

## L'INTERVISTA

**Passera: «Torno a fare il banchiere e punto sulle Pmi»**

Alessandro Graziani ▶ pagina 27

INTERVISTA ..... **Corrado Passera** ..... Manager**«Torno a fare il banchiere e punto sulle Pmi»**

L'ex ministro: rifarei la scelta di scendere in politica, ma un'iniziativa fuori dai grandi partiti è impossibile

**«In Italia c'è un mondo di diecimila Pmi che vanno dai 15 ai 200 milioni di fatturato»****«Fare banca aiutando le imprese a crescere è la parte più stimolante di questo mestiere»**di **Alessandro Graziani**

«**I**l bello del mestiere del banchiere è di aiutare le imprese a crescere o a risolvere i loro problemi. E da qui riparte la mia nuova avventura nel mondo del business». **Corrado Passera**, 63 anni, 5 figli, è uno dei manager più noti in Italia e all'estero per aver guidato grandi imprese e banche: Mondadori, Espresso-Repubblica, Olivetti, Ambroveneto, Poste Italiane e per 10 anni Intesa Sanpaolo. La sua nuova iniziativa, la prima da imprenditore in proprio, è il lancio di una Spac (battezzata **Spaxs**) che si appresta a raccogliere almeno 400 milioni e che, dopo la quotazione e l'acquisto di un piccolo istituto che apporti la licenza ad operare, si trasformerà in una banca che fornirà servizi finanziari, credito e acquisterà crediti deteriorati delle medie e piccole imprese italiane. A differenza di altre Spac, che prima raccolgono liquidità e decidono poi l'investimento in base alle opportunità di mercato, chi investe in **Spaxs** sa già quale sarà l'idea di business. E, ovviamente, il management.

**Dottor Passera, la banca che verrebbe lanciata tramite la sua Spac è totalmente innovativa. La raccolta avverrà col digital banking, l'attività di credito e servizi**

**sarà rivolta solo alle Pmi. A quale mercato puntate?**

Nell'economia italiana c'è un mondo di almeno 10.000 piccole e medie imprese che vanno dai 15-20 milioni ai 150-200 milioni di fatturato. Il mondo del credito in questo settore vale circa 400 miliardi. Noi puntiamo a una quota di questo mercato proponendoci come accompagnatori delle aziende che hanno potenziale ancora da esprimere a cui forniremo servizi e competenze di credito, di ristrutturazione e di capitale. Io e il team di manager che mi affiancherà crediamo di avere l'esperienza necessaria, e anche la passione per questo lavoro, per diventare partner di quelle imprese che hanno il potenziale per crescere e svilupparsi.

**Vi rivolgete alle aziende in crisi?**

All'interno di questa ampia categoria di imprese, c'è per fortuna una grande fetta di aziende solide e ricche. E poi ci sono imprese che hanno un forte potenziale ma che ancora, mi si passi il termine, non sono fiorite e hanno rating bassi. Altre sono ancora performing, ma in crisi più o meno forte (i cosiddetti crediti Unlikely-To-Pay). E infine c'è il gruppo delle aziende in grave difficoltà che alimentano gli Npl (le sofferenze bancarie). Per molte di queste situazioni può esserci una soluzione. E questo sarà

il nostro lavoro.

**Farete concorrenza alle altre banche?**

Saremo concorrenti, ma in molti casi collaboreremo, soprattutto nel mondo degli UTP mettendo a disposizione professionisti di grande esperienza. Metteremo a disposizione dei nostri clienti un obiettivo vantaggio competitivo: quello di essere una «start up» solida, ma senza vincoli derivanti dal passato (portafogli crediti e costi da ridurre) e con tecnologie fin da subito molto avanzate ed efficienti.

**Quando finirà la crisi delle banche italiane?**

Il tema è complesso perché non c'è una sola crisi. Negli ultimi dieci anni ne vedo almeno quattro, diverse tra loro e alcune tuttora irrisolte. La prima è quella della turbolenza, dei derivati, iniziata nel 2008-2009 e che ha solo scalfito le banche italiane mentre ha travolto il mondo anglosassone. La seconda è quella dovuta alla lunga recessione economica che ha generato l'enorme stock di

