



GUIDO CLERICI

PATRIZIA MICUCCI

La lezione americana

Per capire di che tempra sia fatta Patrizia Micucci, da pochi giorni responsabile della divisione Coverage & Investment Banking di Société Générale, si può riprendere una sua dichiarazione del 2006, quando era il numero uno di Lehman Brothers in Italia. «Gli americani» diceva «pensano ai risultati, non a quante ore passi in ufficio. Perciò il pomeriggio prendo mia figlia in asilo e lavoro da casa». Mica male per un cervello finanziario che ha condotto in prima persona operazioni del calibro di Seat o, per conto di De Agostini, l'acquisto della Toro poi girata alle Generali, tanto per citare due tra i tanti business firmati dalla signora Micucci, sposata con due figli (ormai alle elementari e alle medie), brillante figlia del Sud più povero che venne inserita assieme a Miuccia Prada da *The Wall Street Journal* tra le dieci donne europee da seguire con più attenzione. Merito del dream team di Ruggero Magnoni e Vittorio Pignatti, per almeno vent'anni l'unico vero concorrente di Mediobanca sullo scacchiere della finanza italiana, di cui la Micucci, oggi poco più che cinquantenne, fu una delle punte più efficaci fin dal 1992, data d'avvio della stagione delle privatizzazioni (il suo primo dossier è stato quella della Banca Commerciale). Alla Lehman americana, la Micucci, in assoluto la prima merchant banker italiana, era arrivata due anni prima, dopo aver conseguito un Master in Business Administration alla New York University e avere affrontato una breve esperienza accademica come ricercatrice in matematica alla Luiss. Dopo il crac della banca Usa nel 2008, la Micucci ha ricoperto il ruolo di Senior advisor di I-invest.

PER I MANAGER ITALIANI È IL MOMENTO DI FARSI AVANTI

Per i manager italiani del settore bancario e finanziario in questo momento si moltiplicano le possibilità di carriera. «Per due motivi» dice Renzo Noceti, partner di **Key2people**, società di executive search internazionale. «Primo: dopo la crisi, i dirigenti italiani vengono preferiti a quelli anglosassoni perché considerati più industriali, meno collegati a quegli aspetti di ingegneria finanziaria che hanno portato al crac di banche d'affari come Lehman, oggi tanto malvisti dai principali operatori di mercato». E poi va considerato l'aspetto

remunerativo. «I nostri numeri uno, in genere, sono meno costosi dei cugini anglosassoni o francesi» continua Noceti «e quindi hanno maggior appeal in un momento in cui questa industria è diventata meno ricca rispetto al passato». Già, ma come scalare i gradini di una società bancaria o finanziaria estera? Alcune regole di massima esistono e sono diverse da quelle a cui siamo abituati nelle nostre società. «Innanzitutto nella maggior parte delle società straniere, specie in quelle di matrice anglosassone e tedesca, non conta chi sei e da dove vieni, ma hanno peso

solo i risultati che porti, indipendentemente dalla tua età» dice Edoardo Bounous, oggi chief operation officer di **Amber capital Italia sgr**, dopo avere passato 17 anni in Inghilterra nel consiglio di amministrazione della società media **Euromoney Institutional Investor**. Come dire, insomma, che quello che conta è il merito, null'altro. Un esempio concreto di questo è rappresentato da Luca Berlin, 37 anni, genovese, ex McKinsey, oggi chief operation officer Asia Pacific di **Deutsche Bank**. Anche il curriculum formativo nelle società straniere non ha molto peso. «Specie in Inghilterra,

Usa e in parte anche in Germania, non è necessario avere una laurea in economia per diventare amministratore delegato di una banca o di una finanziaria» racconta Bounous. «C'è molta più flessibilità. Quello che guarda il management non è il percorso di studi ma come ragiona il candidato e i meriti raggiunti fino a quel momento. Come funziona un derivato si impara sul campo». Non è un caso che in questi Paesi sia anche molto più facile passare da un settore all'altro, mentre in Italia se si inizia la carriera nell'industria o nel retail ci si resta per sempre.