Buongiorno ragazzi,

se siete arrivati a queste istruzioni è perché avete partecipato a tutti gli altri moduli del percorso, in almeno una delle possibili formule a disposizione, quindi complimenti.

Si tratta di mettere in pratica il concetto di rischio economico e le strategie per contenere le conseguenze di possibili eventi dannosi, riferendosi in questo caso a una possibile attività imprenditoriale.

Attenzione a non cadere nel tranello di pensare che “impresa” sia solo una fabbrica o un’attività di considerevoli dimensioni: fare impresa è qualunque realizzazione di un’idea lavorativa, anche individuale. Impresa è lo studio di un architetto, ma anche la gestione di un bar. È una cooperativa di servizi per l’infanzia, così come la consulenza informatica o un banco al mercato rionale.

Ecco perché esercitarsi nell’individuazione di un piano di rischio imprenditoriale è utile per chiunque, soprattutto nel mondo del lavoro odierno che chiede maggior flessibilità e maggiori capacità di auto imprenditorialità a vario livello.

Percorriamo insieme lo schema delle slide denominato “**matrice rischio d’impresa**”. In ognuna di esse troverete degli elementi o delle domande che vi aiuteranno nella compilazione. Né i titoli né le varie indicazioni vanno necessariamente lasciate tutte o comunque sono modificabili, servono a voi per seguire più agevolmente una scaletta punto per punto.

**Slide 1**: è la copertina, rappresenta il primo biglietto da visita dell’impresa da voi immaginata; deve riportare un nome identificativo, se possibile creativo (che colpisca, incuriosisca…), il logo (semplice disegno/simbolo che riprenda il nome o qualche elemento societario); possibilmente andrebbe inserita una frase che sintetizzi elementi caratterizzanti la società o un vero e proprio slogan (che ammicchi ai possibili clienti e/o partner); probabilmente questa pagina verrà compilata dopo aver meglio identificato gli elementi della 2^ e 3^ slide.

**Slide 2**: qui occorre proprio descrivere l’idea, che cosa faccia effettivamente l’impresa, di che cosa si occupi, da quante persone sia composta inizialmente, chi sono i fondatori che hanno avuto l’intuizione per un’attività che possa funzionare; la descrizione di che cosa si produca, beni (es. un oggetto prodotto) o servizi (es. una consulenza informatica, una seduta estetica…) o un misto (es. catering); se possibile, aggiungere un’immagine che renda l’idea di che cosa si stia parlando (mi raccomando impariamo a usare da internet immagini libere, per esempio scrivendo nei filtri di Google CONTRASSEGNATE PER ESSERE RIUTILIZZATE).

**Slide 3**: in questa slide bisogna esplicitare gli elementi, soprattutto legati ai fondatori e al territorio, che strategicamente potrebbero rendere di successo l’idea imprenditoriale (es. è l’unica nel suo genere in zona, quindi non subirà la concorrenza; oppure è il tipo di impresa che intercetta una particolare domanda che finora non è stata soddisfatta).

**Slide 4**: bisogna spiegare un po’ meglio le caratteristiche, tecniche o strategiche, del bene o servizio offerto e quali potrebbero essere le evoluzioni in futuro; prudenzialmente è meglio cominciare un’attività con pochi e più certi elementi in gioco, ma già avere in mente le possibili evoluzioni, anche se poi dovessero mutare (anche il cambiamento si innesta meglio su un tessuto già presente, già immaginato).

**Slide 5 e 6**: in queste due slide trovate il vero e proprio piano di rischio; dopo aver identificato precedentemente gli elementi caratteristici dell’impresa, ora potete pensare a quali azioni protettive potrebbero esservi utili; le trovate divise in “azioni di prevenzione” (tutte quelle azioni *interne* che possono limitare gli eventi dannosi, ad es. prevedo una recinzione robusta per scoraggiare il furto oppure una scrupolosa formazione del personale per prevenire incidenti), in “azioni assicurative” (polizze da sottoscrivere per i così detti rischi puri, sono azioni *esterne* nel senso che viene esternalizzato il rischio, si paga un’impresa specializzata perché se ne occupi, ad es. l’insorgere di una calamità), in “altre opzioni” (generalmente l’accantonamento di fondi dedicati a un’emergenza particolare individuata o qualunque altra cosa vi venga in mente non comprendibile nelle altre due categorie).

**Slide 7**: a questo punto occorre immaginare una circostanza che metta in difficoltà l’impresa, un evento dannoso un minimo complesso (ad es. non il semplice furto in una pasticceria artigianale, ma il furto dei dolci già pronti da consegnare per un evento importante, con le conseguenze non solo economiche ma anche sull’immagine, in quanto si risulterà involontariamente carenti nel servizio o se sostituiti non si godranno i benefici di abbinare il proprio nome all’evento importante e pubblicizzato); meglio ancora sarebbe che ha ipotizzare l’evento “spietato” fosse qualcuno di esterno a chi sta simulando l’impresa…

**Slide 8**: vanno distinti correttamente i danni diretti da quelli indiretti; è diretto tutto ciò che implica una perdita immediata e mediamente calcolabile di denaro (attenzione: anche materiali e azioni di riparazione equivalgono a denaro!); è indiretto ciò che ha ripercussioni di lunga durata, può comportare danni economici non perfettamente calcolabili (spesso riguardano la reputazione dell’impresa, quindi la perdita di clienti o utenti; oppure il rischio di produrre beni/servizi che hanno perfetti sostituti: es. delle compagnie telefoniche, se una viene colpita da un blackout prolungato i clienti migrano verso altre compagnie, ma non tornano appena il guasto viene risolto).

**Slide 9**: questa slide riassume l’efficacia delle protezioni dai rischi messe in campo dall’impresa, quali azioni siano risultate utili ai fini del contenimento dei danni derivanti dall’evento.

**Slide 10**: evidenziare ciò che è stato intrapreso e si è rivelato utile, ciò che è stato intrapreso ma non è servito (forse si può rivedere l’investimento sulla prevenzione dai rischi? Eliminare alcune azioni a fronte di altre?), ciò che si è rivelato essere una carenza (un rischio a cui proprio non si era pensato); si ipotizzano le azioni riparatorie sia per i danni diretti, sia per quelli indiretti, sia per colmare le lacune del piano di rischio.

**Slide 11**: è il momento di fare un bilancio sul grado di rischio complessivo dell’impresa, evidenziando quali siano gli aspetti più vulnerabili, più attaccabili dal punto di vista dei rischi assicurabili e di quelli non assicurabili (che sono la vera scommessa imprenditoriale: se ben valutati sono strategici per il successo dell’impresa); si chiede anche un breve commento su ciò che si è appreso, su ciò che non ci si aspettava o su un aspetto trovato particolarmente interessante.

Si consiglia di rileggere sempre tutto accuratamente, sia per correggere gli eventuali “orrori” della scrittura, sia per controllare di non aver dimenticato nulla, sia per valutare il senso complessivo di tutto il lavoro.

Grazie per il lavoro che sperimenterete. A presto.