

**Accordo tra
Intesa Sanpaolo SpA e Confindustria Piemonte**

**OBIETTIVO CRESCITA
Impresa, banca, territorio**

INTESA SANPAOLO S.p.A.

in seguito denominata "**Banca**" – con sede in Torino, Piazza San Carlo, 156, iscritta nel registro delle imprese – Ufficio di Torino al n. 00799960158, banca iscritta nell'Albo di cui all'art. 13 del decreto legislativo 385/1993, Capogruppo del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo (di seguito "**Gruppo**") iscritto nell'albo di cui all'art. 64 del medesimo decreto legislativo in persona di Adriano Maestri in qualità di Direttore Regionale Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria domiciliato per la carica presso la sede della Direzione Regionale a quanto infra facoltizzato.

CONFINDUSTRIA PIEMONTE

in seguito denominata "**Confindustria Piemonte**" – con sede in Torino, Via Francesco Morosini n. 19, C.F. 80082290018 in persona di Ernesto Abbona in qualità di Presidente Comitato Regionale Piemontese Piccola Industria domiciliato per la carica presso Confindustria Piemonte.

Congiuntamente definite "**Parti**"

Premesso che

- In data 14 novembre 2011 la Banca e Confindustria Piccola Industria hanno stipulato un accordo (di seguito "**Accordo Nazionale**") finalizzato all'individuazione di iniziative congiunte per il rilancio delle PMI;

- L'Accordo Nazionale prevede che ne sia data attuazione attraverso la stipula di singoli accordi in sede locale tra le Associazioni Territoriali di Confindustria e la Banca ovvero le altre banche del Gruppo operanti nel territorio di volta in volta interessato

Tutto ciò premesso

Banca e Confindustria Piemonte

con il presente accordo (di seguito "**Accordo**"), intendendo dare attuazione all'Accordo Nazionale si propongono di sviluppare e intensificare i rapporti di collaborazione nei seguenti ambiti e secondo la regolamentazione che segue:

- Potenziamento dell'attività di dialogo tra Impresa e Banca
- Aree di offerta prioritarie:
 - Crescita dimensionale
 - Capitale Umano
 - Efficienza energetica ed eco sostenibilità
 - Reti d'impresa e altre forme di alleanza
 - Innovazione e ricerca
 - Internazionalizzazione
- Valorizzazione del Territorio

Per ogni prodotto ed iniziativa sono state definite le principali caratteristiche e l'accesso da parte di ogni singola azienda è subordinato alla positiva valutazione discrezionale della Banca.

IL DIALOGO IMPRESA, BANCA

Le Parti intendono avviare un rapporto di collaborazione al fine di condividere un processo comunicazione volto a ridurre l'asimmetria informativa e ad avviare una relazione impresa-banca basata su principi di trasparenza. L'obiettivo è migliorare il processo di valutazione del merito creditizio attraverso la più approfondita conoscenza del business dell'Impresa e delle sue prospettive industriali.

Si concorda quindi di:

- promuovere la diffusione di una metodologia di dialogo e di confronto, tramite convegni/incontri locali;
- promuovere un crescente utilizzo degli strumenti messi a disposizione:

- lo strumento “Diagnostico” di autovalutazione, predisposto e messo a disposizione dalla Banca tramite Confindustria, basato sui dati economico-finanziari dell’azienda, integrato con un questionario da cui desumere elementi quali/quantitativi non rilevabili dal bilancio;
 - lo strumento di simulazione prospettica dell’evoluzione del profilo di rischio dell’Impresa predisposto e messo a disposizione dalla Banca;
- implementare il processo di dialogo con un nuovo strumento denominato **“Presentazione Commerciale”**, predisposto e messo a disposizione dalla Banca. La Presentazione Commerciale offre un supporto che analizza e sintetizza una serie di indicatori economici quantitativi, quali le prospettive macroeconomiche, le prospettive del settore di riferimento, il posizionamento dell’azienda nel settore, oltre che l’identificazione di potenziali aree di sviluppo tramite l’analisi quantitativa e qualitativa dell’azienda.

AREE DI OFFERTA PRIORITARIE

1. Crescita dimensionale

Le Parti convengono sulla necessità di accelerare il processo di crescita dimensionale delle PMI italiane e sulla necessità di ricercare, a tal fine, occasioni di crescita anche al di fuori del tradizionale ambito di sviluppo per linee interne.

Al fine di assistere le imprese clienti nelle operazioni di finanza straordinaria finalizzate alla crescita dimensionale, la Banca affianca all’attività di consulenza una gamma di prodotti specificamente strutturati.

- Acquisition Finance: finanziamenti finalizzati all’acquisizione di quote societarie o rami d’azienda e/o per significativi investimenti in capitale fisso;
- Project Financing: finanziamenti finalizzati alla realizzazione e/o acquisizione di progetti specifici;
- Real Estate Financing: finanziamenti per progetti di sviluppo immobiliare o per acquisizioni di immobili di dimensioni importanti;
- Cartolarizzazione: cessione periodica di attività illiquide (es. crediti commerciali) finanziate tramite l’emissione di titoli di credito negoziabili;
- ECM (Equity Capital Market): operazioni per PMI destinate ai Mercati Regolamentati e non Regolamentati organizzati e gestiti da Borsa Italiana;
- M&A /Advisory: servizi di consulenza e assistenza finanziaria nel campo dell’M&A e più in generale dell’Advisory.

La Banca inoltre, al fine di promuovere l’innovazione di processo e di prodotto nelle imprese e sostenere il recupero di produttività e competitività nel nuovo contesto globale, intende supportare il sistema imprenditoriale italiano e, in particolare, il settore manifatturiero, nei programmi e negli investimenti finalizzati al disegno e all’implementazione di una

configurazione organizzativa snella basata sui principi e le tecniche del *lean management*. A tal fine, la Banca è parte attiva nel:

- sensibilizzare le imprese sui principi fondanti del *lean management*, supportando le imprese nell'organizzazione e gestione di momenti di condivisione, tra gli imprenditori/imprenditrici e con il management, dei benefici derivanti dall'adozione del modello;
- supportare le imprese nell'introduzione e nell'applicazione dei principi *lean*;
- fornire supporto nella progettazione di percorsi formativi sul *Lean Thinking*, destinati sia agli imprenditori sia al management coinvolto;
- definire ed utilizzare criteri standard di valutazione del "grado *lean*" delle imprese.

La Banca mette inoltre a disposizione apposite linee di credito finalizzate a sostenere le imprese che attuano programmi di crescita mediante l'avvio di processi di riorganizzazione interna, nonché linee di credito finalizzate al supporto delle vendite. In particolare:

- finanziamento a Breve Termine Imprese: per sostenere le esigenze di cassa iniziali, a seguito dei progetti di riorganizzazione
- Tandem Impresa Più Breve Termine e Tandem Impresa Più Medio Termine: finanziamenti di scopo, da 6 a 18 mesi il primo e da 24 a 60 mesi il secondo. Il prodotto presuppone l'esistenza di una convenzione tra la Banca e l'impresa (nel seguito Fornitore convenzionato) che prevede la concessione, ai clienti (soggetti non consumatori) del Fornitore convenzionato, di finanziamenti finalizzati al pagamento del corrispettivo dei prodotti che il cliente ha acquistato (o intende acquistare) dal Fornitore medesimo. A seguito della concessione del finanziamento, il Fornitore convenzionato riceve dalla Banca in un'unica soluzione l'accredito dell'importo della fornitura, al netto della quota di contributo pari agli interessi calcolati in via anticipata. L'azienda cliente rimborsa la somma erogata con un piano di ammortamento prestabilito che prevede il solo rimborso della quota capitale.

2. Capitale Umano

Il Capitale Umano rappresenta un importante asset su cui le imprese fanno leva per crescere. Qualsiasi progetto finalizzato al miglioramento della competitività, al rafforzamento interno e allo sviluppo commerciale, passa anche attraverso nuova occupazione e valorizzazione delle risorse umane.

In tale ambito la Banca offre quindi un programma di prodotti e servizi dedicati.

In particolare la Banca propone un programma destinato a favorire la realizzazione di progetti di formazione per i dipendenti delle aziende, concretizzato attraverso l'accordo che la Banca ha siglato con Fondimpresa. Tale accordo ha l'obiettivo di promuovere la formazione ottimizzando l'uso delle risorse economiche destinate a questo scopo.

A fronte di tale accordo vengono messe a disposizione delle imprese le seguenti tipologie di intervento finanziario complementari al "Conto Formazione" istituito presso Fondimpresa:

- Anticipo Contributi: consente di anticipare i contributi accantonati sul Conto Formazione di ogni singola impresa fino all'80% dell'importo preventivato dall'impresa per il piano di formazione;

- Finanziamento Gestione business - Fondimpresa: finanziamento personalizzato, destinato alle Piccole e Medie Imprese per le iniziative di formazione rivolte ai propri dipendenti.

All'offerta di prodotti collegati a Fondimpresa, si aggiunge il finanziamento volto a supportare le imprese che investono nella formazione o assumono nuove risorse:

- Finanziamento Formazione e Lavoro: finanzia programmi di formazione, incentivazione ed assunzione di nuove risorse. Si tratta di un finanziamento della durata massima di 18 mesi meno 1 giorno che prevede una o più erogazioni nel corso della durata complessiva.

La collaborazione con Fondimpresa si completa con l'attività svolta da Intesa Sanpaolo Formazione nel campo della formazione continua, attraverso una partnership con le imprese che si concretizza nell'assistenza tecnica per facilitare l'accesso ai finanziamenti e accompagnarne l'utilizzo: attività preparatorie, gestione e monitoraggio, supporto nelle attività amministrative e consuntivazione dei Piani formativi.

3. Efficienza energetica ed eco sostenibilità

La Banca, consapevole della sempre maggiore attenzione delle imprese nei confronti dell'ambiente, si propone l'obiettivo di essere interlocutore preferenziale di Stato e imprese per incentivare gli investimenti nella sostenibilità energetica.

A tal fine mette a disposizione del mercato dell'energia tutte le proprie capacità e competenze fornendo alle imprese sostegno in termini di informazioni, servizi e prodotti, mettendo a punto specifiche soluzioni di finanziamento dedicate alle Piccole e Medie Imprese che vogliono intraprendere la strada della sostenibilità.

In particolare:

- Finanziamento sostenibilità BT: dedicato alle imprese di qualsiasi settore e dimensione che intendono effettuare investimenti riferibili a:
 - Tutela Ambientale - Eco-Turismo; smaltimento rifiuti; trattamento delle acque; gestione degli imballaggi; utilizzo di materie prime eco sostenibili;
 - Eco-sharing - Cicli, ciclomotori, auto elettriche ad uso aziendale e condiviso; realizzazione di parcheggi attrezzati, colonnine di ricarica, impianti ad energia rinnovabile a supporto; acquisto dei mezzi;
 - Efficienza energetica - Impiego di macchinari o impianti più efficienti o ecologici (anche con certificazioni/diagnosi energetiche);
 - Certificazioni ambientali - Ecolabel e altri marchi di qualità ecologica;
 - Sicurezza sul lavoro - Formazione; incremento del livello di sicurezza; qualità degli ambienti;
- Finanziamento Fotovoltaico Imprese: si rivolge alle imprese che intendono effettuare investimenti per la realizzazione di impianti di produzione di energia elettrica da pannelli fotovoltaici;

- Finanziamento Energia Business: finanziamento dedicato a Professionisti e Imprese che appartengono ai settori industria, agroindustria, servizi e turismo che intendono investire nell'acquisto di impianti fotovoltaici;
- Leasenergy: è un prodotto volto a favorire ed a finanziare le moderne tecnologie a supporto della generazione di energia da fonti rinnovabili (Centrali ed impianti fotovoltaici; a biomasse e di cogenerazione; idroelettrici; geotermici);
- Aedifica Bioedilizia: destinato alle imprese edili che costruiscono con i criteri dell'edilizia sostenibile e dedicato a quelle imprese che fanno della qualità edilizia il marchio distintivo della propria azienda;
- Finanziamento Energia Imprese: dedicato a tutte le Imprese che intendono effettuare investimenti di efficientamento e diversificazione energetica. Possono essere finanziati progetti di investimento di durata fino a 24 mesi;
- Finanziamento ESCo: Gli interventi in favore delle ESCo., "Energy Service Company" (società che assumono il rischio finanziario dell'intervento in ambito energetico e partecipano a una parte dei benefici economici prodotti nel tempo dall'intervento stesso), possono essere di diverse tipologie, tra cui il fotovoltaico, il solare termico, la cogenerazione da biomasse o biogas, l'illuminazione pubblica (ad es. la sostituzione di lampade a sodio con lampade a led), l'isolamento termico di edifici e molte altre.

4. Reti d'impresa e altre forme di alleanza

Per supportare concretamente la costituzione e l'avvio delle Reti d'Impresa e altre forme di alleanza, la Banca fornisce un servizio di assistenza attraverso l'attivazione di un apposito Desk specialistico in grado di affiancare le imprese durante il processo di valutazione e definizione della forma di aggregazione che meglio soddisfa le loro esigenze.

In particolare, nell'ambito della più recente forma di aggregazione in Rete, il desk specialistico supporta la Rete nella gestione delle relazioni istituzionali e associative, favorisce la ricerca di partner industriali da parte delle imprese clienti, funge da raccordo tra le diverse strutture della Banca per l'esame di specifici Contratti di Rete, a fronte di richieste di intervento necessarie a finanziare i piani di investimento dei singoli aderenti, attiva servizi professionali di assistenza destinati a supportare le imprese clienti lungo tutto il percorso di pre-costituzione, avvio e gestione della Rete di Impresa.

All'assistenza specialistica la Banca affianca un'offerta finanziaria destinata alle singole imprese partecipanti alla rete mettendo a disposizione:

- soluzioni tradizionali per lo smobilizzo crediti con cessione dei crediti vantati dalle imprese appartenenti alla rete nei confronti dell'impresa capofila;
- Filiera Più: finanziamento destinato alla catena di passaggi produttivi nei quali l'oggetto della fornitura è una materia prima, un semilavorato o una componente di un prodotto finito. L'operazione si configura come un finanziamento ordinario con rimborso bullet, a tasso fisso e durata massima 12 mesi nel quale la quota interessi è ripartita tra Fornitore (che la paga anticipatamente) e Cliente (con pagamenti periodici).

5. Innovazione e ricerca

Per sostenere la crescita delle imprese, la Banca mette a disposizione, con il supporto eventuale delle strutture specialistiche del Gruppo, la propria offerta di prodotti per il soddisfacimento dei bisogni d'innovazione delle imprese lungo tutto il loro ciclo di vita.

Al fine di veicolare su tutte le imprese del territorio il patrimonio di conoscenze e di competenze della Banca a sostegno della ricerca e innovazione per il Paese, l'iniziativa prevede:

- l'offerta di finanziamenti dedicati e di servizi di consulenza per supportare i progetti di ricerca e innovazione delle PMI (linea Nova Più), che prevede un'attività di assistenza per definire i contorni di tali progetti di sviluppo svolgendo anche un'analisi tecnico-industriale sugli stessi tramite le strutture interne e/o di università convenzionate con il Gruppo;
- l'offerta di strumenti finalizzati a supportare le PMI nei processi di innovazione, in particolare tramite l'acquisto di brevetti, marchi e licenze, che potrà essere sostenuto grazie al prodotto dedicato Nova Più Acquisto o attraverso l'attivazione del Fondo Nazionale per Innovazione.

A tali finanziamenti verrà riservata, laddove disponibile, una provvista dedicata BEI, con l'obiettivo di trasferire alle imprese i benefici derivanti dal minor costo di tale provvista;

- la realizzazione di uno sportello virtuale per l'assistenza alle imprese attraverso la creazione di una rete stabile di collegamenti tra la Banca e Confindustria Piemonte in grado di indirizzare prontamente le imprese interessate verso un rappresentante della Banca che possa fornire loro il supporto richiesto ;
- servizi di consulenza, formazione, informazione e networking offerti con il supporto della società del Gruppo, Intesa Sanpaolo Eurodesk, in grado di offrire un sostegno alle imprese italiane che intendono accedere ai provvedimenti agevolativi messi a disposizione dalla Commissione Europea;

6. Internazionalizzazione

Per molte imprese la globalizzazione è una scelta vincente ai fini della competitività e della crescita aziendale. Occorre, quindi, ripensare il proprio modello di business in un'ottica internazionale, per mantenere o ampliare il proprio vantaggio competitivo. A supporto di questa esigenza, attraverso la Banca sono messe a disposizione delle PMI le strutture del Gruppo specializzate nella conoscenza dei mercati esteri, per indirizzare ed assistere le imprese nella scelta della vasta gamma di opportunità e di strumenti che possano supportarle per essere preparate e vincenti nella sfida internazionale.

Il Servizio Internazionalizzazione Imprese, è una struttura dedicata all'assistenza delle imprese interessate ad espandersi sui mercati internazionali, che vengono così accompagnate passo dopo passo secondo le proprie specifiche esigenze. La struttura è composta da team multilingue specializzati per area geografica che supportano le strutture territoriali del Gruppo e la loro clientela PMI ogni qualvolta se ne presenti la necessità, attraverso un rapporto snello, diretto e competente con le strutture estere del Gruppo e con gli Enti e le Istituzioni nazionali e internazionali.

Accanto al Servizio sopracitato, per stare ancora più vicino alle PMI nel loro impegno internazionale, è stato creato, all'interno di ciascuna delle filiali e delle banche estere del

Gruppo, l'Italian Desk: un nucleo di specialisti multilingue al servizio delle imprese italiane e/o delle loro consociate sul territorio estero. Queste si potranno rivolgere agli specialisti per essere assistite e introdotte alla ricca gamma di prodotti e servizi, domestici e internazionali, messi a disposizione in loco dalle strutture estere del Gruppo.

Al fine di supportare le PMI nelle diverse fasi del processo di internazionalizzazione, la Banca mette inoltre a disposizione i propri prodotti quali:

- Export facile: per sostenere le strategie di esportazione della clientela, è stato elaborato un prodotto che consente il trasferimento alla Banca del rischio di insolvenza relativo ai crediti che le PMI vantano nei confronti dei loro clienti esteri. La Banca acquista pro soluto crediti esteri, rappresentati da fatture con scadenza non superiore a 150 giorni, nell'ambito di plafond di rischio assegnato a ogni debitore estero ceduto.
- Cash management internazionale: per ottimizzare la gestione della Tesoreria delle PMI con sussidiarie all'estero, la Banca mette a disposizione servizi informativi e dispositivi "real time" per la gestione della liquidità presente presso le filiali estere e banche estere del Gruppo e presso le banche del circuito Ibos e Unicash. Inoltre la Banca consente l'apertura, direttamente dall'Italia, di conti correnti presso le filiali e le banche Estere del Gruppo;
- International+: finanziamento a MLT destinato a finanziare gli investimenti diretti delle imprese all'estero. E' prevista, oltre alla consueta valutazione dell'investimento, anche un'analisi del progetto di internazionalizzazione con valutazione dei rischi e delle opportunità derivanti dall'investimento dell'impresa, effettuata da una struttura specializzata. Il finanziamento è disponibile per tutte le imprese (escluso settore armamenti), ha durata fino a 10 anni, può ammettere tutti i tipi di garanzia e copre tutti gli investimenti effettuati (acquisizioni societarie, realizzazione unità produttive/reti distributive all'estero, ecc.);
- copertura rischi: accanto ai consueti rischi commerciali e finanziari, l'impresa che opera sull'estero affronta anche i cosiddetti "Rischio Paese" e "Rischio Banca". Con il primo si intende il rischio che i beni e i crediti posseduti o maturati all'estero non possano essere rimpatriati per blocchi posti da parte dello Stato del debitore. Con "Rischio Banca" si intende il rischio che una banca non possa far fronte agli impegni presi a causa di proprie difficoltà economiche.

Anche al fine di cercare di ridurre i suddetti rischi, la Banca mette a disposizione della clientela imprese una serie di strumenti di supporto all'attività estera, quali:

- conferma di crediti documentari, emissione garanzie internazionali, smobilizzo pro soluto di impegni di pagamento di banche estere rappresentati da effetti internazionali avallati ovvero da pagamenti differiti/accettazioni emessi nell'ambito di crediti documentari utilizzati presso la Banca ;
- Tradeway a sostegno dell'apertura delle PMI ai mercati internazionali, l'iniziativa prevede l'offerta di servizi d'informazione sulle opportunità di business, sui paesi e mercati di destinazione e per la selezione di potenziali partner e clienti.

In particolare, la Banca offre alle imprese che vogliono promuovere e valorizzare la propria attività sui mercati esteri, l'accesso ai servizi informativi avanzati disponibili sul sito Tradeway.

Il servizio si rivolge alle imprese italiane che intendono sviluppare o ampliare le proprie attività al di fuori dei confini nazionali e necessitano di ricorrere all'esperienza di partner specializzati per alcune fasi dei loro progetti. Al fine di favorirne l'utilizzo da parte degli associati, saranno previste formule dedicate di pricing per un periodo definito.

L'esperienza sviluppata dalla Banca nella gestione di questa tipologia di servizi, potrà essere ulteriormente valorizzata nell'ambito del presente Accordo nel supportare Confindustria Piemonte nello sviluppo di una piattaforma di partenariato a disposizione dei propri associati.

- Export 360°: per il finanziamento dell'operatività commerciale con l'estero la Banca ha creato Export 360°, prodotto destinato in particolare alle PMI che operano con l'estero con forniture continuative e commesse e che ha l'obiettivo di prevedere per il cliente un adeguato supporto creditizio fin dalle fasi iniziali del processo produttivo.

Export 360° consente di gestire in un'unica operazione le diverse forme di finanziamento nelle varie fasi di un'operazione commerciale export, dall'anticipo su future esportazioni e su ordini/contratti fino allo smobilizzo di fatture nelle diverse tipologie.

VALORIZZAZIONE DEL TERRITORIO

Le Parti si impegnano a:

- Individuare nell'ambito delle proprie strutture i responsabili territoriali che, agendo in sinergia tra loro, favoriranno le iniziative locali finalizzate alla diffusione dei contenuti dell'Accordo, mediante:
 - **attività volte a promuovere l'utilizzo del diagnostico.** I responsabili territoriali individuano le modalità con cui assicurare assistenza agli imprenditori nell'utilizzo del diagnostico e con cui offrire un servizio di consulenza attraverso l'uso del simulatore e della Presentazione Commerciale;
 - **attività finalizzate a promuovere presso gli imprenditori incontri che abbiano finalità operative** come l'organizzazione di **"focus" tematici** dedicati ad approfondire le aree di intervento dell'Accordo che risultano di maggiore interesse per la realtà locale;
 - **attività finalizzate a promuovere eventi pubblici** su temi specifici di interesse per l'imprenditoria locale.

Plafond

Attraverso l'Accordo Nazionale è stato stabilito un plafond pari a € 10 miliardi quale importo complessivo delle linee di credito, dei finanziamenti e delle soluzioni di prodotto indicate nell'Accordo Nazionale medesimo del quale il presente Accordo costituisce attuazione.

Altri impegni

Le Parti, con riguardo ai rispettivi ruoli, si impegnano a divulgare il contenuto del presente Accordo nell'ambito delle rispettive strutture, concordando la promozione dell'Accordo e la

sensibilizzazione degli imprenditori tramite iniziative di comunicazione congiunte a testimonianza della volontà di cooperazione tra sistema bancario e sistema produttivo, quali ad esempio:

- eventi/convegni a livello territoriale, presso le sedi confindustriali, sotto la guida di esponenti locali di Confindustria e del Gruppo, secondo modalità di intervento e contenuti definiti di volta in volta congiuntamente;
- predisposizione di materiale di supporto a disposizione delle imprese, con tutte le opportunità, i riferimenti e le offerte a loro disposizione.

Per favorire l'impiego dei prodotti di finanziamento da parte del maggior numero possibile di Imprese, la Banca fornirà indicazioni sulla possibilità di avvalersi degli strumenti di garanzia disponibili mediante ricorso alle garanzie dirette rilasciate dai Confidi di emanazione confindustriale ovvero mediante l'utilizzo del Fondo di Garanzia per le PMI ex l. 662/96, ciò al fine di consentire un più facile accesso al credito.

Ciascuna parte potrà utilizzare i segni distintivi dell'altra solo previa sua autorizzazione scritta.

La Banca conferma l'impegno assunto con l'adesione all' "Accordo per il credito alle Piccole e Medie Imprese" stipulato in data 16 febbraio 2011 tra il Ministero dell'Economia e delle Finanze, l'ABI e le altre Associazioni rappresentative delle imprese, di allungare la durata del piano di ammortamento dei finanziamenti a medio- lungo termine che abbiano fruito della sospensione ai sensi dell'Avviso Comune e che non abbiano già ottenuto analoghe facilitazioni.

Le richieste per l'attivazione dell'allungamento dovranno essere presentate dalle imprese entro il 31/12/2011.

Limitatamente a questa specifica operatività la scadenza dell'Accordo è fissata al 31 dicembre 2011 in coerenza con quanto previsto dall'Avviso Comune.

Validità

Il presente Accordo avrà validità fino al 30 novembre 2012, salvo proroga.

Recesso

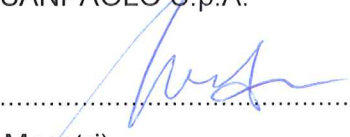
Ciascuna delle Parti, anche prima del 30 novembre 2012, potrà recedere dal presente Accordo dandone comunicazione all'altra mediante lettera raccomandata a.r. inoltrata all'indirizzo indicato in premessa con un preavviso di almeno quindici giorni.

Torino, 2 dicembre 2011

CONFINDUSTRIA PIEMONTE

.....
(Ernesto Abbona)

INTESA SANPAOLO S.p.A.



.....

(Adriano Maestri)