

# Monte Paschi Banque incontra la Toscana

*Venerdì 3 febbraio 2012*

Auditorium Banca Toscana

Firenze



**MONTE  
PASCHI  
BANQUE**

Maison mère fondée à Sienne en 1472  
GRUPPOMONTEPASCHI

## L'Agenzia Francese per gli Investimenti Internazionali (AFII)

**« Investire in Francia : un mercato aperto all'internazionalizzazione delle  
imprese italiane».**

# L'Agenzia francese per gli Investimenti Internazionali (AFII)

- Un **ente governativo** al servizio degli investitori stranieri
- Sotto la tutela del **Ministero delle Finanze** e del **Ministero incaricato dello Sviluppo del Territorio**



Ministère de l'Économie, de l'Industrie et des Finances



Délégation Interministérielle à l'Aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (DATAR)

# Presente in 20 paesi, l'AFII propone servizi gratuiti e completamente confidenziali

## Uffici in tutto il mondo



## Partner regionali su tutto il territorio



1

## Francia : un'economia aperta agli investimenti esteri

▪ **23.000 sedi di imprese estere presenti, con 2,8 milioni di dipendenti, di cui:**

- **3.800 sedi di imprese americane, 4.500 di imprese tedesche, più di 2.300 britanniche, altrettante sedi di imprese olandesi, 600 di imprese giapponesi ... (ORBIS, AFII 2009)**

▪ **Alle imprese estere in Francia è da attribuirsi:**

- **più del 40% delle esportazioni francesi (DGTPE, 2009)**
- **più del 20% delle spese per R&S (OCSE, 2009)**

### La Francia nel mondo:

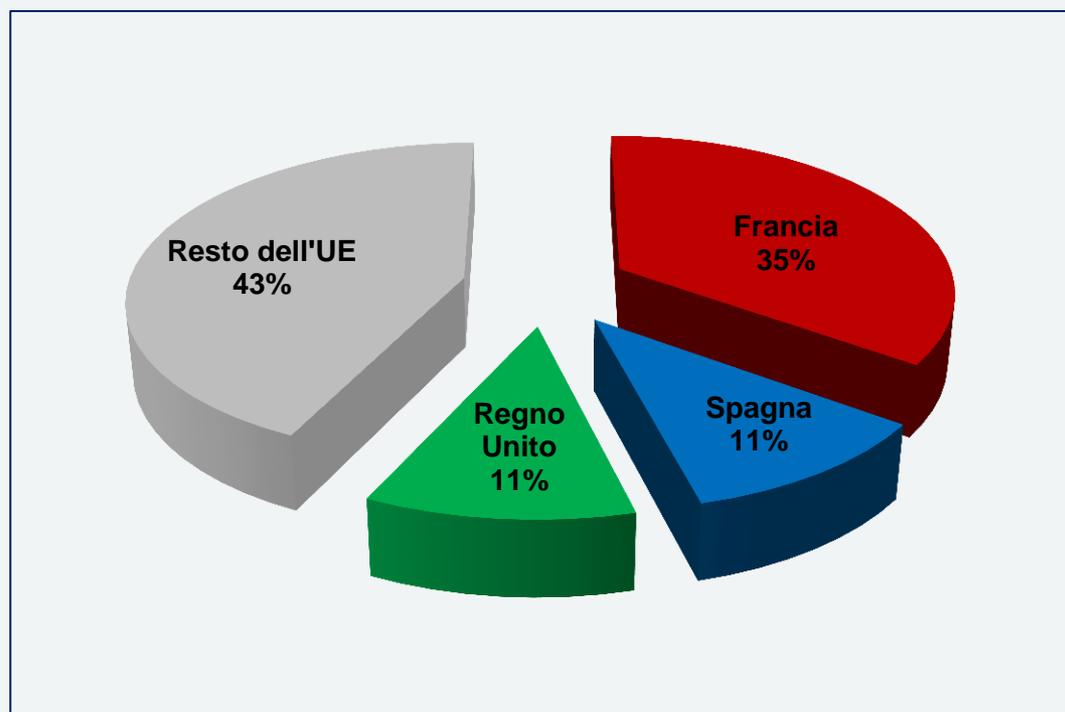
**5<sup>o</sup>** esportatore mondiale  
di beni e **4<sup>o</sup>** esportatore  
mondiale di servizi

Più di **30.000** sedi di  
imprese francesi all'estero

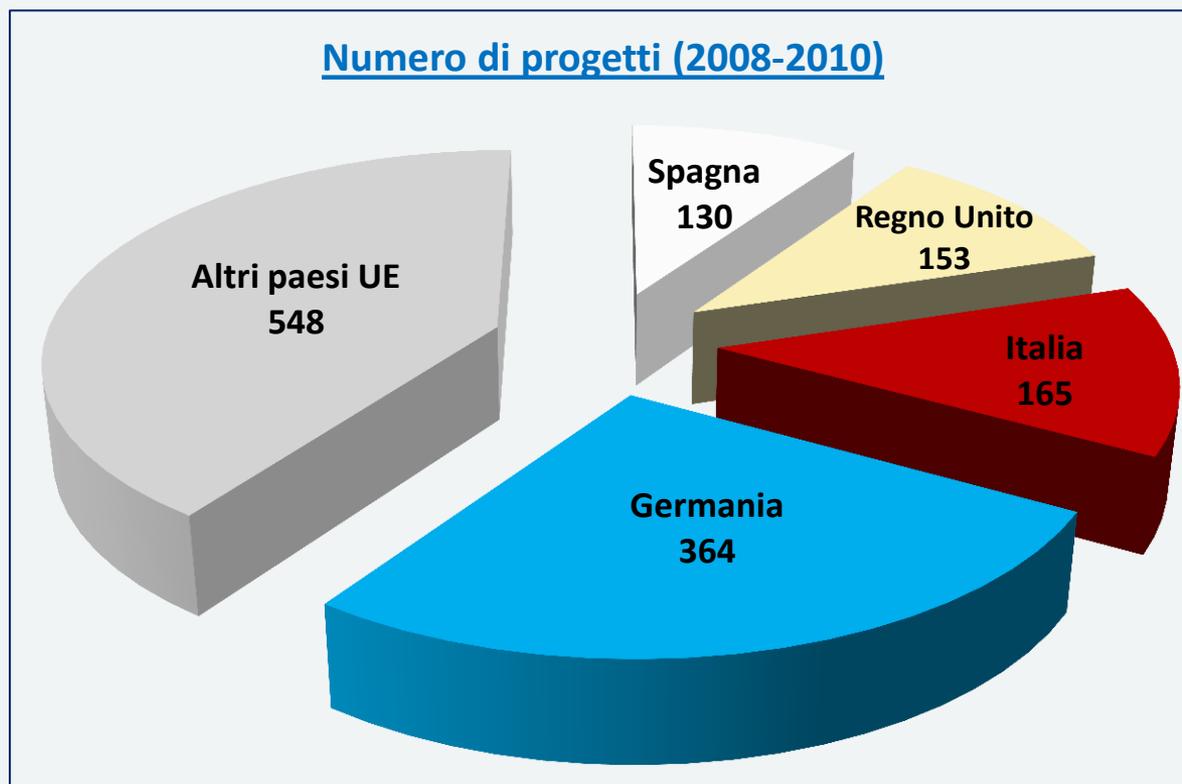
Fonte: FMI 2009

## la Francia è il principale beneficiario a livello europeo degli investimenti italiani.

- Più di 1/3 dei progetti di investimento italiani in Europa è rivolto in Francia



## L'Italia è al 2° posto europeo per gli investimenti esteri in Francia



- A livello Europeo, l'Italia è il 2° paese investitore in Francia.

## Grandi gruppi italiani presenti in Francia



- **Sogefi**, 900 dipendenti



- **Space Alliance, Ansaldo, Eurotorp**, 3.700 dipendenti.



- **Ciments Français**, 4000 dipendenti.



- **Barilla Harry's France**, 1600 dipendenti.



- **Cremonini Réstauration**, 1800 dipendenti.



- **Mondadori**, 1300 dipendenti.



- **Saipem, Polimeri Europa France**, 4200 dipendenti.



- **Autogrill France** 3600 dipendenti.



- **Iveco-Irisbus, Magneti Marelli**, 15000 dipendenti



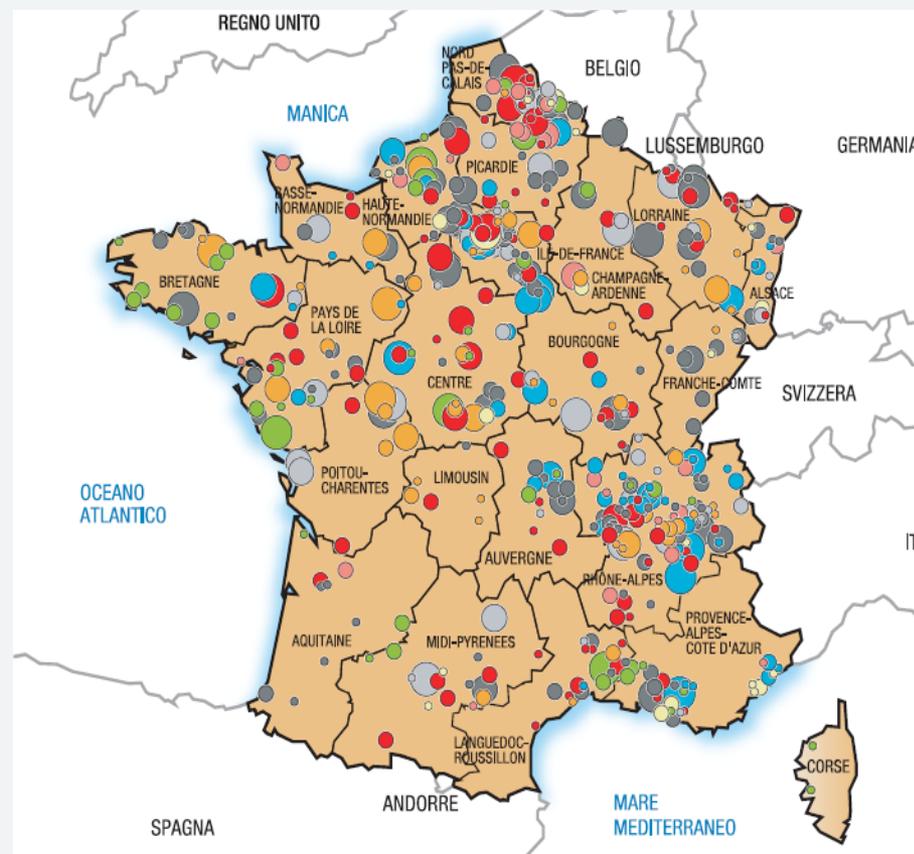
- **Iton, Alpa, Sam, Acor, Parsider, Socova**, 1800 dipendenti



- **Enel**

## Uno spazio per lo sviluppo delle piccole e medie imprese italiane

- **1850** imprese
- Circa **136.000** posti di lavoro



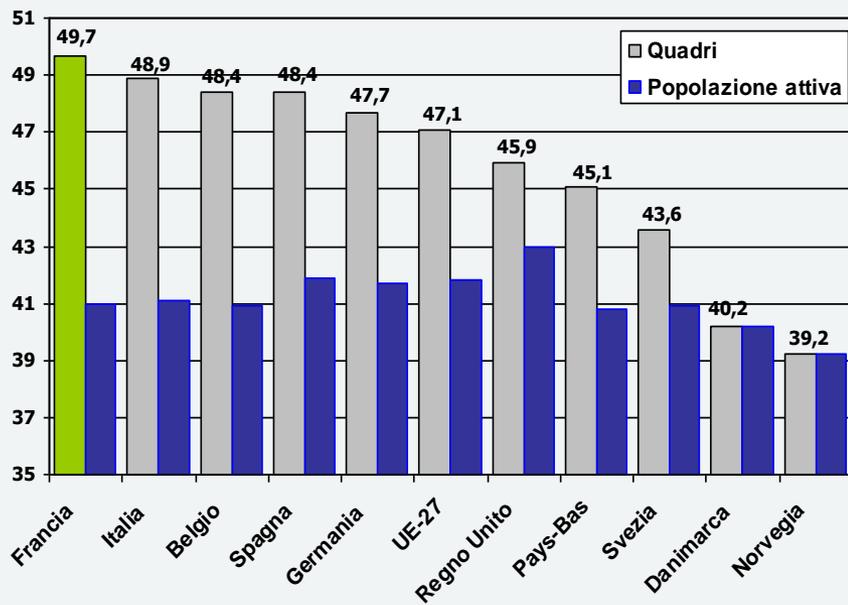


## Perché gli investitori italiani scelgono la Francia ?

## Una manodopera fra le più produttive del mondo

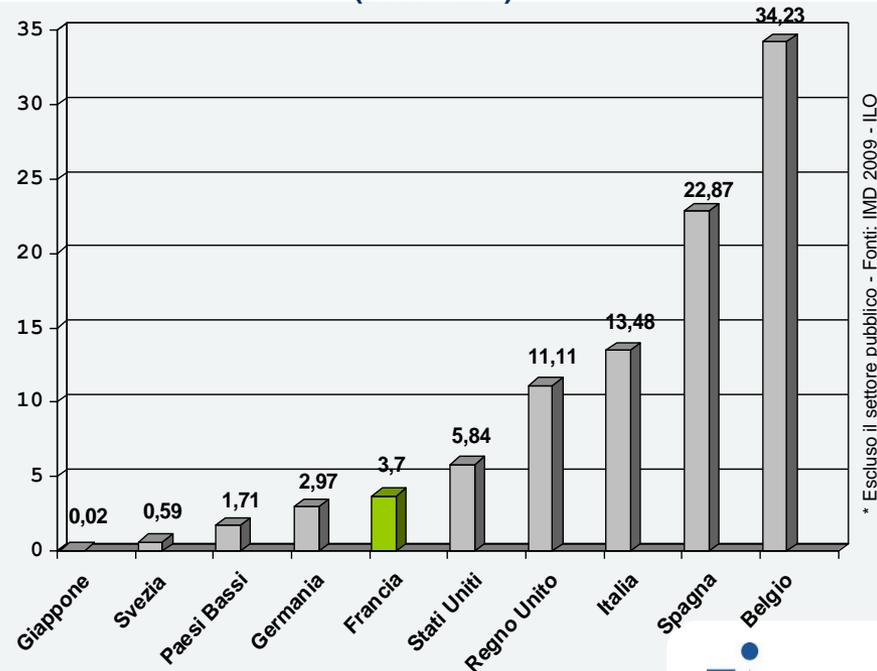
La Francia dispone della 3° manodopera più produttiva del mondo, preceduta da Norvegia e Stati Uniti (Organizzazione Internazionale del Lavoro - 2007, 2008, 2009) preceduta da Lussemburgo e Norvegia (IMD - 2009).

### I quadri francesi lavorano più dei rispettivi omologhi europei



Numero di ore di lavoro prestate abitualmente per settimana nel 2008  
Fonte: Eurostat, Séries EFT, 2009

### Numero annuo medio di giorni di lavoro perduti nel settore privato per scioperi (2005-2007)



## Siti fra i più competitivi d'Europa

Rispetto ai principali concorrenti dell'Europa occidentale, la Francia propone costi particolarmente vantaggiosi per immobili, lavoro, energia e telecomunicazioni.

**Prezzo dell'elettricità  
per l'industria (€/kWh  
– tasse incluse) nel  
2008**

Germania: 0,13

Regno Unito: 0,12

**Francia: 0,07**

Consumi compresi fra 2.000 e 20.000 MWh

Fonte: Eurostat, luglio 2009

**Costi salariali lordi sostenuti nel 2008**  
(in euro, all'anno)

	<i>Direttore</i>	<i>Ingegnere R&amp;S</i>	<i>Operaio qualificato</i>
GERMANIA	€ 187.380	€ 62.710	€ 41.665
<b>FRANCIA</b>	<b>€ 173.280</b>	<b>€ 47.370</b>	<b>€ 30.650</b>
REGNO UNITO	€ 139.950	€ 31.250	€ 17.970

Fonte: fdi Benchmark/FT 2009

**Affitto « Prime » di  
uffici nel 2009 (m<sup>2</sup>/anno)**

Londra (centro): € 988

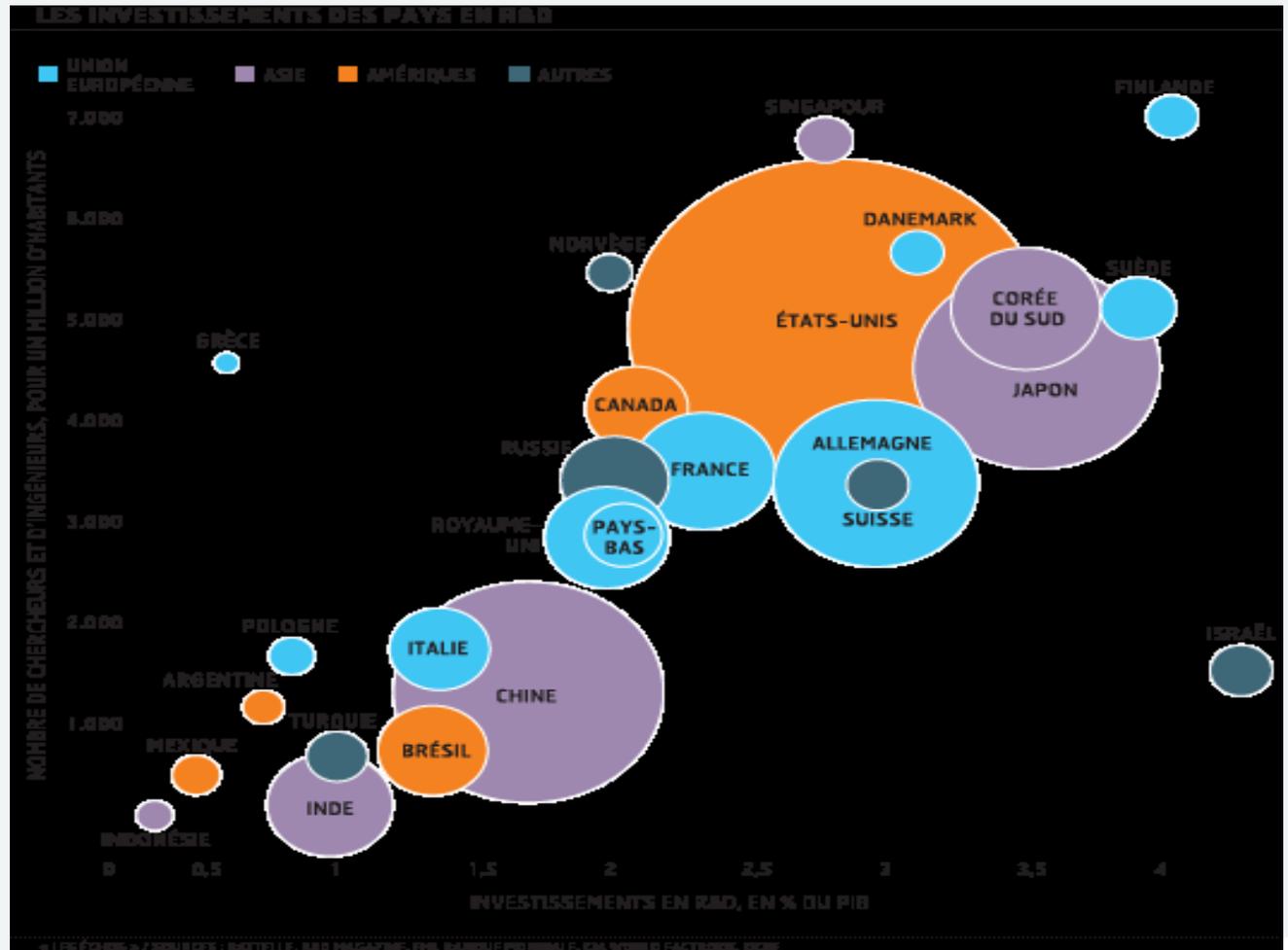
**Parigi (centro): € 720**

Francoforte: € 438

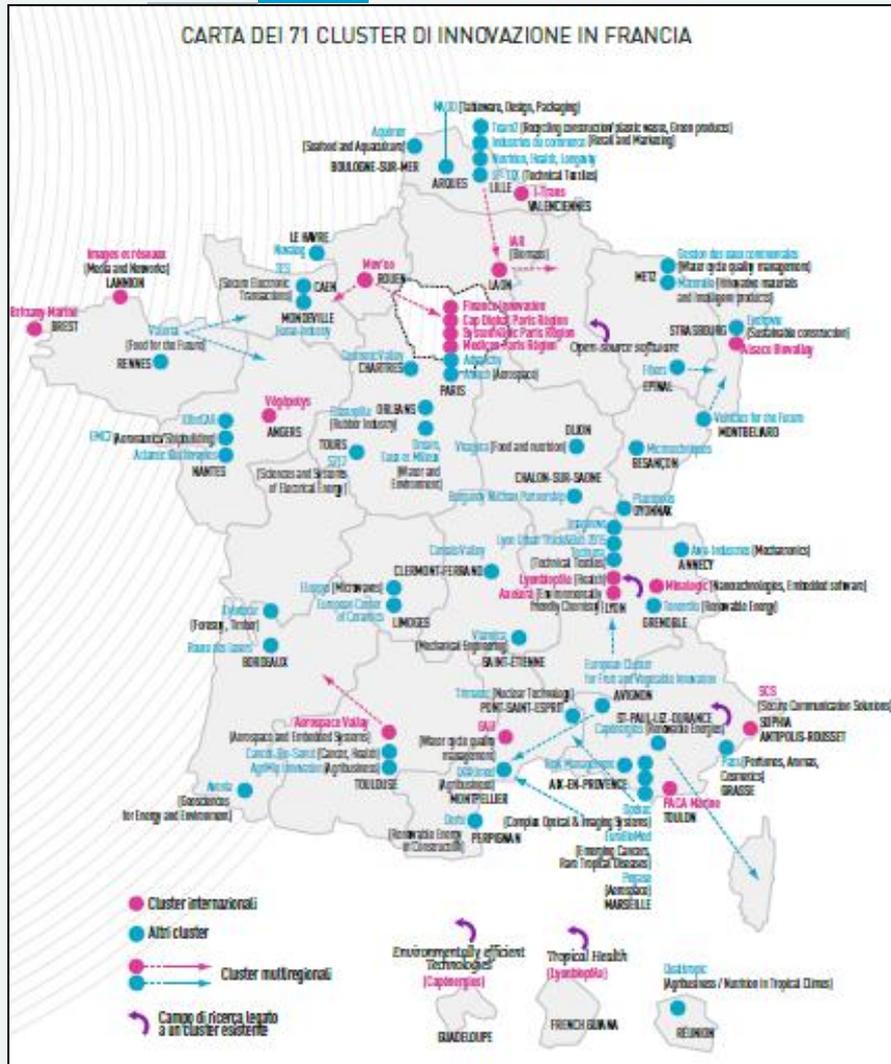
**Lione: € 230**

Fonte: Atisreal, Europe Quarterly 2009 T1

## Nonostante la crisi, la R&D cresce nel 2012



## 71 poli di competitività dedicati alle attività di R&S



### I poli di competitività :

il meglio delle **aziende, università e degli istituti di ricerca** in un'unica area geografica per lavorare a **progetti di R&D** collaborativi all'avanguardia.

### Vantaggi offerti dai poli agli imprenditori

- ✓ Preziose opportunità di partnership per R&D
- ✓ Fondi e credito d'imposta per R&D

### Meccanismo rinnovato per altri 3 anni

- ✓ Tra il 2009 e il 2011, verranno stanziati **1,5 Mld di €**
- ✓ Tra il 2009 e il 2014 verranno **stanziati ulteriori 500 milioni di euro.**

## Misure fiscali favorevoli agli investimenti

- ❑ La Francia offre il miglior credito d'imposta per le attività di R&S disponibile in Europa

**Importo totale del credito d'imposta per la ricerca concesso alle aziende in Francia:**  
**2006: 1,4 miliardi di euro**  
**2009: 3,6 miliardi di euro**

### Il Crédit d'Impôt Recherche (CIR) :

#### ↳ Spese eligibili:

- spese per le risorse umane e materiali destinate alla R&S
- la ricerca in sub-appalto (detrazione doppia se gli organismi di ricerca sono pubblici)
- la "veille" tecnologica
- acquisizione e difesa dei brevetti

↳ 30% delle spese ammissibili e fino a 100 milioni di euro, 5% al di là

↳ 40% il primo anno, 35% il secondo anno e 30% gli anni successivi

## L'Agenzia Francese per gli Investimenti Internazionali (AFII)



**Ambasciata di Francia – Agenzia Francese per gli  
Investimenti Internazionali  
AFII - Invest in France Agency  
Via Cusani 10  
20121 Milano**

**Tel. 02 72 02 25 43**

**Fax. 02 87 66 12**

**Hervé Pottier, Direttore dell'AFII**

**Email : [herve.pottier@afii.fr](mailto:herve.pottier@afii.fr)**



**VENDERE E OPERARE IN FRANCIA :  
IL QUADRO GIURIDICO (e le sue opportunità)  
PER LE IMPRESE ITALIANE**

**DS AVOCATS**



**MONTE  
PASCHI  
BANQUE**

Maison mère fondée à Sienne en 1472

**Avv. Chiara Poggi – Ferrero**

***(Foro di Milano e di Parigi)***

**Firenze, 3 febbraio 2012**



## VENDERE IN FRANCIA

- Contratto internazionale di vendita: l'elemento di estraneità e le problematiche particolari:
  - Legge applicabile,
  - Foro competente,
  - Lingua, usi e costumi
- Regolamento CE 593/2008 del 17 giugno 2008 (Reg. « Roma I » legge applicabile alle obbligazioni contrattuali) e Regolamento CE 44/2001 del 22 dicembre 2000 (Reg. « Bruxelles I » competenza giurisdizionale, riconoscimento ed esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale)
- Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci dell'11 aprile 1980 (**Convenzione di Vienna**): norme uniformi per agevolare il commercio internazionale
- Ambito di applicazione (formazione del contratto e i diritti e le obbligazioni delle parti) e materie escluse
- Non trova applicazione se è stata esclusa dalle parti

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO

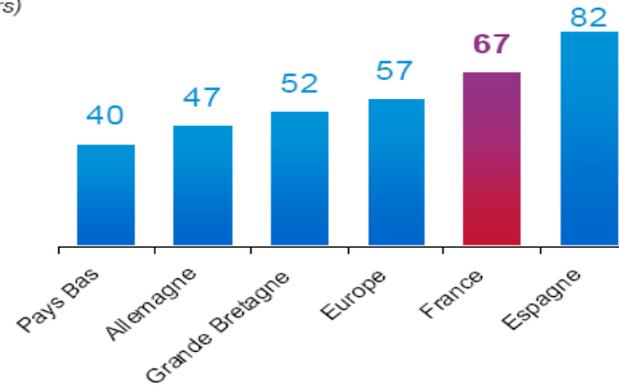


## I TERMINI DI PAGAMENTO

- Un problema europeo (dati 2008, Rapporto LME)

### Délais de paiement moyens en Europe

(en nombre de jours)



- La Direttiva del 24 gennaio 2011 Lotta contro il ritardo di pagamento nelle transazioni commerciali di abrogazione della Direttiva 2000/35

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO



## **I TERMINI DI PAGAMENTO: La legge di Modernizzazione dell'Economia del 4 agosto 2008, n.2008-776**

- Il contesto e gli obbiettivi
- Ai sensi dell'art 441-6 del Code de Commerce i termini di pagamento sono 30 giorni dalla data di consegna delle merci o dall'esecuzione della prestazione, senza diverso accordo tra le parti. Il termine di pagamento non puo' comunque essere superiore a 45 giorni fine mese o 60 giorni calendario.
- Sanzioni civili e penali
- Gli accordi di settore: 3 anni per conformarsi  
(sino al 1/01/12)

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO



## RECUPERO CREDITI

- Il procedimento per decreto ingiuntivo di pagamento in Italia e l'esecuzione delle sentenze straniere:
  - Regolamento CE 44/2001 del 22 dicembre 2000
  - Regolamento CE 805/2004 del 21 aprile 2004
- L' « injonction de payer » en France: art. 1405 Codice di Procedura Civile
- Il nuovo procedimento europeo di ingiunzione di pagamento: il Regolamento CE 1896/2006

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO

## La « rupture brutale des relations commerciales établies »

- Una **particolarità dell'ordinamento francese** con conseguenze importanti per il partner commerciale straniero

### Article L442-6 code de commerce

« .. 5° **Engage la responsabilité de son auteur** et l'oblige à réparer le préjudice causé **le fait**, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers :

**De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie**, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels.

Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur.

A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée.

Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure.

Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas ; ... »

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO



## LA RETE DI VENDITA IN FRANCIA

- VRP, AGENTE, DISTRIBUTORE
  
- SUCCURSALE, FILIALE

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO

## II CONTRATTO INTERNAZIONALE DI AGENZIA

- Il contratto internazionale
- Individuazione della legge applicabile:
  - Regolamento n° 593/2008 del 17 giugno 2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I)
  - Convenzione dell'Aja del 14 marzo 1978 sulla legge applicabile « aux contrats d'intermédiaire et à la représentation »
- Direttiva 86/653/CEE del 18 dicembre 1986 relativa agli agenti commerciali indipendenti
- Nel diritto italiano: art. 1742 e seguenti del Codice Civile
- Nel diritto francese: art. L 134-1 e seg. del Codice di Commercio
- Il problema dell'indennità di fine rapporto

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO

## II CONTRATTO INTERNAZIONALE DI DISTRIBUZIONE:

- Legge applicabile:

- Regolamento n° 593/2008 del 17 giugno 2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I)

- Se il contratto é regolato dal diritto francese: il ruolo delle centrali d'acquisto e la necessità di regolare le pratiche della grande distribuzione:

- l'art. 441-7 del codice di commercio prevede un accordo unico che disciplina l'insieme delle relazioni contrattuali (es: condizioni tariffarie) tra fornitore e distributore o prestatore di servizi (con esclusione dei prodotti / servizi destinati ad essere trasformati da questi ultimi)

- le sanzioni penali

- Le norme relative all'accordo unico si applicano ai contratti internazionali?

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO

## STABILIRE UNA PROPRIA STRUTTURA IN FRANCIA



- La succursale:
  - non ha personalità giuridica;
  - opera in nome e per conto della società madre;
  - l'attività deve conformarsi alla regolamentazione in materia sociale, fiscale, contabile e sono previste alcune formalità (es: immatricolazione)
- La filiale:
  - 1) Società a responsabilità limitata: « SARL »
  - 2) Società per Azioni Semplificata: « SAS »
  - 3) Società anonima: « SA »

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO

## SCHEMI DI MOBILITA' INTERNAZIONALE DEI DIPENDENTI tra diritto italiano e diritto francese

- **Il contesto:**
  - Appalti pubblici e privati
  - Subappalto
  - Mobilità intragruppo casa –madre / filiali
- **Giuridicamente:** Trasferta, trasferimento, distacco
- **Le problematiche:**
  - contratto di lavoro,
  - previdenza sociale,
  - fiscalità del lavoratore dipendente

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO



**GRAZIE**

\*

\*

\*

Domande

Presentazione Chiara POGGI-FERRERO

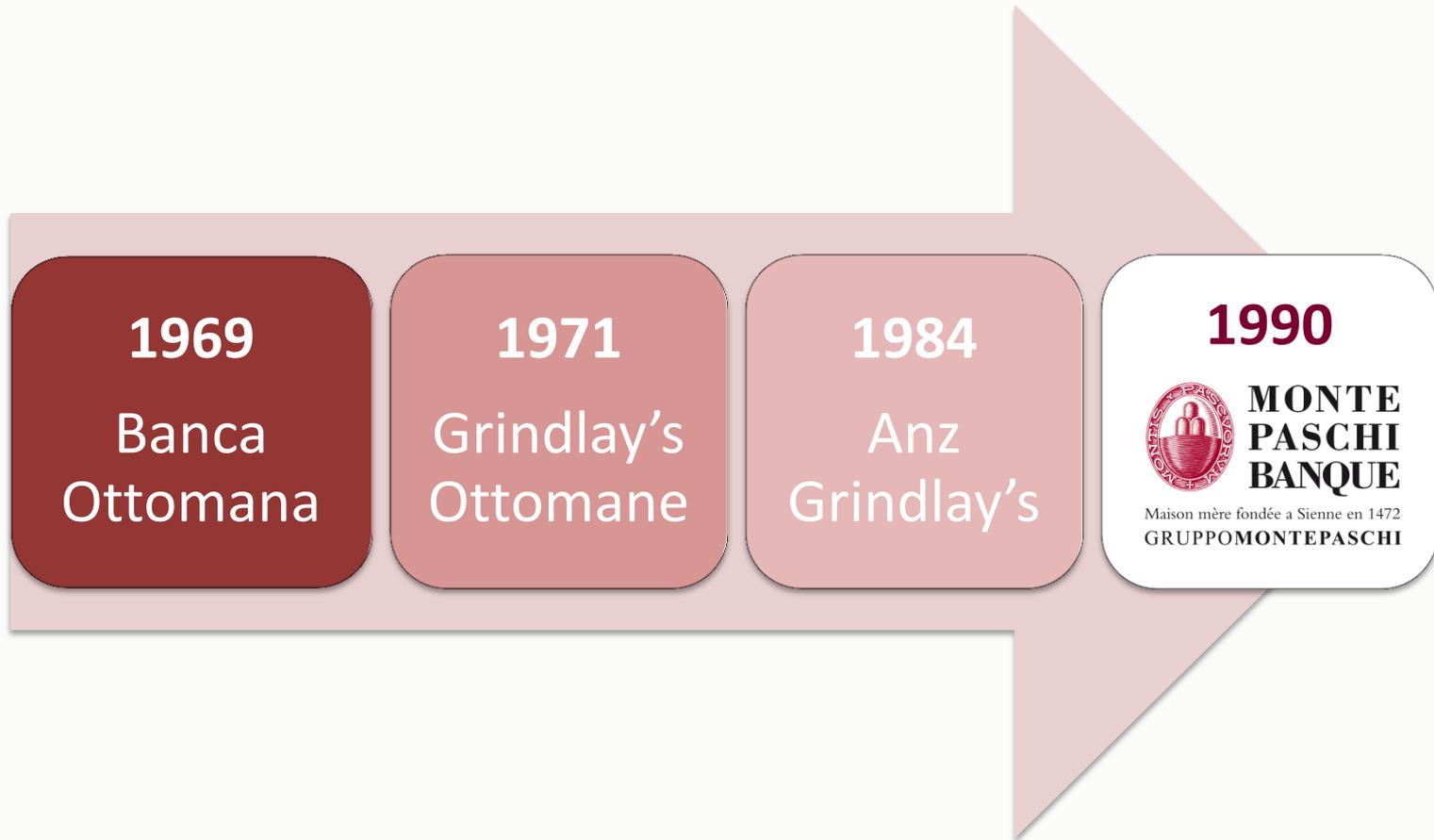


MONTE  
PASCHI  
BANQUE

# Monte Paschi Banque:

*la Rete, i Clienti, i Prodotti*

Roberto Bonucci  
Direttore Generale



# Caratteristiche di MPB



**Unica Banca italiana** operativa in Francia,  
che offre la totalità dei servizi bancari a privati ed aziende

Filiali nelle piazze a maggior **presenza italiana**  
*Parigi, Provenza, Costa Azzurra*

Leader nell'assistenza agli **italiani residenti in Francia**  
*Oltre 3 600 residenti privati già clienti*

Leader nell'assistenza alle **imprese italiane** operative in Francia  
*Su 1 800 aziende italiane censite, oltre 324 PMI e 82 Small Business già nostri clienti*

Leader nella gestione delle **professioni regolamentate**  
(TDF "Tiers Detenteurs de Fonds")  
*Oltre 2 100 società già nostri clienti*

Punto di riferimento nel **mercato immobiliare**  
parigino e della Costa Azzurra

Esperienza consolidata in materia di **Import/Export**  
e **Crediti documentari** con paesi extra-europei,  
africani ed asiatici derivante dalle origini ex-Grindlays Bank

# Nuova organizzazione



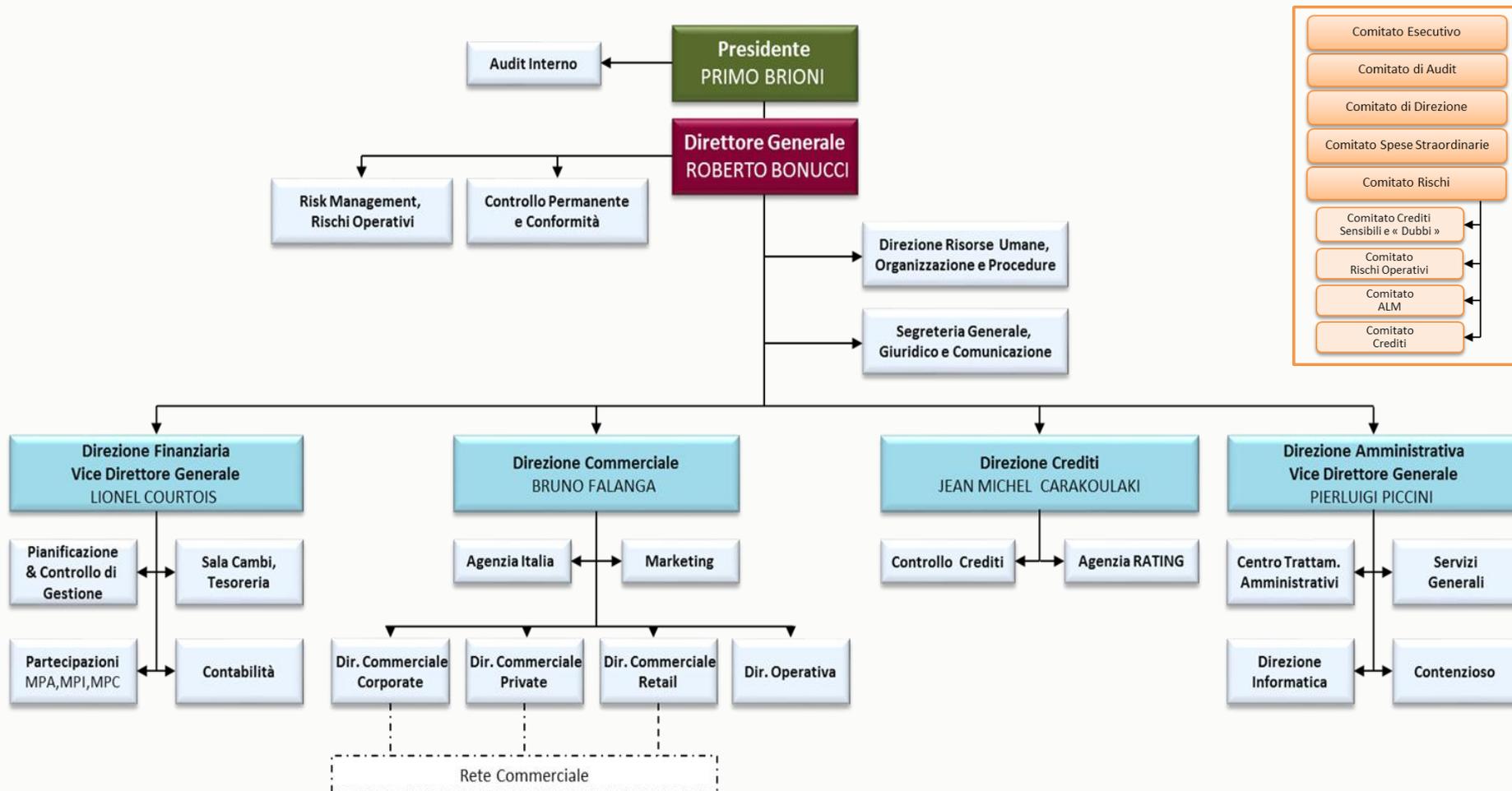
A partire da **Ottobre 2010** Monte Paschi Banque modifica radicalmente la propria struttura organizzativa assumendo un modello analogo a quello della **casa madre**:



e creando un'entità specializzata nell'assistenza alle **imprese italiane** operative su tutto il territorio francese

**AGENCE CENTRALE ITALIE**

# Organigramma della Direzione Generale



# Organizzazione della Rete



**DIRETTORE RETE**  
Bruno Falanga

**Direttore Sviluppo Commerciale**  
Régis Caratgé

**Direttore Marketing**  
Antonio Mantovano

**Direttore Commerciale Corporate**  
Jean Christaki

**Direttore Commerciale Retail**  
Edoardo Grandino

**Direttore Commerciale Private**  
Fabio Delibra

AGENZIA CENTRALE ITALIA

Centro PMI PARIGI

LARGE CORPORATE

Presidio Strasburgo

Presidio Lille

Centro PMI MARSIGLIA

Presidio Toulouse

Centro PMI LIONE

Centro PMI NIZZA

PARIGI Opéra

PARIGI Percier

PARIGI St Germain

MENTONE

CAGNES SUR MER

MARSIGLIA

LIONE

AIX

MONTPELLIER

NIZZA Masséna

NIZZA Alphonse KARR

STRASBURGO

TOLOSA

ANTIBES

CANNES

GRENOBLE

LILLE

FREJUS

Centro PRIVATE NORD (Parigi)

Centro PRIVATE SUD (Cannes)

**Direttore Operativo Rete**

Business Unit Rappresentazione Fiscale

Back Office Centrale

- 18 agenzie **Retail**
- 2 Centri **Private**
- 4 Centri **PMI**
- 3 Presìdi **PMI**
- 1 Centro **Large Corporate**
- Agence Centrale Italie**

# Dove siamo 1/2





## Sede

7, rue Meyerbeer  
75009 Paris

### Agenzie Retail

22, cours Mirabeau - 13100 Aix-en-Provence

8, avenue Robert Soleau - 06600 Antibes

8, rue Frédéric Mistral - 06800 Cagnes-Sur-Mer

20, rue d'Antibes BP 167 - 06407 Cannes

Immeuble Le Paladien - avenue de Port Fréjus - 83600 Fréjus

15, boulevard Gambetta - 38000 Grenoble

9, place Maurice Schumann - 59800 Lille

55, avenue du Maréchal de Saxe - 69003 Lyon

28, rue Grignan - 13001 Marseille

14, avenue Edouard VII - 06500 Menton

31, boulevard Sarrail - 34000 Montpellier

13, rue Alphonse Karr - 06000 Nice

2, place Masséna - 06000 Nice

203, boulevard Saint-Germain - 75007 Paris

1, avenue Percier - 75008 Paris

7, rue Meyerbeer - 75009 Paris

4, place Sébastien-Brant - 67000 Strasbourg

7, boulevard Carnot - 31000 Toulouse

### Centri Private

10, Rue de la Paix - 75002 Paris

20, rue d'Antibes BP 167 - 06407 Cannes

### Centri e Presidi PMI

7, rue Meyerbeer - 75009 Paris

55, avenue du Maréchal de Saxe - 69003 Lyon

28, rue Grignan - 13001 Marseille

2500, Route des Dolines - 06560 Valbonne

9, place Maurice Schumann - 59800 Lille (Presidio)

4, place Sébastien-Brant - 67000 Strasbourg (Presidio)

7, boulevard Carnot - 31000 Toulouse (Presidio)

### Agence Centrale Italie

10, Rue de la Paix - 75002 Paris

### Centro Large Corporate

7, rue Meyerbeer - 75009 Paris

# Principali prodotti e servizi



Conti correnti

Carte di credito

Altri mezzi di  
pagamento

Prodotti di  
Risparmio e  
Investimento

Tutte le tipologie di  
Finanziamenti

*(scoperti di c/c, anticipi su fatture,  
tutte le altre principali operazioni)*

Assicurazioni

Servizi per l'Export

- Servizio Incassa Tutto
- Conto Centralizzatore
- Crediti documentari

Trade finance

*(tutte le principali operazioni)*

Rappresentazione  
Fiscale

# Partenariati per sviluppo nuovi prodotti



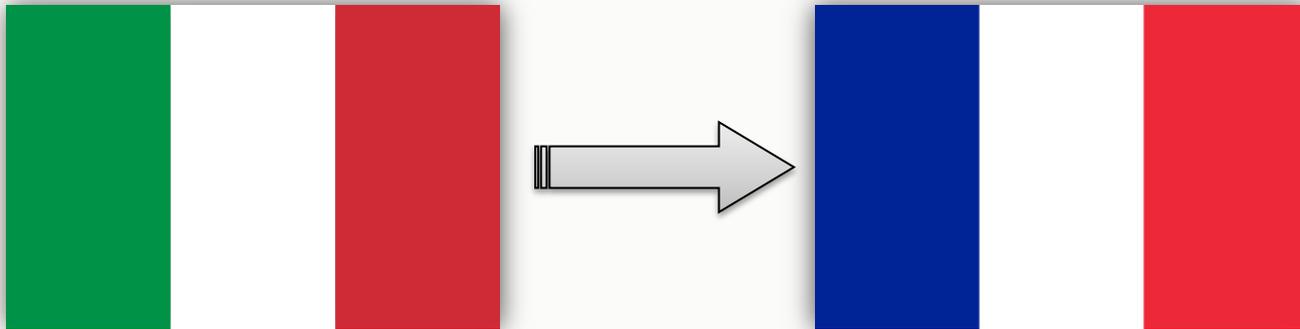
**Ottobre 2011:** accordo commerciale con AXA France, per la distribuzione di contratti di **assicurazione vita** e di **capitalizzazione** da destinare principalmente a clientela **retail e private**.

## Prodotti già in distribuzione:

AXA Master Plus Vie  
AXA Master Plus Capi



# Le opportunità del mercato francese



*Per aiutare e supportare le aziende italiane e favorirne l'espansione all'interno del mercato francese abbiamo creato un centro PMI di eccellenza, unico in Francia:*

**L'AGENCE CENTRALE ITALIE**



**MONTE  
PASCHI  
BANQUE**

# Agence Centrale Italie

Fabio Corti  
Simona Testiccioli

# Che cosa è l'Agence Centrale Italie



È un centro PMI interamente dedicato a captare e a soddisfare i bisogni finanziari ed i servizi richiesti dalle **imprese francesi di Gruppi italiani** o **aziende italiane esportatrici** che operano sull'intero territorio francese.

È un **centro di eccellenza, unico in tutta la Francia**, capace di dialogare in modo sinergico con l'intero **Gruppo Montepaschi** per soddisfare i molteplici bisogni della propria clientela.

# Vantaggi competitivi



## UNICITÀ

Monte Paschi Banque è l'unica banca italiana operante in Francia in grado di offrire la **totalità dei servizi bancari** ad aziende e privati.

## ORGANIZZAZIONE

L'architettura dell'Agence Centrale Italie e di Monte Paschi Banque consente **processi decisionali snelli e reattivi** a totale sostegno dell'esigenze della clientela.

## TEAM

Il team, perfettamente bilingue, è dinamico, **altamente professionale** e di consolidata esperienza.

## PRODOTTI

L'ampia gamma di prodotti e servizi, ad **elevato valore aggiunto**, è finalizzata ad agevolare i processi di internazionalizzazione delle piccole e grandi imprese.

# Sinergie con il Gruppo Montepaschi



**Totale Clienti nr. 324**

(al 31/12/2011)

# Principali prodotti e servizi



## CONTO CENTRALIZZATORE

Centralizzazione degli incassi realizzati dall'azienda italiana sul territorio francese. L'apertura di un conto corrente presso MPB consentirà all'esportatore italiano di avere una serie di vantaggi sia operativi che economici.

## INCASSATUTTO

Gestione « chiavi in mano » degli incassi di operatori italiani sulla Francia. A partire da una copia della fattura, MPB provvede ad incassare il credito, per conto del cliente italiano, tramite tratta (accettata o non accettata), assegno o bonifico a seconda degli accordi tra esportatore ed importatore.

## LINEE DI CREDITO

Concessione di linee di credito sia di breve termine (scoperto di c/c, sconto fatture, sconto di LCR) che di medio lungo termine (finanziamento di impianti, macchinari, ecc). La valutazione del merito creditizio dell'azienda francese si basa anche sulla performance della casa madre italiana e del rating della stessa.

## TRADE FINANCE

Messa a disposizione di una serie di servizi per facilitare sia gli incassi delle aziende clienti non solo sul territorio francese ma in tutta Europa sia la gestione della tesoreria tra le società dello stesso Gruppo residenti in diversi paesi.

## ASSICURAZIONI

Offerta di una vasta gamma di prodotti assicurativi sia per le aziende che per i privati. AXA France è partner di MPB nello sviluppo di tale settore di attività.

## CONSULENZA E ASSISTENZA ALL'INVESTIMENTO

Attività di consulenza e di assistenza nell'ambito di investimenti realizzati sul territorio francese sia da società che da privati.



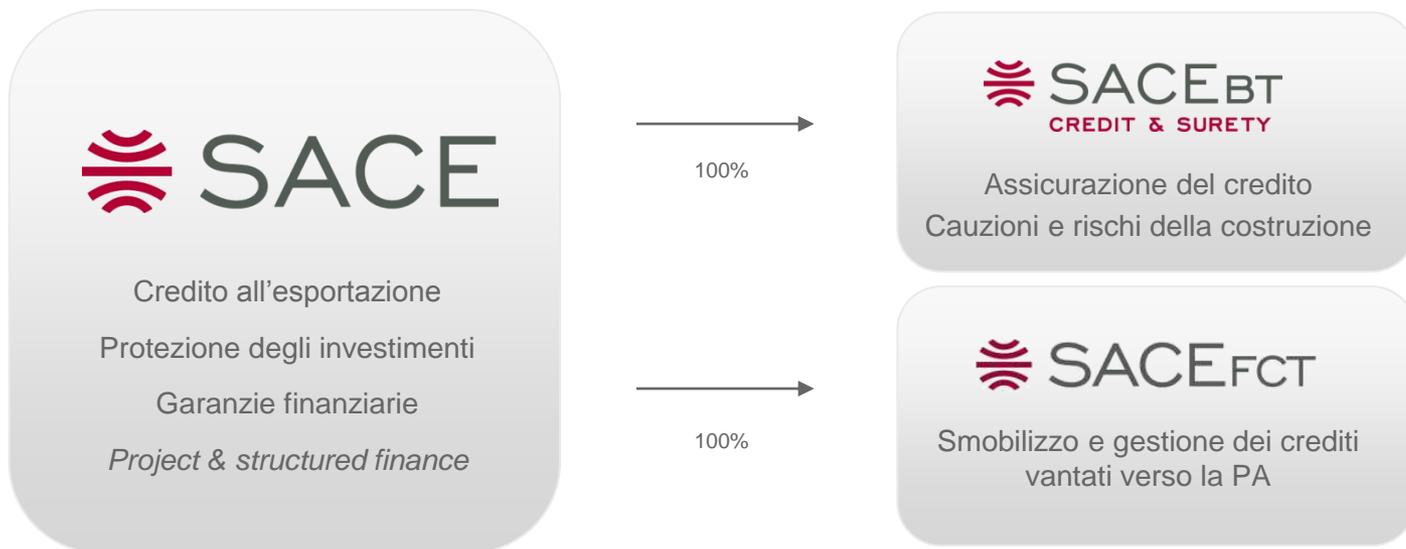
**MONTE  
PASCHI  
BANQUE**

***GRAZIE***  
*per la Vostra attenzione*



## SACE: Prodotti e convenzioni con Banca Monte dei Paschi di Siena

Firenze, 3 Febbraio 2012



Il Gruppo SACE sostiene la competitività di imprese e banche,  
attraverso l'offerta di un'ampia gamma di prodotti e servizi assicurativo-finanziari

Offriamo soluzioni per  
la gestione integrale  
dei rischi commerciali e politici

- Credito all'esportazione e *project finance*
- Protezione degli investimenti all'estero
- Garanzie finanziarie
- Assicurazione del credito
- Cauzioni e rischi della costruzione
- Factoring

**ESPERIENZA**

Valutiamo e assicuriamo rischi  
da oltre **30 anni**

**SOLIDITÀ**

€ 6,3 miliardi di patrimonio  
netto e **rating A+** (Fitch)

**FLESSIBILITÀ**

Con le imprese di ogni settore  
e dimensione in **183 paesi**

## Perché SACE?

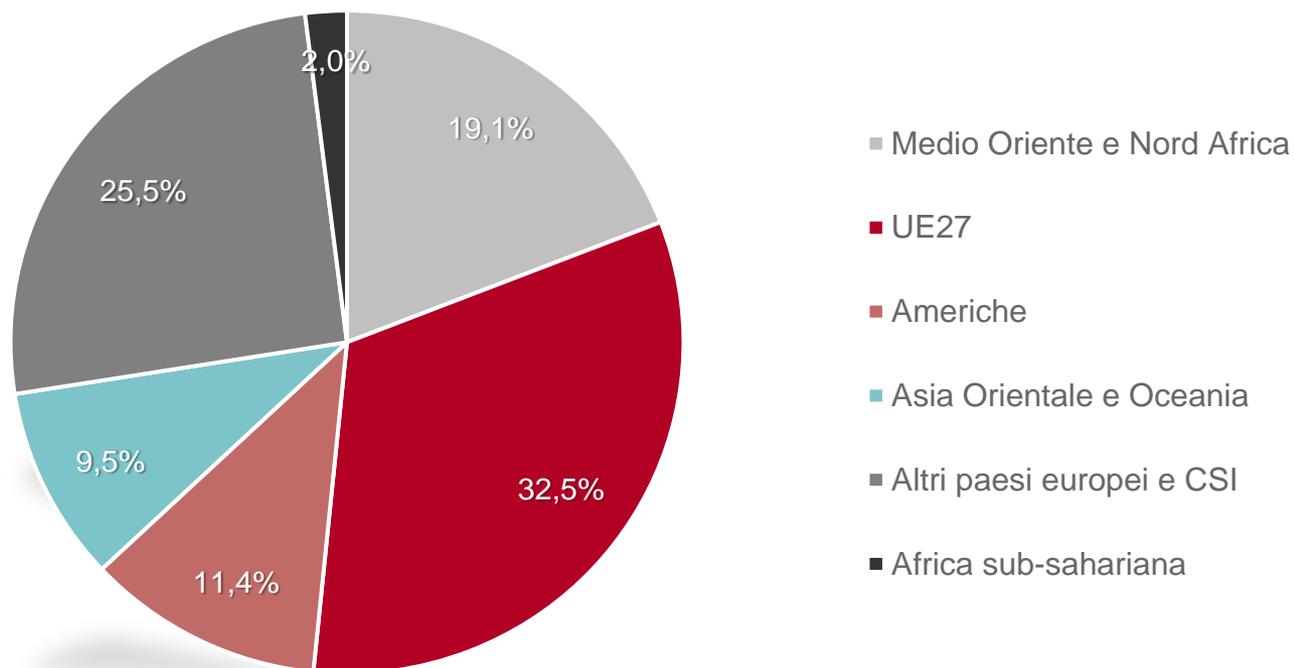
### Benefici per la Banca

- **Risk partner** : permette di liberare risorse per ulteriori impieghi (riduce il castelletto fidi sul singolo nominativo)
- **Peso zero** : ponderazione pari a zero nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi di Basilea (I e II) per la parte garantita da SACE
- **Flessibilità** : la nuova operatività estende notevolmente il raggio d'azione di SACE
- **Solidità** : l'operatività di SACE s.p.a. è garantita dal governo italiano

### Benefici per l'Azienda

- **Competitività** : Dilazioni di pagamento più ampie per i clienti
- **Sicurezza** : Trasferimento dei rischi
- **Liquidità** : Smobilizzo dei crediti a costi competitivi
- **Protezione** : Tutela dei tuoi crediti e investimenti all'estero
- **Stabilità** : Miglioramento della composizione del bilancio





Esposizione totale<sup>1</sup> al 31.12.2010 per area geoeconomica

<sup>1</sup> Esposizione relativa alle attività della Capogruppo SACE con esclusione dei rami Credito, Cauzioni e Rischi della costruzione

**€ 32 miliardi di operazioni assicurate in oltre 180 paesi al mondo**

**Rischio Estero**

- Credito Acquirente
- Credito Fornitore
- Conferma di Credito Documentario
- PRI

**Rischio Italia**

- Garanzia Finanziaria Autonoma
- Garanzia Finanziaria in Convenzione PMI
- Polizza Fideiussioni

## Struttura



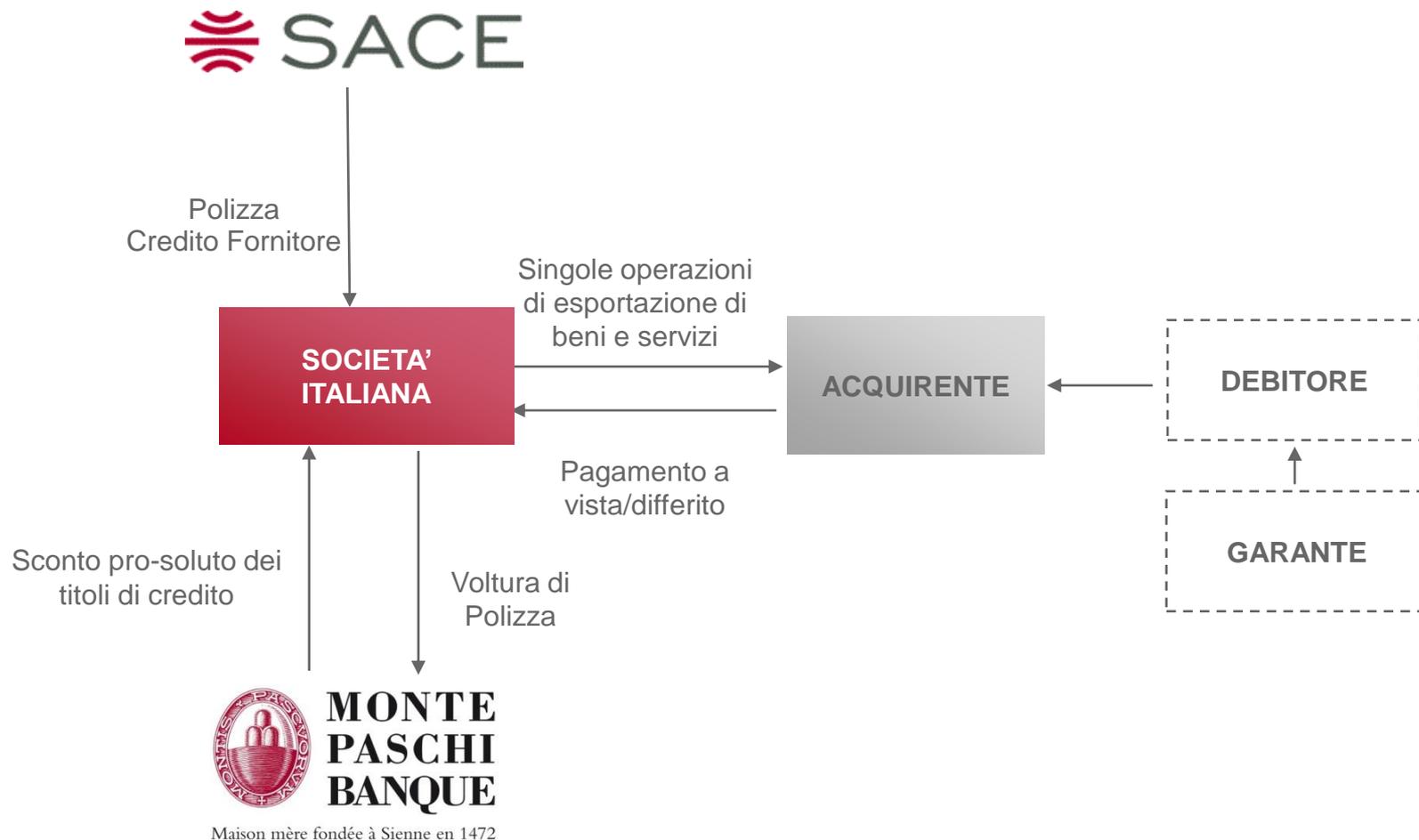
## Cliente Target

- **Controparti estere (società, governi e banche)** che intendono ottenere finanziamenti / rifinanziamenti (anche a fronte di prestiti ponte) per l'acquisto di beni e servizi da società italiane e/o loro controllate / collegate estere

## Caratteristiche

- Finanziamenti / rifinanziamento a breve / medio e lungo termine, a tasso fisso e/o variabile
- Finanziamenti / rifinanziamenti "tied", "multitied" e "open"<sup>1)</sup>
- Copertura fino al 100% degli importi finanziati/ rifinanziati per i rischi di natura politica e commerciale
- Finanziamento / Rifinanziamento fino al 100% del premio applicato e fino al 100% degli interessi maturati
- Possibilità per la controparte estera di liberare/ ampliare le proprie linee di credito presso il sistema bancario

1) Tied: un unico contratto commerciale tra una società italiana o una sua controllata e una specifica controparte estera, Multitied: più contratti commerciali tra varie società italiane o loro controllate già identificate e una specifica controparte estera, Open: accordi quadro relativi a più contratti commerciali tra varie società italiane da identificare e una specifica controparte estera)



**Trasferimento del contratto di assicurazione alla Banca**, a seguito di cessione pro-soluto dei titoli di credito (promissory notes o bills of exchange)  **Voltura di Polizza**

### ***Vantaggi per la Banca***

Permette di costituire un proprio “portafoglio SACE”, mediante l’acquisto di titoli di credito garantiti, senza effettuare accantonamenti di mezzi propri per la percentuale di rischio coperta con la polizza SACE

### ***Vantaggi per l’Esportatore***

- Concessione di **dilazioni di pagamento più lunghe** alle controparti estere
- Monetizzazione dei crediti ed impiego dei limiti di affidamento bancari per altre necessità

## Credito all'esportazione: Conferme di L/C

### Struttura



### Cliente Target

- Banche Italiane e/o loro controllate/collegate estere e banche estere che confermano crediti documentari emessi da banche estere (residenti in un paese diverso dal paese della banca confermante) per il pagamento di forniture di merci, servizi o esecuzione di lavori effettuate da società Italiane o loro controllate/collegate all'estero.

### Caratteristiche

- Copertura fino al 100% del rischio di mancato rimborso del credito da parte della banca estera, derivante da eventi di natura politica e commerciale
- Rimborso dilazionato fino a 5 anni
- Possibilità di liberare risorse per altri impieghi
- Possibilità di assicurare il finanziamento all'interno della Lettera di credito
- Ampliamento delle Lettere di credito confermate dalle banche
- Beneficio indiretto per le società esportatrici
- Disponibile anche attraverso il canale on line [www.exportplus.it](http://www.exportplus.it), per la copertura di singole transazioni di durata fino a 60 mesi, con rilascio della copertura in tempo reale

## Struttura



## Pricing

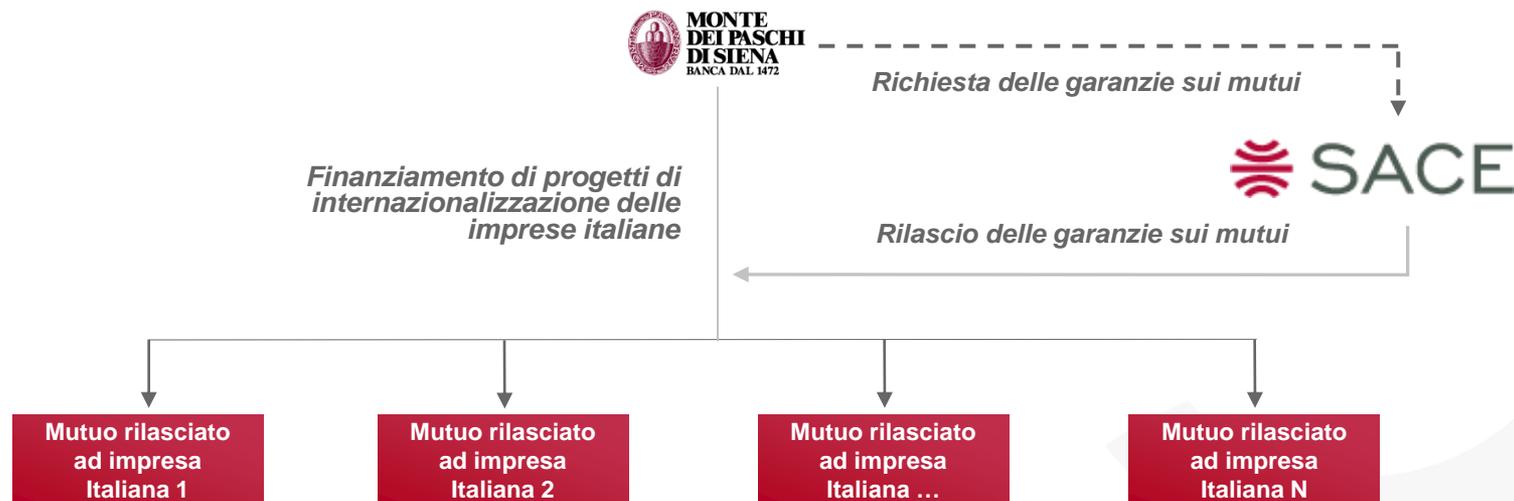
Prezzo di mercato: applicabile da operatori privati sul mercato per lo stesso rischio

Modalità di pagamento del prezzo:

- Upfront
- Running come parte del margine corrisposto dal debitore alla banca al netto del costo di provvista
- Misto

# Internazionalizzazione: Garanzie Finanziarie in Convenzione

## Struttura



## Clienti Target

- Banche che erogano finanziamenti a Piccole e Medie Imprese Italiane (PMI) (o fino a 250 mln di fatturato) che desiderano investire per accrescere la loro capacità di competere sui mercati internazionali

## Caratteristiche

- Garanzia su portafogli di finanziamenti:
  - composti almeno al 50% da imprese appartenenti al segmento delle PMI e, per la restante parte, da imprese aventi fatturato inferiore a 250 milioni di euro
  - concessi a tasso di mercato a imprese che abbiano un fatturato export pari ad almeno il 10% del proprio fatturato complessivo ed un rating non inferiore ad una soglia minima da concordare
- Condivisione del rischio di credito tra SACE e la Banca finanziatrice
- Ottenimento di ponderazione pari a quella della Repubblica Italiana per la quota di dei finanziamenti garantita da SACE
- Incremento dei volumi di credito disponibili per le imprese senza intaccare le linee di fido pre-esistenti

**Sono finanziabili le seguenti attività di investimento in Italia e all'estero:**

- a. Costi di impianto ed ampliamento
- b. **Costi promozionali e pubblicitari**
- c. Costi di ricerca e sviluppo capitalizzati in bilancio
- d. **Diritti di brevetto industriale e diritti per utilizzo delle opere dell'ingegno**
- e. Spese per tutelare il "*Made in Italy*" (marchi, brevetti, applicazione denominazione origine controllata)
- f. **Concessioni, licenze, marchi e diritti simili**
- g. Acquisto o ristrutturazione di beni immobili (anche ad uso ufficio)
- h. **Costi relativi all'acquisto di terreni**
- i. Acquisto, riqualificazione o rinnovo degli impianti e macchinari
- j. **Acquisto o rinnovo di attrezzature industriali e commerciali**
- k. Spese per partecipare a fiere internazionali tenute in Italia
- l. **Spese per partecipare a fiere e mostre all'estero**
- m. Spese per acquisire partecipazioni non finanziarie in imprese estere
- n. **Spese relative a consulenze specialistiche per la predisposizione di accordi di cooperazione e Joint Venture con imprese estere (valutazione fiscale, legale, finanziaria, progettazione ed engineering)**
- o. Spese relative all'approntamento di beni e/o servizi o l'esecuzione di lavori commissionati da committenti esteri (capitale circolante \*)

\* Il mutuo non potrà essere utilizzato per l'approntamento di contratti di fornitura all'estero che risultino già presenti nel portafoglio dell'impresa beneficiaria alla data di erogazione del finanziamento. La quota di mutuo destinata al finanziamento del capitale circolante non potrà eccedere il 20% del totale dell'importo mutuato.

Plafond stanziato	€ 90.000.000,00 in linea capitale
Plafond residuo	€ 19.000.000,00 in linea capitale
Percentuale di copertura	50% - 70%
Importo del mutuo	Min. € 50.000,00 Max. € 3.000.000,00
Durata	36 mesi / 60 mesi / 72 mesi
Modalità di pagamento premio	RUNNING (incluso nello spread applicato dalla banca)
Tipologia di ammortamento	Francese con pagamenti in rate trimestrali

**SACE ed MPS hanno concesso finanziamenti per oltre 60 milioni di euro dando supporto a più di 50 PMI Italiane \*.**

\* Dati aggiornati a Dicembre 2011

## Struttura

### Garanzia finanziaria su capitale circolante

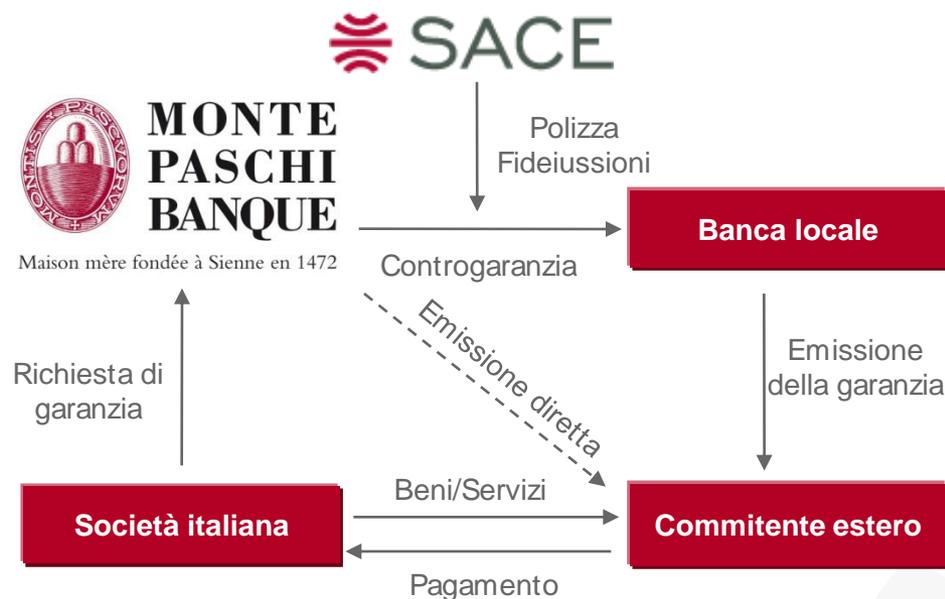


## Cliente Target

- Società Italiane o loro controllate / collegate estere che intendono ricorrere al sistema bancario per finanziare l'approntamento di forniture destinate all'esportazione

## Caratteristiche

- Garanzia a prima richiesta a favore della banca finanziatrice
- Condivisione con la banca finanziatrice (per una percentuale individuata caso per caso) del rischio di mancato rimborso del finanziamento, in linea capitale e interessi (limitatamente al costo di provvista)
- Remunerazione SACE calcolata come retrocessione di quota parte del margine pagato dal debitore alla banca su base running o up front, proporzionalmente alla percentuale garantita
- Possibilità di liberare le linee creditizie del debitore per ulteriori impieghi
- *All-in cost* competitivo



**Beneficiari:** Banche italiane e/o banche estere emittenti le garanzie su richiesta delle Società Italiane (e/o loro controllate estere)

**Copertura:** fino al 70% del valore della garanzia

**Tipo di garanzia:** Bid, Advance Payment, Performance, Money Retention Bond, Material Bond, etc.

Paese	Francia	
Settore	Industria della Carta	
Tipo di rischio	Copertura rischio di credito	
Acquirente	MP HYGIENE	
Esportatore	Toscotec S.p. A.	
Valore progetto	Euro 12.050.000,00	
<b>Prodotto</b>		
	<b>Credito Fornitore</b>	<b>Polizza fideiussioni</b>
Assicurato	Toscotec S.p.A. Con voltura di polizza in favore di MPS	Monte dei Paschi di Siena S.p.A.
Impegno SACE	Euro 6.190.837,00	Euro 1.084.500,00
Durata rischio	6 anni	11 mesi
Tasso di interesse	IRS a 6 anni + tasso di interesse	n.a.
Copertura	82% EGS commerciali	60%
Premio SACE	100% Up-Front	100% Up-Front
Garanzie e collaterali	Riserva di proprietà sul bene	n.a.
Volturabilità	Polizza volturabile	n.a.

## SACE IN TOSCANA: PRINCIPALI OPERAZIONI 2011

 <p><b>€ 0,2 mln</b> Garanzia</p> <p>Partecipazione a fiere nazionali ed internazionali</p> <p>2011 Italia</p>	 <p><b>€ 0,2 mln</b> Garanzia</p> <p>Impianto per lavorazione materie plastiche</p> <p>2011 Lussemburgo</p>	 <p><b>€ 0,3 mln</b> Garanzia</p> <p>Investimenti per nuovi macchinari e sviluppo commerciale</p> <p>2011 Italia</p>	 <p><b>€ 0,3 mln</b> Garanzia</p> <p>Macchinari tessili</p> <p>2011 Brasile</p>	<p><b>STEFANO RICCI</b></p> <p><b>€ 0,7 mln</b> Garanzia</p> <p>Apertura punti vendita e rinnovo macchinari</p> <p>2011 Italia</p>	 <p><b>€ 1,5 mln</b> Garanzia</p> <p>Acquistatori all'estero</p> <p>2010 Turchia e Francia</p>
 <p><b>€ 1,5 mln</b> Garanzia</p> <p>Sviluppo commerciale</p> <p>2011 Italia</p>	 <p><b>€ 2,2 mln</b> Garanzia</p> <p>Promozione e tutela del marchio</p> <p>2010 Italia</p>	 <p><b>€ 4,2 mln</b> Conferma lettera di credito</p> <p>Impianto per la produzione di carta tissue</p> <p>2010 Bielorussia</p>	 <p><b>€ 6,1 mln</b> Garanzia</p> <p>Linea per produzione carta tissue</p> <p>2011 Francia</p>	<p><b>roberto cavalli</b></p> <p><b>€ 7 mln</b> Garanzia</p> <p>Apertura punti vendita all'estero</p> <p>2011 EU, Cina e Giappone</p>	 <p><b>€ 19 mln</b> Cauzione</p> <p>Fornitura di macchinari per impianti Oil&amp;Gas</p> <p>2011 Brasile</p>



### Rete domestica

- 4 sedi territoriali e 7 uffici territoriali
- 52 agenti\*
- 132 broker\*

### Rete estera

- 7 uffici di rappresentanza a presidio delle aree emergenti

\* Limitatamente alle attività di assicurazione del credito, cauzioni e rischi della costruzione

**Siamo vicini alle imprese che vogliono andare lontano**



## Sede

**Mario Bruni**

### SENIOR ACCOUNT MANAGER

Coordinatore Ufficio di Firenze  
Via Lucchese, 84C – Sesto Fiorentino (FI)  
Tel. +39 055 5365702  
Fax +39 055 5365600  
Cell. +39 335 6710800  
e-mail: [firenze@sace.it](mailto:firenze@sace.it)

## Servizio clienti

### Numero verde

800 269264

### Email

[info@sace.it](mailto:info@sace.it)

## Sedi territoriali

### Bari

Via Amendola, 172/5 • 70126 Bari  
Tel +39 080 5467763 - Fax +39 080 5467764

### Firenze

Via Lucchese, 84/c • 50019 Sesto Fiorentino  
Tel. +39 055 5365702 - Fax +39 055 5365600

### Lucca

Via Dante Alighieri, 167 • 55100 Lucca  
Tel +39 0583 40071 - Fax +39 0583 400790

### Milano

Via A. De Togni, 2 • 20123 Milano  
Tel +39 02 4344991 - Fax +39 02 434499749

### Modena

Via Elsa Morante, 71 • 41100 Modena  
Tel +39 059 891240 - Fax +39 059 820832

### Monza

Via Damiano Chiesa 3 • 20052 Monza  
Tel +39 039 3638247 - Fax +39 039 3638208

### Pesaro

Via Cattaneo, 34 • 61100 Pesaro  
Tel. +39 0721 383229

### Roma

Piazza Poli, 37/42 • 00187 Roma  
Tel +39 06 6736309 - Fax +39 06 6736770

### Torino

c/o ICE - Via Bogino, 13 • 10100 Torino  
Tel +39 011 836128 - Fax +39 011 836425

### Venezia

Via Torino, 105 • 30172 Venezia  
Tel +39 041 2905111 - Fax +39 041 2905103

### Verona

Piazza della Cittadella, 12 • 37122 Verona  
Tel +39 045 8099460 - Fax +39 045 8041656

## Uffici di rappresentanza

### Bucarest

Str. Icoanei nr. 15, 3rd floor, sector 2  
010472 Bucharest  
Tel +40 21 2114240 - Fax +40 21 2100613

### Istanbul

Süzer Plaza Askerocağı Cad. 9 K.21 Apt.02  
Elmadağ Şişli - 34367 Istanbul  
Tel. +902122458430/1 - Fax. +902122458432

### Hong Kong

40/f Suite 4001 - Central Plaza 18  
Harbour Road - Wanchai, Hong Kong  
Tel +852 36202323 - Fax +852 36210227

### Johannesburg

Two Commerce Square, 39 Rivonia Road  
Sandhurst 2196 Sandton, Johannesburg  
Tel +27 11 2680623 - Fax +27 11 2680617

### Mosca

Krasnopresnenskaja Naberejnaja, 12  
123610 Moscow - Office n.1202  
Tel +7 49 52582155 - Fax +7 49 52582156

### Mumbai

Bengal Chemicals Compound  
502 Veer Savarkar Marg - Prabhadevi  
400 025 Mumbai  
Tel. +91 22 2436 8186 extn 162

### San Paolo

Al. Ministro Rocha Azevedo, 456 - cjto. 101 Edificio Jau  
Cerqueira César - 01410-000 - São Paulo  
Tel +55 11 31712138 - Fax +55 11 32664051

[WWW.SACE.IT](http://WWW.SACE.IT)

Questa presentazione è stata redatta da SACE SpA a solo scopo informativo. In nessun caso questo documento deve essere utilizzato o considerato come un'offerta di vendita o come proposta di acquisto dei prodotti assicurativi o finanziari qui descritti.

Le informazioni qui riportate provengono da fonti considerate attendibili o sono state elaborate sulla base di una serie di ipotesi che potrebbero rivelarsi essere non corrette. Di conseguenza SACE non può garantirne l'accuratezza e la completezza.

*This presentation has been prepared solely for information purposes and should not be used or considered as an offer to sell or a solicitation of an offer to buy any insurance/financial instrument mentioned in it.*

*The information contained herein has been obtained from sources believed to be reliable or has been prepared on the basis of a number of assumptions which may prove to be incorrect and, accordingly, SACE does not represent or warrant that the information is accurate and complete.*



**MONTE  
DEI PASCHI  
DI SIENA**  
BANCA DAL 1472



# GRUPPO MONTEPASCHI

## *AREA ESTERO*

*Prodotti, Servizi e Presenza Internazionale  
a sostegno delle attività con l'Estero delle aziende italiane e  
delle loro controparti estere*



## Punti di forza del Gruppo MPS

### Esperienza nel settore estero

Il Gruppo MPS ha attualmente più di 70.000 clienti PMI ed ha maturato una significativa esperienza nel settore estero, supportando oltre 25.000 imprese nello svolgimento delle loro attività internazionali

### Elevata quota di mercato

Il Gruppo MPS è il 3° operatore italiano e vanta una quota di mercato significativa nell'intermediazione dei flussi di interscambio commerciale con l'estero (8,9% a livello nazionale)

### Ampia gamma di prodotti e servizi

Gamma di prodotti e servizi volti a soddisfare tutte le principali esigenze della clientela nei processi di espansione commerciale, delocalizzazione produttiva e investimento sui mercati esteri

### Diffusa presenza all'estero

Presenza diretta sulle piazze internazionali attraverso 19 presidi in 16 paesi (Banche controllate, Filiali, Uffici di Rappresentanza e Italian Desk).

### Accordi con banche internazionali

Più di 3.000 rapporti di corrispondenza nel mondo e molteplici accordi di partnership operativa con grandi banche internazionali e primari operatori locali

### Consolidate relazioni di cooperazione

Solide relazioni di cooperazione con le maggiori istituzioni nazionali e sovranazionali attive nel comparto estero (SACE, SIMEST, BERS)

## Principali prodotti estero

### Prodotti di impiego

- Anticipi import/export
- Sconti pro-soluto con o senza copertura SACE
- Prodotti di export finance con supporto di entità nazionali (SACE, SIMEST) e internazionali (BERS, IFC)
  - Finanziamenti a breve e medio termine (credito acquirente/fornitore)
- Finanziamenti per l'internazionalizzazione: delocalizzazione produttiva, penetrazione commerciale, innovazione tecnologica, ecc.

### Prodotti di raccolta

- Conti correnti in valuta
- Depositi in valuta

### Incassi e pagamenti

- Bonifici
- Assegni internazionali
- Incassi documentari

### Crediti di firma e garanzie

- Crediti documentari
- Garanzie Internazionali

### Derivati e Strumenti di copertura

- Operazioni a termine su cambi
- Derivati su cambi e tassi
- Derivati su commodities

- Gamma di prodotti “estero” volti a coprire tutte le principali esigenze della clientela:
  - Copertura rischio commerciale/Paese
  - Copertura rischio di cambio/tasso
  - Smobilizzo crediti
  - Accelerazione incassi
  - Finanziamenti import/export



**Servizi integrati di assistenza e consulenza a sostegno dei processi di internazionalizzazione delle imprese**

**Servizi forniti anche attraverso una rete di qualificati professionisti locali**

## Principali servizi forniti alla clientela

- Consulenza per l'ottenimento di finanziamenti agevolati erogati da organismi nazionali, comunitari e internazionali
- Informazioni ed assistenza di natura commerciale, valutaria, legale, fiscale e logistica
- Ricerche di mercato per l'individuazione di partner e/o rappresentanti locali
- Consulenza per la costituzione di società e joint ventures
- Presentazione e assistenza presso enti ed istituzioni locali, organismi finanziari e studi professionali
- Consulenza tecnico-bancaria
- Assistenza per la partecipazione a missioni imprenditoriali, seminari, esposizioni e fiere commerciali
- Assistenza nelle pratiche commerciali

# Presenza in Italia a supporto del business estero



**Capillare  
presenza sul  
territorio**

- Centri PMI supportati da una Rete di Specialisti di prodotto estero
- Team di risorse dedicato con elevate competenze professionali nel comparto estero

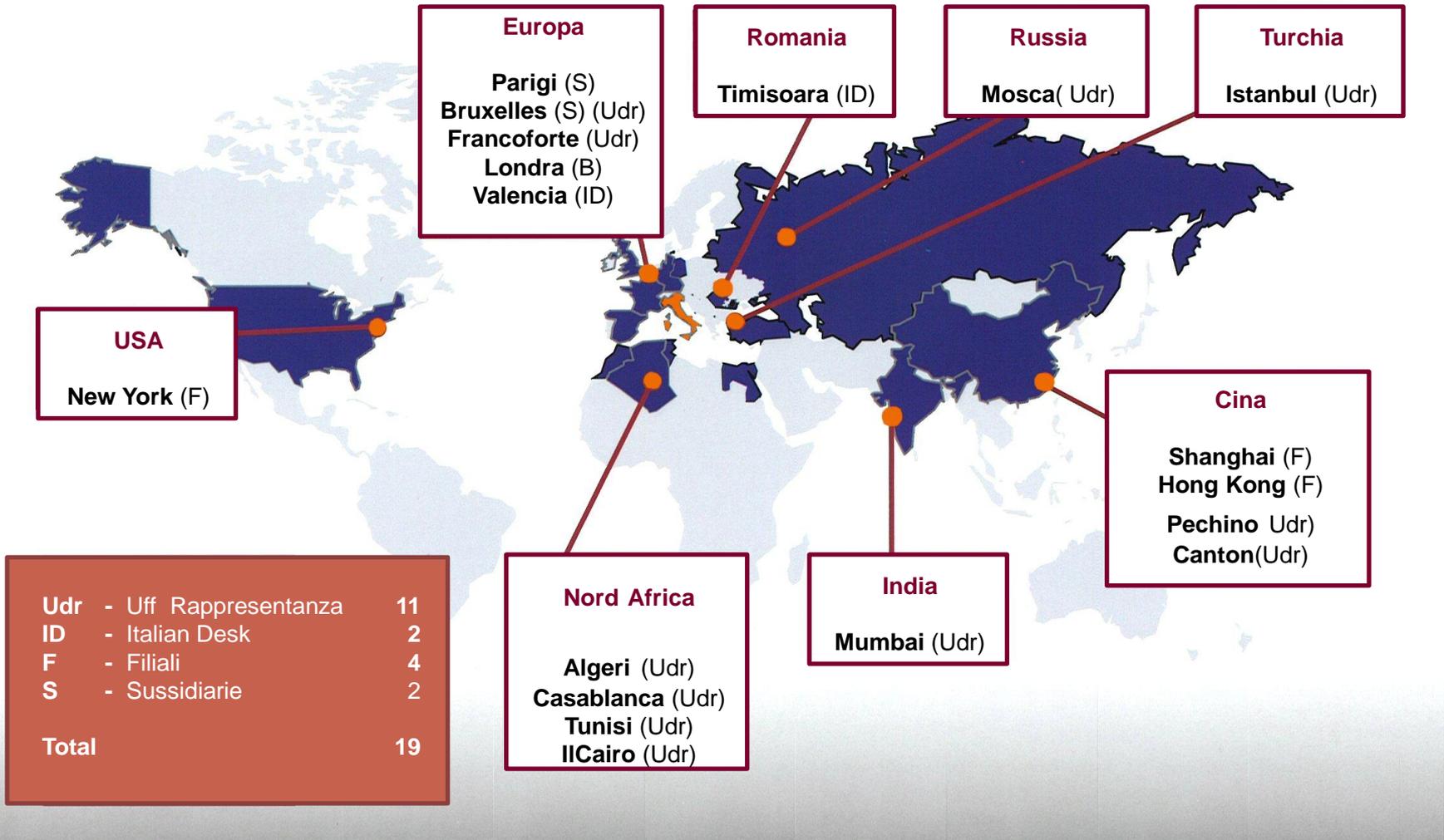


**Rinnovata  
struttura  
centrale**

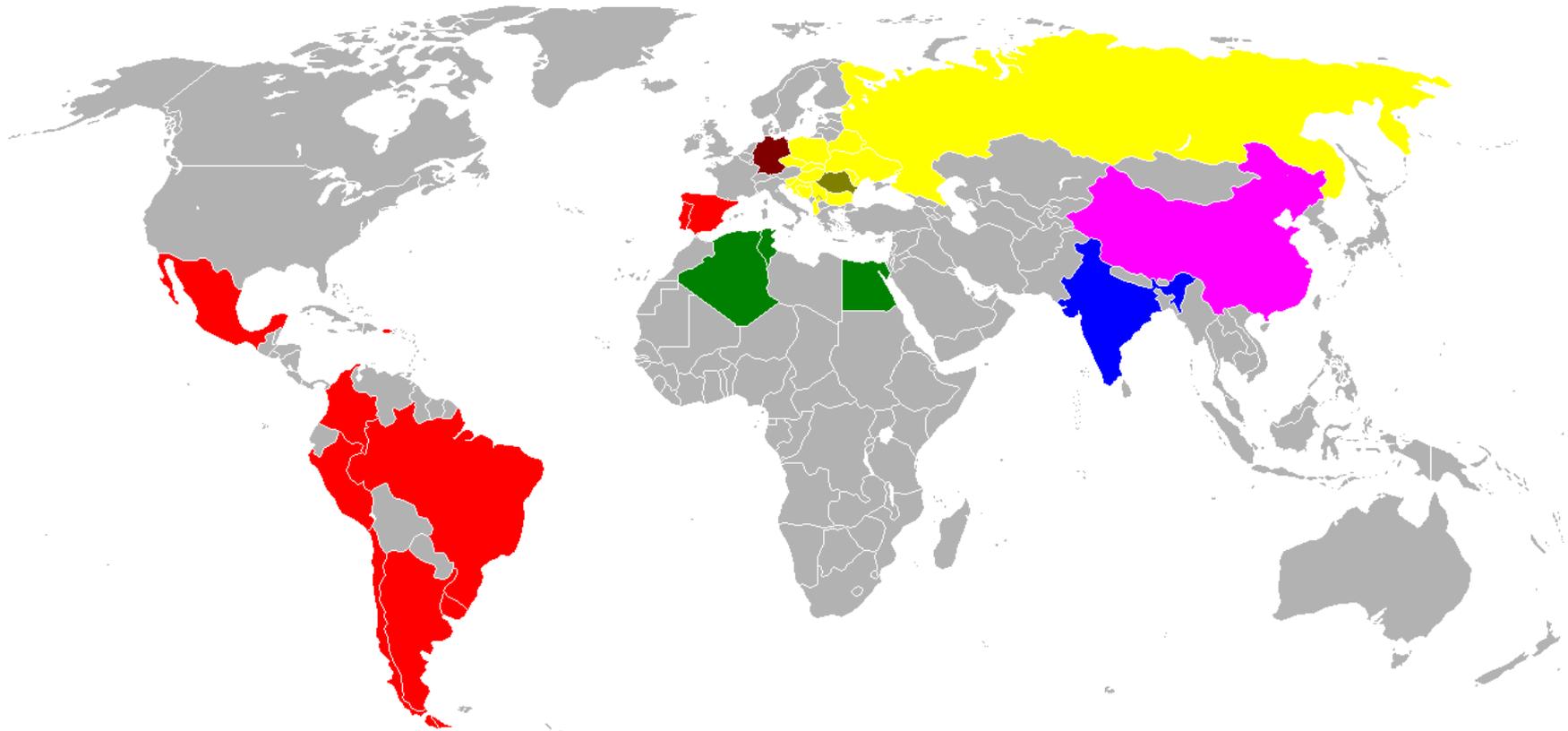
- Struttura centrale dedicata all'attività estero con competenze specializzate:
  - International Trade Finance
  - Rischio Paese
  - Correspondent Banking

**GRUPPOMONTEPASCHI**

# Presenza Internazionale



# Principali accordi operativi e di corrispondenza internazionali



GRUPPOMONTEPASCHI

Area Estero



## Montepaschi Group Banks

### **Banca Monte dei Paschi di Siena**

Direzione Generale

Area Estero

Responsabile: Fabrizio Schintu

Tel. +39 0577 296391 [Fabrizio.Schintu@banca.mps.it](mailto:Fabrizio.Schintu@banca.mps.it)

[Roberto Boccanera](mailto:Roberto.Boccanera@banca.mps.it) - Tel.+39 0577 294374 - [roberto.boccanera@banca.mps.it](mailto:roberto.boccanera@banca.mps.it)

[Mario De Luca](mailto:Mario.DeLuca@banca.mps.it) - Tel.+39 335 8107748 – [mario.deluca@banca.mps.it](mailto:mario.deluca@banca.mps.it)

Banchi di Sopra 34 - 53100 Siena - Italy

### **Banca Antonveneta**

Direzione Generale

Area Estero

Responsabile: Graciella Majeroni

Piazzetta Turati, 2  
35131 Padova - Italia

Tel. +39 049 6991680  
[graciella.majeroni@antonveneta.it](mailto:graciella.majeroni@antonveneta.it)

### **Biverbanca**

Direzione Generale

Area Estero

Responsabile: Gabriele Agnolio

Via Carso, 15  
13900 Biella - Italia

Tel. +39 015 3508311  
[g.agnolio@biverbanca.it](mailto:g.agnolio@biverbanca.it)

**GRUPPOMONTEPASCHI**

# Contatti – Uffici di Rappresentanza



## BRUSSELS

Rappresentante: Giuseppe Iadicicco

Indirizzo:

### MPS BANKING GROUP

Brussels Representative Office  
Rue Joseph II, 24  
1040 BRUSSELS  
Belgium

☎ +32 2 217 21 00

☎ +32 2 219 26 46

e-mail: [gruppomontepaschi@skynet.be](mailto:gruppomontepaschi@skynet.be)

## FRANCOFORTE

Rappresentante: Berthold Biehler

Indirizzo:

### MPS BANKING GROUP

Frankfurt Representative Office  
Neue Mainzerstrasse, 26  
60311 FRANKFURT/M  
Germany

☎ +49 69 273 90 20

☎ +49 69 273 90 222

e-mail: [berthold.biehler@banca.mps.it](mailto:berthold.biehler@banca.mps.it)

## MOSCA

Rappresentante: Massimo Spinelli

Indirizzo:

### MPS BANKING GROUP

Moscow Representative Office  
Romanov Pereulok, 4  
125009 MOSCOW  
Russian Federation

☎ +7 495 641 12 49

☎ +7 495 641 12 50

e-mail: [montepaschi@mavica.ru](mailto:montepaschi@mavica.ru)

## ISTANBUL

Rappresentante: Fiorenzo Senese

Address:

### MPS BANKING GROUP

Istanbul Representative Office  
Elmadag, Suzer Plaza, 25th Floor, Apt.2505  
Askerokagi Cad. 15  
34367 Sisli - ISTANBUL  
Turkey

☎ +90 212 327 5619 / 5620

☎ +90 212 327 5622

email: [mps.istanbul@banca.mps.it](mailto:mps.istanbul@banca.mps.it)

## II CAIRO

Representative: Alessandro Lezzi

Indirizzo:

### MPS BANKING GROUP

Cairo Representative Office  
10, Saray El Gezira Street " Soliman House"  
Apt n.5, second floor  
11211 CAIRO  
Egypt

☎ +20 2 2735 84 61

☎ +20 2 2735 84 63

e-mail: [mpscairo@ie-eg.com](mailto:mpscairo@ie-eg.com)

## TUNISI

Rappresentante: Roberto D'Ascia

Indirizzo:

### MPS BANKING GROUP

Tunis Representative Office  
Immeuble Msedi/Gouia, 2° Etage, Apt. 2.2  
Rue du Lac Constance  
Les Berges du Lac – 2035 TUNIS  
Tunisia

☎ +216 71 961 060

☎ +216 71 961 381

e-mail: [mpstunisi@planet.net](mailto:mpstunisi@planet.net)

## ALGERI

Rappresentante: Massimo Di Prima

Indirizzo:

### MPS BANKING GROUP

Algiers Representative Office  
88 Boulevard Krim Belkacem  
16000 ALGIERS  
Algeria

☎ +213 21 64 22 44 / 64 55 23

☎ +213 21 64 17 53

e-mail: [algerepof@assila.net](mailto:algerepof@assila.net)

## CASABLANCA

Rappresentante: Alessandro Lezzi

Address:

### MPS BANKING GROUP

Casablanca Representative Office  
197 Bd Zerkouni, angle Rue Chella  
4ème Etage, Bureau 12  
20100 CASABLANCA  
Morocco

☎ +212 0 22 395 025 / 046

☎ +212 0 22 398 679

e-mail: [mps.casablanca@hotmail.com](mailto:mps.casablanca@hotmail.com)

## PECHINO

Rappresentante: Annalisa Mazzi

Indirizzo:

### MPS BANKING GROUP

Beijing Representative Office  
1602 China World Tower 1  
1, Jianguomenwai Street  
100004 BEIJING  
P.R. China

☎ +86 10 650 531 36 / 37 / 38

☎ +86 10 650 531 39

e-mail: [bmpekino@public.bta.net.cn](mailto:bmpekino@public.bta.net.cn)

## CANTON

Rappresentante: Julia Cao

Indirizzo:

### MPS BANKING GROUP

Guangzhou Representative Office  
Unit 1708, Tower A, Center Plaza  
161 Linhexi Road, Tianhe District  
510620 GUANGZHOU  
P.R. China

☎ +86 20 3825 1001 / 1002

☎ +86 20 3825 1003

e-mail: [mpsgz@126.com](mailto:mpsgz@126.com)

## MUMBAI

Rappresentante: Massimiliano Altabella

Indirizzo:

### MPS BANKING GROUP

Mumbai Representative Office  
Dhanraj Mahal Bldg., Unit F-42, F Block  
Chhatrapati Shivaji Maharaj Marg  
Apollo Bunder – 400 001 MUMBAI  
India

☎ +91 22 2202 4478 / 4471 / 2283 0117

☎ +91 22 2202 4477

e-mail: [massimiliano.altabella@banca.mps.it](mailto:massimiliano.altabella@banca.mps.it)

# Contatti – Filiali, Italian Desks e Sussidiarie



## Filiali

### LONDRA

Titolare: Enrico Vignoli

Indirizzo:

**Banca Monte dei Paschi di Siena SpA**  
London Branch  
Capital House – 6th Floor  
85 King William Street  
LONDON EC4N 7BL  
Regno Unito

☎ +44 207 645 78 00  
☎ +44 207 929 33 43

### NEW YORK

Titolare: : Renato Bassi

Indirizzo:

**Banca Monte dei Paschi di Siena SpA**  
New York Branch  
55 East 59th Street – 9th Floor  
NEW YORK, N.Y. 10022  
U.S.A.

☎ +1 212 891 36 00  
☎ +1 212 891 36 61

### HONG KONG

Titolare:: Leonardo Messina

Indirizzo:

**Banca Monte dei Paschi di Siena SpA**  
Hong Kong Branch  
15th Floor - Suites 1501-03 & 1514-16  
One International Financial Centre  
1 Harbour View Street  
Central, HONG KONG

☎ +852 2295 28 00  
☎ +852 2295 31 31

### SHANGHAI

Titolare: : Paolo Lucioi

Indirizzo:

**Banca Monte dei Paschi di Siena SpA**  
Shanghai Branch  
25th Floor - Unit 2501-2503  
Platinum Building, 233 Taicang Road  
200020 SHANGHAI  
P.R. Cina

☎ +86 21 5383 0417 / 18  
☎ +86 21 5383 04 11

## Italian Desks

### TIMISOARA

Responsabile Desk: Massimo Spinelli

Indirizzo:

**MPS BANKING GROUP**  
c/o Banca Transilvania  
Agentia Iosefin  
Bd. Tineretii, 32  
300180 TIMISOARA  
Romania

☎ +40 256 217 653  
☎ +40 256 217 663  
e-mail: massimo.spinelli@banca.mps.it

### VALENCIA

Resp. Desk: Carlos Alfredo Bartolomei

Indirizzo:

**MPS BANKING GROUP**  
c/o Banco Santander  
Barcas, 8 (2ª p.)  
46002 VALENCIA  
Spagna

☎ +34 96 394 12 52  
☎ +34 96 353 83 59  
e-mail: carlo.bartolomei@banca.mps.it

### MONTE PASCHI BANQUE

Dir Generale: Roberto Bonucci

Indirizzo:

**Monte Paschi Banque SA**  
7, Rue Meyerbeer  
75009 PARIGI  
Francia

☎ +33 1 4007 89 00  
☎ +33 1 4742 33 14 / 4266 02 35

### BANCA MONTE PASCHI BELGIO

Dir Generale: Fabio Giannotti

Indirizzo:

**Banca Monte Paschi Belgio SA**  
Rue Joseph II, 24  
1040 BRUXELLES  
Belgio

☎ +32 2 220 72 11  
☎ +32 2 218 83 91

**GRUPPOMONTEPASCHI**