



Altavilla Vicentina, 20 ottobre 2006

Giambattista Duso

Intervento all'interno del
*1°Panel dell'Osservatorio
Legislazione & Mercati -
Fondazione CUOA*

PREMESSA

- DIALOGO VS SCANDALO
- DUE GRECISMI: ATTRAVERSO LE PAROLE; INCIAMPARE SU UN OSTACOLO
- UN METODO VS UN INCIDENTE
- UN PROCESSO NEL TEMPO E NELLO SPAZIO VS UN FOCUS SU SPECIFICI AVVENIMENTI NON SOLO NEGATIVI, ANCHE RAPPRESENTATIVI DI UN PARTICOLARE MOMENTO STORICO
- L'INTERESSE E L'IMPRONTA DI UN PROGRESSO ; LA PROVOCAZIONE DI UNA RIFLESSIONE DOPO "LA SORPRESA O L'OSTACOLO"
- CREDERE IN UN MERCATO TRASPARENTE CON REGOLE ACCETTATE DOPO UNA INTERRUZIONE CHE FA PENSARE E REGIRE
- SUPERARE LA VISIONE CHE CONSIDERA L' ETICA E L' ECONOMIA DUE REALTA' TALMENTE DISTINTE DA NON POTERSI INCONTRARE
- SE CI RIFERIAMO POI AD AZIENDE DI SERVIZI(BANCHE) E' ANCORA PIU' GRAVE SEPARARE L' ASPETTO DELL' ECONOMIA DALL' OFFERTA DEI SERVIZI DATO CHE ENTRAMBI NON POSSONO CHE MIRARE AL MIGLIORAMENTO DEL LIVELLO DI VITA.
- D'ALTRA PARTE L' IMPRENDITORE E' SEMPRE PIU' MANAGER, DEVE CERCARE NUOVE TECNOLOGIE, RACCOGLIERE STIMOLI ESTERNI, APPROFONDIRE E PROGREDIRE. LA SENSIBILITA' PER GLI ALTRI E' BASE PER OGNI DINAMISMO.
- BANCA-IMPRESA DALLA NECESSITA' DEL DIALOGO PER EVITARE OSTACOLI ALLA CONVENIENZA DEL DIALOGO PER FAR CRESCERE IL PAESE

PREMESSA

- DIALOGO VS SCANDALO
- DUE GRECISMI: ATTRAVERSO LE PAROLE; INCIAMPARE SU UN OSTACOLO
- UN METODO VS UN INCIDENTE
- UN PROCESSO NEL TEMPO E NELLO SPAZIO VS UN FOCUS SU SPECIFICI AVVENIMENTI NON SOLO NEGATIVI, ANCHE RAPPRESENTATIVI DI UN PARTICOLARE MOMENTO STORICO
- L'INTERESSE E L'IMPRONTA DI UN PROGRESSO ; LA PROVOCAZIONE DI UNA RIFLESSIONE DOPO "LA SORPRESA O L'OSTACOLO"
- CREDERE IN UN MERCATO TRASPARENTE CON REGOLE ACCETTATE DOPO UNA INTERRUZIONE CHE FA PENSARE E REGIRE
- SUPERARE LA VISIONE CHE CONSIDERA L' ETICA E L' ECONOMIA DUE REALTA' TALMENTE DISTINTE DA NON POTERSI INCONTRARE
- SE CI RIFERIAMO POI AD AZIENDE DI SERVIZI(BANCHE) E' ANCORA PIU' GRAVE SEPARARE L' ASPETTO DELL' ECONOMIA DALL' OFFERTA DEI SERVIZI DATO CHE ENTRAMBI NON POSSONO CHE MIRARE AL MIGLIORAMENTO DEL LIVELLO DI VITA.
- D'ALTRA PARTE L' IMPRENDITORE E' SEMPRE PIU' MANAGER, DEVE CERCARE NUOVE TECNOLOGIE, RACCOGLIERE STIMOLI ESTERNI, APPROFONDIRE E PROGREDIRE. LA SENSIBILITA' PER GLI ALTRI E' BASE PER OGNI DINAMISMO.
- BANCA-IMPRESA DALLA NECESSITA' DEL DIALOGO PER EVITARE OSTACOLI ALLA CONVENIENZA DEL DIALOGO PER FAR CRESCERE IL PAESE



LOCALE E GLOBALE

OCCORRE RIPRENDERE L'APPROCCIO COMPARATIVO SIA TRA ECONOMIE SIA TRA SISTEMI FINANZIARI. MODELLI ORIENTATI AI MERCATI O MODELLI ORIENTATI AGLI INTERMEDIARI.

SE GUARDIAMO ALLA FUNZIONE ALLOCATIVA DELLE RISORSE (TIPICA DEL SISTEMA FINANZIARIO), SONO EVIDENTI LE CONSEGUENZE SUL FINANZIAMENTO ALLE IMPRESE, SUL SOSTEGNO ALLA CRESCITA ECONOMICA E SULLE FORME DI CORPORATE GOVERNANCE.

NEL CASO DELL'UNIONE EUROPEA PER FATTORI DI MERCATO E PER SVILUPPI DI POLICY I SISTEMI FINANZIARI NAZIONALI SI STANNO ASSOMIGLIANDO PERCHE' AUMENTANO LE LORO SIMILITUDINI DI STRUTTURA E DI FUNZIONE. E' UN PROCESSO DI CONVERGENZA MA PIU' VERSO IL MERCATO E COMUNQUE VERSO LA COMPLEMENTARIETA' DEGLI INTERMEDIARI (BANCHE, FONDAZIONI, FONDI, ISTITUZIONI, IMPRESE) VERSO IL MERCATO.

LA MAPPA DEL MONDO E' FATTA DA ISOLE (EUROPA ASIA USA) APERTE ALL'INTERNO MA NON TANTO ALL'ESTERNO. TRA IL GLOBALE DELLA FINANZA E DEI CAPITALE ED IL LOCALE DELLE ISOLE NON C' E' UN PROBLEMA DI GEOGRAFIA ECONOMICA MA DI MEDIAZIONE NELLE TRASFORMAZIONI ECONOMICHE. CAMBIA LA SCALA CHE DIVENTA VASTA. L'ITALIA UN TEMPO REGINA DELLE TRASFORMAZIONI DI BENI E SERVIZI DEVE DIVENTARE TRAINANTE NELL'EUROPA ALTRIMENTI SI PERDE.

TORNARE A CRESCERE

○ DECLINO O DECADENZA

○ PROMESSE E DIFFICOLTA' DELLA DELOCALIZZAZIONE

○ BANCHE E FINANZA

- SARANNO LE GRANDI AZIENDE A TRAINARE? FIAT E TELECOM CASI O SCUOLA? QUALCUNO HA MAI STUDIATO IL CASO FINMECCANICA?
- IL DILEMMA DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE. DELOCALIZZARE PER DIFESA NON E' CHE IL PRIMO PASSO
- POI OCCORRE PIU' AGGRESIVITA' MA NASCONO I PROBLEMI DELLE RISORSE UMANE E DELLE RISORSE FINANZIARIE
- INNOVAZIONI DI PROCESSI, DI PRODOTTI E DI RETI DISTRIBUTIVE, AVVIAMENTI E IMMATERIALI DA FINANZIARE. DA TEMPO LE BANCHE HANNO SCELTO DIVISIONALIZZAZIONE
- MA AL CLIENTE HA PORTATO GIOVAMENTO LASEGMENTAZIONE E LA PORTAFOGLIAZIONE LA STRANA VICENDA DELLA BANCA TERRITORIALE.
- DI FRONTE AD ESIGENZE PATRIMONIALI DELLE IMPRESE OCCORRE FINANZA DIVERSA MA ANCHE EQUITY E NON SOLO A CARICO DEL SISTEMA BANCARIO.

VEDI DATI AIFI 2005. OLTRE IL 70% DELLE OPERAZIONI DI P.E. RIGUARDA AZIENDE CON FATTURATO SOTTO I 50 MILIONI

ACCOMPAGNARE LA CRESCITA DELLE IMPRESE


- NEL PASSATO IL SOSTEGNO ALLE AZIENDE E' VENUTO DAL CAMBIO, DAL COSTO DEL LAVORO, DALL'EVASIONE, DAL MADE IN ITALY, DALL'INTEGRAZIONE DISTRETTUALE
- NEL PASSATO IL SOSTEGNO DELLE BANCHE RADICATE NEL TERRITORIO E CRESCIUTE IN MEZZO ALLA CRESCITA DELLE IMPRESE E' STATO SPINTO DAL CAMBIAMENTO DEL SISTEMA BANCARIO CHE DAL 1993 HA INIZIATO A FARE I CONTI CON LA CONCORRENZA.
- OGGI LE BANCHE DEBONO SCEGLIERE LE IMPRESE CHE SANNO CRESCERE RINUNCIANDO ENTRAMBI A LOGICHE DI PLURIAFFIDAMENTO
- DIVERSITA', CONCORRENZA, INTEGRAZIONE E CONVERGENZA SONO LE SITUAZIONI DI SVILUPPO ODIERNO DEL SISTEMA BANCARIO ITALIANO-EUROPEO.
- ANCHE L'EUROPA DELLE BANCHE PASSA PER L'EMULAZIONE E LA COMPETIZIONE COME PER LE BORSE E MERCATI. MA DIVERSAMENTE CHE PER LE AZIENDE NON FINANZIARIE ITALIANE, DA UNA PARTE SI SVILUPPANO I MERCATI E DALL'ALTRA SI CONCENTRANO PUR CON DIVERSITA' OPERATIVE GLI INTERMEDIARI FINANZIARI
- LA MOBILITA' DEI CAPITALI CHE MOLTIPLICA LA MOBILITA' DEGLI ALTRI FATTORI PRODUTTIVI SPINGE AD INTEGRAZIONI E MUTAZIONI MAI PENSATE PRIMA MA POSSIBILI ORA.
- NON SI PUO' PENSARE DI FERMARE GRANDEZZE DI QUESTE DIMENSIONI CON IL CONCETTO DI BANCA TERRI-TORIALE.

BANCHE E PRIVATE EQUITY

- ESSERE ATTRATTIVI, SENZA FALSI PUDORI.
- IL VENTURE CAPITAL E IL PRIVATE EQUITY DEBONO ESSERE ATTRATTI.
- DA COMPETENZE, STILI DI VITA TERRITORIALI, TIPOLOGIA.
- DI CONSUMATORI, LIVELLI CULTURALI, POLITICHE DI ORIENTAMENTO E DI INDIRIZZO, ROBUSTI SUPPORTI DIPLOMATICI PER LE COMMESSE ESTERE.
- SONO ESPLOSI I DATI DEL M&A, IL SISTEMA ITALIA (IMPRESE, BANCHE, CONSULENZA) SAPRA' ATTRARRE?

LE STRATEGIE DELLE GRANDI BANCHE IN EUROPA

- GRANDI BANCHE SIGNIFICA ANCHE GRANDI FONDI ED ISTITUZIONI PUBBLICHE E PRIVATE AL SEGUITO. ITALIANE E NON.
- IL PASSAGGIO DALLA BANCA UNIVERSALE AL MODELLO MULTISPECIALISTICO E' UN'OCCASIONE PER LA TIPOLOGIA DELLE AZIENDE ITALIANE.
- STA ESPLODENDO L'ATTIVITA' DI M&A IN EUROPA CHE DALLE GRANDI E MEDIE AZIENDE SCENDERA' SULLE PMI CON EFFETTI DI SELEZIONE. PER NON PARLARE DEGLI HEDGE FUNDS E DELLA LORO NUOVA ATTIVITA' NEL COMPRARE ESPOSIZIONI BANCARIE IN AZIENDE DA RISTRUTTURARE.
- BASILEA II, ANCORA NON DEL TUTTO ESPLICITATE LE SUE CONSEGUENZE, SU RAREFAZIONE DEL CREDITO, AUMENTO DEI NON PERFORMING LOANS, SELEZIONE TRA BANCHE MOLTO CAPITALIZZATE E LE ALTRE.
- PIUTTOSTO CHE CONTINUARE A DISSERTARE SULLE PARTECIPAZIONI DELLE IMPRESE NELLE BANCHE, E' OPPORTUNO PENSARE AL CONTRARIO SIA PER RISOLVERE SITUAZIONI NEGATIVE MA NON COMPROMESSE SIA PER AIUTARE ALLA CRESCITA. L'IMPRESSIONE E' CHE CI VOGLIANO TANTI TANTI CAPITALI.




○ L'AZIENDA FAMILIARE FA I CONTI CON LE TRASFORMAZIONI BANCARIE IN EUROPA E IN ITALIA.

- IL "CNEL" SEGNALE 4 MILIONI DI IMPRESE FAMILIARI, 80% DEL TOTALE DELLE IMPRESE, IL 68% DELLE AZIENDE CON PIU' DI 50 DIPENDENTI HA UNA STRUTTURA FAMILIARE E META' DEI PRIMI 150 GRUPPI D'IMPRESA ITALIANI SONO A IMPRONTA E STRUTTURA FAMILIARE.
- LE BANCHE ENTRERANNO O DIRETTAMENTE O INDIRETTAMENTE SEMPRE PIU' NELL'ASPETTO PATRIMONIALE DELLE IMPRESE O PER L'APERTURA DEL CAPITALE, O PER RICOMPORRE LA COMPAGINE, O PER PROBLEMI DI SUCCESSIONE, O PER QUALIFICARE IL C.D.A. SARA' LA DOTAZIONE PATRIMONIALE DELLE BANCHE A CREARE LE PREMESSE DEL DIALOGO, SARA' LA CAPACITA' DI CREARE CONDIZIONI ORGANIZZATIVE INTERNE ED ASSETTI ESTERNI CHE DISTINGUERA' LE AZIENDE FAMILIARI CHE VORRANNO RISPONDERE.
- E' PIU' NATURALE IL DIALOGO CON LA BANCA O CON IL FONDO? OCCORRE MOLTA ATTENZIONE PRIMA DI RISPONDERE. LA CONSULENZA, QUI, PUO' ESSERE DECISIVA.

CREDERE NEL VALORE DELLE DIVERSITA'

- Dopo aver visto in sintesi una serie di comparazioni e di modelli relazionali diventa una conquista riconoscere che la molteplicità e la diversità sono fatti ma anche valori.
- Molteplici modi di fare relazione bancaria e molteplici e/o diversi contesti aziendali e quindi diverse strategie suggerite da professionisti interattivi.
- Anche queste diversità possono attrarre, possono essere un valido motivo per far rimanere qui l'azienda, per farne nascere una, per volervi cercare un impiego. E' il contesto per l'impresa e la vivacità imprenditoriale che possono trattenere risorse (anche umane) strategiche per lo sviluppo.
- Non nostalgia come commozione per un tempo perduto, ma nostalgia come conoscenza emotiva. Il modello di attrattività del made in italy ha subito fieri colpi; occorre riconfigurare le filiere, sostenere la qualità, rifare la formazione professionale, aumentare la cultura del consorzio e del coordinamento piuttosto che la dispersione nel mondo dell'università

- 
-
- Creare una nuova curva del valore partendo dall'intelligenza emotiva (made in italy).
 - Ridurre in tutti i tre campi di gara (banca/impresa/consulenza) i fattori sotto lo standard necessario per competere.
 - Eliminare ciò che è scontato, cioè non definibile nel tempo della globalizzazione.
 - Aumentare oltre lo standard di settore i fattori dirompenti.
 - Creare fattori nuovi, mai offerti prima.
 - In sintesi due azioni, una per tagliare costi e complicazioni dei modelli di business, l'altra per creare nuova domanda e aumentare il valore.
 - L'innovazione come nuova combinazione dei mezzi produttivi (nei rapporti moderni banca-consulente-impresa questa deve diventare cultura condivisa)..... facciamo contento Schumpeter.