Economy
IL BUSINESS MAGAZINE DI MONDADORI
01-SET-2018

Arriva la banca che presta soldi perfino a chi ne ha bisogno

Ritorno alla grande dell'ex capo di Intesa e ministro dello Sviluppo: «La nostra banca specializzata potrà salvare imprese e posti». Con un nome semplice: illimity

di Sergio Luciano

DA SINISTRA, LA SQUADRA DI PASSERA (AL CENTRO): FRANCESCO MELE, CARLO PANELLA, ENRICO FAGIOLI E ANDREA CLAMER

«LA NOSTRA BANCA SI PROPONE ENTRO CINQUE ANNI DI AVERE IN BILANCIO 7 MILIARDI DI CREDITI, UN PATRIMONIO DI 1,2 MILIARDI E UTILI PER 300 MILIONI DI EURO, AVENDO GIÀ DISTRIBUITO 100 MILIONI DI DIVIDENDI. In più, questi risultati saranno raggiunti facendo una cosa utile al nostro Paese, cioè salvando aziende e posti di lavoro»: è un ritorno alla grandissima quello di Corrado Passera con la sua "illimity", la banca specializzata che ha costruito e lanciato in Borsa, raccogliendo oltre 600 milioni di euro attraverso una "spac" chiamata Spaxs, la più grande mai collocata in Europa. Un ritorno alla grandissima nel business dove ha fatto meglio - con quello delle Poste - il credito, appunto. È stato senza dubbio, e a conti fatti, il banchiere italiano di maggior successo, creatore dell'unica banca italiana oggi dal solido "ancoraggio" nazionale e dal respiro europeo, IntesaSanpaolo, che lasciò nel 2011 per una "chiamata" della politica nel governo di emergenza di Mario Monti e che lo vide, su indicazione diretta del Quirinale, ministro dello Sviluppo Economico e delle Infrastrutture e Trasporti. Si devono a Passera le poche cose utili – oltre alla riforma Fornero – che hanno giovato al Paese: start-up, mini-bond, riordino degli incentivi, Strategia Energetica e molto altro. Ma la politica è acqua passata per il banchiere comasco, tornato ora, e da imprenditore, al vecchio amore: il credito appunto, ma quello "più difficile".

Cioè, dottor Passera, come ci torna?

Con una banca specializzata nel credito alle aziende medio piccole che vanno bene, ma non ricevono il supporto necessario per sviluppare il loro potenziale; a quelle che non vanno bene, ma che possono ancora rimettersi in carreggiata; e a quelle che vanno male ma delle quali si può ancora salvare qualche "pezzo". Sarebbe stato poco utile dedicarci alle molte aziende forti che già vanno bene e che hanno la fila di banche fuori dalla porta.

IL CROSSOVER È IL CREDITO ALLE AZIENDE CON BASSO RATING. LE ANALIZZEREMO CON UN APPROCCIO INDUSTRIALE, E SE CI CONVINCERANNO, LE FINANZIEREMO

Cioè preferirete quelle malconce?

Direi quelle con potenziale ancora da esprimere: per crossover intendiamo il credito alle aziende con basso rating, dalla scarsa "affidabilità" tradizionale eppure potenzialmente ricche di possibilità di sviluppo. Noi analizzeremo queste aziende "second tier" con un approccio industriale e se ci convinceranno, le finanzieremo. E poi affiancheremo le banche tradizionali nello smobilizzare sia i cosiddetti UTP (gli Unlikely To Pay o "incagli" che dir si voglia) che i famigerati NPL (i Non Performing Loans o "sofferenze"). Stiamo parlando di mercati enormi e relativamente poco serviti: quasi 500 miliardi di euro tra attuali stock e transazioni da qui al 2023.

Scusi, ma come farete a riuscire voi dove le grandi banche falliscono?

Be', cominciamo a dire che molte banche semplicemente non sono interessate a queste attività mentre altre sono "pressate" a togliere questo genere di crediti dai loro bilanci per ragioni di ratios patrimoniali. Sono settori di attività dove bisogna investire in tecnologia, ma soprattutto in competenze ed esperienza e pochi lo fanno. Forse nessuno fa ciò che faremo noi per dare ai nostri clienti il meglio delle competenze disponibili nei vari settori. Molti dei nostri "originatori" e "sviluppatori", infatti, saranno ex dirigenti d'impresa con successi e lunghe esperienze sul campo: li abbiamo chiamati "tutor". Lavoreranno con professionisti bancari pure con grande esperienza, ma aggiungeranno quella conoscenza diretta degli imprenditori e delle imprese che ci darà un chiaro vantaggio competitivo.

E cos'altro avrete?

Molti vantaggi competitivi soprattutto rispetto alle medie banche generaliste. Loro in questa fase storica sono concentrate a tagliare i costi, ridurre il portafoglio, fare fusioni, rimodellare i sistemi, tutte attività che distraggono dal business. Noi, invece, non abbiamo zavorre, fardelli dal passato. Saremo inoltre una banca totalmente digitale, senza mainframe e modulare fin dall'inizio per poter inglobare continuamente le miglio-

CI RIVOLGEREMO ALLE AZIENDE CON POTENZIALE ANCORA DA ESPRIMERE: UN MERCATO DA 500 MILIARDI DI EURO

ri tecnologie, senza back-office e senza carta. E mentre il Cost/Income dei concorrenti sta tra il 50 e il 100%, noi puntiamo al 30. Cercheremo di qualificarci anche per i tempi di risposta: sì o no nel giro di ore, neanche in giorni. Rispetto ai concorrenti non bancari potremo giocarci un costo più basso della raccolta per proporre condizioni più vantaggiose.

Ma come si fa a valutare un finanziamento crossover...

Quando si è in presenza di imprese con rating basso o senza rating la valutazione imprenditoriale diventa fondamentale e noi avremo i "tutor" che gli altri non hanno. Certe volte finanziare una acquisizione o una fusione può essere il modo per trasformare un'azienda mediocre in una azienda performante. Nel caso soprattutto delle ristrutturazioni aziendali è inoltre necessario mettere intorno al tavolo competenze non solo di credito e di industria, ma anche di equity, immobiliari, legali specialistiche e questo noi vogliamo fare. E sempre di più varrà la capacità di maneggiare i cosiddetti big data e le tecniche di intelligenza artificiale. Investiremo molto su entrambi i fronti.

Prenderete partecipazioni nelle aziende clienti?

Faremo credito, ma acquistando Utp ci troveremo talvolta a trasformare debito in capitale. Contiamo di realizzare dei capital gain, anche se per prudenza nel nostro piano non li abbiamo inseriti. Per facilitare i turnaround aiuteremo le imprese clienti a trovare investitori nel loro capitale. Mi creda: sarà un bel modo di lavorare in banca...

Si potrà aprire un conto corrente presso di voi?

Naturalmente sì, e contiamo di offrire entro i primi mesi del 2019 una delle migliori customer experience nel campo dei servizi bancari digitali. Nei primi mesi ci avvarremo del sistema di Banca Interprovinciale che abbiamo recentemente acquistato: una delle migliori piccole banche italiane.

Risparmio gestito?

No: i nostri depositi a termine ben remunerati saranno una alternativa molto valida al risparmio gestito per la nostra clientela web.

La vostra raccolta da dove arriverà?

Partiamo con un miliardo di euro in cassa, tra il capitale di Spaxs e i depositi di Banca Interprovinciale. Raccoglieremo depositi – soprattutto a termine – sia con la nostra piattaforma italiana che appoggiandoci ad una delle migliori piattaforme europee. Poi i normali strumenti come interbancario, linee BCE, obbligazioni, cartolarizzazioni.

Ma scusi, se un vostro cliente vi chiede un prestito personale?

Un'altra caratteristica della nostra banca sarà quella di "produrre" all'interno solo i prodotti e i servizi dove pensiamo di essere molto competitivi: tutto il resto verrà attraverso partnership. Mutui, crediti personali, assicurazioni saranno ovviamente a disposizione dei nostri clienti e porteremo loro le migliori proposte disponibili sul mercato.

IN FUTURO NEL SISTEMA BANCARIO CI SARANNO ALCUNE BANCHE GIÀ OGGI GRANDISSIME CHE LO DIVENTERANNO ANCORA DI PIÙ, ALTRE SARANNO CINESI

Al mercato siete piaciuti. Soddisfatti, voi fondatori?

Ci siamo dati obiettivi sfidanti, ma raggiungibili e solo quando li avremo raggiunti e superati potremo considerarci soddisfatti: già nel 2020, 4 miliardi di impieghi totali e un chiaro utile di bilancio. E come dicevo nel 2023 puntiamo a totalizzare 300 milioni di utili, pur con un profilo di rischio contenuto, e con un Core Tier 1 sempre sopra il 15% oltre a tutta una serie di guard-rail...

I guard-rail?

Sì, insomma: ulteriori precauzioni come per esempio mantenere sempre in equilibrio le durate della raccolta e degli impieghi. Non sono in tanti a poterlo garantire.

Per questo gli investitori vi amano.

Anche perché sanno che noi fondatori cominceremo a guadagnare solo quando gli altri azionisti avranno maturato un rendimento di almeno il 60%, solo allora potrò convertire l'80% delle mie azioni speciali in azioni ordinarie, e col mio pacchetto servirò le stock option della prima linea manageriale.

Vi fidate molto del vostro progetto.

L'abbiamo studiato a fondo, ma soprattutto mi convince la qualità professionale e umana delle persone che compongono la squadra. Non ci avrei messo faccia e patrimonio personale se non ci credessi fortemente. E sono convinto che possa essere utile al nostro Paese. Come dico spesso, non c'è soddisfazione più grande per un banchiere che sentirsi dire da un imprenditore: "Grazie a lei ce l'ho fatta!". È anche una bella prova di fiducia nel sistema Italia: due terzi del capitale che abbiamo raccolto è internazionale.

Allarghiamo il discorso al futuro del settore: cosa accadrà?

Ci saranno alcune banche grandissime che rimarranno forti e alcune lo diventeranno ancora di più. JPMorgan ci sarà sempre anche e così pure IntesaSanpaolo in Italia. Aspettiamoci qualche grandissima cinese. Ma tra i new winners in futuro ci saranno tante nuove banche specializzate che potranno in alcuni casi dare soddisfazioni ai loro azionisti anche superiori.

Ultima curiosità: cosa c'è veramente dietro il nome "illimity" che avete voluto dare alla vostra nuova banca ?

È un nome che potrebbe sembrare presuntuoso, ma non lo è. C'è dentro l'impegno a superare molti vincoli e formalismi attuali e a giocare la partita della crescita insieme a tanti altri imprenditori come noi.