

## **TURCHIA**

OPPORTUNITA' PER LE AZIENDE ITALIANE

**Nicola LONGO DENTE, Head of International & Multinational Relations**

Roma, 13 Novembre 2012

# Agenda

 Breve introduzione

---

 Posizione geografica strategica per il commercio estero

---

 Consigli pratici per avviare un'attività

---

 Perché Yapi Kredi è il vostro partner bancario ideale

---

## Un background internazionale al servizio dei nostri clienti

- Per oltre 20 anni ho ricoperto incarichi nella gestione dei rapporti con aziende multinazionali ed in particolare quelle di origine Italiana all'estero
- Passate esperienze in USA (oltre 13 anni), Asia (5 anni), Europa (Italia, UK) ed Est Europa (UKR)
- In Turchia dal Luglio 2011 sono responsabile dei rapporti con le aziende Internazionali e Multinazionali e del cross border business con UniCredit e le banche Internazionali
- Lavoro con un team di persone turche che parlano fluentemente lingue straniere (ITA, TED, FRA, ING) dedicate alla consulenza finanziaria, alla gestione dei rapporti con le aziende tramite filiale appositamente creata
- Abbiamo creato IMRB per stabilire un canale privilegiato con processi standardizzati per le aziende clienti di Unicredit che si affacciano al paese



## Il mio team

---

### **Nicola Longo Dente**

#### **Head of International & Multinational Relationship Banking**

Nicola.longodente@yapikredi.com.tr

Tel. + 90 212 3397988

Mobile + 90 530 9773862

#### **Filiale dedicata:**

### **Demet Altıntaş Kılıççı (TR,ENG)**

#### **International&Multinational Corporates Relationship Manager**

Demet.Kilicci@yapikredi.com.tr

Tel: +90 212 3396572

Mobile:+90 533 8150780

#### **Supporto alla clientela e gestione rapporti 'Dual':**

### **Esra Omuzluoğlu (TR,ENG,GER)**

#### **Sales Support Specialist**

Esra.Omuzluoglu@yapikredi.com.tr

Tel:+90 212 3397592

Mobile: +90 532 6518479

### **Nilden Zeynep Özveren (TR,ENG,FR)**

#### **International&Multinational Corporates Relationship Manager**

Zeynep.Ozveren@yapikredi.com.tr

Tel: +90 212 3396590

Mobile: +90 533 4100919

### **Şebnem Batgı (TR,ENG,GER)**

#### **Sales Support Specialist**

Sebnem.Batgi@yapikredi.com.tr

Tel: +90 212 3397502

Mobile: + 90 532 5967181

### **Cenk Erker (TR,ENG,IT)**

#### **International&Multinational Corporates Relationship Manager Operations Manager**

Cenk.Erker@yapikredi.com.tr

Tel: +90 212 3397795

Mobile: +90 532 6752208

### **Aysun Under (TR,ENG,GER)**

#### **Sales Support Associate**

Aysun.Under@yapikredi.com.tr

Tel: +90 212 3397304

Mobile: + 90 532 4578988

### **Hanife Yaşar Oğuz (TR,ENG,GER)**

#### **Operations Manager**

Hanife.Oguz@yapikredi.com.tr

Tel: +90 212 3396523

Mobile: +90 532 5703121

## Il nostro mercato di riferimento

---

- Società' che stanno valutando un investimento in Turchia
- Società' già' presenti in Turchia ma che utilizzano i servizi di un'altra banca
- Società' già' presenti in Turchia, clienti di Yapi Kredi che hanno bisogno di nuovi servizi o non sono soddisfatte del servizio ottenuto
- Le società' che hanno rapporti con UniCredit sono facilitate nello sviluppo della relazione, hanno un ricorso al credito più' snello ed ottengono servizi a prezzi negoziati facendo leva sui rapporti con il network UniCredit
- Ad oggi non solo i maggiori gruppi Italiani presenti in Turchia utilizzano i nostri servizi ma anche le piccole e medie imprese che stabiliscono attività' nel paese fanno parte della nostra clientela



## Posizione geografica strategica per il commercio estero

---

# La Turchia vanta una posizione geografica strategica

- Storici legami commerciali con il Medio Oriente, la Russia, i paesi ex Unione Sovietica ed i paesi Asiatici fanno della Turchia una piattaforma ideale per l'entrata in questi mercati.
- La domanda soprattutto per investimenti produttivi e' attesa in forte crescita grazie allo sviluppo dell'economia locale
- L'ingresso di aziende internazionali e' favorito da un sistema d'incentivi che il governo ha recentemente rivisto per stimolare le aziende straniere ad insediare stabilimenti produttivi, creare occupazione ed acquisire nuove tecnologie
- Industria manifatturiera dinamica fortemente orientata all'export con una bassa dipendenza dall'importazione di materie prime eccetto petrolio e gas
- Crescita della classe media e della propensione al consumo grazie anche alla diffusione di moderni sistemi di carte di credito che permettono la rateizzazione degli acquisti in modo sistematico
- Grazie ad una forte flessibilita' produttiva e livelli di qualita' elevati, rappresenta una validissima alternativa rispetto ai mercati dell'estremo oriente

# Fattori di supporto al successo del paese

- Il nuovo “Commercial Code” sta incoraggiando investimenti nel paese
- Non esistono restrizioni per gli investitori stranieri sul capitale ed il pagamento di dividendi
- 0% withholding tax sugli investimenti di mercato in conto capitale (sia per società residenti che non residenti)
- Trasformazione strutturale dell’economia Turca a partire dalla crisi avvenuta nel 2001 che ha reso il paese resistente agli shock esterni (es. crisi del settore immobiliare, crisi di liquidità)
- Solidità del sistema bancario e limitata esposizione a fonti di raccolta estere che ha protetto il sistema anche dalle recenti crisi nel settore bancario globale ed alla crisi nel settore “subprime”
- Basso indebitamento governativo se rapportato al PIL inferiore al 40% (fonte Istituto Turco di statistica) a confronto dell’Italia 120%, Germania 82%, Austria 72% (fonte: IMF, World economic outlook Aprile 2012)
- Una lunga e sperimentata cultura a gestire le joint ventures tra partner locali e stranieri

(1) YK Economic Research estimate as of Dec’11



# Import Export 2011... Forti legami commerciali tra Italia e Turchia

L' Italia e' il quarto partner commerciale mondiale per la Turchia dopo la Russia, la Germania e la Cina. L'interscambio ha traguardato un risultato storico nel 2011 con oltre 20 miliardi di US\$ attestandosi a quota 21.3 Miliardi in crescita del 28% rispetto al dato 2010.

## Export

US\$ 13.45 Miliardi + 32.63% colloca l'Italia al quinto posto dopo Russia, Germania, Cina e Stati Uniti. Alla crescita hanno contribuito i settori dei macchinari, delle apparecchiature, quello energetico, degli autoveicoli, chimico, metallurgico e tessile

## Import

US\$ 7.85 Miliardi + 20.76% colloca l'Italia come il quarto acquirente dopo Germania, Iraq, e Regno Unito

## Saldo Import / Export

Positivo per l'Italia per circa US\$ 5.6 miliardi

## A livello Globale

La Germania si conferma al primo posto, con 36,95 miliardi di interscambio totale, in crescita del 27,28% seguita da Russia, con 29,94 miliardi (+14,17%) di cui 23,95 miliardi in esportazioni (principalmente forniture energetiche) e la Cina, con 24,16 miliardi di dollari di interscambio totale (+24,22%) ed un saldo attivo a favore di 21,69 miliardi. Subito dopo l'Italia, invece, si posizionano ancora una volta gli Stati Uniti, con 20,63 miliardi di interscambio totale (+28,29%) ed una politica commerciale sempre più aggressiva verso il Paese

## Import Export i dati parziali 2012

---

Nei primi nove mesi del 2012 l'Italia è scesa al sesto posto nella graduatoria dei Paesi partner, dopo Germania, Federazione Russa, Iran, Cina e Stati Uniti, con un interscambio pari a 14,68 miliardi di dollari (-9,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente)

Le esportazioni italiane sono state pari a 10,05 miliardi di dollari (-1,3%, quinto Paese fornitore)

Le importazioni dalla Turchia sono state pari a 4,63 miliardi di dollari (-23,8%, settimo mercato di sbocco per le merci turche)

Il saldo è attivo per l'Italia e ammonta a oltre 5,4 miliardi di dollari

# Commercio estero Turchia con i paesi ove UniCredit e'

## Exports by countries

Value: 000 \$

Country	Aug 2012 Total	%	2011 Total	%
<i>total export</i>	100.055.307		134.906.869	
Germany	8.710.093	8,7%	13.950.825	10,3%
Italy	4.128.850	4,1%	7.851.480	5,8%
Austria	659.415	0,7%	1.052.932	0,8%
Estonia	111.160	0,1%	132.005	0,1%
Latvia	78.973	0,1%	115.955	0,1%
Lithuania	165.011	0,2%	274.194	0,2%
Poland	1.185.036	1,2%	1.758.252	1,3%
Czech Republic	507.113	0,5%	888.387	0,7%
Slovakia	257.711	0,3%	402.151	0,3%
Hungary	330.937	0,3%	508.648	0,4%
Romania	1.591.307	1,6%	2.878.760	2,1%
Bulgaria	1.097.516	1,1%	1.622.777	1,2%
Ukraine	1.113.864	1,1%	1.729.760	1,3%
Russia	4.297.377	4,3%	5.992.633	4,4%
Azerbaijan	1.633.295	1,6%	2.063.996	1,5%
Kazakhstan	699.759	0,7%	947.822	0,7%
Kyrgyzstan	165.719	0,2%	180.241	0,1%
Slovenia	344.501	0,3%	617.476	0,5%
Croatia	135.917	0,1%	241.816	0,2%
Bosnia-Herzegovina	162.555	0,2%	268.942	0,2%
Serbia	234.658	0,2%	354.670	0,3%

## Imports by countries

Value: 000 \$

Country	Aug 2012 Total	%	2011 Total	%
<i>total import</i>	156.648.499		240.841.676	
Germany	13.870.943	8,9%	22.985.567	9,5%
Italy	8.993.038	5,7%	13.449.861	5,6%
Austria	1.103.439	0,7%	1.736.366	0,7%
Estonia	230.354	0,1%	368.107	0,2%
Latvia	119.099	0,1%	129.787	0,1%
Lithuania	148.010	0,1%	148.101	0,1%
Poland	1.983.111	1,3%	3.496.189	1,5%
Czech Republic	1.250.557	0,8%	1.755.452	0,7%
Slovakia	561.074	0,4%	893.168	0,4%
Hungary	771.315	0,5%	1.494.488	0,6%
Romania	2.170.179	1,4%	3.801.297	1,6%
Bulgaria	1.735.516	1,1%	2.474.621	1,0%
Ukraine	2.994.146	1,9%	4.812.060	2,0%
Russia	17.140.447	10,9%	23.952.914	9,9%
Azerbaijan	239.169	0,2%	262.263	0,1%
Kazakhstan	1.334.863	0,9%	1.995.115	0,8%
Kyrgyzstan	33.177	0,0%	52.123	0,0%
Slovenia	203.278	0,1%	348.936	0,1%
Croatia	119.109	0,1%	310.965	0,1%
Bosnia-Herzegovina	78.313	0,0%	90.252	0,0%
Serbia	150.400	0,1%	213.301	0,1%

Source: Turkish Statistical Institute



## Consigli pratici per avviare un'attività

---

## Consigli pratici all'evidenza scontati ma...

La Turchia e' un paese ad alto tasso di scolarizzazione con una popolazione giovane (50% sotto i 29 anni), dinamica e preparata, con buona parte della classe dirigente che ha studiato all'estero ed ha una forte capacita' commerciale. Detto questo:

- Prediligere il lavoro di team affiancando la propria conoscenza aziendale a quella di partner locali che conoscono bene il mercato e che sono in grado di apportare le conoscenze adatte e necessarie a sviluppare bene il business
- Avvalersi di consulenti adatti alla propria dimensione e realta' aziendale. La banca e' uno dei principali canali per muovere i primi passi nel paese ma ci vuole anche uno studio in grado di fornire assistenza amministrativa e legale. L'utilizzo di consulenti strategici e' inoltre consigliato per formulare un piano di business, possibilmente in una zona che offra sussidi, con un approccio pragmatico e dei numeri sostenibili
- Usufruire - anche tramite nostro - dei servizi ICE ed alla Camera di Commercio Italo Turca per la selezione ed identificazione di contropartite per B2B nonche' per l'organizzazione di incontri e la programmazione degli appuntamenti.
- Partecipare a fiere ed eventi commerciali
- Mantenere i contatti con la proprieta'. L'imprenditore Turco predilige il rapporto personale e lo sviluppo di una buona relazione di conoscenza personale con il proprio interlocutore d'affari

## Attrazione di investimenti esteri nel paese (FDI)...

---

Secondo quanto riportato dall'Agenzia per la Promozione ed il Supporto degli Investimenti in Turchia (ISPAT) la politica tenderà ad evolversi verso un approccio che permetta di attrarre progetti high-tech od orientati verso le esportazioni per accelerare il processo di industrializzazione del paese rendendo più competitivo il mercato interno rispetto alla concorrenza estera

E' evidente come attraverso la continua attrazione degli investimenti esteri nel paese la Turchia sviluppi settori industriali che a loro volta creano flussi di export che vanno a colmare parzialmente il forte deficit della bilancia commerciale causato dall'importazione di prodotti energetici. Detto deficit e' già sensibilmente calato nei primi 9 mesi del 2012 anche grazie ad una minore crescita del PIL

L'assenza di risorse energetiche rende la Turchia fortemente esposta alla fluttuazione prezzi dei prodotti energetici importati e lo sviluppo di fonti di energia rinnovabile appare come logica conseguenza per ridurre la dipendenza dall'importazione di idrocarburi. Significativa e' la presenza di grossi gruppi internazionali mondiali del settore energetico che valuta progetti nei settori idro, eolico e geotermico.

# SWOT Analisi

## FORZE

- Popolazione giovane
- Economia ad alto tasso di crescita
- Posizione geografica strategica per accesso al Medio Oriente, Caucaso ed Asia Centrale
- Costo del lavoro piu' contenuto se comparato all'Europa
- Strategia favorevole all'attrazione di investimenti esteri
- Stabilita' politica
- Provata ed aumentata resistenza agli shocks esterni

## DEBOLEZZE

- Legislazione e burocrazia
- Deficit della bilancia commerciale significativo
- Tasso di risparmio interno contenuto
- Volatilita' della Lira Turca
- Ricerca & sviluppo limitati nel settore privato
- Dipendenza importazioni di prodotti energetici e materie prime

## OPPORTUNITA'

- Continue riforme strutturali
- Prospettive di crescita economica a lungo termine
- Forte sistema bancario
- Incentivi per Ricerca & Sviluppo da parte del governo
- Processo di privatizzazioni in corso
- Posizione geografica strategica per prodotti energetici, trasporti e settore manifatturiero
- Pratica in corso per accesso all'EU

## MINACCE

- Instabilita' regionale e dispute territoriali
- Impatto negativo sulle esportazioni in caso di apprezzamento della TL vs EUR
- Materie prime scarse
- Dipendenza da Investimenti esteri (FDI)
- Competizione dura e sleale



## Perche' Yapi Kredi e' il vostro partner bancario ideale

---

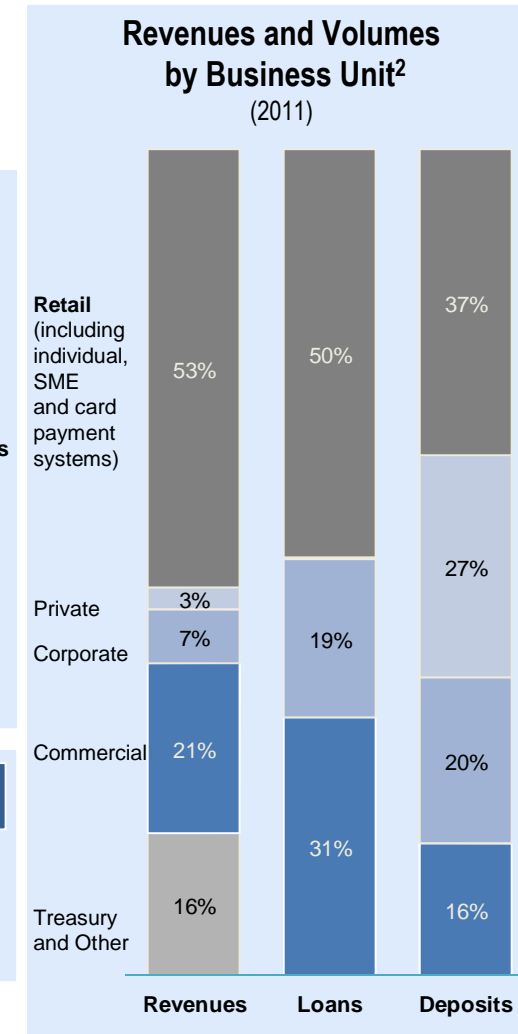
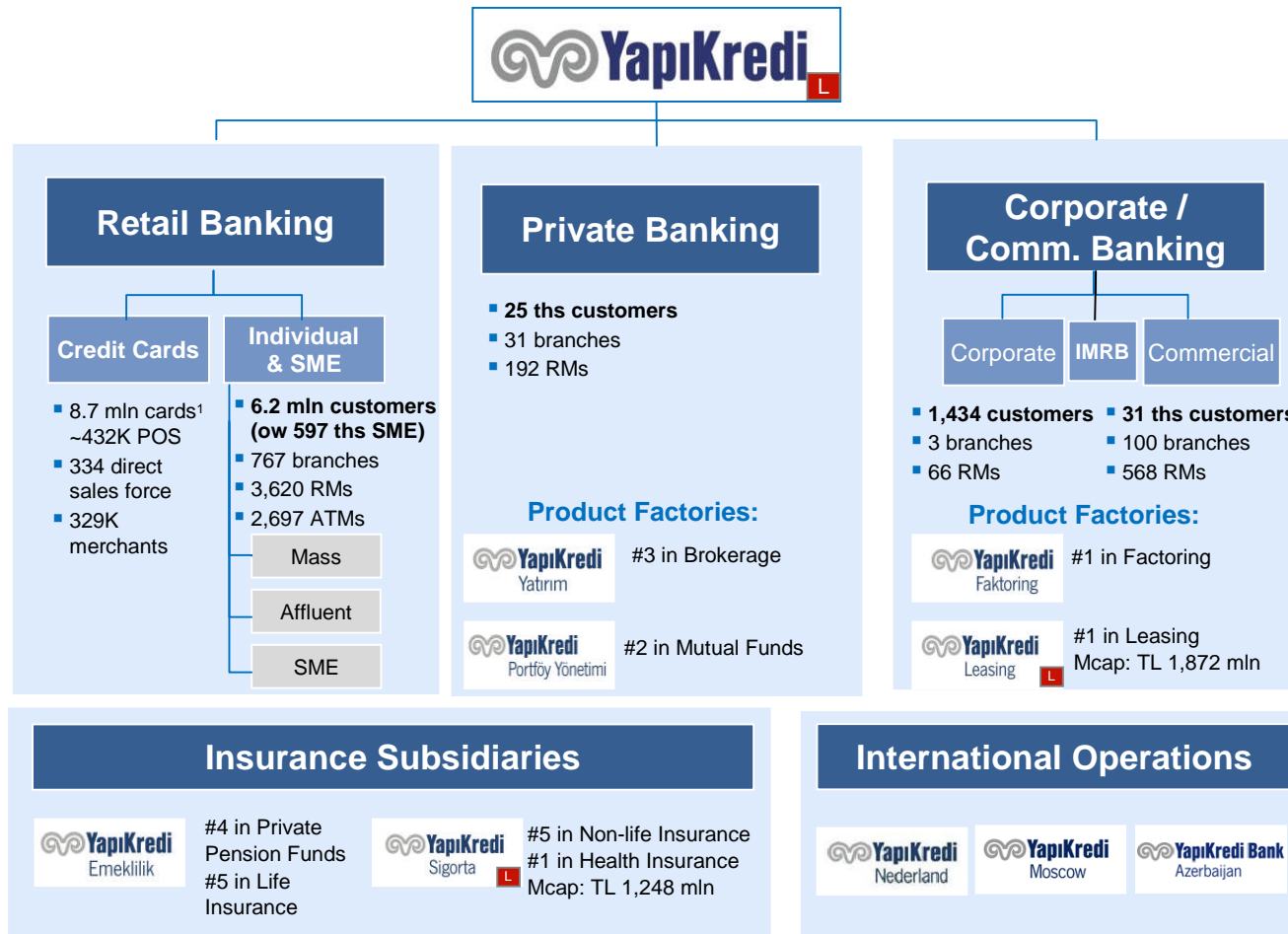


# Yapi Kredi il vostro partner bancario in Turchia...perche'?

---

- Fa' parte della rete Unicredit , la piu' grande banca dei paesi CEE
- E' il partner ideale nel commercial banking e la porta d'ingresso per una societa' straniera che investe in Turchia grazie alla presenza di un team dedicato (in IMRB), che assicura la presenza di un contatto operativo centralizzato che parla la vostra lingua ed ha una filiale appositamente creata per seguire l'investitore estero
- Cio' permette alle aziende di ottenere servizi nel quadro delle esigenze di tesoreria di gruppo, prezzi intonati al proprio standing facendo leva sui rapporti con UniCredit
- Yapi Kredi ha inoltre una vasta rete di sportelli ed ampia gamma di prodotti (cash management, trade finance, project finance, tesoreria, e consulenza per investment banking)
- Opera con banche interamente possedute in Azerbaijan, Olanda e Russia
- E' direttamente attiva nel leasing, factoring e prodotti di assicurazione

# Perche' Yapi Kredi e' focalizzata sul cliente, ha un modello di servizio divisionalizzato, supportato da fabbriche prodotto



# Yapi Kredi e' leader in segmenti chiave

Giugno 2012

			Ranking	Quota di mercato
 	<b>Totale</b>	# Filiali	5	9.2%
		Depositi	6	8.9%
		Prestiti	4	10.1%
	<b>Retail</b>	Prestiti al Consumo <sup>(1)</sup>	7	8.1%
		Carta di Credito <sup>(2)</sup>	1	19.1%
	<b>AuM + Brokerage</b>	Risparmio Gestito	2	17.7%
		Brokerage <sup>(3)</sup>	2	6.6%
	<b>Corporate</b>	Prestiti <sup>(4)</sup>	4	9.6%
		Lettere credito/Garanzie	2	14.0%
		Leasing	1	17.8%
		Factoring	1	14.7%
	<b>Assicurazioni</b>	Vita	4	7.4%
		Fondi pensione	4	16.1%
		Non vita	5	6.6%

(1) Including mortgages, general purpose and auto loans, (2) Credit card outstanding volume, (3) Equity trading volume, (4) Cash loans excluding credit card outstanding volume and consumer loans

# I prodotti principali di Yapi Kredi

## Cash management services

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b><u>TRANSFER</u></b> Transfer with customer reference DDS (Direct Debit System)</li> <li>▪ <b><u>CHEQUE</u></b> Cheque endorsement Cheque collections Elec. cheque systems BANKO™ Banking Autom. Platform</li> <li>▪ <b><u>CASH OPERATIONS</u></b> Cash-in-transit services</li> <li>▪ <b><u>CASH POOLING</u></b> Cash concentration intrabank</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b><u>TRANSFER &amp; EFT</u></b> BANKO™ Banking Autom. Platform</li> <li>▪ <b><u>CHEQUE</u></b> Continuous cheque</li> <li>▪ <b><u>LEGAL PAYMENTS</u></b> Tax payments SSK payments</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b><u>ELEC. ACC. SUMMARY - MT940</u></b></li> <li>▪ <b>* <u>SWIFT MT101</u></b></li> <li>▪ <b><u>INTERNET BANKING</u></b></li> <li>▪ <b>* <u>EUROPEAN GATE</u></b></li> </ul> <p>* Transfers to local banks in local currency and book to book transfers in all currencies</p>
--	---	---

## Marketing della Tesoreria (gestione dei rapporti clientela)

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ FX / TL</li> <li>▪ FX / FX</li> <li>▪ Gold / FX</li> <li>▪ Gold / TL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Forwards (FX &amp; TL)</li> <li>▪ Futures (FX &amp; Comm.)</li> <li>▪ Options (FX &amp; TL)</li> <li>▪ Swaps (FX &amp; TL)</li> <li>▪ IRS (FX&amp; TL)</li> </ul>
--	--

## Import/Export

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Import payments</li> <li>▪ Import Loan</li> <li>▪ Post-Financing</li> <li>▪ Promissory note Avalization and discounting</li> <li>▪ Import I/c (w/ or w/o discount)</li> <li>▪ Buyer's Credit</li> <li>▪ B-A / Banker Acceptance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Export collections &amp; Export Loan</li> <li>▪ Export letters of credit</li> <li>▪ Forfaiting</li> <li>▪ Export receivables backed financing(guaranteed by Yapı Kredi Factoring)</li> <li>▪ Export receivables backed financing insured by Türk Eximbank</li> </ul>
---	---

# Riepilogo delle possibilita' di finanziamento in Turchia

	TYPES	CONDITIONS/ TAX ISSUES
Working capital	Overdraft	For daily needs; no tax applied
	Custom/tax payments	Max. maturity: 7 days ; no tax
	Legal payments (KKDF)	Max. maturity: 30 days; no tax
	Blocked cheques	Max. maturity: 7 days; no tax
	YTL loans	No limitation for maturity; 5% tax on interest
Short term loans (FX)	Export loan	No maturity limitation; 5% BSMV tax for the portion exceeding 24 months maturity
	Eximbank loan	Export related documentation to be presented ; no tax
ST loans (FX indexed)	Foreign Currency indexed loan	5% BSMV tax on interest additional 5% BSMV tax applied on profits out of FX rate developments at the date of repayment
Investment loan	Investment loan in Turkey	For FX loans: investment incentive certificate should be presented  5% BSMV tax applied

Informazioni sulle tasse sono forniti a titolo indicativo e potrebbero non essere complete. Si prega di consultare il proprio consulente fiscale per i dettagli.

## **Prestiti in Valuta Estera (FX):**

\* Trasferimento di fondi in FX ricevuti/provenienti dall'Estero puo' essere liberamente utilizzato a meno che non correlate a (i.) import/export, (ii.) finanziamenti o (iii.) apporto di capitale

•Finanziamenti FX dall'Estero con la scadenza < a1 anno e 1 settimana é tassato al 3%-RUSF(KKDF) sulla quantita' di capitale sull'utilizzo singolo. Ritenuta fiscale e Partita IVA aggiuntivi potrebbero essere applicati.  
No RUSF su prestito FX concesso nazionale (localmente?), anche con immaturity < 1 anno1 settimana

\* Sono concessi, oltre agli esportatori (che sono soggetti a limitazioni), anche a qualsiasi azienda in caso di:  
-Le operazioni con durata media superiore a un anno e con un importo non inferiore a 5 milioni di dollari (5% **tasse** BSMV ; no RUSF in caso di prestiti commerciali; 3% RUSF su capitale in caso di prestiti personali)  
- **Transazioni con finalita** commerciali e professionali che non superano l'importo dei crediti tenuti in valuta estera nelle filiali/sportelli in Turchia. (prorogato solo per scopi commerciali e professionali; non applicato ai singoli/individui; cosi esentati dal RUSF)

## **Prestiti indicizzati a Valuta Estera (FX):**

\*Il mutuante/istituto/banca concede in FX da essere utilizzato in TL  
\* Alla scadenza il rimborso sara' in valuta estera o in TL  
I vantaggi:  
Tassi di interesse piu' bassi basati su Libor/ Euribor

BSMV (Banka ve Sigorta Vergisi) é Tasse sulle Transazioni Bancarie e Assicurate, su tutte le entrate, compresi gli interessi ricevuti dalle banche e compagnie di assicurazione in Turchia in relazione alle loro operazioni bancarie e assicurative.