

**GIUSEPPE G. SANTORSOLA**  
**UNIVERSITA' PARTHENOPE – NAPOLI**  
**LA BANCA E' ANCORA UNA BANCA?**

## **1. PREMESSA STORICA**

Le considerazioni espone in questo documento intendono inserirsi nel dibattito in merito alla definizione del campo più generale degli studi che fanno capo al raggruppamento disciplinare che ci vede impegnati nelle diverse Università e nei relativi Dipartimenti.

L'esposizione, necessariamente solo accennata nei suoi temi, segue tre profili: l'analisi della sequenza storica degli studi in materia, l'evoluzione del contesto di settore e la proposizione di alcuni possibili sentieri di ricerca conseguenti.

L'importanza di definire correttamente il perimetro del campo è naturalmente essenziale per moltissimi motivi, facilmente intuibili sia nell'ambito del settore disciplinare sia per un sereno confronto con gli altri colleghi di discipline contigue.

Ricordo quindi, solo per esigenze di chiarezza di alcune valutazioni successive, l'evoluzione seguita nel tempo dalla materia nella quale quasi tutti noi, soprattutto i meno giovani, si sono da tempo impegnati. La fase iniziale è stata contraddistinta dal concetto di Tecnica Bancaria e Professionale, definizione con la quale si combinavano gli studi relativi alle operazioni bancarie con quelli della attività di sostegno amministrativo e finanziario alle tecniche industriali e commerciali, sviluppate prevalentemente attraverso l'attività professionale. Tale configurazione appare oggi funzionale ad introdurre le tematiche bancarie negli studi aziendali e nella relativa organizzazione degli studi universitari, ma è certamente limitativa rispetto alle esigenze di studio delle aziende che quelle operazioni potevano, per oggetto sociale, sviluppare.

Il passo successivo isolò la Tecnica Bancaria da quella professionale, approfondì lo studio delle operazioni dal punto di vista della banca rispetto a quello dell'attività professionale ed è ancora oggi indicata nei corsi di studio di alcune (poche) Università. Questa impostazione è convissuta a lungo con la presenza di altri insegnamenti già denominati in modo più moderno, prima fra tutti l'economia aziendale, già nel 1927 inquadrata dal contributo ben noto di Gino Zappa. La tecnica industriale e quella commerciale andavano nel contempo progressivamente assumendo la denominazione di Economia delle Aziende Industriali e Commerciali, ponendo quale pivot di riferimento l'azienda e non le singole operazioni sviluppate nella gestione.

L'impostazione suggerita da Giordano Dell'Amore ci conduce infatti alla denominazione di Economia delle Aziende di Credito (fine anni '60), consentendo di porre al centro l'azienda bancaria nelle sue complessità e peculiarità, le quali ben meritavano un attento studio che ne individuasse le caratteristiche ed il bisogno di un'organizzazione e di una impostazione specifica. Le singole operazioni restano un fattore centrale, ma il loro studio viene coordinato per valutarne non solo le diversità tecniche e giuridiche, quanto le convenienze economiche, le valutazioni comparative che ne determinano la scelta e l'impatto che comportano sulla stessa banca nella sua gestione complessiva e sulla clientela, la quale può valutare la convenienza nello sceglierle nell'ambito di una migliore soddisfazione delle proprie esigenze. La normativa speciale di settore in essere era peraltro il perimetro principale di riferimento, escludendo operazioni finanziarie che altrove avevano spazio, ma che non rientravano nelle capacità operative della azienda di credito, confinata dalla legge nell'azione di raccolta di risorse finanziarie e nella combinata attività di prestito secondo rigorose scansioni temporali.

Il passo successivo ha caratterizzato la fase iniziale dello studio di molti di noi attraverso l'approfondimento di operazioni, tecniche e funzioni considerate accessorie e strumentali al miglior svolgimento dell'attività caratteristica.

I profili di studio sono riconducibili a due criteri:

- il primo teso ad individuare le operazioni (definite allora correttamente “accessorie”) che più spesso venivano sviluppate al di fuori della banca, che apparivano competitive rispetto alle operazioni tradizionali e che godevano di una legislazione imprecisa od assente, oppure di un fortissimo riferimento solo ad esperienze estere;
- il secondo approfondiva funzioni aziendali che la banca sentiva di dover accogliere nel proprio ambito, ma che avevano tradizionalmente un peso secondario nell’attenzione manageriale delle direzioni bancarie quali il marketing, l’organizzazione e il controllo di gestione.

Talune valutazioni da parte di molti studiosi consideravano tali ricerche come una deviazione dal campo fondamentale, un’impostazione intermedia tra la ricerca approfondita sulla materia di base e la ricerca altrettanto non approfondita sulle materie oggetto delle specifiche ricerche. Il rischio scientifico e professionale era quello di non essere perfettamente individuati nel perimetro con una valutazione non positiva sia come studiosi delle aziende di credito che come studiosi della specifica materia. Per quanto riguarda la mia esperienza, ricordo che il mio primo campo di studio fu quello delle relazioni sindacali nelle aziende di credito, un segmento dell’area organizzazione (quindi esterno alla materia) applicato di riflesso al caso specifico delle aziende di credito. Potremmo modernamente definirlo un “derivato” rispetto al sottostante raggruppamento disciplinare, oppure una derivata seconda che esaminava un profilo secondario e non fondamentale rispetto all’esigenza di conoscere pienamente l’oggetto principale di attenzione.

Questa impostazione si può ricondurre al contributo di Roberto Ruozi e soprattutto alle sue sollecitazioni rivolte alla maggior parte dei nuovi collaboratori che man mano venivano invitati a studiare la materia. Può essere interessante ricordare che proprio in quegli anni (invero alla fine degli anni ’70) la disciplina della economia delle aziende di credito raggiungeva l’indipendenza concorsuale, consentendo la valutazione dei futuri docenti in autonomia rispetto ad altre materie.

Il passo ulteriore viene di fatto anticipato dal mercato, il quale inizia a definire “parabancarie” le operazioni un tempo qualificate come accessorie e ravvede la necessità di assegnare un peso maggiore - per quanto succedaneo alla raccolta ed agli impieghi - delle funzioni manageriali. Con i tempi consentiti dalle necessità di cambiamento delle denominazioni degli insegnamenti, talune facoltà iniziarono ad associare ai corsi di economia delle aziende di credito quelli di economia degli intermediari finanziari, con i secondi sistematicamente in posizione complementare rispetto ai primi. Lo stesso accadeva per ulteriori corsi di studio che approfondivano l’organizzazione delle aziende di credito, l’analisi dei costi bancari, il marketing bancario ed altro ancora.

Circa 20 anni fa, alcune cattedre iniziarono a modificare la propria denominazione (da Economia delle Aziende di Credito in Economia degli Intermediari Finanziari) ed ancora dopo si è assistito alla inversione della posizione “gerarchica” con la posizione primaria assegnata alla seconda e la posizione complementare assegnata alla prima, sia in termini temporali nei programmi di studio sia in termini di posizionamento nell’ambito dei piani predisposti dai nascenti istituti dedicati al coordinamento degli studi in economia degli intermediari finanziari.

Tutto ciò seguiva alla maturazione di numerosi importanti contributi scientifici che proponevano i primi trattati completi in tema di intermediari finanziari, mentre continuava l’interesse dei più verso la sistematizzazione degli studi in materia di aziende di credito, peraltro comprendenti in misura sempre maggiore l’analisi delle problematiche ormai non più complementari.

Gli studenti di quegli anni, intravedevano spesso una situazione non facilmente comprensibile a seconda della Università che frequentavano, con insegnamenti simili, ma con denominazioni diverse e con sequenze di frequenza degli esami non sempre coerenti. Nel contempo il Comitato di Basilea iniziava il suo cammino di proposizione di regole comuni a livello internazionale e sollecitava l’attenzione degli studiosi di gestione della banca verso il concetto di rischio.

La centralità di questo fattore si è imposta negli studi degli ultimi anni, esaltando il ruolo della gestione quale elemento centrale di attenzione dei ricercatori, combinando sia tradizionali elementi dell'attivo e del passivo quali le forme di raccolta e degli impieghi sia la composizione di questi due elementi attraverso proprio il differente grado di rischio che ciascuna scelta propone e soprattutto che viene gestito attraverso l'assorbimento da parte dell'intermediario oppure la traslazione verso la clientela.

Un ulteriore fattore di ampliamento (o allargamento) ha interessato invece la struttura "verticale" degli studi interessando a monte dell'attività bancaria le analisi sulla politica monetaria e creditizia, inizialmente campo di attenzione dell'economia politica ed in particolare di quella monetaria. Possiamo ricondurre a Francesco Cesarini ed a Marco Onado l'approfondimento in questo ambito, progressivamente acquisito da molti altri ricercatori, fino a qualificare la struttura di molti dei testi utilizzati nei corsi che hanno ricompreso, soprattutto nelle parti iniziali delle lezioni, gli opportuni inquadramenti relativi alla struttura del sistema ed al grado di interrelazione tra i modelli di riferimento e la capacità di azione dei singoli intermediari. In questa ottica si deve opportunamente ricordare la sostanziale diminuita capacità delle aziende bancarie nel determinare i prezzi delle proprie attività e passività i quali hanno subito il crescente influsso dei tassi di interesse esogeni alle banche, in primo luogo di quelli determinati dal debito pubblico e dalla progressiva integrazione internazionale degli stessi sistemi bancari.

Possiamo quindi affermare che le banche sono progressivamente diventate imprese (liberalizzandosi, privatizzandosi ed esaltando l'economicità della propria gestione in un ambiente effettivamente più competitivo), ma hanno dovuto confrontare le proprie scelte di gestione con i "condizionamenti" dettati dai vincoli esterni della politica economica.

Osservando, con la necessaria semplificazione, i programmi oggi in essere negli Atenei si individuano pertanto:

- la propedeuticità dell'economia degli intermediari finanziari rispetto agli altri insegnamenti;
- la forte crescita di peso dell'economia del mercato e degli intermediari mobiliari;
- il necessario ed indispensabile sviluppo degli aspetti giuridici caratterizzanti l'inquadramento della materia ed i numerosi aggiornamenti reclamati dai nuovi Testi Unici e dalle numerosissime fonti di normativa secondaria;
- il mantenimento dei profili di analisi dei sistemi e delle funzioni delle Authority all'interno degli insegnamenti economici, senza un particolare allargamento degli insegnamenti specifici in materia;
- la costante e consistente attenzione verso le funzioni manageriali, inizialmente quelle rivolte al marketing ed all'organizzazione e, più recentemente, quelle rivolte ai controlli (di gestione, direzionali, interni e in generale, di compliance alle regole);
- la centralità del concetto di rischio inizialmente concentrato su quello di credito (Basilea 1), successivamente allargato a quello di mercato (1994) ed infine – in modo non ancora strutturato in insegnamenti specifici – diretto verso la conoscenza del rischio operativo (Basilea 2)
- la crescita rilevante degli aspetti quantitativi negli studi attraverso modelli di analisi del rischio, di analisi dell'equilibrio delle imprese bancarie e di studio del valore economico dell'impresa bancaria, ricollegandosi con insegnamenti quali quelli dell'area matematica (in senso lato) e soprattutto della finanza aziendale.

## **2. IL PERIMETRO DI ATTENZIONE DEGLI STUDI: LA BANCA NON E' PIU' UNA BANCA**

La Banca (intesa volutamente nella sua accezione più ampia) ad evidenza non opera più solo come banca; altrimenti, non raggiungerebbe l'equilibrio economico. L'affermazione merita ovviamente qualche precisazione per poter essere meglio accolta in una comunità scientifica.

Risalendo alle più consolidate definizioni suggerite dalla Tecnica Bancaria precedentemente citata, la banca viene individuata come l'azienda che sistematicamente a proprio rischio raccoglie risorse finanziarie da terzi per impiegarle presso altri terzi. Questa attività risulta negli ultimi anni non economica, sia per la contingente situazione dei tassi di interesse sia per la strutturale presenza di concorrenti adeguatamente competitivi in almeno uno degli ambiti di operatività.

In risposta a ciò, sotto un primo profilo già affrontato, la banca ha progressivamente trasformato i propri servizi accessori (anni '70) in attività parabancarie (anni '80) fino ad integrarli nella propria struttura caratteristica (come indicato nel TUB del 1993 e confermato dal dettato dell'articolo 9 del TUF del 1998).

Sotto un altro profilo, la banca ha vissuto un'evoluzione parallela a quella della compagnia di assicurazione (l'azienda che sistematicamente a proprio rischio raccoglie premi per impegnarsi a riconoscere pagamenti al verificarsi di eventi) ed a quella dell'impresa di investimento (l'azienda che sistematicamente trasla il rischio intermediando fra soggetti emittenti e potenziali sottoscrittori) oppure fra detentori della attività e potenziali acquirenti.

Emerge pertanto un mercato nel quale ciascun intermediario non è più soddisfatto della propria riserva di operatività definita e protetta dalla legge ed si insinua in quella degli altri, al punto che ne risulta modificata la struttura del settore (l'intermediazione finanziaria), la natura dell'attività (lo scambio di servizi e strumenti finanziari), ma soprattutto la natura del rischio gestito che in precedenza veniva assorbito nei confronti della clientela e che oggi viene prevalentemente traslato sia dalle banche sia dalle compagnie sia, ovviamente, dalle imprese di investimento.

L'elemento che si intende porre all'attenzione è quello relativo alla gestione del rischio connesso alle attività svolte. La banca e la compagnia di assicurazione hanno progressivamente traslato rischio verso la propria clientela mentre le imprese di investimento hanno cercato, nel proprio sviluppo, di assumere funzioni che contemplano per definizione l'assorbimento del rischio, trasformandosi in banche e/o in compagnie di assicurazioni o quantomeno inquadrandosi in gruppi di intermediari che comprendono tutte e tre le attività fondamentali.

E' solo il caso di ricordare che in precedenza banche e compagnie di assicurazione sviluppavano attività non convergenti, mentre le imprese di investimento erano inizialmente individuate come aziende esterne al perimetro, non considerate quali competitori effettivi bensì quali operatori esterni e meno credibili, proprio perché offrivano strumenti e rischi diversi, volutamente "rifiutati" dalla normale attività di gestione.

La semplice osservazione dei bilanci delle banche e delle compagnie conforta questa analisi ed evidenzia la progressiva crescita dei ricavi e dei costi un tempo non caratteristici. Il margine di interesse non è più in grado negli ultimi anni di coprire l'insieme dei costi operativi, progressivamente accresciutisi per la combinazione dei canali distributivi, per la sovrapposizione tra l'attività basata sul lavoro e quella basata sull'utilizzo dell'informatica e per la crescita dei costi di organizzazione, vigilanza e compliance. La componente differenziale del margine di intermediazione è risultata fondamentale per l'equilibrio, diventando l'elemento caratterizzante e quindi ricomprendendo un differente concetto di attività caratteristica. Non tutti gli intermediari sono invero risultati efficienti al riguardo, sia perché il rischio dell'intermediazione finanziaria non può in nessun caso e per definizione garantire continuità di risultati positivi sia perché l'attuazione di prodotti, strumenti e servizi ha suscitato l'esigenza di acquisire sul mercato e/o da altri intermediari quanto necessario per completare l'offerta alla clientela, rendendo spesso difficile il formarsi di margini positivi, oppure la capacità di offrire prezzi competitivi.

Il margine di interesse presenta una naturale capacità di formarsi (salvo l'impatto del rischio nella concessione del credito evidenziato in modo più sistematico ultimamente dall'introduzione dei nuovi principi contabili internazionali IAS/IFRS), mentre il margine di intermediazione subisce l'impatto del rischio di negoziazione, della gestione di "magazzino", influenzata dal peso dei tassi di interesse non governati direttamente dalla banca, dalla capacità di "vendere" il portafoglio di strumenti finanziari al mercato e dal raggiungimento e mantenimento di una massa critica dei

volumi intermediati condizionati dalla domanda assoluta del mercato e dalla competizione fra intermediari che operano sul trasferimento degli stock e non solo sulla raccolta dei flussi di nuova creazione.

Il risultato operativo risulta quindi non sempre raggiungibile nella misura ricercata, volatile nella sua dimensione e spesso insufficiente a coprire i fabbisogni di autofinanziamento da utilizzare per sostenere i requisiti di vigilanza, di gestione dei rischi e di sostenimento delle politiche di sviluppo.

Gli ammortamenti risultano accresciuti a motivo dei nuovi e maggiori costi di investimento affrontati e dei requisiti di più rapida obsolescenza tecnica alimentati dalla innovazione dell'offerta. Gli accantonamenti sono altrettanto alimentati dal maggior rischio accettato e dai vincoli imposti contabilmente e strategicamente dalle regole redatte a livello internazionale per mantenere lo status di "banca" nei sistemi aderenti ai circuiti più progrediti. Inoltre, i nuovi principi contabili impongono di far transitare al conto economico i disallineamenti generati dalla applicazione del fair value a poste contabili frequentemente negoziate e la cui quotazione subisce riflessi costanti dall'andamento di mercato. Infine, è opportuno considerare l'impatto della componente fiscale che assorbe per noti motivi, qui non approfonditi, una quota maggiore che per altre imprese, dei risultati lordi realizzati.

La brillantezza della gestione dipende quindi dai volumi intermediati, dalla movimentazione conferita ai volumi, dalla positività complessiva delle intermediazioni gestite in proprio e con la clientela e dalla capacità di comprimere i costi senza rinunciare agli investimenti di mantenimento e di crescita. Questa combinazione non può essere costante nel tempo per la stessa banca e presente nel contempo per tutti gli intermediari, generando un'ulteriore novità nel settore. Oltre alla incostanza dei risultati si è manifestata una profonda differenziazione nello stesso arco temporale tra i diversi intermediari, alterando una situazione passata nella quale la "classifica" di settore era stabile e l'ordinamento secondo diverse variabili (la raccolta, la capitalizzazione, i profitti, le dimensioni fisiche e finanziari) era omogenea. Si è quindi assistito a modifiche nella comparazione quantitativa fra gli intermediari (anche indipendentemente dalle operazioni di fusione intervenute) con importanti crescite di capitalizzazione per banche un tempo di minore dimensione, con preoccupanti situazioni di difficoltà per banche un tempo maggiori e con alternanze di risultato un tempo non abituali per il mercato, per la clientela e per gli investitori.

Due ulteriori aspetti debbono essere tenuti in considerazione:

- la privatizzazione si è affiancata alla progressiva quotazione in Borsa di tutte le banche maggiori, al punto che l'emissione di azioni (ed anche di strumenti assimilabili supplementari od ibridi) è divenuta parte integrante della politica di raccolta sottraendo peraltro peculiarità alla combinazione di business tipica della banca;
- la clientela più fragile ha iniziato a percepire (pur non assorbendone di fatto il relativo rischio) la volatilità dell'assetto patrimoniale della banca sia attraverso la variabilità crescente del prezzo di mercato delle azioni sia attraverso la sempre più frequente ristrutturazione organizzativa e comportamentale che si è riflessa nel rapporto dell'istituzione (divenuta appunto impresa) con la clientela, la quale ha comprato "rischio" dalla banca e ne ha talvolta subito le conseguenze della sua manifestazione.

Sotto il primo profilo la banca si è trovata negli ultimi ad essere in competizione con i suoi clienti nell'appello al pubblico risparmio, non puntando più sui suoi strumenti tipici (i depositi e il conto corrente) bensì sulle obbligazioni (un tempo a lei vietate nel caso delle banche commerciali) e sulle azioni ed ancor di più in genere chiedendo fondi sui mercati regolamentati degli strumenti finanziari e non più raccogliendo con strumenti bancari. E' noto che la capitalizzazione complessiva e la quota di negoziazione dei titoli bancari sono del tutto dominanti nel segmento MTA di Borsa Italiana s.p.a., mentre si sono progressivamente esaurite nel segmento oggi denominato Expandi (un tempo Mercato Ristretto). Congiunto con il peso delle imprese quotate derivanti dalle

privatizzazione nel settore delle utilities, ciò ha determinato la difficoltà per le imprese industriali di ricorrere al mercato, imponendo un crescente rapporto con le banche non solo per il finanziamento del capitale circolante ma soprattutto per gli investimenti e per le ristrutturazioni.

In quest'ottica il perimetro operativo delle banche si è esteso allargandosi verso attività tipiche di altri sistemi finanziari e poco frequenti nell'esperienza italiana quali il corporate banking, l'investment banking ed il private equity. Anche in questo caso la lettura del bilancio evidenzia il peso delle partecipazioni delle banche nelle imprese un tempo solo finanziate, alimentando ulteriormente la volatilità del valore degli attivi e talvolta l'ingessamento provocato da alcune operazioni in difficoltà o non coerenti con i tempi originariamente previsti e con le scadenze medie del passivo.

Con riferimento invece al rapporto della clientela deve essere evidenziata la difficoltà riscontrata nell'ambito della raccolta di risorse finanziarie. Il tasso di innovazione al riguardo è stato molto contenuto nella sostanza risultando pressoché nullo se non in riduzione nel segmento della raccolta tipica (quella che assorbe il rischio) e di fatto rischioso nel segmento della raccolta indiretta o caratterizzata da strumenti innovativi per i quali i conflitti di interesse e la traslazione del rischio hanno suscitato frequenti preoccupazioni.

Il declino dei certificati di deposito (certamente dovuto a eventi esogeni forti e non governabili) e la non ancora completata introduzione dei covered bond sono certamente accadimenti importanti per il declino della funzione di raccolta, congiunti con la accentuata movimentazione dei conti correnti alimentata dalla sempre maggiore offerta di servizi. Le risposte strategiche hanno seguito due alternative, la prima verso la robusta crescita di emissioni obbligazionarie, almeno inizialmente obiettivamente complicate nella loro struttura, e la seconda verso imponenti operazioni di cartolarizzazione che hanno riqualificato la composizione dell'attivo, generato nuova liquidità e liberato quote patrimoniali per una migliore gestione del rischio.

Gli ultimi anni, a fronte della manifestazione anche esplicita di rischi nei confronti della clientela e soprattutto della maturazione (spesso non ancora realizzata) di importanti perdite di valore, hanno generato una forte spinta verso il ritorno a strumenti ed attività più tradizionali. La attesa dei corporate bond rientra in questa logica insieme al ritorno verso una più accentuata permanenza dei flussi nei conti correnti e alla emissione di prestiti obbligazionari con una componente plain vanilla nettamente superiore rispetto a quella strutturata predominante nei primi anni del corrente millennio. Ebbene, l'attenzione dell'Accademia verso i problemi della raccolta e della innovazione nei relativi strumenti bancari e finanziari non è certamente stata sufficiente negli ultimi anni, nonostante alcuni importanti richiami da parte di studiosi di più lunga data, tradizionalmente ancorati nella propria attenzione verso le problematiche istituzionali dell'azienda di credito (Tancredi Bianchi in primo luogo ed Antonio Pin).

Valutare con attenzione il beneficio di un'adeguata politica della raccolta è un tracciato certamente utile per esaminare gli equilibri delle gestioni bancarie, mentre l'approfondimento degli studi potrebbe generare idee per l'innovazione di prodotto anche senza esaltare la sofisticazione finanziaria dominante sui mercati negli ultimi anni. Come anche nel settore assicurativo, la ricerca di innovazione ha agito nella profondità tecnica della struttura del prodotto e non nel senso del vettore prodotto-tecnologia-mercato

### **3. ALCUNE CONCLUSIONI PER LA RICERCA E PER L'INSEGNAMENTO**

Spiegare l'insieme di queste condizioni strutturali e gestionali allo studente, spesso digiuno delle conoscenze di base al momento del suo ingresso in aula, è certamente difficile, soprattutto nell'ambito di corsi di insegnamento con orari ridotti rispetto al passato in ragione del numero di crediti assegnato. Un percorso di studi adeguato e più completo si realizza solo nelle facoltà esplicitamente dedicate all'Economia Bancaria e Creditizia oppure nei corsi di laurea specialistica nell'intermediazione finanziaria. Il solo corso fondamentale caratterizzante e quelli relativi agli

insegnamenti complementari riescono difficilmente a garantire una “completezza” dell’informazione e della formazione, allontanando sempre più lo studente dalla possibilità di corrispondere alla offerta di lavoro delle aziende bancarie.

Per contro la ricerca si dedica ampiamente alle componenti più innovative, mentre i manuali di matrice istituzionale, crescenti nel numero, corrono perennemente il rischio di non risultare attuali, dovendo scontare la continua innovazione delle regole, dei processi e delle tecniche.

Si crea quindi un “asintoto” tra la scelta naturale soggettiva nella ricerca di ciascuno e la copertura delle esigenze di insegnamento. La prima tende verso argomentazioni di grande interesse le quali raramente possono riflettersi nell’azione di insegnamento (salvo le citate eccezioni delle facoltà dedicate o dei corsi di laurea non sempre attivati oppure non adeguatamente frequentati). Un’ultima valutazione, statisticamente confermata dall’esperienza personale, ma non generalizzabile a causa della limitatezza dell’esperienza finora vissuta, è invece riferita ai corsi del biennio di specializzazione. La coerenza nella sequenza degli studi reclama palesemente la maggiore qualità e la conseguente maggiore difficoltà degli insegnamenti e delle relative prove di accertamento della preparazione. I risultati degli esami finora sostenuti non confortano questa scelta con esiti fortemente negativi e con la percezione da parte degli studenti di insegnamenti complementari attesi generalmente come “più semplici” e per i quali la preparazione risulta spesso limitata ai concetti più generali.

Il tentativo di sondare un livello più qualificato della preparazione non viene soddisfatto dalla reazione dello studente che mantiene una preparazione più allargata che approfondita.

L’attenzione nello studio deve pertanto essere rivolta verso la riqualificazione degli argomenti più classici e permanenti, opportunamente rivisitati dopo gli ultimi cambiamenti intervenuti e, probabilmente, ancora più interessante alla luce delle ulteriori innovazioni suggerite da accordi internazionali, normative comunitarie e relative modifiche comportate nella legislazione nazionale e nei conseguenti regolamenti applicativi. In ragione di tutto questo si spiega il titolo assegnato a queste brevi note. La banca non è più quella banca che abbiamo conosciuto e studiato inizialmente. Lo stesso nome viene utilizzato da intermediari profondamente differenti per strategie, finalità, strutture e mercati di riferimento. L’oggetto di attenzione si è “allargato” troppo per poter essere compiutamente studiato e ricompreso in un trattato o in un manuale omnicomprendivo, soprattutto se gestito da un solo studioso. Si realizza pertanto l’esigenza di procedere a studi di gruppo, a collaborazioni intra ed inter-disciplinari in coerenza con quanto accade da tempo in facoltà di grande rilievo e peso quali quelle di medicina, ingegneria ed architettura. Nel settore dell’economia queste soluzioni non costituiscono generalmente il profilo più alto bensì quello funzionale alla predisposizione di materiale idoneo ai corsi universitari oppure alla trattazione di temi “nuovi” sui accelerare la produzione di risultati della ricerca. Anche l’attività convegnistica segue il medesimo profilo; è sufficiente ripercorrere gli ultimi anni per ricordare poche occasioni di riunione allargate per il numero dei partecipanti e per la completezza dei temi trattati rispetto alla materia di insegnamento. Penso invece che un diverso approccio potrebbe favorire l’individuazione di grandi temi, magari in attesa di qualche “grande suggeritore” che sappia indirizzare gli studi verso nuovi schemi.

Un’ultima osservazione concerne invece il nesso temporale fra studio scientifico e applicazioni operative. Gli ultimi anni evidenziano spesso il prevalere di innovazioni di mercato che vengono studiate nelle Università, piuttosto che il contrario, come invece eravamo abituati a valutare in passato. Anche in questo senso un nostro sforzo al riguardo potrebbe fornire adeguati risultati.