

The *Finance Channel's* Publication for Finance Experts, Entrepreneurs and Professionals



British
Consulate-General
Milan



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

In questo numero:

PER LE IMPRESE

London Camp – doing business in UK

MICROFINANZA

Completato il 1° Osservatorio sul microcredito in Italia del Politecnico di Milano

REPORTAGE

Banca d'Italia: L'economia della Lombardia

INTERVISTA

Tre domande a...

MICROFINANZA (BY PLANET FINANCE)

Micro-lending genius Yunus: why he was done wrong

RISK MANAGEMENT

A fool with a tool is still a fool....

FINANZA PUBBLICA

Il finanziamento delle infrastrutture sanitarie

FINANZA&LUSSO

Quando la Borsa va di moda



FCJ è disponibile qui:

www.financechannel.it/fcj

Enjoy your Finance!



LONDON CAMP

Doing Business in UK

Sei un imprenditore con un'idea di business, una start-up o una giovane azienda interessata a crescere e a internazionalizzarsi?

Oppure sei un'azienda più matura interessata a capire le opportunità che il mercato finanziario può offrire nel Regno Unito?

O vorresti semplicemente aprire un ufficio nel Regno Unito?

In tutti i casi, il London Camp fa per te!

COS'È IL LONDON CAMP?

Il London Camp è una settimana intensiva di business coaching nella capitale del Regno Unito, dove avrai l'opportunità di incontrare rappresentanti del mondo della finanza e della tecnologia, seguire seminari su come fare business in questo Paese e conoscere altri imprenditori italiani che hanno avuto successo in UK

Tutto questo per permetterti di:

- costruire il tuo network di conoscenze, essenziale per una buona riuscita della tua avventura
- capire le dinamiche del business e degli investimenti
- conoscere le opportunità che il Regno Unito può offrire sia in termini di mercato che di R&S
- apprendere le principali norme societarie inglesi

PERCHÉ PROPRIO LONDRA?

Perché è la principale piazza finanziaria europea

Perché è il mercato del Venture Capital e dell'Angel Investing più sviluppato in Europa, e al mondo è secondo solo agli USA

Perché il Regno Unito è un Paese molto friendly nei confronti delle aziende: è facile, veloce ed economico aprire e gestire una società UK-based

Per ultimo, ma non in ordine di importanza, il Regno Unito è un ottimo trampolino di lancio verso altri mercati, in tutto il mondo

Vieni a trovarci o chiamaci, ti spiegheremo perché!

www.thefinc.eu



Il **London Camp** è organizzato da *the FinC - the Finance Centre* del **Politecnico di Milano**, in collaborazione con UK Trade & Investment e il Consolato Generale Britannico a Milano.

the FinC - the Finance Centre è un centro di riferimento per la ricerca, la formazione e la consulenza in ambito finanziario sorto all'interno del Politecnico di Milano.

the FinC raccoglie competenze dal mondo del Politecnico, dal MIP, la business school dello stesso Politecnico, e da Finance Channel, associazione dedita alla divulgazione di tematiche finanziarie. Finance Seeds è l'area di *the FinC* dedicata alle tematiche di finanza per le imprese in tutte le fasi del ciclo di vita, dallo start-up, alla crescita, alla maturità, offrendo servizi per la ricerca di capitali e per le operazioni di finanza straordinaria.

UK Trade & Investment (UKTI) è l'agenzia del Governo Britannico che supporta le aziende con sede in UK ad accedere ai mercati globali e aiuta le imprese straniere a stabilirsi nel Regno Unito e ad espandersi a livello internazionale attraverso una base in UK. La rete di UKTI è presente in tutto il mondo e supporta aziende di ogni dimensione dalla start-up tecnologica all'impresa leader di mercato.

In Italia UKTI è presente a Milano e a Napoli presso il Consolato Britannico.

AGEVOLAZIONI

Sei un aspirante imprenditore, non hai ancora una società ma hai una buona idea di business? Partecipa alla selezione per un posto a tariffa agevolata*

*numero posti limitati, soggetti a selezione in base alla validità dell'idea e del team imprenditoriale

INFORMAZIONI PRATICHE

Durata: una settimana

Obiettivi: farti conoscere come funziona il business ed introdurti ad un network di potenziali finanziatori e a potenziali partners nel Regno Unito

Destinatari: aziende in qualunque fase del ciclo di vita, dal giovane aspirante imprenditore all'azienda più matura che vuole crescere

Quando: durante la prima metà del mese di marzo



POLITECNICO
DI MILANO



British
Consulate-General
Milan



Per informazioni Dott.ssa Barbara Monda

Dip. Ingegneria Gestionale, Politecnico di Milano

Tel. +39 02 2399 2779 | Fax +39 02 2399 4083

e-mail: b.monda@thefinc.eu

Per maggiori informazioni
e aggiornamenti, per le tariffe
e per il programma dettagliato,
visita il nostro sito web

www.thefinc.eu



MICROFINANZA

Completato il 1° osservatorio sul microcredito e piccolo credito in Italia, a cura dell'area di ricerca Social Finance del Politecnico di Milano

Si è conclusa la prima edizione dell'**Osservatorio sul microcredito e piccolo credito** in Italia di *the FinC - area Social Finance* del Politecnico di Milano diretta dal Professor Marco Giorgino, Ordinario di Finanza.

L'indagine, condotta su 350 programmi attivati in Italia dal 2005 al 2009, fornisce una mappatura completa del fenomeno del microcredito e del piccolo credito in Italia (ovvero prestiti di piccolo importo, pari ad un massimo di 10.000€ per i privati e di 50.000€ per le imprese, rivolti a soggetti non bancabili secondo il sistema tradizionale) sulla base di numerose dimensioni di analisi, quali i ruoli specifici (dalla ideazione delle iniziative alla costituzione dei fondi di garanzia al conferimento dei capitali) e i tipi di attori che li interpretano, le tipologie più diffuse di programmi, la loro distribuzione geografica, i target delle iniziative, i prestiti e i tassi d'interesse ad essi applicati, i fondi di garanzia, le escussioni.

Risultati

L'analisi ha mostrato come a livello nazionale nel quinquennio 2005-2009 sia stato erogato un importo di poco inferiore a **174** milioni, pari a circa l'80% dei capitali a disposizione, che ammontavano a **216** milioni di euro a fronte di fondi di garanzia stanziati per un valore **138** milioni di euro (per fondo di garanzia si intende un fondo stanziato da un soggetto pubblico o privato a copertura delle eventuali perdite a cui le banche potrebbero andare incontro).

Le erogazioni nell'orizzonte temporale analizzato risultano in crescita, superando quota 13.000 all'anno nel 2009: la crisi finanziaria ha avuto forti ripercussioni portando ad un aumento del numero delle nuove posizioni aperte ogni anno. L'aumento del numero di soggetti in difficoltà si è tradotto in un aumento delle iniziative di microfinanza ma non in un aumento della dimensione media degli interventi, che anzi nel 2008 – 2009 si riduce: la volontà da parte dei datori di fondi (*Soggetto Pubblico, Banche, Fondazioni bancarie e non, Fondi anti-usura, Mag, altre Istituzioni di microfinanza*) di raggiungere con le

the FinC e l'Area Social Finance

the FinC-the Finance Centre è un centro di riferimento per la ricerca, la formazione e la consulenza in ambito finanziario sorto all'interno del Politecnico di Milano.

the FinC raccoglie competenze dal mondo del Politecnico, dal MIP, la business school dello stesso Politecnico, e da Finance Channel.

L'**Area Social Finance** di *the FinC* è dedicata alla ricerca su diverse tematiche di finanza sociale, tra cui, in particolare, la microfinanza e gli investimenti socialmente responsabili (SRI). L'obiettivo è evidenziare le best practice, ricercare soluzioni innovative e monitorare nel tempo i fenomeni, collegandoli anche a misure di performance economica e sociale.

MICROFINANZA

Completato il 1° osservatorio sul microcredito e piccolo credito in Italia, a cura dell'area di ricerca Social Finance del Politecnico di Milano (cont.)

iniziative di microfinanza il maggior numero possibile di soggetti in difficoltà ha portato ad una maggior crescita di quello che viene definito “*microcredito sociale*” (rivolto individui e famiglie e caratterizzato da importi meno elevati) rispetto al “*microcredito di impresa*”, che pure è cresciuto nel tempo, ma in misura inferiore.

Infatti, sebbene il target delle iniziative sia costituito nel **49,2%** dei casi da persone fisiche e nel **22,7%** da imprese (per il restante 28,1% il target è indistinto), il totale erogato per le tipologia “sociale” e “impresa” è pressoché simile (15 milioni di euro per ciascuna tipologia). Si può quindi dedurre facilmente che la media della dimensione dei prestiti alle persone in difficoltà economica è molto più bassa rispetto a quella dei prestiti concessi alle imprese: nello specifico tale media risulta essere pari a circa 3.000 € per i primi e a 15.000 € per le seconde.

I prestiti alle imprese sono altresì caratterizzati da una durata e da un tasso di interesse maggiori: rispetto ai prestiti a persone in difficoltà economica la durata risulta essere doppia mentre il tasso risulta essere pari a **3,95%** contro il **2,41%** che caratterizza l'altra tipologia di iniziative.

Va precisato che microcredito sociale e microcredito d'impresa sono le tipologie di iniziative più diffuse (rispettivamente 39,3% e 37,4%) ma non le uniche oggetto della ricerca di ^{the} FinC: a queste si affiancano programmi di microcredito offerti dalle fondazioni anti-usura (15,4%) e i prestiti d'onore per gli studenti (7,8%), che completano il panorama del *micro e piccolo credito*.

Per quanto concerne la concentrazione dei progetti, essa è maggiore nelle aree del Nord (Toscana, Veneto ed Emilia Romagna risultano le regioni col maggior numero di progetti rispettivamente con 46, 38, 29) sia come numero di iniziative al m² sia come numero di iniziative per numero di abitanti.

Al Nord, inoltre, appare più diffuso il microcredito sociale, mentre al Sud quello all'impresa così come anche quello delle fondazioni antiusura.

MICROFINANZA

Completato il 1° osservatorio sul microcredito e piccolo credito in Italia, a cura dell'area di ricerca Social Finance del Politecnico di Milano (cont.)

Particolarità del sistema italiano è l'ambito territoriale delle iniziative, che risulta essere prevalentemente circoscritto tra quartieri, comuni e province: i programmi di portata regionale e nazionale sono pochi diffusi.

Il Soggetto Pubblico ha un ruolo di primo livello nella fase iniziale di promozione delle iniziative promuovendone il **34,3%** (seguono le fondazioni con il 20,64% e le organizzazioni religiose con il 19,77%) e nella costituzione dei fondi di garanzia (34,85%); nella fase di conferimento di capitale le banche rappresentano l'attore principale (69%).

Un'analisi dettagliata dei fondi di garanzia ha mostrato che la dimensione degli stessi è eterogenea e che il fondo, laddove presente, risulta caratterizzato da un moltiplicatore pari a 2 (il moltiplicatore funge da leva per il capitale a disposizione per l'erogazione dei prestiti) e offre nell'80% dei casi una copertura delle insolvenze compresa tra il 90e il 100%: una tale copertura riduce i rischi per l'ente che conferisce capitale permettendo ai soggetti di ricevere prestiti a tassi di interesse più bassi.

Segnaliamo che il team di ricerca sta già lavorando all'elaborazione dei dati riguardanti il 2010 per perseguire l'obiettivo di presidio permanente del fenomeno del microcredito e del piccolo credito in Italia.



REPORTAGE

L'economia della Lombardia

Banca d'Italia - Economie regionali n. 4, giugno 2011

Introduzione: la competizione

Mercoledì 15 giugno presso la sede di Assolombarda, Banca d'Italia ha presentato il nuovo volume sull'Economia Regionale della Lombardia. I risultati della ricerca 2010 sono stati presentati da Alessandra Mori e Paola Rossi di Banca d'Italia, sede di Milano.

Si riportano di seguito i principali risultati emersi e si ringrazia la *Divisione Analisi e Ricerca Economica Territoriale* di Banca d'Italia per la sintesi fornita.

Nel 2010 il prodotto interno lordo della Lombardia è aumentato dell'1,9 per cento (Prometeia), dopo essere sceso del 6,3 nel 2009 (Istat).

La produzione industriale, salita del 9,1 per cento nel 2010, ha segnato un ulteriore aumento nel primo trimestre del 2011, anche se contenuto; sempre nel primo trimestre di quest'anno l'indice destagionalizzato e corretto per i giorni lavorativi era ancora inferiore del 9,1 per cento rispetto al picco pre-crisi (fig. 1b). Le produzioni di beni strumentali e intermedi hanno mostrato i rialzi maggiori nella ripresa; il recupero dei livelli produttivi è stato più lento per le imprese più piccole.

La ripresa dell'attività non si è ancora tradotta in un miglioramento del mercato del lavoro. Nel 2010 gli occupati sono diminuiti dello 0,6 per cento (-1,2 per cento nel 2009) e il tasso di disoccupazione è salito al 5,6 per cento (era il 5,4 per cento nel 2009).

Si è ulteriormente aggravata la tendenza all'esclusione dei giovani. La flessione dell'attività ha inoltre determinato un arretramento del saggio di occupazione femminile. Nel 2010 il divario rispetto agli uomini è sceso al 18,4 per cento, dal 20,1 nel 2007, per la più sensibile riduzione, durante la crisi, del tasso di occupazione maschile.

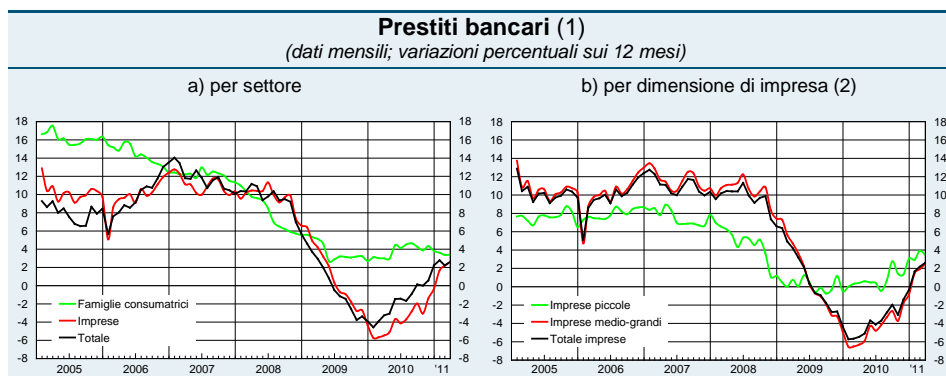
Ai segnali di ripresa dell'economia reale è corrisposto un progressivo recupero dell'andamento dei finanziamenti bancari. Dopo il calo del 2009 (-3,9 per cento), i prestiti bancari sono aumentati del 2,2 per cento l'anno passato. La crescita è proseguita anche nei primi mesi del 2011, registrando una variazione del 2,6 per cento a marzo.



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

REPORTAGE

L'economia della Lombardia (cont.)



Fonte: segnalazioni statistiche di vigilanza. Cfr. la sezione: *Note metodologiche*.

(1) I dati si riferiscono alla residenza della controparte ed escludono le sofferenze e i pronti contro termine. Le variazioni sono corrette per tener conto delle cartolarizzazioni, riclassificazioni e altre variazioni non derivanti da transazioni. Il totale include anche le Amministrazioni pubbliche, le società finanziarie e assicurative, le istituzioni senza scopo di lucro al servizio delle famiglie e le unità non classificabili o non classificate. – (2) Imprese piccole: società in accomandita semplice e in nome collettivo, società semplici, società di fatto e imprese individuali con meno di 20 addetti.

I finanziamenti erogati sia da banche che da società finanziarie e indirizzati al settore produttivo si sono mantenuti nel complesso invariati nel 2010, a fronte di una diminuzione del 4,5 per cento nel 2009; nel marzo scorso si è registrato un incremento del 2,8 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

I prestiti a favore del settore manifatturiero hanno ristagnato (-0,1 per cento nel dicembre scorso), per poi espandersi nel primo trimestre del 2011 (3,9 per cento); erano scesi del 10,4 per cento nel 2009.

Il credito alle imprese dei servizi si è ulteriormente ridotto nel 2010 (-1,1 per cento), sebbene in misura meno accentuata rispetto all'anno precedente (-5,5 per cento); ha recuperato nei primi mesi dell'anno (1,8 per cento a marzo). Anche i finanziamenti al settore delle costruzioni sono calati dell'1,3 per cento nel 2010, tendenza proseguita nei primi mesi dell'anno in corso (-1,6 per cento a marzo).

I prestiti alle famiglie consumatrici residenti in regione sono aumentati del 3,5 per cento nel 2010. L'andamento è riconducibile principalmente ai mutui bancari destinati all'acquisto di abitazioni, saliti del 3,5 per cento rispetto all'anno precedente; tale dinamica è proseguita nei primi mesi dell'anno in corso (3,2 per cento nel marzo del 2011). A fronte di un aumento dei contratti indicizzati, si sono diffusi crediti ipotecari che limitano il rischio di tasso e che vengono incontro a temporanee difficoltà di rimborso da parte delle famiglie.

I finanziamenti per il consumo, erogati da banche e da società finanziarie specializzate, sono calati (-0,2 per cento), risentendo della debolezza nelle vendite di beni durevoli.



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

REPORTAGE

L'economia della Lombardia (cont.)

I finanziamenti per il consumo, erogati da banche e da società finanziarie specializzate, sono calati (-0,2 per cento), risentendo della debolezza nelle vendite di beni durevoli.

Secondo le informazioni raccolte tramite l'indagine semestrale presso le principali banche che operano nella regione (*Regional Bank Lending Survey*) l'andamento del credito bancario a imprese e famiglie consumatrici è stato guidato prevalentemente da fattori di domanda. Le richieste di finanziamento sono state sostenute dal recupero del ciclo produttivo delle aziende e dalle esigenze manifestate da queste ultime di ristrutturare le posizioni debitorie in essere; l'attività d'investimento ha dato un contributo ancora negativo.

Le condizioni di offerta si sono mantenute nel complesso invariate nel 2010, dopo l'irrigidimento rilevato nel quarto trimestre del 2008 e proseguito, seppure con intensità progressivamente decrescente, nel 2009. Permane, tuttavia, una certa cautela nei criteri di erogazione, specie nelle previsioni per il primo semestre del 2011.

Tali indicazioni sono confermate anche dai risultati delle indagini presso le imprese della regione, secondo le quali l'inasprimento delle condizioni di accesso al credito è andato attenuandosi nel tempo.

Le condizioni finanziarie delle imprese sono migliorate. È salita la quota di quelle che hanno chiuso l'esercizio 2010 in utile o pareggio (76 per cento, a fronte del 66 di un anno prima) e sono diminuite le aziende che hanno lamentato un'accentuazione delle restrizioni nell'accesso al credito. Si è tuttavia accresciuta l'eterogeneità dei risultati economici aziendali.

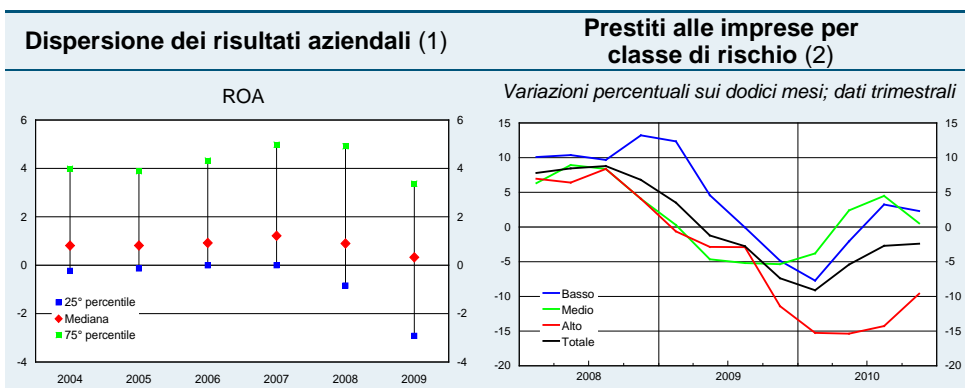
Le banche hanno continuato a differenziare le condizioni praticate alla clientela sulla base del grado di rischio delle imprese. Nella fase più acuta della recessione, infatti, si sono ridotti soprattutto i prestiti alle aziende più rischiose; queste imprese erano contraddistinte – già nel periodo pre-crisi – da una minore redditività e da un indebitamento più elevato. Nel 2010 il credito erogato a tali aziende è ulteriormente calato, mentre quello destinato alle imprese finanziariamente più solide è tornato a crescere lievemente nella seconda parte dell'anno.



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

REPORTAGE

L'economia della Lombardia (cont.)



Fonte: Elaborazioni su dati Centrale dei rischi e Centrale dei bilanci. Cfr. la sezione: *Note metodologiche*.

(1) Elaborazioni su dati Centrale dei bilanci. Campione chiuso di imprese che presentano un bilancio non semplificato. Rapporto fra il risultato netto rettificato e il totale attivo. Dati corretti per neutralizzare l'effetto della rivalutazione facoltativa dei valori contabili prevista dal decreto legge n. 185 del 2008, convertito nella legge n. 2 del 2009. – (2) Elaborazioni su dati Centrale dei rischi e Centrale dei bilanci. Campione chiuso di imprese presenti nelle segnalazioni della Centrale dei rischi tra il primo trimestre 2007 e l'ultimo del 2010. Le imprese sono classificate sulla base del *rating* calcolato dalla Centrale dei bilanci sui dati di bilancio del 2007. Il criterio di classificazione adottato è il seguente: rischio basso, score 1, 2, 3, 4; rischio medio, score 5 e 6; rischio alto, score 7, 8 e 9.

Per le aziende classificate come più rischiose è aumentata anche la quota di prestiti supportati da garanzie reali e il premio al rischio richiesto nella definizione dei tassi di interesse. Rapporti più stretti con le banche affidanti hanno comunque attenuato tali fenomeni, specie per le imprese piccole e medie.

Gli strumenti di valutazione automatica delle aziende clienti sono ormai ampiamente diffusi tra le banche che operano nella regione (oltre il 60 per cento degli intermediari) e dopo la crisi hanno acquisito un maggior rilievo nel processo di affidamento. Nondimeno, nello stesso tempo si è dato spazio anche a elementi valutativi di tipo qualitativo, quali le capacità imprenditoriali e le prospettive economiche dei progetti da finanziare. Rispetto al passato, viene fatto maggior uso di queste tecniche non solo nella decisione di affidamento, ma anche nella fissazione dei tassi, nel monitoraggio delle posizioni, e nella definizione dei livelli di autonomia – via delega – dei responsabili delle filiali nel processo di erogazione del credito.



REPORTAGE

L'economia della Lombardia (cont.)

Il deterioramento della qualità del credito è proseguito, seppure con minore intensità rispetto all'anno precedente. Nel 2010, il flusso di nuove sofferenze è stato pari all'1,4 per cento dei prestiti di inizio periodo (1,6 per cento nel 2009). Il livello rimane elevato nel confronto con la media 2006-07 (0,7 nel biennio).

Per le imprese, l'indicatore è diminuito al 2,0 per cento alla fine del 2010, dal 2,3 dell'anno precedente. Il tasso di decadimento riferito alle famiglie consumatrici è sceso all'1,3 per cento, dall'1,5 del 2009.

L'incremento delle posizioni che presentano temporanee difficoltà di rimborso o ritardi nei pagamenti ha riguardato in maggior misura le imprese che già prima della fase recessiva presentavano una bassa redditività operativa e un elevato livello d'indebitamento.

Gli effetti della crisi si sono fatti sentire anche nelle situazioni di fallimento, cresciute più nella regione che nella media del paese.

Sul piano del risparmio finanziario, vi è stata una diminuzione dell'1,1 per cento della raccolta bancaria presso le famiglie e le imprese residenti in regione. Il calo ha riguardato sia la componente dei depositi (-0,5 per cento) sia quella delle obbligazioni bancarie (-2,8 per cento). Per contro, sono leggermente aumentati i titoli a custodia - valutati al *fair value* - detenuti dai residenti presso le banche (1,1 per cento).

Dalle indagini biennali effettuate dalla Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie, è emerso che le varie forme di investimento finanziario – depositi bancari e postali, azioni, obbligazioni e polizze assicurative, con l'esclusione dei certificati di deposito e dei libretti di risparmio – sono più diffuse tra le famiglie lombarde che nel resto del paese.



British
Consulate-General
Milan



British Consulate
Naples

UK-Italy Springboard Inspiring, Intelligent, International Torino, 10 November 2011

UK-Italy Springboard è una **business plan competition** aperta ad aziende italiane innovative e ad alto contenuto tecnologico.

I premi

- **Il primo classificato** avrà l'opportunità di testare il mercato UK per 6 mesi in uno dei business/science parks di **SETSquared Partnership** con accesso al mentoring di imprenditori esperti del mercato UK, sessioni di business review, accesso ai network collegati, ad eventi di funding, allo US network e a tutti i servizi di supporto di UKTI.
- **Il secondo classificato** vincerà la partecipazione a "**London Camp, doing business in the UK**", una settimana di workshop a Londra corredata da eventi di networking e incontri con key players del mondo industriale e finanziario.

Principali criteri di selezione:

- Team e competenze
- Modello di business
- Strategia di mercato
- Potenzialità di crescita internazionale
- Innovazione
- Time to market

Nella prima metà di Settembre le società selezionate saranno contattate per partecipare ad una **giornata di preparazione** a Milano presso il Consolato Generale Britannico (data da definire).

A metà **Ottobre** ci sarà un'ulteriore selezione e le società ritenute idonee saranno contattate per partecipare alla selezione finale il **10 Novembre a Torino** davanti ad una giuria italo-britannica composta da investitori ed esperti d'innovazione e business.



British
Consulate-General
Milan



British Consulate
Naples

UK-Italy Springboard Inspiring, Intelligent, International Torino, 10 November 2011

I Promotori

UK Trade & Investment (UKTI) è l'agenzia del Governo Britannico che supporta le imprese straniere interessate a stabilirsi nel Regno Unito e ad espandersi a livello internazionale. Ogni anno aiutiamo centinaia di aziende, dalla start-up tecnologica all'impresa leader di mercato a svilupparsi e crescere a livello globale partendo dal mercato Britannico. In Italia siamo presenti a Milano e a Napoli presso il Consolato Britannico e da anni ci occupiamo di innovazione e internazionalizzazione collaborando con partner strategici in Italia e UK.

SETSquared è una partnership fra le Università di Bath, Bristol, Exeter, Southampton e Surrey che collaborano a supporto delle nuove imprese e per promuovere opportunità di business attraverso la creazione di spin-out, licensing e incubazione. SETSquared lavora anche con l'industria attraverso collaborazioni di R&D e attività di consulenza.

Jstone S.p.A. è una management company dei processi innovativi creata dalla Fondazione CRT di Torino, opera nel settore dell'innovazione tecnologica con il fine di valorizzare le eccellenze di conoscenza e innovazione. Attraverso il suo network internazionale, Jstone supporta le imprese nella ricerca di opportunità, collaborazioni e sostegno a progetti d'impresa innovativi.

Fondazione CRT è un ente privato non profit nato a fine 1991 dalla Cassa di Risparmio di Torino e svolge un ruolo di primo piano nello sviluppo economico e sociale del Piemonte e Valle d'Aosta operando nei settori della salute pubblica, dell'arte, attività e beni culturali, dell'educazione, istruzione e formazione, della ricerca scientifica e tecnologica, del volontariato, filantropia e beneficenza, della protezione civile e dello sviluppo locale.

I Partners



TRE DOMANDE A... PROF. UMBERTO BERTELÈ

Ordinario di Strategia e Sistemi di Pianificazione presso il Politecnico di Milano, Presidente del MIP School of Management del Politecnico di Milano

1) L'attuale concentrazione del sistema bancario europeo è stata la naturale conseguenza di un processo di trasformazione accelerato dal passaggio alla moneta unica, ma avviato negli anni ottanta con la liberalizzazione finanziaria e la disintermediazione. Secondo Lei, dopo la recente crisi finanziaria, quali saranno le scelte strategiche dei gruppi bancari europei: assisteremo ad una ripresa delle operazioni di fusione e acquisizione? Come cambieranno gli equilibri geografici del sistema: riprenderà l'espansione ad est?

La mia sensazione è che quasi sicuramente si vada verso una fase di grandi ristrutturazioni e, per chi ha le possibilità, verso una nuova ondata di operazioni di M&A.

Negli ultimi anni, infatti, si sono creati alcuni scompensi che hanno portato alcune grandi banche a diventare pubbliche o quotate in borsa, altre banche a ridimensionare in maniera forte il loro capitale: poche hanno mantenuto le potenzialità per sostenere operazioni di acquisizione. Inoltre, l'impatto frenante di alcuni aspetti regolamentari non devono essere sottovalutati:

- 1) I requisiti patrimoniali più stringenti imposti da Basilea 3. Tali requisiti, infatti, rendono ogni operazione di M&A più difficile da realizzare in quanto il patrimonio del soggetto risultante dalla fusione deve soddisfare i requisiti stessi. E a queste condizioni, il numero delle operazioni che i Gruppi Bancari con potenzialità possono giudicare fattibili, si riduce notevolmente; nessuno si potrà più permettere operazioni di M&A "precarie";
- 2) Il possibile ritorno alle regole che furono del sistema bancario "post-crisi" del 1929 e poi modificate con la riforma, ovvero all'obbligo, per le Banche, di allineare la duration di ogni singolo impiego con la raccolta, rinunciando peraltro all'intercambiabilità di raccolta a breve e a medio-lungo. In altre parole, se si dovesse tornare al vecchio regolamento, solo le Banche che sapranno alimentare una raccolta di lungo periodo potranno valutare operazioni di M&A.

Con riferimento a una possibile nuova espansione verso l'est, stiamo assistendo ad una condizione delicata: le economie dell'est sono in difficoltà; per adesso ci vuole cautela, ma una volta che tali economie si saranno riprese, non c'è un solo motivo per cui i Gruppi Bancari in salute non possano cercare di acquisire Gruppi locali e l'espansione verso est possa riprendere.

2) In Italia, le previsioni ABI sulla crescita esponenziale di incagli e sofferenze hanno confermato il momento di difficoltà di molte imprese italiane e soprattutto delle piccole medie imprese, per le quali sono state adottate già da agosto 2009 misure di sospensione/ dilazione temporanea dei pagamenti delle rate dei finanziamenti, o misure di contribuzione al rafforzamento patrimoniale. In questo contesto, alcuni istituti di credito, soprattutto banche popolari, hanno iniziato una revisione del loro modello di servizio alle imprese (principalmente in termini di prodotti e di relationship management), per supportarle prima nella ripresa e poi nella crescita: si tratta a nostro avviso di un cambio di prospettiva considerevole, laddove ragionare sul modello di servizio è più tipico delle grandi imprese e in generale delle imprese con una forte cultura dell'innovazione, piuttosto che degli intermediari finanziari. Secondo Lei, quali linee guida dovrebbero essere tenute in considerazione dalle suddette banche? Quali trasferibili da esperienze aziendali di successo?

Mi piacerebbe capire meglio – al di là dei nominalismi – l'effettivo potenziale rivoluzionario della riorganizzazione della rete corporate di alcune banche.

Credo che uno dei maggiori problemi originato dal processo di concentrazione del sistema bancario italiano (peraltro almeno in parte ineludibile) nei riguardi dei finanziamenti alle PMI sia stato la sostanziale perdita di contatto con il territorio di molti istituti (Unicredit in prima fila): soprattutto in un sistema come il nostro, caratterizzato da una contabilità non sempre (per usare un eufemismo) trasparente e da una diffusa sottocapitalizzazione, ha poco senso sostituire freddi indici alla conoscenza degli imprenditori, della loro storia e della loro affidabilità. Se la riorganizzazione - con l'introduzione degli Account Manager – porta al recupero della continuità nel rapporto, ben venga; se le banche rimangono lontane dalle imprese e l'interrelazione si mantiene impersonale, non credo che gli effetti desiderati siano facilmente conseguibili.

C'è poi un'altra preoccupazione: che, soprattutto per le grandi banche generaliste, il rafforzamento patrimoniale richiesto dal mercato finanziario e nel futuro forse imposto dalle nuove regole, riduca ulteriormente la propensione a finanziare le PMI. I banchieri hanno moltissimi torti, ma credo che in questo caso si comporterebbero semplicemente in modo razionale: per cui dovrebbe essere rafforzato a mio avviso l'aiuto che lo stato già sta dando ai confidi, per ridurre (senza annullarlo) il rischio visto dalle banche.

3) Parlando di piccole medie imprese italiane dopo la crisi finanziaria, quali possibilità di ottenere finanziamenti per la crescita ritiene possibili? Può la quotazione in borsa rappresentare una valida alternativa al tradizionale sistema bancario? E in quali settori ritiene che dovrebbero investire per sviluppare il potenziale imprenditoriale e innovativo che molti le riconoscono?

Il problema delle piccole medie aziende (PMI) è che si rivelano eccessivamente dipendenti dall'imprenditore, sia esso di prima generazione o appartenente a generazioni successive: tolto lui resta poco, l'azienda fatica, la spinta innovativa viene meno. Manca tipicamente un management team forte in grado di portare avanti l'iniziativa imprenditoriale.

Queste caratteristiche rendono difficile per le PMI attrarre fonti di finanziamento, a maggior ragione se si parla di capitale azionario: abbiamo assistito a numerosi fallimenti di quotazione dal 2000 in poi in Italia, e non sembrano esserci i prodromi per una decisa inversione di tendenza. E il ruolo del Nomad proposto da AIM Italia non è una vera e propria soluzione, perché quello di affiancare l'imprenditore e aiutarlo a crescere è semmai il ruolo tipico del Venture Capital e in Italia la quotazione non ha lo stesso significato per le imprese che assume nel Regno Unito. Nel Regno Unito, la quotazione è più che altro una vetrina che le imprese scelgono per farsi conoscere dagli investitori istituzionali e da possibili partner strategici, i quali tendono ad investire per trarre vantaggi anche in termini di know-how e competenze oppure per effettuare una successiva scalata. Si tratta di una mentalità profondamente diversa che fa delle imprese britanniche, imprese pensate e gestite per essere, un giorno, quotate.

Per quanto riguarda i settori nei quali può essere conveniente investire, la risposta più immediata e banale è quella dei "soliti" settori che sono molto di moda adesso, come Energie rinnovabili e tutto ciò che è Green, ma non dobbiamo dimenticare che storicamente l'Italia si è sempre contraddistinta per la peculiare capacità di innovare nei settori maturi e così portare miglioramenti che altrimenti non sarebbero stati possibili; sarebbe auspicabile che questa capacità distintiva degli Italiani non venisse dimenticata, ma che anzi venga coltivata e che continui a contraddistinguere il nostro Paese.

RUBRICA A CURA DI:



About the author

Jacques Attali



Jacques Attali, 68 anni, è scrittore e professore di Economia à l'École Polytechnique, à l'École des Ponts et Chaussées all'Università di Paris-Dauphine. È Presidente di PlaNet Finance, organizzazione internazionale no – profit che assiste le istituzioni di microfinanza in tutti il mondo, e CEO di A&A, Ha fondato Action Contre la Faim nel 1980. È stato nominato Consigliere Speciale del Presidente della Repubblica francese F. Mitterrand dal 1981 al 1991. Ha fondato nel 1984 il programma Eurêka, il principale programma europeo sulle nuove tecnologie. Nel 1991 ha costituito la European Bank for Reconstruction and Development a Londra. Nel 2007 è stato nominato Presidente della Commissione per la liberazione della Crescita dal Presidente della Repubblica Francese Sarkozy. Appartiene alla top 100 degli intellettuali di tutto il mondo; è editorialista per il magazine l'Express.

MICROFINANZA

Micro-lending genius Yunus: why he was done wrong

The Bangladeshi government's treatment of Muhammad Yunus, the Nobel Peace Prize winner who has lifted millions out of poverty with his micro-lending program, is shameful. And it does nothing to help the poor

di Jacques Attali

Rarely does a man in the mold of Muhammad Yunus come along who has devoted his life to the least fortunate among us.

Instead of living the peaceful and comfortable life he could have had, he chose to engage in a crusade against poverty through the use of micro-credit that has succeeded far beyond any expectations.

Yet, as happens so often in history, no man seems to be a prophet in his own country.

The Nobel Peace Prize he received in 2006 — along with the organization he founded back in 1983 — symbolizes for millions of people today the best chance to create “a world without poverty.” Starting from an experiment led in the village of Jobra, Yunus worked day and night, helped by a team of dedicated associates, to patiently and progressively build up the Grameen Bank. Today it is the largest and most famous organization dedicated to microfinance in the world. Its 8.4 million active borrowers — of which 96 percent are women villagers — received more than \$1 billion in loans during the year 2010.

Grameen Bank has become the flagship enterprise of an industry that in 2009 enabled 190 million poor families all around the world to access financial services.

History of government interference

Even as he tirelessly pushed forward this remarkable revolution on behalf of the world's poor, Yunus has encountered difficulties in dealing with his own government

For years the government of Bangladesh has argued against high interest rates — which are part and parcel of the microfinance system because they permit it to cover intense administrative costs and to develop sustainably — as a way to bring down Professor Yunus. Recently, an excuse was served on a silver platter to government officials.

A Norwegian documentary accused Yunus of improperly diverting funds in 1996 that had been donated by the country's aid agency. Bangladeshi Prime Minister Sheikh Hasina promptly used the

MICROFINANZA

Micro-lending genius Yunus: why he was done wrong (cont.)

opportunity given by this documentary to assert that Dr. Yunus treated the Grameen Bank as his “personal property” and claimed that he was “sucking blood from the poor.”

As a result, on March 2 Yunus, who at 70 is full of youthful energy combined with sagacity, was relieved of his duties as managing director of the Grameen Bank on the legal basis that he was beyond the mandatory retirement age of 60. This is morally reprehensible. Clearly, the more likely reason was Yunus’ criticism of the government in recent years and his 2007 bid to start a political party.

On April 6, his appeal against forced retirement was rejected by the top court in Bangladesh.

No evidence of wrongdoing

The fact that the Norwegian government has said there was no indication Grameen ever engaged in corruption or embezzlement apparently was not taken into account in the Bangladeshi government’s action.

Nor did it take into account the fact that before the Nobel Committee decided to award the Peace Prize to Professor Yunus and Grameen Bank in 2006, it had thoroughly vetted them and found nothing to question their integrity. (A later study by David Bergman showed the allegations in the documentary were untrue).

Only 25 percent of Grameen Bank is owned by the Bangladeshi government while the borrowers themselves control 75 percent of the board seats and have supplied 96.5 percent of the paid-up share capital. These facts alone suggest it is the government that has abused its property rights, not Muhammad Yunus.

More is at stake than the personal conflicts that appear to be at the center of this political fiasco.

Grameen Bank could probably withstand the departure of Muhammad Yunus. The 25,000-employee institution is strong and well managed. Professor Yunus himself had expressed his intent to retire on many occasions, and hand over his responsibility to a competent person who can maintain the confidence of the millions of members who own the bank.

MICROFINANZA

Micro-lending genius Yunus: why he was done wrong (cont.)

But he has more than the right to say a word in this matter. The notion that he could be simply replaced is irresponsible, since such a sudden break risks undermining confidence among employees, savers, and borrowers alike, perhaps even triggering a run on savings and loan defaults. If the impression is left that political manipulations are taking over, the repercussions would be irreversible and could jeopardize the bank's future.

Grameen Bank is unmatched in the world of traditional banks. Its workers care tremendously about helping the poor, all spending nearly a year living among the population they are going to serve. With the organization being so intimately associated with the precepts of its founder, the leadership transition has to be handled with great care.

Any responsible observer has to ask, "What is the point of destabilizing the leading institution of the microfinance industry?"

After a golden age of expansion, the field of microfinance has become a mature sector of the global economy. To be sure, it still has to face some very legitimate questions about profitability, interest rates, over-indebtedness, and the ability to generate real economic activity beyond subsistence. Answering these tough questions requires the presence of someone as experienced and authoritative as Muhammad Yunus.

A humble visionary

I personally know Muhammad very well. We first met in 1998, when I came to implement a G7 project that aimed to help Bangladesh prevent its regular flood disasters. We became close friends and created PlaNet Finance together.

What has most impressed me about him is that he has never said he knows the answers. He has always experimented and adapted his organization to the needs and opportunities on the ground. Though he might have sometimes overestimated the direct impact of microfinance, he never closed his eyes to the concerns that were raised on the path he followed, particularly that some in his own organization might start to think more about profitability than poverty. For that reason, he has been one of the primary advocates of intelligent microfinance regulation, which is essential in order to permit this industry to fulfill all its promises.

Political decisions should never be motivated by personal conflicts, especially when dealing with global poverty. The Bangladeshi government's treatment of Muhammad Yunus is shameful. It does nothing to help so many who are so desperately poor in his own country.

RISK MANAGEMENT

A fool with a tool is still a fool

by David Hillson, the Risk Doctor



David Hillson

Dr David Hillson PMP FRSA HonFAPM FIRM FCMI è consulente internazionale di risk management e Direttore di Risk Doctor & Partners (www.risk-doctor.com). Apprezzato relatore a convegni internazionali ed autore di numerose pubblicazioni sul risk management, ha apportato diversi contributi innovativi al dibattito sul miglioramento del risk management.

È membro attico del Project Management Institute (PMI) e uno dei soci fondatori del suo Risk SIG, di cui è attualmente Direttore per lo Sviluppo Tecnico. È socio onorario della UK Association for Project Management (APM), membro del UK Institute of Risk Management (IRM), della Royal Society for the Encouragement of Arts, Manufactures & Commerce (RSA), e del Chartered Management Institute (CMI).

Servant or master?

The risk management process produces large amounts of data that require careful management in order to support proper analysis, reporting, decision-making and action. The process is also iterative, resulting in the need to be able to compare current risk exposure with the previous position, supporting use of metrics and trend analysis.

This means that any organization serious about managing risk needs to think carefully about how to provide the right level of infrastructure to support the risk process and allow efficient storage, analysis and reporting of risk data.

Too much infrastructure can create a bureaucratic overhead that wastes time and effort, costs money, and discourages use of the risk process. Too little infrastructure support can however make it hard to implement the risk process efficiently. The level of infrastructure should therefore be chosen carefully in order to reach the 'Goldilocks level' where the amount of support provided is 'just right'.

Implementing an infrastructure for risk management might include choosing which techniques to apply within the risk process, allocating resources for risk management, providing training in both risk knowledge and skills, developing risk procedures which integrate with other business processes, producing templates for various elements of the risk process, and considering the need for support from external risk specialists. However for most people, 'infrastructure' is synonymous with software tools.

There is no doubt that software tools can serve a useful purpose in helping us to manage large amounts of risk data with speed and consistency, as well as producing good quality outputs. However we need to be careful to keep risk tools in their right place – as servants of the risk process and not its master.

It is common for an organization to invest heavily in a particular risk software package, mandating its use across the business, only to find that staff are so busy maintaining the tool that they are neglecting the actual management of risk. This is like buying a new horse but spending so much time feeding and grooming it that you never ride it.



RISK MANAGEMENT

A fool with a tool is still a fool (cont.)

Make or buy?

Perhaps the biggest question is where to find a risk software tool that will be right for the needs of your organization. Many commercial, proprietary software tools are available on the market to support different elements of the risk management process, and it is also possible to develop bespoke tools for specific applications. The first question is therefore the 'make or buy' decision, and lots of organizations seem unsure over this most basic choice. There are scores of competing products, all claiming to meet your needs. Or should you develop your own tool in-house, based on common office software spreadsheets and databases?

Organizations starting out in risk management often decide to develop their own simple risk tools, with the aim of migrating to something more sophisticated later on. But perhaps that is a false economy and it would be better to invest immediately in a software package that can grow with the business. A decision to develop bespoke tools should be taken with care, to avoid spending significant time and resources on the task. Indeed organizations that have gone down this route frequently find that it is not as easy as it first appears to 'just develop a quick risk spreadsheet'.

Careful specification of the requirement is essential, to avoid gold plating. It is also common for bespoke tools to contain hidden weaknesses or errors, or to need manual intervention in data manipulation. Problems frequently arise with configuration control, with multiple copies of spreadsheets or databases proliferating around the organization, all containing slightly different data. Updating risk data and maintaining history can be particularly challenging. And combining data from several spreadsheets or databases in order to generate an overview of risk exposure across the business or across a programme of projects relies on a level of data consistency that is usually absent.

As a result of these and other shortcomings, the development of bespoke tools is not usually the best option, despite its initial attractiveness as a 'quick and easy' solution. Instead, most organizations eventually opt for a proprietary risk tool, which raises the question of how to choose from the many on offer.

RISK MANAGEMENT

A fool with a tool is still a fool (cont.)

How to choose?

When the decision is made to purchase a proprietary software risk tool, it is important to remember the ancient warning of 'caveat emptor' – let the buyer beware. You get what you pay for, and it is your responsibility to ensure that whatever you buy will meet your needs. So how do you choose? It is important to avoid implementation of complex systems whose functionality and cost significantly exceeds the requirements of the risk process it is intended to support. On the other hand a tool that is too simple or lacking in essential functionality will just frustrate people and not help them do what needs to be done.

The following key issues should be addressed when selecting a commercial software tool:

- I Decide the requirement first, then select the appropriate tool functionality to meet that requirement
- I Develop a 'requirement specification' with weighted selection criteria against which competing tools can be assessed, using the MoSCoW approach to requirement categorisation (Must-have, Should-have, Could-have, Won't-have)
- I Identify the required user base and ensure that this can be supported
- I Ask users about their MoSCoW criteria
- I Ensure that the selected tool supports the organization's existing risk management process, and do not allow the process to become tool-driven
- I Consider integration issues with other existing tools and processes, including data transfer, data formatting conventions, update frequencies etc
- I Assess the standard set of reports and outputs provided by the tool, as well as the option for production of bespoke reports, to ensure that required report formats can be generated automatically, and that additional ad hoc flexible reporting is also possible
- I Consider training needs, and ensure that tool training is available from the vendor or other recognised expert training providers
- I Consider maintenance needs, and ensure that ongoing support is provided by the vendor in a timely and cost-effective manner
- I Ensure scalability, so that the tool can support risk management at various levels across the organisation, including both high-level and detailed implementations, or projects ranging in size from very small to mega-large.
- I Build in growth potential so that tool can grow with possible changes in the requirement or the business

RISK MANAGEMENT

A fool with a tool is still a fool (cont.)

These basic criteria should form the foundation of a selection process that can be used to screen the available risk tools, forming a short-list of a few tools to be considered in more depth. The shortlisted vendors can then be invited to a competitive 'beauty parade' or 'shoot-off', where the organization addresses implementation issues in more detail. This should include trial installations where the standard functionality can be tested using actual risk data from the organization (either live or archived, and sanitised where necessary to protect commercial confidentiality), to ensure that the reality lives up to the vendor's sales pitch.

It is notable that the selection criteria discussed above do not mention price or cost. Of course an organization that is considering buying a commercial risk tool should set a budget for this, and affordability is a key parameter of the decision. But cost should not be the driving consideration.

Ts or Cs?

Organizations wishing to implement risk management effectively will probably start by considering the Three T's: Techniques, Tools and Training. While these are undeniably part of what is needed to support effective risk management, they are not enough – they are necessary but not sufficient.

Of course any approach to managing risk will involve using a range of techniques, and many of these require tools to support them. The specialised nature of risk techniques and tools is likely to raise the need for training so that staff can use them properly. But these three elements alone will not make risk management effective, as amply shown by the common experience of many organisations who thought they would.

In addition to these Three T's, there are a number of other critical success factors which must be present, notably the Three C's:

Culture

The organisation must demonstrate a set of values, attitudes and behaviours that respond appropriately to risk, taking the right levels of risk where necessary, and making risk-aware decisions at all levels

Competence

All staff need to possess the knowledge, skills and experience to enable them to recognise and manage risk at their level of responsibility, from the board room to the shop floor, and must only act within their boundaries of competence.

Commitment

Risk information must be used to inform decisions and actions across the organisation, and everyone should be committed to appraise risk exposure honestly and to respond appropriately.

RISK MANAGEMENT

A fool with a tool is still a fool (cont.)

In the final analysis we must accept that a mere tool cannot guarantee effective risk management, however good that tool may be. All the functionality in the world can never substitute for the ability (or inability) of the user.

Possessing a copy of Microsoft Word will not make you a novelist, and owning a power drill does not mean you can build a wardrobe. In the same way, use of a risk tool does not guarantee the ability to manage risk. This is summed up in the proverb: 'A fool with a tool is still a fool'.

Giving a software package to someone who doesn't know what they are doing simply allows them to implement their foolishness more quickly and efficiently. Instead, we need to develop a risk-aware culture and risk-competent people within the organization at all levels, together with the commitment to use risk information to make appropriate decisions and take right actions. Where the Three C's exist, risk management will be effective in creating significant value for the business, and tools will add efficiency to that effectiveness.



Spazio offerto gratuitamente

www.fondazionecriplo.it

Diamo credito ai migliori
progetti non profit per la ricerca.
Eppure non siamo una banca.



**fondazione
c a r i p l o**

DIAMO UN FUTURO ALLE IDEE



DATI DELL'OSSERVATORIO NAZIONALE FINLOMBARDA SUL PROJECT FINANCE IN SANITÀ - X RAPPORTO

Il finanziamento delle infrastrutture sanitarie

L'Italia slitta al terzo posto nella classifica internazionale dei Paesi più attivi nella finanza di progetto per valore dei progetti aggiudicati

... La LOMBARDIA sempre in testa nella classifica delle regioni italiane con 21 progetti del valore di 1,5 miliardi di euro (di cui ben 18 aggiudicati del valore di 1,3 miliardi di euro)

"Anche quest'anno la Lombardia conferma la propria leadership nel mercato del project finance in sanità.

L'avvenuta aggiudicazione dell'Ospedale di Garbagnate Milanese costituisce l'esempio più recente dell'impegno regionale nell'offrire ai cittadini infrastrutture e servizi sanitari all'avanguardia", ha dichiarato Luciano Bresciani, Assessore alla Sanità di Regione Lombardia.

"L'Italia sconta a livello internazionale una crescita che è rimasta ferma al 3% nei due anni precedenti. Si vedrà se il +14% registrato quest'anno nel valore degli investimenti potrà concretizzarsi in una crescita reale. L'incertezza del quadro finanziario di riferimento e i tagli alla spesa sanitaria rischiano di compromettere la realizzazione e la sostenibilità nel tempo degli ospedali in project finance", ha dichiarato Marco Nicolai, Presidente del Consiglio di Gestione di Finlombarda S.p.A.

Milano, 30 giugno 2011 – Dove sta andando il mercato della finanza di progetto in sanità in Italia? Quali sono le prospettive future? Quali ancora i limiti e le criticità? Oggi se n'è parlato al Convegno Finanza&Sanità 2011 giunto alla sua decima edizione, durante il quale **Marco Nicolai, Presidente del Consiglio di Gestione di Finlombarda S.p.A.** ha presentato i principali risultati del X rapporto dell'Osservatorio nazionale sul project finance in sanità.

1. L'Italia nella classifica internazionale della finanza di progetto

Con **53 progetti** aggiudicati per un valore di **3,7 miliardi di euro, pari al 72% dell'ammontare**

complessivo degli investimenti nazionali, **l'Italia slitta al terzo posto rispetto allo scorso anno nella**

classifica internazionale del mercato della finanza di progetto applicata alle collaborazioni pubblico-private

in sanità [ndr PFI/PPP], **dopo Regno Unito (116 progetti aggiudicati del valore di 15 miliardi di euro) e**



DATI DELL'OSSERVATORIO NAZIONALE FINLOMBARDA SUL PROJECT FINANCE IN SANITÀ - X RAPPORTO

Il finanziamento delle infrastrutture sanitarie (cont.)

1. L'Italia nella classifica internazionale della finanza di progetto

Con **53 progetti** aggiudicati per un valore di **3,7 miliardi di euro**, pari al **72% dell'ammontare** complessivo degli investimenti nazionali, l'Italia slitta al **terzo posto rispetto allo scorso anno** nella classifica internazionale del mercato della finanza di progetto applicata alle collaborazioni pubblico-private in sanità [ndr PFI/PPP], **dopo Regno Unito** (116 progetti aggiudicati del valore di 15 miliardi di euro) e **Canada** (che guadagna così il secondo posto con 39 progetti aggiudicati per 7,3 miliardi di euro), che rappresentano insieme quasi i **3/4 dell'intero mercato internazionale** delle PFI/PPP in sanità con una **quota del 65%** del valore complessivo dei progetti aggiudicati (22 miliardi di euro).

Figura 1. Mercato internazionale delle PFI/PPP in sanità (valore cumulato al 30 maggio 2011)

Paese	Numero progetti PFI/PPP sanità	%	Di cui aggiudicati	%	Valore progetti PFI/PPP sanità (Mln €)	%	#	Di cui aggiudicati (Mln €)	%	#
Regno Unito	188	36,9%	116	44,1%	22.938	36,7%	1°	15.072	43,8%	1°
Canada	66	13,0%	39	14,8%	12.552	20,1%	2°	7.281	21,2%	2°
Italia	74	14,5%	53	20,2%	5.150	8,2%	4°	3.693	10,7%	3°
Australia	26	5,1%	8	3,0%	5.863	9,4%	3°	2.077	6,0%	4°
Spagna	26	5,1%	13	4,9%	2.900	4,6%	5°	1.459	4,2%	5°
Svezia	1	0,2%	1	0,4%	1.400	2,2%	7°	1.400	4,1%	6°
Francia	20	3,9%	8	3,0%	1.253	2,0%	10°	1.086	3,2%	7°
Portogallo	16	3,1%	9	3,4%	1.316	2,1%	8°	553	1,6%	8°
Giappone	5	1,0%	5	1,9%	525	0,8%	15°	525	1,5%	9°
Germania	9	1,8%	3	1,1%	1.255	2,0%	9°	514	1,5%	10°
Bermuda	1	0,2%	1	0,4%	194	0,3%	17°	194	0,6%	11°
Cile	7	1,4%	1	0,4%	1.106	1,8%	11°	172	0,5%	12°
Irlanda	5	1,0%	1	0,4%	222	0,4%	16°	100	0,3%	13°
Lesotho	1	0,2%	1	0,4%	80	0,1%	19°	80	0,2%	14°
Messico	4	0,8%	1	0,4%	172	0,3%	18°	77	0,2%	15°
Brasile	4	0,8%	1	0,4%	766	1,2%	14°	44	0,1%	16°
Repubblica Ceca	4	0,8%	1	0,4%	51	0,1%	20°	30	0,1%	17°
Austria	3	0,6%	1	0,4%	22	0,0%	21°	22	0,1%	18°
Romania	4	0,8%			1.649	2,6%	6°			
Grecia	4	0,8%			931	1,5%	12°			
Turchia	10	2,0%			850	1,4%	13°			
Sud Africa	9	1,8%			0	0,0%	22°			
Restanti Paesi	22	4,3%			1.373	2,2%				
Totale	509	100%	263	100%	62.568	100%		34.378	100%	



DATI DELL'OSSERVATORIO NAZIONALE FINLOMBARDA SUL PROJECT FINANCE IN SANITÀ - X RAPPORTO

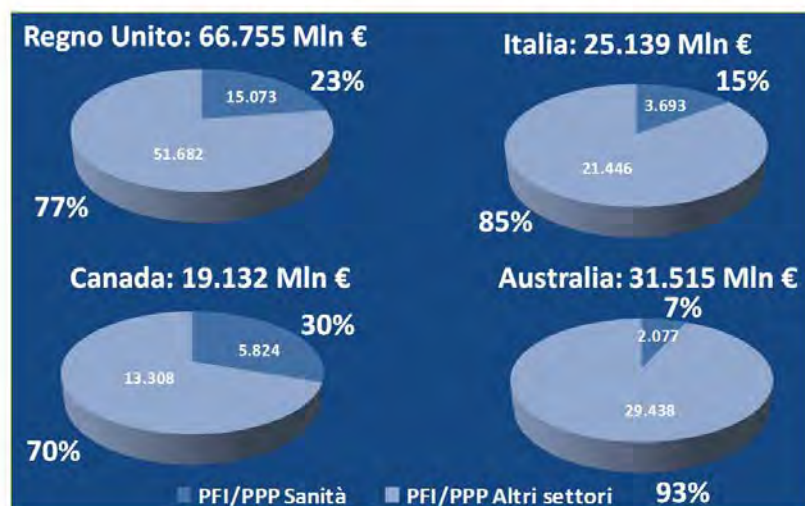
Il finanziamento delle infrastrutture sanitarie (cont.)

*“Il project financing ha garantito negli ultimi anni più del 50% delle opere di edilizia sanitaria. Tuttavia, i miliardi di tagli previsti nella prossima manovra finanziaria, uniti allo stato dei fondi per la realizzazione delle infrastrutture sanitarie (ex art. 20, legge 67/88), rischiano di compromettere la realizzazione e la sostenibilità nel tempo anche degli ospedali in project finance”, ha dichiarato **Marco Nicolai, Presidente del Consiglio di Gestione di Finlombarda S.p.A.***

2. Quanto pesa il project finance italiano in sanità sul totale del mercato

Dalla rilevazione effettuata nel **X rapporto** dell'Osservatorio nazionale sul project finance in sanità è emerso che **l'incidenza del project finance in sanità sul totale del mercato delle PFI/PPP è per l'Italia pari al 15%** (3,7 miliardi su un complessivo di 25,1 miliardi di euro), percentuale cui fanno da contraltare il **23% del Regno Unito** (15 miliardi su un complessivo di 66,7 miliardi di euro) e il **30% del Canada** (5,8 miliardi di euro su un complessivo di 19,1 miliardi di euro)

Figura 2. Incidenza PFI/PPP Sanità su totale PFI/PPP: valore degli investimenti aggiudicati (Mln €) – al 31/12/2010





DATI DELL'OSSERVATORIO NAZIONALE FINLOMBARDA SUL PROJECT FINANCE IN SANITÀ - X RAPPORTO

Il finanziamento delle infrastrutture sanitarie (cont.)

3. Le fonti di finanziamento

La crisi finanziaria e le conseguenti restrizioni imposte dal mondo bancario, hanno fatto emergere il bisogno di ricorrere a nuove fonti di finanziamento per la realizzazione dei progetti in PFI/PPP. A seguito della riduzione del ricorso al prestito bancario (passato dai 5,2 miliardi di dollari nel 2008 ai 3,1 miliardi di dollari nel 2009 secondo i dati di Infrastructure Journal), nel **2010 si riscontra un incremento nel ricorso al bond (+364% rispetto al 2009) e ai finanziamenti concessi dalle Istituzioni Finanziarie Internazionali e al supporto dei governi nazionali (IFI Loans/Grants & Government support) (+147% rispetto al 2007)**. Il ricorso al bond è particolarmente sviluppato nel Regno Unito e nel Canada che insieme detengono il 53% del mercato. Per quanto riguarda le Istituzioni Finanziarie Internazionali, in Europa emerge il ruolo svolto dalla Bei. Essa infatti, negli ultimi dieci anni ha concesso finanziamenti per 24,2 miliardi di euro. I Paesi che ne hanno principalmente beneficiato sono Regno Unito, Spagna e Portogallo che insieme costituiscono il 69% dell'ammontare complessivo dei prestiti concessi. L'Italia ha ricevuto il finanziamento per soli quattro progetti in dieci anni, di cui uno nel settore sanitario, per un totale del 2% dei finanziamenti Bei.)

Figura 3. Ripartizione per Loan, Bond, Equity, IFI Loans/Grants & Government support (Mln USD S)





DATI DELL'OSSERVATORIO NAZIONALE FINLOMBARDA SUL PROJECT FINANCE IN SANITÀ - X RAPPORTO

Il finanziamento delle infrastrutture sanitarie (cont.)

*“Il mancato coinvolgimento della Bei è imputabile alla limitata capacità programmatica della Pa e alla disponibilità in passato di risorse statali destinate al contributo pubblico. In dieci anni l'Italia, infatti, ha fatto ricorso al solo 2% dei finanziamenti concessi rispetto al 29% dell'Uk e al 23% della Spagna. La progressiva contrazione di risorse pubbliche renderà per il futuro indispensabile il ricorso a tali forme di finanziamento” ha commentato **Marco Nicolai, Presidente del Consiglio di Gestione di Finlombarda***

4. Quanto pesa in Italia il project finance sul totale dei lavori pubblici nel settore sanità

Nel periodo 2006 - 2010, il valore dei progetti aggiudicati in project finance in Italia è maggiore rispetto al valore dei progetti aggiudicati in appalto tradizionale. **Nel 2010, l'incidenza del project finance sul valore complessivo dei lavori pubblici è pari al 65% (259,5 milioni di euro). L'elevata incidenza del project finance sul totale dei lavori pubblici è principalmente riconducibile al fatto che tale strumento è adottato per la realizzazione di opere di grandi dimensioni: nel 2010, infatti, il valore medio dei progetti aggiudicati con appalto tradizionale è di 10,9 milioni di euro contro i 129,8 milioni dei progetti aggiudicati in project finance.**

5. Trend ed evoluzione dei progetti (2004-2011) a livello nazionale

Dall'analisi dell'evoluzione dello stock dei progetti si rileva una **crescita in valore del 14% (+621 milioni di euro rispetto allo scorso anno)**, ascrivibile al saldo positivo tra il valore dei **12 nuovi progetti censiti (970,6 milioni di euro)** e il valore degli **11 progetti abbandonati (395,9 milioni di euro)** e alla **variazione positiva del valore di alcuni progetti presenti già nello stock (c.a. 47,1 milioni di euro).**

Rispetto allo scorso anno va anche evidenziato l'**incremento del valore dei progetti in programmazione e gara**, che passano da 1.192 milioni di euro nel 2010 a 1.457 milioni di euro nel 2011 e che da soli contribuiscono a incrementare **lo stock complessivo dei progetti di 265 milioni di euro.**

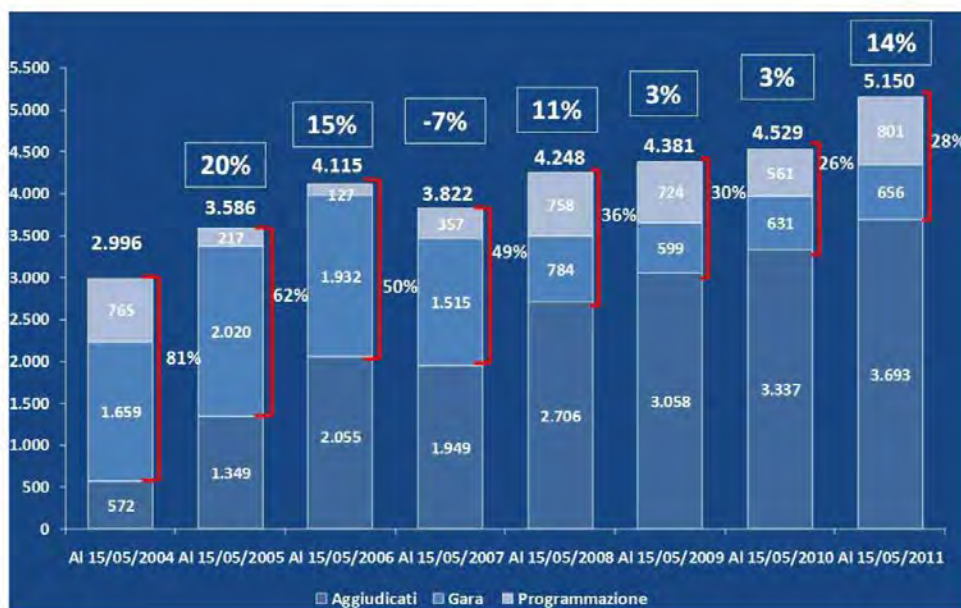
Infine, **si registra l'aggiudicazione di 5 progetti per un valore complessivo di 348,2 milioni di euro, di cui due strutture sanitarie e tre di supporto.**



DATI DELL'OSSERVATORIO NAZIONALE FINLOMBARDA SUL PROJECT FINANCE IN SANITÀ - X RAPPORTO

Il finanziamento delle infrastrutture sanitarie (cont.)

Figura 4. Trend progetti nel periodo 2004-2001
(valore dei progetti in Mln €)



6. Distribuzione per Regione ed area geografica: il primato del Nord Italia e la spinta del Sud e Isole

Il 71% (2.618 milioni di euro) del valore complessivo dei progetti aggiudicati è concentrato in Lombardia, Veneto e Toscana, mentre nell'ambito dei progetti in fase di programmazione e gara fanno il loro ingresso nella graduatoria Puglia e Calabria con quote rispettivamente del 24% e del 22% del valore complessivo dei progetti in gara e programmazione.

Il 64% in numero e valore del totale degli investimenti programmati, in gara e aggiudicati è riconducibile alle regioni del Nord Italia, che rappresenta anche l'area geografica con la migliore performance in termini di progetti aggiudicati (42) sul totale dei progetti avviati (47).

Tra le regioni del Nord la Lombardia, con 21 progetti del valore di 1,5 miliardi di euro (di cui ben 18 aggiudicati del valore di 1,3 miliardi di euro) si riconferma prima nella classifica delle regioni d'Italia.



DATI DELL'OSSERVATORIO NAZIONALE FINLOMBARDA SUL PROJECT FINANCE IN SANITÀ - X RAPPORTO

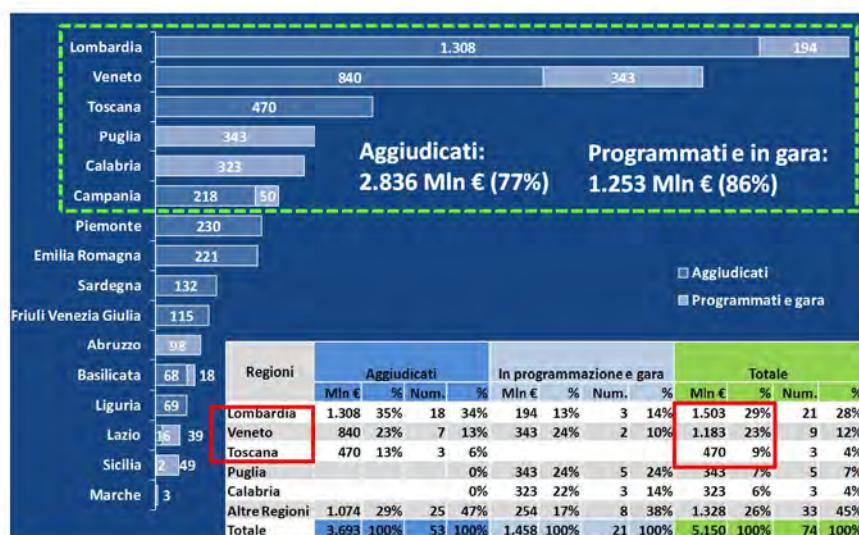
Il finanziamento delle infrastrutture sanitarie (cont.)

Inoltre, rispetto allo scorso anno, registra un **aumento in valore** degli investimenti **programmati e in gara** del **18,3%** (30 milioni di euro) e degli investimenti **aggiudicati** del **15,6%** (177 milioni di euro), in particolare si segnala l'aggiudicazione del nuovo **Ospedale di Garbagnate Milanese** per 138,8 milioni di euro.

Le aree **del Centro e del Sud e Isole** detengono rispettivamente il 12% (626 milioni di euro) e il 23% (1,2 miliardi di euro) del valore complessivo degli investimenti.

Le Regioni Puglia e Calabria contribuiscono all'incremento del valore dei progetti programmati e in gara per l'ingresso nello stock di progetti di grandi dimensioni tra cui si segnalano: l'ospedale nella zona di Maglie-Poggiardo-Scorrano (165 mln €) e la nuova struttura ospedaliera presso Martina Franca-Massafra (84 mln €) nella Regione Puglia e gli ospedali della Piana di Gioia Tauro, della Sibaritide e di Vibo Valentia per un valore complessivo di 322,7 milioni di euro nella Regione Calabria.

Figura 5. Distribuzione del valore degli investimenti per Regione (valore in Mln €)





DATI DELL'OSSERVATORIO NAZIONALE FINLOMBARDA SUL PROJECT FINANCE IN SANITÀ - X RAPPORTO

Il finanziamento delle infrastrutture sanitarie (cont.)

7. I tempi

Dall'analisi comparativa tra Italia, Regno Unito, Australia e Canada (first mover del mercato delle PFI/PPP) **sui tempi delle procedure, emerge che nel nostro Paese i tempi medi della procedura di aggiudicazione sono più lunghi rispetto a quelli degli altri Paesi esaminati. L'Italia infatti, presenta una durata media della procedura pari a 37 mesi, il Regno Unito di 34 mesi, l'Australia di 19 mesi e il Canada di 16 mesi.**

Per quanto riguarda, invece, l'intero iter per la realizzazione delle strutture sanitarie dalla fase di programmazione all'avvio della gestione, l'Osservatorio rileva **che trascorrono in media 7,3 anni (+6 mesi rispetto al 2010)** per i progetti che hanno seguito la vecchia procedura con promotore e **6,3 anni per quelli** che hanno seguito la procedura senza promotore (+12 mesi rispetto al 2010).

8. La fase di gestione: il sondaggio

Il mercato italiano del project finance in sanità sta giungendo a una fase di maturazione: sono infatti in gestione ben 20 progetti (1.386 milioni di euro) e 17 progetti attualmente in costruzione entreranno molto presto in fase di gestione. Per quanto riguarda l'attività di verifica della gestione svolta dal concessionario e dal monitoraggio dell'obsolescenza delle forniture tecnologiche e dei prezzi di mercato dei servizi, l'analisi di un campione di 15 progetti aggiudicati, ha evidenziato che **nell'86,7% dei casi sia prevista la nomina di un responsabile della concessione, affiancato nel 53% dei casi da un team composto mediamente da 5,2 persone.** Riguardo gli altri due aspetti, il settore sanitario italiano appare piuttosto indietro; infatti **nel 53% dei casi analizzati non è previsto un monitoraggio sull'obsolescenza delle forniture tecnologiche** e, per quanto riguarda i prezzi di mercato dei servizi, **il monitoraggio non viene effettuato nel 47% dei casi.**

“Oltre alla necessità di implementare la pipeline dei progetti in programmazione e la creazione di taskforce dedicate alla strutturazione delle operazioni, è altrettanto importante presidiare i progetti che arrivano alla fase di gestione, come sta accadendo nel Regno Unito. Sarebbe auspicabile pensare sin da subito a strutture e risorse che supportino i manager pubblici nella gestione di contratti lunghi e complessi come quelli del project finance”, ha commentato Marco Nicolai, Presidente del Consiglio di Gestione di Finlombarda

Finance Channel segnala...



Nasce ^{the} FinC – the Finance Centre del Politecnico di Milano

the FinC è un **centro di competenze sui temi della finanza, degli intermediari finanziari e degli investitori istituzionali** che ha l'obiettivo di diventare un riferimento nel panorama finanziario nazionale e internazionale, contribuendo allo sviluppo e all'innovazione nell'ambito della comunità finanziaria e allo sviluppo del tessuto imprenditoriale sostenendo la crescita delle imprese.

Promuovere meccanismi virtuosi di intervento a supporto dell'economia reale, essere pionieri nella ricerca sulle più innovative tematiche finanziarie, diffondere e condividere la conoscenza, sono le prerogative di *the* FinC – the Finance Centre – un centro collaborativo e dinamico, pronto a cogliere le nuove sfide del mondo finanziario, in cui confluiscono idee, esperienze e competenze che fanno perno sul network costituito da accademici e consulenti della School of Management del Politecnico di Milano.

Per informazioni : <http://www.thefinc.eu>

2008-2011: UNA CRISI CHE CAMBIA CONTINUAMENTE VOLTO

Quali sfide per le nostre imprese e per le nostre banche

U. Bertelè, M. Giorgino, G. Nardozzi, G. Noci, S. Preda,
G. Spina, A. Meomartini, E. Guglielmin

A più di tre anni dal suo inizio la crisi si presenta con volti continuamente diversi, come se un *virus mutante* avesse aggredito l'economia dei paesi tradizionalmente ricchi e ne impedisse la guarigione. Obiettivo dell'incontro-dibattito - che vede questa volta due importanti partecipazioni esterne accanto ai docenti del Politecnico e del MIP - è di fare il punto sulla situazione e sulle sfide che le nostre imprese e le nostre banche si troveranno ad affrontare nel futuro prossimo, in un contesto interno e internazionale particolarmente critico.

La partecipazione all'evento è gratuita, previa registrazione obbligatoria:

<http://www.mip.polimi.it/mip/it/globals/crisi.html>



Finance Channel segnala...

APERTE LE ISCRIZIONI AL MASTER IN FAMILY BANKING ORGANIZZATO DA MIP E MEDIOLANUM

Il Master in family Banking ha la finalità di formare, attraverso un percorso fortemente professionalizzante, **nuovi Family Banker®**, professionisti di eccellenza nella relazione con il Cliente, nella consulenza finanziaria e nella gestione del risparmio, favorendo al contempo la diffusione della cultura finanziaria sul mercato. Il Family Banker®, infatti, è il professionista che porta alle famiglie risposte personalizzate attraverso soluzioni finanziarie consapevoli e complete. Il percorso formativo è orientato ad affiancare lo sviluppo professionale alla crescita personale.

Inoltre, il Master contribuisce a fornire un' adeguata preparazione all'esame di iscrizione all' **Albo dei Promotori Finanziari**.

Per informazioni ed iscrizioni visitare la pagina web del master:

<http://www.mip.polimi.it/familybanking/>

UMM – 4° BANDO PER LE TESI SULLA MICROFINANZA

Gli studenti in procinto di scrivere o finalizzare la propria tesi su tematiche legate alla microfinanza sono invitati a far domanda per ottenere una borsa di studio o award **UMM Borse di Studio per ricerche sul campo**

Termine per presentare la domanda: 15 ottobre 2011

Questo bando è riservato agli studenti, di Università europee, che stanno redigendo una tesi di master, di laurea triennale o specialistica.

Le Borse di Studio, del valore massimo di **1.500 euro** l'una, sono riservate ai studenti che intendono completare la loro ricerca nell'ambito della microfinanza.

Dette Borse di Studio sono volte a coprire le spese di viaggio e alloggio durante la ricerca sul campo.

I moduli per l'iscrizione al bando sono disponibili su:

www.universitymeetsmicrofinance.eu



CHI SIAMO

Network di expertise e Knowledge di frontiera

Finance Channel nasce come punto di riferimento di eccellenza per l'informazione e la continua ricerca di approfondimenti in ambito finanziario.

Primo al mondo nel suo genere, Finance Channel è un network indipendente di expertise nato nelle aule MBA del MIP, la prestigiosa Business School del Politecnico di Milano, che dalla tradizione ingegneristica eredita sia l'approccio sistemico al problem solving che il forte orientamento al risultato.

La forza di Finance Channel consiste nello sviluppare un *knowledge di frontiera*, ovvero l'interazione continua tra ricerca accademica e operatività sul campo: non solo quindi divulgazione e informazione, ma anche un confronto diretto sulle problematiche di maggiore attualità e ricerca di soluzioni mirate rivolte a imprenditori, manager, consulenti.

Il principale obiettivo è rappresentare il *trait d'union* tra il mondo bancario, quello delle imprese e quello accademico, ponendosi come interlocutore privilegiato tra le parti, e proponendo modelli per lo sviluppo culturale e per l'informazione finanziaria.

Finance Channel si avvale della collaborazione di esponenti di spicco delle realtà aziendali, consulenziali ed accademiche, con il coordinamento scientifico del Prof. Marco Giorgino, Ordinario di Finanza al Politecnico di Milano e MIP School of Management.

Nel primo anno di vita, Finance Channel ha organizzato già svariate occasioni di dibattito e confronto, anche con la partecipazione di Borsa Italiana, ed ha avviato importanti collaborazioni a livello nazionale ed internazionale nell'ambito delle aree di interesse principali (Finanza Comportamentale, Social Finance, Imprenditorialità e Family Business, Corporate Governance & Risk Management).

Credits

Barbara Monda
Direttore Generale

Alessia de Falco
Direttore Comunicazione e
Relazioni Esterne

Ufficio Stampa

Redazione FCJ

Mail generale

CALL FOR PAPERS

Finance Channel Journal è una pubblicazione bimestrale diffusa gratuitamente in forma elettronica.

La newsletter vuole essere uno strumento di informazione e divulgazione finanziaria dedicato ai topics delle aree tematiche e ad argomenti di attualità legati al mondo Finance, raccogliendo anche gli spunti dei propri lettori.

Inviateci i vostri articoli, o fateci sapere quali temi vorreste veder trattati nel FCJ, scrivendo a

Finance Channel è aperto alla collaborazione saltuaria o continuativa da parte di tutto il suo network; per offrire il vostro contributo o per sapere come poter collaborare, scriveteci a

PER SAPERNE DI PIÙ

Finance Channel è anche sul web:



FCJ SUPPORTA



L'ospedale si è avvicinato molto ai piccoli. I bambini in ospedale possono anche usare la fantasia, divertirsi, giocare e studiare: possono sentirsi proprio come a casa. I volontari di ABIO, Associazione per il Bambino in Ospedale, da 30 anni sono negli ospedali italiani per renderli più caldi e accoglienti.

Giocare aiuta a guarire, ABIO lo sa da sempre. Sostienici anche tu.

Fondazione ABIO Italia Onlus - Via Don Genzolini, 33 - 20153 Milano
Per informazioni e donazioni - info@abio.org - www.abio.org

30 ANNI A FRANCO DEI BAMBINI IN OSPEDALE