credito - Partnership con SACE**

Recupero di efficienza

- ✓ **Cauzioni e Copertura Cyber – Partnership con Revo**
- ✓ **La piattaforma di formazione – Partnership con Percipio**

Master Assoconsult sul management consulting - Partnership con Sole 24 Ore formazione

Tre nuovi gruppi di lavoro

- ✓ **Ricerca interna sui bisogni degli Associati**
- ✓ **Studio su comunicazione istituzionale, corporate e di lobbying**
- ✓ **Internazionalizzazione**