

## Task 2.3: Definition of the ICH mediator profile

 Treviso, 11th July 2019

 DT2.3.5: Percorso di accompagnamento per i mediatori ICH: La regolamentazione del credito, gli strumenti finanziari, la normative sugli aiuti di stato e gli incentivi alle imprese

 Veneto Region - Dott. Giulio Cavinato

## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - CHE COS'È L'ICH IL PATRIMONIO CULTURALE IMMATERIALE

Secondo la *Convenzione Unesco per la Salvaguardia del Patrimonio Culturale Immateriale* - 2003, ICH - il Capitale Culturale Immateriale è:

“prassi; rappresentazioni; espressioni; conoscenze; know-how; strumenti, oggetti, manufatti, spazi associati ad essi; ...CHE LE COMUNITA' I GRUPPI E GLI INDIVIDUI RICONOSCONO IN QUANTO PARTE DEL LORO PATRIMONIO CULTURALE”.

**Es:**

- l'arte dei pizzaiuoli napoletani 2017;
- falconeria 2016;
- vite ad alberello di Pantelleria 2014;
- dieta mediterranea 2013;
- feste delle grandi macchine a spalla 2013;
- saper fare liutario di Cremona 2012;
- canto a tenore sardo 2008;
- opera dei pupi siciliani 2008.



Il patrimonio culturale immateriale non è quindi solo monumenti e collezioni di oggetti ma anche tutte le tradizioni vive, la conoscenza e le competenze che vengono trasmesse da una generazione all'altra (FONTE UNESCO):

- espressioni orali, incluso il linguaggio,
- arti dello spettacolo,
- pratiche sociali,
- riti e feste,
- conoscenza e pratiche concernenti la natura e l'universo,
- artigianato tradizionale.

*Esso è fondamentale nel mantenimento della diversità culturale di fronte alla globalizzazione e la sua comprensione aiuta il dialogo interculturale e incoraggia il rispetto reciproco dei diversi modi di vivere.*



## Quali vantaggi della valorizzazione del ICH per lo sviluppo locale?

Il Patrimonio Culturale immateriale impatta sull'economia locale in due momenti diversi:

1. Elemento differenziante dei territori, passibile di conservazione e valorizzazione;
2. Indotto derivante e calcolato in altre industrie, con valori sia tangibili sia intangibili.

I beni culturali sono una risorsa utile per un modello di economia locale sostenibile e innovativo. L'Italia, nonostante una leadership incontrastata nel possesso di beni culturali, non riesce a sfruttare la propria posizione. Il Rac (Ritorno economico sugli Asset Culturali), infatti, un indice che analizza il ritorno economico degli asset culturali sui siti Unesco, mostra come gli Stati Uniti, con la metà dei siti rispetto all'Italia, hanno un ritorno commerciale pari a sette volte quello italiano (160 milioni di euro contro i nostri 21 milioni).

Uno studio di PricewaterhouseCoopers del 2009 indicava che il settore culturale e creativo in Italia raggiunge solo il 2,6 per cento del Pil nazionale (pari a circa 40 miliardi di euro), rispetto al 3,8 per cento di UK (circa 73 miliardi di euro) e 3,4 per cento della Francia (circa 64 miliardi di euro).

Il problema: manca una potente “cinghia di trasmissione”. L'impresa, anche quella di dimensioni limitate e anche quella nuova nel mercato, può essere la cinghia di trasmissione che migliora l'impatto dei vari patrimoni culturali sull'economia.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL PROGETTO ARTISTIC IN PILLOLE

L'idea progettuale parte dalla considerazione generale: l'Europa Centrale è una zona ricca di asset culturali intangibili (ICH) che però non vengono adeguatamente valorizzati e finanziati, a causa di una mancanza di fondi e investimenti, sia pubblici che privati, di adeguate competenze in project management degli operatori culturali e dei mediatori, nonché la scarsa consapevolezza dei cittadini stessi.

Il progetto vuole colmare questa mancanza andando a potenziare le competenze degli intermediari e degli addetti culturali al fine di migliorare le loro azioni di valorizzazione di iniziative riguardanti l'ICH, rendendole economicamente sostenibili e maggiormente fruibili al pubblico.

Gli strumenti che verranno utilizzati per raggiungere questi obiettivi saranno la formazione di esperti capaci di gestire al meglio la valorizzazione di questi asset a livello nazionale e internazionale e il reperimento di fondi straordinari, attraverso la sensibilizzazione di investitori pubblici e privati e nuovi strumenti finanziari come ad esempio il crowdfunding, per sostenere lo sviluppo di queste realtà e del territorio circostante.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL PROGETTO ARTISTIC IN PILLOLE

**Titolo:** Valorization of Intangible Cultural Heritage (ICH) Assets for local sustainable development in CE Regions

**Acronimo:** ARTISTIC

**Budget Totale:** circa 2,5 mln €

**Partner:** 12 partner provenienti da Italia, Austria, Germania, Slovenia, Ungheria, Polonia, Slovacchia, Repubblica Ceca.

**Programma:** Central Europe

**Priorità:** 3. Cooperare sulle risorse naturali e culturali per la crescita sostenibile in Europa centrale

**Obiettivo Specifico:** 3.2 Migliorare le capacità per l'uso sostenibile del patrimonio e delle risorse culturali

**Inizio:** 1 luglio 2017

**Fine:** 30 giugno 2020



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL PROGETTO ARTISTIC IN PILLOLE

### ITALIA

- T2I TECHNOLOGY TRANSFER AND INNOVATION (BUSINESS SUPPORT ORGANISATION)
- VENETO REGION (REGIONAL PUBLIC AUTHORITY)

### AUSTRIA

- ASSOCIATION FOR THE ADVANCEMENT OF STEIRISCHES VULKANLAND (LOCAL PUBLIC AUTHORITY)
- ISN - INNOVATION SERVICE NETWORK GMBH (SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES)

### REPUBBLICA CECA

- SOUTH BOHEMIAN CHAMBER OF COMMERCE (BUSINESS SUPPORT ORGANISATION)

### GERMANIA

- B&S CONSULTING AND TRAINING FOR THE RURAL AREA GMBH (SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES)
- UNIVERSITY OF HAMBURG (HIGHER EDUCATION AND RESEARCH)

### UNGHERIA

- WEST PANNON REGIONAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT PUBLIC NONPROFIT LTD (SECTORAL AGENCY)

### POLONIA

- RZESZOW REGIONAL DEVELOPMENT AGENCY (REGIONAL PUBLIC AUTHORITY)

### REPUBBLICA SLOVACCA

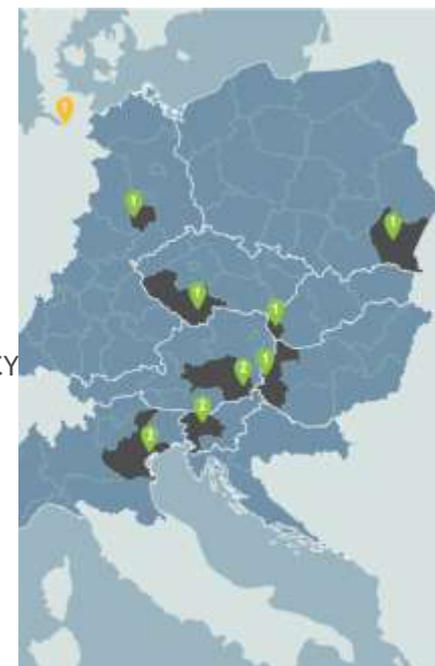
- SLOVAK CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY (BUSINESS SUPPORT ORGANISATION)

### SLOVENIA

- MUNICIPALITY OF BOVEC (LOCAL PUBLIC AUTHORITY)
- JARINA, COOPERATIVE FOR RURAL DEVELOPMENT (SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES)

### Partenariato

Il partenariato del progetto ARTISTIC è composto da dodici istituzioni: undici da otto regioni dell'Europa Centrale e una (Università di Amburgo) fuori area di programma.



### Problema individuato:

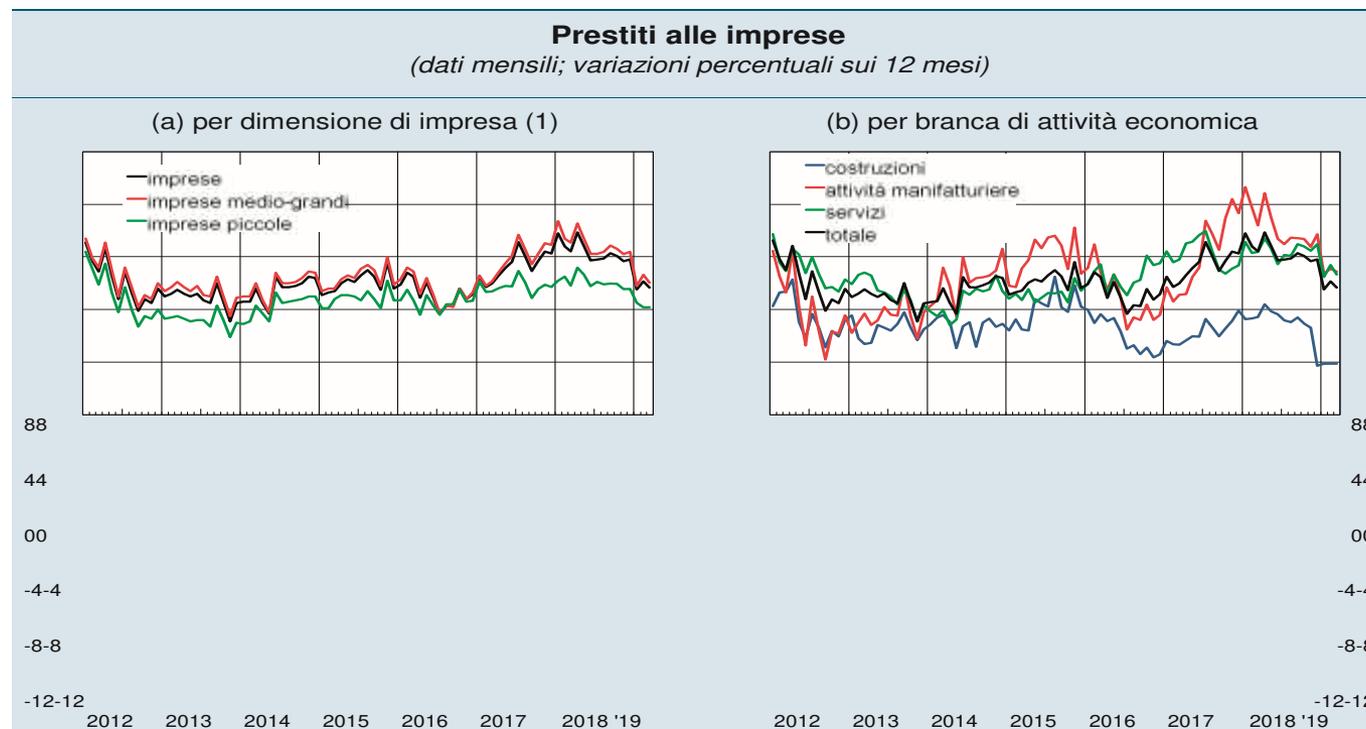
Potenziale economico del Patrimonio Culturale Immateriale (arti, mestieri, tradizioni, ecc.) poco sfruttato a causa di:

- Mancanza di fondi (pubblici o privati);
- Scarse competenze manageriali degli operatori del settore.

### Soluzione individuata:

- **Potenziare le competenze degli intermediari e degli addetti culturali, in una strategia transnazionale;**
- **Trovare nuovi sistemi per migliorare la sostenibilità economica delle iniziative**  **CROWDFUNDING**





Nel 2018 i prestiti bancari alle imprese hanno mostrato una modesta flessione dopo la lieve crescita dell'anno precedente (-0,2 per cento a dicembre 2018, da 0,3 per cento di fine 2017; fig. 2.10 e tav. a2.14), risentendo del rallentamento congiunturale e di condizioni di accesso al credito in lieve peggioramento (cfr. il riquadro del capitolo 5: *L'andamento della domanda e dell'offerta di credito alle imprese*). La flessione dei prestiti alle imprese si è intensificata nei primi tre mesi del 2019 (-2,3 per cento). Nel 2018 alla moderata crescita dei prestiti alle aziende medio-grandi (0,4 per cento), quelli alle imprese di minori dimensioni sono diminuiti del 2,4 per cento.



La normativa bancaria ha un impatto sull'economia reale

Gli impieghi bancari sono condizionati al rispetto dei requisiti patrimoniali dettati dalle regole di vigilanza bancaria.

I requisiti patrimoniali che le banche devono rispettare quindi :

1. rafforzano la stabilità del sistema;
2. Impattano sull'offerta di credito alle imprese ed alle famiglie rendendola più limitata ed instabile

Il sistema di regolamentazione e vigilanza dell'intermediazione finanziaria è articolato per :

1. per mercati (vigilanza sui mercati e sulla concorrenza)
2. per funzioni (vigilanza prudenziale micro: riguarda le condizioni di stabilità dei singoli intermediari e macro: riguarda il monitoraggio e la prevenzione dei rischi a livello di sistema).



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL RISCHIO DI CREDITO

In seguito agli Accordi di Basilea che sono intervenuti nel tempo:

Il primo Accordo di Basilea - 1988 (requisiti patrimoniali minimi obbligatori);

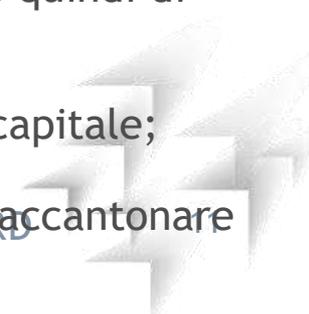
Il Nuovo Accordo di Basilea - 2004, operativo dal 2007 (si rende più selettiva delle esposizioni basate sulle attività ponderate per il rischio);

Terzo accordo di Basilea - 2010 (aumento della dotazione di capitale degli intermediari)

Ogni volta che una banca concede un prestito, infatti, deve accantonare una certa parte del proprio patrimonio, per far fronte alla possibilità che il prestito non venga rimborsato (è il cosiddetto rischio di credito), ogni organismo consortile che concede una garanzia, deve accantonare una certa parte del proprio patrimonio per la medesima ragione.

Questi Accordi sono nati per garantire maggiore solidità ed efficienza al sistema bancario a livello internazionale. In termini generali, mentre il primo Accordo di Basilea (del 1988) prevedeva requisiti patrimoniali uguali per qualunque prestito, il nuovo Basilea prevede la possibilità di valutare più approfonditamente il rischio di un singolo prestito e quindi di differenziare gli accantonamenti patrimoniali in funzione della “rischiosità”:

1. per un prestito a un'impresa più rischiosa la banca deve accantonare più capitale;
2. per un prestito a un'impresa più affidabile e meno rischiosa la banca può accantonare una quota di capitale minore.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - REGOLAMENTI COMUNITARI IN MATERIA FINANZIARIA

Le normative comunitarie che impattano sugli strumenti finanziari:

Direttiva 2013/36/UE del parlamento europeo e del consiglio del 26 giugno 2013 sull'accesso all'attività degli enti creditizi e sulla vigilanza prudenziale sugli enti creditizi e sulle imprese di investimento disciplina le condizioni per l'accesso all'attività bancaria, la libertà di stabilimento delle banche nell'Unione e la libera prestazione dei loro servizi, il controllo prudenziale, le riserve patrimoniali addizionali, il governo societario delle banche

REGOLAMENTO (UE) N. 575/2013 DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 26 giugno 2013 relativo ai requisiti prudenziali per gli enti creditizi e le imprese di investimento ha introdotto norme di vigilanza prudenziale valide direttamente per tutte le banche e le imprese d'investimento europee, incluse quelle italiane. Nelle materie disciplinate dal CRR (fondi propri, requisiti patrimoniali minimi,

Dal 1° gennaio 2014 le banche devono rispettare un livello di capitale di migliore qualità (common equity tier 1) pari al 7 per cento delle attività ponderate per il rischio, calcolate secondo le previsioni dell'art. 92 (3) del Regolamento 575/2013 (CRR), di cui 4,5 per cento a titolo di requisito minimo e 2,5 per cento come riserva di conservazione del capitale. Le banche che non dovessero rispettare quest'ultimo requisito non potranno distribuire dividendi, remunerazioni variabili e altri elementi utili a formare il patrimonio regolamentare oltre limiti prestabiliti e dovranno definire le misure necessarie a ripristinare il livello di capitale richiesto

In applicazione di tutto ciò e secondo le Disposizioni di vigilanza di banca d'Italia le banche devono rispettare una solvency ratio sul rischio del credito pari all'8%, mentre gli organismi consortili di garanzia del 6%



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - REGOLAMENTI COMUNITARI IN MATERIA FINANZIARIA

La normativa comunitarie che impatta sulle banche :

DIRETTIVA 2014/59/UE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 15 maggio 2014 che istituisce un quadro di risanamento e risoluzione degli enti creditizi e delle imprese di investimento

La direttiva BRRD istituisce un regime armonizzato per la gestione delle crisi delle banche, che comprende: a) misure per prevenire l'insorgere di crisi e misure di intervento precoce idonee ad affrontare con successo casi di banche in difficoltà; b) misure preparatorie perché una eventuale risoluzione possa essere condotta rapidamente e con i minimi rischi per la stabilità finanziaria del Paese; c) strumenti di risoluzione comuni a tutti i Paesi membri per risolvere efficacemente le crisi in alternativa alla liquidazione quando la crisi stessa potrebbe avere un impatto sull'intero settore; d) istituzione del Fondo nazionale di risoluzione.

La legislazione attuale prevede che le banche non possano essere assoggettate a procedure concorsuali diverse dalla liquidazione coatta amministrativa. Si tratta di una procedura volta alla liquidazione della banca in crisi, che comporta l'azzeramento del capitale (quindi la perdita di valore per gli azionisti) e la cessione del patrimonio residuo per rimborsare i creditori. Il grado di soddisfazione dei creditori dipende dalla realizzazione dell'attivo, quindi i creditori possono trovarsi nella condizione di perdere integralmente il proprio credito se il patrimonio residuo non è sufficiente a soddisfare tutti i crediti. Fanno eccezione i titolari di conto corrente perché fino all'importo di 100.000 euro i depositi sono rimborsati dai sistemi di garanzia dei depositi.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - REGOLAMENTI COMUNITARI IN MATERIA FINANZIARIA

La normativa comunitarie che impatta sulle banche :

DIRETTIVA 2014/59/UE Art. 43 Strumento del bail-in

Il bail-in è uno strumento di risoluzione che si attiva qualora l'azzeramento del capitale non sia sufficiente a coprire le perdite.

La normativa in vigore fino alla fine del 2015 permetteva l'applicazione del cosiddetto burden sharing: in caso di dissesto di una banca era previsto che prima del coinvolgimento di fondi pubblici venisse attuata la riduzione del valore nominale delle azioni e delle obbligazioni subordinate (o la conversione in capitale di queste ultime).

Dal primo gennaio 2016 è invece entrato in vigore il cosiddetto bail-in, che prima del coinvolgimento del Fondo di Risoluzione (o più in generale dei fondi pubblici) prevede la riduzione del valore nominale non solo delle azioni e delle obbligazioni subordinate, ma anche dei titoli di debito più senior, quali le obbligazioni ordinarie e i depositi di importo superiore ai 100.000 euro. Il bail-in prevede il rispetto della gerarchia concorsuale: di conseguenza, esso viene applicato prima alle azioni, poi agli altri titoli di capitale e ai debiti subordinati, quindi ai debiti chirografari, incluse le obbligazioni ordinarie emesse dalla banca in crisi. I depositi di valore pari o inferiore a 100.000 euro sono sempre esclusi dal bail-in e sono coperti dai sistemi di garanzia dei depositi; i depositi di importo superiore possono essere interessati dal bail-in solo per la porzione eccedente la soglia di 100.000 euro e, se detenuti da persone fisiche e piccole o medie imprese, solo se tutte le altre passività assoggettabili a bail-in non sono sufficienti, mentre se detenuti da altre controparti sono considerati debiti chirografari e, quindi, si collocano allo stesso livello gerarchico delle obbligazioni ordinarie. Tuttavia, dal 1° gennaio 2019, anche questi ultimi depositi eccedenti la soglia di 100.000 euro beneficeranno di un trattamento preferenziale e potranno subire l'applicazione del bail-in solo dopo le obbligazioni ordinarie e gli altri debiti chirografari (ma, in ogni caso, prima dei depositi di persone fisiche e piccole e medie imprese eccedenti i 100.000 euro).



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - LA MIA BANCA E' SOLIDA ?

La scelta della propria banca è fondamentale infatti nel momento in cui accendiamo un conto corrente in una banca ai sensi dell'art. 1834 del Codice Civile non siamo più proprietari di quel denaro ma è la banca che ne acquisisce la proprietà e si obbliga a restituirla nella stessa specie monetaria.

In conseguenza di ciò è importante che la nostra scelta di deposito sia in riferimento ad una banca «solida»

Quando una banca è solida ?

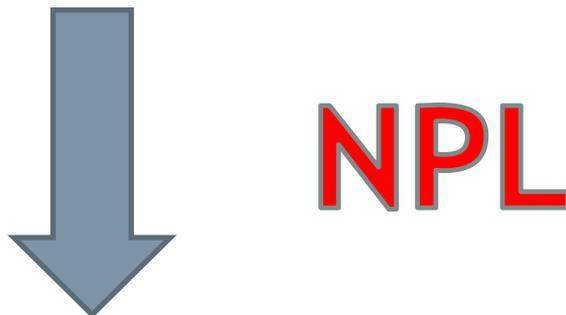
1. **quando non è commissariata da Banca d'Italia per sapere questo consultiamo il sito di quest'ultima;**
2. **quando l'indice di solidità dato dal rapporto in cui al numeratore c'è il patrimonio della banca ed al denominatore ci sono gli impieghi che la banca ha fatto (il livello minimo di rapporto fissato dalle Autorità Europee è dell'8% ed è conosciuto con il nome tecnico di CET1 (Common Equity Tier 1);**
3. **quando una banca ha sufficiente liquidità, cioè quando il rapporto tra le attività liquide di elevata qualità e il totale dei deflussi di cassa nei trenta giorni successivi al verificarsi allo scenario di stress. Conosciuto con il nome tecnico di LCR (Liquidity Coverage Ratio) è la capacità da parte di una banca di liquidare più richiedenti possibili in una situazione di difficoltà;**
4. **quando i crediti deteriorati crescono lentamente.**



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - I CREDITI DETERIORATI (NPL)

Come abbiamo visto quindi un aspetto di sicura importanza che impatta sulle banche e senz'altro quello dei crediti deteriorati.

La crisi dei mutui subprime avvenuta negli anni 2007-2009 e quella successiva 2010-11 hanno determinato una profonda contrazione dell'economia reale ed hanno generato il deterioramento delle condizioni di solvibilità delle imprese e delle famiglie



L'acronimo NPL sta per **non performing loan** ovvero credito inesigibile o incagliato. Cioè bloccato da cause che impediscono o frenano i debitori dal rientrare. Stiamo parlando di quei prestiti che i debitori non sono più in grado di restituire per i motivi più diversi, in alcuni casi si tratta di fallimento.

Gli NPL non sono titoli tossici ma sofferenze nel bilancio che le banche in alcuni casi vendono ad enti specializzati che si occupano della riscossione del dovuto recuperando così parte del credito inesigibile.

Le banche sono obbligate a cedere a terzi gli NPL in quanto hanno un obbligo di disfarsi di questi ultimi in tempi brevi. Queste regole sono contenute all'interno del Terzo accordo di Basilea – 2010



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL RATING

**Pertanto ogni banca costruisce un proprio sistema di valutazione scegliendo tra due metodi alternativi:**

il metodo standard che prevede l'utilizzo dei rating esterni - ossia giudizi sulla capacità dell'impresa di rimborsare il capitale prestato - per quelle imprese che sono state valutate da una agenzia specializzata (in Italia le agenzie riconosciute dalla Banca d'Italia sono Standard&Poor's, Moody's, FitchRatings e Lince);

il metodo basato sui rating interni (IRB - Internal Rating Based), che può essere di "base" o "avanzato". Riguarda tutte le altre imprese sprovviste di rating esterno (in Italia la grande maggioranza). Le banche utilizzano un metodo di calcolo del rischio simile a quello utilizzato nel primo accordo di Basilea, ma differenziando il patrimonio da accantonare in funzione della tipologia di impresa: corporate o retail. Con il metodo basato sui rating interni è invece la banca ad attribuire, tramite propri modelli di analisi autorizzati dalla Banca d'Italia, un rating all'impresa. Le modifiche dell'Accordo di Basilea in corso di definizione non incidono sul tema delle modalità di valutazione della qualità delle imprese.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - COSA E' IL RATING ?

### cos'è il rating ?

Il rating è un giudizio che esprime l'affidabilità di un'impresa, e più precisamente la sua capacità di ripagare un prestito in un determinato periodo di tempo. Si tratta quindi di una valutazione sintetica del suo profilo di rischio di credito, che riassume le informazioni quantitative e qualitative che la banca ha a disposizione sull'impresa, in relazione all'insieme delle informazioni disponibili sulla totalità delle imprese clienti e sul loro comportamento di rimborso nel corso del tempo. In sostanza si tratta di prevedere per la singola impresa oggetto di valutazione se il suo comportamento di rimborso sarà più o meno regolare e completo prendendo in considerazione la "distanza" tra le sue caratteristiche e quelle di altre imprese che in periodi precedenti si sono mostrate in grado di ripagare adeguatamente il prestito.



# DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - ESEMPIO RATING (FONTE: DEPLIANT INFORMATIVE ABI CONOSCERE IL RATING)

## ESEMPIO DI RATING ESTERNO EMESSO DALLE AGENZIE SPECIALIZZATE

AAA	 <p><b>Alta probabilità di rimborso</b></p> <p><b>Nulla probabilità di rimborso</b></p>	Valore del rating più alto: ottima qualità della azienda debitrice ed estrema capacità di pagare gli interessi e rimborsare il capitale prestato.
AA		Capacità molto alta di pagare gli interessi e rimborsare il capitale prestato. Tale capacità non è intaccata, in maniera significativa, da eventi prevedibili.
A		L'azienda presenta una forte capacità di pagare gli interessi e rimborsare il capitale prestato, ma è in parte sensibile ad avverse condizioni economiche o a circostanze congiunturali sfavorevoli.
BBB		Capacità ancora sufficiente di pagamento degli interessi e di rimborsare il capitale prestato. Tuttavia condizioni economiche sfavorevoli o una modifica delle circostanze potrebbero compromettere in misura maggiore questa capacità.
BB		Azienda con capacità di rispettare gli impegni finanziari nel breve termine, ma con dubbia capacità di rimborso in future condizioni economiche, congiunturali e politiche avverse.
B		Azienda ancora più vulnerabile a condizioni economiche avverse anche se attualmente capace di rispettare gli impegni finanziari.
CCC		Azienda fortemente vulnerabile per la quale l'insolvenza è una possibilità reale, la capacità di rispettare gli impegni finanziari è molto dipendente da fattori economici, congiunturali e politici esterni.
CC		Azienda attualmente vulnerabile.
C		È stata inoltrata un'istanza di fallimento, ma i pagamenti degli interessi e del capitale prestato sono ancora rispettati.
RD		L'azienda non ha rispettato il pagamento solo di alcuni impegni finanziari, ma continua ad onorare altre obbligazioni.
D	L'azienda è in stato di fallimento ed è quindi insolvente, le probabilità di rimborso degli impegni finanziari sono praticamente nulle.	

Nostra elaborazione sulla base della classificazione di agenzie di rating.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - I CONFIDI

**Chi sono:** sono definiti dall'art. 13 del Decreto legge 30 settembre 2003, n. 269 come «i consorzi con attività esterna, le società cooperative, le società consortili per azioni, a responsabilità limitata o cooperative, che svolgono l'attività di garanzia collettiva dei fidi; per "attività di garanzia collettiva dei fidi", l'utilizzazione di risorse provenienti in tutto o in parte dalle imprese consorziate o socie per la prestazione mutualistica e imprenditoriale di garanzie volte a favorirne il finanziamento da parte delle banche e degli altri soggetti operanti nel settore finanziario»

**Sono intermediari finanziari di cui all'art. 106 T.U.B. (D.lgs. 1 settembre 1993, n. 385)**

1. Esercitano nei confronti del pubblico l'attività di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma;
2. Sono iscritti in un apposito albo tenuto dalla Banca d'Italia;
3. Sono vigilati da banca d'Italia

Oltre alle attività di cui al comma 1 gli intermediari finanziari possono:

- 1.a) emettere moneta elettronica e prestare servizi di pagamento a condizione che siano a ciò autorizzati;
- 2.b) prestare servizi di investimento se autorizzati;
- 3.c) esercitare le altre attività a loro eventualmente consentite dalla legge nonché attività connesse o strumentali, nel rispetto delle disposizioni dettate dalla Banca d'Italia.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - I CONFIDI

**Possono però anche essere:** Altri soggetti operanti nell'attività di concessione di finanziamenti di cui all'art. 112 T.U.B. (D.lgs. 1 settembre 1993, n. 385)

1. esercitano in via esclusiva l'attività di garanzia collettiva dei fidi e i servizi a essa connessi o strumentali;
2. sono iscritti nell'elenco di cui all'articolo 112, comma 1;
3. sono vigilati dall'Organismo.

Sono pertanto chiamati confidi di «secondo grado»

**Il tradizionale «core business» dei Confidi sono le **GARANZIE****

Le differenze tra le due tipologie di confidi risiedono nel fatto che i Confidi intermediari finanziari di cui all'art. 106 T.U.B. possono rilasciare anche finanziamenti alle Pmi nella misura massima del 20% dell'attivo come previsto dalle «Disposizioni di vigilanza sugli intermediari finanziari» di cui alla Circolare n. 288 del 3 aprile 2015.

I confidi accantonano a patrimonio il 6% del valore di una garanzia rilasciata, mentre le banche accantonano a patrimonio l'8% per ogni finanziamento erogato.



## Articolo 107

1. Salvo deroghe contemplate dal presente trattato, sono incompatibili con il mercato comune, nella misura in cui incidano sugli scambi tra Stati membri, gli aiuti concessi dagli Stati, ovvero mediante risorse statali, sotto qualsiasi forma che, favorendo talune imprese o talune produzioni, falsino o minaccino di falsare la concorrenza. 2. Sono compatibili con il mercato comune:

- a) gli aiuti a carattere sociale concessi ai singoli consumatori, a condizione che siano accordati senza discriminazioni determinate dall'origine dei prodotti,
- b) gli aiuti destinati a ovviare ai danni arrecati dalle calamità naturali oppure da altri eventi eccezionali,
- c) gli aiuti concessi all'economia di determinate regioni della Repubblica federale di Germania che risentono della divisione della Germania, nella misura in cui sono necessari a compensare gli svantaggi economici provocati da tale divisione.

3. Possono considerarsi compatibili con il mercato comune:

- a) gli aiuti destinati a favorire lo sviluppo economico delle regioni ove il tenore di vita sia anormalmente basso, oppure si abbia una grave forma di sottoccupazione,
- b) gli aiuti destinati a promuovere la realizzazione di un importante progetto di comune interesse europeo oppure a porre rimedio a un grave turbamento dell'economia di uno Stato membro,
- c) gli aiuti destinati ad agevolare lo sviluppo di talune attività o di talune regioni economiche, sempre che non alterino le condizioni degli scambi in misura contraria al comune interesse,
- d) gli aiuti destinati a promuovere la cultura e la conservazione del patrimonio, quando non alterino le condizioni degli scambi e della concorrenza nella Comunità in misura contraria all'interesse comune,
- e) le altre categorie di aiuti, determinate con decisione del Consiglio, che delibera a maggioranza qualificata su proposta della Commissione.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - I REGOLAMENTI COMUNITARI

### I Regolamenti comunitari in riferimento alle imprese :

Regolamento (UE) n. 1303/2013 del parlamento europeo e del consiglio del 17 dicembre 2013 recante disposizioni comuni sul Fondo europeo di sviluppo regionale, sul Fondo sociale europeo, sul Fondo di coesione, sul Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale e sul Fondo europeo per gli affari marittimi e la pesca e disposizioni generali sul Fondo europeo di sviluppo regionale, sul Fondo sociale europeo, sul Fondo di coesione e sul Fondo europeo per gli affari marittimi e la pesca, e che abroga il regolamento (CE) n. 1083/2006 del Consiglio

Regolamento (UE) N. 1407/2013 DELLA COMMISSIONE del 18 dicembre 2013 aiuti «de minimis»:

Regolamento (UE) N. 651/2014 DELLA COMMISSIONE del 17 giugno 2014 «GEBR»;

Comunicazione della commissione Orientamenti sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese non finanziarie in difficoltà (2014/C 249/01);

COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE Orientamenti sugli aiuti di Stato destinati a promuovere gli investimenti per il finanziamento del rischio (2014/C 19/04);



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL REGISTRO NAZIONALE AIUTI DI STATO

Il Registro Nazionale Aiuti di stato (R.N.A.) è stato istituito con la legge del 24 dicembre 2012, n. 234

### Art. 52

Al fine di garantire il rispetto dei divieti di cumulo e degli obblighi di trasparenza e di pubblicità previsti dalla normativa europea e nazionale in materia di aiuti di Stato, i soggetti pubblici o privati che concedono ovvero gestiscono i predetti aiuti trasmettono le relative informazioni alla banca di dati istituita presso il Ministero dello sviluppo economico ai sensi dell'articolo 14, comma 2, della legge 5 marzo 2001, n. 57, che assume la denominazione di "Registro nazionale degli aiuti di Stato".

Con il decreto del 31 maggio 2017 , n. 115, viene approvato il Regolamento recante la disciplina per il funzionamento del Registro nazionale degli aiuti di Stato, ai sensi dell'articolo 52, comma 6, della legge 24 dicembre 2012, n. 234 e successive modifiche e integrazioni.

### Art. 8. Registrazione dei regimi di aiuti e degli aiuti ad hoc

Al fine di identificare ciascun regime di aiuti e aiuto ad hoc nell'ambito del Registro nazionale aiuti, l'Autorità responsabile è tenuta alla registrazione dello stesso attraverso la procedura informatica disponibile sul sito web del registro

### Art. 9. Registrazione degli aiuti individuali

Al fine di identificare ciascun aiuto individuale nell'ambito del Registro nazionale aiuti, fatto salvo quanto previsto all'articolo 10, il Soggetto concedente è tenuto alla registrazione dell'aiuto individuale prima della concessione dello stesso attraverso la procedura informatica disponibile sul sito web del registro.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL REGISTRO NAZIONALE AIUTI DI STATO

Cosa succede se un aiuto non è registrato ?

Art. 17. decreto del 31 maggio 2017

Conseguenze dell'inadempimento degli obblighi di utilizzo del Registro nazionale aiuti

A decorrere dal 1° luglio 2017 l'adempimento degli obblighi di registrazione di cui agli articoli 8 Art. 8. (Registrazione dei regimi di aiuti e degli aiuti ad hoc) e 9 (Registrazione degli aiuti individuali), l'indicazione nei provvedimenti di concessione e di erogazione dell'aiuto individuale dei codici identificativi di cui ai predetti articoli nonché l'adempimento degli obblighi di verifica relativi agli aiuti di cui agli articoli 13 e 14 e relativi ai soggetti tenuti alla restituzione degli aiuti illegali di cui all'articolo 15 e l'indicazione, nei provvedimenti di erogazione, dell'avvenuta acquisizione della Visura Deggendorf costituiscono condizione legale di efficacia dei provvedimenti di concessione e di erogazione degli aiuti individuali.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL REGISTRO NAZIONALE AIUTI DI STATO

Cosa succede se un aiuto non è registrato ?

Decreto legge 30 aprile 2019 , n. 34 coordinato  
con la legge di conversione 28 giugno 2019, n. 58

Misure urgenti di crescita economica e per la risoluzione di specifiche situazioni di crisi.

Art. 35

Obblighi informativi erogazioni pubbliche

125. A partire dall'esercizio finanziario 2018, associazioni, fondazioni, onlus cooperative sociali, sono tenuti a pubblicare nei propri siti internet o analoghi portali digitali, entro il 30 giugno di ogni anno, le informazioni relative a sovvenzioni, sussidi, vantaggi, contributi o aiuti, in denaro o in natura, non aventi carattere generale e privi di natura corrispettiva, retributiva o risarcitoria, agli stessi effettivamente erogati nell'esercizio finanziario precedente dalle pubbliche amministrazioni.

(per le Pubbliche amministrazioni è già vigente)

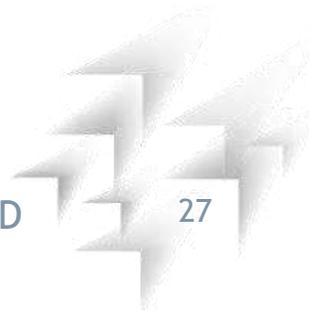
125 -bis . I soggetti che esercitano le attività di cui all'articolo 2195 del codice civile (**imprese iscritte al registro delle imprese**) pubblicano nelle note integrative del bilancio di esercizio e dell'eventuale bilancio consolidato gli importi e le informazioni relativi a sovvenzioni, sussidi, vantaggi, contributi o aiuti, in denaro o in natura, non aventi carattere generale e privi di natura corrispettiva, retributiva o risarcitoria, agli stessi effettivamente erogati dalle pubbliche amministrazioni

125 -ter . A partire dal 1° gennaio 2020, l'inosservanza degli obblighi di cui ai commi 125 e 125 -bis comporta una sanzione pari all'1 per cento degli importi ricevuti con un importo minimo di 2.000 euro, nonché la sanzione accessoria dell'adempimento agli obblighi di pubblicazione. Decorsi 90 giorni dalla contestazione senza che il trasgressore abbia ottemperato agli obblighi di pubblicazione, si applica la sanzione della restituzione integrale del beneficio ai soggetti eroganti.



Il sistema degli incentivi alle imprese ha subito nel corso degli anni una trasformazione

1. La L. 59/97 Legge Bassanini che ha avviato il processo di decentramento stabilendo che l'attribuzione dei compiti alle Regioni ed agli enti locali deve avvenire secondo il "principio di sussidiarietà"
2. Il D.lgs. 112/98 che conferisce i compiti amministrativi dello Stato alle Regioni individuando per ogni settore economico (artigianato, industria, turismo ecc.) le funzioni che restano allo stato e quelle delegate
3. il D.lgs 123/98 che vuole uniformare le procedure amministrative relative agli interventi di sostegno pubblico alle imprese.
  - a. **PROCEDURA AUTOMATICA:** a fronte della presentazione della domanda/dichiarazione il soggetto (Stato, Regione...) si limita ad accertare la completezza e la regolarità delle dichiarazioni.
  - b. **PROCEDURA VALUTATIVA:** i progetti di investimento sono oggetto di una approfondita attività istruttoria che verifica i dati di natura tecnica, economica e finanziaria.
  - c. **PROCEDURA NEGOZIALE:** il soggetto principale provvede ad individuare i criteri di selezione e a pubblicare appositi bandi per l'acquisizione di manifestazioni di interesse, sarà poi uno specifico soggetto a procedere ad un'istruttoria tecnica di tutti i programmi di investimento sulla base di criteri adottati nelle procedure valutative.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - LA NORMATIVE REGIONALE

Il sistema degli incentivi alle imprese ha subito nel corso degli anni una trasformazione

In ambito regionale vi sono alcune normative che disciplinano gli incentivi alle PMI attuate tramite i fondi di rotazione (finanziamenti agevolati) :

PMI prov. Belluno - Legge Regionale 18/1994 - Fondo di Rotazione per le Aree di Confine in provincia di Belluno

PMI commerciali - Legge Regionale 1/1999 - Fondo di Rotazione per il settore commercio

PMI a prevalente partecipazione giovanile 57/1999 Fondo per l'imprenditoria giovanile

PMI a prevalente partecipazione femminile - Legge Regionale 1/2000 - Fondo per l'imprenditoria femminile

PMI Artigiane - Legge Regionale 5/2001 - Fondo di Rotazione per le PMI

PMI Artigiane - Legge Regionale 2/2002 - Fondo di Rotazione per l'Artigianato Regionale



La modalità di gestione degli incentivi alle PMI è stata dotata di una nuova funzionalità per il tramite della Legge regionale 13 agosto 2004, n. 19

«Interventi di ingegneria finanziaria per il sostegno e lo sviluppo delle piccole e medie imprese»

Art. 2 – Definizioni.

1. Ai fini di cui alla presente legge, sono interventi di ingegneria finanziaria:
  - a) gli strumenti per la partecipazione temporanea e minoritaria al capitale di rischio di piccole e medie imprese con stabilimento principale nel Veneto;
  - b) i fondi di rotazione per concessione di finanziamenti agevolati e per favorire la capitalizzazione delle piccole e medie imprese;
  - c) i fondi vincolati per la concessione di garanzie alle imprese, nel rispetto della vigente disciplina comunitaria in materia di aiuti di Stato.
2. Sono piccole e medie imprese (PMI), le imprese così definite secondo la vigente disciplina comunitaria in materia di aiuti di stato (Regolamento (ue) n. 651/2014 della commissione del 17 giugno 2014 – Allegato n. 1).

Attualmente gli strumenti contenuti nella legge sono gestiti da Veneto Sviluppo S.p.A. e da Mediocredito Centrale



## ■ Regione Veneto

*Alloca le risorse presso veneto Sviluppo S.p.A.*

1. Veneto Sviluppo *alloca le risorse dando una quota di provvista pubblica alla banca (tasso zero) per il finanziamento in conto interesse e una quota del 15% della spesa ammessa come contributo a fondo perduto*

## 4. Banca convenzionata

*I rimborsi delle rate da parte dell'impresa sul piano di ammortamento vengono restituita per quanta riguarda la provvista pubblica, per la parte in conto interesse, a Veneto Sviluppo S.p.A. rendendo le risorse disponibili per finanziare altre imprese.*

2. Banca convenzionata con Veneto Sviluppo S.p.A.

*Utilizza le risorse per calmierare il tasso applicato all'impresa nella componente dello spread (max 5 punti %)*

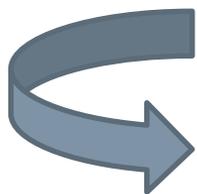
## 3. PMI

*L'impresa beneficia di un interesse sul finanziamento con un abbattimento del 50% dello spread, quindi ad un tasso più favorevole rispetto a quello del mercato*



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL FONDO CENTRALE DI GARANZIA E LA SEZIONE SPECIALE REGIONE VENETO

Le regioni possono intervenire, attraverso l'istituzione di apposite riserve speciali del **Fondo Centrale di Garanzia** ai sensi del Decreto Ministeriale del 26 gennaio 2012 (*D.M. Fund Raising*), per finanziarie l'incremento (fino alla misura massima dell'80% consentita dall'UE) delle ordinarie coperture del Fondo, in favore delle imprese localizzate sul territorio regionale.



La Regione del Veneto con DGR n. 995/2018 ha stipulato un accordo con il Ministero dello sviluppo economico e il Ministero dell'Economia e delle Finanze.



Sezione regionale del Fondo centrale di garanzia per le piccole e medie imprese  
denominata **"Sezione speciale Regione Veneto"**

**Beneficiari:** PMI con sede operativa nella regione del Veneto (10% riservato alle libere professioni) di tutti i settori tranne quello primario (il quale dispone di un fondo dedicato).



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL FUNZIONAMENTO DEL FONDO CENTRALE DI GARANZIA

Il Fondo Centrale di garanzia istituito dalla l. 23 dicembre 1996, n. 662, presso Banca del Mezzogiorno Mediocredito Centrale opera, principalmente, rilasciando:

- **Garanzia diretta** (garanzia concessa direttamente alle banche e agli intermediari finanziari);
- **Controgaranzia** (garanzia concessa ad un soggetto garante ed escutibile dal soggetto finanziatore nel caso in cui né il soggetto beneficiario finale né il soggetto garante siano in grado di adempiere alle proprie obbligazioni nei confronti del medesimo soggetto finanziatore);
- **Riassicurazione** (garanzia concessa ad un soggetto garante e dallo stesso escutibile esclusivamente a seguito dell'avvenuta liquidazione al soggetto finanziatore della perdita sull'operazione finanziaria garantita);
- **Garanzie su portafogli di finanziamenti** (sono garanzie su portafogli di finanziamenti, a copertura di una quota delle prime dei medesimi).

La «Sezione speciale Regione Veneto» opererà nelle varie forme previste

- consentendo di **innalzare** la copertura della garanzia dalle coperture previste dalle fasce di «rating» Fondo **fino al massimale dell'70%**;
- su varie tipologie di finanziamenti rilasciati dagli istituti di credito



Il Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 25 marzo 2009 stabilisce che gli interventi relativi ad operazioni di finanziamento a favore delle PMI sono assistiti dalla **garanzia di ultima istanza dello Stato**.

In virtù di questo provvedimento gli interventi del *Fondo di garanzia per le PMI* sono assistiti dalla **ponderazione 0** ai fini dei requisiti prudenziali delle banche e degli intermediari finanziari vigilati.

Sulla quota di finanziamento garantita dal *Fondo*, dunque, le banche e gli intermediari finanziari non accantonano proprio patrimonio.

L'effetto della *ponderazione 0* è sempre realizzato nel caso di *Garanzia diretta*.



# DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL FONDO CENTRALE DI GARANZIA LE COPERTURE ADDIZIONALI - LA DGR N. 434/19

OPERAZIONI AMMISSIBILI ALL'INTERVENTO DELLA SEZIONE SPECIALE REGIONE VENETO E RELATIVE MISURE DI GARANZIA APPLICATE NEL CASO DI INTERVENTO IN GARANZIA DIRETTA (ARTICOLO 6, COMMA 2, LETTERA A)

Classe di merito di credito del soggetto beneficiario	Misure massime di copertura in garanzia diretta					
	Finanziamenti fino a 36 mesi	Finanziamenti oltre 36 mesi	Finanziamenti a medio-lungo termine, ivi incluse operazioni di sottoscrizione di mini bond, senza piano di ammortamento o con piano di ammortamento con rate di durata superiore a un anno	Finanziamento del rischio	Operazioni finanziarie a fronte di investimenti, ivi inclusi i finanziamenti "nuova Sabatini"  Operazioni finanziarie concesse a "PMI innovative"	Operazioni finanziarie concesse a "Nuove imprese"  Operazioni finanziarie concesse a "start-up innovative" e "incubatori certificati"  "Microcredito"  Operazioni finanziarie di "importo ridotto"
1	70%	70%				
2	70%	70%				
3	70%	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
4	70%	(*)				
5	non ammissibile	non ammissibile	non ammissibile	non ammissibile	non ammissibile	

(\*) Per tali operazioni finanziarie la Sezione speciale Regione Veneto non interviene con una copertura aggiuntiva. A tali operazioni si applicano, pertanto, le ordinarie misure di copertura del Fondo previste dal decreto di riforma.



# DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - IL FONDO CENTRALE DI GARANZIA LE COPERTURE ADDIZIONALI - LA DGR N. 434/19

OPERAZIONI AMMISSIBILI ALL'INTERVENTO DELLA *SEZIONE SPECIALE REGIONE VENETO* E RELATIVE MISURE DI GARANZIA APPLICATE NEL CASO DI INTERVENTO IN *RIASSICURAZIONE* (ARTICOLO 6, COMMA 2, LETTERA B)

Classe di merito di credito del soggetto beneficiario	Misure massime di copertura della riassicurazione					
	Finanziamenti fino a 36 mesi	Finanziamenti oltre 36 mesi	Finanziamenti a medio-lungo termine, ivi incluse operazioni di sottoscrizione di mini bond, senza piano di ammortamento o con piano di ammortamento con rate di durata superiore a un anno	Finanziamento del rischio	Operazioni finanziarie a fronte di investimenti, ivi inclusi i finanziamenti "nuova Sabatini"  Operazioni finanziarie concesse a "PMI innovative"	Operazioni finanziarie concesse a "Nuove imprese"  Operazioni finanziarie concesse a "start-up innovative" e "incubatori certificati"  "Microcredito"  Operazioni finanziarie di "importo ridotto"
1	72%	72%	30%	50%	72%	72%
2	72%	72%				
3	72%	72%				
4	72%	72%				
5	non ammissibile	non ammissibile	non ammissibile	non ammissibile	non ammissibile	

I valori riportati nella tabella, in conformità con quanto previsto dall'articolo 7, comma 3, del *decreto di riforma*, indicano la misura della copertura offerta, in compartecipazione, dal *Fondo* e dalla *Sezione speciale Regione Veneto*, rispetto all'importo dell'operazione finanziaria sottostante e rappresentano, conseguentemente, il valore massimo che può assumere il prodotto tra la misura della garanzia concessa dal garante di primo livello sull'operazione finanziaria e la misura della *riassicurazione* concessa, sulla medesima operazione, dal *Fondo* unitamente alla Sezione speciale.

Resta fermo che la garanzia rilasciata dal garante di primo livello in favore del soggetto finanziatore, ai fini dell'accesso al *Fondo*, non può essere, in ogni caso, superiore all'80% dell'importo dell'operazione finanziaria garantita.



**Private Equity** istituito dal Decreto ministeriale 21 aprile 2010, n. 101 - Regime di aiuto promozione investimenti capitale di rischio PMI.

Sono operazioni di finanziamento nel capitale di rischio delle PMI nelle fasi iniziali della loro crescita e nella fase di espansione, nel rispetto delle vigenti norme in materia di intermediazione finanziaria e di aiuti di Stato, con l'obiettivo di valorizzare l'impresa oggetto di investimento.

Si attua attraverso la partecipazione di risorse pubbliche in operazioni finanziarie, proposte e gestite dai soggetti intermediari e selezionate sulla base della procedura.

Si attua in tre fasi :

**Screening** Il Gestore valuta la sostenibilità tecnica ed economico-finanziaria dell'investimento sulla base del

corredo informativo dell'impresa e/o dei suoi proponenti, e del business plan presentato.

**Valutazione del business plan e del dossier informativo** le proposte d'investimento verranno vagliate con maggiore rigore analitico in relazione ai seguenti elementi chiave: analisi dell'ampiezza del mercato di sbocco e del suo sviluppo, risultati economico - finanziari attesi, ammontare dell'investimento richiesto.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - LE ALTRE FORME DI FINANZIAMENTO - PRIVATE EQUITY

**Due Diligence** focalizzata solo su alcune tematiche. A titolo esemplificativo e non esaustivo, potranno essere esaminati gli aspetti: di mercato (la market due diligence);

economico – finanziari (financial due diligence), legali (legal due diligence), fiscali (tax due diligence).

La conclusione della fase comporterà la predisposizione di un resoconto da sottoporre al Comitato Tecnico di Valutazione per l'acquisizione di un parere motivato e non vincolante in ordine al progetto di definizione dell'operazione

Il medesimo resoconto, corredato del parere espresso dal Comitato Tecnico di Valutazione, verrà sottoposto al Consiglio di Amministrazione del Gestore, che potrà:

dichiarare conclusa con esito negativo la Due diligence e quindi l'attività istruttoria, ovvero;

dichiarare non ancora conclusa la Due diligence, disponendo un supplemento d'istruttoria, ovvero;

dichiarare conclusa con esito positivo la Due diligence, e quindi l'attività istruttoria, disponendo di procedere nella fase di trattativa con l'impresa richiedente per giungere alla definizione dettagliata degli aspetti caratteristici dell'operazione.



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - LE ALTRE FORME DI FINANZIAMENTO - PRIVATE EQUITY

**Closing** svolgimento di una trattativa con l'impresa richiedente finalizzata a definire in dettaglio gli aspetti caratteristici dell'operazione. Il positivo esito della trattativa consiste nella definizione di un contratto finalizzato a disciplinare nel dettaglio i termini dell'accordo tra l'impresa richiedente ed i suoi soci da una parte ed il Gestore dall'altra.

Conseguentemente si giunge alla sottoscrizione di un accordo parasociale, contenente le disposizioni atte a regolare i rapporti tra i soci originari ed i nuovi soci con riferimento ad aspetti di "corporate governance": definizione delle regole per la nomina e il funzionamento degli organi sociali, per il funzionamento della reportistica di monitoraggio e per le maggioranze richieste per atti particolari. Il Gestore richiederà, laddove non sia già presente, l'istituzione del collegio sindacale nonché le modalità di disinvestimento (way out): definizione delle regole di disinvestimento e delle modalità di esercizio delle eventuali put options

Il Consiglio di Amministrazione del Gestore sarà chiamato a valutare gli esiti della trattativa.

Data la complessità dello strumento si consiglia di approfondire la tematica visionando il Rapporto PEM sul private equity 2018 in corso di pubblicazione e curato da EOS Investment Management, EY, Fondo Italiano d'Investimento SGR, McDermott Will & Emery Studio Legale Associato e Value Italy SGR

<http://www.privateequitymonitor.it/pubblicazioni.php>



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - LE ALTRE FORME DI FINANZIAMENTO - MINIBOND

Minibond istituito dal Decreto Ministero dello Sviluppo Economico e Ministero delle Finanze 5 giugno 2014 – Il Fondo Centrale di Garanzia a fronte della sottoscrizione da parte di banche, intermediari e gestori (all'articolo 1, comma 1, lettera q-bis), del decreto legislativo 24 febbraio 1998 n. 58, che, anche in nome e per conto dei fondi comuni di investimento da esse gestiti, sottoscrivono mini bond fino al 50% del valore nominale del minibond sottoscritto in caso di rimborso a rate sulla base di un piano di ammortamento (amortising mini bond) oppure fino al 30% del valore preveda il rimborso unico a scadenza (bullet mini bond).

Si tratta di uno strumento finanziario innovativo, rivolto a società di capitali aventi un fatturato annuo compreso tra 2,5 milioni e i 100 milioni di euro, che svolgono, direttamente o indirettamente, una rilevante attività d'impresa sul territorio e che intendono realizzare progetti di crescita e nuovi investimenti oppure finanziare il circolante mediante l'emissione di titoli di debito nella forma di:

- obbligazioni quotate in mercati ufficiali o regolamentati;
- obbligazioni non quotate;
- cambiali finanziarie (Legge 43/1994 e successive modificazioni);
- obbligazioni partecipative subordinate (D.L. 83/2012 convertito con Legge 134/2012 e successive modificazioni).

Data la complessità dello strumento si consiglia di approfondire la tematica visionando 5° Report Italiano sui Mini-Bond di Febbraio 2019 curato dall'osservatorio Mini-Bond del Politecnico di Milano

<http://www.osservatoriominibond.it/portal/minibond/eventi/news-display?id=196&article=27%20febbraio:%20presentato%20il%205%20Report%20italiano%20sui%20Mini-bond>

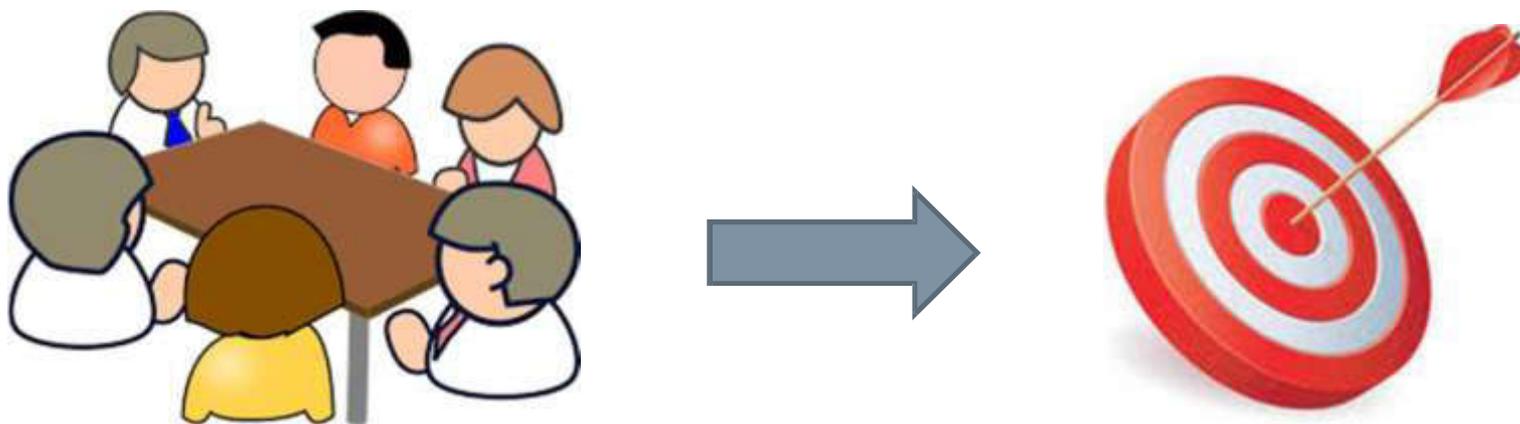


# DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - CONFRONTO FRA GLI STRUMENTI FINANZIARI

	Debito bancario	Obbligazioni Minibond	Private Equity e Venture Capital
<b>Natura</b>	Finanziamento	Debito	Equity
<b>Chi finanzia</b>	Banca – Intermediari finanziari iscritti all’art. 106 T.U.B.	Banche, Compagnie di assicurazione, Fondi pensione, Fondazioni, Fondi comuni d’investimento, Gestioni patrimoniali, Tesorerie di grandi imprese, Enti pubblici, Privati se operatori Qualificati	Operatore di Private Equity e Venture Capital
<b>Rimborso</b>	Predeterminate oppure flessibili	Predeterminate	Non è predeterminato. Il disinvestimento avviene di norma con cessione al mercato o a terzi senza gravare sull’impresa
<b>Criteri di valutazione del debitore/impresa target</b>	Aspetti qualitativi basati sulla relazione di lungo termine	Aspetti qualitativi basati sulle caratteristiche dell’impresa e quantitativi basati sulla sostenibilità del debito e sull’andamento prospettico ( <i>business plan</i> )	Aspetti qualitativi basati sul profilo imprenditoriale e quantitativi basati sull’andamento prospettico (bp)
<b>Garanzie reali</b>	Prevalentemente richiesta	Prevalentemente non richiesta	No
<b>Remunerazione e/o tasso di interesse</b>	Pagamento regolare di interessi a prescindere dall’andamento dell’azienda. Il tasso dipende dal costo del capitale e della liquidità della Banca, dalla Valutazione del Debitore, dalla competizione del mercato bancario locale e dalla relazione di lungo termine	Dipende da rating dell’emittente, dalla struttura dell’emissione, dalle condizioni di mercato secondario e dalla liquidità dell’emissione (se lo strumento è quotato)	Dipende dalla crescita di valore dell’impresa e dal suo successo, nonché dalle condizioni di mercato
<b>Altri costi</b>	Spese di istruttoria per la pratica di fido	Commissione di <i>advisory</i> . Costi legati all’ammissione alla negoziazione	Oggetto di negoziazione tra le parti
<b>Rating esterno</b>	Si	Opportuno	Si
<b>Modalità di collocamento</b>	Operazione bilaterale	<i>Private Placement</i> o consorzio di collocamento	Operazione bilaterale
<b>Indicazione dell’affidabilità del debitore/emittente</b>	Bassa per via della confidenzialità mantenuta dalla Banca	Elevata (strumenti quotati) per via della pubblicità dell’emissione sul primario e successiva quotazione	Bassa



## DT 2.3.5: TRAINING FOR THE CREATION OF ICH MEDIATOR PROFILE - INTRODUZIONE AL CROWDFUNDING



Il Crowdfunding è un meccanismo che agevola il finanziamento di progetti, ma non è solo questo. E' uno strumento che favorisce il dialogo con i cittadini e le amministrazioni locali, spinge verso la trasparenza della comunicazione, supporta la selezione di progetti realizzabili e di qualità, “obbliga” il proponente dell'iniziativa a fare chiarezza sui suoi obiettivi e visioni e a trovare modalità efficaci ed immediate di comunicare tramite il linguaggio e le regole del web (video, scrittura, immagini, storytelling...)

**Fonte:** Bologna, 28-29 giugno, “The European Dimension of Civic Crowdfunding”



# PER APPROFONDIMENTI

Buon proseguimento con il modulo curato dal  
Dott. Paolo Carlucci sul Crowdfunding  
Grazie per l'attenzione e buon lavoro a  
tutti!



Ms. Elisa Bertoni  
Mr. Giulio Cavinato  
Regione del Veneto  
Direzione Industria Artigianato Commercio e Servizi



<http://www.regione.veneto.it/web/attivita-produttive/artistic>



[elisa.bertoni@regione.veneto.it](mailto:elisa.bertoni@regione.veneto.it) [giulio.cavinato@regione.veneto.it](mailto:giulio.cavinato@regione.veneto.it)



+39 041 2795899    +39 041 2795842



REGIONE DEL VENETO

