

ranno meno investitori disponibili a sottoscrivere titoli italiani e i tassi saliranno».

La chiamano già l'offensiva dei «poteri forti».

«Non è scontato che avremo un autunno difficile. E non è scritto da nessuna parte che ci vengano contro, se proporremo cose serie».

Un suggerimento per la Legge di Stabilità?

«Chiarire presto che la flessibilità sarà usata per investimenti e che l'Italia rispetta gli impegni con i suoi creditori».

Torniamo a Illimity. Perché serve un'altra banca in Italia? Ne abbiamo a dozzine.

«Per almeno due ragioni. La prima è che il settore sta completamente cambiando faccia. L'effetto combinato delle nuove tecnologie, delle nuove regole, dei nuovi protagonisti che si affacciano sul mercato e delle politiche monetarie ha reso insostenibili molti modelli tradizionali».

La seconda ragione?

«C'è un enorme spazio per offrire servizi finanziari alle imprese che hanno un potenziale di miglioramento che faticano a manifestare e che non sono servite adeguatamente dagli istituti tradizionali».

Perché?

«Molte banche sono pressate da altre esigenze: ridurre i portafogli di crediti, migliorarne la qualità, aumentare i parametri patrimoniali, diminuire i costi, cercare economie operative di scala. E spesso il modo più veloce è quello di espellere le imprese in difficoltà o anche solo con basso rating: in queste categorie ce ne sono però molte che hanno

invece il potenziale per ristrutturarsi e svilupparsi. Saranno specialisti di questa categoria di imprese».

Questo implica fare incetta di sofferenze e incagli.

«Sono due settori differenti e noi saremo presenti in entrambi concentrandoci esclusivamente nel segmento imprese. Nelle sofferenze (Npl), l'obiettivo è il recupero del recuperabile dopo che le imprese sono andate in crisi definitiva. Negli incagli (Utp) l'obiettivo è di risanare e rilanciare le imprese».

Ciò non toglie che si tratta di partite non immediatamente esigibili. Sono rischi maggiori. Come li affrontate?

«Non sono maggiori, sono diversi. Vanno gestiti in modo adeguato. È questione di competenze professionali, esperienza e strumentazione analitica sofisticata. Una nostra forza competitiva sono i Tutor: dirigenti d'impresa di successo ed esperti che lavoreranno per noi aiutandoci ad individuare e seguire imprese che possono essere risanate e rilanciate o, semplicemente, aiutate a crescere di più».

Cosa proponete alle famiglie e alla clientela ordinaria?

«Tutto ciò che serve per semplificare la gestione dei budget familiari e modalità trasparenti e convenienti per investire i risparmi. Ci rivolgiamo a chi preferisce un buon rendimento certo rispetto a gestioni più complesse e inevitabilmente più incerte».

Niente polizze?

«Certo che sì. Avremo tutti i prodotti per la famiglia: mu-

tui, crediti al consumo e assicurazioni con partnership con i migliori operatori di ciascuno di questi settori. Le banche che in futuro avranno maggior successo, secondo me, saranno proprio quelle che non pretenderanno di produrre al loro interno tutto per tutti».

Come valuta il sistema creditizio nazionale?

«Vive una nuova crisi, dopo quella della turbofinanza che abbiamo superato meglio di altri Paesi, quella del cattivo credito dovuta anche alla recessione prolungata e quella delle banche fallite per incompetenza o delinquenza e che, alla fine, hanno purtroppo pagato i contribuenti. Quest'ultima nuova crisi è crisi di paradigma e cambierà lo scenario competitivo. Andranno in difficoltà le piccole e medie banche generaliste e non innovative, entreranno con successo operatori di altri settori, manterranno un ruolo importante le grandi banche che investiranno in innovazione, avranno successo le banche specializzate e, appunto, costruite su paradigmi di gestione nuovi. Noi siamo qui».

Quanto dista il giorno in cui avremo un conto Amazon?

«E' dietro l'angolo, di fatto quel giorno è già venuto. Le banche tradizionali si devono aspettare una fortissima pressione competitiva nel mondo retail ed in particolare nei servizi di pagamento. Ma mi aspetto poco impegno di questi nuovi mega operatori nei confronti delle imprese "difficili". A loro non apriranno neanche la porta». —

BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



IMAGOECONOMICA

Corrado Passera



Il quartier generale dell'agenzia americana di rating Fitch