



CONFIMI

25 novembre 2020

La propriet  intellettuale degli articoli   delle fonti (quotidiani o altro) specificate all'inizio degli stessi; ogni riproduzione totale o parziale del loro contenuto per fini che esulano da un utilizzo di Rassegna Stampa   compiuta sotto la responsabilit  di chi la esegue; MIMESI s.r.l. declina ogni responsabilit  derivante da un uso improprio dello strumento o comunque non conforme a quanto specificato nei contratti di adesione al servizio.

INDICE

CONFIMI WEB

24/11/2020 Agenparl 13:09 BILANCIO 2021	5
24/11/2020 lanotiziagiornale.it 10:41 Gualtieri conferma lo scostamento. Otto miliardi per il Ristori quater. Giovedì il voto al Senato sulla relazione del Governo. Obiettivo: nuovi aiuti e rinvio delle scadenze fiscali	6
25/11/2020 fiscoetasse.com 07:20 Contratto metalmeccanici Confimi: aumenti da novembre 2020	7
23/11/2020 mbnews.it 23:00 Webinar gratuito: "Proteggere il valore d'impresa. Sentieri guidati verso la consapevolezza del rischio digitale"	8
24/11/2020 playhitmusic.it 10:49 Gualtieri conferma lo scostamento. Otto miliardi per il Ristori quater. Giovedì il voto al Senato sulla relazione del Governo. Obiettivo: nuovi aiuti e rinvio delle scadenze fiscali	9

SCENARIO ECONOMIA

25/11/2020 Corriere della Sera - Nazionale Una burocrazia solo difensiva (e troppo in là con gli anni)	11
25/11/2020 Corriere della Sera - Nazionale Si riapre il duello sui soldi del Mes La Ue: Recovery, Italia a buon punto	14
25/11/2020 Corriere della Sera - Nazionale Bankitalia: ripresa più lontana	15
25/11/2020 Corriere della Sera - Nazionale L'italiana della Fed «Perché gli Usa ripartiranno prima dell'Europa»	16
25/11/2020 Corriere della Sera - Nazionale Enel, un piano da 40 miliardi Vendita Open Fiber in tempi brevi	18
25/11/2020 Corriere della Sera - Nazionale La pandemia taglia il lavoro delle donne: 470 mila occupate in meno	20

25/11/2020 Il Sole 24 Ore	21
Si estenda la deroga sulle causali per tutto il 2021	
25/11/2020 La Repubblica - Nazionale	23
Garnero "Servono risorse ma anche opportunità"	

SCENARIO PMI

25/11/2020 Corriere della Sera - Torino	25
Ma Amazon in regione vale 3 miliardi e sostiene 900 piccole imprese	
25/11/2020 Il Sole 24 Ore	27
Allarme Cerved per le Pmi: rischi default verso il raddoppio	
25/11/2020 Il Sole 24 Ore	29
Alt allo sci, l'Italia chiede una regia europea	
25/11/2020 Il Sole 24 Ore	31
Intesa Amazon-Ice-Confapi per digitalizzare 10mila Pmi	
25/11/2020 Il Sole 24 Ore	33
Obiettivo 750 milioni per Clessidra Factoring	
25/11/2020 La Repubblica - Genova	34
Aziende sotto pressione Rischiano il posto oltre 50mila lavoratori	
25/11/2020 Patrimoni	36
Chi si divide una torta da 400 trilioni	
25/11/2020 ItaliaOggi	43
Non si ferma l'investimento sui dati	
25/11/2020 Avvenire - Nazionale	45
Progetto Amazon per avere 10mila Pmi digitali	
24/11/2020 Fondi & Sicav	46
Un'opportunità per il mercato	
25/11/2020 Il Sole 24 Ore - Supplemento	48
Jerusalmi (Borsa): il mercato dei capitali sarà determinante	
25/11/2020 Il Sole 24 Ore - Supplemento	50
La piattaforma diffusa che fa crescere le Pmi	

CONFIMI WEB

5 articoli

BILANCIO 2021

by Redazione 24 Novembre 2020 (AGENPARL) - ROMA, mar 24 novembre 2020 Lunedì 23 novembre 2020 alle ore 10.00 Audizioni preliminari al ddl bilancio di: ore 10 CGIL, CILSL, UIL, UGL; ore 11.30 Confindustria; ore 12.30 Confcommercio, Confesercenti, Confartigianato, Casartigiani, CNA; ore 14.30 Confapi, **Confimi**, Conflavoro PMI, Alleanza delle cooperative italiane; ore 15.30 ANCE, Confedilizia; ore 16.30 ANCI, UPI, Conferenza delle Regioni e delle Province autonome; ore 19 Ministro dell'economia e delle finanze Guarda il video

Gualtieri conferma lo scostamento. Otto miliardi per il Ristori quater. Giovedì il voto al Senato sulla relazione del Governo. Obiettivo: nuovi aiuti e rinvio delle scadenze fiscali

Nella relazione sullo scostamento di bilancio trasmessa alle Camere, che verrà votata giovedì in Senato, il Governo chiede al Parlamento uno scostamento di otto miliardi in termini di indebitamento netto. "Eventuali ulteriori necessità per il primo trimestre 2021 verranno valutate a gennaio alla luce dell'evoluzione della pandemia - spiega il premier Giuseppe Conte nel documento - Il livello massimo del saldo netto da finanziare del bilancio dello Stato potrà aumentare per l'esercizio corrente fino a 341 miliardi di euro in termini di competenza e a 389 miliardi di euro in termini di cassa". Attraverso queste nuove risorse, il governo "intende adottare misure che, in continuità con quelle precedenti, consentiranno di estendere gli interventi previsti a favore degli operatori economici, per il sostegno dei settori produttivi e per il sostegno dei cittadini, anche attraverso un utilizzo adeguato della leva fiscale". E, mentre ieri sera si è svolta un'altra riunione di governo su manovra, decreti ristori e nuovo scostamento per fare un punto sulle misure adottate e da adottare, il ministro dell'Economia Roberto Gualtieri in audizione sulla legge di Bilancio, nelle commissioni Bilancio di Camera e Senato ha precisato che "con l'ulteriore scostamento di 8 miliardi di euro si andranno a rafforzare le misure di sostegno economico a partire dal rinvio delle scadenze fiscali per i settori più colpiti attraverso il decreto Ristori quater. Stiamo pensando di estendere questa misura non solo ai settori oggetto delle misure restrittive ma a tutti i settori economici che avranno avuto perdite". Intanto, ieri, ad essere audite nelle stesse commissioni sono state anche le associazioni di categoria che imprese e le partite Iva le rappresentano, da Confcommercio a Confesercenti, da Confindustria a **Confimi**. Una giornata che li ha visti uniti dall'obiettivo di chiedere al governo correttivi ai provvedimenti fin qui adottati. Confindustria ha evidenziato che "La manovra ha un impianto espansivo e cerca di tenere insieme contenimento dell'emergenza e gli investimenti. Tuttavia, salvo alcune misure positive, gli interventi di lungo periodo su crescita e competitività appaiono deboli e le principali scelte sono rinviate al Piano nazionale di ripresa e resilienza. Manca inoltre una prospettiva di intervento organico sul tema fiscale, che necessariamente deve passare attraverso un'ampia riforma del sistema impositivo e una decisa semplificazione degli oneri gravanti sul sistema produttivo". Da Parte sua Confcommercio, oltre a chiedere il rinvio della lotteria degli scontrini si è espressa in merito all'istituzione del Fondo Ristori. "La dotazione di 3,8 miliardi di euro per il prossimo anno andrà certamente e fortemente rafforzata sulla scorta dell'annunciato prossimo scostamento di bilancio nell'ordine dei 20 miliardi di euro. Inoltre i ristori dovrebbero essere resi più inclusivi rispetto ai principi di 'zonizzazione' territoriale e di individuazione dei beneficiari per codice Ateco, tenendo conto di quanto l'emergenza economica e sociale si sia fatta, anche in termini di cadute dei fatturati, pervasiva e trasversale". Per la Cna - Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa, il segretario generale Sergio Silvestrini ha evidenziato che "i 38 miliardi della manovra che si disperdono in tanti nuovi fondi di scarso effetto moltiplicatore sulla crescita" per poi rinnovare la richiesta di modificare i meccanismi ed i criteri di erogazione, superando i codici Ateco e prendendo a riferimento solo l'andamento del fatturato".

Contratto metalmeccanici Confimi : aumenti da novembre 2020

Contratto metalmeccanici **Confimi**: aumenti da novembre 2020 Accordo per aumenti retributivi a partire dalla prossima busta paga, retroattivi da giugno 2020 . La trattativa continua per gli altri aspetti del contratto E' stato firmato il 17 novembre da ,**Confimi** impresa meccanica, Federazione italiana metalmeccanici (Fim-Cisl) e Unione italiana lavoratori metalmeccanici (Uilm-Uil) un accordo di adeguamento retributivo del CCNL precedente scaduto a maggio 2019 . Sono stati fissati i nuovi minimi tabellari, in vigore dal 1° giugno 2020 , che riportiamo nella tabella seguente. Categoria importo mensile 9 e 9Q 2.555,05 euro 8 e 8 Q 2.298,21 euro 7 2.113,00 euro 6 1.969,07 euro 5 1.835,89 euro 4 1.714,05 euro 3 1.642,32 euro 2 1.481,00 euro 1 1.342,00 euro L'aumento medio in busta paga è pari a 20 euro mensili e sarà corrisposto a tutti i lavoratori in forza al 17 novembre già con la mensilità di novembre mentre, con la retribuzione di dicembre, sarà integrato anche l'importo relativo ai mesi che vanno da giugno 2020 a ottobre 2020. Tali arretrati non comportano il ricalcolo sugli istituti diretti e indiretti della retribuzione, ad eccezione del trattamento di fine rapporto. Per le aziende in crisi potrà applicarsi un differimento dell'applicazione dei nuovi minimi, previa intesa sindacale per il tramite dell'associazione datoriale. L'accordo specifica anche che gli aumenti dei minimi tabellari non potranno assorbire aumenti individuali o collettivi, salvo che siano stati concessi con una clausola di espressa assorbibilità o siano stati riconosciuti a titolo di anticipo sui futuri aumenti contrattuali. **Confimi** Impresa Meccanica, FIM-CISL, UILM-UIL hanno confermato la volontà di raggiungere un pieno rinnovo contrattuale in tempi brevi,, su tutti gli strumenti contrattuali - orari, ferie, formazione e inquadramento professionale, sanità integrativa, staffetta generazionale e, al tempo stesso, favorire una maggiore partecipazione dei lavoratori e intervenire per la semplificazione interpretativa del CCNL. Il prossimo incontro è già fissato per il 2 dicembre 2020. Per le organizzazioni sindacali Fim-Cisl e Uilm-Uil , come si legge nel comunicato, si tratta "di un importante intesa che da un segnale positivo ai lavoratori metalmeccanici delle PMI in un periodo particolarmente difficile per il nostro paese. La grave situazione della pandemia ha interrotto di fatto il negoziato per molti mesi, abbiamo però condiviso con responsabilità insieme a **Confimi** Impresa Meccanica, di proseguire a partire dal 2 dicembre per dare ai metalmeccanici delle PMI in tempi brevi il nuovo contratto". Per approfondire abbiamo a disposizione ebook in pdf dedicati al lavoro che potrebbero interessarti, in particolare ti segnaliamo: La Busta paga - lettura e compilazione (eBook 2019) La Busta paga in edilizia (eBook 2018) Inoltre scopri le nostre Guide dedicate alle pratiche in materia di lavoro, come: La gestione delle ferie nel lavoro dipendente, Congedi e permessi connessi alla maternità - Guida Segui anche il Dossier CCNL e Tabelle retributive per altre notizie e approfondimenti in materia contrattuale. Fonte: CISL

Webinar gratuito: "Proteggere il valore d'impresa. Sentieri guidati verso la consapevolezza del rischio digitale"

annuncio Webinar gratuito: "Proteggere il valore d'impresa. Sentieri guidati verso la consapevolezza del rischio digitale" 24 Novembre 2020 Fonte Esterna **Confimi** Industria Monza e Brianza, in collaborazione con Allianz, Vimass e Ora Zero Group, organizza un Webinar gratuito in tema di Cyber Security. L'appuntamento è per il 2 dicembre dalle ore 11.00 alle ore 12.00. L'obiettivo del webinar è quello di far comprendere cosa sia la cyber security, quali siano gli impatti di un attacco informatico e soprattutto quale possa essere l'approccio vincente per affrontarli e contenerli. La violazione dei dati, il furto di identità, il blocco del business e le frodi finanziarie sono all'ordine del giorno nelle PMI e tali rischi non possono essere più sottovalutati, ma controllati ed arginati. La transizione in corso da materiale a digitale necessita di una buona strategia di difesa dalle minacce informatiche e dai pericoli delle nuove modalità lavorative in regime pandemico e deve essere applicata seguendo i requisiti normativi vigenti. Per iscriversi e ricevere il link per partecipare: info@confimimb.it

Gualtieri conferma lo scostamento. Otto miliardi per il Ristori quater. Giovedì il voto al Senato sulla relazione del Governo. Obiettivo: nuovi aiuti e rinvio delle scadenze fiscali

Written by admin Nella relazione sullo scostamento di bilancio trasmessa alle Camere, che verrà votata giovedì in Senato, il Governo chiede al Parlamento uno scostamento di otto miliardi in termini di indebitamento netto. 'Eventuali ulteriori necessità per il primo trimestre 2021 verranno valutate a gennaio alla luce dell'evoluzione della pandemia - spiega il premier Giuseppe Conte nel documento - Il livello massimo del saldo netto da finanziare del bilancio dello Stato potrà aumentare per l'esercizio corrente fino a 341 miliardi di euro in termini di competenza e a 389 miliardi di euro in termini di cassa'. Attraverso queste nuove risorse, il governo 'intende adottare misure che, in continuità con quelle precedenti, consentiranno di estendere gli interventi previsti a favore degli operatori economici, per il sostegno dei settori produttivi e per il sostegno dei cittadini, anche attraverso un utilizzo adeguato della leva fiscale'. E, mentre ieri sera si è svolta un'altra riunione di governo su manovra, decreti ristori e nuovo scostamento per fare un punto sulle misure adottate e da adottare, il ministro dell'Economia Roberto Gualtieri in audizione sulla legge di Bilancio, nelle commissioni Bilancio di Camera e Senato ha precisato che 'con l'ulteriore scostamento di 8 miliardi di euro si andranno a rafforzare le misure di sostegno economico a partire dal rinvio delle scadenze fiscali per i settori più colpiti attraverso il decreto Ristori quater. Stiamo pensando di estendere questa misura non solo ai settori oggetto delle misure restrittive ma a tutti i settori economici che avranno avuto perdite'. Intanto, ieri, ad essere audite nelle stesse commissioni sono state anche le associazioni di categoria che imprese e le partite Iva le rappresentano, da Confcommercio a Confesercenti, da Confindustria a **Confimi** Una giornata che li ha visti uniti dall'obiettivo di chiedere al governo correttivi ai provvedimenti fin qui adottati. Confindustria ha evidenziato che 'La manovra ha un impianto espansivo e cerca di tenere insieme contenimento dell'emergenza e gli investimenti. Tuttavia, salvo alcune misure positive, gli interventi di lungo periodo su crescita e competitività appaiono deboli e le principali scelte sono rinviate al Piano nazionale di ripresa e resilienza. Manca inoltre una prospettiva di intervento organico sul tema fiscale, che necessariamente deve passare attraverso un'ampia riforma del sistema impositivo e una decisa semplificazione degli oneri gravanti sul sistema produttivo'. Da Parte sua Confcommercio, oltre a chiedere il rinvio della lotteria degli scontrini si è espressa in merito all'istituzione del Fondo Ristori. 'La dotazione di 3,8 miliardi di euro per il prossimo anno andrà certamente e fortemente rafforzata sulla scorta dell'annunciato prossimo scostamento di bilancio nell'ordine dei 20 miliardi di euro. Inoltre i ristori dovrebbero essere resi più inclusivi rispetto ai principi di 'zonizzazione' territoriale e di individuazione dei beneficiari per codice Ateco, tenendo conto di quanto l'emergenza economica e sociale si sia fatta, anche in termini di cadute dei fatturati, pervasiva e trasversale'. Per la Cna - Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa, il segretario generale Sergio Silvestrini ha evidenziato che 'i 38 miliardi della manovra che si disperdono in tanti nuovi fondi di scarso effetto moltiplicatore sulla crescita' per poi rinnovare la richiesta di modificare i meccanismi ed i criteri di erogazione, superando i codici Ateco e prendendo a riferimento solo l'andamento del fatturato'. L'articolo sembra essere il primo su .

SCENARIO ECONOMIA

8 articoli

noi e i fondi della ue

Una burocrazia solo difensiva (e troppo in là con gli anni)

Gian Antonio Stella

Ma se dobbiamo ottenere quegli agognati 209 miliardi di fondi Ue con progetti, dati e prove d'efficienza ce la farà una macchina statale dove i dipendenti con meno di trent'anni non arrivano al 3 per cento? Ahi ahi...
a pagina 29

Spazzati via da polemiche e processi i vecchi Corsi di Formazione per «barman acrobatici», «onicotecnici» (esperti unghie finte) o «merlettai macramè», come saranno assunti i 500mila giovani che dovranno rinnovare la nostra vetusta burocrazia per poter incassare quei 209 miliardi promessi dall'Europa? Ahi ahi... Senza una svolta urgente e radicale rischia di finire male.

È impossibile infatti dare torto al Forum Disuguaglianze Diversità, all'associazione Movimenta e al Forum P.A. che denunciano compatti: «La Pubblica Amministrazione non è pronta. Non è nelle condizioni di affrontare l'enorme sfida che abbiamo davanti».

Primo, perché «è sempre più vecchia e incapace di attrarre giovani talenti». Secondo, perché «chi ci lavora non è adeguatamente formato» e «la maggior parte delle professionalità sono sbilanciate verso profili giuridici». Terzo, perché «non c'è una propensione all'innovazione, né ad utilizzare il confronto e la partecipazione per migliorare le proprie conoscenze». Ma soprattutto perché «la nostra PA è ancora troppo incentrata al rispetto formale dei processi invece che al raggiungimento sostanziale di risultati che cambino in meglio la vita quotidiana di cittadini e imprese». Basti vedere come riesca a inghiottire le migliori intenzioni.

Il quadro d'insieme, che oggi Fabrizio Barca e gli altri promotori dell'offensiva contro la «burocrazia difensiva» illustreranno in Parlamento, dice tutto. Per cominciare vanno rivisti i numeri: è falso che i nostri dipendenti in senso stretto siano troppi rispetto agli altri Paesi. Ce ne sono (ultimi dati 2015) quasi 160 ogni mille abitanti in Norvegia, oltre 140 in Danimarca e poco meno in Svezia, intorno ai 115 in Finlandia e giù giù a scendere ecco Francia, Regno Unito, Austria, Belgio... Per trovare l'Italia occorre scendere sotto la Germania al sedicesimo posto, con 56. Un terzo, in proporzione, rispetto ai norvegesi.

Il punto è che non è una questione di dati ma di efficienza. Di produttività. Se la macchina dello Stato gira a meraviglia e a meraviglia girano la scuola, le ferrovie, la rete Web e le amministrazioni i conti tornano e la società prospera. Se viceversa la macchina non gira aggiustare ogni giorno una cinghia o un pistone è inutile. Dice il rapporto FPA Data Insight di luglio che «i dipendenti pubblici nel 2018 sono 3.224.822, quasi 20 mila in meno rispetto al 2017 e 212.000 in meno rispetto al 2008». Ci ha fatto risparmiare? Mah...

Le più amputate sono state le Regioni e le autonomie locali: meno 100 mila in un decennio. Cioè meno 19,5%. I vari uffici dei ministeri sparsi per la penisola sono sotto di 36mila ma ancor più grave è il panorama di quello che oggi è il comparto più esposto: la Sanità «che ha perso oltre 41.366 addetti». Non saranno dati vecchi? Risposta degli autori della ricerca: «Né il sito del Ministero della Salute, né l'Istat, né la Ragioneria generale dello Stato hanno dati

più recenti sui dipendenti del servizio sanitario nazionale. L'ultimo aggiornamento di Istat e Rgs è al 31/12/2018; per il Ministero addirittura l'anno prima». Il dato forse più allarmante, però, è un altro ancora: l'età media del personale della P.A. continua inesorabile a salire ed è «quasi a 55 anni» con gli ultrasessantenni al 16,9% del totale. Sei volte più dei dipendenti sotto i trent'anni, che sono solo 93 mila: il 2,9%. Anzi: tolte le forze armate si riducono al 2%. Spesso ragazzi assunti senza badar troppo alle competenze sui fronti chiave, in primis l'informatica. Un dato in più: «Per 3,2 milioni di impiegati pubblici abbiamo circa 3 milioni di pensionati pubblici». Di più: la fine della gestione allegra (la vetta fu toccata dal Ciapi di Palermo che ebbe 15.191.274 euro per avviare al lavoro diciotto apprendisti!) ha trascinato nella frana la consapevolezza stessa della necessità assoluta dei Corsi di Formazione. Al punto che, denuncia il documento citato, nella P.A. «la spesa in formazione del personale è scesa a 48 euro e a 1,02 giornate per ciascun dipendente a tempo indeterminato. L'anno. Una miseria.

E qui arriva il tema centrale posto dai forum citati: «Non c'è ripresa senza una nuova PA». Insomma: «Se non interveniamo subito e in profondità non abbiamo speranza di superare questo momento drammatico e di trasformare l'Italia, dopo la pandemia, in un Paese più moderno e capace di crescere». La Pubblica Amministrazione finora «orfana di attenzione», per capirci, «deve diventare la priorità». Per tutti.

Da qui alcune proposte urgenti. La prima: «Attrarre i giovani e le giovani migliori» cogliendo «l'irripetibile occasione del rinnovamento generazionale dato dallo sblocco del turn-over per una radicale trasformazione delle modalità di reclutamento» dei 500mila giovani in arrivo stando alla larga dagli antichi vizi clientelari o burocratici («Si reclutano giuristi dove servirebbero architetti o sociologi») per dare spazio a nuove professionalità perché possano «cambiare il Paese da dentro».

E poi basta col pigro tran tran quotidiano: vanno indicate «chiare missioni strategiche (transizione ecologica, parità di genere, miglioramento dell'offerta dei servizi di cura, riqualificazione edilizia ed energetica)» da rispettare. Per valutare i risultati. E poi ancora va dato un senso al lavoro dei dipendenti pubblici «investendo su una nuova, diffusa ed efficace formazione, sulla creazione di percorsi di crescita professionale, sulla semplificazione dei procedimenti». E infine va aperta la macchina pubblica al Terzo Settore e alle organizzazioni di cittadinanza attiva così che possa «confrontarsi coi destinatari degli interventi dando loro l'effettivo potere di orientare le scelte».

A farla corta serve un «contrasto alla burocrazia difensiva, quella modalità di comportamento guidata dalla tutela dai rischi connessi all'esercizio delle responsabilità che porta ad aumentare complessità e ritardi nei processi e nei circuiti decisionali e scoraggia fortemente l'innovazione». Qual è il problema? Che «nessuna regia sta guidando il rinnovamento generazionale della nostra PA. Col rischio, anzi la certezza, di reiterare l'esistente, salvo piccole correzioni al margine, vale a dire buttare al vento un'occasione storica». Un grosso guaio. Perché la pandemia «ci costringe a non fare finta di non vedere: davvero pensiamo di avere una PA pronta a esprimere risultati attesi chiari, realistici, dettagliati e affidabili, come richiesto dalle Linee Guida europee»? Domanda urticante. C'è qualcuno che può rispondere?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fonte: rapporto OECD(2017) Corriere della Sera Impiegati nell'amministrazione centrale dello Stato per età In percentuale (dati 2015) Norvegia Danimarca Svezia Finlandia Francia Regno Unito Belgio Paesi Bassi Grecia Spagna Germania Italia I numeri Impiegati nella pubblica amministrazione Per mille abitanti (dati 2015) Norvegia Danimarca Svezia Finlandia Francia

Belgio Grecia Regno Unito Spagna Italia Paesi Bassi Germania 160 140 120 100 80 40 60 20
0 0 1 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 00% 18-34 35-54 55 e oltre

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Primo piano La seconda ondata Gli aiuti

Si riapre il duello sui soldi del Mes La Ue: Recovery, Italia a buon punto

Pubblicato in Gazzetta Ufficiale il decreto ristori ter Interventi a fondo perduto per imprese e partite Iva Le coperture Cortei dei conti, Upb e Via Nazionale incalzano il governo sui progetti da presentare alla Ue

Andrea Ducci

ROMA Un testo di 6 articoli che riassumono la destinazione dello stanziamento da 2 miliardi di euro. Con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del decreto ristori ter entrano in vigore le misure, varate dal governo, per il finanziamento a fondo perduto delle imprese e delle partite iva colpite dalla pandemia. Un pacchetto di interventi che l'esecutivo si appresta a integrare con un nuovo decreto ristori, una priorità che ieri il premier Giuseppe Conte non è riuscito a trattare con i capidelegazione della maggioranza poiché la discussione è stata interamente assorbita dal Mes (Meccanismo europeo di stabilità). Con tanto di tensioni nel corso di due diverse riunioni, durate complessivamente quattro ore, e terminate con l'evidenza di una spaccatura tra le forze di governo sul fondo salva stati e sul destino dei 36 miliardi di euro da destinare alla sanità. Un terreno scivoloso per l'avversità del M5S nei confronti del Mes e per il timore, proprio all'interno del Movimento, che il via libera della riforma a Bruxelles implichi l'utilizzo del fondo da parte italiana. Al punto che nelle ultime ore è tornato a balenare il timore che il M5S potesse spingersi al punto di rottura, bocciando il processo di approvazione tuttora in discussione. Un irrigidimento temuto da Pd e Italia Viva, da sempre favorevoli al Mes e impegnati a scongiurare qualsiasi veto italiano al via libera della riforma. Un contesto che, insomma, suggerisce di non forzare gli eventi e di procedere evitando strappi. «La stanno prendendo alla larga - attaccano dal M5S - vogliono andare avanti con la riforma per poter dire che il Mes sanitario è senza rischi e dobbiamo attivarlo». Per questo ieri sono state fornite rassicurazioni, ribadendo che il ministro dell'Economia Gualtieri si presenterà in Parlamento prima dell'Ecofin del 30 novembre, per confrontarsi e illustrare alle commissioni Finanze e Affari Europei di Camera e Senato lo stato dei lavori in merito alla riforma. Un passaggio da inquadrare con gli obblighi previsti dalla mozione di maggioranza, approvata nel dicembre 2019, che impegna il governo a non fare alcun passaggio in sede europea, senza prima aver consultato il Parlamento. Di qui sia la necessità sia l'opportunità, per Gualtieri, di presentarsi in commissione prima del vertice europeo della settimana prossima, un appuntamento dove l'Italia dovrà pronunciarsi sulla riforma del Mes che include il meccanismo del backstop, il paracadute finanziario al fondo salva-banche. Ma l'avvertimento del M5S non si presta a equivoci. «La nostra posizione resta quella di sempre: non vogliamo utilizzare il Mes - spiegano i pentastellati - e in Parlamento i numeri non ci sono. Lo voterebbero solo Pd, Iv e Forza Italia».

Un ulteriore fronte per il governo è quello del Recovery Plan, con Bankitalia, Ufficio parlamentare di bilancio e Cortei dei Conti che incalzano. All'appello manca il cosiddetto Pnrr (Piano nazionale di ripresa e resilienza per gli aiuti Ue), con la conseguenza che la legge di bilancio manca delle coperture legate agli interventi finanziati dal Recovery Plan. Un quadro che non allarma la presidente della Commissione Ue, Ursula von der Leyen. «L'Italia è ben messa sul cammino» del piano, ha assicurato al termine di un colloquio con Conte.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nel 2021

Bankitalia: ripresa più lontana

Giovanni Stringa

Banca d'Italia frena sulla ripresa nel 2021: sarà «verosimilmente più lenta del previsto». È la previsione di Eugenio Gaiotti, capo del dipartimento Economia e statistica di via Nazionale, in audizione sulla manovra nelle commissioni Bilancio di Camera e Senato. Nel quarto trimestre 2020, ha detto, «è plausibile una flessione del Pil anche se più contenuta rispetto alla primavera. È probabile che il risultato per l'anno risulti comunque in linea con quanto prefigurato in ottobre».

Sul fronte dei nuovi fondi europei Gaiotti ha auspicato una «definizione concreta» dei progetti d'investimento nell'ambito del Piano nazionale di rilancio e la loro «attuazione tempestiva», evitando «sprechi, ritardi e inefficienze». «Come sottolineato più volte, il programma Next Generation EU - ha aggiunto - è un'occasione da non perdere per rilanciare la crescita e la produttività dell'economia italiana», ma «è indispensabile affiancare agli interventi emergenziali misure di più ampio respiro per tornare a crescere stabilmente a ritmi sostenuti».

Secondo il presidente dell'Ufficio parlamentare di bilancio, Giuseppe Pisauro, per gran parte dei fondi europei la manovra «non riporta informazioni sufficienti per individuare la dimensione e il profilo temporale di utilizzo delle sovvenzioni a fondo perduto della Ue». Bankitalia ha comunque promosso la manovra di bilancio per le sue ricadute sulla crescita: dovrebbe avere un impatto espansivo annuo di 2 punti di Pil per il prossimo biennio, per poi ridursi a 1,3 punti nel 2023.

In Borsa, la giornata si è chiusa con un nuovo rialzo dell'indice Ftse Mib - +2,04% - tornato ai livelli di fine febbraio, vale a dire ai giorni dello scoppio della pandemia in Italia. Bene pure Wall Street con il Dow Jones da record sopra quota 30 mila punti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Primo piano La seconda ondata L'INTERVISTA

L'italiana della Fed «Perché gli Usa ripartiranno prima dell'Europa»

La vicepresidente dell'istituto di New York, Sbordone: non difendiamo posti di lavoro superati, aiutiamo i lavoratori Discriminazione Le donne stanno avendo grandi affermazioni negli Usa, ma la discriminazione c'è, è meno esplicita
Federico Fubini

Prima di congedarsi Argia Sbordone aggiunge, secca, «un'ultima cosa: non mi chiami professoressa, non insegno». Non più, dopo passaggi a Princeton e Rutgers. Lavora alla Federal Reserve di New York, la più importante nella rete federale della banca centrale americana, dove è vicepresidente. Sbordone è nata e cresciuta a Napoli e lì si è laureata, prima di un dottorato a Chicago e di una carriera che l'ha portata ai vertici del sistema finanziario americano.

Questa recessione distrugge di più il lavoro di donne, giovani e persone a basso reddito. Perché?

«Lo vediamo intorno a noi: sono colpiti di più servizi come il commercio al dettaglio, l'ospitalità, i viaggi e in genere tutti i lavori nei quali conta il rapporto diretto fra persone. E questi sono settori in cui sono occupati in particolare i giovani, le donne e i lavoratori meno qualificati».

Tutto tornerà come prima, una volta fatti i vaccini?

«Sono molto scettica quando sento fare previsioni del genere. Credo che questa esperienza avrà effetti di lungo periodo e molte cose cambieranno in maniera definitiva. Anche per questo le politiche pubbliche devono prendersi cura sia di chi perde il lavoro, sia in genere delle categorie più deboli impegnate in funzioni essenziali. Non saremmo sopravvissuti in questi mesi senza coloro che si espongono al rischio di contagio lavorando nei supermercati o nei servizi sanitari».

Nelle aziende in difficoltà vanno protetti i lavoratori, offrendo loro assegni di disoccupazione e una formazione, o i posti di lavoro vietando i licenziamenti?

«Preservare i posti era importante all'inizio della crisi, ma alla lunga rischia di non favorire la riallocazione delle risorse che è necessaria in un sistema dinamico. Bisogna lasciare che il lavoro e gli investimenti si spostino dai settori per i quali non c'è vitalità a quelli per i quali c'è. A un certo punto bisogna proteggere più i lavoratori che non i posti di lavoro».

Come hanno fatto gli Stati Uniti in primavera?

«Sì certo, con il CARES Act, che ha dato un sostegno al reddito alle persone. A posteriori è stato criticato in quanto sarebbe stato troppo generoso, ma ha sostenuto i consumi e consentito un alto tasso di risparmio. In parallelo il governo federale ha offerto alle piccole e medie imprese trasferimenti diretti o prestiti convertibili in trasferimenti. È stato un intervento massiccio su tutti i fronti e contribuisce a spiegare perché l'economia sia rimbalzata tanto nel terzo trimestre».

Spiega anche perché la recessione negli Usa sia meno profonda che in eurozona?

«In Europa la risposta non ha favorito la riallocazione delle risorse verso le aree più dinamiche. Il primo intervento è stato necessario per fermare il crollo, ma era importante lasciare aperta la via della riallocazione. L'idea di un continuo supporto a una situazione statica non è soddisfacente dal punto di vista economico».

Non è un'illusione che i lavoratori si spostino in automatico dove il lavoro c'è?

«In realtà il capitalismo non sposta i lavoratori in automatico da dove non servono a dove sono più necessari. Occorre tempo, per questo è importante il sostegno pubblico. Serve una

rete di sicurezza sociale che fornisca reddito e la possibilità di aggiornare le proprie competenze. Solo così il lavoratore riesce a transitare da un impiego a un altro senza entrare nella categoria dei senza tetto».

Il lavoro da casa è una novità del 2020. Come cambiano la produttività, i rapporti di lavoro o il ruolo di hub come New York o Milano?

«Non ci sono risposte già pronte. Il lavoro da casa in qualche forma continuerà, ma non credo possa essere generalizzato come alcuni pensano. Un conto è lavorare da casa quando i rapporti professionali sono consolidati, un altro è creare nuovi rapporti di lavoro da remoto. Integrare nuovi addetti in un'azienda è più complesso della semplice prosecuzione di relazioni già esistenti. E poi pensiamo ai poli tecnologici o creativi: l'agglomerazione dei talenti in un luogo ha un ruolo reale, credo che la mancanza di questo tessuto connettivo non giovi alla creatività».

Non crede alla rivoluzione dello smart working?

«Certo abbattere i tempi del pendolarismo è un sollievo per tante persone e l'attività a distanza in molti casi è più facile. Ma in un lavoro basato sullo scambio di idee, il contatto personale è importante. Pensare insieme aiuta».

Con Covid, le Big Tech diventeranno troppo forti?

«Escono rafforzate, ma non in tutti i settori. Non tutto sarà trasformato così radicalmente come alcuni immaginano. Per quanto mi riguarda, non credo e non mi auguro che la società diventi un insieme di rapporti mediati dalla tecnologia. Mi pare più wishful thinking che una previsione».

Ha consigli per l'Italia?

«Non seguo così da vicino la situazione italiana da potermi lanciare in consigli. Di certo, questo non è il momento di avviare una stretta di bilancio: predomina ancora l'imperativo di non mandare a fondo l'economia. Ma non è neanche il momento di spendere nel peggiore dei modi. È importante dare un sostegno all'occupazione, ai redditi dei disoccupati, aiutare le imprese che hanno un futuro. Ma bisogna valutare se sia il caso di farlo anche con imprese che non ce l'hanno, questo futuro. Riguardo a queste ultime, forse sarebbe meglio investire nel formare nuove competenze nelle persone che ci lavoravano».

Come donna, pensa che la sua carriera sarebbe stata possibile in Italia?

«Oggi sì, lo sarebbe. Anche negli Stati Uniti le donne stanno avendo grandi affermazioni nelle carriere legate all'economia. Ma non illudiamoci: qui la discriminazione è meno esplicita, eppure è ancora difficile per una donna entrare in professioni ancora dominate da figure maschili».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Foto:

Argia Sbordone, napoletana, è vicepresidente della Fed di New York dal 2004. Laurea a Napoli. dottorato a Chicago, ha insegnato a Princeton e a Rutgers

Enel, un piano da 40 miliardi Vendita Open Fiber in tempi brevi

Starace: spinta sugli investimenti. Acquisizioni, valuteremo le opportunità «La lettera del governo? Dimostra che stiamo facendo bene. Cdp avrà il controllo»
Stefano Agnoli

Il doppio binario della strategia Enel degli ultimi anni si è ripresentato anche ieri: da una parte lo sforzo del gruppo per accelerare sul fronte del core business di energia rinnovabile e digitalizzazione programmando i prossimi dieci anni, la «Vision 2030» resa ufficialmente nota. Dall'altra la questione della «rete unica», sulla quale, dalla costituzione di Open Fiber, si concentra la maggior parte dell'attenzione, dagli investitori alla politica.

«Questione di settimane»

Dopo la lettera di due ministri al consiglio di amministrazione del gruppo, il ceo Francesco Starace non poteva non tornare sul tema Open Fiber. La cessione della quota «è questione di settimane - ha detto - ma non c'è una deadline». Il pressing di Gualtieri e Patuanelli, ha aggiunto, «ci ha in un certo senso confermato che abbiamo fatto bene a fare quello che abbiamo fatto e quello che stiamo cercando di fare facilitando questo percorso». «Se non ci fosse stata Open Fiber - ha proseguito Starace - non ci sarebbe neanche da parlare della rete unica. Ci sarebbe già una rete unica che è quella che avevamo, cioè una rete che non portava fibra da nessuna parte». Una volta presa la decisione, quella di Enel - ha precisato - sarà un'uscita totale mentre il controllo operativo dovrebbe restare alla Cassa Depositi: «In caso di uscita di Enel da Open Fiber il controllo operativo sarà esercitato da Cdp, l'altro azionista».

Chiarita per il momento la posizione sul fronte delle telecomunicazioni, i vertici del gruppo elettrico (con Starace il chief financial officer, Alberto De Paoli) hanno annunciato gli obiettivi futuri. Investimenti per 40 miliardi nei prossimi tre anni (14 miliardi solo in Italia, contro i 9 miliardi del precedente piano), una cifra che salirà a 190 miliardi nel decennio a fine piano (160 diretti e 30 da terzi) in gran parte concentrati per sostenere la svolta green e sostenibile di Enel. Che presenta anche qualche novità di rilievo. Intanto l'anticipazione di tre anni dell'uscita completa dal carbone, la fonte maggiormente responsabile delle emissioni di CO₂, che avverrà nel 2027 e non nel 2030 (da notare anche che oltre il 90% degli investimenti di Enel sarà in linea con gli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite). E poi l'annuncio che sul fronte dell'idrogeno partirà una collaborazione proprio con l'Eni, che finora produce idrogeno «grigio» e ha piani per quello «blu»: «Abbiamo progetti sull'idrogeno verde per 120 megawatt - ha detto invece Starace - con Eni pensiamo di lavorare per fare progetti per produrre idrogeno da usare nelle loro raffinerie». Una collaborazione su un fronte sul quale i due colossi hanno mostrato ad oggi diversità di vedute.

Crescita

nelle rinnovabili

È alle rinnovabili che viene dedicata una grossa fetta degli investimenti annunciati: saranno 70 miliardi in 10 anni che consentiranno di arrivare a circa 120 Gigawatt di capacità installata nel 2030, ovvero quasi tre volte quella attuale. Nel primo triennio di piano, grazie a 17 miliardi di investimenti, la capacità installata da rinnovabili salirà a 60 Gigawatt. «Intendiamo diventare veramente protagonisti nelle rinnovabili con una presenza mondiale», ha commentato Starace, che considera le rinnovabili «il futuro della produzione energetica» e punta a raggiungere una quota di mercato del 4% (dal 2,5% attuale) entro fine piano. Una

grossa percentuale degli investimenti è poi destinata alle infrastrutture e reti, con un'attenzione particolare alla digitalizzazione. Un intervento che consentirà di aumentare gli utenti finali a circa 77 milioni nel 2023, digitalizzati al 64% con contatori intelligenti nel 2023 (da circa 74 milioni, digitalizzati al 60% nel 2020), per poi arrivare a oltre 90 milioni nell'arco di 10 anni, digitalizzati al 100% con l'uso dei contatori intelligenti.

Dividendo «fisso»

Di rilievo anche gli obiettivi finanziari rivelati da Starace. L'obiettivo del piano è far crescere il margine operativo lordo (ebitda) ordinario ad un tasso annuo composto del 5-6% (a 20,7 e 21,3 miliardi di euro nel 2023) e l'utile netto ordinario ad un ritmo tra l'8 e il 10% (a 6,5-6,7 miliardi di euro nel 2023). Enel guarda anche agli azionisti, ridefinendo la politica dei dividendi, con un dividendo fisso per azione garantito e crescente nel triennio (+7% fino a 0,43 euro nel 2023): una «politica molto chiara e attrattiva che darà dei benefici ai nostri azionisti - ha sottolineato Starace - e questo sarà un vantaggio per noi, per la società e sarà un futuro molto luminoso per Enel».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il piano

Investimenti per 40 miliardi nei prossimi tre anni che saliranno a 190 nel decennio fino al 2030 in gran parte concentrati per sostenere la svolta green e sostenibile di Enel pronta ad anticipare dal 2030 al 2027 l'uscita completa dal carbone.

È il piano strategico 2021-2023

del gruppo energetico presentato ieri

Foto:

Francesco Starace è dal maggio 2014 amministratore delegato e direttore generale di Enel. Ingegnere, è entrato nel gruppo nel 2000

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

I dati Istat

La pandemia taglia il lavoro delle donne: 470 mila occupate in meno

Rita Querzè

Donne sempre più istruite degli uomini. Ma anche sempre più escluse dal mercato del lavoro. Con la pandemia che le ha spinte spesso a rinunciare alle occupazioni retribuite fuori casa per caricarsi del lavoro di cura gratuito tra le mura domestiche. Questo il quadro che esce dall'audizione del presidente dell'Istat Gian Carlo Blangiardo ieri davanti alle commissioni Bilancio di Camera e Senato, ma anche da uno studio condotto dall'Inapp dal titolo «Il post lockdown: i rischi della transizione in chiave di genere».

«Nel 2019, in Italia, avevano il diploma quasi due donne su tre; una quota di circa cinque punti percentuali superiore a quella degli uomini (64,5% contro 59,8%), differenza che nella media Ue è invece pari ad appena un punto - ha spiegato Blangiardo -. Inoltre, il 22,4% delle donne ha una laurea (22,6% nel secondo trimestre 2020), contro il 16,8% degli uomini. Nonostante ciò il tasso di occupazione femminile con la pandemia sta facendo passi indietro. Nel secondo semestre di quest'anno si attestava al 48,4%, contro il 66,6% di quello maschile, collocandoci al penultimo posto in Europa. Sempre nel secondo semestre si sono registrate ben 470 mila occupate in meno. L'occupazione femminile si concentra nel settore più colpito dalla crisi, il terziario (84% rispetto al 59,1% degli uomini). Ma non è l'unico problema. Inapp ha analizzato i dati legati all'utilizzo del cosiddetto «congedo Covid» utilizzabile in caso di quarantena dei figli durante la pandemia. Ne è risultato che, nonostante la norma consentisse la divisione con il partner dei giorni di assenza, il 90% delle donne lo ha utilizzato interamente per sé, soltanto l'8% lo ha condiviso con compagno. In altre parole, con l'emergenza sanitaria il lavoro di cura gratuito in famiglia è aumentato. E a farsene carico sono state le donne. A pesare anche il fatto che le retribuzioni femminili sono in media più basse (17% in meno nel privato secondo Eurostat). Così il primo stipendio a essere sacrificato in caso di necessità è nella maggioranza dei casi quello femminile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Presidente

Il presidente dell'Istat

Gian Carlo Blangiardo

PARLA IL DG DI ASSOLAVORO AGOSTINO DI MAIO

Si estenda la deroga sulle causali per tutto il 2021

" Garantire a chi ha un contratto in scadenza di poter continuare a lavorare con le garanzie del lavoro dipendente
G.Pog.

Estendere la deroga sulle causali al decreto dignità per tutto il 2021 per non penalizzare i contratti a termine, anche in somministrazione, a vantaggio del lavoro irregolare.

Assolavoro, per voce del direttore generale, Agostino Di Maio, chiede che visto il protrarsi dell'emergenza Coronavirus per il prossimo anno, venga favorita la tipologia di lavoro flessibile che offre più tutele ai lavoratori, allungando la durata della proroga in scadenza a fine marzo.

Che impatto ha avuto l'emergenza coronavirus sulle agenzie per il lavoro?

L'impatto è stato enorme sotto due profili: il calo fortissimo e improvviso di domanda di personale in tanti settori e l'impennata altrettanto improvvisa di determinate figure professionali. La professionalità e il know how specifico delle oltre diecimila persone impiegate direttamente dalle nostre Agenzie hanno consentito di rispondere positivamente oltre che di accompagnare le aziende nelle riaperture in sicurezza e agilità. Una prova durissima ma siamo fiduciosi, come testimoniano i numeri.

Quali sono le aspettative per il settore per l'arco di tempo compreso tra la fine dell'anno e l'avvio del 2021?

È complicato fare previsioni puntuali in questo frangente. Possiamo ragionare sui trend. Di sicuro le imprese per tutto il prossimo anno continueranno a muoversi con prudenza, programmando per lo più su tempi brevi e mantenendo alta la flessibilità per potersi adattare a qualsiasi scenario. Per questa ragione è importante supportarle, temperando le loro esigenze con quelle dei lavoratori. In questo il ruolo delle Agenzie ha un punto di forza confermato dall'esperienza e dai dati di qualsiasi provenienza.

In manovra è prevista la proroga della deroga al cosiddetto decreto dignità fino alla fine di marzo. Alla luce delle previsioni per il 2021, ritenete la proroga sufficiente?

No. Le causali e i costi aggiuntivi su contratti a termine e in somministrazione vanno neutralizzati almeno per tutto il 2021. Solo così si potrà garantire a chi cerca una occupazione o a chi avrà un contratto in scadenza di poter continuare a lavorare con le tutele e le garanzie del lavoro dipendente. Altrimenti il rischio che si scivoli verso forme meno tutelanti di impiego, fino al lavoro irregolare, è alle porte.

Il ministro del Lavoro ha incontrato le parti sociali ad un tavolo sulle politiche attive, per individuare misure che potranno essere inserite anche nella manovra in fase di conversione. Avete contatti in corso? Cosa proponete?

Sul punto abbiamo avuto un dialogo con il ministro Catalfo e abbiamo anche formalizzato le nostre proposte in un apposito documento. Riteniamo di avere un know how importante che abbiamo ripetutamente messo a disposizione dei policy makers. Al centro vanno messe le persone, la cooperazione pubblico privato non è solo possibile ma, in questa fase, indispensabile per dare alle persone le risposte che attendono. Noi ci siamo.

Il modello prefigurato dal ministro Catalfo poggia sull'integrazione tra la rete pubblica dei centri per l'impiego e quella privata delle agenzie per il lavoro. Che interventi servono per rendere praticabile questo modello?

Non siamo sicuri che questa cooperazione alla fine ci sarà perché rileviamo ancora una certa distanza tra quello che leggiamo sui giornali e quello che troviamo nelle bozze di documenti. Esperienze positive di cooperazione ci sono e vanno studiate e implementate senza innamorarsi di soluzioni teoriche che funzionano solo sulla carta. La governance pubblica di questo processo è strategica, come lo è la capacità operativa dei privati che vanno messi nella condizione di lavorare senza sovrapposizioni o confusione di ruoli.

Lo strumento principe delle politiche attive è l'assegno di ricollocazione che finora ha avuto scarso successo. Che modifiche servirebbero per renderlo effettivamente utilizzabile anche dalle agenzie per il lavoro?

Estendere la platea dei destinatari ai percettori della Naspi, del reddito di cittadinanza e a chi è in Cassa; il punto di ingresso della politica deve essere pubblico, il percettore deve poter scegliere l'operatore a cui affidarsi, pubblico o privato che sia, vanno evitati colli di bottiglia burocratici e azzerata la possibilità di scrematura (anche da parte del pubblico), va garantita, in una logica che deve prevalentemente premiare l'esito occupazionale, la remunerazione dei servizi. La formazione, ove necessaria, va inserita nel percorso di reinserimento definito dall'operatore e non essere avulsa come finora è stato. Se poi si tenesse anche conto delle spinte della digitalizzazione, se si potessero condividere le banche dati pubbliche e si definisse il ranking degli operatori in base ai risultati saremmo un pezzo avanti. Ma la strada è lunga.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'economista Ocse

Garnero "Servono risorse ma anche opportunità"

V.CO.

Roma - Andrea Garnero, economista Ocse, pensa che «se siamo nella stessa tempesta, non siamo tutti sulla stessa barca».

È per questo che le donne pagano il Covid due volte? «Anche di più. E perché sono su tutti i fronti. Soffrono ora perché a differenza della crisi del 2008 la pandemia ha ristretto tutti i settori che comportano contatti - servizi, commercio, assistenza ad alta intensità di occupazione femminile. Soffrono a casa, perché più esposte al telelavoro, alla didattica a distanza, alla cura dei fragili. Soffrono sul fronte sanitario, dove le donne sono la maggior parte dei medici, infermieri e personale amministrativo. E soffrono per la violenza tra le mura domestiche che ha conosciuto un picco durante il lockdown».

I soldi del Next Generation Eu possono risolvere? «Attenzione però a non ridurre tutto alle risorse. Qui ci sono ostacoli di fondo da superare, anche culturali, che da sempre limitano in Italia il lavoro di due genitori. Se si deve scegliere, è sempre la donna a restare a casa.

Per motivi strutturali: mancano sostegni e asili nido, una scuola diversa che ad esempio non lasci i ragazzi in vacanza per tre mesi.

E poi c'è il ruolo che la società dà alla donna, la riserva quasi esclusiva della cura e dei figli.

Anche nei libri scolastici si fatica a superare lo stereotipo: papà va al lavoro, mamma stira».

Quanto ci perde l'Italia? «Moltissimo. Come impatto demografico, di cui si parla troppo poco. E come gender gap: non solo stipendi più bassi degli uomini per lo stesso lavoro, una discriminazione vietata. Ma anche in termini di formazione.

Perché così poche laureate in materie scientifiche? E poi bisogna accelerare sul congedo di paternità: la cultura inizia a casa, dai ruoli che i genitori incarnano. Macron ha appena raddoppiato, da 15 giorni a un mese, il congedo dei papà. In Italia faticiamo ad arrivare a una settimana».

Come si spiega il downgrading delle qualifiche che penalizza le donne? «Lo osserviamo purtroppo su tutto il mercato del lavoro italiano dal 2008 in poi: lavoratori qualificati ma impiegati in settori a basso valore aggiunto, contratti precari e malpagati. Le donne e i giovani al primo impiego ne hanno sofferto in modo ampio e profondo. E questo si associa a una produttività italiana stagnante, tra zero e sottozero.

Partivamo bassi, siamo cresciuti bassi. Un grave vulnus».

-

Foto: andrea garnero economista dell'ocse è nato a cuneo nel 1986

SCENARIO PMI

12 articoli

la radiografia

Ma Amazon in regione vale 3 miliardi e sostiene 900 piccole imprese

arinaldi@rcs.it

Le vendite online in Piemonte valgono 3,3 miliardi.

a pagina 5

Si fa presto a dire web tax. Ma forse si fa prima ad aprire un negozio on line. Nell'attesa che l'imposta varata a gennaio su iniziativa del ministro Francesco Boccia faccia cadere nelle casse dello Stato una pioggia di milioni, e aspettando che altri cinque consigli regionali approvino un testo simile a quello della giunta Cirio per dare forza in Parlamento a un inasprimento della tassazione degli Over the top, c'è già chi ha preferito (o è stato costretto causa Covid), a migrare parte delle proprie vendite al dettaglio nel mare magnum di internet.

Secondo i dati in possesso di Amazon, che consente alle aziende di vendere i loro prodotti sui suoi spazi (marketplace), il Piemonte è la quinta regione per valori di esportazioni - oltre 30 milioni di euro - ed è sesta invece per numero di **piccole e medie imprese**: sono più di 900. Al primo posto ci sono a pari merito Lombardia e Campania con più di 75 milioni di ricavi. Il colosso di Jeff Bezos dunque, nell'anno domini che va dal 1 giugno 2019 al 31 maggio 2020, si è rivelato un jet supersonico per atterrare in mercati altrimenti irraggiungibili, se non con massicce dosi di marketing, fiere e viaggi di rappresentanza, tutta cose che il Covid-19 ha costretto a riporre in soffitta. Nel complesso sono oltre 14.000 le **pmi** italiane che vendono su Amazon e che nel 2019 hanno registrato vendite all'estero per più di 500 milioni di euro. Di queste, circa 600 hanno superato 1 milione di dollari di vendite complessive. E questo considerando solo Amazon, perché in realtà sono tante le piattaforme che consentono di commercializzare su web fornendo sito e struttura: Shopify, Volusion, Woo Commerce, Big Commerce, Big Cartel e via implementando.

Infatti secondo l'osservatorio Netcomm e The European House-Ambrosetti le imprese dell'e-commerce l'anno scorso erano arrivate a toccare quota 678mila, un universo che dà lavoro a 290mila persone. Il report congiunto, presentato l'11 novembre scorso, racconta che nella nostra Regione trova casa il 4,6% del totale delle imprese che vendono anche su telefonino e computer, oltre che dietro a una vetrina in piazza o sul corso. Nulla confronto alla Lombardia (21%), al Lazio (16%), alla Campania (7,7%) e all'Emilia-Romagna (7,6%). Il Nordovest fa però oltre il 46% del giro d'affari totale, trainato ovviamente dalla Lombardia «asso pigliatutto»: i suoi 22,2 miliardi valgono ben il 40%; il Piemonte invece appena 3,3 miliardi di euro.

Ciononostante, districandosi tra i numeri e le classifiche, emerge una realtà un po' più complessa. Il dossier Netcomm infatti evidenzia come il dominio di internet sia appannaggio di chi ha le spalle più robuste: quasi la metà del fatturato delle imprese della rete del valore dell'e-commerce e del digital retail è generato da soggetti di grandi dimensioni (43,9%), ma anche le **pmi** e le microimprese hanno visto il loro fatturato aumentare: le piccole imprese contano per il 22,2% del totale, le medie imprese per il 18,8% e le microimprese per il 15,1%.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fonte: elaborazione The European House - Ambrosetti su dati AIDA L'Ego-Hub Veneto 4,3 mld Emilia-Romagna 3,8 mld Friuli Venezia Giulia 550 mln Trentino Alto Adige 1,6 mld Basilicata 170 mln Calabria 360 mln Sicilia 1,4 mld **Toscana** 2,2 mld Liguria 610 mln Piemonte

3,3 mld Valle d'Aosta 60 mln Lombardia 22,2 mld Lazio 5,3 mld **Umbria** 1,3 mld Campania 3,7 mld Sardegna 610 mln Marche 870 mln Puglia 1,3 mld Molise 80 mln Abruzzo 1,3 mld >10 >5-10 mld >3-5 mld >2-3 mld 0-2 mld DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL FATTURATO DELLE IMPRESE DELLA RETE DEL VALORE DELL'E-COMMERCE E DEL DIGITAL RETAIL IN ITALIA % sul totale del fatturato, 2019 Nord-ovest Nord-est

4,6

Per cento

Le imprese che vendono on line distribuite in Piemonte

900

Aziende

Quelle piemontesi

che vendono all'estero

30

Milioni

I ricavi generati vendendo all'estero grazie

ad Amazon

14

Mila

*Le **pmi** italiane che commercializzano prodotti*

su Amazon

Foto:

Ieri l'intervento di Dario Di Vico dopo i colpi di arma da fuoco esplosi contro il magazzino Amazon di Torrazza

Allarme Cerved per le Pmi : rischi default verso il raddoppio

Morya Longo

Allarme Cerved per le **Pmi**: rischi default verso il raddoppio

Già ora, con le moratorie a fare da anestetico, i default tra le imprese italiane stanno aumentando: rispetto ai mesi pre-Covid l'incremento è del 10% circa. Tanto che il tasso di insolvenza è salito da 4,5% a 5%. Ma il dato che più fotografa l'affanno delle imprese italiane è l'andamento dei rating: i declassamenti sono stati il 51% di tutte le azioni sui rating nel mese di aprile (contro solo un 3% di promozioni), il 42% a maggio, il 38% a giugno, e via via fino al 46% di settembre. I dati elaborati da Cerved Rating Agency non lasciano molto spazio ad equivoci: la crisi economica sta mietendo vittime anche in questo periodo in cui gli interventi statali (moratorie sui pagamenti e prestiti garantiti) aiutano tante imprese a restare a galla. Il problema è: e poi? Cosa accadrà quando tutti questi aiuti (appena prorogati a giugno) termineranno? Quando le moratorie finiranno e le imprese dovranno tornare a pagare le rate dei finanziamenti? Quante **Pmi** italiane non ce la faranno?

La crescita dei default

Cerved Rating Agency, agenzia di valutazione che assegna un voto a oltre 30mila aziende italiane e che dunque ha informazioni molto capillari sul merito creditizio del made in Italy, ha cercato di dare una risposta a queste domande. In uno studio pubblicato qualche giorno fa ipotizza tre scenari da qui al settembre 2021: il tasso di insolvenza arriverà al 7,2% in quello migliore (nessun ulteriore lockdown in futuro), al 9,9% nello scenario intermedio (nuovi lockdown soft, come quelli attuali nelle zone rosse) e fino al 15,5% nello scenario peggiore (nuovi lockdown totali come a marzo). Rispetto al 4,5% pre-Covid, si tratta di più di un raddoppio delle insolvenze nel caso intermedio e di default più che triplicati in quello estremo. Non poca cosa, insomma.

Il punto è che anche questi dati sono "calmierati" dagli interventi statali e dalle moratorie: perché sono stime fatte sui dati di settembre 2020 e proiettate in avanti di 12 mesi, cioè a settembre 2021. Dato che le moratorie dureranno almeno fino a giugno, significa che i default potrebbero aumentare in maniera esponenziale anche in un anno per tre quarti coperto dalle moratorie. La notizia positiva, però, è che queste stime non tengono conto del Recovery Fund: «Ancora non si può prevedere quando arriveranno i primi fondi e come verranno utilizzati - osserva Fabrizio Negri, amministratore delegato di Cerved Rating Agency -. Per questo non abbiamo tenuto conto del Recovery Fund nelle nostre stime, che sono dunque prudenti da questo punto di vista».

I minibond come salvagente

Ma un aiuto per molte imprese ci potrebbe essere ugualmente: i minibond. Secondo i calcoli di Cerved Rating Agency, in Italia ci sono 1.700 imprese potenzialmente papabili per questo mercato: aziende con un fatturato compreso tra i 5 e i 500 milioni di euro, con rating affidabili (investment grade) e potenzialmente pronte per il mercato. Insieme potrebbero arrivare ad emettere minibond per 11 miliardi di euro, dei quali 7,2 miliardi sotto forma di green bond. Tanti soldi, se si considera che a fine 2019 - secondo i dati dell'Osservatorio del Politecnico di Milano - il mercato italiano dei minibond ammontava a 5,5 miliardi di euro.

«Quando le moratorie e gli aiuti statali finiranno, i minibond potranno diventare ancora di più un utile strumento per aiutare le imprese a rimettersi in moto - osserva Negri -. Perché a quel punto serviranno soldi per investire nella transizione digitale e in quella green. E queste sono

cose che più a fatica si fanno col credito bancario, mentre i minibond sono strumenti ideali». Insomma: quando i lockdown saranno finiti, quando anche arriveranno i fondi europei per investire, le imprese dovranno farsi trovare pronte. E i minibond potrebbero essere d'aiuto. © RIPRODUZIONE RISERVATA Morya Longo Tasso di insolvenza tra le imprese italiane, stime a settembre 2021 in base a tre scenari. In % Tasso di default pre-Covid Tasso di default Settembre 2021 Fonte: Cerved rating Agency 4,5 2019 SCENARIO INTERMEDIO 9,9 SCENARIO PEGGIORE 15,5 SCENARIO MIGLIORE 7,2 L

Foto:

La crescita dei default

TURISMO

Alt allo sci, l'Italia chiede una regia europea

L'Austria punta i piedi Gli operatori: perdita secca da 12 miliardi
Enrico Netti

Conte lo ha ribadito: a Natale le stazioni sciistiche restano chiuse. E lascia trapelare che in una conversazione telefonica con la presidente della Commissione Ue, von der Leyen, abbia chiesto un coordinamento sul tema fra tutti i Paesi. Per evitare che Francia, Germania e Austria possano tenere gli impianti aperti. Ma l'Austria non ci sta: se dobbiamo chiudere, chiederemo un indennizzo. Intanto gli operatori turistici della montagna stimano un danno di 12 miliardi con impianti e hotel chiusi a Natale.

Per l'industria turistica invernale si profila una montagna di mancati incassi per oltre 12,4 miliardi. La parte maggiore, quasi 10 miliardi, è legata al turismo invernale secondo le stime elaborate da Federturismo Confindustria e l'Associazione nazionale esercenti impianti a fune (Anef).

A questa cifra si devono aggiungere le perdite per le attività commerciali e le varie forme di ristorazione. Qui, secondo i calcoli di Confcommercio, la forbice oscilla tra 1,7 (impianti aperti con distanziamento sociale) e 2,4 miliardi (impianti chiusi) di spesa dei turisti. Per altro si tratta di stime per difetto perché non si tiene conto della mancata spesa per accessori, abbigliamento tecnico e non per finire con le attrezzature per sci e snowboard acquistate nelle località montane.

«Siamo fortemente preoccupati per la linea rigorista adottata in queste ore dal Governo - dichiarano Marina Lalli, presidente di Federturismo Confindustria, e Valeria Ghezzi, presidente Anef -. Proprio alla vigilia dell'inaugurazione della stagione invernale e nonostante i rigidi protocolli di sicurezza adottati da tutti gli operatori ecco imposta la chiusura degli impianti sciistici».

Le settimane di altissima stagione come il periodo clou tra l'Immacolata e l'Epifania valgono circa un terzo di quei 10 miliardi di fatturato. La filiera delle imprese coinvolte è quanto mai complessa ed eterogenea e non comprende solo gli alberghi, ristoranti e rifugi in quota, maestri di sci e gestori degli impianti di risalita ma va ampliata al trasporto pubblico locale, ai fornitori dell'Ho.re.ca, ai pubblici esercizi e il commercio. Perché la montagna è la destinazione preferita per quegli oltre 10 milioni di italiani che trascorrono Natale e Capodanno fuori casa. In questa settimana, secondo Coldiretti, spendono 4,1 miliardi proprio nelle località montane.

Inoltre la stagione invernale occupa 120mila addetti in grande parte stagionali. «Comprendiamo la necessità di voler evitare di ripetere gli errori commessi l'estate scorsa - continuano le due presidenti - ma con il fermo degli impianti di risalita, purtroppo anche prevedendo un'apertura delle piste a metà gennaio, ormai l'intera stagione sarà inevitabilmente compromessa». Da non dimenticare che per avere perfette e sicure piste da sci, per esempio, servono da 5 a 14 giorni di neve programmata. Inoltre l'innevamento artificiale è costoso, per l'intera stagione servono oltre 100 milioni, e deve essere pianificato nel tempo. «Gli operatori del settore riconoscono la gravità dell'emergenza in atto e l'attenzione primaria che deve essere rivolta alla salute degli italiani - incalza Valeria Ghezzi -. Quello che chiediamo è di essere ascoltati come categoria e di essere trattati come gli altri settori e cioè in base all'andamento del contagio. Non chiusi a priori. Lo sci, come ogni altra attività che il governo intende riaprire si atterrà con scrupolo ai protocolli e alle regole di sicurezza. Come

avvenuto Oltralpe, chiediamo al governo di confrontarsi con noi per capire la vera natura della nostra attività». Da parte loro i gestori degli impianti di risalita, oltre 400 con 1.500 impianti, hanno pronte procedure per mantenere il distanziamento, come la vendita online degli skipass.

Gianpietro Ghedina, sindaco di Cortina, chiede «che ci mettano nelle condizioni per Natale, di poter aprire e lavorare - e aggiunge -. Le persone si possono spostare e venire in montagna e sarebbe un non senso non mandarle sulle piste. Lo sci è uno sport individuale dove c'è il distanziamento e la montagna vive di sci». Tutto pronto per la riapertura per Dolomiti Superski, grande comprensorio sciistico, «con regole d'ingaggio per poter aprire in sicurezza gli impianti» aggiunge Andy Varallo, presidente del consorzio.

Agli albergatori della Valle d'Aosta il blocco costerà 100 milioni di perdite perché le dichiarazioni del premier sono state «una pietra tombale sulla nostra stagione» sottolinea Filippo Gérard, presidente degli albergatori della regione.

La prospettiva di uno stop governativo a prescindere ha scatenato l'opposizione. «Non ha senso che si immagini di chiudere gli impianti sciistici se non lo fa il resto d'Europa - ha detto ieri Giorgia Meloni (Fratelli d'Italia) -. L'Austria non ci pensa per nulla». La Lega con una interrogazione urgente alla Commissione Ue chiede una decisione chiara a livello comunitario perché il blocco delle aperture porterà alla chiusura di migliaia di Pmi. «Serve una decisione chiara, a livello europeo» dice Alessandro Panza, europarlamentare della Lega. Bernabò Bocca, presidente Federalberghi chiede «che sia una scelta europea perché se i paesi attorno a noi tengono tutto aperto mentre noi siamo tutti chiusi, si capisce subito che significa regalare turisti italiani agli altri paesi. Inaccettabile in questo momento di crisi nera». enrico.netti@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA Enrico Netti

Foto:

AFP

Impianti di risalita. --> Le società di gestione associate all'Anef fatturano un miliardo e 200 milioni all'anno

INNOVAZIONE

Intesa Amazon-Ice-Confapi per digitalizzare 10mila Pmi

Un intenso programma di formazione per spingere la cultura digitale d'impresa
Laura Cavestri

MILANO

Solo una **Pmi** su tre è digitalizzata e solo una su sette (di quelle con più di dieci impiegati) ha una presenza online significativa. E ancora. L'export online B2C vale il 7% del Pil britannico, il 3% di quello tedesco e solo lo 0,27% di quello italiano.

Parte da queste cifre «Accelera con Amazon», il programma di formazione gratuito, presentato ieri, e realizzato da Amazon, in collaborazione con Ice, il Mip Politecnico di Milano Graduate School of Business, Confapi e Netcomm (il consorzio del commercio digitale italiano) per accelerare la crescita e la digitalizzazione di oltre 10mila **piccole e medie imprese** italiane (**Pmi**).

Il programma prevede un hub di apprendimento (con corsi e moduli di formazione online gratuiti); boot camp intensivi con il Mip per un corso intensivo virtuale di una settimana per offrire a 500 startup e piccole imprese un percorso su misura; webinar organizzati con le sedi territoriali di Confapi e contenuti video realizzati dall'Ice sul commercio elettronico e l'internazionalizzazione d'impresa. Un percorso di webinar realizzati da Netcomm per comprendere la trasformazione digitale del mercato sia in ambito Business to business sia Business to consumer. Infine, il webinar sul *Cloud Amazon Web Services (Aws)* per capire come sfruttare a pieno le potenzialità del cloud.

«Alla Farnesina - ha detto il ministro degli Affari Esteri, Luigi Di Maio - abbiamo una priorità molto chiara, vogliamo accompagnare le **Pmi** nell'utilizzo degli strumenti digitali ed è per questo che la formazione rappresenta uno dei pilastri del "Patto per l'Export", che abbiamo siglato a giugno con le principali associazioni di categoria».

«Il Governo, all'interno della Legge di Bilancio, - ha ricordato il ministro per lo Sviluppo Economico, Stefano Patuanelli - ha già individuato una misura fondamentale che è quella della transizione 4.0, un anticipo del *Recovery and Resilience Fund* e soprattutto un pezzo di piano industriale per il nostro Paese. Dobbiamo approfittare di questo momento per insegnare alle **Pmi** e ai commercianti come si fa business attraverso i servizi digitali e per utilizzare i servizi digitali c'è bisogno di competenze e formazione. Il credito formazione 4.0 è stato potenziato e questo è un passaggio molto importante».

«In accordo con il Patto per l'Export - ha detto il presidente dell'Ice, Carlo Ferro - siamo molto attivi su questo fronte con una serie di azioni, tra cui la formazione di 150 digital export manager, per accompagnare le imprese in tutte le fasi del processo di digitalizzazione». Durante la pandemia sono aumentati gli italiani che acquistano online, pari a 27 milioni, ha ricordato Roberto Liscia, presidente di Netcomm, «oltre il 50% dei quali acquista via smartphone». Ma vendere online non è tanto un problema di mancanza di liquidità da investire e di adeguata infrastruttura tecnologica. È soprattutto un problema di mentalità e di mancanza di "cultura digitale".

«Sono oltre 14mila le **Pmi** italiane che vendono su Amazon - ha detto Ilaria Zanelotti, direttore *Seller Services* di Amazon in Italia -. Nel 2019 hanno registrato vendite all'estero per più di 500 milioni di euro e hanno creato più di 25mila posti di lavoro in Italia. Nel periodo dal 1° giugno 2019 al 31 maggio 2020, i partner di vendita italiani hanno registrato vendite per una media di oltre 75mila euro ciascuno, e hanno venduto più di 60 milioni di prodotti negli

store Amazon».

«Il supporto alle imprese è al centro di tutto ciò che facciamo - ha concluso Francois Saugier, vice president *Seller Services* Amazon in Europa -. Nel 2019, Amazon ha investito oltre 2,2 miliardi di euro in logistica, strumenti, servizi, programmi e persone per aiutarle a raggiungere il loro pieno potenziale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CREDITO

Obiettivo 750 milioni per Clessidra Factoring

Clessidra lancia Clessidra Factoring, società specializzata nel finanziamento del capitale circolante verso aziende con piani di ristrutturazione in corso e di **piccole e medie imprese** con buone prospettive industriali ma con difficoltà di accesso al credito bancario per aspetti dimensionali non ottimali e/o con rating basso o senza rating. Clessidra Factoring sarà guidata da Federico Ghizzoni che rivestirà la carica di presidente e da Gabriele Piccini che assumerà il ruolo di ad: il piano punta a portare il turnover dagli attuali 50 milioni a 750 milioni nel 2024, con un margine di intermediazione di circa 20 milioni.

L'indagine

Aziende sotto pressione Rischiano il posto oltre 50mila lavoratori

Nello scenario più critico ipotizzata dallo studio Cerved una riduzione dell'organico delle piccole e medie imprese del 13% sul totale degli addetti. Gli impatti maggiori sull'occupazione per costruzioni, moda, siderurgia, casa e trasporto
Massimo Minella

Rischia di essere ancor più salato del previsto il conto che la Liguria produttiva deve pagare al Covid. L'emergenza sanitaria, rapidamente diventata nella prima ondata di primavera emergenza economica e sociale, ora mette tutti quanti alle corde con una seconda ondata che potrebbe farsi ancor più drammatica. E gli impatti del Covid sugli organici aziendali, suddivisi per regione, issano la Liguria su un podio dal quale si scenderebbe molto volentieri. Il rapporto Cerved **Pmi** 2020 indaga a fondo tutte le insidie e le incognite legate al virus, con un lavoro concluso da pochi giorni che, arrivando a contabilizzare i dati di ottobre, tiene già conto dei guasti all'economia provocati dalla seconda ondata della pandemia. Ovviamente generalizzato, per quanto riguarda gli impatti sul territorio, il calo dell'occupazione, «riguarda tutta la Penisola, con effetti più pronunciati nelle regioni del Sud e dell'Italia centrale». Ma è proprio il dato ligure ad avvicinarsi a queste percentuali del centro-sud, con numeri superiori alla media nazionale e ancor più a quella del Nord Ovest. Un dato, questo, che non può non preoccupare, se si considera che il tessuto economico della Liguria si basa soprattutto sulla forza e sulla resilienza delle **piccole e medie imprese** attive nell'industria e nei servizi. Due gli scenari proposti alla fine emergenza, uno "base", prudente, e uno "worst", più critico, severo. Mentre nel Nord Ovest il calo sarebbe compreso fra il 6,6 e il 9,5%, gli effetti in Liguria sarebbero «più intensi». Cerved mette a confronto i dati del 2019 e le proiezioni su occupati, imprese a rischio default, posti di lavoro persi, licenziamenti. Proprio da questo punto di vista sembra emergere una potenziale fragilità della Liguria che rispetto alla media nazionale si presenta nelle proiezioni con percentuali maggiori. Unendo società di capitale, imprese individuali e società di persone, infatti, gli occupati 2019 erano 421.728. Di questi il totale della riduzione di organico legato agli impatti del Covid è stimato in 37.958 unità, con un taglio del 9%. Nello scenario "worst", il peggiore, si sale però fino a 54.786 addetti, pari al 13%.

Comprensibilmente, variano gli impatti sui singoli settori. E «anche le conseguenze attese sull'occupazione sono fortemente asimmetriche» prosegue lo studio Cerved. «Secondo le stime, fra i macro-comparti - si legge nell'indagine con una riflessione di respiro nazionale - gli impatti maggiori sull'occupazione sono attesi nelle costruzioni che nel corso del 2021 potrebbero ridurre il numero degli addetti del 10,7% rispetto ai valori del 2019, mentre in uno scenario più severo la perdita potrebbe arrivare al 14,5%». Nell'ambito industriale le flessioni più sensibili riguardano moda, siderurgia, casa e trasporto.

«Anche nel terziario gli impatti sono fortemente differenziati - prosegue l'indagine - si stima un calo molto forte nella filiera della logistica e dei trasporti e molto più ridotto per i servizi alle famiglie e alle imprese. In molti dei servizi legati alla filiera turistica - come alberghi, agenzie di viaggio, ristorazione - l'occupazione potrebbe ridursi fino al 30-40% rispetto ai livelli del 2019». Entrando nel dettaglio dei settori, più della metà dell'occupazione persa è riconducibile a dieci "voci": oreficerie e gioiellerie, macchine utensili, cinema, dettaglio abbigliamento, gestione parcheggi, agenzie viaggi, alberghi, ristorazione, ricettive extra-alberghiero, fiere e convegni. Ma c'è anche un'economia, con produzioni e servizi più collegati alla fase di emergenza sanitaria, che ha contenuto le perdite, quando non è addirittura

riuscita a crescere percentualmente, come nel caso dei beni di consumo e della chimica e farmaceutica. «Il commercio online - si legge ancora nella ricerca Cerved **Pmi** 2020 - dovrebbe assicurare la crescita relativamente maggiore dell'occupazione.

In leggero aumento anche l'occupazione nelle specialità farmaceutiche».

©RIPRODUZIONE RISERVATA L'impatto della crisi sulle **piccole e medie imprese** liguri
Scenario worst Scenario base Società di capitale Proiezione su società di capitale, imprese individuali e soc. di persone
54.786 Occupati 2019 Occupati 2019 28.802 21.926 37.958
12,9% 4.840 2.555 421.728 169.970 16,9% 421.728 169.970 totale riduzione organico posti lavoro persi per default in imprese a rischio default 9,0% 8,2% 20.077 13.970 15.237 11.414
13,0% 11,8% Licenziamenti totale riduzione organico Fonte: Rapporto Cerved **PMI** 2020

COVER STORY

Chi si divide una torta da 400 trilioni

E a qimito ammonta il patrimonio globale, che neanche la pandemia ha scalfito. E iti Italia cresce il mercato delprivate banking e del family office, che vale 1.200 miliardi di euro. Molti di più, pero, restano immobilizzati sui conti correnti
Max Malandra, Oscar Bodini, Aldo Bolognini Cobianchi

Il 2019 è stato un anno record per la creazione di ricchezza. Gli esperti del Credit Suisse Research Institute, che ogni anno pubblicano il Global Wealth Report, hanno calcolato come II rialzo quasi costante dei mercati finanziari abbia portato a un incremento di 36.300 miliardi di dollari del patrimonio globale totale, che ha così sfiorato i 400mila miliardi di dollari (399.200 miliardi per la precisione). A livello globale si tratta di una massa di ricchezza che nemmeno i tormenti patiti in tutto il mondo nel primo semestre del 2020, a causa del virus e dei vari lockdown, sono riusciti a scalfire. «Con l'arrivo della pandemia, la ricchezza delle famiglie tra gennaio e marzo si è ridotta di 17.500 miliardi di dollari», spiegano dal Credit Suisse Research Institute. «A partire da marzo si è però assistito a un rimbalzo dei mercati azionari e a un aumento dei prezzi delle case. Secondo le stime relative al secondo trimestre 2020, la ricchezza totale delle famiglie è lievemente aumentata, tornando al livello dello scorso anno, mentre la ricchezza per adulto risulta leggermente inferiore». Un andamento divergente dovuto alla matematica: il tasso d'incremento della popolazione adulta a livello mondiale è stato superiore rispetto a quello di creazione della ricchezza. Il patrimonio per singolo adulto, a livello globale, a fine 2019 aveva così raggiunto i 77.309 dollari, con un incremento dell'8,5% rispetto al 2018. «Senza la pandemia, in base alle stime migliori, la ricchezza per adulto sarebbe cresciuta ulteriormente attestandosi a 78.376 a fine giugno 2020, ma a causa delle conseguenze del Covid la ricchezza media per adulto è invece scesa a 76.984 dollari», spiega il report. **DOV'È LA RICCHEZZA** Una disamina dei risultati a livello geografico vede il Nord America continuare a primeggiare con circa 124mila miliardi di ricchezza complessiva (31% di quella globale); l'Europa resiste al secondo posto (oltre 94mila miliardi di dollari, pari al 24% circa), ma si avvicinano a grandi passi la Cina con quasi 78mila miliardi di patrimonio (circa il 20% di quella globale), l'area Asia Pacifico (altri 70mila miliardi, pari al 17,5%) e l'India con circa 15mila miliardi. Insomma, l'intera area Asia Pacifico, nel suo complesso, ha ormai ampiamente sopravanzato il Nord America. Tuttavia, se dai dati aggregati si passa a quelli unitari(per individuo adulto) la differente densità dei vari continenti modifica molto le proporzioni. La ricchezza di ogni singolo nordamericano si attesta a quasi 447mila dollari, quella di un europeo a circa 160mila dollari, mentre quella di un cinese si ferma a circa 71mila dollari e ogni adulto dell'area Asia Pacifico a 58mila dollari. **COMPORAMENTI E IMPATTI** A livello globale le reazioni dei singoli individui agli eventi che hanno colpito quasi tutto il mondo a inizio anno sono risultate sorprendentemente simili. Sotto il profilo dei comportamenti, infatti, dal Credit Suisse Research Institute rilevano alcune tendenze interessanti estrinsecatesi nel corso del primo semestre del 2020. «Un fenomeno importante di quest'anno, legato al lockdown e ad altri vincoli alla spesa dovuti alla pandemia, oltre che alle dilazioni di affitti e ipoteche, è stato l'aumento del tasso di risparmio, che ha accentuato la flessione dei consumi nel secondo trimestre del 2020. L'impatto complessivo sul patrimonio sarà probabilmente limitato, poiché non sono previste restrizioni sulla spesa nel lungo periodo. Invece, tassi d'interesse più bassi e requisiti meno rigidi per la concessione di crediti nel quadro della pandemia sono riusciti a sostenere i prezzi delle azioni e il valore delle case». Eppure l'impatto sulla distribuzione della ricchezza sembra essere stato

particolarmente limitato, considerando le consistenti perdite in termini di Pil dovute alla pandemia. «In effetti, non vi sono prove che la pandemia abbia sistematicamente favorito i gruppi che detengono più ricchezza piuttosto che quelli meno facoltosi o viceversa», conferma Anthony Shorrocks, economista e autore del Global Wealth Report. «Sebbene sia troppo presto per valutare l'impatto del Covid-19 sulla distribuzione della ricchezza globale, gli ultimi dati indicano che la disuguaglianza di patrimoni si è ridotta almeno in uno dei maggiori Paesi: gli Stati Uniti. Tuttavia le ripercussioni della pandemia sui singoli gruppi hanno penalizzato i lavoratori meno qualificati, donne, minoranze, giovani e piccole imprese, mentre ha tratto profitto chi opera nei pochi settori che hanno prosperato durante la pandemia, come ad esempio quello tecnologico». I MILIONARI A livello globale il numero di milionari, che nel 2019 ha raggiunto il record di 51,9 milioni di persone (nel primo semestre 2019 erano 46,8 milioni), è rimasto, nel complesso, pressoché invariato nella prima metà del 2020. Questo insieme di individui, che vale circa l'1% della popolazione adulta mondiale e che nella piramide della ricchezza ne rappresenta la cuspide, detiene complessivamente oltre 173mila miliardi di euro, vale a dire circa il 43,4% della ricchezza globale. Il gradino sotto è invece costituito dai circa 590 milioni di individui (11,4% del totale) che detengono asset tra 100mila e 1 milione di dollari e che complessivamente valgono quasi 162mila miliardi di dollari, cioè il 40,5% della ricchezza globale. I MILIARDARI II trend non cambia anche salendo di categoria. Secondo l'ultimo report Billionaires Insights 2020 pubblicato da Ubs e Pwc, nel mondo ora ci sono 2.189 miliardari (erano 2.158 nel 2017), con una ricchezza totale che ha superato per la prima volta nella storia i 10mila miliardi di dollari. E anche in questo caso guida la classifica la pattuglia di nordamericani (con oltre 3.600miliardi complessivi), mentre la Cina è a quota 1.681 miliardi. In Italia a luglio 2020 si contavano 40 miliardari (per due terzi uomini) contro i 36 del 2019 ma i 43 di cinque anni fa. La ricchezza totale in Italia è diminuita del 12% nel 2019, a 125,6 miliardi di dollari, ma nei mesi tra aprile e luglio 2020 è tornata ad aumentare del 31%, attestandosi a 165 miliardi di dollari. LA SITUAZIONE IN ITALIA «Stimiamo che il mercato italiano del private banking e del family office valga complessivamente 1.200 miliardi di euro», spiega Marco Mazzoni, presidente di Magstat Consulting, società di consulenza specializzata nel settore bancario e finanziario. «A dicembre 2019, il totale delle attività finanziarie che si spartivano i 268 player censiti aveva superato la soglia dei 1.000 miliardi, arrivando a 1.047 miliardi di euro, suddivisi su 1.376.207 clienti: la quota di mercato servita era quindi intorno all'87,2% e prosegue la sua crescita, visto che un anno prima la stimavamo all'84% circa». Più in dettaglio, dei 1.047 miliardi rilevati da Magstat, 968 miliardi di euro (pari al 92,5% del mercato servito) sono nelle mani di 125 operatori finanziari specializzati nel private banking che operano con 17.324 banker distribuiti in 2.285 filiali e uffici e gestiscono 1.349.547 clienti. Gli altri 78 miliardi di euro (pari al 7,5% del mercato servito), suddivisi su 26.660 clienti, appartengono a 143 family office che operano con 712 family officer in 218 uffici. I primi tre operatori (Fideuram Sanpaolo Private Banking, Unicredit e Banca Generali) detengono oltre il 31% del mercato, i primi 10 controllano oltre la metà del mercato (52,5%). «Il 2019 è stato un anno positivo e di crescita per il private banking, che consolida la crescita della quota di mercato dell'industria private cui è affidato il 28% delle attività finanziarie investibili delle famiglie italiane», commenta Paolo Langè, presidente di Aipb, l'Associazione italiana private banking. «Sale quindi di oltre un punto percentuale, +1,3% per la precisione, rispetto all'anno precedente la quota di mercato delle strutture di private banking». «L'industria registra una crescita più ampia e veloce rispetto agli altri operatori del siste- ma, con un +11% verso un +4,1% degli altri canali», aggiunge Antonella Massari, segretario

generale di Aipb. «Con una gestione personalizzata e dinamica dei patrimoni ha saputo attrarre nuovi clienti, come testimoniato dal +4% di raccolta netta, e offrire al tempo stesso redditività ai portafogli, con un +7% di rivalutazione. In ultimo sono aumentati anche i professionisti: +7% nel corso degli ultimi quattro anni». «Tra il 2019 e il primo semestre del 2020 vi sono state diverse operazioni che hanno portato a un ulteriore consolidamento del settore», interviene Mazzoni. «La prima per importanza è ovviamente l'Opas di Intesa Sanpaolo su Ubi che ridisegna la mappa del sistema bancario in Italia facendo sparire di scena la terza banca e dando la spinta per altre aggregazioni. Ma già lo scorso anno Banca Generali, dopo aver rilevato la boutique finanziaria svizzera Valeur Fiduciaria, ha acquistato Nextam Partners. Quest'anno Cfo Sim ha completato l'integrazione con Alpe Adria Gestioni Sim di cui aveva rilevato la maggioranza a settembre 2019, e poi è avvenuta la fusione di Cellino e Associati Sim con Giotto Sim per effetto della quale è nata la Giotto Cellino Sim».

CONCENTRAZIONE IN ATTO Tuttavia, anche senza considerare le operazioni avvenute nel corso del 2020, l'analisi delle quote di mercato per classi di patrimonio evidenzia la prosecuzione di un fenomeno di concentrazione già in atto da anni. I 14 istituti maggiori, con patrimoni superiori ai 20 miliardi, a fine 2019 gestivano asset per quasi 645 miliardi di euro, gli 11 con patrimoni tra 10 e 20 miliardi avevano asset per 173 miliardi mentre i rimanenti 159 operatori (con patrimoni sotto i 10 miliardi) si spartivano 228 miliardi di euro. Facendo quindi un confronto con l'anno precedente si può notare come continui ad aumentare il peso dei player maggiori: 11 61,6% del mercato è in mano agli intermediari finanziari principali con patrimoni superiori ai 20 miliardi di euro (era il 56,4% l'anno precedente), il 16,6% alle strutture con patrimoni tra i 10 ed i 20 miliardi (era il 21,4% l'anno precedente). In continuo calo anche le quote controllate dalle strutture con patrimoni inferiore a 10 miliardi: dal 22,2% del 2018 si è scesi al 21,8% del 2019. «Gli adempimenti dovuti alle normative mettono sotto pressione i bilanci degli intermediari più piccoli per via di costi in continuo aumento e di ricavi che difficilmente tengono il passo, ma al tempo stesso occorre differenziare gli operatori per tipologia», spiega il presidente di Magstat. «Le boutique indipendenti fanno sicuramente fatica, ma ci sono altri operatori che rappresentano la divisione private di banche retail e che quindi, pur con masse ridotte, presidiano il settore per il singolo istituto: in questo caso è fuorviante pensare che siano troppo piccoli per resistere, visto che non hanno problemi pressanti di costi che vengono invece ripartiti sull'intera struttura».

MASSE E COSTI Il tema dei costi, da qualche anno è diventato centrale anche in un comparto come l'industria del private banking che da tempo non è più la generatrice di utili del settore bancario. Secondo il report di McKinsey dal titolo *The future of private banking in Europe: Preparing for accelerated change*, i risultati del 2019 confermano un trend decennale di compressione dei margini di profitto e dei ricavi, un aumento dei costi più rapido dei ricavi e di conseguenza un incremento del rapporto costi/ricavi. Nonostante l'ulteriore crescita degli asset under management provenienti dai mercati in ascesa, quindi, i profitti sono diminuiti per il secondo anno consecutivo. Più in dettaglio, la raccolta netta nel 2019 ha raggiunto il 2% delle masse in gestione (come nel 2018), anche se i mercati favorevoli hanno consentito una crescita complessiva del 10%: tra il 2015 e il 2019, i nuovi flussi in entrata sono stati positivi ma relativamente bassi, con una media intorno al 2,5% delle masse, contro una media del 5,8% realizzata tra il 2004 e il 2008. Al rallentamento della raccolta ha fatto da contraltare la continua discesa dei margini di ricavo, scivolati al minimo storico in 12 anni di 73 basis point (sulle masse) rispetto ai 75 bp del 2018, e molto al di sotto dei 96 bp del 2007. Nel 2019 i costi complessivi hanno invece continuato a crescere: «Questa incapacità di controllare i costi

nonostante la pressione sui ricavi ha portato il rapporto tra costi e ricavi del 2019 a raggiungere il 71%, ben un punto percentuale in più rispetto al 2018, al livello più alto dal 2012», commentano da McKinsey, che fanno anche notare come i profitti del private banking in Europa occidentale siano scesi dell'1,5% a 13,3 miliardi di euro per il 2019, rispetto ai 13,5 miliardi di euro dell'anno precedente. Allo stesso tempo, il margine di profitto aggregato è sceso al minimo storico in 12 anni, a 21 basis point sulle masse, rispetto ai 22 bp del 2018, e ben lontani dai 35 bp del 2007. Per combattere questi trend uno dei pochi rimedi è quello di aumentare le dimensioni e cercare di ottenere maggiori economie di scala: il fenomeno di concentrazione che si rileva da anni anche in Italia. «Le dimensioni contano ancora per realizzare profitti», confermano da McKinsey. «Su quasi tutti i parametri finanziari, gli operatori con masse inferiori a 10 miliardi di euro continuano a essere in ritardo rispetto a quelli con oltre i 30 miliardi di euro. I più piccoli hanno registrato un rapporto cost/income in media del 99%, più del doppio rispetto ai loro omologhi più grandi. Il rapporto di costo più basso delle strutture di private banking delle banche universali, con un rapporto cost/income del 53%, le rende le più redditizie, mentre le banche private indipendenti sono risultate quelle con i più alti flussi netti e i più alti margini di guadagno». NEW ENTRY Questi numeri non hanno però spaventato alcune strutture che si sono dotate per la prima volta di una divisione di private banking oppure hanno avviato la propria attività in Italia. E il caso di Banca Widiba (Mps era rimasta in pratica l'unica rete senza una propria divisione di private banking), Iccrea Banca (che ha avviato la propria divisione di private al servizio delle banche di credito cooperativo) e Poste Italiane. «Non si tratta di manovre ostili per andare a rubare clienti ad altre banche, quanto piuttosto di una mossa difensiva attuata per mantenere la clientela che altrimenti potrebbe cercare altrove i servizi di private banking di cui sente il bisogno», spiega Mazzoni, che segnala l'arrivo in Italia di due strutture straniere. Si tratta di Citi Private Bank e del ritorno di Vontobel Wealth Management Sim, che aveva già operato nel nostro Paese tra il 2008 e il 2013. RECRUITING «In Italia ci sono 40 strutture di private che si avvalgono di banker a provvigione, che gestiscono 275 miliardi di euro, pari al 28,4% del totale, che nel periodo di lockdown si sono potuti comportare in modo più agile», segnala Mazzoni «Quando gli uffici hanno chiuso per la pandemia, i banker dipendenti non sono potuti andare al lavoro in filiale, mentre quelli a provvigione, essendo iscritti all'albo, hanno potuto continuare tranquillamente a operare, spostandosi anche tra una regione e l'altra. Questo fatto porterà a mio parere ad accelerare una tendenza che era già in corso, ovvero quella della progressiva riduzione degli uffici private: nel 2017 ne avevamo censiti 2.430, a fine 2019 erano 2.285». La tendenza allo smart working ha quindi iniziato a colpire anche il settore del private banking. «Un altro dato che segnala il trend in aumento dei banker a provvigione è quello delle masse da loro gestite: tra il 2017 e il 2019, quindi ancora in una fase pre-Coivid, sono passate da 217 a 275 miliardi di euro». Patrimoni destinati quasi sicuramente ad aumentare ancora nel corso del 2020. Anche perché c'è una fascia di clientela che viene progressivamente estromessa dalle grandi strutture straniere presenti in Italia: «Molti di questi istituti puntano ormai a clienti con oltre 5 milioni di euro e patrimoni complessi, lasciando spesso andare quelli al di sotto di questo livello, anche per problemi di costi, che quindi vengono intercettati spesso da questi banker a provvigione», continua Mazzoni. «Per quanto riguarda invece il recruiting, a bloccare i movimenti dei banker tra gli istituti sono soprattutto tre fattori. In primo luogo, per i dipendenti, i soliti patti di non concorrenza che vincolano per un certo numero di anni il banker a rimanere in una struttura; poi gli incentivi per aver portato masse in gestione, che vengono erogati dopo un certo numero di anni e che

vanno restituiti se si abbandona prima. Infine la pandemia: è difficile muoversi in una società nuova se non si può nemmeno incontrare i clienti per avvisarli del passaggio. E infatti dopo febbraio vi è stato un vero e proprio blocco degli spostamenti, anche se, dall'altra parte, chi fa recruiting, ha provato ad agevolare i movimenti facendo proposte economiche più diluite nel tempo: invece dei canonici 30 giorni, come si usava fino allo scorso anno, si allunga a sei e fino a 12 mesi il periodo di validità dell'offerta, con l'obiettivo di lasciare al banker il tempo necessario a gestire il cambiamento con i clienti. Del resto, anche se a rilento, il recruiting nelle fasi di mercato in calo viene incentivato dalle strutture: sono i periodi in cui subiscono l'effetto Borsa e quindi si pagano meno le masse acquisite». **LIQUIDITÀ E INVESTIMENTI II** Bollettino Abi di ottobre 2020 segnalava come sui conti correnti degli italiani vi fossero 1.682 miliardi di euro, un incremento anno su anno della liquidità sui depositi dell'8%. Una cifra che vale oltre il 40% della ricchezza finanziaria degli italiani, stimata in circa 4mila miliardi di euro. La consueta fotografia annuale di Aipb rivela invece come nei portafogli private la liquidità abbia un peso decisamente più contenuto, intorno al 15% circa. Si tratta in ogni caso di una massa di denaro che può contribuire ad accelerare la crescita dell'economia reale del Paese. «Ci facciamo portatori in commissione di una proposta a sostegno della crescita economica formulata con una prospettiva di filiera che riguarda sia aspetti di domanda sia di offerta», ha detto il presidente di Aipb in una recente audizione in commissione finanze della Camera. «Benefici per i risparmiatori che investono in fondi specializzati in **Pmi** italiane, anche in considerazione delle importanti potenzialità che potrebbero riservare i **Pir Pmi**; benefici per i gestori specializzati in mercati privati, affinché scelgano l'Italia e creino fondi di investimento specializzati nei settori di nicchia in cui operano le **Pmi** italiane; infine benefici per le imprese, perché trovino conveniente ricorrere a fonti di finanziamento di lungo periodo complementari al credito bancario». «L'associazione è conscia del ruolo che può svolgere l'industria del private banking, indirizzando correttamente le scelte di investimento relative al 28% del totale della ricchezza italiana investibile», aggiunge Massari. «Nell'ambito dei lavori della Capital market union e della Mifid review, sarebbe importante, per incrementare l'efficacia dell'industria dei servizi di investimento, una revisione mirata della disciplina dei fondi di investimento di lungo periodo, i cosiddetti Eltif: i risparmiatori troverebbero maggiore stimolo a investire in **Pmi** e infrastrutture tramite ad esempio questi fondi caratterizzati da un orizzonte temporale di lunghissimo periodo». Si tratta quindi di un modo per accelerare il processo di avvicinamento delle famiglie italiane agli investimenti finanziari a favore della ristrutturazione e della sostenibilità economica del Paese. Del resto il settore dovrebbe essere sempre all'avanguardia in termini di tecnologia e soluzioni per la clientela. «Il settore trova la linfa per la crescita e lo sviluppo essenzialmente nella vivacità e nello stato di salute degli attori che compongono il sistema nel suo complesso: gli operatori, la clientela private e la matrice di prodotti/servizi offerti. Quest'ultima sempre più evoluta grazie al continuo ripensamento del business model e al numero di servizi offerti dai player attivi sul mercato, sempre più alla ricerca di un vantaggio competitivo derivante dalla differenziazione e dalla completezza della propria offerta», confermano da Liuc Business School, che redige un Osservatorio sul private banking con la collaborazione di Banca Generali, Goldman Sachs e Vontobel. «Tale evidenza appare coerente con la crescente rilevanza strategica attribuita ai servizi innovativi di consulenza e di supporto, nonché all'introduzione sul mercato di strumenti alternativi di investimento, che aumentano il proprio peso relativo sul totale degli investimenti e dall'evoluzione delle masse gestite». Q MARCO MAZZONI, ANTONELLA MASSARI,

QUANTO GUADAGNA IL PRIVATE BANKER PROFILO Junior Private Banker (Client AdvisorRelationship Manager) Private Banker (Client AdvisorRelationship Manager) Senior Private Banker (Client AdvisorRelationship Manager) Team Manager (Team LeaderResponsabile Unit) Area Manager (Responsabile di Area) FUNZIONE Gestisce la clientela facoltosa della banca (con patrimoni superiori ai 500 mila euro) e sviluppa nuova clientela. Lavora in team con un o più private banker senior. Ricopre questo ruolo da non più di 5 anni e quindi non ha un portafoglio clienti fidelizzato. Gestisce la clientela facoltosa della banca e possiede un portafoglio clienti consolidato e fidelizzato tra i 40 e i 60 milioni di euro. Lavora nel private banking da almeno 10 anni. Gestisce la clientela facoltosa della banca e possiede un portafoglio clienti consolidato e fidelizzato tra i 60 e i 100 milioni di euro. I migliori hanno portafogli superiori a 100 milioni di euro e contratti ad personam. Coordina 3-6 private banker al fine di raggiungere gli obiettivi fissati dalla banca. Possiede anche un portafoglio personale superiore ai 50 milioni di euro. Coordina più unità di private banking in una o più regioni e cura tutti gli aspetti commerciali e organizzativi in stretta collaborazione con la direzione generale. Alcune volte possiede anche un portafoglio personale. RETRIBUZIONE ANNUALE LORDA FISSO 38 - 66 mila euro Q . D . 1 - Q . D . 2 54 - 110 mila euro Q . D . 3 - Q . D . 4 70 - 280 mila euro Q . D . 4 - D i r i g e n t e 80 - 280 mila euro Q . D . 4 - D i r i g e n t e 120 - 280 mila euro Dirigente VARIABILE 0 % - 50 % + benefit di utilità personale e familiare (previdenza integrativa, assistenza sanitaria) 0 % - 100 % + benefit di utilità personale e familiare 0 % - 100 % + benefit di utilità personale e familiare -i-benefit quali casa e/o auto 0 % - 100 % + benefit di utilità personale e familiare -i-benefit quali casa e/o auto 0 % - 100 % + benefit di utilità personale e familiare +benefit quali casa e/o auto Fonte: MAGSTAT (www.magstat.it) - "Il Private Banking in Italia" - Ed. 2020 TUTTO VARIABILE La retribuzione annuale lorda del consulente finanziario varia da 80 a 300 mila euro in base al portafoglio clienti gestito (da 20 a 100 milioni euro) e alla redditività dello stesso. Non esiste un tetto massimo: i migliori pf italiani possono avere retribuzioni superiori anche a 500 mila euro. La retribuzione annuale lorda del consulente finanziario Team Manager varia da 100 a 300 mila euro in base al numero di pf coordinati e dal portafoglio totale gestito. Non esiste un tetto massimo. La retribuzione annuale lorda del consulente finanziario Area Manager varia da 160 a 400 mila euro in base al numero di pf coordinati e dal portafoglio totale gestito. Non esiste un tetto massimo.

SE INVECE E A PROVVIGIONE 28.4 % pari a 275 mld STRUTTURE CON CF A PROVVIGIONE 40 ASSET CESTITO DA PB A PROVVIGIONE 275 miliardi di Euro 71.6 % pari a 693 mld I ASSET DEL PRIVATE BANKING A DIPENDENZA I ASSET DEL PRIVATE BANKING A PROVVIGIONE 28.4 % pari a 275 mld PB CON CONTRATTO A PROVVIGIONE 11.158 (64,4%) I ASSET DEL PRIVATE BANKING A DIPENDENZA I ASSET DEL PRIVATE BANKING A PROVVIGIONE

I NUMERI DEL SETTORE MERCATO TOTALE Fonte: MACSTAT MERCATO SERVITO Fonte: MACSTAT Fonte: MACSTAT Valori asset al 31/12/2019 in miliardi di Euro Valori asset al 31/12/2019 in miliardi di Euro NUMERO OPERATORI DI PB E FO

I PRODOTTI DI PRIVATE BANKING E I SERVIZI Offerti dagli operatori in Italia 100 - CONS. FINANZIARIA CONS. BANCARIA FIDUCIARIA FISCALE REAL ESTATE CONS. PREVIDENZIALE ILE PRIVATE EQUITY ART ADVISORY SUCCESSORIA FAMILY OFFICE HEDCE FOUND METALLI PREZIOSI Fonte: MACSTAT - "Il Private Banking in Italia" - Ed.2020 ASSICURATIVI CLUB DEAL ADVISORY AMM.

j QUOTE DI MERCATO CLASSE <=1 MLD 1=5 MLD 5=10 MLD 10=20 MLD >20 MLD TOTALE
Fonte: MAGSTAT - BANCHE-SIM-SCR-FO % BANCHE-SIM-SC ;R-FO PATRIMONI •Il Private
Banking in Italia" Ed. 2020 - Dati al 31/12/2019- Dati patrimoni in milioni di Euro %
PATRIMONI 1

Foto: Anthony Shorrocks, economista e autore del Global Wealth Report | di Credit Suisse

Foto: Paolo Langè, presidente di Aipb, l'Associazione italiana private banking

Foto: Sui CONTI CORRENTI CI SONO 1.682 MILIARDI, OLTRE IL 40% DELLA RICCHEZZA
DEGLI ITALIANI

Il comparto analytics a 1,8 miliardi di euro, +6% sul 2019 nonostante la pandemia

Non si ferma l'investimento sui dati

Banche prime per spesa ma anche il 62% delle pmi fa analisi
CLAUDIO PLAZZOTTA

L'emergenza Covid-19 frena ma non interrompe la crescita in Italia del mercato analytics, ovvero degli investimenti in tutte quelle iniziative di aziende e organizzazioni per valorizzare i dati, prendere decisioni rapidamente e sviluppare, attraverso strategie guidate dai dati, il business delle imprese. Secondo l'Osservatorio Big data & Business analytics della School of management del Politecnico di Milano, nel 2020 il comparto analytics della Penisola vale 1,815 miliardi di euro, con un +6% sul 2019, dopo il +26% registrato nel 2019 sul 2018 e il +23% del 2018 sul 2017. Un +6% da considerare un ottimo risultato, in tempi di pandemia e di budget più limitati per le aziende, ma che, in base alla ricerca, mostra pure un divario che va allargandosi tra grandi aziende mature, che reinventano o accelerano la strategia data-driven, e quelle più tradizionali, che invece hanno interrotto o posticipato gli investimenti. Senza dubbio sia le grandi strutture, sia le **pmi**, sono alla ricerca di competenze in ambito dati: la figura del data analyst è quella più diffusa, in forte crescita il data engineer, così come il data visualization expert, con il data scientist stabile. C'è pure una nuova professionalità che va affermandosi negli ultimi mesi: l'analytics translator, ovvero un costruttore di ponti tra il data scientist e l'utente di business finale, per trasferire al meglio le conoscenze tra le parti. La maggior parte della spesa delle aziende per gli analytics si concentra sui software (52%, con un +16% rispetto al 2019), in particolare per intelligenza artificiale e piattaforme di data science. Seguono i servizi, che rappresentano il 28% del mercato, e le risorse infrastrutturali (20%, con un +7%), cioè i sistemi di abilitazione agli analytics in grado di fornire capacità di calcolo e di immagazzinamento dati. Il budget analytics in cloud cresce del +24% e questa componente arriva a pesare il 19% della spesa. Le banche sono il primo settore per quota di mercato di investimenti in analytics (28%), seguite da manifattura (24%), telco e media (14%), servizi (8%, in calo), gdo e retail (7,5%, in forte calo), assicurazioni (7%, in crescita notevole), utility (6,5%), pubblica amministrazione e sanità (5%). Come spiega Carlo Vercellis, ordinario di Machine learning al Politecnico di Milano e responsabile scientifico dell'Osservatorio Big data & Business analytics, emergono alcuni insight interessanti sull'evoluzione dell'uso dei dati in azienda: «C'è la necessità di industrializzare i cosiddetti advanced analytics, perché al momento solo un terzo delle sperimentazioni arriva a diventare un prodotto industrializzato. Poi, come detto, emerge sempre più la figura dell'analytics translator. Si evidenzia una crescita delle sperimentazioni in ambito di natural language processing e di computer vision: ovvero analisti che usano dati non strutturati per chatbot (software che simulano conversazioni umane, ndr), analisi del sentiment, estrazione di informazioni da testi, applicazioni per sistemi di sicurezza con analisi facciale, o per controllo di qualità sulle linee produttive, manutenzione preventiva, identificazione di frodi. Interessante poi notare come crescano i sistemi di machine learning che prendono il controllo di alcuni percorsi di analisi di data science. E, infine, emerge la necessità che data science e data governance convergano, cercando di eliminare le esigenze contrastanti, da un lato, di accedere a tutti i dati senza limiti e, invece, dall'altro, di controllare i dati, inibendone l'accesso». Nonostante il rallentamento e le difficoltà legate al Covid-19, comunque, il 96% delle grandi imprese continua a compiere attività per migliorare la raccolta e valorizzazione dei dati e il 42% si è mosso, in termini di sperimentazioni e competenze, in ambito advanced

analytics. Tra le **piccole e medie imprese**, invece, il 62% ha in corso qualche attività di analisi dati, di cui il 38% avanzate. Una su due ha compiuto degli investimenti in quest'ambito nell'ultimo anno. © Riproduzione riservata

Foto: Carlo Vercellis

Progetto Amazon per avere 10mila Pmi digitali

Un programma di formazione per favorire la digitalizzazione di 10mila startup e **Pmi**, con un boot camp intensivo di una settimana, corsi di approfondimento virtuali e consulenze mirate, il tutto finalizzato ad aumentare la presenza in rete. È l'obiettivo dell'iniziativa «Accelera con Amazon» che la società di e-commerce realizza in collaborazione con ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, il MIP PoliMi Graduate School of Business, la Confapi, la principale organizzazione di rappresentanza delle **Pmi** italiane, e Netcomm, il Consorzio del Commercio Digitale Italiano. In Italia le vendite attraverso l'e-commerce stanno crescendo ma continuano a rappresentare solo una piccola parte degli acquisti complessivi. In base all'analisi dell'Osservatorio eCommerce B2C Netcomm - School of Management PoliMi l'incidenza del valore delle vendite online sul totale delle vendite in ambito retail è cresciuto dal 6% all'8% nel 2020. Le **piccole e medie imprese** italiane hanno un gap da colmare se comparate ai cugini europei. Solo un terzo di loro è digitalizzata e solo una su sette (di quelle con più di 10 impiegati) ha una presenza online significativa.

LA FINANZA E LA LEGGE / NUOVI ORIENTAMENTI DI VIGILANZA PER LE SIS

Un'opportunità per il mercato

Luca Zitiello*

Le Società di investimento semplice (Sis) sono un nuovo veicolo di investimento introdotto dal d.l. 30 aprile 2019, n. 34, (Decreto crescita) con modifiche al Tuf. Secondo la nuova definizione, la società di investimento semplice è un Fia (fondo di investimento alternativo) italiano costituito in forma di Sicaf (Fia chiuso), che gestisce direttamente il proprio patrimonio. Proprio in ragione di questo processo di semplificazione, si è fatto riferimento alla Sis come "mini Sicaf". Le Sis hanno dimensioni ridotte e vincoli operativi: il patrimonio netto non deve eccedere i 25 milioni di euro; devono avere quale oggetto esclusivo l'investimento diretto del patrimonio raccolto in **Pmi (piccole e medie imprese)** non quotate su mercati regolamentati che si trovano nella fase di sperimentazione, di costituzione e di avvio dell'attività e non possono ricorrere alla leva finanziaria. Rientrano nella definizione di **Pmi** le società che in base al loro più recente bilancio annuale o consolidato soddisfino almeno due di tre criteri: un numero medio di dipendenti nel corso dell'esercizio inferiore a 250, un totale dello stato patrimoniale non superiore a 43 milioni di euro e un fatturato netto annuale non superiore a 50 milioni di euro. CRITERIO LIGHT Le Sis sono state istituite sulla scorta del regime semplificato previsto nel Tuf e basato sulla facoltà degli Stati membri concessa dalla direttiva Aimfd di adottare lo schema previsto per i gestori cosiddetto sottosoglia. Il regolatore ha aderito a un criterio light anche per le dotazioni patrimoniali. Le Sis, infatti, in deroga alla disciplina del Tuf, devono disporre di un capitale sociale molto ridotto (almeno 50.000 euro). A garanzia dei terzi è stato però aggiunto l'obbligo di stipulare un'assicurazione sulla responsabilità civile professionale adeguata ai rischi derivanti dall'attività svolta. Allo stesso modo, è stata disposta la disapplicazione di alcuni poteri regolamentari e di vigilanza della Banca d'Italia e della Consob, fatte salve comunque le regole sulla commercializzazione diretta delle quote. In sostanza, le Sis sono identificabili come un Oicr "light", dal momento che a esse non si applica la maggior parte delle disposizioni di rango secondario emanate dalla Banca d'Italia e dalla Consob in materia di gestione collettiva del risparmio, come quelle sui requisiti patrimoniali, sui criteri e i divieti di investimento del patrimonio, sul contenimento e frazionamento del rischio, sui prospetti contabili, sui metodi di calcolo del valore delle azioni dell'Oicr, sul governo societario, sulle politiche di remunerazione, sull'organizzazione interna e sulla trasparenza e correttezza dei comportamenti. ANCHE IL RETAIL È importante ricordare che proprio la legge di conversione del Decreto crescita ha previsto che le Sis possano avere tra i sottoscrittori delle azioni anche investitori retail, quando il testo originario limitava invece la partecipazione agli investitori professionali. Questo naturalmente comporta un deciso ampliamento del numero dei possibili fruitori di questa struttura giuridica e la non necessità di ricorrere a procedure di upgrading in termini di classificazione della clientela a professionale, ferma restando comunque la possibilità di istituire Sis riservate a investitori professionali. Proprio al fine di fornire linee guida negli ambiti lasciati liberi dalla deregolamentazione, lo scorso aprile la Banca d'Italia e la Consob hanno messo in pubblica consultazione gli orientamenti sul sistema di governo e controllo delle Sis, sui criteri prudenziali, sul processo decisionale, sulla trattazione dei reclami e sul conflitto di interessi. Gli orientamenti, una volta approvati, non sono obbligatori. Le Sis, in fase di autorizzazione e successivamente, potranno infatti comunicare alle autorità le diverse misure adottate che consentano comunque il rispetto della disciplina di riferimento. Sul sistema di gestione dei

rischi e di controllo interno gli orientamenti indicano la possibilità di non istituire la funzione di internal audit e di potere accentrare il risk management e la compliance in un'unica funzione di controllo di secondo livello, sia residente, sia in outsourcing. Per le Sis riservate viene concessa la possibilità di non istituire alcuna funzione di controllo, a condizione di individuare un membro del consiglio di amministrazione senza deleghe operative cui affidare quelle sui controlli interni. Sulla disciplina prudenziale si invitano le Sis ad adottare, oltre alla polizza assicurativa, limiti alla concentrazione che assicurino una ripartizione del rischio almeno equivalente a quella prevista per i Fia chiusi non riservati. Con riferimento alle previsioni comportamentali, gli orientamenti prevedono che l'attività di gestione delle Sis sia informata da una corretta acquisizione delle informazioni sugli asset investibili al fine di assicurare operazioni coerenti con gli obiettivi, la strategia e il profilo di rischio prescelti dalla società, da una chiara identificazione dei ruoli e delle responsabilità dei soggetti che partecipano al processo di investimento e da una formalizzazione dei processi che consenta la loro ricostruibilità ex post. Per i conflitti di interessi gli orientamenti individuano alcune linee guida coerenti con il regime semplificato previsto per i gestori sottosoglia. **NORME DETERMINANTI** Il completamento del quadro normativo sarà determinante al fine di capire se il mercato, in ragione dei notevoli sconti sotto il profilo regolamentare e prudenziale, unitamente alle forme di incentivazione fiscale che sono state offerte, vorrà cogliere questa opportunità procedendo alla presentazione di istanze autorizzative per la costituzione di queste nuove forme di gestione collettiva del risparmio, contando sulla maggiore speditezza del procedimento autorizzativo oltre che su una minore incidenza dei costi fissi che dovrebbe abbassare il livello del break even nella pianificazione di un conto economico che possa supportare il corretto svolgimento dell'attività.

Foto: * Luca Zitiello è avvocato e socio fondatore e managing partner dello studio legale Zitiello Associati. È autore di numerose pubblicazioni in tema di diritto del mercato finanziario e svolge attività di collaborazione con riviste, con la stampa nazionale e con testate televisive. Collabora con le principali associazioni di categoria degli intermediari abilitati.

IL NODO DELLE DIMENSIONI

Jerusalmi (Borsa): il mercato dei capitali sarà determinante

Il mercato dei capitali è la strada maestra per la crescita: le risorse raccolte servono sia a finanziare progetti di espansione e internazionalizzazione sia ad attrarre talenti». È una via obbligata per garantirsi una crescita costante nel tempo, quella dell'apertura del capitale sociale, secondo un manager di grande esperienza come Raffaele Jerusalmi. Del resto, la sua posizione non potrebbe essere diversa, considerata la sua posizione di Chief executive officer (Ceo) di Borsa italiana. Quotazione sempre consigliabile? Ma la quotazione, per un'impresa in sviluppo, è ancora un traguardo ambito, in piena pandemia da Covid-19, in mesi di tensione dei mercati e dopo l'annunciato passaggio di proprietà di Borsa italiana da London Stock Exchange alla piattaforma paneuropea Euronext? Certo che sì, conferma Jerusalmi al Sole 24 Ore: «la Borsa è ancora un motore per la crescita delle imprese». E dovrebbe essere questo l'obiettivo delle migliori aziende italiane, a partire da quelle più solide e strutturate della classifica Leader della crescita elaborata dal Sole 24 Ore e da Statista. I motivi sono molti. Innanzitutto, secondo il Ceo, spesso le aziende quotate mostrano maggiore capacità di resilienza e possono sempre contare sul mercato per raccogliere capitali o collocare debito anche nei momenti di turbolenza. **Pmi** alla sfida della patrimonializzazione Ma essere resilienti non basta per competere sul mercato globale. «È fondamentale per le imprese patrimonializzarsi e disporre dei capitali da investire in ricerca e sviluppo, in innovazione di processi e prodotti», sostiene Jerusalmi. E questo vale anche per le **piccole e medie imprese (Pmi)**, come quasi tutte quelle della classifica Leader della crescita. A questo segmento di mercato, che può contare anche sulla piattaforma Elite di tutoring e formazione, è dedicato Aim Italia, il mercato alternativo dei capitali. «Grazie a Aim Italia, le imprese caratterizzate da una minore dimensione media hanno trovato la modalità per accedere al mercato dei capitali attraverso la quotazione - racconta il Ceo -. Il numero di società quotate su Aim è passato dalle 5 di fine 2009 alle 140 oggi. Nel tempo, 17 hanno effettuato il passaggio al mercato Mta, consolidando, in questo modo la loro posizione sul mercato». Fra gli altri strumenti finanziari a disposizione delle **Pmi** per finanziare lo sviluppo spicca anche il nuovo segmento obbligazionario ExtraMot Pro3, per la crescita di società non quotate sui mercati regolamentati e/o con un valore di emissione inferiore a 50 milioni di Euro, dedicato alla quotazione di obbligazioni o titoli di debito. Si tratta di opportunità concrete per mettere "fieno in cascina" attraverso il mercato. I vantaggi per il Sistema Italia Dotare le imprese di una maggiore solidità patrimoniale e di risorse sufficienti per continuare a innovare e a esportare o espandere il bacino di clienti porta vantaggi anche a tutto il Sistema Italia, nella visione di Jerusalmi. «Il nostro Paese, per avviare la ripresa economica post pandemica, ha bisogno più che mai di aziende forti, ben patrimonializzate e resilienti e la quotazione in Borsa è un ottimo strumento per ottenere questi risultati e mantenerli nel lungo periodo - sostiene -. A maggior ragione in questo momento storico di estrema difficoltà, Borsa Italiana, infrastruttura strategica per il sostegno delle crescita e porta di accesso dei capitali internazionali, può e deve giocare un ruolo nel processo di sostegno allo sviluppo che pubblico e privato dovranno compiere insieme per disegnare il Paese del futuro». Le leve della finanza sostenibile Altre frecce all'arco delle **Pmi** più ambiziose e strutturate sono rappresentate dai nuovi strumenti della finanza sostenibile, in grande ascesa. «In Borsa italiana abbiamo dal marzo 2017 il nuovo segmento dedicato ai green e ai social bond sui mercati obbligazionari, con l'obiettivo di offrire agli investitori istituzionali e retail la possibilità di individuare gli

strumenti i cui proventi vengono destinati al finanziamento di progetti con impatti positivi di natura ambientale e sociale - spiega Jerusalmi -. Questo mercato ha quotato 147 titoli sostenibili di oltre 34 emittenti, per un outstanding complessivo di 140 miliardi di euro. La finanza sostenibile è in forte crescita e offre grandi opportunità, basti pensare ai 46 nuovi Etf sostenibili da inizio 2020». Le **Pmi** possono salire su questo «treno verde» per viaggiare più velocemente verso la crescita. Ma per farlo, devono pensare in grande. Questo il messaggio che giunge per loro dal mondo della finanza. -L.L.P. ® RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto: Manager. Raffaele Jerusalmi, milanese, 59 anni, è amministratore delegato di Borsa Italiana

La piattaforma diffusa che fa crescere le Pmi

Gellify. La società bolognese connette startup innovative con grandi aziende
Natascia Ronchetti

~ re anni fa, quando fu costituita, fatturò i50mila euro. Quest'anno chiuderà il bilancio con 10 milioni di ricavi. E con l'obiettivo di triplicare il volume d'affari entro i prossimi tre anni. Gellify, azienda di Casalecchio di Reno, nel Bolognese, è nata dall'idea di mettere in contatto startup con un elevato contenuto di innovazione tecnologica e imprese strutturate, con fatturati minimi di 100 milioni. «Aziende a conduzione familiare e multinazionali che vogliono realizzare progetti innovativi - spiega Fabio Nalucci, fondatore e amministratore delegato di Gellify -. Noi mettiamo a disposizione i nostri consulenti e poi le startup che abbiamo nel nostro portafoglio, delle quali abbiamo acquisito una quota, sotto forma di aumento di capitale, per aiutarle a crescere». Nalucci ha messo a frutto la sua esperienza di imprenditore, quando era ai vertici di due aziende che realizzavano software per l'analisi dei dati. Dopo averle vendute, ha cominciato a investire in imprese con un alto potenziale di sviluppo. «Ma mi sono presto reso conto che non avevano bisogno solo di un supporto finanziario, spiega Nalucci -. Oggi i nostri clienti sono aziende che operano soprattutto nel settore dell'energia e delle Utilities e nel manifatturiero. Nel 2021 cresceremo anche nel campo degli istituti di credito». Le startup nel portafoglio dell'azienda emiliana adesso sono 28, quasi tutte italiane tranne quattro, che sono statunitensi e inglesi. Tutte sono innovative, agili. E costituiscono la base su cui Gellify investe per rispondere alla domanda di innovazione che arriva da imprese strutturate. Si va dalla costruzione del corporate venture capital al sostegno alla nascita di nuove aziende digitali che si affiancano alla casa madre. «Perché farlo internamente, soprattutto per le multinazionali che hanno processi interni a volte molto farraginosi e burocratici, sarebbe troppo complesso», osserva Nalucci. «Al contrario, invece, delle aziende padronali, che hanno una capacità di risposta molto più veloce. Nel manifatturiero serviamo soprattutto imprese che operano nella meccanica». Dal Comune alle porte di Bologna all'espansione per Gellify il passo è stato breve. La filiale milanese le consente di presidiare il mercato delle multinazionali, una sede a Barcellona di avere le antenne puntate su Spagna e Portogallo. Poi è arrivato anche lo sviluppo a Dubai, per entrare nell'area del Medio Oriente. La crescita è stata tumultuosa, accompagnata dalla creazione di posti di lavoro: oggi Gellify occupa una novantina di persone che saliranno a oltre 100 entro la fine dell'anno. La forza lavoro ha un alto livello di scolarizzazione. Il 98% è laureato in materie scientifiche e tecniche, tra ingegneria e informatica. «E abbiamo un piano - dice Nalucci - per investire ottanta milioni, nei prossimi quattro anni, in nuove startup». © RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto: IN CLASSIFICA

Foto: Gellify ha messo a segno nel 2019 un Cagr del 190,32%