

Quaderno didattico



PattiChiari

Semplicità e chiarezza in banca.

PattiChiari CON L'economia

a.s. 2010-2011



Indice dei contenuti

●	Educazione finanziaria: una nuova sfida per le scuole	3
	Lettera di Massimo Roccia, Segretario Generale Consorzio PattiChiari	
●	Il Progetto	4-5
●	Suggerimenti per l'insegnante	6
●	Gli approfondimenti didattici	7-19
	Etica ed economia: la globalizzazione	7
	Paesi ricchi e paesi poveri	8
	La Responsabilità Sociale d'impresa	9
	Che cos'è la banca	10
	La storia del sistema bancario	11
	Servizi bancari e famiglia - La struttura di un'agenzia	12
	La gestione del budget familiare	12
	Il risparmio - La previdenza integrativa	14
	Dal denaro reale al denaro virtuale	15
	La banca per lo sviluppo delle imprese	16
	L'impresa come motore dell'economia	17
	Ritratti di imprenditori famosi	18
	Come nasce un'impresa	19
●	Il piano per lo sviluppo di un'impresa	20
	Il business plan	20
●	Il concorso	21-23
	Come iscriversi	21
	Regolamento e premi	22
●	Glossario	24-25

"PattiChiari con l'economia" è un programma realizzato dal Consorzio PattiChiari.
Quarta edizione, a.s. 2010/2011

Testi a cura del Professor Carlo Alberto Pratesi, Docente di Comunicazione di Impresa presso la Facoltà di Economia dell'Università Roma Tre.

Contributo scientifico del Professor Giulio Piccirilli, Docente di Economia Politica e di Economia del Lavoro presso la Facoltà di Economia dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.

Per informazioni:
Consorzio PattiChiari
Piazza del Gesù, 49 - 00186 Roma
Tel. 06 6767.852-859
e-mail: info@economiascuola.it
www.economiascuola.it

Stampa: Miligraf s.r.l.
Via degli Olmetti 36 - 00060 Formello (Rm)
Impaginazione: alexiamasi studiografico
Novembre 2010
© Consorzio PattiChiari.
Tutti i diritti riservati.

Educazione finanziaria una nuova sfida per le scuole

L'educazione finanziaria dei cittadini, ovvero la loro capacità di comprendere e utilizzare consapevolmente gli strumenti e i servizi finanziari, è uno dei grandi temi con i quali tutte le società avanzate si trovano oggi a confrontarsi come variabile essenziale di sviluppo del mercato finanziario e dell'economia.

Le decisioni finanziarie determinano, infatti, impatti profondi e duraturi sulle prospettive economiche, e dunque sulle famiglie, modificandone la possibilità di realizzazione dei progetti di vita.

L'importanza di una buona educazione finanziaria è stata riconosciuta sia a livello globale che di Unione Europea. Recenti studi dimostrano che in Italia il livello di educazione finanziaria è all'incirca la metà di quello registrato in altri paesi europei ed extraeuropei: su una scala da 1 a 10 l'Italia è a 4,3 punti contro i 6,8 degli Stati Uniti e i 5 della Germania.

PattiChiari, il veicolo attraverso il quale l'industria bancaria vuole contribuire alla diffusione dell'educazione finanziaria, è impegnato da oltre cinque anni in un'azione di sensibilizzazione e divulgazione delle conoscenze in questo ambito. Per raggiungere questo obiettivo ambizioso è necessario avviare un grande progetto di educazione finanziaria permanente, che raggiunga tutti i cittadini - a partire dai più giovani - e promuova un grande cambiamento culturale nel nostro Paese.

Gli studenti degli ultimi anni della scuola secondaria di secondo grado, in particolare, devono avvicinarsi in modo consapevole alle tematiche dell'economia personale, imparando a gestire il proprio denaro nel presente e per il proprio futuro.

Il progetto "PattiChiari con l'economia", che nelle prime tre edizioni è stato reso disponibile a 1.770 scuole di 39 città italiane, mette a disposizione degli studenti la possibilità di integrare le conoscenze scolastiche tradizionali con un percorso formativo in grado di fornire strumenti utili alla comprensione delle principali tematiche economiche.

Mi auguro che l'impegno del settore bancario per una migliore comprensione di questa materia, fondamentale nella vita di ogni cittadino, risulti utile e gradito al mondo della scuola. La disponibilità dei nostri esperti a svolgere lezioni nelle classi e a facilitare una conoscenza concreta è la caratteristica di un programma che si pone l'ambizioso traguardo di contribuire ad una maggiore competitività dell'Italia, attraverso la crescita culturale dei suoi cittadini.

Massimo Roccia

Segretario Generale Consorzio PattiChiari



Il progetto

“PattiChiari con l’economia”: un progetto interattivo

La scuola è il luogo dove si realizza il primo approccio con il mondo sociale, dove ci si abitua a “conoscere”, a costruire concetti e a collegarli alla propria esperienza. È il luogo dove ci si ritrova per la prima volta a camminare con le proprie gambe, a rafforzare la propria identità dopo la forte protezione della famiglia. È il luogo dove si sviluppa la nostra personalità individuale e collettiva, dove impariamo a confrontarci con gli altri e a costruirci delle opinioni. La scuola rappresenta il primo gradino verso il nostro processo di formazione che deciderà chi siamo, cosa vogliamo, cosa saremo da grandi; in sostanza, come afferma il nostro Presidente della Repubblica, “la scuola è protagonista della costruzione del futuro del nostro Paese e merita l’attenzione di tutta l’opinione pubblica”.

Imparare a progettare il proprio futuro economico

Ed è proprio per questo che il Consorzio PattiChiari, rivolgendosi al mondo della scuola, ai docenti e alle famiglie, desidera aiutare i ragazzi a progettare il futuro, ponendosi al servizio della loro crescita personale e professionale. Per fare questo, le banche italiane, con molto entusiasmo, hanno voluto offrire la possibilità di avviare un progetto didattico che ha lo scopo di avvicinare il mondo della scuola ai temi dell’economia e della finanza, con i quali ognuno di noi interagisce quotidianamente.

Una banca per amico

La banca diventa così un partner importante per la scuola nello sviluppo della capacità degli studenti di partecipare attivamente alla vita economica della società in cui vivono. Il progetto “PattiChiari con l’economia” da un lato porta le banche e i principali concetti dell’economia nella scuola e, dall’altro, gli studenti delle scuole italiane in banca, aprendo il dialogo tra le due diverse realtà scuola-lavoro attraverso un percorso didattico concreto.

I materiali e l’approccio didattico

Il programma si sviluppa attraverso le guide didattiche per gli insegnanti e per gli studenti, un’area web ed un concorso finale. Elemento distintivo è la disponibilità degli esperti di banca a tenere lezioni in classe e ad affiancare i docenti e gli studenti nella partecipazione al concorso, che propone lo sviluppo di un progetto imprenditoriale.

Gli argomenti trattati sono in linea con le indicazioni del Ministero della Pubblica Istruzione per quanto riguarda la formazione degli studenti degli ultimi anni delle scuole secondarie di II grado. Obiettivo del programma è far sì che, utilizzando questo insieme di strumenti, i giovani possano prepararsi alle nuove sfide che li attenderanno al termine della loro carriera scolastica, costruendo, come in un gioco di squadra, il proprio futuro in modo più consapevole e costruttivo.

“PattiChiari con l’economia” è un programma finalizzato a sviluppare un positivo sistema di relazioni tra il settore bancario, il mondo della scuola e le varie componenti della società. Nato nel 2007 dalla collaborazione tra PattiChiari e Ministero della Pubblica Istruzione, prevede un percorso didattico concreto che, nella sua fase finale, coinvolge gli studenti nello sviluppo di un vero progetto imprenditoriale. Il programma è reso possibile grazie all’impegno delle banche tutor che mettono a disposizione di ragazzi ed insegnanti i propri esperti durante tutte le fasi di svolgimento dell’iniziativa. Le prime tre edizioni hanno reso disponibile il programma a 1.770 scuole in 39 città. Circa 300 progetti hanno partecipato al concorso “Sviluppa la tua idea imprenditoriale”.

Il progetto

Gentile insegnante,

la scuola che abbiamo in mente è un modello in cui studenti, docenti, famiglie e imprese possano riuscire insieme a far crescere i ragazzi e li rendano persone dotate di capacità critica e in grado di costruire il proprio futuro in modo indipendente e consapevole.

Desideriamo per questo aprire un dialogo con Lei, che rappresenta nel processo formativo dei giovani l'importante anello di congiunzione tra la famiglia e la società.

Il punto di partenza del nostro filo diretto ci sembra debba essere la condivisione degli obiettivi del programma "PattiChiari con l'economia" così come li abbiamo pensati.

Il nostro progetto intende arricchire i processi di formazione didattica tradizionali con una serie di tematiche relative all'economia, che offrano ai ragazzi una preparazione adeguata ad affrontare le sfide sociali, culturali e professionali che li attendono al termine del percorso scolastico.

Cerchiamo per questo di mettere in contatto le due realtà, quella della banca e quella della scuola, con un metodo moderno e innovativo la cui caratteristica è quella di offrire agli studenti un approccio diretto con il mondo del lavoro.

Nel Suo ruolo di insegnante, Lei è un protagonista indiscusso di questa scuola che cambia e che si rinnova.

Dal canto nostro, siamo lieti di poterLe mettere a disposizione, oltre ai contenuti di questo quaderno, il sito www.economiascuola.it, dedicato all'educazione finanziaria e rivolto esclusivamente agli insegnanti.

Il progetto EconomiAscuola – docenti in rete per l'educazione finanziaria è patrocinato da ANP, l'Associazione Nazionale Dirigenti e Alte Professionalità della Scuola e si pone l'obiettivo di offrire ai docenti di ogni grado e materia un valido e concreto supporto per includere questa tematica all'interno delle proprie materie di insegnamento. La invitiamo quindi a visitare il sito, dove troverà informazioni sul tema dell'economia, ma soprattutto – nell'area PER INSEGNARE - strumenti didattici per parlarne in classe.

Ci auguriamo che "PattiChiari con l'economia" possa essere uno dei tasselli formativi che contribuiranno alla crescita personale e professionale dei cittadini di domani, e la ringraziamo fin d'ora per la Sua collaborazione e il Suo sostegno.

Buon lavoro!
Consorzio PattiChiari

PattiChiari, costituito nel 2003, è l'organismo dell'industria bancaria che, attraverso una relazione aperta ai diversi portatori d'interesse della società civile, promuove l'educazione finanziaria nel nostro Paese e la qualità e l'efficienza del mercato. PattiChiari sviluppa programmi, strumenti e regole per favorire una migliore relazione banca-cliente, fondata su semplicità, chiarezza, comparabilità e mobilità. Attraverso la diffusione dell'educazione finanziaria PattiChiari aiuta i cittadini a prendersi cura del proprio denaro e a far scelte consapevoli in materia economico-finanziaria.

Suggerimenti per l'insegnante

Con il progetto "PattiChiari con l'economia" si vuole parlare agli studenti utilizzando una prospettiva diversa dal solito. L'idea di fondo è quella di riuscire a spiegare sistemi (economici) partendo dall'assunto che l'economia sia qualcosa a cui tutti più o meno consapevolmente contribuiscono, non solo come consumatori, come clienti e come lavoratori, ma anche come imprenditori.

Per questo il programma propone agli studenti, organizzati in gruppi, di sviluppare un **progetto di microimpresa** studiandone tutti gli aspetti organizzativi, di mercato ed economici. Il tipo di impresa che suggeriamo di immaginare deve essere progettata per operare sullo stesso territorio dove gli studenti vivono (quartiere, città, provincia) e, oltre ad essere redditizia per chi la attuerà, dovrà comportare dei vantaggi per la collettività.

È nostra opinione, infatti, che la sostenibilità di una qualunque impresa non dipenda solo da aspetti strettamente economici, ma anche da quelli sociali ed ambientali.

Sintesi degli spunti didattici

Questo quaderno presenta una serie di informazioni su alcune tematiche che potrà approfondire nella sezione PERINSEGNARE del sito www.economiascuola.it. In quest'area, previa registrazione, è possibile **accedere alle pillole formative su ciascuno degli argomenti contenuti nel quaderno didattico e scaricare materiali utili all'insegnamento in classe.**

Nelle prossime pagine troverà qualche riflessione sul tema della **globalizzazione** (pag. 7) per far comprendere quanto la competizione internazionale stia condizionando tutte le economie locali, portando uno sviluppo più rapido in alcuni paesi, accompagnato da

conseguenze negative in altre aree del pianeta. La morale è che **economia ed etica** debbano necessariamente coesistere (pag. 9) per evitare le attuali disparità nella distribuzione della ricchezza.

Nelle pagine 10-16 si presenta il **sistema bancario** e i suoi principali servizi, per i privati e per le imprese, che vanno interpretati come strumenti a disposizione di chi voglia "fare" l'economia e non solo subirla.

Nelle pagine 17 e 19 si spiega **come nascono un'impresa e un imprenditore** e come l'impresa, con il sostegno del sistema bancario, sia in definitiva il motore dell'economia.

Il concorso finale

Al termine del percorso didattico, il progetto "PattiChiari con l'economia" propone un concorso finale. Il docente della classe interessata a partecipare dovrà stimolare lo **spirito imprenditoriale dei suoi studenti** invogliandoli a immaginare una attività imprenditoriale che sia sostenibile sia dal punto di vista economico che sociale.

Sarà importante aiutarli a **lavorare in gruppo** (una dote sempre più richiesta dal mondo del lavoro), indurli ad osservare e raccogliere dal proprio territorio tutte le informazioni necessarie per comprendere il tipo di impresa per la quale potrebbe esistere un mercato. Sul sito www.economiascuola.it è disponibile un software, sviluppato appositamente per il programma, che aiuterà i ragazzi nella costruzione di un vero e proprio **Business Plan**, documento indispensabile per lo studio di fattibilità di un'attività imprenditoriale.



Gli approfondimenti didattici

Etica ed economia: la globalizzazione

Negli ultimi anni il fenomeno della globalizzazione (la crescita progressiva delle relazioni e degli scambi economici fra popoli e aziende), che a partire dagli anni 80 ha subito una sensibile accelerazione, è stato oggetto di molte discussioni.

Da un lato ci sono gli entusiasti che nell'allargamento dei mercati e nel libero transito dei capitali vedono molti vantaggi e possibilità di crescita per tutti. Dall'altro lato ci sono i critici, che accusano la globalizzazione di essere la principale causa del mancato sviluppo di alcuni paesi poveri, delle ampie differenze in termini di benessere tra paesi del nord e del sud del mondo, della perdita delle culture tradizionali e, infine, dell'uso eccessivo delle risorse ambientali. In mezzo si collocano quelli che potremmo definire "obiettivi" ossia coloro che pur riconoscendo gli aspetti positivi della globalizzazione - basti pensare al formidabile sviluppo della Cina trainato dalle esportazioni - sono seriamente preoccupati degli effetti deleteri della stessa qualora non venisse governata in modo intelligente e democratico. Tra questi il più autorevole è il premio Nobel dell'economia Joseph Stiglitz che in un suo libro recente scrive

"sono convinto che i cittadini, se informati, possano esercitare un controllo decisivo ed evitare che siano gli interessi particolari dei grandi capitali e delle multinazionali a dominare il processo di globalizzazione. A mio avviso, è nell'interesse di tutti i cittadini del mondo, sia nei paesi industrializzati sia in quelli in via di sviluppo, che la globalizzazione cominci a funzionare".

Secondo Stiglitz per far funzionare la globalizzazione occorre:

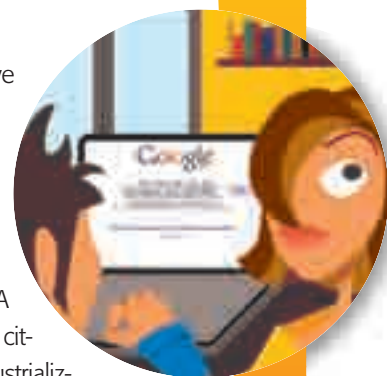
- l'impegno dei paesi sviluppati a favorire un regime commerciale più equo;
- riconoscere la necessità dei paesi poveri di accedere ai risultati della ricerca scientifica (per esempio i farmaci salva vita) a prezzi equi;
- l'impegno dei paesi sviluppati a retribuire i paesi in via di sviluppo per la natura e le risorse che gestiscono a vantaggio di tutta l'umanità;
- limitare al massimo le emissioni nocive dei paesi ricchi (lo stato della California ha già dimostrato come si possa ridurre concretamente l'inquinamento senza influire negativamente sul tenore di vita);
- offrire aiuti finanziari;
- condonare il debito, considerato che le aspirazioni di sviluppo di molti paesi sono soffocate dal peso di un debito estero che li opprime;
- non vendere armi all'estero, per evitare che venga messa a repentaglio la democrazia nei paesi più poveri;
- varare leggi internazionali che ostacolano la nascita di aziende monopoliste.

La crisi economica internazionale si è rivelata molto più grave di quanto generalmente previsto. La fase di rapida e diffusa espansione, che durava ormai dal 2003, si è interrotta e la produzione mondiale ha subito una brusca frenata, soprattutto a partire dalla seconda metà del 2008.

Quella che sembrava una crisi finanziaria circoscritta agli Stati Uniti, si è poi trasmessa alle altre economie avanzate ed ha finito per interessare anche l'economia reale, ovvero la domanda e la produzione di beni e servizi. Al calo della produzione si è anche aggiunta una contrazione negli scambi commerciali tra paesi.

Nel 2008, la crescita del Pil mondiale è stata pari al 3%, due punti in meno rispetto all'anno precedente. Ma ancor peggio è andata nel 2009 dato che nel corso dell'anno il Pil mondiale è diminuito dello 0.6%. La diminuzione è stata quasi interamente causata dal crollo delle economie avanzate - l'Italia, ad esempio, ha registrato una riduzione del 5% - mentre le economie in espansione come la Cina e l'India hanno continuato a crescere ai loro ritmi abituali.

Osservatori qualificati ed organismi internazionali sono tutti concordi nell'affermare che l'economia mondiale uscirà dalla crisi nel corso del biennio 2010-2011. Il Fondo Monetario Internazionale stima che, in questo biennio, la crescita mondiale sarà pari al 4.25% all'anno. Ancora una volta, tuttavia, se si guarda all'interno di questo valore medio, si scoprono ampie differenze tra paesi sviluppati e paesi emergenti. Mentre per le economie avanzate come quelle del Nord-America e dell'Europa la crescita media prevista è pari al 2.3%, per i giganti asiatici (Cina ed India) la previsione media di crescita si colloca tra il 9% ed il 10%.



Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "Etica ed economia" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.



Gli approfondimenti didattici

Paesi ricchi e Paesi poveri

Malgrado gli sviluppi della scienza e della tecnologia, la povertà nel Terzo Mondo, al di fuori della Cina, è aumentata negli ultimi decenni. Sulla base di dati rilevati dalla Banca Mondiale, nel 2005 circa il 40% dei 6,5 miliardi di esseri umani viveva in stato di povertà (ossia con meno di due dollari al giorno) mentre un sesto (ossia un numero pari a circa 15 volte la popolazione italiana) viveva in "estrema" povertà, vale a dire con meno di un dollaro al giorno. La situazione più grave, come è facile intuire, è in Africa dove gli "estremamente" poveri sono aumentati oltre il 40% tra il 1981 e il 2001; in pratica, considerato l'aumento della popolazione, il loro numero assoluto è raddoppiato (da 164 a 316 milioni di individui). La buona notizia - spiega Wolfgang Sachs del Wuppertal Institute - è che più della metà degli abitanti della terra hanno comunque avviato un processo di sviluppo che li porterà presto o tardi a uscire

dallo stato di povertà nel quale si trovano. Mentre la vera tragedia è che i poveri estremi non hanno neanche la possibilità di fare il primo passo. La maggior parte di loro sono prigionieri della loro condizione, incapaci di acquisire da soli quanto necessario per uscire dal più assoluto stato di privazione materiale. A causa delle malattie, dell'isolamento fisico, degli stress climatici, del degrado ambientale, e della stessa loro povertà estrema. Anche se oggi esistono strumenti per aumentare le loro possibilità di sopravvivenza (per esempio nuove tecniche di agricoltura o medicine), queste famiglie non hanno i minimi mezzi finanziari indispensabili per fare quei primi investimenti che consentirebbero loro di raggiungere la parte del mondo che progredisce. Mentre i paesi poveri che sono riusciti a fare il primo passo - come per esempio il Bangladesh e l'India - stanno progredendo, anche se in modo discontinuo e talvolta dolorosamente lento, i poveri estremi tendono a rimanere bloccati. La sfida della nostra generazione è quella di aiutare i poveri a fuggire dalla miseria dell'estrema povertà in modo che essi possano iniziare da soli a salire la scala del progresso. La fine della povertà, in questo senso, non va intesa solo come la fine della sofferenza estrema, ma anche come l'inizio del progresso economico e quindi delle speranze e della sicurezza che esso offre.

Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "Paesi ricchi e paesi poveri" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

La povertà relativa

In Italia, nel 2009, le famiglie che si trovano in condizioni di povertà relativa sono state 2 milioni 657 mila e rappresentano il 10,8% delle famiglie residenti; nel complesso sono 7 milioni 810 mila gli individui poveri, il 13,1% dell'intera popolazione. La stima dell'incidenza della povertà relativa (la percentuale di famiglie e persone relativamente povere sul totale delle famiglie e persone residenti) viene calcolata sulla base di una soglia convenzionale

(linea di povertà) che individua il valore di spesa per consumi al di sotto del quale una famiglia viene definita povera in termini relativi. Per l'Istat una famiglia con due componenti è relativamente povera se, nel 2009, ha avuto a disposizione un reddito netto mensile inferiore a 983,01 euro. Questa soglia di povertà corrisponde a quanto al mese ha speso in media un italiano nel 2009.

Fonte: Istat luglio 2010



Gli approfondimenti didattici

La Responsabilità Sociale d'Impresa

Il concetto di responsabilità sociale d'impresa, di cui si parla con sempre maggiore enfasi da alcuni anni, viene in genere affrontato da diversi punti di vista. E questo rende la tematica piuttosto vaga se non addirittura confusa.

A fronte di una generalizzata richiesta di maggiore correttezza nei comportamenti aziendali (a seguito dei numerosi scandali che hanno coinvolto aziende italiane e multinazionali straniere), appare evidente l'esigenza di definire con maggiore chiarezza lo stesso concetto di "etica aziendale" che per alcuni viene confinata al mero rispetto delle leggi, mentre per altri implica uno sforzo aggiuntivo dell'azienda verso il benessere sociale. In realtà per responsabilità sociale d'impresa non si intende né l'impegno formale delle aziende a rispettare le norme dei paesi in cui operano (non farlo sarebbe semplicemente un comportamento illegale), né le attività di tipo filantropico attuate pro tempore e in modo episodico - il più delle volte per migliorare la reputazione dell'azienda - ma qualcosa di più impegnativo e di maggiore impatto strategico.

Nella visione tradizionale le imprese operano solo ed esclusivamente nell'interesse dei loro proprietari. Il loro fine è il profitto, ovvero il reddito percepito dalla proprietà. Che poi l'impresa giovi anche a chi ci lavora nonché al resto della società è un puro fatto accidentale. Per i sostenitori della responsabilità sociale, invece, l'impresa deve operare nell'interesse di tutti e deve armonizzare la legittima aspettativa di pro-

Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "La CSR" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

fitto dei proprietari con i bisogni dei lavoratori e con i bisogni della società nel suo complesso. In questa prospettiva, tutti gli individui sono portatori di interesse, anche se in forma ed intensità diverse. Inoltre, non sono portatori di interesse solo gli individui che vivono oggi ma anche quelli che vivranno domani.

Da questa visione discendono una serie di prescrizioni. Le imprese socialmente responsabili, ad esempio, devono prestare cura ed attenzione nell'uso di risorse naturali al fine di non danneggiare l'ambiente per chi vive oggi e per chi vivrà in futuro. Inoltre, la responsabilità sociale impone di considerare i lavoratori non come dei fattori della produzione alla stregua di un tornio o di una pressa ma come persone la cui dignità va rispettata. Questa prospettiva è incompatibile, tra le altre cose, con lo sfruttamento del lavoro minorile diffuso soprattutto nei paesi in via di sviluppo.

Anche in campo finanziario si sta diffondendo una nuova cultura che mira all'investimento con caratteristiche etiche, nel rispetto di certi requisiti di responsabilità sociale e ambientale.

L'investimento etico consiste nella selezione e nella gestione degli investimenti (azioni, obbligazioni) tenendo conto non solo del loro rendimento, ma anche del comportamento nei confronti della società e dell'ambiente delle aziende che li offrono.



Gli approfondimenti didattici

Che cos'è la banca

La banca è un'azienda che raccoglie risparmio, eroga prestiti, fornisce mezzi di pagamento e presta numerosi servizi.

I risparmiatori (famiglie ed aziende) le cui entrate superano le spese, trovano nella banca gli strumenti per impiegare tali risparmi, ad esempio depositandoli nei conti correnti e nei libretti di deposito oppure impiegandoli in forme di investimento finanziario come l'acquisto di obbligazioni e di azioni.

A fronte dei depositi su conto corrente o su libretto di risparmio le banche pagano interessi che, pertanto, si definiscono attivi per i risparmiatori e passivi per le banche. Con i fondi così raccolti le banche fanno prestiti a famiglie ed aziende, che in tal modo acquisiscono in prestito le risorse per le proprie attività. Questi prestiti consistono, ad esempio, nei mutui per comprare la casa, nei piccoli finanziamenti per comprare l'auto, nei finanziamenti alle aziende per pagare le materie prime in attesa che si incassi il ricavato dalle vendite.

A fronte di tali prestiti le banche incassano interessi che, per simmetria rispetto agli interessi sui depositi, sono passivi per la clientela e attivi per le banche. L'attività di raccolta dei depositi e di concessione di prestiti qualifica la banca come intermediario tra chi offre capitali e chi li domanda per soddisfare le proprie esigenze di finanziamento.

In aggiunta all'attività di intermediazione, le banche emettono strumenti di pagamento che famiglie ed imprese utilizzano sistematicamente.

L'emissione degli assegni di conto corrente, l'utilizzo della carta di credito e della carta Bancomat nei negozi, l'utilizzo di una carta prepagata per gli acquisti su internet, i bonifici per pagare le utenze o le tasse universitarie, sono tutti meccanismi che consentono, a chi ha una disponibilità di risorse in banca, di effettuare pagamenti senza utilizzare il tradizionale contante, accedendo quindi ad un servizio che offre flessibilità e sicurezza superiori.

Nei rapporti con le banche esiste poi una ampia gamma di servizi denominati accessori, ma che nello svolgimento delle ordinarie attività di una famiglia o di un'azienda hanno un valore significativo.

Si pensi alle cassette di sicurezza, all'acquisto ed alla vendita di valuta estera, alla possibilità di prelevare contante dagli sportelli bancomat. Infine, la clientela contatta le banche per un'ultima importantissima categoria di servizi: quelli di consulenza ed investimento. Rientrano in questo ambito gli investimenti in azioni, titoli di stato, gestioni patrimoniali, fondi comuni d'investimento e fondi pensione. In questo contesto è fondamentale richiedere alla banca la consulenza specialistica per effettuare investimenti appropriati alle specifiche caratteristiche del singolo risparmiatore. Questa è un'attività importantissima per effettuare scelte di investimento consapevoli chiarendo i rischi che si corrono ed i rendimenti che è ragionevole attendersi.

Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "Cos'è la banca" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

Banca Centrale Europea

La Banca Centrale Europea (BCE) nasce nel giugno del 1998. Fa parte del Sistema Europeo di Banche Centrali (SEBC) che rappresenta l'insieme di tutte le Banche Centrali (come la nostra Banca d'Italia) dei Paesi membri dell'Unione Europea, che adottino o meno l'euro (attualmente se ne contano 27). All'interno del SEBC si trova l'Eurosistema che accoglie al suo interno solo le Banche Centrali dei 15 Paesi europei che adottano l'euro come moneta comune. La BCE ha sede a Francoforte ed è l'organo responsabile del governo della moneta nell'Eurosistema. Alcune decisioni

della BCE vengono poi rese effettive dalle Banche Centrali dei Paesi che adottano l'euro. La BCE ha lo scopo di monitorare costantemente il livello dei prezzi e garantire la stabilità al fine di preservare nel tempo il potere d'acquisto dell'euro.

Banca Mondiale

La Banca Mondiale è un'Agenzia Specializzata delle Nazioni Unite. La sua missione è quella di indirizzare le risorse dei Paesi più ricchi nella crescita dei Paesi più poveri, attraverso donazioni, prestiti e assistenza tecnica per la realizzazione di un'ampia gamma di progetti e per la riforma dei servizi governativi.



Gli approfondimenti didattici

La storia del sistema bancario

Le funzioni di una banca hanno origini antichissime: i privati usavano affidare i loro averi al tesoro del tempio e ai sacerdoti già tra i Sumeri e tra i popoli della Grecia antica, dove accanto ai templi nacquero in un tempo successivo i "trapeziti", una sorta di banchieri privati. Nel medioevo, oltre alle normali funzioni di prestatori, custodi e cambiavalute, i banchieri assunsero anche quella di garanti dei pagamenti, firmando lettere di credito che li impegnavano a pagare somme all'intestatario che le presentava: fu la prima comparsa degli assegni, che liberavano i mercanti e i sovrani dal rischio di portare con sé grandi quantità di contanti o merci preziose. Questa nuova attività riscosse tanto successo da creare fortune immense: nelle più grandi città commerciali d'Europa (Firenze, Genova, Pisa, Venezia, Bruges, Rotterdam) famiglie di banchieri divennero ricchissime e potenti, tanto da arrivare a prestare denaro ai regnanti d'Europa, finanziando le loro guerre.

La prima banca in senso moderno nacque nel 1406 a Genova. La novità era che il "Banco di San Giorgio", questo il suo nome, fu il primo ad occuparsi di gestione del debito pubblico e venne definito dal Machiavelli uno "stato nello stato", ossia una vera e propria istituzione pubblica nella quale i genovesi si riconoscevano molto più che nel governo. A partire dal 1830, cominciarono a sorgere nuovi tipi di istituzioni bancarie, come le cas-



Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "La storia del sistema bancario" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

se di risparmio, le banche private, le banche popolari e le casse rurali e artigiane, preposte alla raccolta dei depositi e alla concessione di varie forme di credito. Il credito bancario ebbe con la rivoluzione industriale un'espansione senza precedenti nella storia e in tutte le grandi città sorsero nuovi importanti istituti bancari. In Italia, erano autorizzate a emettere banconote, prima dell'unità, le banche pubbliche degli Stati preunitari.

Il Novecento si caratterizza per un'evoluzione del sistema bancario sotto il profilo tecnico e normativo. Inoltre, assistiamo al consolidamento delle banche centrali dei singoli Stati e, quindi, allo sviluppo dei rapporti bancari internazionali sia fra gli istituti pubblici, sia fra quelli privati. Decisiva negli ultimi anni l'evoluzione indotta nel mondo bancario dal progresso della telematica, che ha visto il diffondersi dell'Internet banking, come nuova forma di investimento e gestione della liquidità per cittadini e imprese.

Banca d'Italia

La Banca d'Italia è nata nel 1893 e rappresenta la Banca Centrale del nostro Paese.

Attualmente trasmette al sistema finanziario italiano le decisioni di politica monetaria prese in seno alla BCE (nel cui consiglio direttivo siede anche il Governatore della Banca d'Italia); vigila sull'operato delle banche, controllando che esse agiscano sempre nel rispetto delle leggi, al fine di creare i presupposti per la tutela del risparmiatore e la salvaguardia della fiducia nei confronti del sistema finanziario.

ABI

L'Associazione Bancaria Italiana è un'associazione volontaria senza fini di lucro; rappresenta e tutela gli interessi del sistema bancario italiano sia a livello nazionale che internazionale, promuovendo iniziative volte a rendere stabile ed efficiente il sistema bancario italiano, in coerenza con le leggi nazionali e comunitarie. Per raggiungere tali obiettivi l'ABI organizza studi e dibattiti su temi bancari e finanziari, sollecita l'innovazione normativa nazionale e comunitaria, svolge attività di informazione e promuove la stesura di codici di comportamento delle banche, favorendone l'adozione tra i suoi Associati.

Gli approfondimenti didattici

Servizi bancari e famiglia

Difficile immaginare come sarebbe la vita se non ci fossero le banche. I servizi delle banche per le famiglie sono molteplici; ad esempio ci si reca in banca per ottenere un finanziamento (mutuo)

quando non si ha a disposizione tutta la somma necessaria per l'acquisto di una casa. Il servizio più diffuso è però il conto corrente che permette di depositare il proprio denaro e gestire gli incassi e i pagamenti attraverso alcuni servizi essenziali, come per esempio:

- accredito dello stipendio o della pensione;
- versamento di contanti e assegni;
- prelievo di contanti allo sportello;
- ricezione e ordine di pagamento tramite bonifico;
- pagamento di bollette e altri pagamenti periodici;
- carta Bancomat o carta prepagata per prelevare contanti agli sportelli automatici della banca;
- acquisto e vendita di azioni, obbligazioni, quote di fondi comuni di investimento, etc.;
- home banking (accesso ai servizi via Internet) e phone banking (accesso ai servizi via telefono).

In alcuni momenti della vita di una famiglia può poi accadere di "andare in rosso" perché utilizzando il conto corrente si è speso più denaro di quello che era disponibile.

Per evitare problemi si può chiedere un "fido in conto corrente" ossia la possibilità di poter utilizzare una somma di denaro maggiore rispetto a quella disponibile sul proprio conto corrente, pagando alla banca un corrispettivo costituito dagli interessi passivi. La natura del fido, infatti, non dovrebbe essere quella di un vero e proprio finanziamento, ma piuttosto di una riserva di disponibilità sul conto corrente, una sorta di cuscinetto di sicurezza quando non abbiamo fatto bene i nostri conti o quando dobbiamo far fronte a una spesa imprevista. Al contrario, quando si necessita di un finanziamento per fare un acquisto programmato è il caso di pensare a prestiti personali o ad altre forme di finanziamento dedicate, a scadenza certa e con tassi di interesse più convenienti.

La struttura di un'agenzia

La struttura organizzativa di una filiale di banca può variare molto a seconda delle sue dimensioni. Esistono comunque degli elementi comuni che è facile trovare in tutte le sedi. La più utilizzata è generalmente l'area dei servizi di pagamento (le casse), dove i clienti possono svolgere le operazioni bancarie di base come: il deposito e il prelievo di fondi (sotto forma di contanti o di assegni), i bonifici (ossia il trasferimento di fondi su altri conti correnti), il ritiro dei libretti di assegni e ricevere informazioni sul proprio conto corrente (saldo, movimenti) ecc.

Una seconda area è quella chiamata "borsino", lì è possibile fare operazioni un po' più complesse come l'acquisto o la vendita di azioni e obbligazioni, e tutte le altre attività connesse ai propri investimenti finanziari.

Poi c'è l'area dei finanziamenti e dei mutui dove ci si reca quando si intende prendere in prestito una somma di danaro per realizzare un progetto – tipicamente, l'acquisto di una abitazione - anche se non si dispone al momento delle risorse necessarie.

E naturalmente c'è l'ufficio del direttore che ha il compito di supervisionare il lavoro di tutti e di dare le linee guida ai propri collaboratori in accordo con le indicazioni ricevute dalla Banca.

Le filiali più importanti sono anche strutturate per dare servizi differenziati a seconda che il cliente sia un privato o un'azienda: in questo caso sono previsti sportelli e responsabili diversi per dare ad ognuno le informazioni e i prodotti più adatti alle specifiche esigenze.



Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "Servizi bancari e famiglia" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

Gli approfondimenti didattici

La gestione del budget familiare

Proviamo a pensare ad una famiglia come ad una piccola impresa. Le **entrate** sul bilancio della famiglia sono i redditi percepiti dai suoi componenti, si tratterà per lo più di redditi da lavoro (stipendi) ma anche di redditi cosiddetti da capitale come, ad esempio, gli affitti percepiti su un appartamento di proprietà. Le **uscite** sul bilancio della famiglia sono rappresentate dagli acquisti. È opportuno dividere gli acquisti in tre categorie:

a) la spesa corrente; ovvero gli acquisti per i bisogni correnti (alimenti, vestiario, etc.)

b) gli acquisti per beni durevoli; un'automobile ad esempio.

c) gli investimenti; l'acquisto di una casa, l'acquisto di attività finanziarie (azioni, obbligazioni, pensioni integrative, etc.) e, infine, le spese per l'università dei figli.

La differenza tra le entrate e la spesa corrente rappresenta il risparmio. La funzione del **risparmio**, dopo un periodo di accumulo più o meno lungo, è quello di finanziare sia gli acquisti di beni durevoli sia la realizzazione degli investimenti.

A volte il risparmio accumulato non è sufficiente, tipicamente questo accade quando bisogna acquistare una abitazione. In questi casi, tuttavia, la famiglia può comunque procedere all'acquisto utilizzando il risparmio futuro. I mutui per comprare casa vengono infatti ripagati usando il risparmio futuro (ovvero la differenza tra le entrate future e le spese correnti future).

In alcuni casi, il risparmio e l'investimento si confondono. Questo accade quando, ad esempio, se si sottoscrive un contratto di pensione integrativa: si paga una certa cifra mensile durante la vita lavorativa per poi avere una rendita durante la pensione.

La cifra mensile che viene versata è sia risparmio - dato che viene usata parte della differenza tra entrate e spesa corrente - sia investimento - dato che i benefici si materializzeranno in futuro.

Per gestire in modo corretto le risorse familiari occorre **pianificare**. La prima fase della pianificazione è quella di valutare la ca-

Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "**La gestione del budget familiare**" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

pacità di risparmio corrente e futura tenendo anche conto della possibilità di imprevisti. La seconda fase è quella di stabilire quali beni durevoli e quali investimenti ci si può permettere sulla base della propria capacità di risparmio. Nell'ambito della seconda fase occorre tener presente che, per finanziare gli investimenti e l'acquisto di beni durevoli, è

più costoso ricorrere al debito piuttosto che ai risparmi accumulati. Il debito è gravato dagli interessi passivi mentre il risparmio accumulato frutta interessi attivi. Quindi, stabilire, ad esempio, se ci si può permettere o meno una certa automobile dipende anche da quando si intende acquistarla. Più si rimanda l'acquisto - più si usa il risparmio accumulato al posto del debito - e più l'acquisto diventa meno oneroso. La capacità di aspettare è la vera virtù su cui si costruisce un sano bilancio familiare.

L'università come investimento

Perché è stata inserita l'università tra gli investimenti? La risposta è la seguente. Gli investimenti sono caratterizzati dal fatto che a fronte di una notevole spesa corrente si percepisce un rendimento per un lungo periodo futuro. Un'abitazione acquistata oggi produce un rendimento per molti anni a venire. Se la affittiamo, il rendimento è il canone di locazione. Se la abitiamo, il rendimento sono i servizi che la casa ci offre; servizi che, se non avessimo la casa, saremmo costretti a comprare sul mercato pagando un canone d'affitto a qualche proprietario. L'università è come una casa: oggi costa poi però produce rendimento per molti anni a venire. Il rendimento dell'università si materializza soprattutto, ma non esclusivamente, nella differenza tra i redditi percepiti e quelli che sarebbero stati percepiti senza la laurea.

Mutui e famiglie

I mutui sono una forma di finanziamento rappresentata da un prestito a medio lungo termine (a partire da un minimo di 5 anni), concesso da banche, istituti di credito o società finanziarie specializzate. Il rimborso del prestito avviene attraverso il pagamento di rate periodiche, composte da una parte di quota capitale e da una parte di interessi. Il tasso d'interesse può essere:

- **fisso**, cioè stabilito inizialmente, che quindi rimane lo stesso per tutta la vita del contratto;
- **variabile**, cioè legato all'andamento di un parametro finanziario rappresentativo del

costo del denaro.

Esistono anche forme di rimborso che combinano le due modalità.

La principale garanzia per l'intermediario finanziario che concede il mutuo è rappresentata dall'ipoteca sull'immobile. Di solito il mutuo copre fino all'80% del valore dell'immobile acquistato:

recentemente alcune banche offrono anche il finanziamento del 100%.



Gli approfondimenti didattici

Come impiegare il risparmio

I risparmi delle famiglie vengono prevalentemente utilizzati per acquistare **beni durevoli** come un'automobile oppure per realizzare **investimenti** come l'acquisto di una abitazione. I risparmi, tuttavia, svolgono anche una funzione **precauzionale**. Questa funzione emerge quando si verificano eventi imprevisi che fanno aumentare le spese (necessità di sottoporsi a cure mediche costose, ad esempio) oppure che riducono il reddito (cassa integrazione, ad esempio).

I risparmi possono essere "conservati" in forme diverse. E' possibile mantenerli in forma liquida sotto il materasso, oppure depositarli su un conto corrente bancario, oppure ancora acquistare azioni, obbligazioni, quote di fondi comuni di investimento, etc.

Per conservare i propri risparmi in modo oculato occorre prestare attenzione a tre elementi: il **rendimento**, il **rischio** e la **liquidità**. Il massimo sarebbe impiegare i propri risparmi in una forma ad elevato rendimento, a basso rischio ed ad elevata liquidità. Purtroppo, nel mondo reale, i rendimenti elevati sono sempre associati o a rischi elevati o a bassa liquidità. Per quanto riguarda il nesso tra rendimento e rischio, l'esempio più significativo è quello delle obbligazioni. Infatti, le obbligazioni che presentano un rendimento maggiore sono quelle emesse dalle imprese considerate più a rischio di fallimento. Il risparmiatore, quindi, si accolla un rischio maggiore di perdere il proprio risparmio in cambio di un rendimento più elevato. Per quanto riguarda il nesso tra rendimento e liquidità, l'esempio più significativo è quello delle banche che pagano tassi di interesse più elevati sui depositi vincolati. In questo caso al depositante si chiede di sacrificare la liquidità - ovvero



la possibilità di riavere subito e senza perdite il proprio denaro in caso di bisogno (funzione precauzionale del risparmio) – in cambio di un rendimento più alto.

Qual è allora la forma migliore per conservare il proprio risparmio? La forma migliore in assoluto non esiste. Ogni individuo dovrebbe cercare di realizzare la combinazione rendimento-rischio-liquidità che meglio si adatta ai suoi bisogni ed alle sue preferenze. Esiste però una regola generale che vale per tutti gli individui. Si

tratta della regola della **diversificazione**. Per abbassare il rischio degli investimenti obbligazionari, ad esempio, bisogna acquistare obbligazioni emesse da più imprese piuttosto che da una sola. Insomma, è sempre valida la massima contadina di evitare di mettere tutte le uova nello stesso paniere. Se il paniere cade, si rompono tutte.

La previdenza integrativa

Con il termine "previdenza integrativa" si intende quella modalità di investimento del proprio risparmio finalizzata a ricevere una pensione aggiuntiva a quella erogata dagli Istituti di previdenza obbligatoria (p.e. l'INPS). Queste forme pensionistiche complementari si distinguono in "individuali" e "collettive": nelle prime l'adesione avviene a prescindere dal tipo di attività prestata e dall'esercizio o meno di attività lavorativa; mentre nelle seconde l'adesione riguarda un gruppo di lavoratori legati a una determinata azienda o settore produttivo. Le forme individuali sono attuate con fondi pensione aperti (istituiti direttamente da banche, compagnie di assicurazione e società di gestione del risparmio) o con piani pensionistici individuali (realizzati attraverso la sottoscrizione di contratti di assicurazione sulla vita con finalità previdenziale).

Le forme collettive sono attuate prevalentemente mediante fondi pensione chiusi. Utilizzando una delle diverse forme di previdenza integrativa, l'assicurato riduce il rischio di dover rinunciare al proprio consueto tenore di vita nel momento in cui raggiunge l'età pensionabile.

Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "**Risparmio e previdenza**" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

Gli approfondimenti didattici

Dal denaro reale al denaro virtuale

La moneta "virtuale" è una realtà. Sia essa di plastica come nel caso delle carte di credito e della carta Bancomat o elettronica (come avviene per esempio quando acquistiamo su Ebay utilizzando internet) o invisibile (come avviene per esempio con l'sms che in alcuni casi viene usato come controvalore della transazione attraverso il suo addebito sul credito dell'utente), la sua diffusione è sempre più rapida. E non solo per la sua indubbia praticità per chi acquista, ma anche per la spinta da parte di imprese e governi. Le

imprese risparmiano sui costi legati alla gestione del contante mentre i governi possono avvalersi di maggiori controlli al fine di arginare l'evasione fiscale.

Ecco perché anche da noi non utilizzare i contanti sarà sempre più frequente e naturale. Esattamente come negli Usa

dove già da molto tempo pagare il pieno di benzina, un albergo o anche la spesa al supermercato con moneta cartacea o metallica (e non con carta di credito o bancomat) può addirittura generare qualche sospetto da parte di chi riceve il denaro. I motivi che stanno portando a questa rivoluzione sono diversi. Certamente la moneta virtuale offre maggiore comodità nei pagamenti (evita di girare con gros-



Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa **"Denaro reale, denaro virtuale"** sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

se somme liquide in tasca) e un livello superiore di sicurezza: è più difficile sottrarla impunemente (una carta di credito rubata può essere immediatamente bloccata dal legittimo proprietario); inoltre permette la cosiddetta "tracciabilità" del denaro, ossia consente di ricostruire tutti gli elementi necessari per conoscere chi effettua e riceve un pagamento e quindi i movimenti finanziari di ogni individuo o azienda. D'altra parte, è bene sottolinearlo, la moneta virtuale determina anche alcuni svantaggi: prima di tutto la perdita della privacy (in questo senso assume molta importanza tutta la normativa per la sua tutela) e poi anche la minore trasparenza dei costi di transazione (per esempio quando avviene su Internet o sui telefonini) spesso nascosti dietro oscure percentuali e commissioni. Per il sistema bancario, far pagare sempre meno una transazione digitale sarà uno dei punti nodali della competitività dei singoli istituti.

La carta di credito è uno strumento di pagamento generalmente emesso da una banca, che permette al titolare di effettuare il pagamento in data successiva all'acquisto del bene.

Il pagamento può avvenire in un'unica soluzione alla fine del mese oppure in forma rateale, su un arco temporale più lungo.

La carta di debito (comunemente chiamata "Bancomat") funziona secondo il principio della coincidenza temporale tra l'acquisto e l'esborso monetario. Il pagamento avviene al punto vendita tramite POS (Point of Sale), attivando una procedura che prevede il contemporaneo ad-

debito/accredito sui rispettivi conti correnti dell'acquirente e del venditore. La carta di debito è anche il mezzo più utilizzato per il prelievo del contante presso gli sportelli bancari.

La carta prepagata è uno strumento che opera secondo il principio del pagamento anticipato. Il titolare può caricare su di essa una somma di denaro, entro i limiti stabiliti (plafond), da spendere presso i negozi convenzionati o prelevata presso gli ATM. Il regolamento della transazione avviene contemporaneamente all'acquisto. Le carte prepagate vengono sempre più spesso utilizzate per effettuare acquisti via internet con rischi controllati.



Gli approfondimenti didattici

La banca per lo sviluppo delle imprese

Grazie al sistema bancario tutte le imprese, di ogni dimensione, possono avere a propria disposizione servizi finanziari adeguati alle proprie esigenze: servizi per pagare in modo semplice fornitori, partner e dipendenti, prodotti per investire liquidità, strumenti informatici per accedere ai propri conti, concessione di prestiti per finanziare gli investimenti, agevolazioni per un accesso rapido e trasparente al credito. In particolare il sistema bancario si è recentemente adeguato alla normativa internazionale "Basilea 2" che, dal 1° gennaio 2007, ha introdotto una differenziazione negli accantonamenti patrimoniali che gli istituti devono prevedere, legata al livello di rischio di ogni singolo prestito: l'accantonamento sarà maggiore per un prestito a un'impresa più rischiosa, minore per quello a un'impresa più affidabile. Nel valutare il rischio di insolvenza, le banche devono tenere conto della capacità dell'impresa di rimborsare il prestito, delle condizioni del mercato, del rischio operativo (frodi, truffe, perdite accidentali dei dati). Le "regole d'oro" che le aziende devono rispettare per ottenere il credito necessario alla propria attività sono sei:

1. Informarsi sul processo decisionale seguito per la

concessione del finanziamento e sui documenti necessari per l'istruttoria.

2. Rispettare le scadenze e controllare che tutti i documenti consegnati alla banca siano corretti, completi e aggiornati.

3. Chiedere alla banca quali parametri utilizza per determinare il tasso di interesse e le altre condizioni contrattuali di un prestito.

4. Una volta compresi i principali fattori che determinano la propria valutazione (rating) gestire l'impresa nell'ottica di un loro miglioramento (al fine di abbassare il tasso di interesse) condividendo con la banca il proprio business plan.

5. Assicurarsi di riuscire a mantenere il prestito verificando che le informazioni fornite al momento della concessione restino valide nel tempo.

6. Valutare le alternative disponibili prima di decidere: il credito a breve, ma anche quello a medio o lungo termine, il leasing, il factoring, eccetera.

La banca offre alle imprese anche servizi finanziari che permettono all'imprenditore di investire dei capitali per far crescere l'azienda. Se l'impresa genera profitti e contestualmente liquidità, la banca aiuta a identificare gli strumenti migliori per ottimizzare questi flussi finanziari, diversi a seconda dell'orizzonte temporale di riferimento. Accanto alle forme tradizionali d'investimento (azioni, obbligazioni, fondi, ecc.), offre anche strumenti finanziari innovativi rivolti in modo specifico alle imprese e gestiti attraverso consulenti dedicati. L'insieme di questi strumenti viene identificato con il termine "corporate finance", cioè finanza per le aziende.



Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "La banca per l'impresa" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

Gli approfondimenti didattici

L'impresa come motore dell'economia

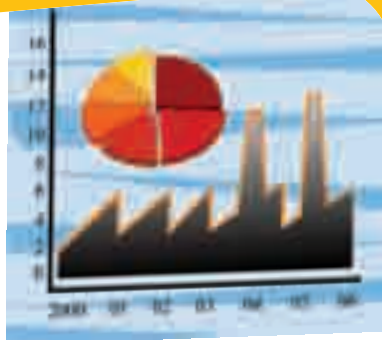
Leggendo i giornali o guardando la tv si potrebbe essere indotti a pensare che l'economia sia qualcosa che riguarda i grandi gruppi aziendali, i magnati della finanza, i sindacati o i politici (soprattutto nel momento in cui sono chiamati a decidere quante tasse farci pagare). Le parole che più facilmente ci vengono in mente sono probabilmente: "borsa", "debito pubblico", "inflazione", "mobilità", "pil", "globalizzazione", "trattato di Maastricht". Tutti termini un po' ostici che sembrano fatti apposta per confermare il soprannome dato all'economia di "scienza triste". E parlando di banca le cose non migliorano più di tanto. Anche qui ci vengono in mente ambienti grigi, calcoli complicati per stabilire quanto ci costa una certa operazione, parole tecniche come "tassi d'interesse", "saldo disponibile", "domiciliazione", "Basilea 2", ecc. In realtà l'economia e la banca, se ben conosciuti e utilizzati, possono rappresentare per tutti noi una grande opportunità per crescere e vivere meglio. Gente come Renzo Rosso (il



fondatore della Diesel), Diego Della Valle (Tod's), Enzo Ferrari, sono alcuni dei tantissimi esempi di come, utilizzando bene le regole dell'economia (e della banca), si possano creare ricchezza e benessere. L'importante è partire dal basso e, se possibile, da giovani. Purtroppo molto spesso i ragazzi soffrono di un sorta di complesso di inferiorità, che li rende un po' timidi nel mettere a frutto il loro istinto imprenditoriale. Anita Roddick, la fondatrice della catena di negozi Body Shop, quando viene invitata ai convegni per

raccontare quella che è stata la sua esperienza (di successo) dice spesso: "Se pensate davvero che essere piccoli non consenta di avere impatto, evidentemente non avete mai dormito con una zanzara nella stanza". Ironia a parte, è abbastanza evidente che coloro che noi chiamiamo grandi imprenditori non sono altro che persone come noi che hanno saputo sfruttare al meglio le opportunità del mercato.

Ogni giorno (festivi compresi) in Italia nascono circa 100 nuove imprese, a dimostrazione del nostro notevole spirito imprenditoriale. Dopo alcuni anni di forte vitalità (nel 2006 c'è stato un vero e proprio record), nel 2008 si è registrata la crescita più contenuta degli ultimi sei anni. Il bilancio tra iscrizioni e cessazioni al Registro delle Imprese delle Camere di Commercio ha comunque fatto segnare un attivo di 36.404 unità. Il saldo è frutto della differenza tra le 410.666 iscrizioni e le 374.262 cessazioni. In termini percentuali, il bilancio tra imprese 'nate' e 'morte' si traduce in un tasso di crescita dello 0,59% (era stato lo 0,75% nel 2007), che porta il totale delle imprese esistenti a fine dicembre scorso a 6.104.067 unità. A incidere maggiormente sul calo è stato il risultato negativo delle imprese individuali (16mila unità



in meno), un valore che però avrebbe potuto essere doppio senza il contributo positivo delle imprese aperte da immigrati (15mila in più nei dodici mesi passati). Le aree territoriali che hanno contribuito maggiormente all'aumento delle imprese nel 2008 sono state quelle del Centro (+1,2%) e del Nord-Ovest (+0,9%). Nel Mezzogiorno la crescita (+0,32%) è stata la metà della media nazionale, mentre è stato praticamente fermo il Nord-Est (+0,06%).

Fonte centro studi UNIONCAMERE febbraio 2010.

Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "Il motore dell'economia" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

Gli approfondimenti didattici

Ritratti di alcuni imprenditori famosi

L'economia di un paese è fatta prima di tutto dalle persone che hanno costruito, con creatività e perseveranza, le aziende che rappresentano il primo motore dell'economia. Qui di seguito dei sintetici ritratti di alcuni di loro. **Diego Della Valle**, nato nel 1953 dopo gli studi in legge a Bologna e un breve periodo di lavoro negli Stati Uniti, a 22 anni è entrato nell'azienda di famiglia, fondata dal nonno come calzoleria artigianale a Casette D'Ete (in provincia di Ascoli Piceno) affiancando il padre nella gestione. Abilissimo nel fiutare nuove tendenze e prodotti, anche di nicchia, che possono avere un appeal, fu sua l'idea di lanciare i nuovi marchi come "Tod's", "Hogan" e "Fay", che dagli anni '80 hanno reso famoso il nome di Della Valle nel mondo.



Giovanni Rana da bambino iniziò a lavorare con i fratelli nel panificio di famiglia occupandosi di consegnare il prodotto ai clienti. Quando i fratelli si divisero, intraprendendo ognuno una strada diversa, lui decise di dedicarsi alla preparazione e alla vendita della pasta fresca ripiena. Nel 1961 in un piccolo laboratorio a pochi chilometri da Verona, iniziò a produrre tortellini dei quali curava personalmente la preparazione della sfoglia e del ripieno. Negli anni successivi, per diventare una vera e propria azienda, assunse manager, allargò la distribuzione e introdusse importanti innovazioni tecnologiche.

Renzo Rosso nato nel 1955, frequentò una scuola di manifattura tessile industriale e dopo il diploma a vent'anni, iniziò a realizzare i propri vestiti. Nel 1978 unì le sue forze a quelle di altri produttori di abiti nella sua regione per formare il Genius Group, che ha creato *brand* di successo come Katherine Hamnett e,

soprattutto, Diesel. A trent'anni prese il controllo di Diesel acquistando le percentuali societarie degli altri partner. Rosso è stato nominato da Ernst & Young come "Imprenditore dell'anno" nel 1997 per la forte crescita registrata dalla società negli Usa.

Nei primi del 1800 a Caltanissetta, **Salvatore Averna** divenne benefattore dell'Abbazia di Santo Spirito, dove i frati producevano, con una ricetta segreta, un elisir di erbe che si diceva possedesse doti terapeutiche.

Nel 1854, in segno di riconoscenza, i frati decisero di consegnare a Salvatore la ricetta dell'infuso. Fu poi il figlio che decise di far conoscere l'amaro partecipando a diverse fiere, in Italia e all'estero. Seguirono i nipoti, che consolidarono il successo dell'amaro e lo sviluppo dell'azienda. Dal 1978 ad oggi, la quarta generazione degli Averna ha conservato il successo di mercato, ampliando ulteriormente l'offerta con vini, grappa e spumanti e acquisendo l'azienda dolciaria Pernigotti



Gli approfondimenti didattici

Come nasce un'impresa

Il punto di partenza per far nascere una nuova impresa può essere il più vario. Nel campo dell'informatica ci sono imprese famose che sono state concepite nel garage di casa da giovanissimi studenti, come la Apple di Steve Jobs o la Microsoft di Bill Gates, mentre altre hanno visto la luce nel laboratorio informatico di una prestigiosa business school, come Hewlett Packard o Google (i cui fondatori erano tutti studenti di Stanford).

C'è chi è partito con un prestito di 100 dollari dello zio per comprare una cinepresa usata (è il caso di Walt Disney), chi andando in bicicletta a consegnare i prodotti dell'azienda di famiglia (come Luciano Benetton).

Quello che conta, e che soprattutto all'inizio fa la differenza, è riuscire a concepire un prodotto (o un servizio) che presenti caratteristiche nuove e di particolare interesse per il mercato. Spesso l'innovazione che dà vita a una piccola impresa è il risultato di qualche forma di contaminazione tra ambiti culturali relativi a paesi diversi: nel 1914 don Eugenio Marinella andava a comprare la stoffa a Londra per fare cravatte che ancora oggi sono considerate un'icona dell'eleganza maschile; nel 1983 Howard Schultz (fondatore di Starbucks) ebbe l'idea della sua catena bevendo il caffè in un bar di Milano. Oppure, dal-



l'incontro tra settori industriali: basti pensare ai prodotti Technogym che nascono dalla convergenza tra le attrezzature per palestre e gli elettrodomestici high-tech per l'entertainment casalingo. Più banalmente la start up (nuova azienda) può essere basata su un prodotto del tutto tradizionale, ma reinterpretato con le nuove tecnologie, come un paio di scarpe con la suola traspirante (Geox) o un nuovo sistema di conservazione (i tortellini di Giovanni Rana nelle vaschette ad atmosfera modificata). Naturalmente una buona intuizione non basta, perché come scrisse il poeta Ezra Pound: "quello che conta non è solo l'idea, ma la capacità di crederci fino in fondo". Per credere fino in fondo a un'idea e, soprattutto, per fare in modo che ci credano tutti coloro che saranno chiamati a portarla avanti, occorre un vero e proprio progetto. O meglio, usando il termine tecnico, un Business Plan nel quale viene descritto in modo convincente quali risultati ci si aspetta dall'attuazione dell'idea e, quali risorse economiche (capitali) sono necessarie per l'avvio.



Il piano per lo sviluppo di un'impresa

Il Business Plan

La pianificazione è un momento fondamentale di qualunque attività imprenditoriale. **Pianificare serve a fissare uno o più traguardi e il modo che si intende utilizzare per raggiungerli.** Si pianifica quando un'impresa nasce, ma anche quando un'impresa già esiste e si vogliono esplicitare i suoi indirizzi. La pianificazione può essere informale, ad esempio quando l'imprenditore ha in testa una propria strategia e la persegue; oppure formalizzata, e in tal caso viene redatto un documento che traduce un intento in obiettivi e azioni chiare e condivise.

Questo documento prende abitualmente il nome anglosassone di **Business Plan** (piano per lo sviluppo di un'impresa): **in esso si sostanziano contenuti strategici e operativi per la realizzazione di una iniziativa imprenditoriale.** È quindi una sorta di "bussola dell'imprenditore", ma anche una dichiarazione di intenti da rispettare con modi, tempi e investimenti ben definiti.

Un momento tipico nel quale viene richiesta la redazione di un Business Plan è proprio quando per lo start-up di un progetto d'impresa occorrono capitali di

finanziamento che normalmente vengono erogati dalle banche. Per valutare la fattibilità e i rischi, le banche richiedono che venga presentato un Business Plan: da questo, si coglieranno gli elementi di valutazione allo scopo di decidere se e quanto credito concedere.

A questa tematica si riallaccia il concorso previsto dal programma didattico, che propone ai ragazzi di proiettarsi nel ruolo di imprenditori e misurarsi nell'elaborazione di un Business Plan.

Poiché il concorso è proprio basato su un progetto imprenditoriale, Lei riveste un ruolo fondamentale nell'indirizzare i ragazzi e nel fornire loro i necessari chiarimenti. In proposito, sottolineiamo l'utilità del manuale per preparare un business plan che abbiamo appositamente predisposto. Si tratta di un documento sintetico e semplificato, scritto con un linguaggio comprensibile a ragazzi digiuni o con semplici rudimenti di economia nell'intento di guidarli nel lavoro.

Riteniamo che possa risultare utile anche per Lei prenderne visione e al tempo stesso ci permettiamo di sottoporre alla Sua attenzione qualche ulteriore elemento che i ragazzi dovrebbero avere ben chiaro nella stesura del lavoro.



Consigli per la didattica

Per avere maggiori informazioni consulta la pillola formativa "Il Business Plan" sul sito www.economiascuola.it e scarica il kit didattico per proporre il tema in classe.

Il concorso

Il concorso

Il concorso “Sviluppa la tua idea imprenditoriale” è stato pensato per offrire agli studenti che hanno seguito il percorso didattico di “PattiChiari con l’economia” un’occasione per mettere in pratica le nozioni acquisite.

La sfida proposta dal concorso è quella di concepire un’attività imprenditoriale attraverso la realizzazione di un vero e proprio **Business Plan**, cioè di un piano imprenditoriale che tenga conto di tutte le componenti economico-finanziarie legate alla nascita di una nuova attività commerciale.

L’impresa “progettata” dai partecipanti dovrà avere le seguenti caratteristiche:

- essere radicata nel territorio di riferimento per la scuola (quartiere, città, provincia);
- avere un valore anche di tipo sociale;
- sfruttare al meglio le opportunità offerte dal sistema bancario.

Come iscriversi al concorso

Il concorso è parte integrante del programma didattico “PattiChiari con l’economia”. L’iscrizione della classe può essere effettuata dall’insegnante collegandosi alla sezione dedicata al programma sul sito www.economiascuola.it ed inserendo i dati richiesti dal sistema.

Dopo aver iscritto la classe, l’insegnante deve coordinare e supervisionare il lavoro dei ragazzi nelle sue diverse fasi e, una volta concluso il progetto, dare la sua approvazione finale ed inoltrarlo alla Direzione del Premio.

Chi partecipa

La partecipazione è a gruppi, ciascuno costituito dalla classe, indipendentemente dal numero di studenti che lavoreranno attivamente alla creazione del piano imprenditoriale.

Come si partecipa

Per facilitare il lavoro degli studenti è stato elaborato un modello di Business Plan semplificato, che potrà essere completato on line oppure scaricato in formato Word e compilato successivamente.

Utilizzando il software on line è possibile interrompere e memorizzare il lavoro in qualsiasi momento per poi riprenderlo successivamente. È inoltre previsto che più utenti possano lavorare contemporaneamente allo stesso progetto.

Per essere facilitati nella redazione del piano di impresa gli studenti avranno a disposizione:

- una guida per la redazione del Business Plan;
- la possibilità di partecipare ad una lezione tenuta da un esperto di Banca per approfondire tutti gli aspetti collegati con la nascita di un’impresa. Questa opzione è prevista solo in alcune città. Per sapere quali consulta il sito www.economiascuola.it nella sezione dedicata al progetto.

I requisiti richiesti al progetto

Il regolamento del concorso “Sviluppa la tua idea imprenditoriale” prevede che il progetto abbia le seguenti caratteristiche:

1. risponda ad un bisogno del proprio territorio di appartenenza (es: mancano i parchi per i bambini o l’assistenza per gli anziani o i parcheggi);

Il concorso

2. offra un servizio/prodotto che possa rispondere efficacemente a tale esigenza (ristrutturazione di un'area degradata, creazione di una cooperativa di baby sitter, ecc.);
3. sia sviluppato attraverso un business plan completo in tutte le sue parti, seguendo lo schema predisposto per il concorso
4. sia accompagnato da una lettera di presentazione in cui si evidenzino i vantaggi e le ragioni per cui una banca dovrebbe concedere un finanziamento

Il Regolamento

Il Regolamento completo del concorso è disponibile sul sito www.economiascuola.it all'interno della sezione dedicata al programma didattico.

La Giuria

In tutte le città in cui avrà luogo il concorso, verrà istituita una giuria locale, nominata dalla Banca tutor insieme al Consorzio PattiChiari, in base ai parametri previsti dal Regolamento.

Secondo lo stesso criterio verrà composta la giuria nazionale che avrà il compito di selezionare, tra i vincitori locali, il miglior progetto a livello nazionale decretando il vincitore assoluto del concorso.

I Premi

Una rappresentanza delle classi vincitrici a livello locale sarà invitata a partecipare alla cerimonia di premiazione nazionale a Roma dove verranno proclamati i tre progetti vincitori. L'elenco dei premi sarà pubblicato sul sito www.economiascuola.it

Gli eventi di premiazione

Le classi partecipanti al concorso a livello locale parteciperanno alla cerimonia di premiazione nella propria città, organizzata dalla propria Banca Tutor. La classe vincitrice verrà invitata a partecipare alla cerimonia di premiazione finale, che avrà luogo a Roma nell'autunno 2011.

Comunicazione ai vincitori

La comunicazione del vincitore verrà effettuata nel corso della cerimonia di premiazione organizzata dalla Banca Tutor in ciascuna delle città coinvolte dal programma. Alla premiazione saranno invitate tutte le classi che hanno inviato un progetto.

L'elenco dei vincitori e le date delle cerimonie di premiazione locali e nazionale saranno pubblicati sul sito www.economiascuola.it.

Premio speciale

Le classi che partecipano al concorso in città in cui non sono presenti banche tutor concorrono nella sezione Premio speciale; secondo le modalità previste dal Regolamento.



Il concorso

- 1** Il tema del concorso è legato all'elaborazione di un Business Plan per la realizzazione di un'impresa che produca profitto e che allo stesso tempo sia socialmente utile nel quartiere dove si trova la scuola (ad esempio creazione di una cooperativa di baby sitter, attività di assistenza agli anziani, ecc).
- 2** Il Business Plan deve essere redatto utilizzando il software on line sul sito www.economiascuola.it, seguendo passo per passo le istruzioni fornite. In alternativa è possibile utilizzare il formato word scaricabile dal sito.
- 3** L'idea imprenditoriale deve essere originale e per quanto possibile innovativa: questo aspetto costituirà un elemento di valutazione. Dovrà pertanto essere enfatizzata ai ragazzi l'importanza di uno sforzo creativo, ma al tempo stesso realizzabile.
- 4** Il progetto va anche tradotto sul piano dei costi e degli investimenti, in maniera da dare una quantificazione tangibile ai riflessi economici e finanziari delle azioni da intraprendere.
- 5** Deve essere chiaro a quale bacino di utenza (sia sul piano quantitativo che qualitativo) sono destinati i prodotti o i servizi che i ragazzi intendono offrire al mercato.
- 6** Allo stesso modo (e se ne ricorrono i presupposti) si deve comprendere come intendono distinguersi dalla concorrenza.
- 7** Deve essere posta particolare attenzione alla ricaduta sociale del progetto e alla sua sostenibilità nel contesto di riferimento.



Glossario

Accantonamenti patrimoniali

Rappresentano ciò che, a fronte di attività rischiose poste in essere, la banca (o qualunque altra impresa) mette da parte per far fronte a eventuali situazioni negative che fossero superiori a quanto preventivamente stimato.

Analisi SWOT

Analisi delle forze (Strengths) e delle debolezze (Weaknesses) aziendali rispetto alle opportunità (Opportunities) e alle minacce (Threats) presenti nel mercato.

Barriere all'entrata

Modalità mediante le quali si rende difficile l'accesso di nuovi concorrenti in un determinato mercato.

Budget

Bilancio previsionale, ossia stima dei costi e dei ricavi relativi ad una iniziativa imprenditoriale.

Condono

Con questo termine si intende un provvedimento che determina l'estinzione di un obbligo da parte di un individuo. Può riguardare per esempio le tasse (condono fiscale) o le norme sulle abitazioni (condono edilizio).

Costi fissi

Costi che non variano, entro un dato intervallo, al variare delle quantità prodotte e vendute.

Costi variabili

Costi che sono funzione del volume di produzione e vendita.

Database

Sistema di dati che contiene le informazioni relative ad aziende e/o individui che costituiscono la base dell'attività di marketing e comunicazione.

Diversificazione

Riferito a un portafoglio di investimenti, è il processo mediante il quale si cerca di attenuare il rischio (o mas-

simizzare il rendimento) allargando il numero e la tipologia di attività in essere.

Economie di scala

Vantaggi di tipo economico che l'azienda acquisisce con il crescere dei volumi di produzione.

Fattori critici di successo

Variabili particolarmente importanti per il successo strategico di un'azienda operante in un mercato, identificano ciò che bisogna saper fare meglio degli altri per essere vincenti.

Inflazione

In economia si intende un aumento generalizzato e continuativo dei prezzi. Può essere determinato da fenomeni valutari o dall'aumento dei costi di produzione e importazione dei beni e dei servizi.

Margine di contribuzione unitario

Differenza tra prezzo e costi per singola unità di prodotto.

Mark-up

Differenza tra il prezzo di vendita e il costo di acquisto dell'intermediario.

Marketing

L'insieme delle attività programmate, organizzate e controllate, che partono dallo studio del consumatore e, più in generale, della domanda e della concorrenza, e attuandosi in forma integrata, sono volte al conseguimento degli obiettivi aziendali di medio-lungo termine attraverso la soddisfazione del cliente.

Marketing mix

Combinazione dei fattori di marketing dell'impresa: prodotto, prezzo, promozione e canali di distribuzione.

Mercato

Insieme di consumatori e di altri operatori economici interessati ad acquistare o vendere una determinata categoria di prodotto o servizio.

Glossario

Mercato potenziale

Insieme di soggetti che, per ragioni demografiche, economiche e culturali, possono essere considerati potenziali acquirenti di un determinato prodotto/gruppo di prodotti.

Payback period

Tempo per il rientro dell'investimento necessario alla realizzazione e alla successiva commercializzazione di un nuovo prodotto.

Posizionamento

Definizione della percezione dell'offerta aziendale nei suoi fattori di marketing da parte dei vari segmenti di mercato e in confronto alla concorrenza.

Punto di pareggio

(Break even point) ammontare delle vendite al quale corrisponde l'equilibrio dei costi totali, sia fissi che variabili, e dei ricavi.

Quota di mercato

Percentuale delle vendite totali, in un mercato, effettuate da una singola azienda.

Ricerca di marketing

Sistematica raccolta, registrazione e analisi di dati, informazioni e documenti utili alla predisposizione di un piano di marketing.

Rischio d'insolvenza

Il rischio che un soggetto cliente della banca non onori del tutto o in parte i suoi debiti nei confronti della banca stessa.

ROI

(Return on investment) Rapporto tra il profitto netto e il capitale investito.

Segmentazione del mercato

Suddivisione in gruppi omogenei e significativi di clienti, dove ogni gruppo può essere selezionato come

obiettivo di mercato da raggiungere con un'apposita azione di marketing.

Stakeholder

Termine inglese per definire quelle persone (o organizzazioni) "portatrici di interessi" nei confronti di un'iniziativa economica. Gli stakeholder delle aziende possono essere, per esempio, i clienti, i fornitori, i finanziatori (banche e azionisti), i dipendenti, coloro che risiedono nelle vicinanze degli stabilimenti industriali, le associazioni ambientaliste e più, in generale, la collettività.

Strategia di marketing

Insieme armonico di decisioni che, fissati gli obiettivi prioritari da conseguire, individuano i segmenti di mercato, assunti come target, ai quali ci si vuole prevalentemente rivolgere e formulano i contenuti dell'offerta in termini di marketing mix da rivolgere al mercato.

Target

Gruppo di consumatori (segmento) accomunati da caratteristiche simili (età, reddito, stile di vita, bisogni, ecc.) al quale l'impresa si rivolge con una strategia di marketing e un marketing mix specifici.

VAN

(Valore attuale netto): valore generato da un progetto di investimento dato dall'attualizzazione dei flussi monetari in entrata, al netto dell'esborso complessivamente sopportato.

Valore aggiunto

Differenza tra il fatturato aziendale, i costi di prodotti e servizi acquisiti all'esterno, così da coprire i costi del personale, gli ammortamenti, gli oneri finanziari e i profitti.

Vantaggio competitivo

Capacità di svolgere attività strategicamente importanti in modo più efficace e/o economico rispetto ai concorrenti.

Le classi vincitrici dell'edizione a.s. 2009-2010

Le classi vincitrici del concorso "Sviluppa la tua idea imprenditoriale" III edizione, a.s. 2009/2010

"Eat.it"

Realizzato dalla classe:

IV A TGA dell'Istituto Panzini di Senigallia

Tipologia dell'attività: profit

Mission: apertura di una mensa all'interno di un campus scolastico in cui si offrono prodotti provenienti dal territorio senigalliese o da comuni limitrofi per garantire genuinità e qualità.

"Clinickey.com"

Realizzato dalla classe:

V A L della scuola Rosa Luxembourg di Bologna

Tipologia dell'attività: profit

Mission: Offrire un servizio online che permetta la gestione dematerializzata della documentazione medica cartacea, con l'obiettivo di renderla facilmente fruibile.

"Solar energy"

Realizzato dalla classe:

IV A prog. dell'Istituto Antonio Serra di Cosenza

Tipologia dell'attività: profit

Mission: realizzazione di un'impresa di commercializzazione di prodotti fotovoltaici e prestazione di servizi ad essi connessi.

"Quick lunch service"

Realizzato dalla classe:

V A tga dell'Istituto Bosso Monti di Torino

Tipologia dell'attività: profit

Mission: fornire agli alunni delle scuole sprovviste di mensa e bar pasti caldi e genuini ad un costo conveniente.

"Elisir del taal"

Realizzato dalla classe:

III C dell'Istituto di Istruzione Superiore di Asiago

Tipologia dell'attività: no profit

Mission: apertura di una cooperativa non profit che immetta sul mercato aperitivi e digestivi analcolici creati con le essenze aromatiche dell'altopiano di Asiago, per sensibilizzare i giovani ad un divertimento senza alcool.

"Go Away Spray!"

Realizzato dalla classe:

III dell'Istituto Imberg di Bergamo

Tipologia dell'attività: no profit

Mission: realizzazione di una cooperativa sociale per ri-

pulire gli edifici pubblici di Bergamo dai graffiti e dalle scritte vandaliche.

"ConTel"

Realizzato dalla classe:

IV A Erica dell'Istituto Alfonso Lunari di Brescia

Tipologia dell'attività: profit

Mission: realizzazione di una cooperativa che propone l'offerta di servizi di assistenza e trasporto agli anziani della città di Brescia.

"1.2.3...Inizia il gioco"

Realizzato dalla classe:

IV G dell'Istituto Libero Grassi di Palermo

Tipologia dell'attività: profit

Mission: apertura di un centro giochi per bambini dai 3 ai 10 anni nel quale viene proposta una particolare modalità di apprendimento basata sullo sviluppo graduale delle capacità logiche, attraverso percorsi didattici e giochi basati sulla matematica

"School shop"

Realizzato dalla classe:

IV A geometri dell'Istituto Luzzatti di Palestrina

Tipologia dell'attività: profit

Mission: Apertura di un'attività commerciale all'interno della scuola con l'obiettivo di vendere a prezzi competitivi materiale scolastico agli studenti, sensibilizzandoli al tempo stesso all'uso di prodotti ecocompatibili.

"Bilione-vacanze tra nonni"

Realizzato dalla classe:

IV A sez. tecnico dell'Istituto ISIS Gino Luzzato di Portogruaro

Tipologia dell'attività: profit

Mission: realizzazione di un'agenzia di intermediazione turistica con lo scopo di offrire la possibilità agli anziani di trascorrere le vacanze a prezzi vantaggiosi, utilizzando i posti letto locati in strutture private di pensionati.

"Amici animali"

Realizzato dalla classe:

IV F dell'Istituto Statale d'arte di Anagni

Tipologia dell'attività: no profit

Mission: apertura di un centro sanitario e di accoglienza per gli animali da compagnia nel territorio di Anagni.



LA CLASSE III C DELL'ISTITUTO DI ISTRUZIONE SUPERIORE DI ASIAGO

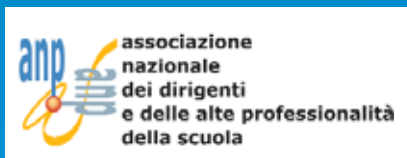
vincitrice della terza edizione del Concorso "Sviluppa la tua idea imprenditoriale"
con il progetto "Elisir del Taal"
Roma, 1 ottobre 2010



PattiChiari CON L'economia



PattiChiari con l'economia
è realizzato in collaborazione con ANP



PattiChiari collabora con Dolceta
per la diffusione dell'educazione finanziaria in Italia

