

Intervento

**Pietro
Modiano**



Coglierò alcuni spunti dalle relazioni che mi hanno preceduto, sovvertendo in larga misura la scaletta di argomenti che avevo preparato.

Toccherò anzitutto, nell'ordine, la questione dei vincoli finanziari alla crescita delle imprese alla luce della ripresa in atto, e il tema delle concentrazioni bancarie nelle loro implicazioni con la concorrenzialità del sistema; dirò poi due parole sui rapporti fra credito per gli investimenti e credito per il circolante; per concludere su un argomento controverso come quello della commissione di massimo scoperto. Noi usciamo abbastanza forti dalla fase del ristagno dell'economia iniziata nel 2001. Dal 2006 la ripresa c'è: è cambiato il clima nel paese, e lo vediamo anche in quest'incontro.

Ebbene, la ripresa c'è e non deriva dalla Germania soltanto, anche perché la Germania oggi pesa meno di ieri come mercato di sbocco delle nostre esportazioni. Non è una ripresa solo trainata dal ciclo mondiale, che è positivo da anni, anche se nel 2006 si è accelerato. E allora: che cosa è successo? Una domanda cui non è facile rispondere in modo semplice. Perché se c'è la ripresa, non c'è segno di quel mutamento di struttura del nostro apparato produttivo che si riteneva da molti condizione necessaria per evitare il ristagno, se non il declino, della nostra economia.

È una ripresa, insomma, caratterizzata dall'avverbio: "nonostante". C'è, nonostante il fatto che le imprese restano familiari, nonostante il fatto che operano in settori prevalentemente tradizionali, nonostante il fatto che hanno dimensioni medie contenute. Hanno retto "nonostante", e hanno preparato, così, la ripresa che oggi si è avviata.

È difficile dire se questo "nonostante" possa in realtà essere, diventare alla luce dei fatti, un "grazie a". Cioè se questo nostro peculiare modello di imprese sia un modello raccomandabile, anche per il futuro.

Questa è una riflessione da fare, che ci spetta, dopo aver registrato lo scampato pericolo, per il mancato avvio di quel circolo vizioso della nostra impresa che chiamavamo declino.

Ebbene, è certo che nel nostro modello di crescita ci sono certamente dei vincoli da rimuovere, che hanno agito meno del previsto sulla situazione dell'industria negli ultimi anni, ma che possono pesare sul nostro futuro.

Qui mi interessano, per sede, ruolo, professione, quelli di tipo finanziario.

Io credo che si possa e si debba fare di più dal punto di vista della crescita esterna delle imprese. Manca una strategia, manca un modello italiano alla aggregazione di imprese: è la partita che da oggi impegna banche e imprese in uno sforzo congiunto. La

dimensione media delle imprese non è aumentata in questi anni di resistenza positiva, nonostante la selezione che c'è stata.

Si badi. Io sono convinto che essere piccoli non sia una maledizione nella fase di incipiente globalizzazione.

In fondo, i piccoli sono proprio quelli che guadagnano di più dalla globalizzazione che si avvia, dal mondo che si rimpicciolisce, dalle barriere all'entrata sui mercati lontani che si abbassano. Chi è già multinazionale, che ci sia Internet o no, non cambia il proprio orizzonte. In Cina c'è o ci va lo stesso.

Per la piccola impresa è diverso. E quindi è abbastanza normale che un mondo di piccole imprese dal primo impatto della globalizzazione, in fondo, abbia avuto un guadagno differenziale.

La sfida è piuttosto adesso, ed è quella non dell'entrata ma del radicamento in un mercato più vasto: qui e adesso capiremo che essere grandi, più grandi, è un vantaggio.

L'unica via per produrre aumenti di dimensione di impresa rapidi e non dolorosi è quella dell'aggregazione.

Per questo è importante la finanza, e qui si colloca l'importanza, richiamata da Salvatore Rossi, del mercato alternativo dei capitali.

Ho riletto l'intervento dell'altro anno, dicevo "noi ci impegniamo a creare un alternative investment market italiano". Ebbene,

in un anno l'abbiamo fatto. È una cosa importante. Di che cosa si tratta?

A Londra, sapete, c'è un mercato che si chiama AIM; alternative investment market, in cui ci sono 1.500 società quotate, che hanno raccolto 29 miliardi di capitale primario per le imprese in un solo anno. In Inghilterra, dico, cioè in un paese dove la piccola impresa, non è nota per caratterizzare l'economia.

Perché se ci sono più di mille PMI inglesi quotate su un mercato ad esse dedicato, una volta che questo strumento viene trapiantato da noi, non pensiamo possibile quotarne 2 o 3 mila?

Qui c'era appunto un vincolo finanziario alla crescita dimensionale d'impresa che noi ora abbiamo cercato di rimuovere. Devo dire con grande interesse da parte degli imprenditori e da parte delle banche. Ci sono 19 banche nel capitale della società promotrice.

Con la borsa per le piccole imprese un intervento di private equity ha un futuro migliore. Si decolla entro pochi mesi.

La partita è ingaggiata, nel momento giusto e nel momento in cui le imprese sono ottimiste e guardano al futuro. E le banche sono più disponibili di prima a mettersi in gioco.

Le aggregazioni bancarie sono, passando al secondo argomento, un'espressione di questa nuova disponibilità.

Il tema è quello della correlazione fra concentrazione e concorrenza, quindi fra vantaggio per i consumatori, e vantaggio per gli azionisti.

Non necessariamente le aggregazioni producono concorrenza. Anzi, temo che se una legge di natura esiste, è che un sistema che tende ad aggregarsi, tende

ad essere meno concorrenziale.

E tuttavia, questo non succederà al seguito delle aggregazioni appena concluse per tre motivi.

Il primo è che le aggregazioni avvengono in una fase di profonda trasformazione del rapporto tra banche-imprese e fra banche-famiglie, che crea enormi possibilità di sviluppo e di modifica dei rapporti di forza fra banche delle quali un giocatore che cresce e si trasforma, non può non pensare di approfittarne.

Ci sono due milioni di clienti privati che cambiano banca ogni anno, il 7 e mezzo per cento della clientela cambia banca, ed è un numero altissimo che dice quanto concorrenziale o quanto meno mobile è in fondo questo sistema.

Perché se è vero che il consumatore è più debole della banca, è vero anche che ha cominciato a muoversi, a muoversi in modo significativo, a selezionarci, a metterci sotto pressione.

Le imprese, da parte loro, hanno da tempo cominciato a ridurre il numero delle relazioni bancarie. Insomma, siamo in una fase nella quale l'offerta di servizi bancari sta rapidamente aprendo e modernizzando.

E si sta indirizzando – che è il secondo motivo che spingerà a una maggiore competizione – a nuovi settori di attività, o a settori di attività fin qui poco sviluppati.

Per esempio, in Italia, il credito alle famiglie non è stato considerato, a lungo, centrale nell'attività delle banche come la gestione del risparmio privato e il credito alle imprese, è destinato a svilupparsi a ritmi importanti e, con un più massiccio intervento delle banche, in modo probabilmente più equilibrato. Un altro terreno di maggiore e fruttuosa competi-

zione.

In terzo luogo, è questa una fase nella quale anche i modelli di funzionamento del rapporto banca-cliente e banca-territorio possono essere ripensati.

Non bastano le grandi banche con un approccio sovente da reti di vendita e non bastano le piccole banche radicate. Bisogna creare un nuovo modello, che valorizzi i pregi dei due modelli dominanti, evitandone i limiti. Che è la cosa che noi cerchiamo, ci sforziamo e ci sforzeremo di fare.

È un po' la sfida che facciamo a noi stessi. Gli elementi di fondo su cui le banche, credo, devono partecipare alla modernizzazione del paese li ho già detti. Conviene poi ragionare su una cosa importante a cui avevo fatto solo cenno prima: la questione della specializzazione. Le banche italiane hanno aumentato in modo significativo l'offerta di credito dopo la rimozione del vincolo di durata.

Prima, c'era una sorta di oligopolio del credito a medio termine fatto da una o due grandi istituzioni nazionali e da alcuni medio crediti regionali, che da un certo punto in poi, essendo un oligopolio, non hanno più garantito la qualità.

Rimosso l'oligopolio abbiamo tutti cominciato a fare tutto. Bene, ma – ecco il punto – forse in modo un po' troppo indifferenziato. Noi abbiamo cominciato a dare come banche moltissimo credito a medio termine e ci stiamo modernizzando da questo punto di vista, ma temo che abbiamo cominciato a farlo sostituendo meccanicamente il breve termine, che si era troppo in Italia, ma a volte perdendo per strada le esigenze fondamentali

di specializzazione .

Io non sono affatto un nostalgico, ma queste competenze che consentivano alle grandi o medie imprese agricole, il cinema, l'immobiliare, la chimica, la farmaceutica, di accedere a competenze altissime e concentrate, ovviamente attraverso percorsi non sempre competitivi non ci sono più, o sono meno presenti.

Dobbiamo secondo me aprire una fase di ri-specializzazione, anche perché nello stesso tempo il credito per il finanziamento del capitale circolante è diventato molto più complicato da dare.

In Italia, io credo che ci sia una novità: le filiere, i distretti, che si stanno riorganizzando intorno ad imprese leader, che hanno accesso ai mercati globali, hanno grande merito di credito e dilazionano enormemente i pagamenti ai fornitori. Per cui, noi abbiamo di fronte fornitori che hanno un merito di credito inferiore e assorbono maggiore credito per far fronte alla carenza di liquidità che deriva dal capo-filiera e, quindi, mancano di credito per fare gli investimenti.

Noi su questo, come banche, possiamo sviluppare un effetto network straordinario, che ottimizzi, ridistribuisca il credito commerciale in funzione del merito di credito.

Io credo che questo sia un punto fondamentale nello sviluppo prossimo del nostro mestiere.

La vera percezione l'hanno le imprese piccole, messe sotto pressione finanziaria ma non dalle banche, piuttosto dai loro clienti maggiori.

Noi vediamo i tassi che scendono, segnale di distensione del mercato, ma la piccola impresa dice nelle inchieste che le imprese italiane soffrono di vincoli finanziari maggiori di quanto non

soffrano i vostri consimili negli altri paesi europei.

Le due evidenze si riconciliano nel fatto che c'è una pressione finanziaria sulle piccole imprese che non viene dalle banche, ma viene da una riallocazione, diciamo, del credito commerciale che va corretta.

Forse, questo è un compito proprio dei grandi network bancari, sul quale l'efficacia per il paese delle aggregazioni può trovare un terreno di misura. Le filiere tendono infatti ad esorbitare dai distretti territorialmente definiti, e la ricostruzione di un circuito di pagamenti, debiti e crediti commerciali all'interno di esse è alla portata solo di banche che agiscono su un territorio più vasto.

Il che, torno al punto precedente, ci induce - a noi grandi, in particolare - ad aprire un capitolo di rispecializzazione nel credito commerciale che ci riporta in un certo senso all'antico anche se in una declinazione attuale e moderna.

Il tutto, per dare maggiore spazio e contenuto a tutta la tecnologia di finanziamento degli investimenti, che deve riacquisire a sua volta una sua particolare specializzazione.

Questo è un tema, diciamo, per l'anno prossimo, su cui credo che potremo dare segno di capacità di modernizzazione in linea con quanto dicevo prima: noi banche frutto di concentrazioni abbiamo un particolare dovere di migliorarci.

Ultima notazione sulla commissione di massimo scoperto. Punto primo. Il costo del credito in Italia si riduce per le imprese da anni, i prezzi si riducono in modo molto consistente perché l'area del credito all'impresa è un'area di grande concorrenza.

Punto secondo. Se un'impresa

eccede il fido anche di un giorno, in qualunque paese viene penalizzata duramente. E questo è giusto, perché è un contratto e se si rompe il contratto ci sono delle clausole riparatorie o sanzionatorie.

Punto terzo. È vero, nella commissione di massimo scoperto all'italiana ci sono delle clausole che attengono molto alla storia d'Italia del dopoguerra, quando c'erano poche grandi imprese che - tirando credito all'improvviso e tutte insieme, anche all'interno del fido - erano di dimensioni relative tali da porre potenziali problemi di liquidità ad un sistema non dominato da grandissime banche e non caratterizzato da un mercato monetario efficiente. Per questo, bisognava mettere elementi di dissuasione a tiraggi cospicui ed erratici.

Insomma: nella commissione di massimo scoperto c'è una componente normale, accettabile dalle imprese, e c'è un elemento che è rimasto nei contratti bancari da superare che attiene al passato, e che - su un mercato creditizio competitivo - è diventato un complemento forfettario del costo del credito.

Dunque, è vero che c'è un problema di adeguatezza alla realtà attuale in una parte delle commissioni di massimo scoperto. Su questo credo che giustamente le banche avessero già cominciato a muoversi e andremo fino in fondo.

C'è però un problema di costo del credito che rimane. Se è vero che il prezzo del credito si forma su un mercato concorrenziale e la commissione di massimo scoperto ne è parte, una volta abolita questa commissione il prezzo del credito non ne potrà risultare inciso, quanto meno non per l'esatto ammontare della commis-

sione che viene meno. La commissione di massimo scoperto abolita rientrerà certamente, almeno in parte, in termini di maggiori tassi. Quale sarà questa parte? Ebbene, la concorrenza lo dirà. La misura di questa parte sarà la misura del grado di concorrenza attuale del meccanismo di formazione del prezzo del cre-

dito sul nostro mercato. Se è un meccanismo da concorrenza perfetta, la commissione rientrerà per intero in forma di maggiori tassi. E chiudo qua. La sfida è un mercato del credito più concentrato, ma più concorrenziale e, in quanto più concorrenziale, più moderno e, in quanto più moderno, in grado di fare in modo sem-

pre più pieno il vantaggio degli azionisti delle banche, che sono i nostri datori di lavoro, ma insieme delle imprese e delle famiglie, che sono la ragione della nostra esistenza.

Grazie.

Direttore Generale INTESA SANPAOLO.

