

I. IL PROGETTO VALORI IMPRENDITORIALI

SINTESI

Il progetto Valori Imprenditoriali è stato avviato in un gruppo di studio coordinato da Investment & Banking Group, composto da relatori rappresentanti le Banche aderenti e da controrelatori rappresentanti il Consiglio Centrale Giovani Imprenditori Confindustria.

Al gruppo di lavoro in Confindustria hanno partecipato le seguenti banche:

- **Credito Italiano**
attualmente facente parte del Gruppo UniCredito Italiano
- **Banco Ambrosiano Veneto**
attualmente facente parte del Gruppo Banca Intesa
- **Banca di Roma**
attualmente facente parte del Gruppo Banca di Roma
- **Banca Nazionale del Lavoro**
attualmente facente parte del Gruppo Banca Nazionale del Lavoro
- **Banca Credito Agrario Bresciano**
attualmente facente parte del Gruppo Banca Lombarda
- **Banca Popolare di Milano**
attualmente facente parte del Gruppo Banca Popolare di Milano
- **Banca Nazionale dell'Agricoltura**
attualmente facente parte del Gruppo Banca Antonveneta
- **Cassa di Risparmio di Firenze**
attualmente facente parte del Gruppo Cassa di Risparmio di Firenze
- **Credito Industriale Sardo**
attualmente facente parte del Gruppo Banca Intesa
- **Federazione delle Banche di credito Cooperativo del Friuli Venezia Giulia**
facente parte della Confederazione Nazionale delle Banche di Credito Cooperativo

Le finalità del progetto, prettamente istituzionali, aperte alla condivisione di ogni banca o istituzione finanziaria, sono state lo studio dei servizi consulenziali dedicati al corporate finance che possano costituire un valido modello di riferimento per lo sviluppo dell'Italia e dell'Europa e costituire un ulteriore stimolo individuale e collettivo al miglioramento dei processi di relazione con i mercati d'impresa.

Obiettivo del progetto Valori Imprenditoriali è stato formalizzare un protocollo di erogazione di servizi consulenziali in ambito corporate finance rivolti a nuove, piccole, medie e grandi imprese su tutto il territorio nazionale.

Il metodo adottato è stato un costante bench-marking dello stato dell'offerta in Italia, in Europa, in America e nel mondo.

L'applicazione finale suggerita è stata la creazione di un sistema informativo di rete internet (portale), liberamente personalizzabile e pianificabile commercialmente dalle istituzioni finanziarie aderenti, nella convinzione che la competizione fra gli intermediari sia condizione irrinunciabile per l'efficienza di ogni mercato.

Gli scenari

Il target nuove, piccole e medie imprese rappresenta una quota importante della presenza produttiva del nostro Paese. Su 3.300.000 imprese, ben 3.227.000 hanno meno di 20 addetti e 51.000 hanno tra 20 e 49 addetti. (22.000 oltre 50 addetti). Ogni anno sorgono e chiudono oltre 300.000 imprese.

Gli scenari futuri prevedono un ulteriore aumento della dinamica di nuove e piccole imprese a seguito del processo di progressiva liberalizzazione in atto nel settore commerciale e alla sempre maggiore diffusione del canale franchising.

Sul mercato italiano l'offerta bancaria di servizi consulenziali rivolti al target appare notevolmente inferiore a quella presente sui mercati europei e americani più evoluti.

In particolare nel corso delle riunioni del comitato di lavoro sono emerse alcune debolezze strutturali significative rispetto all'offerta dei bench-marks di riferimento estratti dai sistemi informativi di intelligenza competitiva di Investment & Banking Group.

- Insufficienza del solo approccio associativo/convenzione nel relazionare con un target caratterizzato da bisogni differenziati;
- Insufficienza dell'approccio orientato alla sola erogazione del prodotto finanziario a un target per definizione condizionato da problematiche globali, commerciali e finanziarie, strategiche e operative;
- Insufficienza del know-how e del processo formativo del personale di contatto a trattare funzioni di supporto e non di solo controllo creditizio;
- Insufficienza degli strumenti di rilevazione e identificazione dei bisogni della clientela basati sul tradizionale approccio dimensionale e settoriale.

2. GLI OBIETTIVI.

Il vettore dei primi tre obiettivi competitivi acquisibili nell'erogare in rete servizi di elevato standard consulenziale è facilmente identificabile:

- Attrazione di una clientela che per le sue caratteristiche presenta un alto potenziale di sviluppo quantitativo e qualitativo;
- Acquisizione del ruolo di partner finanziario privilegiato in ottica competitiva;
- Fidelizzazione della rete estesa di relazioni dell'impresa (dipendenti, fornitori, economia locale).

3. LE STRATEGIE.

Le raccomandazioni emerse in tema di strategie di offerta dei servizi consulenziali in rete sono:

- Predisposizione di strumenti informativi e informatici dedicati, internet/intranet, per l'erogazione seriale di servizi consulenziali ad alta gamma altrimenti non personalizzabili a condizioni economiche;
- Orientamento all'autosegmentazione del mercato dei sistemi informativi per la classificazione del target (concetto di gruppo di società, distinzione del grado di competenza del target indipendentemente dalla dimensione,...);
- Attivazione di un reticolo di partnership per l'erogazione di servizi consulenziali collaterali a basso costo in outsourcing e per l'erogazione di benefits accessori (es. software e hardware a condizioni di acquisto agevolato per le nuove imprese);
- Esplicitazione di benefits e agevolazioni formali al target diretti ad aumentare il tasso di conoscenza e quindi di sfruttamento di servizi consulenziali sofisticati e a più alto valore aggiunto (es. servizi avanzati per l'export, servizi di finanza straordinaria, ...);
- Valutazione economica del valore reale della consulenza prestata;
- Integrazione costante con l'offerta di servizi di training;
- Integrazione costante con i servizi target collegati: professional, no-profit, franchising, ...

4. IL PROTOCOLLO D'OFFERTA DEI SERVIZI CONSULENZIALI.

Di seguito elenchiamo le aree a maggior valore consulenziale isolati dai Gruppi di Lavoro.

- Punto Nuove Imprese (Start up Point): punto informativo in ogni filiale ove acquisire informazioni sui servizi finanziari e assicurativi dedicati ai potenziali e nuovi imprenditori.
- Consulente Nuove Imprese (Start up Adviser): presenza di personale comunque formato all'analisi dei bisogni primari di una nuova impresa e al riconoscimento dei valori imprenditoriali.
- Test d'imprenditorialità (Entrepreneur Test): disponibilità in rete di erogazione e valutazione di test di sviluppo e auto valutazione delle proprie propensioni imprenditoriali.
- Guida Nuova Impresa (Finance & Regulations News): informazione di pronto intervento sulle pratiche legislative, fiscali, e finanziarie.
- Formazione Nuova Impresa (Start up Plan): disponibilità di supporti didattici e formativi sulla formalizzazione di un piano di start up.

- Informazione marketing (Start up Opportunity Profiles): analisi di settore dettagliate sui criteri di successo delle nuove iniziative imprenditoriali, dall'andamento mercato alla competizione, alle nuove opportunità, ai costi di start-up, ecc.
- Network Nuova Impresa (Start up Network): contatti, modelli di relazioni e facilitazioni d'accesso ai servizi degli enti di sviluppo nuove imprese, BIC, Camere di Commercio, Aziende speciali di formazione, Società per l'imprenditoria Giovanile, Università, ...
- Nuovi Franchising (Franchising Start up): informativa e servizi dedicati agli affiliati all'inizio della loro attività.
- Agevolazioni Nuova Impresa (Start up Benefits): agevolazioni rappresentative di un trattamento privilegiato in termini di servizio bancario a tutte le nuove imprese costituite, dalle prime 1000 operazioni gratuite alle commissioni di servizio ridotte per tutto il primo anno.
- Servizi per le Professioni Liberali (Professions Unit): servizi di ricerca partner, servizi finanziari personalizzati, guide allo sviluppo dell'attività, analisi di settore.
- Servizi per il settore No-profit (Charities Unit): guide informative, attività di formazione e di consulenza legale e fiscale, studi di settore, tassi, condizioni e trattamenti privilegiati.
- Servizi per il settore del Franchising (Franchise Unit): seminari, video e audio cassette, guide informative, incontri, presenza alle principali manifestazioni di settore, introductory service (possibilità per i franchisors di presentare alla banca potenziali franchisees al fine di far loro ottenere condizioni agevolate), data base su franchisors e franchisees.
- Servizi per i settori ad alta innovazione/alto tasso di crescita (Innovation and Growth Unit): servizi di finanziamento e di corporate banking personalizzati, servizi di consulenza (marchi e brevetti, accordi di licenza, trasferimento della tecnologia) servizi di valutazione della fattibilità tecnica e commerciale e sul futuro potenziale di sviluppo dell'impresa, attività di relazione con "Business Angels" (individui e imprese private interessati a investire e/o a trasferire competenze gestionali, tecniche, commerciali o finanziarie, in tali aziende).
- Relationship Management: presenza nelle filiali di personale formato all'analisi dei bisogni consulenziali e finanziari della piccola impresa.
- Servizi di Asset Finance: servizi per il noleggio operativo e la gestione della flotta aziendale, supporto ai servizi logistici, finanziamento e manutenzione sistemi hardware e software.
- Servizi di Corporate Banking Elementari (Corporate Banking Services): sistemi informativi e formativi per i servizi base, incasso e pagamenti, prestiti, servizi finanziari, sconto fatture, ...
- Servizi Ausiliari (Ancillary Service): sistemi informativi e formativi per i servizi ausiliari, carte di debito/credito, leasing, factoring, accrediti stipendio, servizi per il personale, banca telefonica.
- Servizi Estero (International Trade Services): sistemi informativi e formativi dedicati all'introduzione all'estero di nuove imprese con vocazione e mercato internazionale
- Servizi di Corporate Banking Avanzati (Advanced Corporate Banking Services): sistemi informativi e formativi

- Servizi di Corporate Banking Elementari (Corporate Banking Services): sistemi informativi e formativi per i servizi base, incasso e pagamenti, prestiti, servizi finanziari, sconto fatture, ...
- Servizi Ausiliari (Ancillary Service): sistemi informativi e formativi per i servizi ausiliari, carte di debito/credito, leasing, factoring, accrediti stipendio, servizi per il personale, banca telefonica.
- Servizi Estero (International Trade Services): sistemi informativi e formativi dedicati all'introduzione all'estero di nuove imprese con vocazione e mercato internazionale.
- Servizi di Corporate Banking Avanzati (Advanced Corporate Banking Services): sistemi informativi e formativi dedicati a operazioni di finanza straordinaria (accesso in borsa, ricerca soci, Mbo / Lbo, M&A.), cash management, asset management.
- Servizi di asset management, gestione tesoreria e equilibrio finanziario
- Servizi di risk management e corporate insurance.
- Servizi di Assicurazione verso il personale e il network dell'impresa.
- Servizi di convenzionamento dipendenti e personali, agevolazioni, prestiti e mutui immobiliari.
- Servizi di gestione del risparmio rivolti ai dipendenti.

5. LA SOLUZIONE INFORMATICA: LA RETE INTERNET.

La prima e la più importante delle raccomandazioni emerse negli incontri dei Gruppi di Lavoro ritiene necessaria la predisposizione di un sistema (portale) informativo dedicato all'erogazione seriale di servizi consulenziali ad alta gamma, altrimenti non personalizzabili a condizioni economiche.

A tal fine il progetto raccomandato deve prevedere la realizzazione di un sito internet che contenga:

- un sistema informativo,
- basato su un'interfaccia amichevole,
- che permetta di contenere, aggiornare e veicolare,
- le informazioni consulenziali,
- necessarie al supporto dei servizi di corporate finance,
- rivolti a nuove, piccole e medie imprese,
- censiti nei protocolli d'offerta.

Il linguaggio software di base raccomandato è lo standard su Internet per la trasmissione informazioni documentarie, l'Html. Il progetto operativo deve prevedere politiche di diffusione multicanale del sistema informativo, con distribuzione diretta agli aderenti Confindustria, in bundling con forniture hardware, in versione personalizzata da parte delle banche aderenti, etc.