

WINtheBANK

COME CONQUISTARE UNA BANCA

IL GRANDE INGANNO DEL MODELLO AMERICANO

Guida alla negoziazione n. 54

materiale scaricato da www.winthebank.com

ATTENZIONE

La presente guida negoziale contiene materiale pratico messo a disposizione gratuitamente agli utenti registrati sul sito www.winthebank.com come **MATERIALE PROPEDEUTICO AL CORSO**.

La presente guida negoziale NON contiene materiale didattico del corso WIN THE BANK

La proprietà ed i diritti della presente guida negoziale e dei suoi contenuti è riservata ai titolari del sito www.winthebank.com

AVVERTENZA

La presente guida negoziale contiene contenuti che fanno riferimento a concetti spiegati nelle guide precedenti.

Se qualche concetto non ti è chiaro e stai scaricando questa come prima guida, ricorda di controllare nelle guide pubblicate in precedenza, poiché alcuni concetti si danno qui per noti perché già spiegati.

PROPRIETA' INTELLETTUALE E AUTORI

La presente guida negoziale è di proprietà di Win The Bank.
Gli autori sono Valerio Malvezzi e Massimo Crippa.

Indice

1. Introduzione (cosa impari con questa guida)
2. Il modello americano (e le conseguenze sul credito in Italia)
3. Conclusioni (per risolvere il tuo problema)

1) INTRODUZIONE
(cosa impari con questa guida)

DI COSA TRATTA QUESTA GUIDA

Questa guida tratta di cose ignote ai più.

Tratta del modello economico americano e del suo impatto sul credito in Italia.

Molti vedono il modello capitalistico americano come il migliore dei mondi possibili. In questa guida ti faccio vedere, con dati economici, quali sono i risultati che quel nuovo modello, introdotto negli anni '80, ha portato nella società della prima economia del mondo.

PERCHE' QUESTA GUIDA

Perché quel modello è alla base di negoziazioni, dette TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), fatte in totale mancanza di trasparenza e condivisione democratica dei popoli.

Il modello che qui descrivo è quello che si discute di imporre in Europa.

Quel modello, di cui si sta discutendo ai massimi livelli in Europa, indipendentemente dal modo totale o parziale o graduale in cui verrà importato, cambierà completamente il modo di fare banca anche in Italia.

Nessun imprenditore o consulente serio può evitare di studiare questi scenari.

COSA TI DIRANNO ALTRI?

Imparerai quello che da nessuna altra parte chi si occupa di credito ti spiega. Ti diranno che queste sono solo cose teoriche che non servono a operare praticamente nel credito.

Sai perché dicono così?

Perché sono asini che ragliano consigli. Pochissime persone in Italia capiscono, conoscono e sanno spiegare questi scenari economici, e loro non sono - nemmeno lontanamente - tra queste.

PERCHE' LEGGERE QUESTE PAGINE?

Perchè capire i cambiamenti dell'economia nel mondo e di riflesso in Italia è importante per qualsiasi persona.

Ma per un imprenditore o un consulente, sapere come si evolvono gli scenari economici è fondamentale. Il mercato del credito italiano sarà – senza dubbio – modificato da questi scenari.

Se sei un imprenditore o un consulente, conoscerli sarà indispensabile per capire come muoverti in quel mercato.

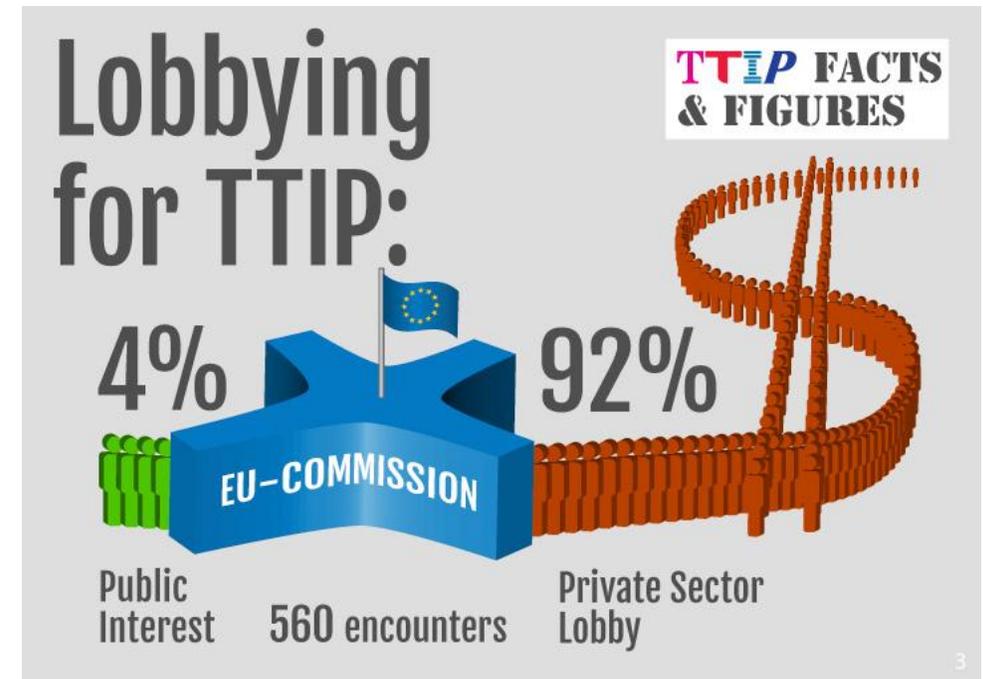
2) IL MODELLO AMERICANO (e le conseguenze sul credito in Italia)

TTIP (Accordi Transatlantico per il commercio e gli investimenti USA-UE)

Finalmente gli organi di informazione cominciano a parlare di una sigla oscura ai più: TTIP.

Sai di cosa si tratta?

Di imporre il modello americano in Europa.



Vediamoli insieme, i risultati del modello americano, che ha originato – ricordiamolo - quella che ti raccontano essere una «crisi».

2 – IL MODELLO AMERICANO E IL SUO IMPATTO SUL CREDITO ITALIANO

INDICE

- Il modello americano – La separazione dei salari
- Il modello americano - Il momento della separazione
- Il modello americano - Quando crescono gli stipendi?
- Il modello americano – La crisi dei mutui sub prime
- Il modello americano – La fame per chi non studia
- Il modello americano – Pochi ricchi sempre più ricchi
- Il modello americano – Corporazioni sempre più in utile
- Il modello americano – E le famiglie?
- Il modello americano – Patrimonio ai ricchi e debito ai poveri
- Il modello americano – Studiare costa
- Il modello americano – Il cerchio si chiude
- Il modello americano – Ora viene esportato
- Il modello americano – E il piccolo imprenditore italiano?
- Il modello americano – E il credito in Italia?

IL MODELLO AMERICANO – LA SEPARAZIONE DEI SALARI

Per un lungo periodo, e cioè dalla fine della seconda guerra mondiale fino ad un ben preciso periodo storico, negli Stati Uniti, motore dell'economia mondiale e modello indiscusso di riferimento del capitalismo occidentale, i salari crescono unitamente al crescere della produttività economica.

Ci sono 2 periodi storici nettamente separati:

1. La grande prosperità, dal 1947 al 1979
2. La grande recessione, dal 1979 ad oggi

Dal 1979, i salari non sono più legati alla crescita della produttività.
Quindi, ci sono due diverse curve di crescita.

In pratica, gli stipendi della gente che lavora crescono molto meno della crescita del PIL.

The Great Prosperity: 1947-79

Pay Rose With Productivity ...

Wages and overall compensation, for production and non-supervisory workers (now about 82 percent of the private sector work force), tracked steadily upward alongside gains in productivity.

The rising value of goods and services per worker meant rising pay. But that relationship ended in the 1970s.

BASELINE IS 1947

'50 '60 '70 '80 '90 '00

The Great Regression: 1980-Now

... And Then It Didn't

PRODUCTIVITY

AVG. HOURLY COMPENSATION

AVG. HOURLY WAGE

CHANGE, 1947-79
+119%

+100%

+72%

CHANGE, 1979-2009
+80%

CHANGE, 1979-2009
+8%

+7%

Nella freccia gialla ti ho indicato la crescita della produttività dal 1979 ad oggi: +80%.

Nella freccia rossa ti ho indicato la crescita dei salari dal 1979 ad oggi: +8%.

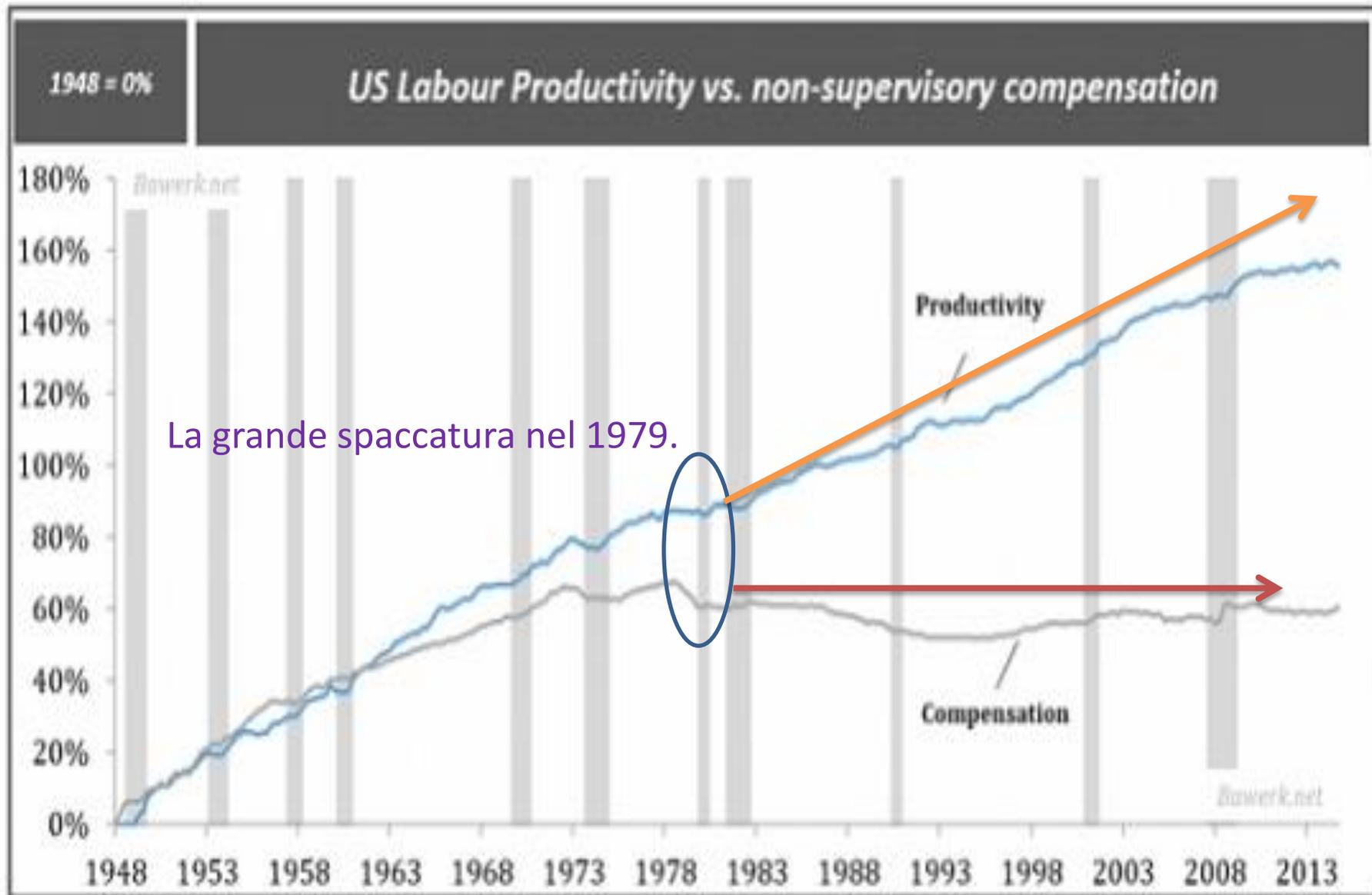
IL MODELLO AMERICANO – IL MOMENTO DELLA SEPARAZIONE

Nel grafico successivo vediamo meglio il momento della separazione.
Dalla fine degli anni 70, i salari crescono molto meno della crescita della produttività.

Da quel momento, le curve, che prima erano sostanzialmente allineate, divergono.
In giallo ti indico la curva di crescita della produttività.
In rosso, la curva di crescita degli stipendi.

Ricordiamo che stiamo parlando del mercato americano.

Tale mercato è il modello di riferimento del mondo occidentale, dalla fine della seconda guerra mondiale.



IL MODELLO AMERICANO – QUANDO CRESCONO GLI STIPENDI?

Nel modello americano che si sviluppa a partire, come hai visto, dagli anni 80, ci sono solo tre momenti storici in cui i salari crescono, in percentuale del prodotto interno lordo.

Sono tre momenti storici ben precisi, collegati a cose particolari: bolle finanziarie!

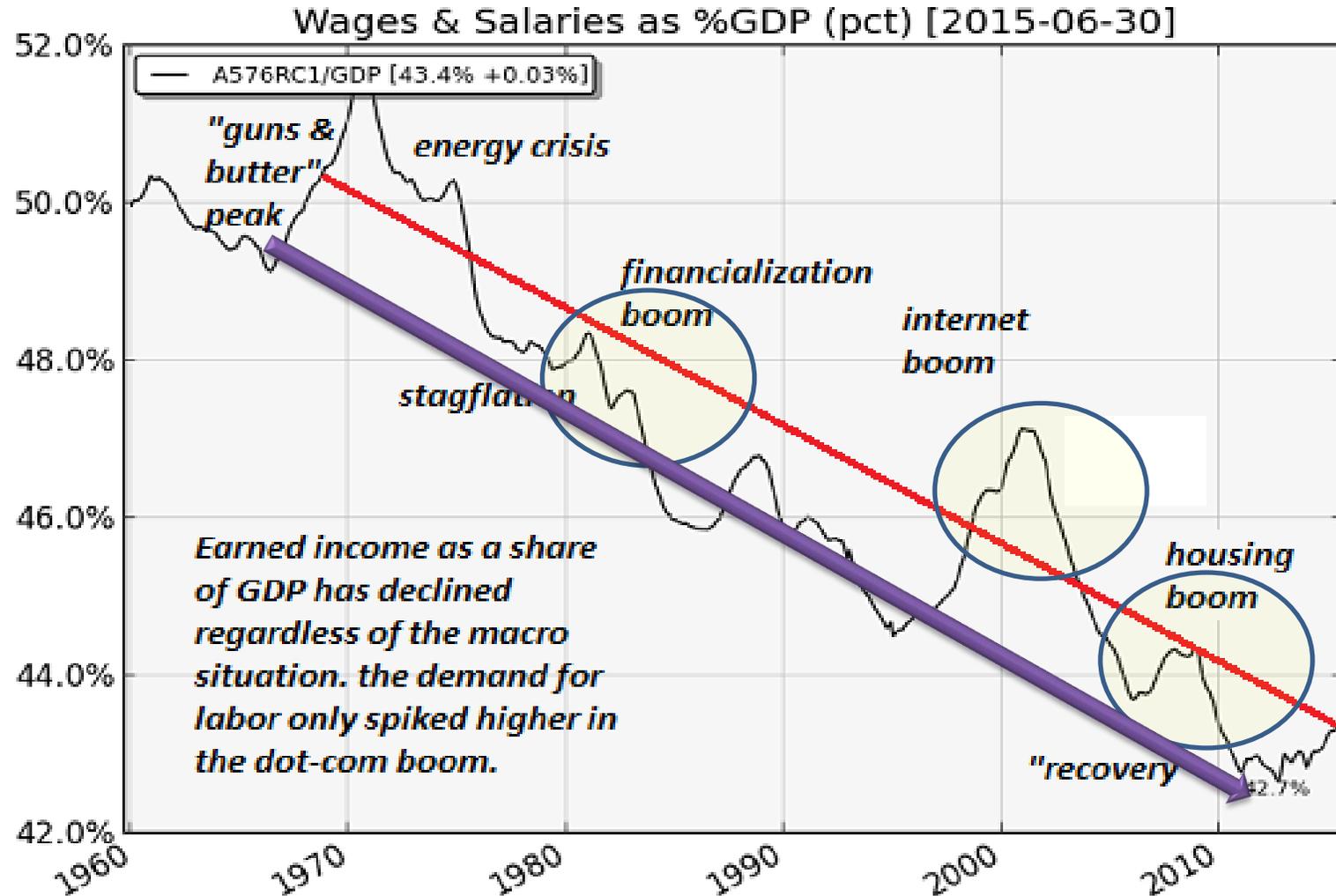
In quei tre momenti, gli stipendi dei lavoratori, cioè della classe media, risalgono i percentuale del PIL. Ma ordinariamente, quale è il trend degli stipendi rispetto alla crescita del prodotto interno lordo della nazione. Dovrebbe salire, se questo sale.

E invece?

Lo vedi nella freccia viola del grafico seguente.



Ti ho evidenziato in blu i tre momenti storici di rialzo di stipendi e salari in percentuale del PIL. Sono solo tre momenti storici in cui la domanda di lavoro si impenna, storicamente.



Questi 3 momenti, dopo la crisi energetica degli anni '70, furono il boom della finanza degli anni '80, il boom di internet di fine anni '90 e il boom abitativo di metà anni 2000. Per il resto, guarda la freccia viola.

IL MODELLO AMERICANO – LA CRISI DEI MUTUI SUB PRIME

Il mercato azionario americano spinse le politiche per la casa a debito a partire dalla metà degli anni 90.

Nel grafico successivo vedi la crescita anormale, che ti ho indicato con una freccia verde.

Dieci anni dopo, ti ho evidenziato con il circoletto blu la bolla sulla casa che portava alla crisi dei mutui cosiddetti «sub prime». Questo evento dava inizio a quella che ti raccontano essere la «crisi» economica, e che invece è solo un effetto conseguente al pianificato e deliberato cambiamento di modello economico.

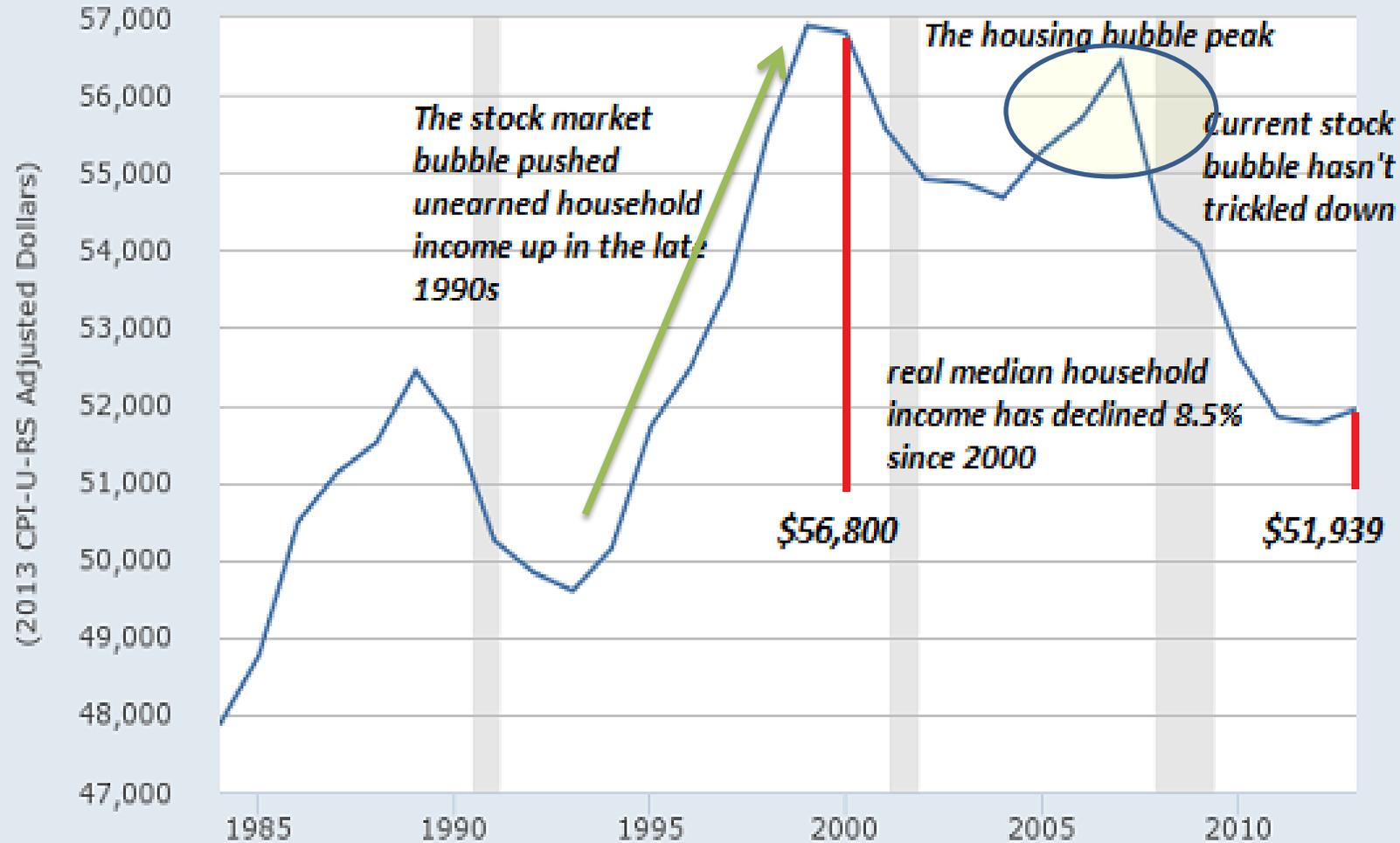


WINtheBANK

COME CONQUISTARE UNA BANCA

FRED 

— Real Median Household Income in the United States



Source: US. Bureau of the Census

Shaded areas indicate US recessions - 2015 research.stlouisfed.org

Nella freccia verde ti ho indicato la crescita anomala del mercato delle case a partire dalla metà degli anni '90.

Nel circoletto blu ti ho indicato il momento di picco, cioè di bolla del mercato delle case in America, dopo la metà degli anni 2000.

IL MODELLO AMERICANO – LA FAME PER CHI NON STUDIA

Negli anni successivi a quella che ti raccontano essere una «crisi», il reddito reale degli stipendi continua a calare.

Vistosamente (-5,9%) per i titoli di studio più bassi (al di sotto delle scuole superiori).

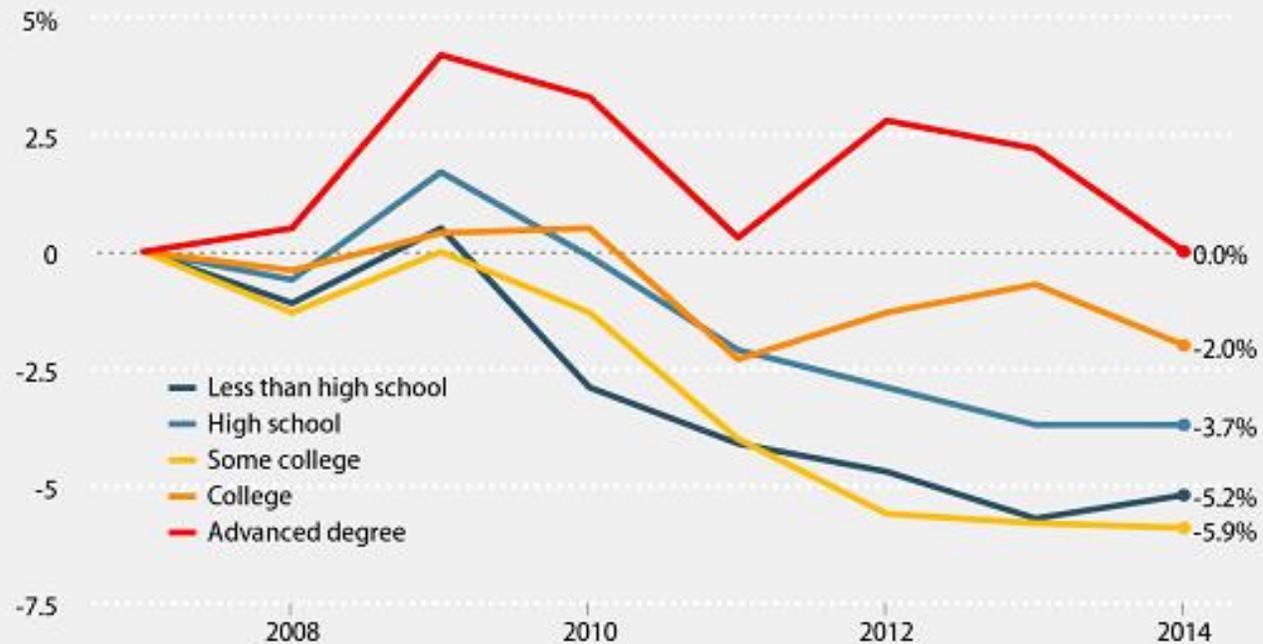
Ma anche coloro che studiano a ai livelli più alti, che pure sono i soli che si salvano dalla perdita di reddito reale sugli stipendi, quando va bene fanno pari con i livelli pre crisi.

Lo vedi nel grafico seguente.

Dal 2008 al 2014 anche i lavoratori più istruiti (linea rossa) hanno un calo degli stipendi e comunque si ritrovano oggi ai valori «pre crisi».

Even the most educated workers have declining wages

Cumulative percent change in real average hourly wages, by education, 2007–2014



Note: Sample based on all workers age 18–64.

Source: EPI analysis of Current Population Survey Outgoing Rotation Group microdata

ECONOMIC POLICY INSTITUTE

Dal 2008 al 2014 gli altri lavoratori meno istruiti perdono in valore reale degli stipendi.

IL MODELLO AMERICANO – POCHI RICCHI SEMPRE PIU' RICCHI

La società americana è divisa in:

- Oligarchia (persone che guadagnano in media 5,6 milioni di \$ anno)
- Nuova nobiltà (persone che guadagnano in media 800.000 \$ anno)
- Nomenclatura (persone che guadagnano in media 211.000 \$ anno)
- Tutti gli altri (persone che guadagnano in media 31.000 \$ anno)

Tutti gli altri sono il 90% della popolazione.

Non so se ti è chiaro cosa dice questa tavola. Spiega come è cambiata la società americana dal 1970 al 2008. In poche parole:

1. L'oligarchia (circa 150.000 persone) è cresciuta del 385%
2. La nuova nobiltà (circa 600.000 persone) è cresciuta del 141%
3. La nomenclatura (circa 6 milioni di persone) è cresciuta del 59%
4. Tutti gli altri (circa 137 milioni di persone) sono scesi di 1%

Cioè, il 90% degli americani sono rimasti poveri.

Nel 10% dei ricchi, i più ricchi son diventati più ricchi.

| INCOME LEVEL | NUMBER OF PEOPLE | AVERAGE INCOME | OVERALL CHANGE 1970-2008 | |
|--------------|------------------|----------------|--------------------------|---------------------------------------|
| Top 0.1% | 152,000 | \$5.6 million | +385% | <i>Oligarchy</i> |
| Top 0.1-0.5% | 610,000 | \$878,139 | +141% | <i>New Nobility</i> |
| Top 0.5-1% | 762,000 | \$443,102 | +90% | |
| Top 1-5% | 6.0 million | \$211,476 | +59% | <i>Upper Caste & Nomenclatura</i> |
| Top 5-10% | 7.6 million | \$127,184 | +38% | |
| Bottom 90% | 137.2 million | \$31,244 | -1% | <i>everyone else</i> |

IL MODELLO AMERICANO – CORPORAZIONI SEMPRE PIU' IN UTILE

Come vedrai nella prossima pagina, alla fine degli anni 70 si cambia il modello economico e, a partire dagli anni 80, gli utili netti dopo le imposte delle corporazioni (corporate profit after tax) esplodono.

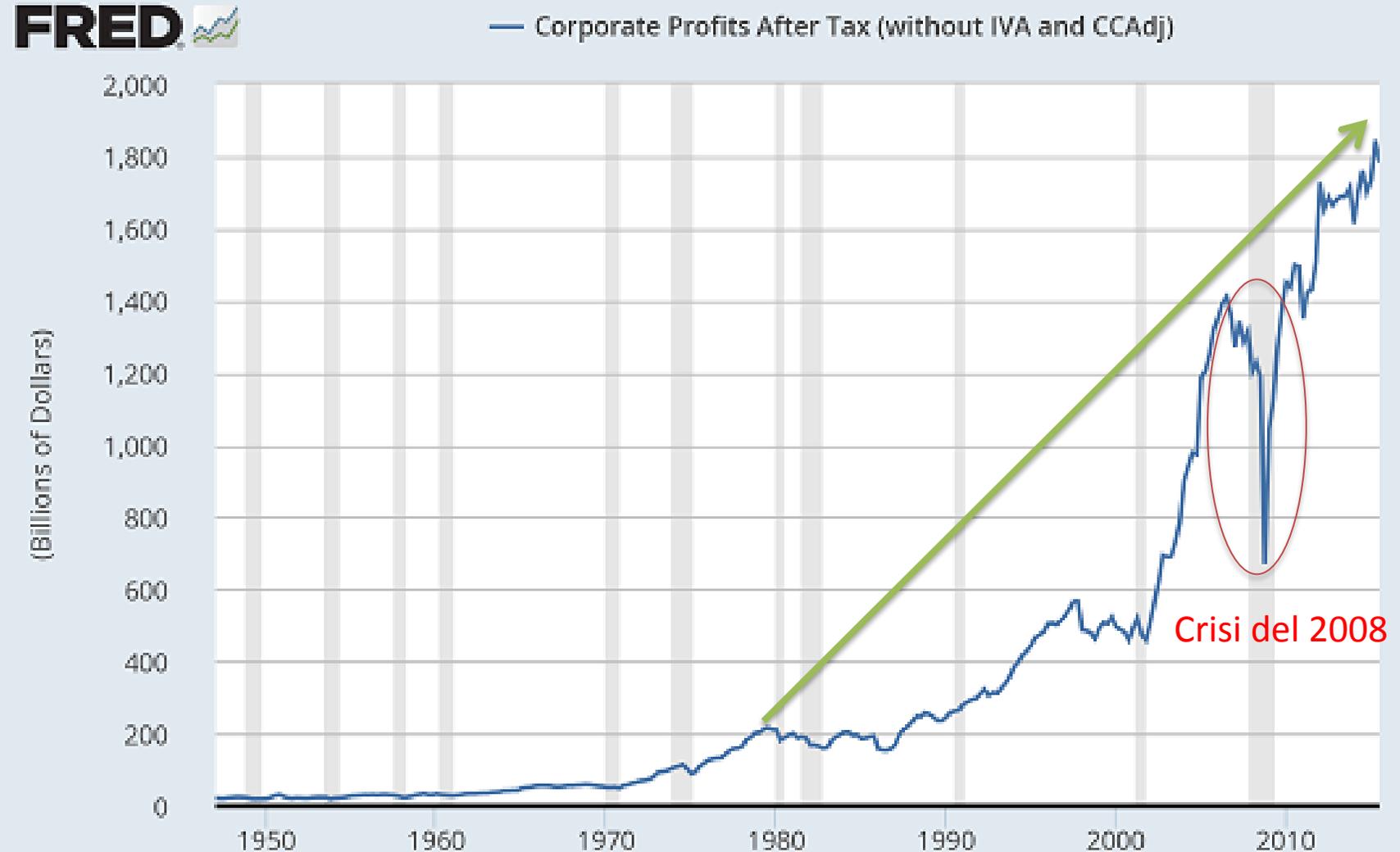
Il nuovo modello, cioè, è molto profittevole per le grandi imprese.

Ti stupisce che i loro proprietari siano sempre più ricchi?

Come hai capito, alla fine degli anni 70 si cambia il modello economico di riferimento. Quel modello porta una esplosione dei profitti netti, cioè degli utili dopo le tasse alle corporazioni.

Nel grafico, ti segno con la freccia verde cosa è successo agli utili netti delle corporazioni dopo il cambiamento di modello economico.

Guarda cosa succede dopo la crisi del 2008 agli utili: crescono più di prima.



Source: US. Bureau of Economic Analysis
research.stlouisfed.org

myf.red/g/2F41

IL MODELLO AMERICANO – E LE FAMIGLIE?

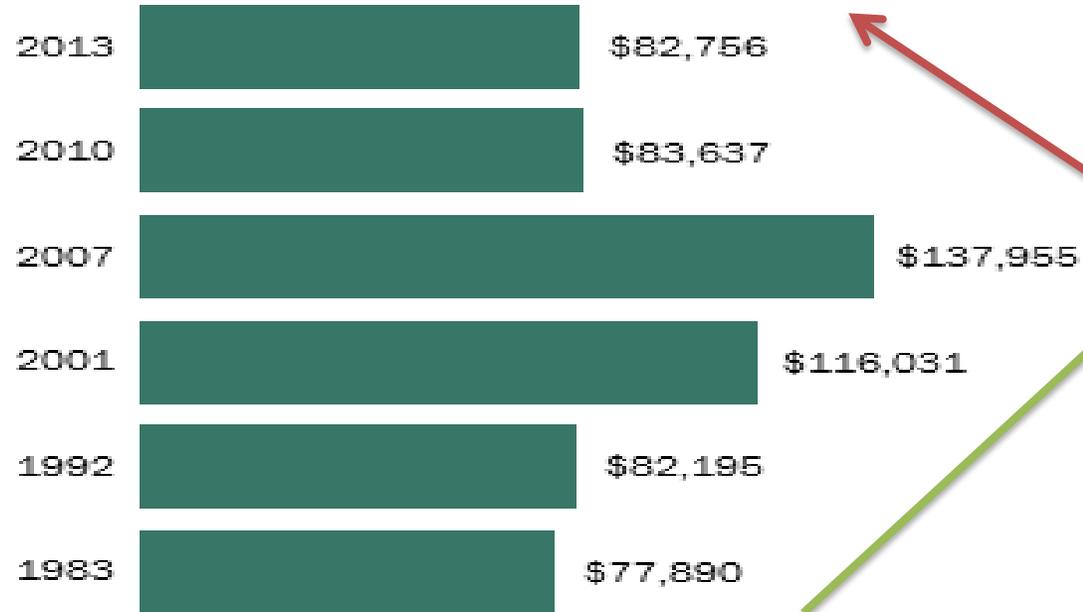
Come vedrai nella prossima pagina, non solo la compensazione per il lavoro (in italiano lo chiamiamo «stipendio») non è cresciuto in modo legato alla crescita della produttività, ma succede anche un secondo fatto.

Nel grafico precedente hai visto che per le corporazioni quella che ti raccontano essere una «crisi» è un momento di un paio d'anni e poi gli utili riprendono a salire in modo esponenziale.

Anche per le famiglie il modello economico funziona così?

The wealth of U.S. families increased from 1983 to 2007, fell sharply since

Median net worth of families, in 2014 dollars



Note: Net worth is the difference between the value of assets owned by a family and the liabilities it holds. Families are assigned to income tiers based on their size-adjusted income. Net worth is not adjusted for family size.

Source: Pew Research Center analysis of Survey of Consumer Finances public-use data

PEW RESEARCH CENTER

Assolutamente no.

I redditi medi crescono dal 1983 al 2007, ma come si è visto in modo molto minore rispetto alla crescita di produttività delle imprese.

Ti ho indicato la crescita della ricchezza mediana delle famiglie con la freccia verde.

Ma il modello non è simmetrico.

Dopo quella che ti raccontano essere una «crisi» gli utili delle corporazioni si impennano nuovamente.

La ricchezza media delle famiglie ritorna indietro di vent'anni.

Ti ho indicato la decrescita nella freccia rossa.

Una decrescita infelice.

IL MODELLO AMERICANO – EQUITY AI RICCHI E DEBT AI POVERI

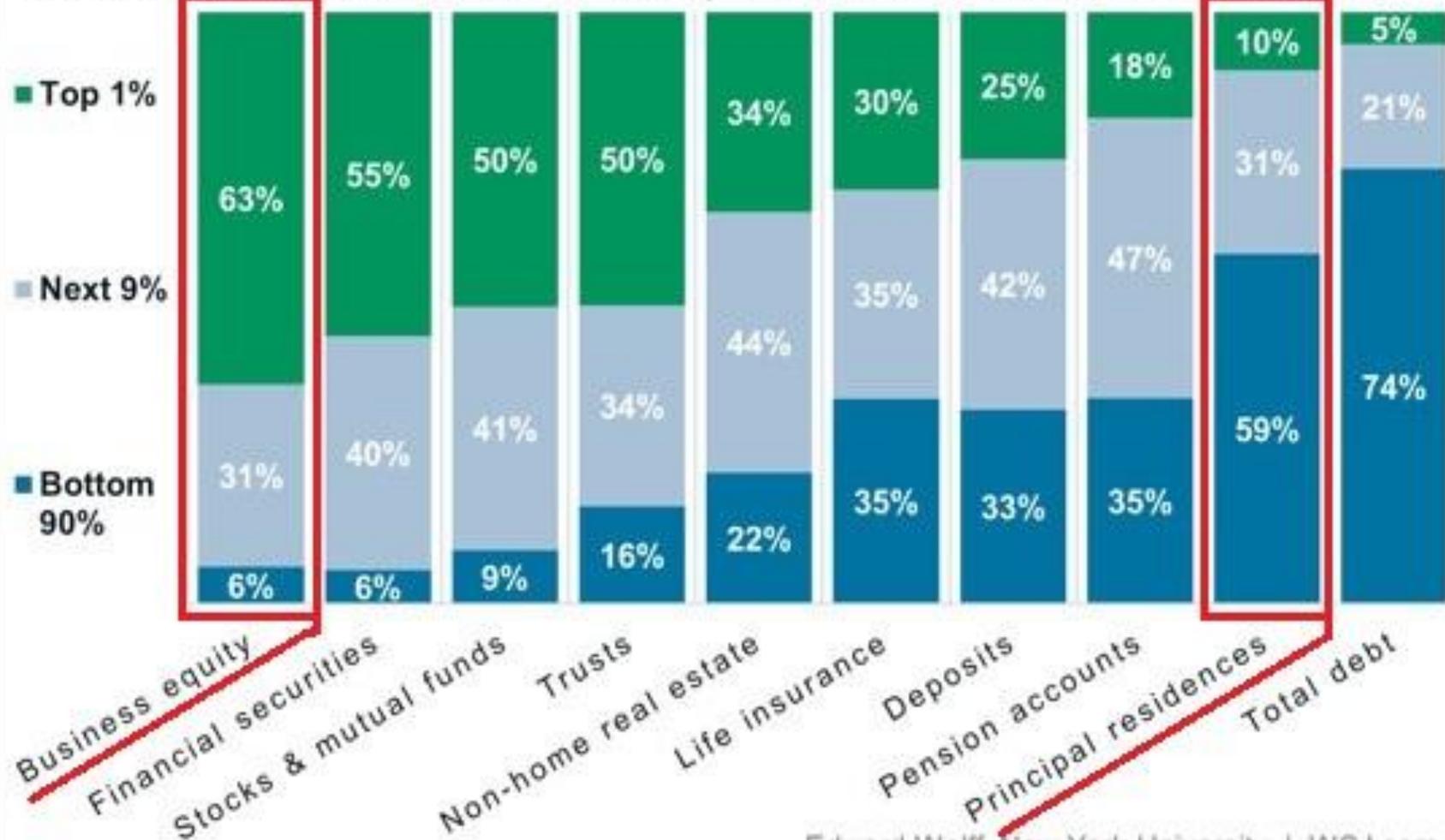
- Equity in italiano si traduce patrimonio netto. Si tratta del capitale degli imprenditori, cioè di quello che detiene le aziende.
- Debt in italiano si traduce debito finanziario. Si tratta del debito prevalentemente verso le banche e operatori finanziari.

Bene, con il nuovo modello economico, come si è distribuita la ricchezza? Intendo chiedermi chi detiene l'equity (cioè il capitale) nella società americana e chi invece è indebitato con le banche.

Lo vedi nel prossimo grafico.

Ownership Society

Percent of total assets and liabilities held by wealthiest 1%, next 9% and bottom 90%



Edward Wolff, New York University | WSJ.com

L'1% della popolazione detiene il 63% del patrimonio. Il successivo 9% ne detiene il 31%. Quindi, il 94% del patrimonio è detenuto dal 10% della società americana.

Ma per accumulare tutto quel patrimonio, saranno pieni di debito? No. Il 26% del debito è sul 10% della società più ricca, il restante 74% sul restante 90% della gente.

IL MODELLO AMERICANO – STUDIARE COSTA

In questi giorni, gli operatori economici hanno scoperto il problema del debito per gli studenti universitari americani.

Ma avete una idea di cosa sia successo dopo il cambiamento del modello economico avvenuto negli anni '80?

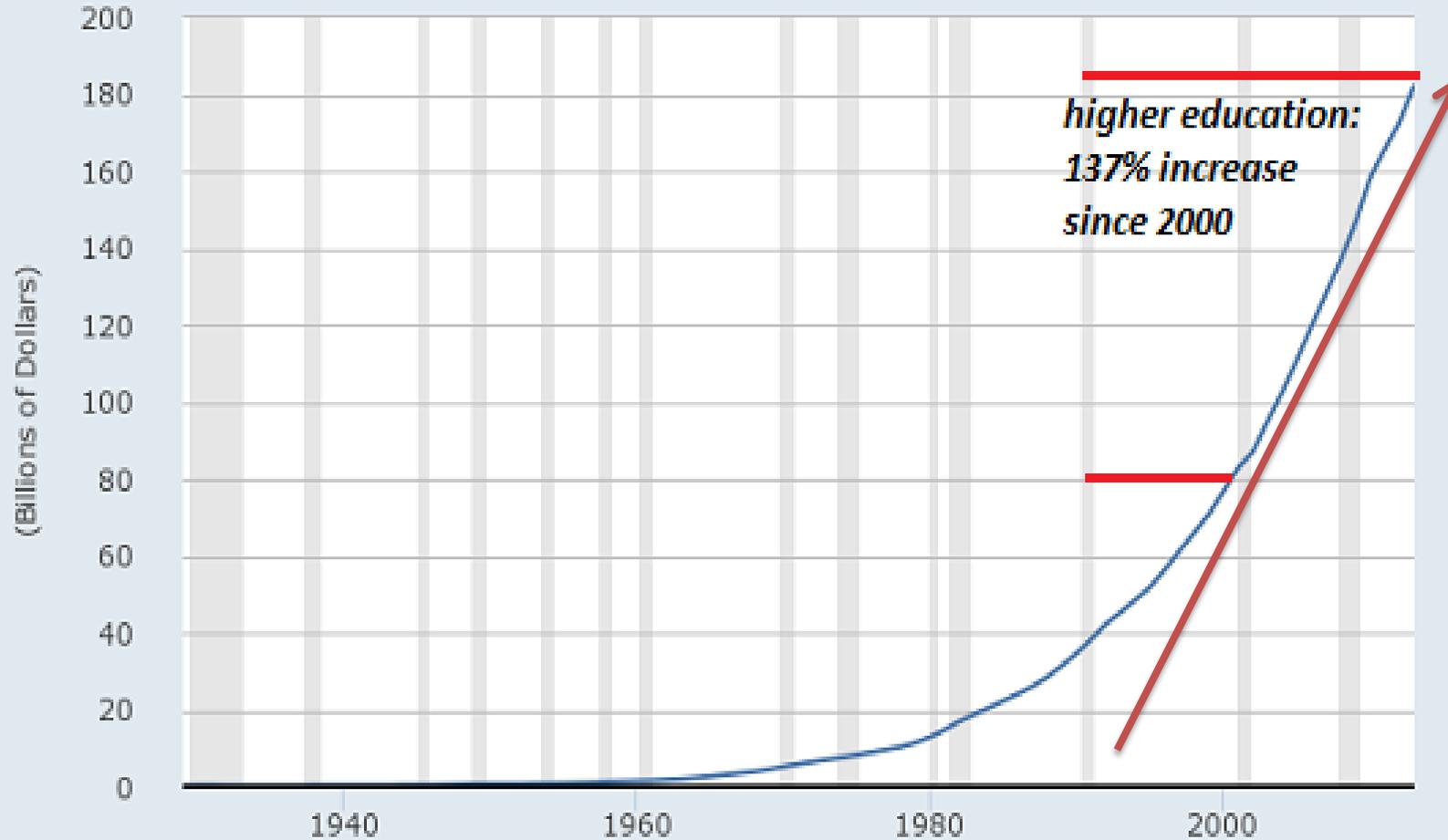
E avete una idea di quanto è aumentato il costo per l'istruzione superiore dal 2000 al 2015 negli Stati Uniti?

Del 2%? Del 5%? Del 15%?

Le spese personali per l'istruzione superiore sono cresciute in circa 15 anni del **137%**, dal 2000 al 2015.

FRED 

— Personal consumption expenditures: Services: Higher education



Source: US. Bureau of Economic Analysis

Shaded areas indicate US recessions - 2015 research.stlouisfed.org

Nel grafico, ti ho inserito nella freccia rossa il trend delle spese personali per istruzione superiore dagli anni '80 in avanti negli USA.

Chi può studiare, in quel modello, secondo te?

IL MODELLO AMERICANO – IL CERCHIO SI CHIUDE

E così, si chiude il cerchio.

Dato che sempre meno persone potranno studiare, chi lo vorrà fare dovrà indebitarsi sempre di più (nella classe povera, cioè nel 90% della popolazione).

Quindi:

- il debito sarà sempre più sui poveri e l'equity sempre più sui ricchi
- aumenterà il disallineamento tra produzione e reddito da lavoro
- le corporazioni aumenteranno gli utili

IL MODELLO AMERICANO – ORA VIENE ESPORTATO

Avrai letto che il Presidente Obama ha incontrato la Merkel e altri capi di Stato di un grande mercato: l'Europa.

Allo sfondo, ci sono trattati oscuri, ignoti al pubblico, che si vuole fare approvare. Quei trattati si chiamano **TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership)**.

Ma di cosa si tratta?





Si tratta di applicare il modello americano che ti ho documentato nelle precedenti slides in Europa.

Ti devo spiegare meglio?

Leggerai un futuro articolo sul TTIP in cui ti documenterò, punto per punto, cosa comporterebbe per noi.



#STOP TAFTA

Le grand marché transatlantique ne se fera pas

IL MODELLO AMERICANO – E IL PICCOLO IMPRENDITORE ITALIANO?

Ah, ma io sono un piccolo imprenditore!
Che mi importa di studiare queste cose?

Io sono nato nella strada e mi sono fatto da me,
queste cose TEORICHE non mi interessano. Mi ha
detto il mio consulente che ha studiato sulla strada
che sono altre le cose che contano.

Ha ragione lui: io penso a produrre, mica imparo dai
libri, io, imparo dalla strada!

*Ecco, bravo, ascolta lui: resta sulla strada, che tra un
po' farai questa fine qui e sarai già preparato.*



IL MODELLO AMERICANO – E IL CREDITO IN ITALIA?

Ragiona un attimo:

1. Il modello di finanza internazionale è fatto a uso e consumo del modello americano
2. In quel modello, l'Equity (patrimonio) è detenuto da pochissime persone
3. Le aziende sono mediamente grandi, corporazioni con potere enorme
4. Le banche, adotteranno sempre più a livello internazionale queste regole
5. Le regole bancarie sono decise a livello internazionale e non tengono conto dell'Italia
6. In Italia, le imprese sono familiari, senza capitale e frammentate in piccole imprese
7. Le banche italiane dovranno adeguarsi al trend internazionale

E tu pensi davvero che non sarà più difficile avere credito in Italia?

CONCLUSIONI
(il valore della guida)

CONSIGLI OPERATIVI - 1

Primo consiglio di strategia.



Invita a tornare sui banchi di scuola l'asino che ti dice che studiare non serve. Studiare distingue gli uomini dai primati.

Chi ti dice che studiare non serve è perché lui non ha studiato.

CONSIGLI OPERATIVI - 2

Secondo consiglio di strategia.



Un imprenditore o un consulente di successo non sta dietro le notizie: sta davanti.

Se aspetti che ti dicano i giornali cosa succederà, tanti auguri.

CONSIGLI OPERATIVI - 18

Terzo consiglio di strategia.



Le banche, anche in Italia, cambieranno completamente.

Se pensi domani di andare in banca come facevi ieri, preparati ad andar per strada.

CHE COSA HAI APPRESO IN QUESTA GUIDA NEGOZIALE?

In questa guida hai appreso quello che è alla base dello scenario economico e dei grandi cambiamenti dell'economia che stiamo vivendo. Un imprenditore o consulente che non studia queste cose, può giocare il gratta e vinci e sperare di aver fortuna.

In altre guide, vi metto a disposizione gli strumenti per combattere sul campo di battaglia.

In questa, ti ho spiegato quale sarà il campo di battaglia.

Questo scenario, avrà un impatto ben preciso sul credito in Italia.

MA PER NEGOZIARE IN PRATICA?

Questa guida ti ha spiegato lo scenario economico. Trovi altre guide di scenario economico nel blog e altre guide di natura tecnica di grande utilità per sapere come muoverti.

Ma per negoziare in pratica con le banche, che risentono di questi scenari internazionali, servono competenze superiori. Non ci sono in giro, non le trovi sui giornali o sui libri.

Come fare?

AGISCI.

Le risposte professionali, semplici, operative e concrete, le trovi solo al Corso WIN THE BANK.

Solo qui puoi imparare in modo semplice come fare a **finanziare** in banca **la tua impresa o quella del tuo cliente.**

Impara in un corso pratico come si negozia con una banca e prima ancora come si prepara l'azienda a farlo.

MA E' UN CORSO DIFFICILE O PER ADDETTI AI LAVORI?

No.

E' un Corso per "immagini", che spiega concetti comprensibili a chiunque.

Per capire cosa vuol dire cerca nelle "risorse gratuite" la **guida** dal titolo "**Il metodo didattico Win The Bank**", pubblicata il 01/05/2015.

Guarda le testimonianze entusiaste sul sito di persone senza alcuna preparazione finanziaria, ma anche di imprenditori e consulenti cui ho risolto problemi in passato.

Non cercare alibi per non agire.

Iscriviti alla prossima edizione del Corso.

Per informazioni sul corso Win The Bank:

wtb@winthebank.com

[Tel. 0321- 613555](tel:0321-613555)