



CONFINDUSTRIA UDINE



CASSA DI RISPARMIO
DEL FRIULI VENEZIA GIULIA

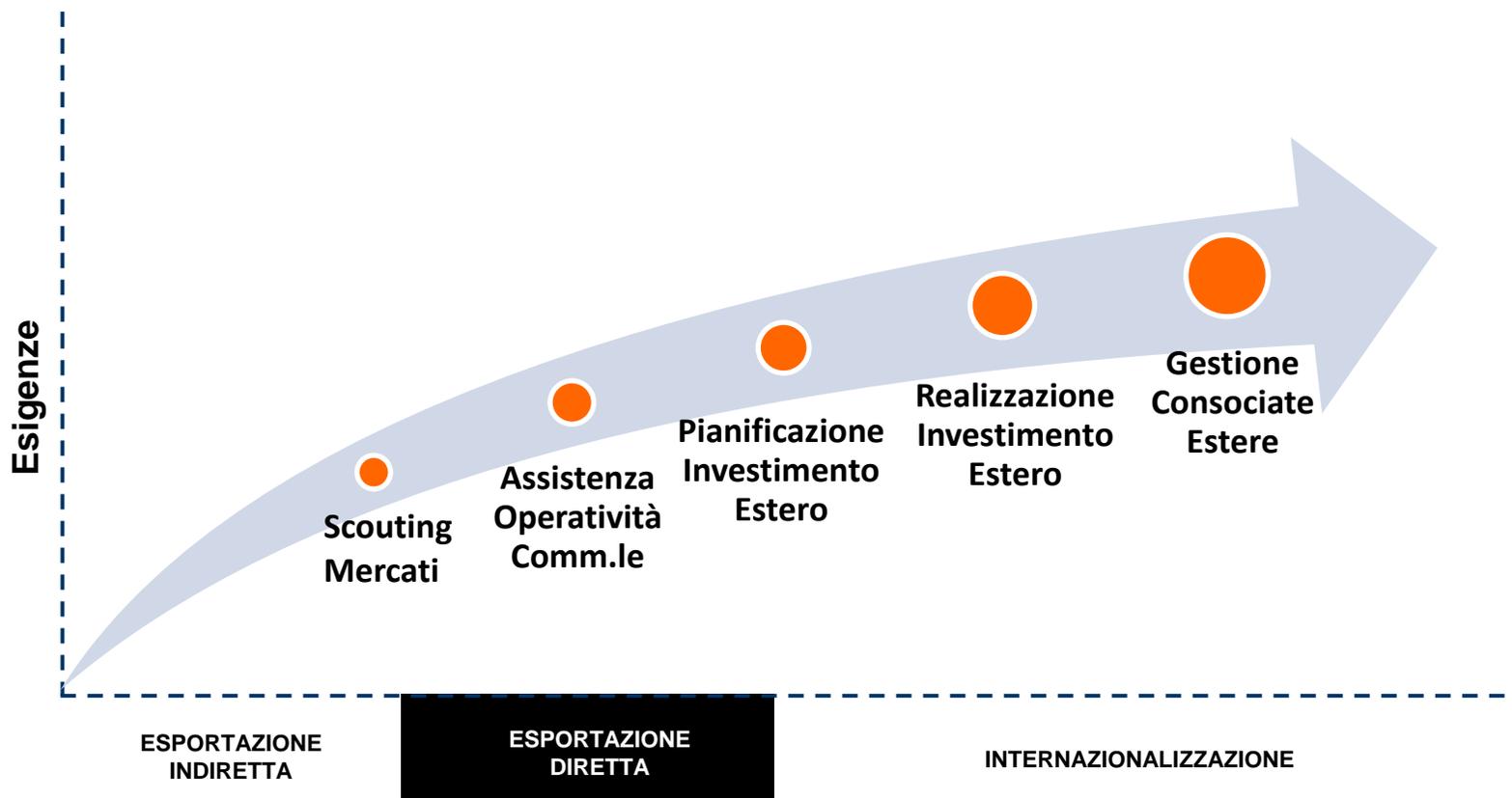
La vetrina dell'internazionalizzazione

**La Russia delle Regioni:
opportunità di sviluppo per le PMI friulane**

Marco Ghio

Prodotti Transazionali Imprese Intesa Sanpaolo

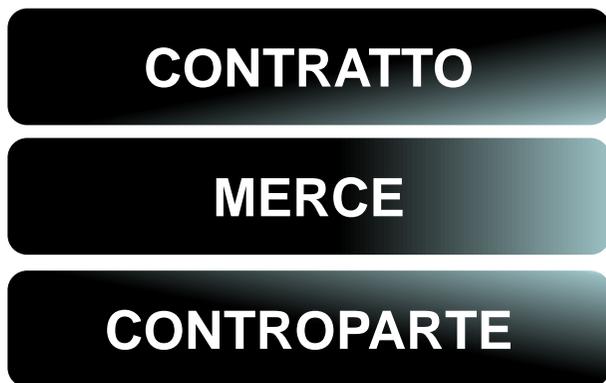
Le fasi di approccio ai mercati esteri



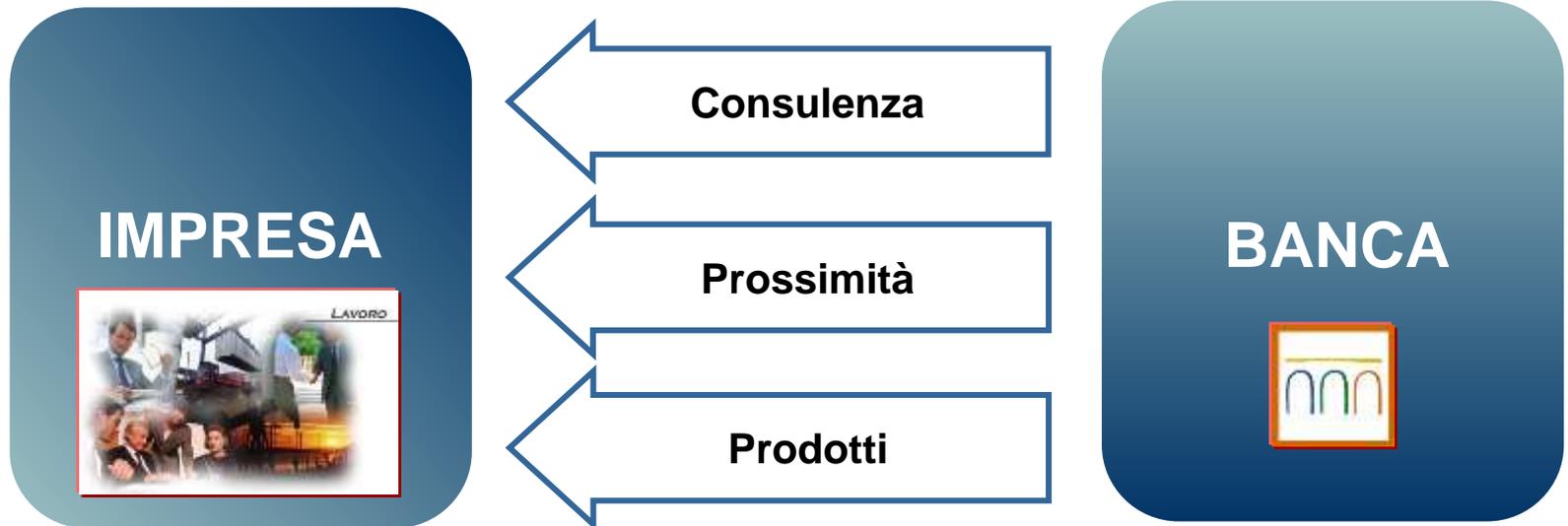
Modalità di espansione sui mercati esteri

I principali rischi del commercio internazionale

In ogni scambio commerciale, il venditore e il compratore presentano esigenze divergenti che risultano amplificate nel commercio internazionale, per la 'distanza' che intercorre tra le parti e per una serie di aspetti e rischi specifici



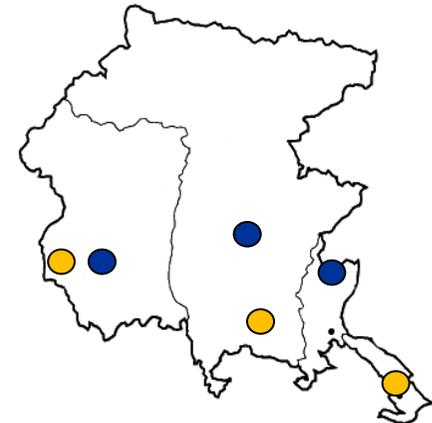
Le attese delle Imprese che operano con l'estero



Consulenza e Prossimità: il supporto del Gruppo Intesa Sanpaolo in Italia...e nel Friuli V.G.

Aziende (fino a 150 mln)

- 260 Punti Operativi ... 5 in FVG
- **460 Specialisti Estero (Filiali Imprese)** ... 11 in FVG
- **41 Specialisti Trade Estero (Direzione)** ... 2 in FVG



Aziende (oltre 150 mln)

- **10 Centri Mid Corporate** (1 a Udine)
- 50 strutture commerciali, tra sedi mercati corporate, nuclei global industries e nuclei foreign corporates
- **22 Sviluppatori Trade**



Consulenza e Prossimità: il supporto del Gruppo Intesa Sanpaolo all'estero.. in Russia e CIS

Presenza In oltre 40 Paesi

- 12 Filiali (Italian Desk)
- 17 Uffici Rappresentanza
- 12 Banche (Italian Desk)
- 2 Banche Corporate

Rapporti con istituzioni finanziarie

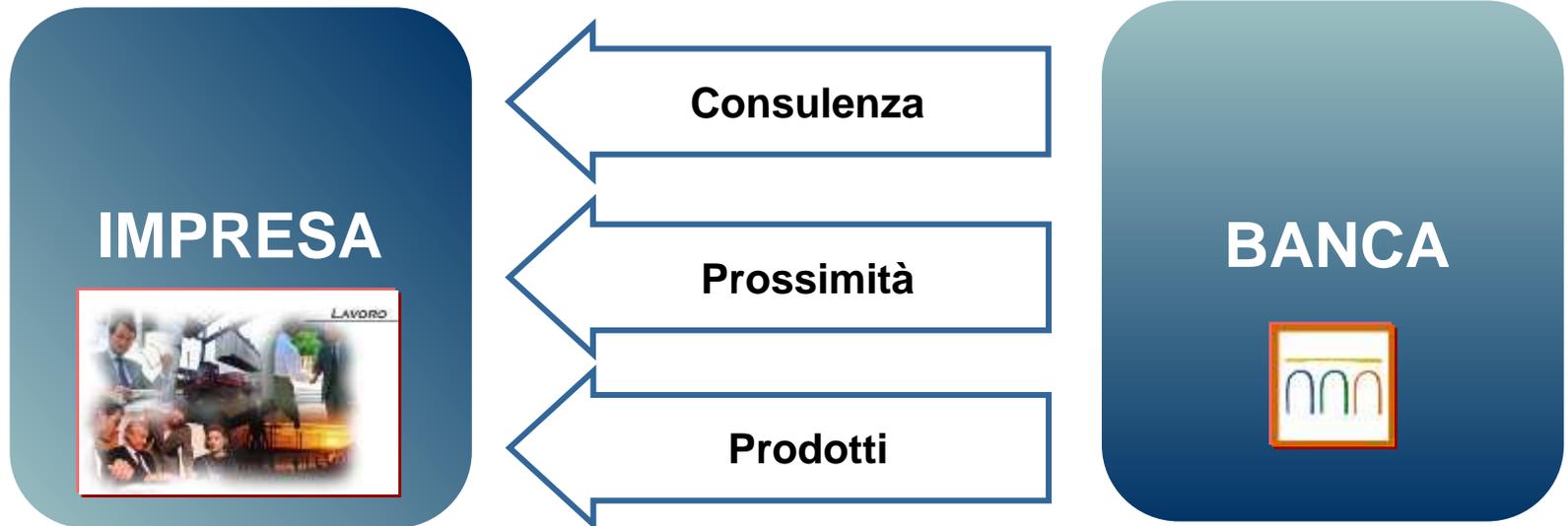
- > 2.000 banche corrispondenti



51 banche corrispondenti
'facilitate', tra cui:

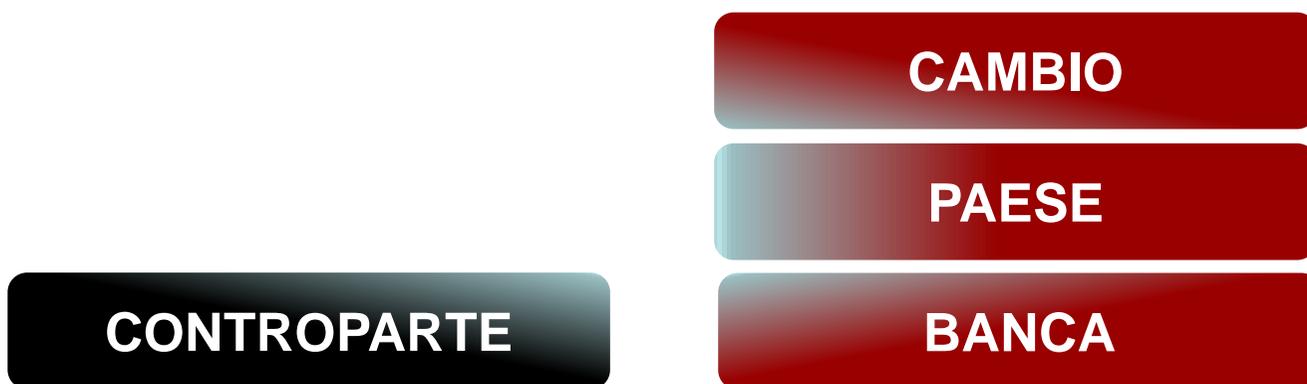


Le attese delle Imprese che operano con l'estero



I principali rischi del commercio internazionale

In ogni scambio commerciale, il venditore e il compratore presentano esigenze divergenti che risultano amplificate nel commercio internazionale, per la 'distanza' che intercorre tra le parti e per una serie di aspetti e rischi specifici



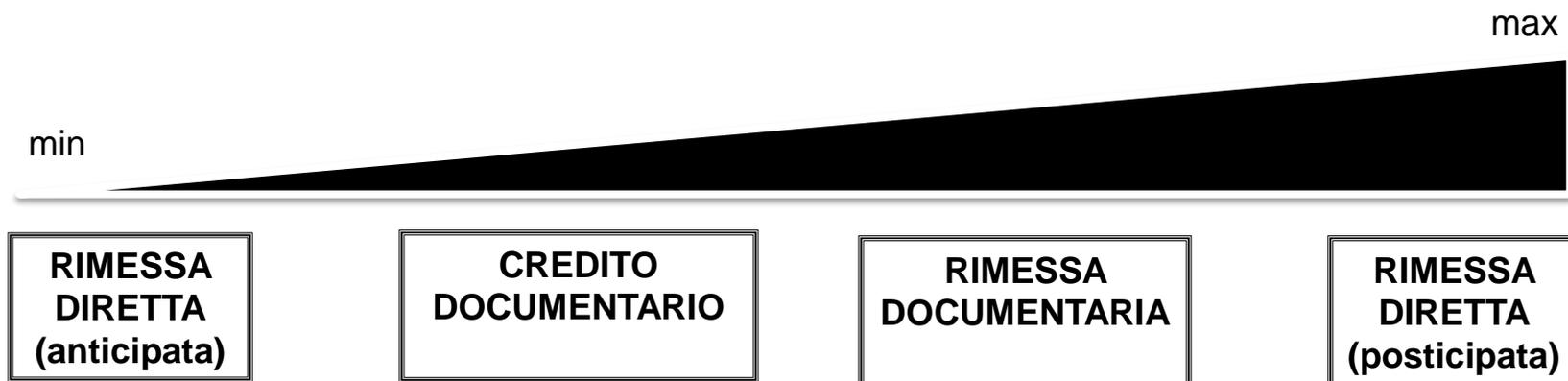
I principali rischi del commercio internazionale

In ogni scambio commerciale, il venditore e il compratore presentano esigenze divergenti che risultano amplificate nel commercio internazionale, per la 'distanza' che intercorre tra le parti e per una serie di aspetti e rischi specifici

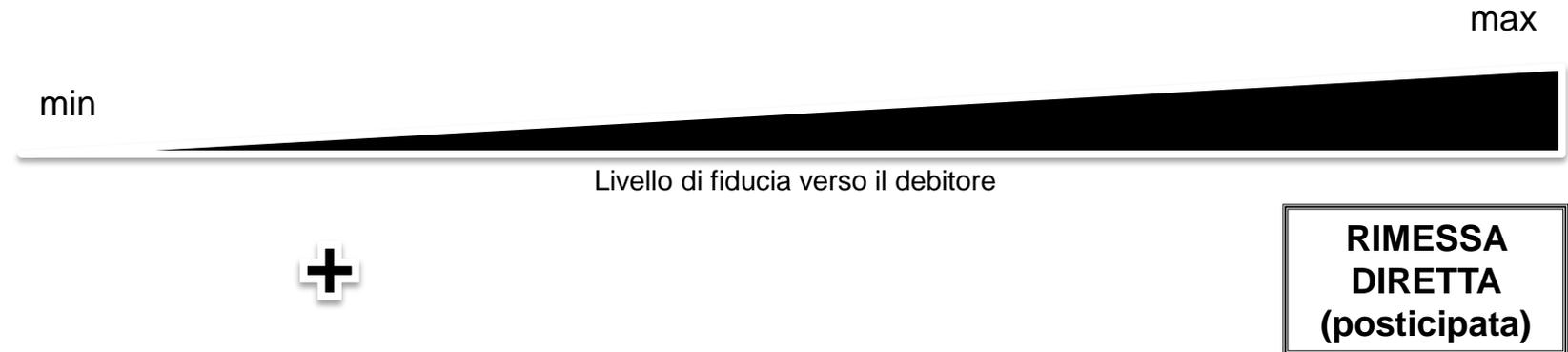


- Mancato, parziale, ritardato pagamento per insolvenza di fatto o di diritto del debitore

Rischio di controparte: strumenti di pagamento in funzione del livello di fiducia nel debitore (lato esportatore)



Rimessa diretta posticipata: strumenti di copertura



Garanzia di pagamento	<p>E' la garanzia emessa da una banca in favore del venditore, con la quale assume l'impegno di effettuare il pagamento di una determinata somma, qualora non venga effettuato dal compratore.</p> <p>Con la garanzia di pagamento, la banca offre al venditore la garanzia che il compratore pagherà al momento dovuto.</p>
Stand-by L/C	<p>E' uno strumento che deriva dalla fusione delle caratteristiche del credito documentario e della garanzia: nasce come garanzia di un'obbligazione contrattuale e opera come credito documentario in caso di inadempienza.</p> <p>La stand-by contiene l'impegno irrevocabile della banca emittente a pagare un determinato importo, nel caso in cui tale pagamento non sia effettuato dalla parte obbligata, secondo le modalità ed entro il termine di scadenza indicato nella stand-by.</p>

Rimessa diretta posticipata: strumenti di copertura

max

min

Livello di fiducia verso il debitore

**RIMESSA
DIRETTA
(posticipata)**



EXPORT FACILE



Export Facile : Caratteristiche

- **Cessione in massa di crediti esteri** vantati verso uno o più debitori esteri (esclusa la Pubblica Amministrazione)
- Assegnazione di un **plafond di rischio** per ogni debitore estero ceduto.
- **Acquisto pro-soluto dei crediti esteri**, che rientrano nel plafond assegnato e che hanno una scadenza non superiore a 150 giorni.
I crediti esteri che non rientrano nel plafond assegnato al debitore o che hanno scadenza superiore a 150gg sono acquistati dalla Banca pro-solvendo.
- **Copertura**, per i crediti acquistati pro-soluto, **del rischio di insolvenza del debitore estero (senza franchigia)** ad esclusione del 'rischio paese' e del 'rischio di contestazione della fornitura' e a condizione che l'eventuale insoluto venga comunicato alla Banca entro 30 gg. dalla data di scadenza della fattura.
- Per i crediti ceduti pro-soluto, possibilità di richiedere alla Banca **l'estinzione anticipata dell'impegno di pagamento**. Tale tipologia di intervento non è segnalata in Centrale Rischi.

Export Facile : altre caratteristiche

- **Non c'è obbligo in termini di importo minimo** di crediti ceduti
- **Non c'è obbligo di numero minimo** di controparti estere da cedere.
- **L'acquisto dei crediti avviene senza notifica al debitore** (tranne che nel caso di insoluto)
- La periodica revisione del plafond assegnato al debitore consente all'impresa di **migliorare la capacità di valutazione delle controparti estere** sia preventiva che continuativa.

I principali rischi del commercio internazionale

In ogni scambio commerciale, il venditore e il compratore presentano esigenze divergenti che risultano amplificate nel commercio internazionale, per la 'distanza' che intercorre tra le parti e per una serie di aspetti e rischi specifici



Rischio di cambio: alcuni strumenti di copertura

CAMBIO A TERMINE

Al momento della stipula del contratto viene stabilito il cambio d'acquisto/vendita di una determinata quantità di divisa ad una precisa data futura.

L'impresa viene sollevata dal rischio di oscillazione cambio tra la data di stipula e quella a scadenza. Possibilità di gestire eventuali sfasamenti temporali.

Altri strumenti.....

- **OPZIONI VALUTARIE**

Anche su portale...



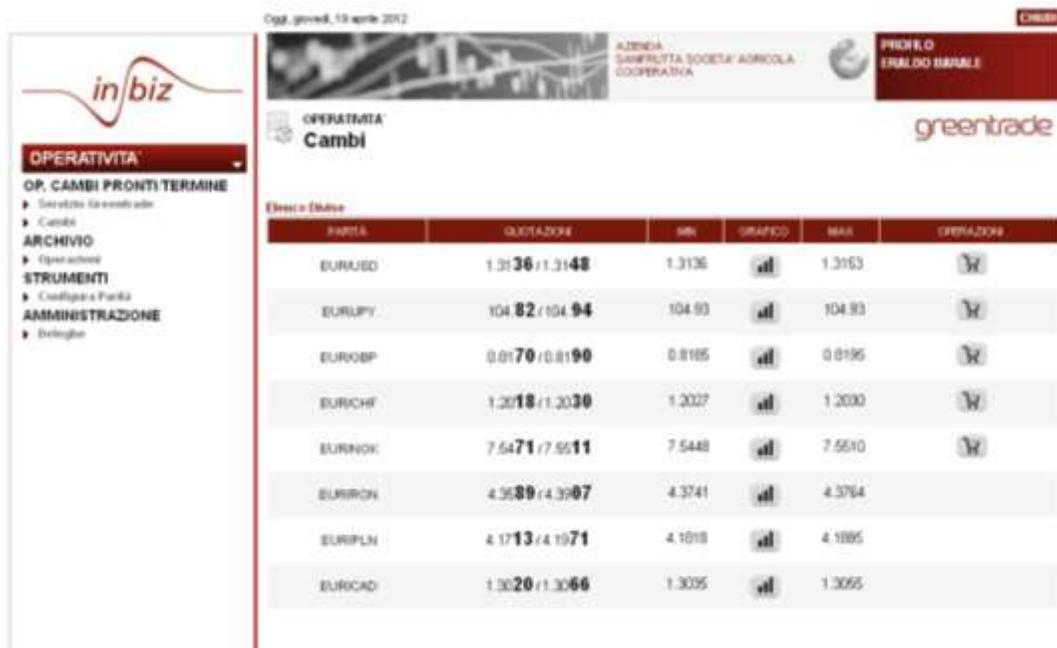
attivando il servizio ...

greentrade

**ALERT
e a breve
ORDINI**

Greentrade: principali caratteristiche

- **Innovazione**
- **Sicurezza**
- **Semplicità** di navigazione
- **Personalizzazione delle quotazioni** e dei controlli preventivi
- Allineamento in **tempo reale** alla volatilità del mercato dei cambi
- **Autonomia** di organizzazione e gestione delle operazioni
- **Orario 8:30 -18:00** a misura d'impresa
- **Assistenza** garantita da un Team Specialistico dedicato



The screenshot displays the Greentrade website interface. On the left is a navigation menu with the 'in/biz' logo and sections for 'OPERATIVITA', 'ARCHIVIO', 'STRUMENTI', and 'AMMINISTRAZIONE'. The main content area shows the date 'Oggi, giovedì, 19 aprile 2012' and the user profile 'ERNESTO BIANCHI'. Below this is a table titled 'Operatività Cambi' with a sub-header 'Esempi Esempi'. The table lists exchange rates for various currency pairs, including EURUSD, EURJPY, EURGBP, EURCHF, EURNOK, EURRON, EURPLN, and EURCAD. Each row includes the currency pair, current and previous rates, a bid/ask spread, a status indicator (up/down), and a 'OPERAZIONE' button.

PAGINA	QUOTAZIONE	MIN	GRAFICO	MAX	OPERAZIONE
EURUSD	1.3136 / 1.3148	1.3136	al	1.3153	Y
EURJPY	104.82 / 104.94	104.93	al	104.93	Y
EURGBP	0.8170 / 0.8190	0.8185	al	0.8195	Y
EURCHF	1.2018 / 1.2030	1.2027	al	1.2030	Y
EURNOK	7.5471 / 7.5511	7.5440	al	7.5510	Y
EURRON	4.9589 / 4.9607	4.9741	al	4.9764	Y
EURPLN	4.1713 / 4.1971	4.1818	al	4.1885	Y
EURCAD	1.3020 / 1.3066	1.3035	al	1.3055	Y

Rischio paese e Rischio banca: alcuni strumenti di copertura

CREDITO DOCUMENTARIO

Operazione con la quale una banca (**banca emittente**) per conto del compratore (**ordinante**) si impegna a pagare un determinato importo al venditore (**beneficiario**), a fronte di determinati documenti, conformi alle condizioni ed ai termini indicati nel credito documentario.

CONFERMA di un CREDOC

L'esportatore, nel momento in cui presenta alla Banca confermante (di norma la sua Banca di relazione in Italia) documenti conformi a quanto richiesto nel testo del credoc, ha la certezza che la Banca confermante eseguirà la prestazione richiesta dal credoc stesso (es. pagamento) **sollevandolo dal rischio banca emittente e dal rischio paese.**

Le alternative.....

- **SILENT CONFIRMATION**
- **STAR DEL CREDERE**

Anche su portale...

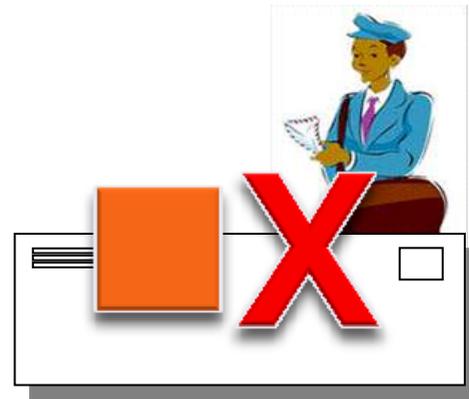


The screenshot shows the 'in/biz' client service portal. At the top is the 'in/biz' logo. Below it is a dark red navigation bar with 'SERVIZIO CLIENTI' and a dropdown arrow. Underneath are two tabs: 'TELEFONO' and 'ASSISTENZA'. The 'ASSISTENZA' tab is active, showing the 'NUMERO VERDE 800.312.316' and 'DALL'ESTERO →'. Below this is a text box stating 'Il CODICE AZIENDA da comunicare al servizio di assistenza è il seguente 01630389'. Further down are three more navigation bars: 'MENU PERSONALE', 'CAMBI', and 'TRADE SERVICES'. The 'TRADE SERVICES' bar is expanded, showing a list of services with right-pointing arrows: 'Interrogazioni', 'Garanzie domestiche da rilasciare', 'Garanzie domestiche ricevute', 'Garanzie internaz. da rilasciare', 'Garanzie internaz. ricevute', 'Crediti documentari import', and 'Crediti documentari export'.

I Prodotti Trade Services su Inbiz: principali caratteristiche

CREDOC EXPORT

- **Ricezione elettronica dell'avviso di emissione e di modifica** delle pratiche e dei relativi allegati
- **Scambio elettronico con la Banca di documenti e comunicazioni**, durante la gestione delle pratiche(*)
- **Ottimizzazione dei processi** e delle tempistiche, grazie all'utilizzo del canale informatico
- **Consultazione e gestione on line** delle risultanze della pratica e dei suoi eventi



(*) tranne documenti necessariamente richiesti in forma cartacea (es. documenti in utilizzo del credoc).

Dai crediti documentari alle soluzioni di Trade & Export Finance per rafforzare l'offerta ISP alla clientela imprese

Dai prodotti
base

....

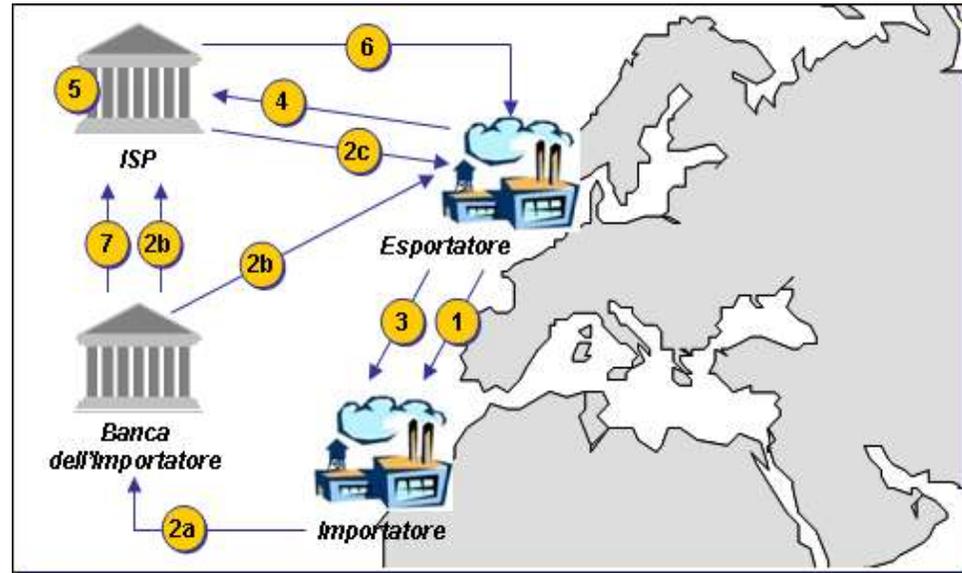
ai prodotti
di
Structured
Export
Finance

- Estinzione anticipata di Impegni di pagamento differito da L/C confermate
- Sconto pro-soluto di impegni di pagamento differito da L/C non confermate
- Conferma LC con post financing
- Sconto di effetti con voltura di polizza SACE
- Buyer's credit

- Fornire liquidità immediata al cliente
- Mitigare Rischio Paese/Controparte
- Non assorbire linee di credito del cliente (o in minima parte)

Conferma e Sconto pro soluto L/C

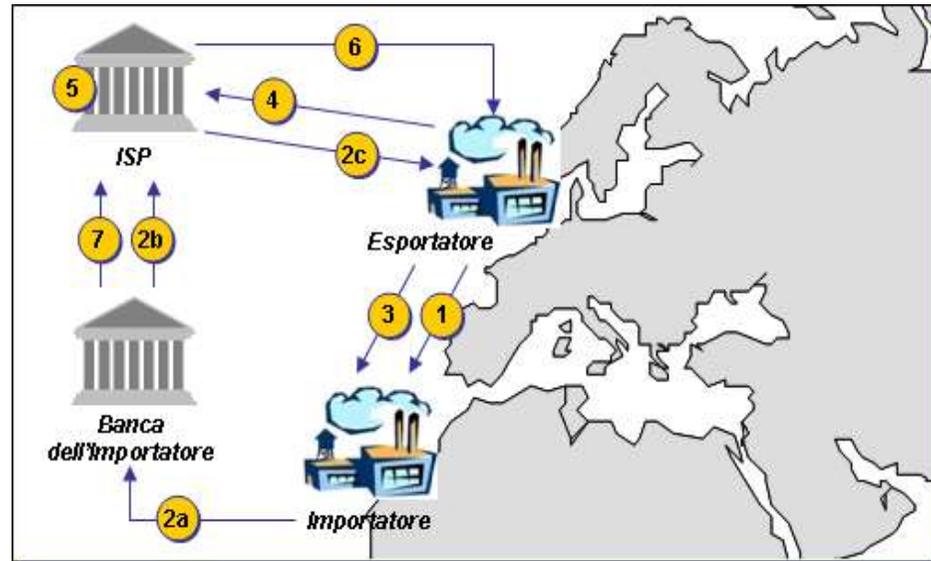
Smobilizzo in via solutoria di pagamenti differiti emessi nell'ambito di crediti documentari confermati emessi a favore di clienti esportatori:



- 1 L'Esportatore stipula un contratto di fornitura con l'Importatore con pagamento dilazionato da regolarsi mediante credito documentario
- 2 a) L'Importatore chiede alla propria banca l'emissione del credito documentario;
b) La banca dell'Importatore emette il credito documentario con richiesta di conferma con notifica presso ISP;
c) SP notifica il credito documentario all'esportatore aggiungendo la conferma
- 3 L'Esportatore spedisce la merce
- 4 L'Esportatore presenta i documenti in utilizzo del credito presso ISP
- 5 ISP analizza i documenti e, se conformi, li applica al credito documentario, facendo sorgere il relativo impegno di pagamento differito, e propone al cliente lo sconto
- 6 L'Esportatore firma la contrattualistica e riceve il ricavo
- 7 A scadenza, ISP incassa dall'Importatore (tramite la sua banca) il pagamento relativo alla merce o al servizio fornito dall'Esportatore

Sconto pro soluto di impegni di pagamento differito su L/C non confermate

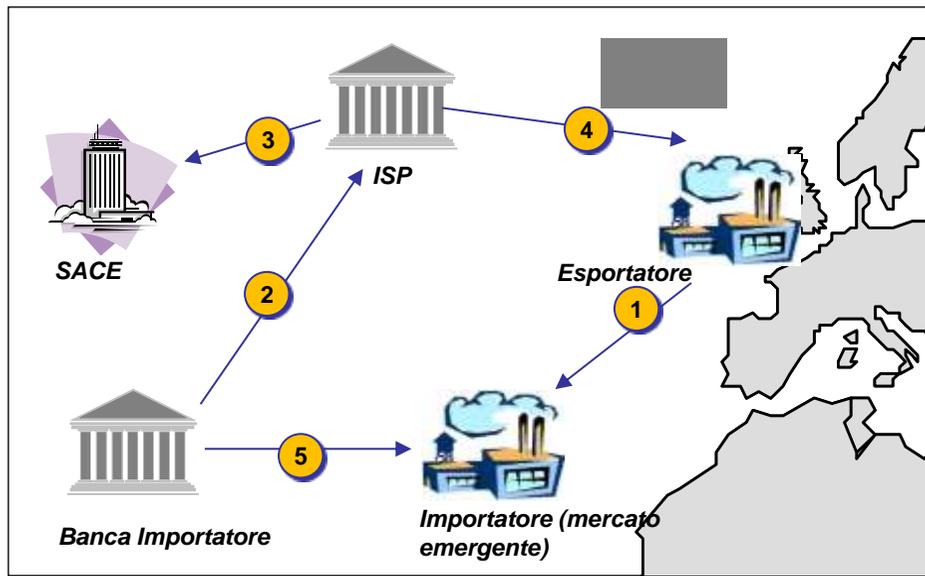
Smobilizzo in via solutoria di pagamenti differiti emessi nell'ambito di crediti documentari non confermati emessi a favore di clienti esportatori



- 1 L'Esportatore stipula un contratto di fornitura con l'Importatore con pagamento dilazionato da regolarsi mediante credito documentario
- 2 a) L'Importatore chiede alla propria banca l'emissione del credito documentario;
b) La banca dell'Importatore emette il credito documentario con notifica presso ISP;
c) ISP notifica il credito documentario all'esportatore
- 3 L'Esportatore spedisce la merce
- 4 L'Esportatore presenta i documenti in utilizzo del credito presso ISP. ISP analizza i documenti e, se conformi, li applica al credito documentario, facendo sorgere il relativo impegno di pagamento differito
- 5 Su richiesta dell'Esportatore, ISP verifica fattibilità e condizioni per la monetizzazione dell'impegno differito
- 6 L'Esportatore comunica il suo assenso, firma la contrattualistica e riceve il ricavo*
- 7 ISP, che in precedenza ha notificato la cessione del credito, **incassa dall'Importatore** (tramite la sua banca) il pagamento relativo alla merce o al servizio fornito dall'Esportatore

Conferma LC con post-financing

Finanziamento di ISP alla banca dell'importatore per permettere il pagamento a vista all'esportatore con regolamento a medio termine della quota dilazionata di esportazioni

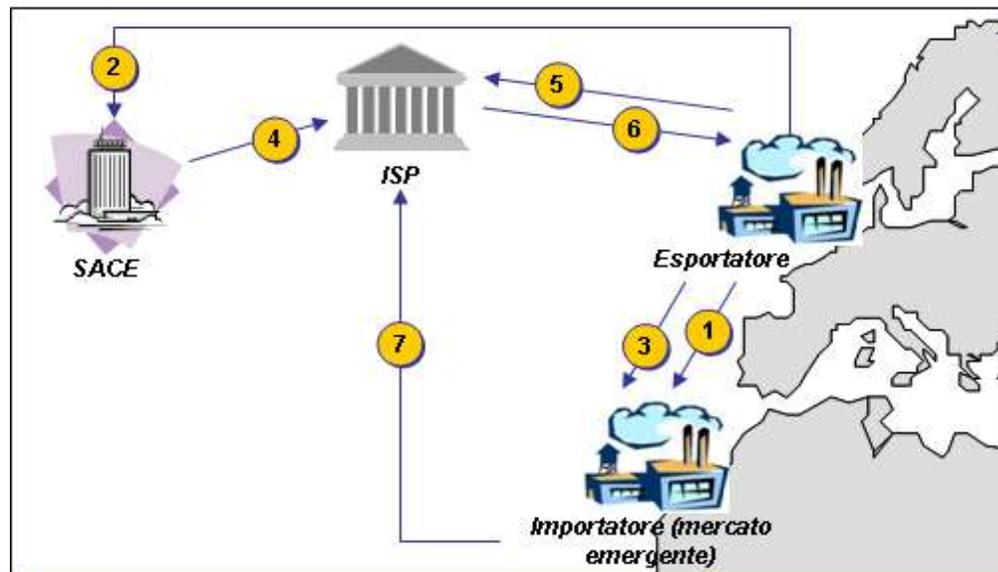


- 1 **L'Esportatore** stipula un contratto di fornitura con l'Importatore che prevede il regolamento* a mezzo credito documentario confermato con pagamento a vista al beneficiario e con finanziamento alla banca emittente
- 2 **La Banca dell'Importatore** richiede ad ISP la disponibilità all'aggiunta della conferma con questa modalità di rimborso nonché le relative condizioni economiche; raggiunto l'accordo con ISP, **la Banca dell'importatore** emette il credito documentario
- 3 **ISP** stipula, se del caso, una polizza con SACE per la copertura sui rischi di conferma e di rimborso del finanziamento, e paga/anticipa il relativo premio assicurativo
- 4 **ISP** conferma il credito e, a fronte degli utilizzi, accredita l'esportatore per il valore relativo accendendo in contropartita il finanziamento alla banca estera; la banca a sua volta concede la dilazione all'importatore
- 5 **La Banca dell'importatore** rimborsa alle relative scadenze il finanziamento as **ISP** addebitando il suo cliente

* Se previsto intervento SACE, necessario regolamento almeno 15% anticipato

Sconto di effetti con voltura di polizza SACE

Smobilizzo di cambiali internazionali da parte dell'esportatore (cliente ISP), con assunzione del rischio da parte di SACE ed in parte di ISP stessa*



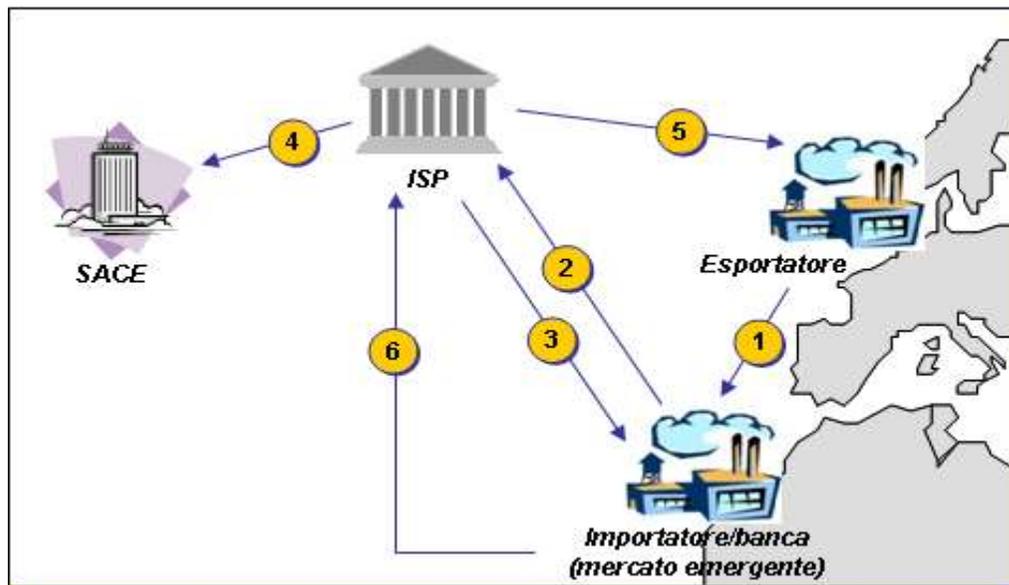
- 1 L'Esportatore stipula un contratto di fornitura con l'Importatore e concorda una dilazione di pagamento (es. tramite cambiali internazionali)
- 2 L'Esportatore stipula una polizza di copertura sul credito presso SACE (volturabile ad ISP)
- 3 L'Esportatore spedisce la merce
- 4 L'Esportatore ottiene la voltura della polizza SACE a favore di ISP
- 5 Il cliente cede gli effetti a ISP che li sconta
- 6 A scadenza, ISP incassa il pagamento da parte dell'Importatore**
- 7 ISP accredita il netto ricavo all'Esportatore

*Al netto di eventuali casi pro-solvendo

**Con relativa gestione della polizza con SACE in caso di sinistro

Buyer's Credit

Finanziamento di ISP all'importatore (o alla sua banca) per permettere il regolamento a medio termine della quota dilazionata di esportazioni



- 1 L'Esportatore stipula un contratto di fornitura con l'Importatore
- 2 L'Importatore (o la sua banca) richiede ad ISP (eventualmente, per via dell'Esportatore) il finanziamento a medio termine della fornitura*
- 3 ISP stipula un contratto di finanziamento con l'Importatore (o la sua banca)
- 4 ISP stipula una polizza con SACE per la copertura sui rischi di insolvenza del finanziamento, e paga/anticipa il relativo premio assicurativo
- 5 A fronte delle spedizioni, ISP accredita l'esportatore per il valore relativo e accende un finanziamento alla controparte estera
- 6 La controparte estera rimborsa alle relative scadenze il finanziamento concesso

* Se previsto intervento SACE, necessario regolamento almeno 15% anticipato

Trade & Structured Export Finance: Intesa Sanpaolo e il mercato russo

Intesa Sanpaolo e il mercato russo

- Il **sistema bancario russo** è molto frazionato; vi sono **almeno 1.000 controparti di dimensioni ridotte** e in taluni casi anche **sottocapitalizzate**. Si potrebbero prospettare future aggregazioni.
- Nell'azionariato delle principali banche del Paese vi è una **forte presenza della Stato** anche se lo stesso ha più volte dichiarato il proprio intendimento a procedere con la privatizzazione delle banche.
- Il Gruppo Intesa Sanpaolo è presente sul territorio per il tramite di **Banca Intesa Russia (ZAO)** che, anche grazie all'acquisizione delle 57 filiali di KMB, può offrire un'ampia gamma di servizi sia agli investitori sia agli imprenditori italiani.
- Intesa Sanpaolo è riuscita nel corso degli anni ad instaurare buone relazioni sia con le principali Banche (Tier 1) quali **Sberbank, VTB, VEB e Gazprombank** sia con quelle di fascia media (Tier 2) quali **Zenit, Credit Bank of Moscow e Alfa Bank**.

Track Record in Trade Export Finance

Principali operazioni concluse da Intesa Sanpaolo con le più importanti Banche del Paese:

- **Contratto di € 455 mln** siglato tra primario cliente di ISP e una società del Gruppo Gazprom, per la fornitura di opere di ingegneria, materiali e servizi di assistenza alla costruzione in cantiere, di un impianto per il trattamento del gas. Il regolamento del contratto avviene per il tramite LCs emesse dalla stessa **Gazprombank**, la maggior parte della quali confermate da ISP.
- Luglio 2013. firmato un importante accordo con **Gazprombank** finalizzato alla creazione di una joint venture per la realizzazione di investimenti di private equity in aziende italiane e russe. Il primo investimento del fondo, denominato MIR Capital ha interessato una società russa specializzata nella fornitura di servizi e soluzioni hi-tech ad alcune tra le più importanti società produttrici di petrolio e gas a livello mondiale
- **Sberbank**: conferma di LC di c.a. € 11 mln. Durata 8 mesi
- **VEB**: conferma di LC di c.a. € 10,5 mln. Durata 21 mesi

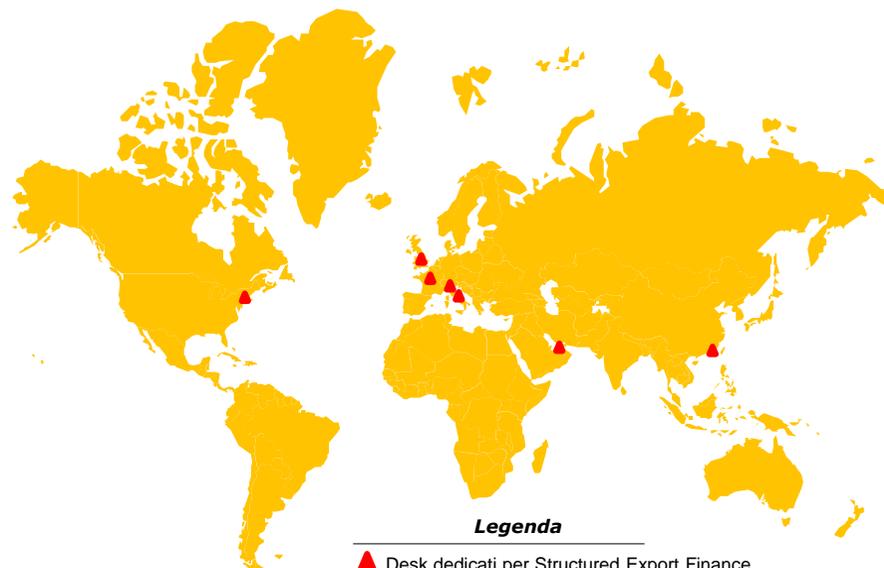
Structured Export Finance

Coverage internazionale dedicato all'attività di Structured Export Finance e supporto delle strutture del Gruppo Intesa Sanpaolo all'estero

Ampia gamma di prodotti adatti alle diverse esigenze industriali

Forte relazione con le maggiori istituzioni pubbliche a supporto dell'export italiano (SACE, SIMEST, Cassa Depositi e Prestiti)

Finanziamenti strutturati tailor made per il cliente



Soluzioni
finanziarie
offerte
dall'ufficio
SEF

- **Buyer's Credits** (con copertura ECA – Export Credit Agency)
 - Finanziamenti Bilaterali e multisource ECA
 - Finanziamenti Asset based (Navale, Aeronautico)
- **Finanziamenti strutturati/Project**: settore Energy (Oil & Gas, Power) e infrastrutture ad alto livello di complessità;
- **Linee di finanziamento export untied/open** (Untied – con copertura assicurativa ECA);
- **Finanziamenti export correlati** (es. Finanziamento dell'anticipo contrattuale);
- **Structured Commodity Finance** (inclusi Pre-export Finance) e **receivable finance**;
- **Smobilizzo crediti con voltura di polizza SACE.**

VTB Bank Russia - EUR 500 mln SACE/CDP Credit Package

- Intesa Sanpaolo Global Coordinator, SACE and SIMEST Agent
- **Primo** co-finanziamento con intervento diretto di CDP nell'ambito del Decreto Export Banca
- Finanziamento per la costruzione del VTB Arena Park – complesso residenziale e hotel con riqualificazione dell'area circostante allo stadio Dynamo Moscow in vista dei mondiali di calcio nel 2018.

ISP
leading
role

- Partecipazione ISP e altre banche - Euro 208 mln con copertura SACE al 95% - (ISP Mandated Lead Arranger e Agent)
- Partecipazione CDP in co-finanziamento- Euro 276 mln con copertura SACE al 100% – (ISP Agent)
- Finanziamento senza copertura assicurativa - Euro 22 mln – ISP e altre banche - (ISP MLA and Agent)

Primo intervento di ISP nell'ambito del sistema Export Banca in supporto dell'export italiano e di clienti strategici per il mercato russo

Track Record in Structured Export Finance

1/3

2013

INTERJET (Mexico)
USD 189 mln
Purchase of nine Sukoi Superjet
100




*Co-Arranger and Lender
SACE and SIMEST Agent*

SACE backed Export Credit Facility
USD 42,000,000

2013

BHUSHAN POWER & STEEL
EUR 70 mln
Construction of a New Melt Shop
Plant Speciality and Stainless Steel
in India




Co-Arranger and Lender

SACE backed Export Credit Facility

2013

Viking River Cruises
Purchase of two vessels
Euro 480 mln




Mandated Lead Arranger

SACE backed Export Credit Facility
Euro 480,000,000

2013

AVANGARDCO
Euro 24 mln
Construction of a
cage equipment for layer hens in
Ukraine




Sole Arranger and Lender

SACE backed Export Credit Facility

2013

Belarusbank
Construction of a pig farm
In Belarus
Euro 19.9 mln




*Mandated Lead Arranger
SACE Agent*

SACE backed Export Credit Facility
Euro 19,900,000

2012

Braskem IDESA SAPI
USD 4,5 bn
Construction of a petrochemical
complex for the production of
polyethylene
In Mexico



*Mandated Lead Arranger
SACE and SIMEST Agent*

SACE backed Export Credit Facility
USD 600,000,000
BNDES, EDC, IDB, IFC, KFW, EDC,
ECA facilities

2012

VTB Bank
Euro 487 mln
Construction of a residential and
commercial multicomplex
in Russia




*Global Coordinator
Mandated Lead Arranger
SACE and SIMEST Agent*

SACE backed Export Credit Facility
Euro 487,000,000

2012

Heli USA
Euro 6 mln
Purchase of Two helicopters
in USA




*Mandated Lead Arranger
SACE Agent*

SACE backed Export Credit Facility
Euro 6,000,000

Track Record in Structured Export Finance

2/3

2011

Nord Stream AG
1200 Km Submarine Gas Pipeline




Gazprom EON

Mandated Lead Arranger

EUR 9,000,000,000

Hermes, UFK, SACE
Commercial Facilities

2010

Papua New Guinea
Liquefied Natural Gas
USD 18 bn




Exxon Mobil Santos

Mandated Lead Arranger
SACE Agent

SACE backed Export Credit Facility
USD 900,000,000
USEXIM, China EXIM, SACE, NEXI,
EFIC, Commercial Facilities

2010

Gas treatment plant
in Russia
Euro 408 mln




Mandated Lead Arranger

SACE backed Export Credit Facility
EUR 407,600,000

2010

Construction of a petrochemical
complex for the production of
Polypropylene
in Russia




Mandated Lead Arranger
Sace Agent

Sace/Hermes Facility
USD 1,441,000,000

2010

DEWA
Purchase of power and desalination
plants in Dubai
USD 956 mln



Lead Arranger

SACE/ Hermes, /Coface backed
Export Credit Facility
USD 956,000,000

2009

RAKIA
Construction of the RAS Financial
Center
In Ras Al Khaimah
USD 550 mln



Government of Ras Al Khaimah
RAK Investment Authority

Lead Arranger

SACE backed Export Credit Facility
USD 235,000,000

2009

SLT 1119 and
SE 1125 power
transmission line



Mexico



Mandated Lead Arranger

USD 39,500,000 OPF
USD 47,000,000 OPF

March 2008

Tofaş, Turkey




Joint Arranger

SACE Export Credit Facility
EIB facility and guarantee
Facility
Commercial Loan Facility
EUR 450,000,000

2012

Fertilizers Pre-export
Russia



USD 40,000,000
commitment
In
USD 300 mln

2012

Cocoa Pre-export
Ghana



USD 34,500,000
commitment
In
USD 1,5 bn

2011

Steel Iron ore Pre-export
Russia



USD 88,000,000
commitment
In
USD 3,1 bn

2011

Transport services Pre-export
Azerbaijan



USD 12,300,000
commitment
in
USD 295 mln

2010

Coal Pre-export
Russia



USD 25,000,000
commitment
in
USD 150 mln

2010

Oil & der. Pre-export
Egypt



Egyptian General Petroleum
Corporation
USD 150,000,000
commitment
in
USD 2 bn

2010

Oil Pre-export
Russia



USD 20,000,000
commitment
in
USD 1,5 bn

2007





USD 20mln Commitment
in a USD 400mln
Structured Credit Facility
Agent BNP Paribas

Grazie.

Il presente documento è stato predisposto dalla Banca utilizzando anche dati e informazioni ricavate da fonti terze; la Banca non assume alcuna responsabilità qualora gli elementi reperiti presso le suddette fonti dovessero rivelarsi errati, incompleti o non aggiornati.

Il destinatario del presente documento ha l'onere di valutare e verificare autonomamente le informazioni qui contenute; pertanto la Banca non può in ogni caso essere ritenuta responsabile di danni diretti o indiretti (quali, in via esemplificativa e non esaustiva: perdita di clienti, perdite commerciali o operative, lucro cessante, danni d'immagine) eventualmente subiti a causa dell'uso delle suddette informazioni.

Il destinatario del presente documento può utilizzare le informazioni qui contenute esclusivamente per le proprie attività imprenditoriali e nell'ambito della propria organizzazione interna e non può comunicarle a terzi, direttamente o indirettamente, in qualsiasi forma, né gratuitamente né a titolo oneroso senza il previo consenso scritto della Banca.