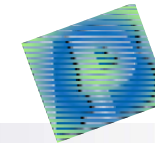


**Le banche
e
il nuovo contesto socio-economico:
l'industria bancaria
deve cambiare per sopravvivere**

- 23^a Convention di APB –

**Enrico Barale - Resp. Ufficio Posizionamento Strategico e Sinergie di Ricavo
Gruppo Intesa Sanpaolo**

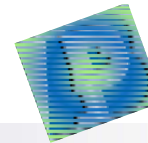
Varignana (BO), 14-15 OTTOBRE 2016



banche al bivio?



Le banche e il nuovo contesto socio-economico l'industria bancaria deve cambiare per sopravvivere



Associazione Italiana per la Pianificazione ed il Controllo di Gestione in Banca, nelle Istituzioni Finanziarie e nelle Assicurazioni



BANCA di Ieri

UN' EVOLUZIONE STRUTTURALE

BANCA di Oggi



(Dal ruolo centrale dello sportello...

...alla diffusione dell'home banking)

(N° BANCHE)

➤ **1.700 banche** in Italia
(Dicembre 2007)



- 410 **-24,2%**
Intermediari finanziari

➤ **1.290 banche** in Italia
(Dicembre 2015)

(N° SPORTELLI)

➤ **34.139 sportelli** autorizzati
(Dicembre 2008)



- 4.048 **-11,9%**
sportelli

➤ **30.091 sportelli** autorizzati
(Dicembre 2015) **-1.000 nel 2016**

(N° ADDETTI NEL CREDITO)

➤ **214 mila** i dipendenti
(Dicembre 2011)



~ - 22 mila addetti **-10,3%**

➤ **192 mila** i dipendenti
(Dicembre 2015)

(N° PROMOTORI FINANZIARI)

➤ Circa **23.500 promotori**
(Dicembre 2008)

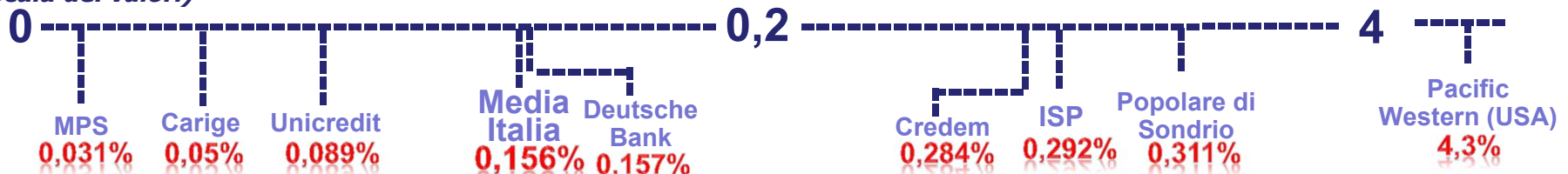


~ - 2.200 promotori **-9,6%**

➤ Circa **21.300 promotori**
(Giugno 2016)

(CAPITALIZZAZIONE MEDIA PER DIPENDENTE)

(Scala dei valori)

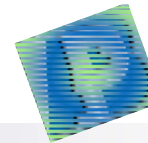


casi negativi

casi positivi

INTESA SANPAOLO

Le banche e il nuovo contesto socio-economico l'industria bancaria deve cambiare per sopravvivere



Associazione Italiana per la Pianificazione ed il Controllo di Gestione in Banca, nelle Istituzioni Finanziarie e nelle Assicurazioni



BANCA di Ieri

**UN CONTESTO IN EVOLUZIONE
IN UN MERCATO DIFFICILE**

BANCA di Oggi



(da un modello tradizionale...

...ad un modello evoluto e flessibile)

VALORE SPORTELLLO

➤ **12 mln/€** il valore di uno sportello (anno 2007)



Assenza di un mercato sportelli

➤ Nel 2016 il valore di uno sportello si è di fatto azzerato

ROE SISTEMA DELLE BANCHE ITALIANE (al netto delle svalutazioni su avviamenti)

in ripresa ma sotto le attese



COSTO DEL CREDITO (primi 5 gruppi bancari parte Italia)

➤ **~ 82 basis points** (Dicembre 2008)



➤ **~ 121 basis points** (Dicembre 2015)

➤ **~43 mld/€** (Dicembre 2008)



STOCK SOFFERENZE

+ 155 mld/€ di sofferenze

+460%

➤ **~198 mld/€** (Giugno 2016)

➤ **~88 mld/€** (Dicembre 2008)

STOCK NPL

+ 238 mld/€ di NPL

+370%

➤ **~326 mld/€** (Giugno 2016)

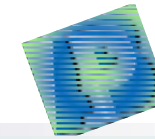
INCIDENZA NPL/CREDITI LORDI

➤ **5%** (Dicembre 2008)

+ 12 p.p.

➤ **17%** (Giugno 2016)

Le banche e il nuovo contesto socio-economico l'industria bancaria deve cambiare per sopravvivere



Associazione Italiana per la
Pianificazione ed il Controllo
di Gestione in Banca, nelle
Istituzioni Finanziarie e nelle
Assicurazioni

...siamo arrivati rapidamente ad un sistema integrato in cui i canali tradizionali interagiscono con il cliente nella gestione della relazione...

Filiale



- Gestisce l'intera **offerta**
- Processi di **vendita** anche generati da altri canali
- Potenziata dagli altri canali distributivi
- Può acquisire un formato «**slim**»

ATM



- Servizi informativi
- Operatività di **cassa e transazionale**
- **Supporto commerciale** tramite messaggi informativi personalizzati

Contact Centre



- Integrazione tra diversi canali
- "Personificazione" dei processi sui canali remoti
- Supporto informativo/operativo
- Processi di vendita anche generati da altri canali
- Gestione reclami
- Supporto commerciale e vendita diretta
- Supporto nella gestione del credito problematico
- Utilizzo dei social network

Mobile



- Accesso ai servizi bancari in condizioni di **mobilità**
- Target di clientela non coperti da altri canali
- **Geolocalizzazione** del cliente
- Contrasta la concorrenza di **operatori non bancari** negli m-payments
- Processi di vendita anche generati da **altri canali**
- Interfacce semplificate e **numero limitato di servizi** informativi e dispositivi
- **Contributo alla sicurezza** degli altri canali attraverso alert via SMS



Cliente

Promotore finanziario



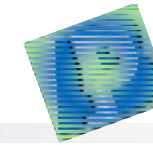
- **consulenza** a segmenti di clientela medio-alti

Internet Banking



- Presidia i **servizi informativi, sui prodotti transazionali e di trading on-line**
- Avvia/conclude **processi di vendita**, anche generati da altri canali
- **Supporto commerciale** alla rete e azione commerciale diretta
- Gestione **reclami**

Le banche e il nuovo contesto socio-economico l'industria bancaria deve cambiare per sopravvivere

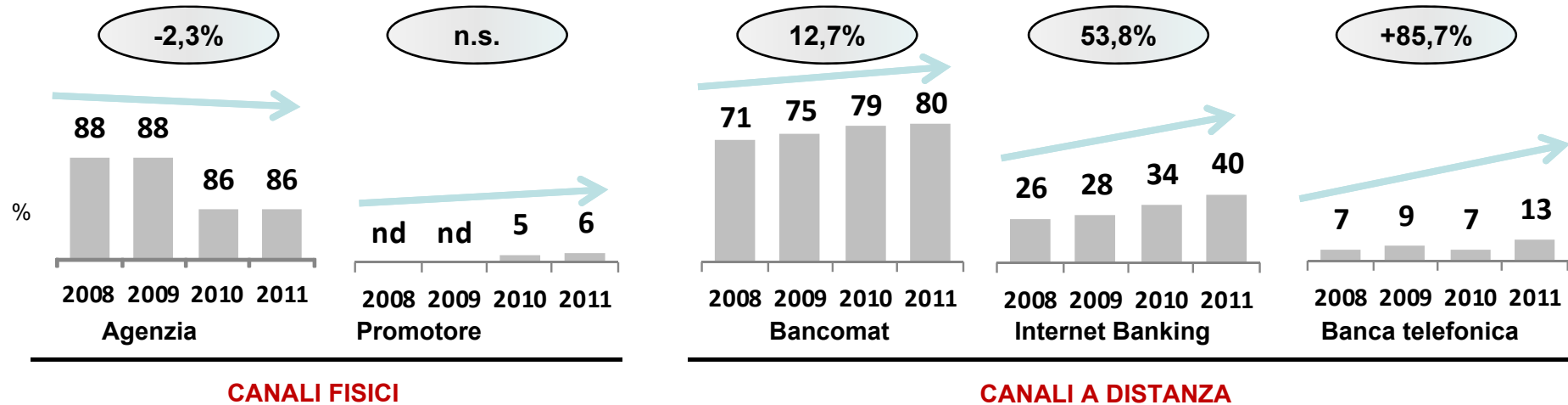


Associazione Italiana per la Pianificazione ed il Controllo di Gestione in Banca, nelle Istituzioni Finanziarie e nelle Assicurazioni

Cresce rapidamente l'accesso a internet banking e banca telefonica

Penetrazione dei canali con la banca principale (% di clienti)

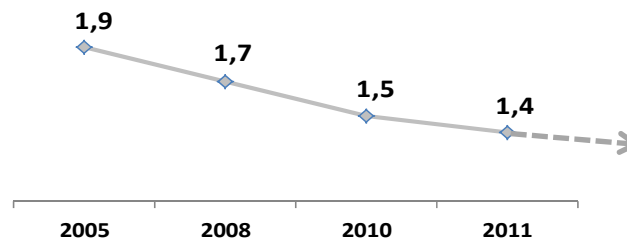
xx% = Var. % '11-'08



La frequenza di utilizzo dell'agenzia si riduce sensibilmente, rendendo necessaria l'individuazione di nuove strategie di ingaggio del cliente...

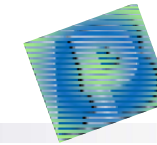
Frequenza di visite all'agenzia della propria banca principale (media volte al mese)

Cala progressivamente la media di visite in agenzia da due a poco più di una volta al mese

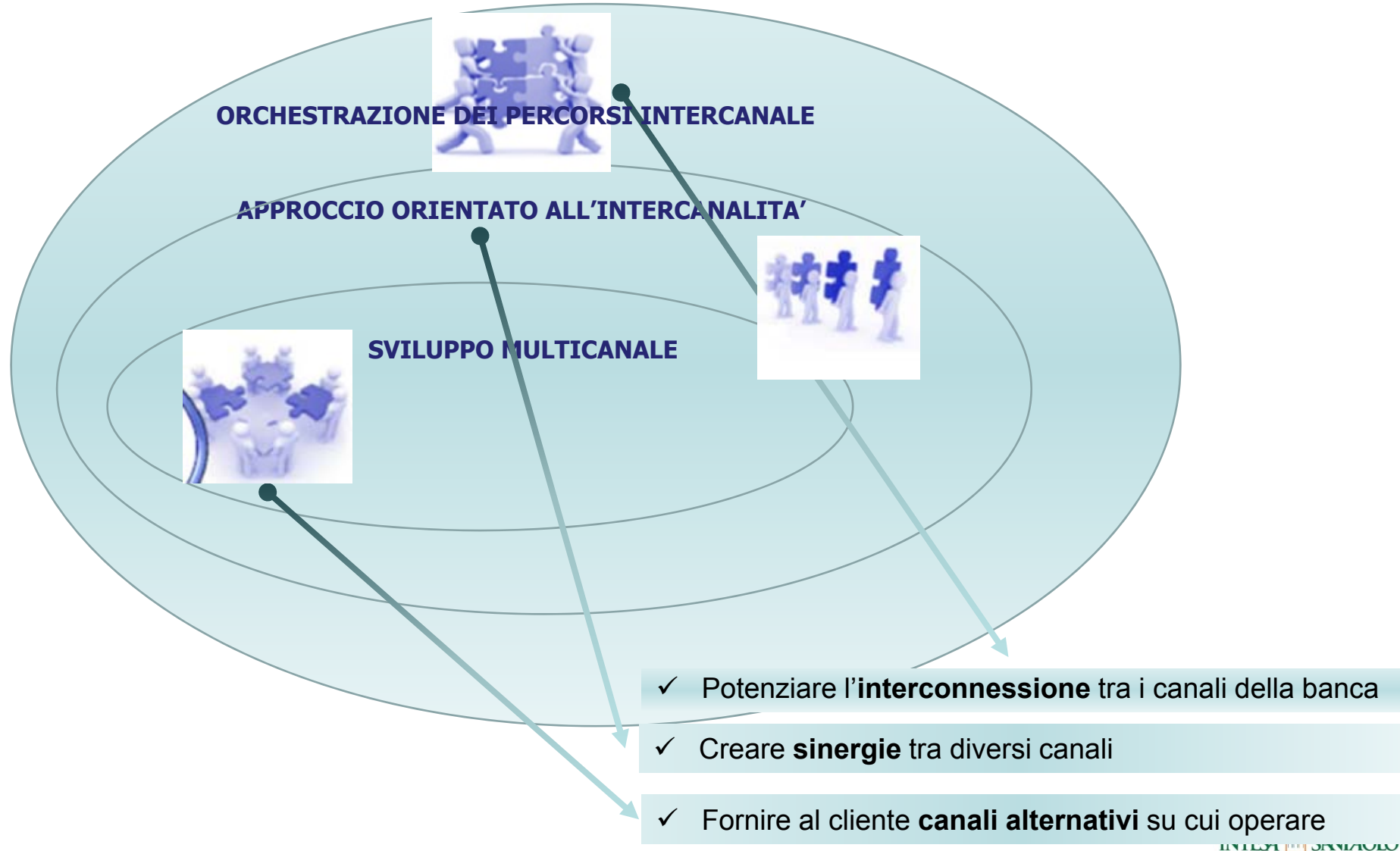


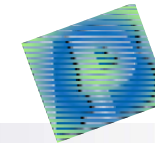
Cresce il numero dei «clienti invisibili» (non vanno mai in agenzia)

Fonte: Elaborazioni ABI su dati sull'Osservatorio di Customer Satisfaction ABI-GfK Eurisko, novembre 2011

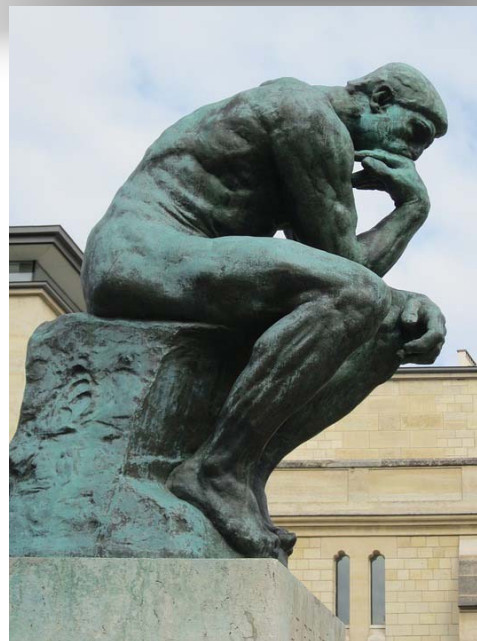


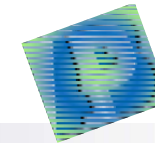
Le banche più innovative stanno puntando su un modello distributivo «inter-canale» come chiave strategica di sviluppo della relazione con il cliente...





10 cose che le banche dovrebbero sapere ...

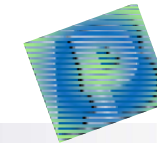




1°

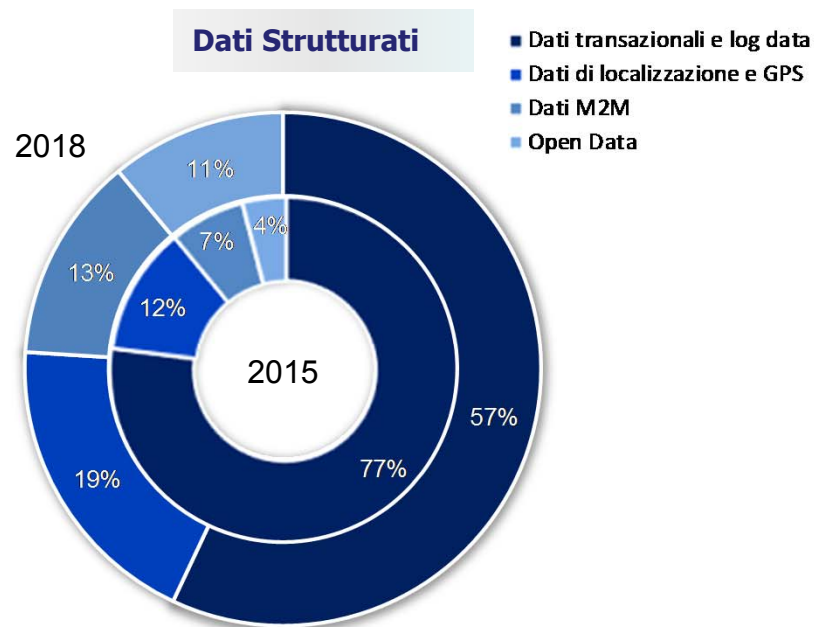


Big Data

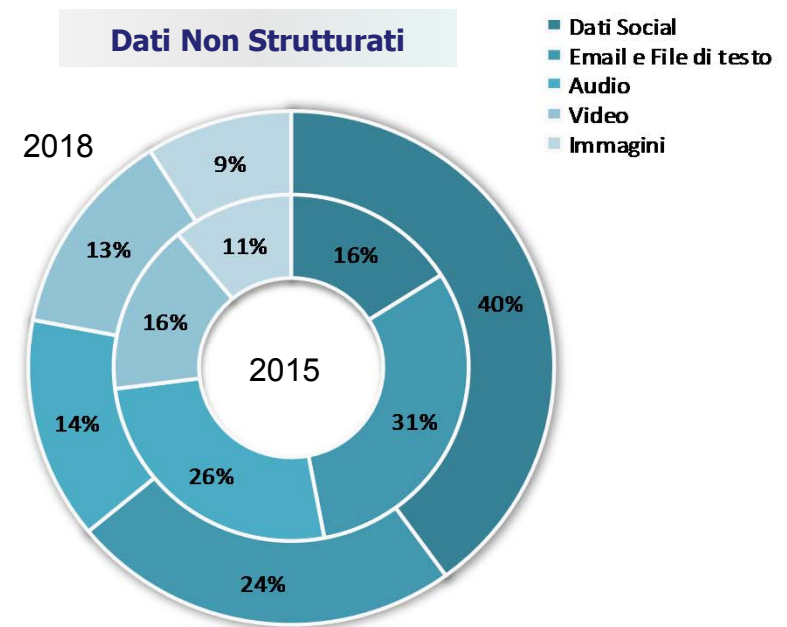


Nel prossimo triennio, lo sviluppo di soluzioni Big Data porterà ad una rapida evoluzione nelle tipologie di dati utilizzati dalle aziende.

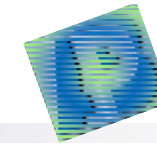
Scomposizione dei dati utilizzati dalle organizzazioni italiane



Tra i dati strutturati si prevede un significativo incremento nell'utilizzo dei **dati di localizzazione e M2M** (Machine to Machine).



Tra i dati non strutturati crescerà in modo esponenziale l'utilizzo dei **dati derivanti dai social networks**.



La tecnologia Big Data è trasversale alla banca, potendo esprimere le proprie potenzialità in numerosi ambiti di utilizzo.

Miglioramento della gestione dei clienti

- **Comprensione dei fabbisogni** del cliente attraverso l'**incrocio dei dati**
- Definizione di **offerte personalizzate**
- Individuazione di insight per lo **sviluppo di nuovi prodotti**

Fraud Detection

- Strumenti per l'individuazione, la **prevenzione** e la riduzione dei costi legati alle **frodi bancarie**

Gestione dei rischi

- Soluzioni per l'**identificazione**, la valutazione e la prevenzione sistematica delle diverse **tipologie di rischio** a cui è soggetta l'operatività bancaria

Data monetization

- **Valorizzazione** economica del **patrimonio informativo della Banca** attraverso la cessione dei dati relativi ai singoli clienti o la vendita di studi di marketing basati sull'analisi dei dati in forma aggregata

Setting effective staffing levels

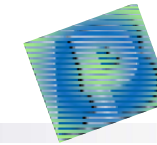
- **Strumenti di pianificazione** delle risorse di filiale basati sui dati di operatività e di affluenza dei clienti

Compliance and regulatory requirements

- Soluzioni per la **gestione di attività di monitoraggio e reporting** in grado di soddisfare i requisiti previsti per il settore finanziario

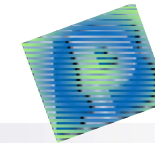
Stock trade surveillance and pattern analysis

- **Individuazione di anomalie nell'attività di trading** di clienti e dipendenti



Il concetto di «data monetization» rappresenta una nuova frontiera nell'utilizzo dei dati a disposizione della Banca e riassume in sé diverse possibili modalità di valorizzazione economica degli stessi.





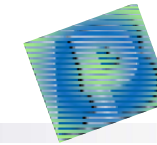
2°



E-Commerce & New Digital Payments

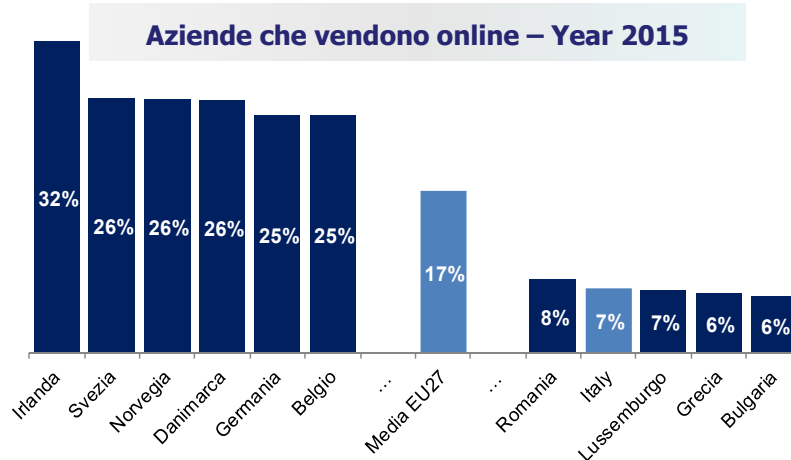
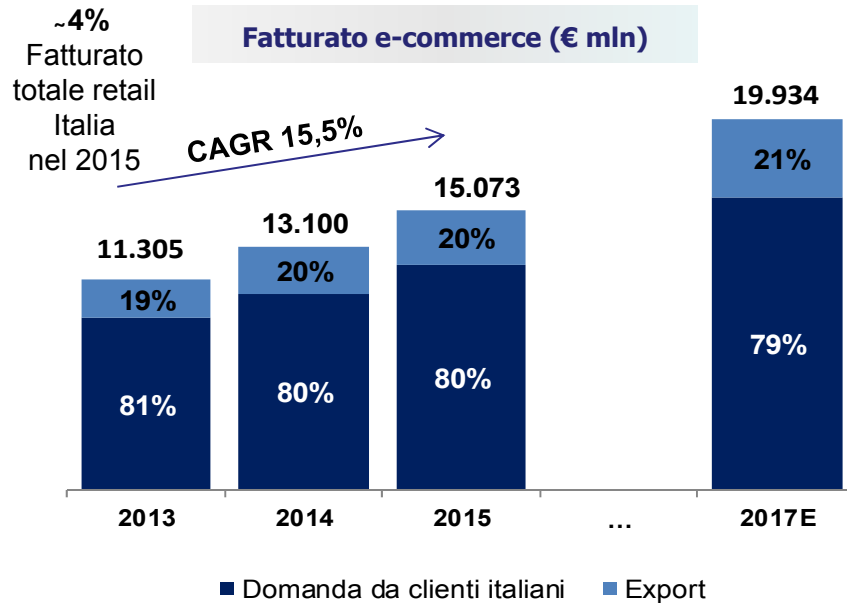


Le banche e il nuovo contesto socio-economico l'industria bancaria deve cambiare per sopravvivere

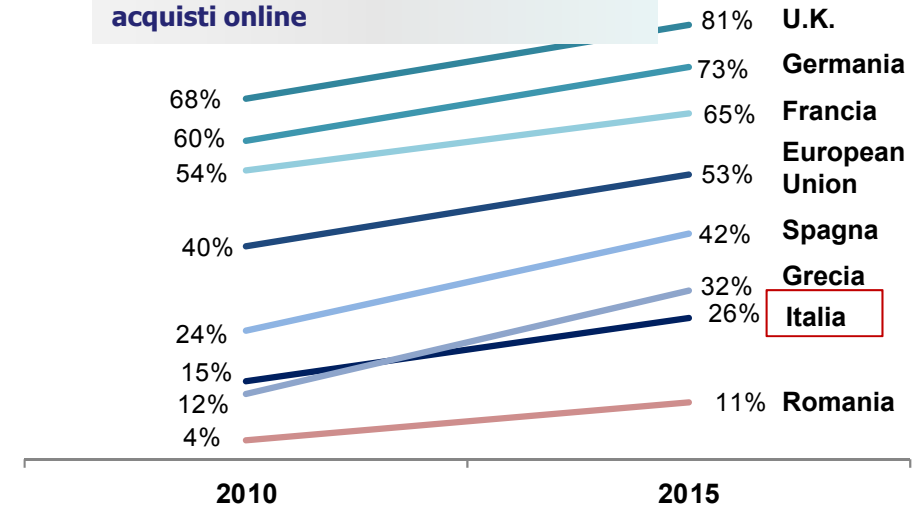


Associazione Italiana per la Pianificazione ed il Controllo di Gestione in Banca, nelle Istituzioni Finanziarie e nelle Assicurazioni

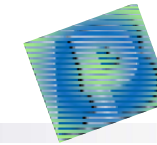
Il valore dell'e-commerce in Italia, nel 2015, ammonta a **15mld €** e il numero degli acquirenti online è di **16mln**



Percentuale di individui che fanno acquisti online



- ❑ In un'economia stagnante, l'e-commerce italiana **cresce** con un tasso annuo pari al **15%**;
- ❑ La percentuale degli **italiani** che ha **acquistato online** nel 2015 ha raggiunto il **26%**. Il **miglioramento** della **customer experience** favorisce il **maggior ricorso** dei consumatori **all'e-commerce**;
- ❑ Le **aziende italiane** che vendono i propri prodotti **online** sono solo il **7%**: la **scarsa attitudine** delle aziende italiane all'e-commerce e gli **elevati investimenti** richiesti mettono a rischio le opportunità di sviluppo offerte dal canale online.



L'e-commerce in Italia presenta una forte concentrazione.

- ❑ Forte **concentrazione a livello settoriale**: turismo/trasporti (**37%**), abbigliamento/moda (**15%**) e informatica ed elettronica (**13%**) rappresentano insieme i 2/3 del valore totale dell'e-commerce.
- ❑ Forte **concentrazione tra gli operatori**, in uno scenario in cui pochi player, talvolta uno solo, diventano i dominatori di un fenomeno o di una categoria di prodotto:
 - il **20%** degli operatori detiene il **64%** del fatturato, anche se tale quota è in lenta e costante diminuzione;
 - i **primi 20 merchant** raccolgono l'**84%** delle citazioni spontanee degli acquirenti.

Il legame tra e-commerce e attività bancaria tradizionale è molto stretto...

L'e-commerce può rappresentare un «**entry-point**» per nuovi concorrenti

L'e-commerce può favorire nuovi concorrenti per il settore bancario, rappresentando un «**entry point**» sulla clientela delle banche.

I portali di e-commerce possono determinare il successo di un particolare **sistema di pagamento**

Ad esempio, grazie a **eBay, Paypal** si è affermato come uno dei principali strumenti di pagamento in ambito e-commerce.

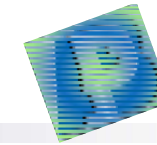
L'e-commerce rappresenta una rilevante opportunità di **cross selling**

L'e-commerce offre alla banca la possibilità di **diversificare** la propria attività

La diffusione degli **smartphone** rende possibili nuove esperienze di acquisto

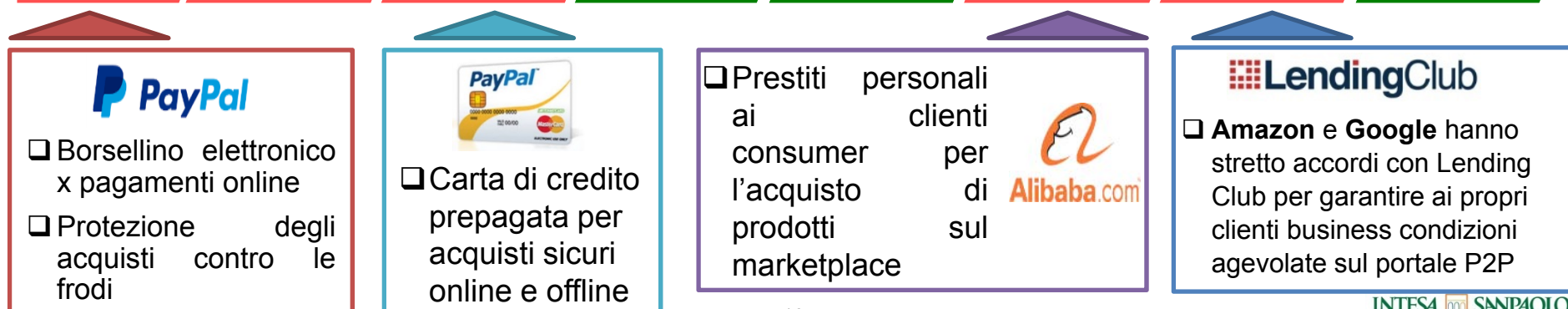
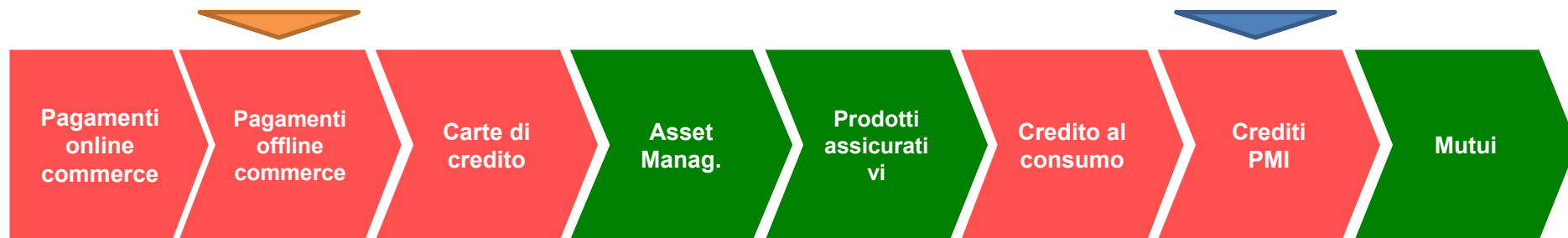
Webrooming e Showrooming: opportunità commerciali offerte dal mobile direttamente o indirettamente.

Le banche e il nuovo contesto socio-economico l'industria bancaria deve cambiare per sopravvivere



Associazione Italiana per la Pianificazione ed il Controllo di Gestione in Banca, nelle Istituzioni Finanziarie e nelle Assicurazioni

L'e-commerce può rappresentare un «entry point» per nuovi concorrenti, dal quale aggredire la catena del valore del sistema bancario.



L'e-commerce rappresenta una straordinaria opportunità di cross selling per il Gruppo

Soluzioni di pagamento

Strumenti di **pagamento** (es. carte di credito) e di **acquiring** (es. POS virtuali, prepagate ecc.)

Servizi e-commerce

Accesso al **marketplace** per la vendita dei prodotti, gestione **logistica**, **customer service** ecc.

Finanziamenti imprese

Finanziamenti del **capitale circolante** e di **investimenti** per lo sviluppo dell'attività imprenditoriale

Credito al consumo

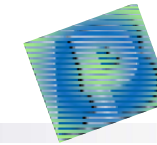
Finanziamenti a privati per il **pagamento rateale dei prodotti e servizi** acquistati online

Prodotti assicurativi

Coperture assicurative rivolte sia a **privati** (es. estensione garanzia) che a **imprese** (es. furto e incendio prodotti a magazzino, copertura rischi su cambio per prodotti acquistati all'estero ecc.)



Le banche e il nuovo contesto socio-economico l'industria bancaria deve cambiare per sopravvivere



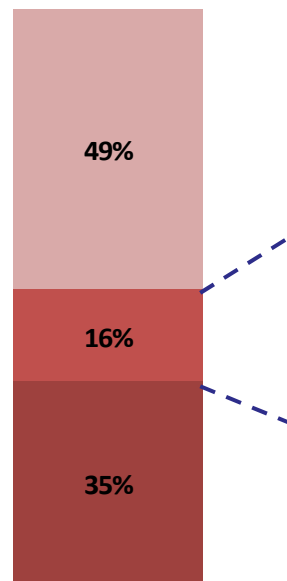
Associazione Italiana per la Pianificazione ed il Controllo di Gestione in Banca, nelle Istituzioni Finanziarie e nelle Assicurazioni

I New Digital Payments rappresentano circa il 10% dei pagamenti digitali totali, ma il loro peso cresce rapidamente.

Il valore delle transazioni dei **New Digital Payments** crescerà, dal 2014 al 2017, con un **CAGR ~40%** e raggiungerà un valore di **~49 mld €**, mentre i **pagamenti digitali tradizionali** resteranno **sostanzialmente stabili**.

Valore totale delle transazioni in Italia1

~1.000 € mld

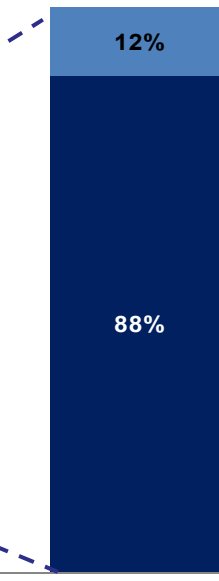


2014

- Other (cecks and transfers)
- Cards
- Cash

Valore dei Pagamenti digitali in Italia2

~150 € mld



2014 *

- New Digital Payments
- Old Digital Payments

~18 € mld



2014

- Mobile POS e Contactless Payments
- Mobile (Remote) Commerce & Payments (SPH)
- eCommerce - ePayments (desktop)

Cagr +40%

~49 € mld

17%

23%

60%

2017

**

* Pagamenti tradizionali con carta di credito

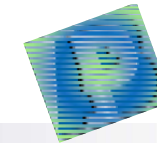
** Ipotesi massima

Fonti:

¹ Elaborazione su dati BCG Global Payments Model (2014), ABI, Bank of Italy, Euromonitor, Datamonitor

² Osservatorio Mobile Payment & Commerce 2015 (Politecnico di Milano)

Le banche e il nuovo contesto socio-economico l'industria bancaria deve cambiare per sopravvivere

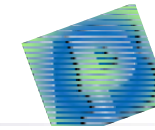


Associazione Italiana per la Pianificazione ed il Controllo di Gestione in Banca, nelle Istituzioni Finanziarie e nelle Assicurazioni

Il mercato, oggi popolato da numerosi player, è destinato ad un processo di graduale selezione e concentrazione. Nuove tecnologie da esplorare per Intesa Sanpaolo.

		TIPOLOGIE DI PAGAMENTO						
		Card wallets	E-money accounts	Wire Transfers (ACH)	Cripto-currencies based accounts	Others	Soluzioni tradizionali ISP	
Vista Consumer	MOTIVI DI UTILIZZO	P2P domestic	Facebook, Venmo, PayPal, Satispay, Dwolla	Jiffy, IKO	Bitcoin, Coinbase		Bonifico Bancario, Superflash	
		P2P x-border	Visa Direct, TransferWise, MoneySend	PayPal	Jiffy, TransferWise	Bitcoin, Coinbase, ArtaBit		Superflash, Flash People, Express to Family, Getmoney to Family, Western Union
		P2B E-commerce e M-commerce	MasterPass, V.me by Visa, Square	PayPal	Zappo, MyBank	coinbase	amazoncoins	Superflash e Flashpeople, NextCard - carta di debito, Carta di credito, Carta virtuale
		P2B in-store	MasterPass, Apple Pay, Samsung Pay, Starbucks, Satispay, Zappo, TKO, BitKassa	PayGo	Zappo, TKO	bitpay	UBER, MEMBERSHIP rewards	Superflash, Carta di credito, NextCard - carta di debito
Vista Merchant		Traditional / Mobile POS in store	SETEFI, Pos, Move&Pay Business	MonetaWeb	MasterPass	Stripe, Alipay, UBER, Starbucks, Enjoy, BrainTree, CASH, Walmart		
		Web / in-app remote (e/m-commerce)	Omnichannel	POWA, adyen	WorldPay, Ingenico	Available on the App Store		
Small Merchants		Traditional / Mobile POS in store	SETEFI, Pos, Move&Pay Business	MonetaWeb	MasterPass	Stripe, Alipay, UBER, Starbucks, Enjoy, BrainTree, CASH, Walmart		
		Web / in-app remote (e/m-commerce)	Small Merchants	MyBank, Bigcommerce, BrainTree, Shopify, 2CC, Stripe, PayPal, SETEFI, MonetaWeb, Authorize.Net	MasterPass	Stripe, Alipay, UBER, Starbucks, Enjoy, BrainTree, CASH, Walmart		

- Il mercato dei **pagamenti digitali** è popolato sia da **operatori** operanti su **scala globale** (es. Paypal) sia da **start-up** innovative (es. Satispay) che spesso puntano ad essere acquisite dai player principali
- Nel **medio periodo** è ragionevole attendersi una **selezione** naturale dei concorrenti e un processo di graduale **concentrazione** del mercato
- L'offerta è mirata alla **copertura dei bisogni** dei clienti, sia consumer che merchant
- Il mercato si muove sulla **valutazione di tecnologie alternative** che consentano la riduzione dei costi e una maggiore efficienza dei processi

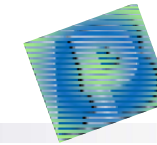


3°



Project Finance e Finanza Islamica





La finanza islamica – Scenario e caratteristiche

Le istituzioni finanziarie islamiche sono attualmente presenti in **65 Paesi** con assets stimati per **oltre 1000 mld \$** e tassi di crescita negli ultimi anni intorno al 10-15%. Nel settore operano circa **350** istituzioni bancarie, 500 fondi d'investimento e **100** emittenti di Sukuk; le società assicuratrici (Takaful) sono **80** circa.

Tipologie dei principali operatori:

➤ di natura bancaria:

- Islamic Commercial Banks (retail);
- Islamic Investment Banks (wholesale);
- Islamic Subsidiaries (grandi gruppi multinazionali - Citibank, HSBC, UBS) (wholesale);
- Islamic Windows (alternativa all'apertura di sussidiarie).

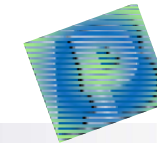
➤ di natura non bancaria:

- Takaful Companies,
- Asset Management Companies;
- Islamic Investment Funds;

Nei Paesi musulmani si passa da **sistemi finanziari totalmente islamizzati** (Iran, Sudan) a **sistemi misti** (finanza islamica e convenzionale) sia **con regolamentazioni ad hoc** (Malesia, Bahrein) sia in assenza di formale regolamentazione (ad es. Arabia Saudita). Nei **Paesi Occidentali** sono presenti strutture ad hoc di banche convenzionali: Regno Unito (HSBC, Standard Chartered), Francia (BNP Paribas), Svizzera (UBS), Olanda (ABN Amro), USA (Citigroup).

Nel 2004 è nata una specifica banca: l'**Islamic Bank of Britain (IBB)**. La IBB è stata la prima banca britannica a voler operare interamente secondo i **principi della Sharia**. Alla fine del 2008, la IBB vanta più di 40.000 clienti, in crescita di oltre il 50% rispetto ai clienti del 2006.

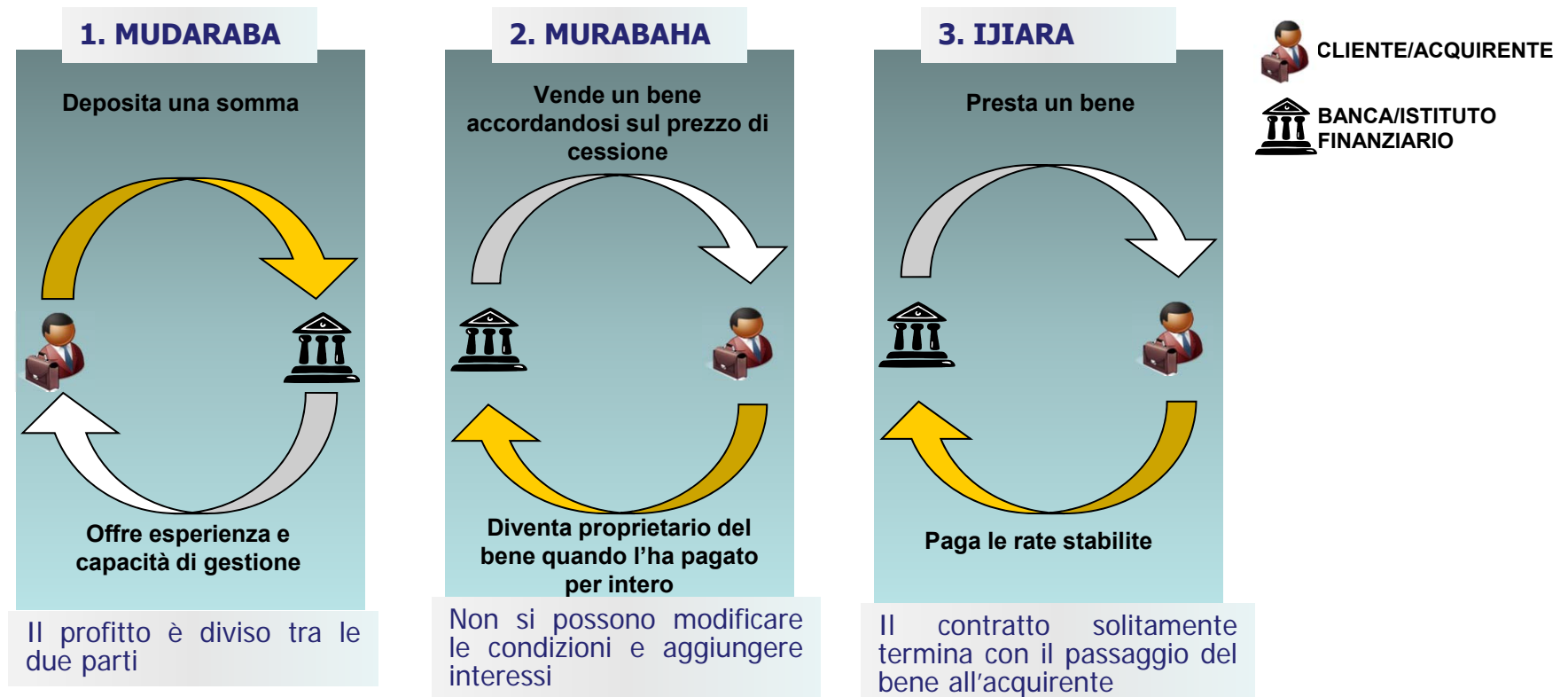
Il fenomeno della finanza islamica ha già una sua rilevanza su scala internazionale in quanto esistono specifici indici azionari come il **Dow Jones islamic market index** che include investimenti in circa 34 Paesi e risulta a sua volta composto di diversi sub indici relativi a specifici settori o aree di riferimento (in particolare Nord America, Europa, Sudest asiatico).

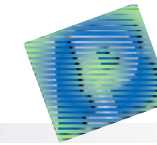


La finanza islamica – Scenario, caratteristiche e principali strumenti finanziari

- La finanza islamica è un sistema a sé che si fonda su precisi giudizi di valore (**Sharia compliance**) ed ha come **obiettivo primario il bene della comunità** (detta Umma) e il suo **sviluppo economico e sociale**. La finanza islamica di oggi si distacca da quella moderna, che ammette il ricorso alla leva finanziaria e al principio di OtD (creare per distribuire).
- L'elemento caratterizzante di tali contratti è la presenza di forme di compartecipazione al rischio (**profit loss sharing o PLS**) sia sul lato impieghi che raccolta. Nella realtà il PLS, benché forma di massima compliance con la Sharia, nei bilanci di molte banche islamiche risulta avere un minore impatto rispetto a strumenti non-PLS, di più facile gestione. In ogni caso è **dominante l'elemento fiduciario** dato che generalmente non sono ammesse garanzie.

Principali prodotti finanziari islamici





What is a Sukuk?

Partecipazione alla
proprietà di un bene:

- debito
- asset
- progetto
- affare
- investimento

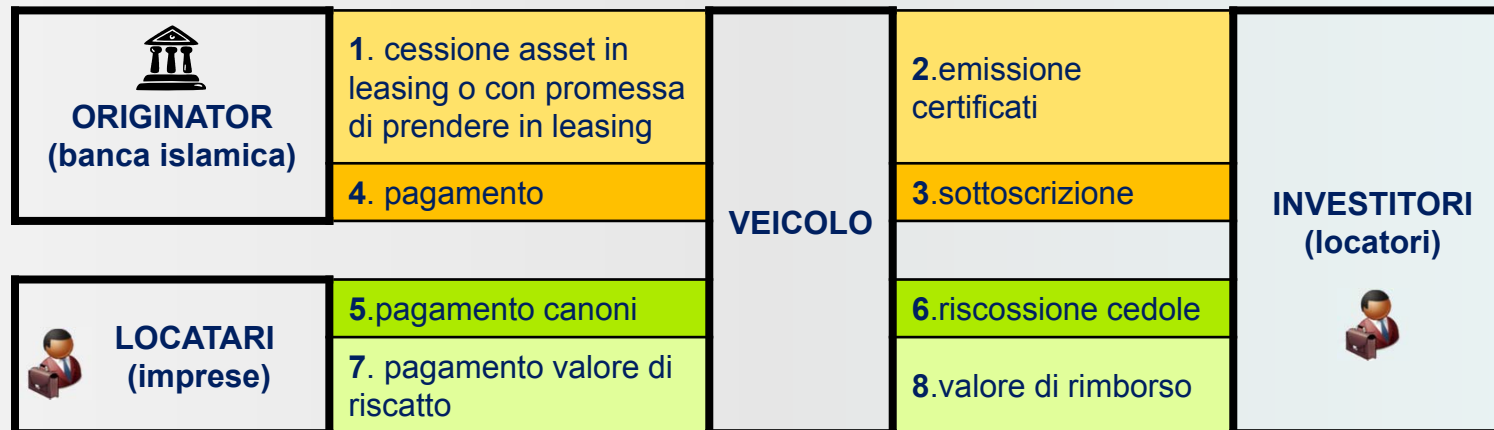
E' un **Certificato** di investimento

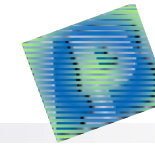
Assimilabile ad una
obbligazione

Conforme alle leggi
islamiche (Sharia)

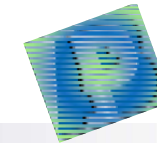
Legato ad un
determinato progetto

Beni o pool di beni trasferiti alla società
veicolo che emette i sukuk





Il Prestito Vitalizio Ipotecario



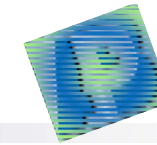
Lo scenario

all'estero

Negli Stati Uniti, con i **reverse mortgage**, in Gran Bretagna, attraverso gli *home reversion* e i **lifetime mortgage**, ed in alcuni paesi europei come la Francia esistono strumenti finanziari che consentono alle famiglie proprietarie di “monetizzare” il valore della propria abitazione, finalizzandolo al mantenimento di un certo livello di benessere.

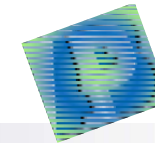
in Italia

- L'Italia è la seconda nazione europea in cui si manifesta maggiormente il processo di invecchiamento della popolazione: al 1° gennaio 2016 il **22% della popolazione** aveva **superato il sessantacinquesimo anno di età**. Si prevede che il rapporto tra la popolazione anziana e la popolazione in età attiva raggiungerà oltre il 60% nel 2050.
- Il prestito vitalizio ipotecario (PVI), pare uno strumento adatto per trarre beneficio dal valore dell'abitazione al fine di migliorare il livello di vita del proprietario. Si tratta di un finanziamento a medio lungo termine assistito da ipoteca di primo grado su di un immobile residenziale. Introdotto dal Decreto Legge collegato alla Finanziaria 2006 e riservato a persone fisiche con età superiore ai 65 anni, il prestito vitalizio risponde alla finalità di sostenere il **consumo delle fasce anziane** della popolazione, senza che queste si privino dell'abitazione di proprietà. Esso risulta tra l'altro compatibile con le **ragioni degli eredi**, qualora nel patto sottoscritto dall'anziano si preveda, in cambio di una rendita più bassa, che una parte del valore dell'abitazione debba essere liquidato ai figli.
- Una società finanziaria mirata al segmento “terza età” ed alcune banche hanno inserito nella loro offerta forme di PVI. Nel nostro Paese il bacino potenziale risulta rilevante: in base ai dati ABI/Euvis, le famiglie con immobile residenziale di proprietà sono circa **6,9** milioni. Ipotizzando un valore medio dell'immobile pari a 200/250 mila euro, e finanziando prudenzialmente intorno al 30% del valore costituito a garanzia, il nuovo credito erogabile dal sistema bancario si attesterebbe a circa **450/500** miliardi.



PER TE PRESTITO VITALIZIO di INTESASANPAOLO

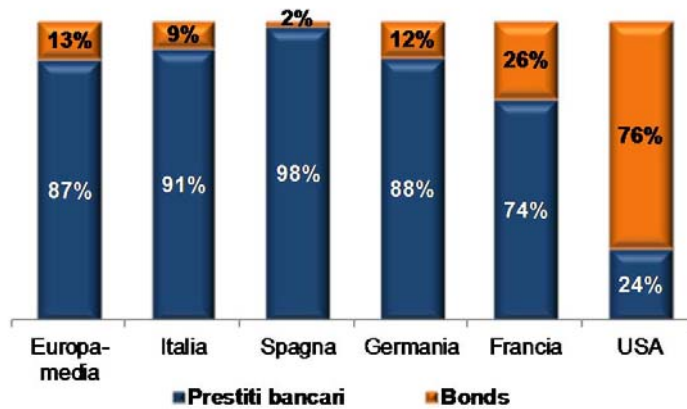
- ❑ **PerTe Prestito Vitalizio**, il prestito vitalizio ipotecario di Intesa Sanpaolo, è disponibile da ottobre su tutta la Rete del Gruppo. E' un finanziamento a medio-lungo termine alle famiglie garantito da un'ipoteca di primo grado su immobili residenziali (disciplinato dalla legge 44/2015) che favorisce l'accesso al credito in una condizione congiunturale di difficoltà.
- ❑ La banca eroga una somma e il beneficiario del prestito offre in garanzia un immobile con l'impegno di restituire il capitale, maggiorato di interessi e spese, al verificarsi della **morte del mutuatario**.
- ❑ Permette al cliente di provvedere in autonomia alle spese impreviste, non sostenibili con il proprio reddito, senza dover gravare su altri. È uno strumento di promozione della "**solidarietà intergenerazionale**" perché la somma erogata può essere utilizzata come aiuto economico ai figli.
- ❑ E' necessario avere almeno **60 anni** compiuti al momento della richiesta, essere **proprietari di un immobile residenziale** non gravato da ipoteca.
- ❑ Il finanziamento può essere **rimborsato** senza penale dal mutuatario o, in caso di decesso, dagli eredi, che sono coinvolti già nella fase iniziale di richiesta del finanziamento. Il rifiuto di rendere partecipi i figli o il parere negativo degli stessi è causa di mancata concessione del prestito.

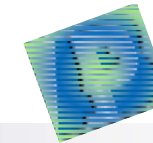


5°

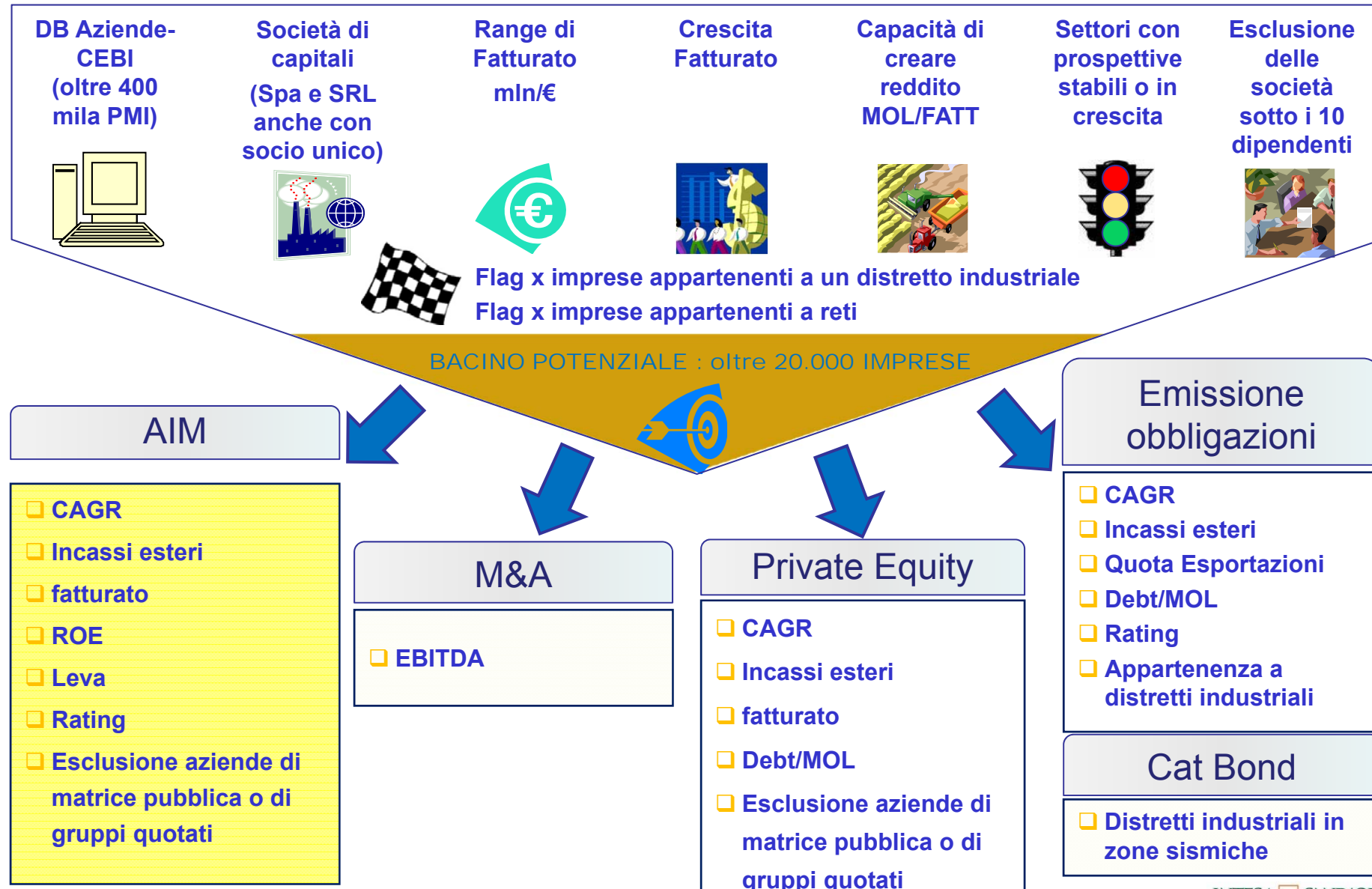
Servizi per le PMI

Mercati Alternativi dei
Capitali
post fusione AIM-MAC

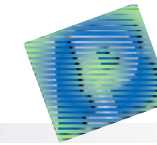




Criteri di selezione del bacino potenziale PMI per operazioni di Investment Banking



Le banche e il nuovo contesto socio-economico l'industria bancaria deve cambiare per sopravvivere



Associazione Italiana per la Pianificazione ed il Controllo di Gestione in Banca, nelle Istituzioni Finanziarie e nelle Assicurazioni

Processo di ammissione semplificato nei tempi e nei lotti minimi

AIM Italia

MAC

Respiro internazionale, una comunità di professionisti dedicata e possibilità di accedere a un bacino più ampio di investitori, sia professionali sia retail

AIM Italia –
Mercato Alternativo dei capitali

Quotazione dedicata alle PMI, accesso ai capitali più semplice ed immediato; certezza regolamentare per gli operatori; rapporto equilibrato tra adempimenti richiesti alle società e tutela dell'investitore.

Caratteristiche
tecniche

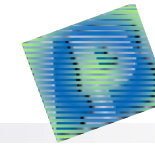
- mercato **MTF** (Multilateral Trading Facility), regolamentato e gestito da Borsa Italiana;
- processo di **quotazione veloce** (10 giorni dalla ricezione della domanda di ammissione), su basi oggettive e guidato da un **Nomad**;
- azioni negoziate "in continua" dalle 9.00 alle 17.25, con il supporto di un operatore specialista;
- accessibile agli **investitori** sia **istituzionali e professionali** sia **retail** – che possono acquistare titoli in fase di collocamento solo se la società pubblica e sottopone all'approvazione di Consob il prospetto informativo, mentre possono negoziare titoli scambiati sul mercato secondario dopo la quotazione attraverso il loro intermediario di riferimento (broker o banca).

Requisiti per
l'accesso al
mercato

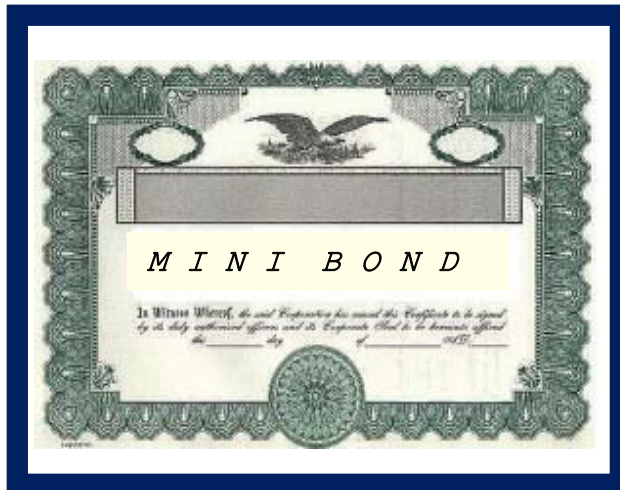
- non è richiesta una capitalizzazione minima;
- è richiesto un **flottante minimo del 10%**;
- la società può optare per l'adozione dei **principi contabili italiani o per gli IFRS**.
- occorre **nominare un Nomad** (intermediario finanziario o consulente iscritto al registro dei Nominated Advisors di Borsa Italiana), il quale assume un ruolo guida in fase di ammissione, e consulenziale nel "post".

Adempimenti
post
quotazione

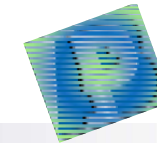
- redazione del bilancio e della relazione semestrale;
- rispetto della normativa price-sensitive, in analogia con le società quotate sul mercato principale;
- mantenimento di un operatore specialista per il sostegno della liquidità del titolo.



6°



Il mercato dei Mini-Bond



Perché conviene attivarsi: scenario, opportunità e rischi

SCENARIO

- L'alto **livello di indebitamento** bancario delle PMI italiane impone la ricerca di nuove fonti.
- Le esperienze già sviluppate all'**estero** sono positive (Germania, USA).
- Il **Governo** promuove lo sviluppo del mercato e facilita attraverso le agevolazioni fiscali.
- **Borsa Italiana** e le **Associazioni di categoria** si sono espresse favorevolmente.
- Esiste un interesse concreto da parte di diversi **investitori istituzionali**.
- Sono già stati effettuati i primi **collocamenti** sul mercato.

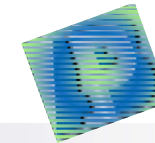
OPPORTUNITA'

- Non comporta **assorbimento di capitale** della banca.
- Apre un **canale alternativo di funding** per l'impresa meritevole
- Amplia il **servizio di advisory** a tutto campo consentendo **attività di cross selling**.
- Rafforza la **conoscenza del cliente** e migliora la relazione di lungo periodo.
- E' un mercato in **rapido sviluppo**, ove molti competitors si stanno muovendo quindi occorre agire con tempestività.

CRITICITA'

- Per lo sponsor il rischio è tipicamente **reputazionale**.
- Se la banca è affidataria della PMI c'è il rischio di **conflitto di interesse**.
- Anche in caso di quotazione delle obbligazioni sui mercati regolamentati o MTF, esiste un **rischio liquidità** dei titoli.
- Il premio per il rischio richiesto dagli investitori e i costi accessori, possono rendere il **collocamento oneroso**.

Le banche e il nuovo contesto socio-economico l'industria bancaria deve cambiare per sopravvivere



Associazione Italiana per la Pianificazione ed il Controllo di Gestione in Banca, nelle Istituzioni Finanziarie e nelle Assicurazioni

Storicamente le imprese italiane hanno privilegiato il ricorso al **credito bancario** come fonte di finanziamento.

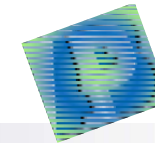
Problema di **accesso al credito** sempre più critico sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta. Il **perdurare della crisi**, il **peggioramento del merito creditizio** e **requisiti di capitale** sempre più stringenti per le banche **rallentano la dinamica delle nuove erogazioni**.

Il **Decreto Sviluppo** ha posto le basi per lo sviluppo di un **mercato dei titoli di debito delle PMI**: ha esteso le **agevolazioni anche alle società non quotate** in tema di deduzione di interessi passivi e rimosso i vincoli normativi che frenavano le emissioni obbligazionarie delle PMI (limite pari al doppio del patrimonio netto).

Il Decreto norma l'utilizzo di: **cambiali finanziarie, obbligazioni** (i cosiddetti Mini-Bond) e **prestiti subordinati partecipativi**. Le imprese non quotate potranno emettere **Mini-Bond** che, per godere dei vantaggi fiscali e superare i limiti imposti dall'art. 2412 cc, dovranno essere scambiati su un **mercato regolamentato** o **MTF** (Multilateral Trading Facility). Nel caso di **private placement** l'emittente può beneficiare dei vantaggi fiscali relativi alla deducibilità degli interessi, purché i titoli siano sottoscritti da investitori qualificati che non detengano, direttamente o indirettamente, più del **2%** del capitale o del patrimonio della società.

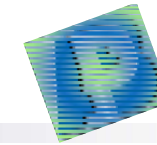
Nascita di un nuovo mercato dell'**advisory** per le PMI → Nuove opportunità per le banche. **Borsa Italiana** ha attivato a febbraio 2013 **l'ExtraMot Pro**, MTF riservato agli investitori istituzionali, sul quale possono essere scambiate le obbligazioni di società non quotate.

Le **PMI** più adatte per una possibile emissione obbligazionaria: livello di **rischio medio-basso**, buona capacità di investire i capitali in attività che forniscano **ritorni adeguati**, margine operativo sufficiente a **ripagare il debito**, **leva finanziaria** contenuta.



Crowdfunding





Definizione e principali obiettivi del crowdfunding

DEFINIZIONE: letteralmente significa “**finanziamento dalla folla**” e indica una modalità di **raccolta fondi** che avviene **online** facendo leva sull'enorme numero di contatti potenziali raggiungibili via web, grazie ai nuovi comportamenti e agli schemi mentali facilitati dall'affermarsi dei Social Media.

Idea di fondo

Raccogliere fondi da vari donatori/investitori ed origina dal concetto di «**microfinanza**», secondo il quale piccole somme aggregate possono creare grandi patrimoni. L'aggregazione avviene tramite i **Social Media** che diventano i mezzi di promozione finanziaria.

Obiettivo primario

Raggiungere comunità e persone che sono oltre la cerchia di conoscenze dell'azienda e che potrebbero pertanto essere del tutto ignari dell'iniziativa sociale o imprenditoriale.

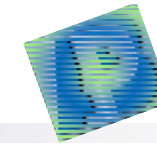
Forme tecniche

(utilizzate singolarmente e in combinazione)

- Raccolta fondi come **donazione** o **reward-based**, utilizzata in genere per le iniziative a sfondo **etico-sociale**.
- Raccolta di fondi tramite **lending**
- Finanziamento **equity-based**

Le recenti disposizioni normative introdotte con il **Decreto Crescita 2.0** puntano a definire un quadro giuridico di riferimento per l'**equity crowdfunding** e segnatamente per una categoria di prenditori di fondi: le **startup innovative**. Tale provvedimento ricalca le indicazioni fornite dal **JOBS Act** statunitense (Jumpstart Our Business Startups Act).

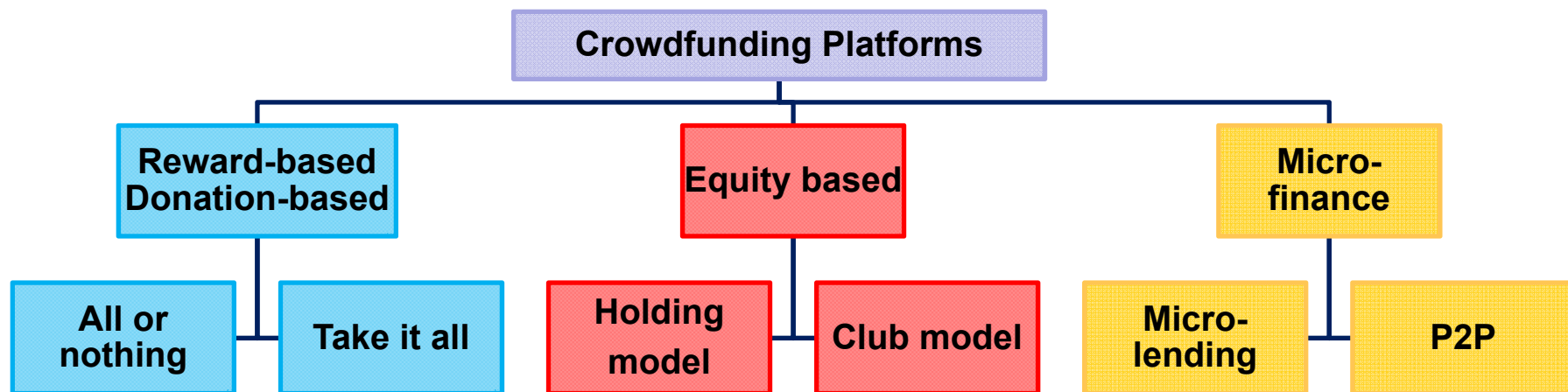
L'Italia è il **primo Paese al mondo** ad avere una normativa sull'**equity crowdfunding**, anche se in alcuni Paesi europei e non il crowdfunding è già entrato nel business del finanziamento delle startup.

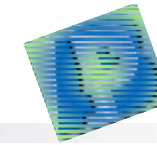


Definizione e principali obiettivi del crowdfunding

La classificazione delle principali **modalità operative** delle piattaforme di crowdfunding è fatta in base a ciò che ottiene la persona che partecipa all'iniziativa (prestiti, azioni, premi materiali o immateriali):

- Le piattaforme **reward-based** offrono una ricompensa o un premio - **materiale** o **intangibile** - alle persone che effettuano una donazione. Si possono suddividere in «**All or nothing**», ovvero se non si raggiunge la somma target il progetto non parte e i soldi vengono restituiti e «**Take it all**», per cui il finanziamento arriva al progetto a prescindere dal raggiungimento della somma prestabilita.
- Nell'**equity-based** gli iniziatori del progetto e i loro partner generalmente definiscono una **somma target** e un **periodo di tempo**. Il capitale target è poi diviso in migliaia di azioni dello stesso importo, che sono offerte agli investitori tramite la piattaforma. Nel «**modello club**» gli investitori appartengono a una cerchia chiusa, quindi l'offerta non viene effettuata direttamente al pubblico. Nel «**modello holding**» si crea una sorta di cooperativa che funge da meccanismo di collezione dell'investimento: i contribuenti individuali vengono radunati in entità legali che investono nei progetti.
- Le piattaforme di **micro finanza** si caratterizzano per la fornitura di **prestiti di piccola entità a soggetti non bancabili**. Nel caso del **micro-lending** il denaro è raccolto da un gruppo di persone ed è gestito da un **intermediario locale**. Il prestito **peer-to-peer** è una transazione finanziaria che avviene direttamente tra individui senza l'intermediazione delle tradizionali istituzioni finanziarie: una o più persone prestano piccole somme di denaro ad un prestatore persona fisica o organizzazione.





- ➔ Il crowdfunding in Italia è stato promosso dal **Decreto Crescita** che ne ha fatto un cardine dello sviluppo della **cultura digitale** e dell'**alfabetizzazione informatica** quale volano delle innovazioni tecnologiche
- ➔ Il **Decreto Crescita** ha normato una particolare forma tecnica, l'**equity crowdfunding**, che punta a favorire lo sviluppo di start up innovative, raccogliendo i fondi tramite web
- ➔ **Altri operatori** possono essere abilitati a gestire la raccolta on line e i portali di e-commerce quali finanziarie, compagnie telefoniche, grande distribuzione, ecc.

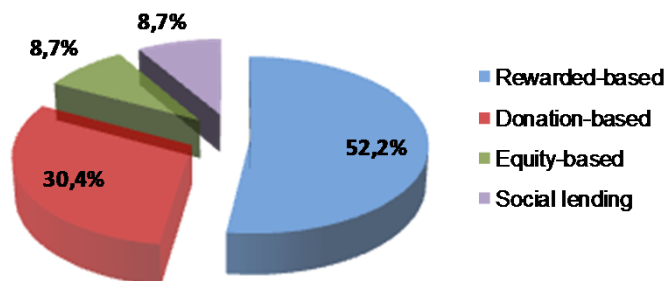
Statistiche mercato mondiale e italiano

MERCATO MONDIALE

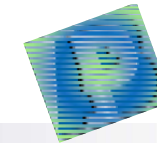
- **Totale raccolto:** + 125% (\$2,7 miliardi) nel 2012 - Campagne portate avanti con successo: oltre 1 milione.
- **Previsioni:** triplica il valore nel quinquennio 2013-2017.
- Oltre il **95% concentrato in Nord America e Europa:** + 105% (\$1,6 mld) in Nord America, + 65% in Europa (\$945 milioni).
- **Lending--based** crowdfunding: + **111%** (\$1,2 mld) .
- **Donation e rewards--based** crowdfunding: + **85%** (\$1,4 mld).
- **Equity--based** crowdfunding: + **30%** (\$116 milioni).

MERCATO ITALIANO

Le piattaforme di crowdfunding attive in Italia nel 2013 erano circa **30**.



Modello	Valore tot progetti	Progetti approvati	Progetti finanziati con successo
Rewarded-based	€ 726.705	1.522	242
Donation-based	€ 245.000	176	130
Equity-based	€ 2.000.000	110	8
Social lending	€ 10.304.500	5.313	1.855
Totale	€ 13.276.205	7.121	2.235



Le principali caratteristiche della normativa di secondo livello (regolamento CONSOB)

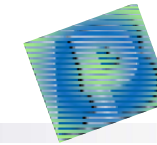
La normativa della CONSOB è un **regolamento autonomo** che ha recepito le indicazioni fornite dai soggetti interessati dalla prima proposta di regolamentazione del settore posta in consultazione ad aprile 2013.

IL REGISTRO E LA DISCIPLINA DEI GESTORI DEI PORTALI

- Il **Registro dei “gestori”**, pubblicato sul sito della CONSOB, riporta indicazioni per ciascun gestore autorizzato e contiene una sezione speciale per i **“gestori di diritto”** che intendono svolgere l'attività.
- Si disciplina il **procedimento di iscrizione** nel registro (istanza, documentazione da allegare, poteri e compiti della CONSOB, termine massimo di 60 giorni per la conclusione del procedimento). Sono inoltre definiti i requisiti di **onorabilità** e **professionalità** dei soggetti che svolgono funzioni di **amministrazione, direzione** e **controllo**, nonché le norme volte a disciplinare le cause di sospensione dalla carica di tali soggetti.
- Cause di **cancellazione** dal **registro**: **richiesta** del gestore, **perdita** dei **requisiti**, mancato pagamento del contributo di vigilanza alla CONSOB, **radiazione**.

LE REGOLE DI CONDOTTA

- Il regolamento disciplina anche le **regole di condotta**, relative al comportamento dei gestori autorizzati (diligenza, correttezza, trasparenza, gestione dei conflitti di interesse, parità di trattamento dei destinatari delle offerte) ed alle **informazioni** da fornire all'investitore. È previsto il **diritto di recesso** entro **7 giorni** dall'ordine.
- Vengono individuati **specifici elementi informativi** che devono essere pubblicati dal gestore in forma sintetica e comprensibile (anche in formato multimediale) relativi alla **gestione del portale** e all'**investimento in start-up innovative**. Il gestore deve assicurare che possano accedere alle sezioni del portale, ove è possibile aderire alle offerte, solo gli **investitori diversi dagli investitori professionali** che abbiano preso visione delle informazioni pubblicate sul portale, risposto positivamente a un questionario comprovante la piena comprensione delle caratteristiche dell'investimento e dichiarato di essere in grado di sostenere economicamente l'eventuale **intera perdita** dell'investimento.



Le principali caratteristiche della normativa di secondo livello (regolamento CONSOB)

- Il gestore deve trasmettere gli ordini a banche e imprese d'investimento che operano nei confronti degli investitori nel rispetto della MiFID (Parte II del T.U.). Tali regole non si applicano al di sotto di determinate **soglie**: **500€** per investimento e **1.000€** annui per le **persone fisiche**, **5.000€** per investimento e **10.000€** annui per le **persone giuridiche**. Ulteriori regole di condotta riguardano gli obblighi di tutela degli investitori, connessi alla gestione dei rischi operativi, di riservatezza e di conservazione della documentazione. Ai fini della **vigilanza**, i gestori dovranno trasmettere alla CONSOB dati e informazioni **annualmente** oppure in caso di variazioni.

PROVVEDIMENTI CAUTELARI E SANZIONATORI

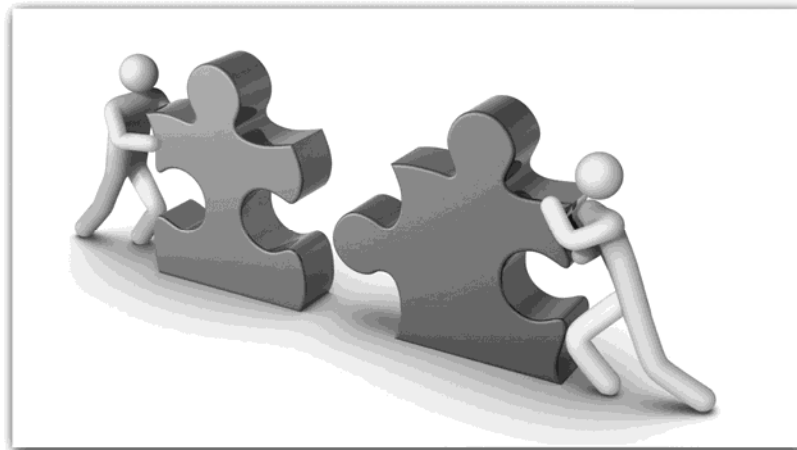
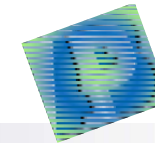
- I provvedimenti cautelari e sanzionatori riguardano la facoltà della CONSOB di disporre, in caso di fondati sospetti di **gravi violazioni** delle norme, la **sospensione** dell'attività del gestore per un massimo di **90 giorni**. Qualora le violazioni risultino accertate, le sanzioni irrogabili prevedono un'ulteriore sospensione o la **radiazione** dal registro.

DISCIPLINA DELLE OFFERTE TRAMITE PORTALI

- Ai fini dell'ammissione dell'offerta sul portale il gestore verifica che l'emittente abbia previsto nel proprio statuto il **diritto** di **recesso** dalla società o il **diritto di co-vendita** delle proprie partecipazioni nel caso in cui i **soci di controllo**, successivamente all'offerta, trasferiscano il **controllo a terzi** e la comunicazione alla società nonché la pubblicazione dei patti parasociali sul proprio sito internet.

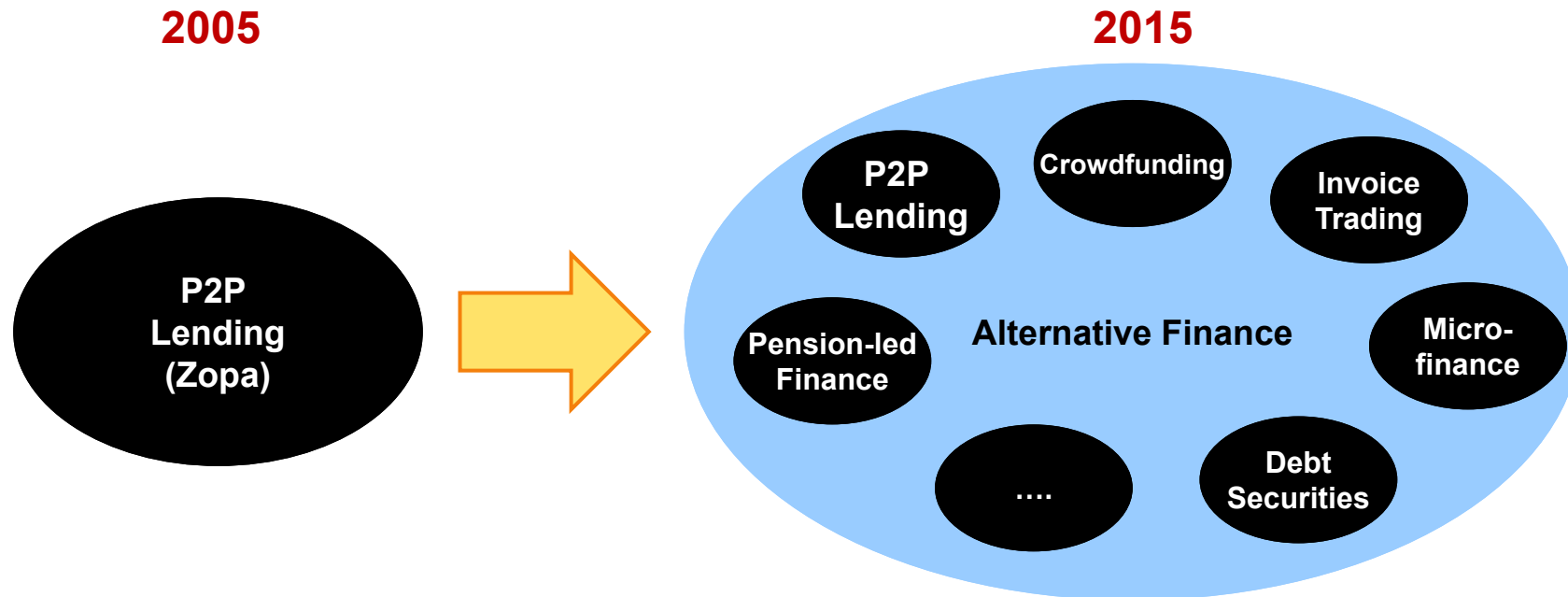
- Spetta al **gestore** del portale **verificare** che una quota almeno pari al **5%** degli strumenti offerti sia stata sottoscritta da **investitori professionali**, da **fondazioni bancarie** o da **incubatori**. A garanzia dell'esistenza delle risorse da destinare alla sottoscrizione degli strumenti finanziari, i fondi necessari al perfezionamento degli ordini vengono versati in un **conto indisponibile intestato** all'**emittente**, acceso presso le banche o imprese d'investimento a cui sono trasmessi gli ordini.

- Agli investitori è riconosciuto il **diritto di revoca** in caso di cambiamenti significativi della situazione dell'**emittente** o delle condizioni dell'**offerta**.

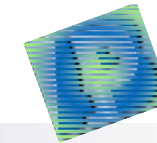


P2P Lending

In soli dieci anni si è passati dal P2P Lending ad una più articolata offerta di prodotti di finanza alternativa



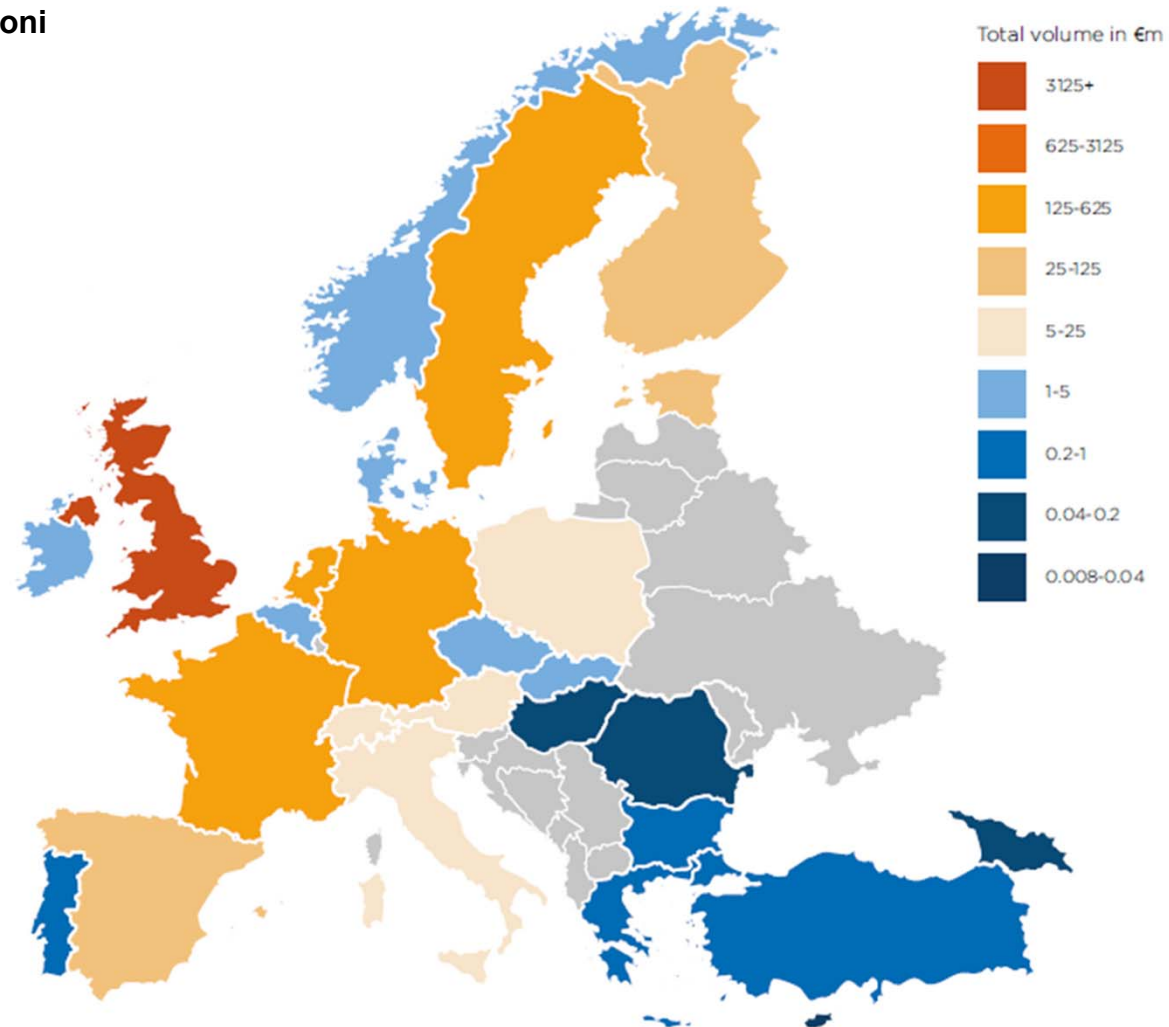
- ❑ Il **social lending** è di matrice anglosassone ed è stato **introdotto** la prima volta in **Gran Bretagna** da Zopa nel **marzo 2005**
- ❑ Successivamente, si è **sviluppato** prevalentemente negli **Usa** e in **Europa**, con una forte presenza anche in **Cina**, ed è decollato dopo la crisi finanziaria del 2008 e il successivo credit crunch, **affermandosi come canale alternativo** di erogazione del **credito a individui e imprese**
- ❑ Nel corso degli ultimi dieci anni, **il mercato si è rapidamente evoluto**:
 - all'originale formula del P2P Lending **si sono affiancate altre forme tecniche di finanziamento**, accomunate dall'utilizzo di **piattaforme internet** per favorire l'incontro tra domanda e offerta di capitali
 - sono stati **definiti i primi accordi di collaborazione tra le piattaforme P2P e le istituzioni finanziarie tradizionali**, originariamente destinate ad essere disintermedate dalle prime.

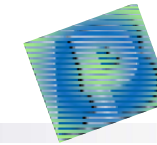


Nel periodo 2012-14, in Europa, le piattaforme di Finanza Alternativa hanno erogato più di **4,5** miliardi di prestiti

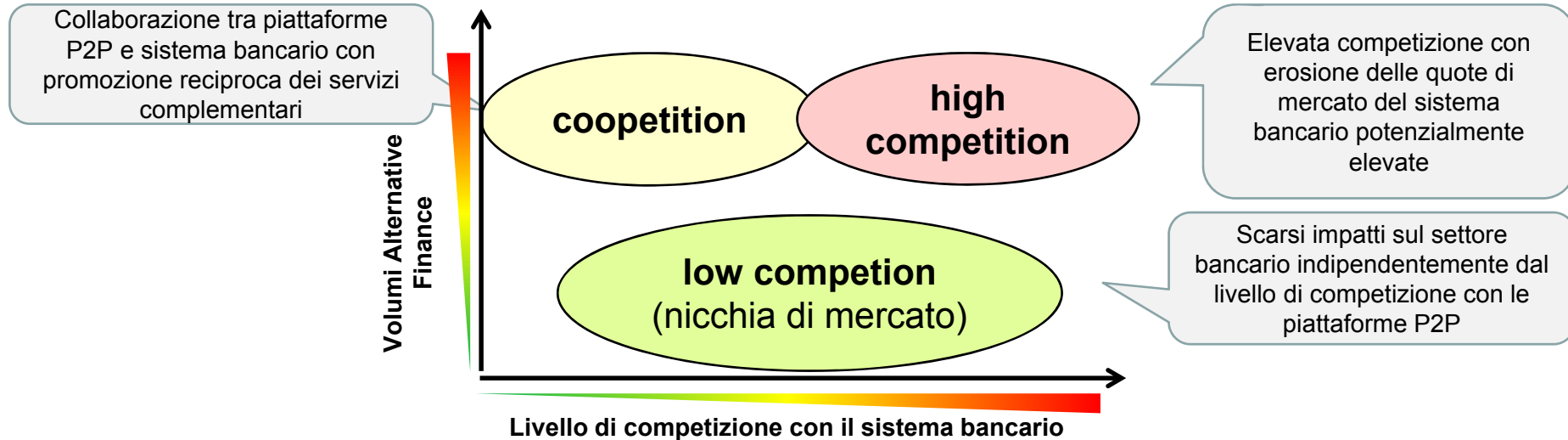
Finanza Alternativa – Volumi delle transazioni
(dato cumulato 2012-14)

- ❑ Negli ultimi tre anni, l'Inghilterra ha erogato ~3,5 mld di euro di prestiti a individui e imprese
- ❑ Francia, Germania, Svezia e Paesi Bassi hanno erogato complessivamente ~1 mld di euro di finanziamenti, ~7 volte i volumi totali erogati nei restanti 21 paesi europei (~0,15 € mld)



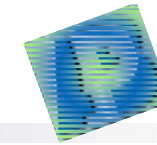


Possibili scenari competitivi per il sistema finanziario tradizionale



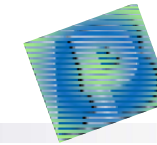
Dalla «competition» alla «coopetition» con il settore bancario (?)

- Il mercato dell'**Alternative Finance** nasce per favorire l'incontro diretto tra domanda e offerta di denaro, **disintermediando il sistema bancario tradizionale**
- **A dieci anni dalla nascita** della prima piattaforma di P2P Lending, tuttavia, si registrano i **primi segnali di una possibile collaborazione** tra il mondo della finanza tradizionale e quello della finanza alternativa
- Questo cambiamento di paradigma trova giustificazione in una serie di **reciproci vantaggi**, che attengono principalmente al **reperimento delle risorse** economiche necessarie per lo **sviluppo delle piattaforme** e alla possibilità di **offrire un più ampio ventaglio di servizi**
- La **collaborazione** tra operatori di finanza tradizionale e non è solo all'inizio, ma **coinvolge istituzioni di prim'ordine**. A titolo di esempio:
 - **Santander UK** e **Funding Circle** hanno siglato un accordo per il finanziamento di PMI che la prima non riuscirebbe a gestire efficientemente
 - **Goldman Sachs** e **Société Générale** starebbero discutendo un programma per finanziare la piattaforma della finanza P2P «**Aztec Money**»



9°

Microcredito
e
gruppi di acquisto
solidale (GAS)



Lo scenario mondiale

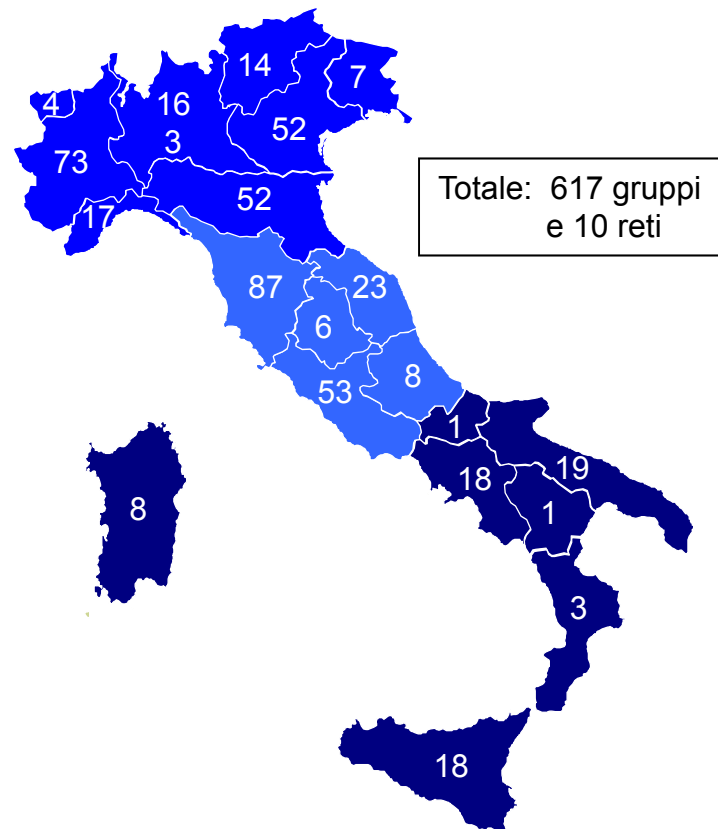
- Il **20%** della popolazione mondiale ottiene il **95%** del credito complessivamente erogato nel mondo.
- Nei Paesi in via di sviluppo milioni di famiglie vivono con il reddito di **microattività economiche** rurali ed urbane, le quali, a causa delle ridotte dimensioni e dell'inadeguatezza o assenza di garanzie reali, **hanno un difficile accesso al prestito bancario e non riescono a svilupparsi.**
- I **Progetti di microfinanza:**
 - pianificano l'erogazione di **piccoli prestiti a microimprenditori o gruppi di questi**, per avviare o sviluppare progetti di auto-impiego. L'incremento di reddito che ne deriva determina un **impatto significativo a livello comunitario;**
 - spesso prevedono, oltre a servizi di carattere finanziario, **anche una combinazione di servizi di supporto alla microimpresa** come: formazione tecnica e gestionale, creazione di reti commerciali, condizioni per la raccolta di risparmio.

La storia

- L'idea del Microcredito si diffonde grazie al lavoro di **Grameen Bank**, la "banca villaggio" fondata nel **1976** da **Muhammad Yunus** in Bangladesh ed oggi la quinta banca del Paese. Essa nasce per concedere prestiti e supporto organizzativo ai più poveri, riuniti in gruppi di beneficiari (Solidarity Group), tradizionalmente esclusi dal sistema di credito tradizionale.
- Sull'esempio di tale banca diverse **Organizzazioni Non Governative internazionali** hanno adottato nel corso degli ultimi venti anni programmi di microfinanza, al fine di integrare progetti d'intervento a sostegno dell'economia locale dei paesi in via di sviluppo. Sono sorte poi in America Latina, Africa ed Asia, istituzioni di microfinanza specializzate nella gestione di progetti di Microcredito.

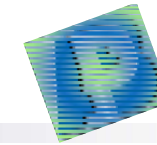
I Gruppi di Acquisto Solidale

- ❑ I GAS sono gruppi di acquisto che partono da un approccio critico al consumo e che **vogliono applicare il principio di equità e solidarietà ai propri acquisti**. Tali principi si estendono: ai membri del GAS, ai produttori e loro lavoratori, ai popoli del sud del mondo, al rispetto dell'ambiente.
- ❑ Nel vasto panorama dei GAS rientrano associazioni riconosciute e non riconosciute, cooperative del settore che trovano in questa forma un modo intelligente per acquistare quei prodotti che servono ai soci e possono essere organizzate territorialmente nei **Distretti di Economia Solidale**.



Date importanti e qualche numero

- ❑ **1994**: a Fidenza inizia la storia dei Gruppi di Acquisto.
- ❑ **1996**: la Guida al Consumo Critico dal Centro Nuovo Modello di Sviluppo fornisce informazioni sul comportamento delle imprese più importanti per guidare la scelta del consumatore.
- ❑ **1997**: nasce la rete di gruppi d'acquisto.
- ❑ **5 novembre 2007**: la Commissione di Bilancio del Senato approva un emendamento alla legge finanziaria relativo agli aspetti fiscali dei GAS: l'attività di acquisto e distribuzione agli aderenti svolta dai GAS costituisce attività "non commerciale".
- ❑ Attualmente in Italia sono censiti più di **600 GAS**. Molti di questi si associano per acquisti coordinati e iniziative comuni.
- ❑ Il numero di famiglie che partecipa ad un GAS può variare da 10 ad alcune centinaia, con una media di 25, corrispondenti a circa **100 consumatori**. La spesa media per famiglia è stimata intorno ai **2mila euro** all'anno.



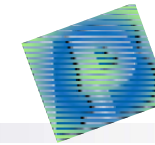
OPPORTUNITA' DI SINERGIE

MICROCREDITO

- ❑ Consente di raggiungere un target di clientela che secondo le metriche vigenti è considerata **non bancabile**. Il mercato potenziale è molto esteso in quanto un italiano su quattro non ha accesso al credito.
- ❑ Integra e completa l'offerta bancaria in ottica di **sostegno all'economia** in tempi di crisi.
- ❑ Le esperienze sinora condotte sul mercato confermano la **sostenibilità** del microcredito anche in termini di redditività.

GAS

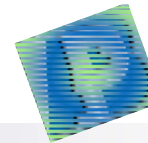
- ❑ Il mercato potenziale è di nicchia ma in **espansione**: sono oltre 600 i GAS registrati in Italia con una numerosità media di circa 100 iscritti.
- ❑ Integra e completa l'offerta bancaria in ottica di **sostegno** all'economia (consumi) in tempi di crisi.
- ❑ Può determinare **origination di clientela** attraverso l'offerta di prodotti agli associati e i contatti con i fornitori.
- ❑ Consente opportunità di **cross selling**.



10°



Cat Bond



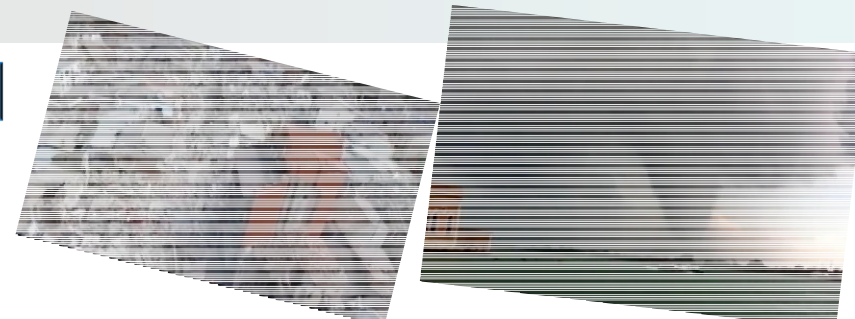
Principali caratteristiche

Protezione dal rischio di cataclismi

- **Esigenza** avvertita con forza da imprese e famiglie
- Comporta **alti rischi** ed un **elevato assorbimento di capitale** per le compagnie assicurative.

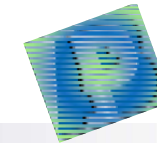
Catastrophe Risk Bond (Cat Bond)

- Strumenti finanziari che permettono alle compagnie di assicurazione di **trasferire al mercato dei capitali almeno una parte del rischio assicurato**
- Strumenti finanziari che offrono agli investitori prospettive di **performance alte** e la possibilità di **diversificare** il proprio **portafoglio** con l'inserimento di titoli aciclici.
- Titoli di breve durata per i quali il pagamento delle cedole e/o il rimborso del capitale è **condizionato al non verificarsi di uno specifico evento catastrofico o ad un certo ammontare delle perdite**



Attori principali dell'operazione





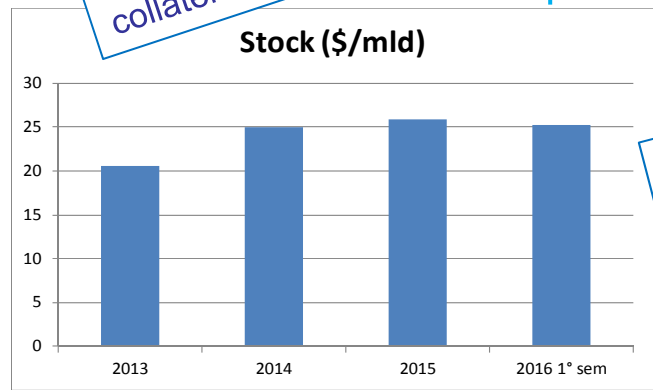
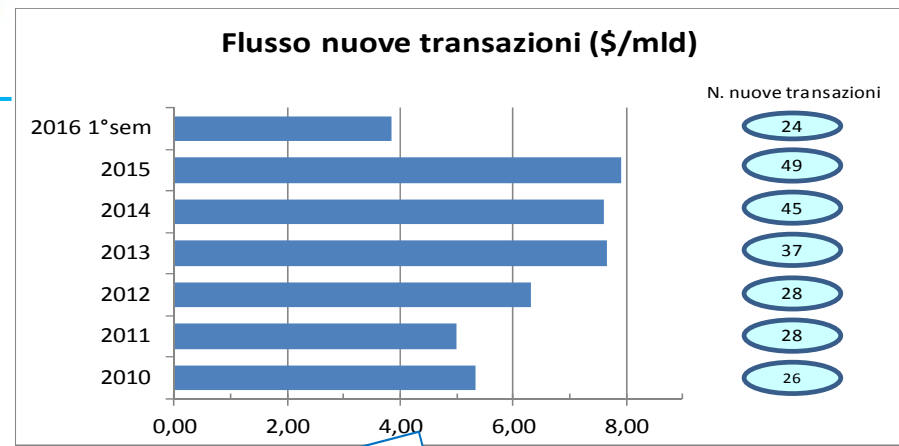
**Evoluzione e dimensione
del mercato**



Il mercato dei Cat Bond e più in generale delle insurance-linked securities è in **forte espansione**

Primo semestre 2016: 24 operazioni per un totale di **3,8 miliardi di dollari** contro i 2,6 del semestre precedente

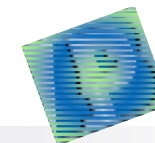
Sono in circolazione **25 miliardi di dollari** di Cat Bond e simili (sidecar e riassicurazione collateralizzata)



Dal 2013 al primo semestre 2016 trend in crescita per lo stock*, il numero delle nuove transazioni e il flusso delle emissioni

A conferma della popolarità del prodotto presso gli investitori e dell'irrobustimento del mercato, il **rendimento** dei titoli nel 2015 si è ridotto intorno al 4/5% rispetto ai livelli del 2006 che si aggiravano intorno al 9%

* Dati riferiti alle ILS (insurance-linked securities), strumenti finanziari il cui valore è influenzato da un evento di perdita assicurato, che includono essenzialmente i Cat Bond, nonché altre forme di securitization, come i sidecar e le collateralized reinsurance.



CONCLUSIONI

