

L'intervista/ Corrado Passera

“Illimity, ora per noi viene il bello il credito a basso rating è cruciale”

ANDREA GRECO, MILANO

L'ex numero uno di Intesa torna alla finanza dopo l'esperienza in politica. Con un modello hi-tech di istituto che punta sui prestiti alle aziende in difficoltà. “Banche tradizionali attente, la tecnologia cambia tutto”, dice

L'opinione

“

Trovo poco saggio aumentare la pressione sulle banche per l'eliminazione degli Npl e per spostare quantità enormi di attivi dal settore regolato allo shadow banking

Il meno di un anno ha creato la più grande Spac europea dopo aver raccolto 600 milioni dagli investitori, per quasi due terzi internazionali (e malgrado la gelata finanziaria del governo Conte). Per fine febbraio la quoterà al segmento principale di Piazza Affari, inglobando in **Illimity** la Banca interprovinciale per farne la «banca di nuovo paradigma». Il **Corrado Passera** tornato a rincorrere i dossier sul credito aziendale è un veterano ringiovanito da una riedizione - tecnologizzata - degli antichi amori Intesa Sanpaolo e Poste, mentre si lascia alle spalle l'incompiuta Mps e le amarezze della politica. «Il completamento della fase iniziale di **Illimity** dimostra che anche in Italia si possono realizzare startup importanti in tempi relativamente brevi. Ma il bello viene adesso, perché le nostre tre aree di attività sono più ampie del previsto. Tante imprese con potenzialità e che potrebbero ristrutturarsi non trovano adeguato supporto finanziario; i volumi dei crediti deteriorati in vendita, sul mercato primario sia secondario, sono sempre molto rilevanti; infine la raccolta diretta cresce in modo esponenziale. Tra l'altro a giorni annunceremo l'accordo con un grande aggregatore di depositi eu-

ropeo, che a tendere ci porterà una bella fetta della nostra raccolta». Dal nuovo avamposto, che opera a Milano nella sede molto 'californiana' prima di Amazon, l'ex ministro del governo Monti tornato banchiere è galvanizzato dal «massimo paradigma di cambiamento che la finanza vive oggi», mentre vede male le banche tradizionali medie e piccole, se non si sbrigano «a rispondere alle sfide, anche con una serie di aggregazioni».

Non è che ce la stiamo raccontando un po' questa solfa del cambiamento, magari ad altri fini?

«Chi fa il banchiere oggi deve capire che le tecnologie digitali non cambiano solo le procedure, ma il modo di fare banca: valutazione e monitoraggio del credito, servizi ai clienti e intelligenza artificiale, analisi fatta su big data, tutti fattori per cui automatizzare le attività tradizionali è il minimo sindacale. Basti pensare che i nostri sistemi informativi costano un decimo di quelli degli istituti tradizionali, e sono molto più efficienti perché, incrociando queste matrici, una banca oggi può diventare quasi il direttore finanziario digitale delle aziende clienti, offrendo informazioni e servizi che mai una media impresa potrebbe sviluppare al suo interno. Sono cambiamenti profondissimi e non sufficientemente percepiti, che presto forzeranno le banche a ripensarsi in modo radicale: dalle filiali ai servizi alla piattaforma tecnologica».

Quali saranno i vincitori nelle trasformazioni legate a nuove regole, tecnologia e fine del denaro facile in Europa?

«I sicuri vincitori saranno le banche specializzate in settori difendibili e dotate di modelli organizzativi molto innovativi, come la nostra. Poi vedo vincitori probabili: le big tech per i pagamenti o le Amazon

per i prodotti di credito più semplici e basati su dati (penso ai finanziamenti alle imprese clienti); i grandi gruppi bancari dotati di economie di scala e capaci di forti investimenti nell'innovazione».

Chi invece perderà la partita della finanza?

«Vedo perdersi tutte le banche, soprattutto se piccole e medie, che vorranno continuare senza aggregazioni a perseguire il modello di banca universale con organizzazioni tradizionali. E tra i perdersi probabili ci vedo quasi tutte le fintech monoprodotto, prive di vantaggi competitivi difendibili nel tempo».

Come si piazza Illimity?

«Un vantaggio competitivo di Illimity è che fa tre mestieri che le banche tradizionali non vogliono più fare: finanzia aziende con potenzialità ma con rating basso; finanzia aziende non performing in ristrutturazione; acquista crediti deteriorati di aziende dove c'è ancora qualcosa da salvare. Siamo complementari alla banca tradizionale, che per scelte strategiche o per vincoli normativi non copre più questa offerta. L'altro vantaggio è che il nostro modello organizzativo, basato su competenze bancarie e industriali forti, sull'intelligenza artificiale applicata al credito e sulla banca diretta con sistema informativo modulare, consente di servire i clienti a costi incommensurabilmente più bassi, e servizi molto migliori».

Nei giudizi Srep in arrivo la Bce chiederà un'altra stretta sui crediti in mora. Per voi una nuova chance di business?

«La Bce in questi anni ha messo giustamente pressione alle vigilate per ripulire i bilanci: ma tra cessione di Npl e aumenti di capitale mi pare che le banche italiane abbiano fatto la loro parte. Trovo poco saggio per le



autorità europee aumentare ulteriormente la pressione con l'eliminazione accelerata degli Npe, e forzare lo spostamento di quantità enormi di attivi dal settore regolato allo shadow banking. Servirebbe, piuttosto, maggiore attenzione ai titoli tossici e alle immense quantità di Etf in circolazione».

Siete interessati a comprare crediti deteriorati da Carige?

«Mi pare che l'intervento prima dello Schema volontario del Fitd poi del governo stiano creando le condizioni per garantire la sostenibilità della banca, e la sua successiva cessione. A noi come asset non interessa perché è tra i più tradizionali. Ma se Carige vorrà cedere crediti problematici, li guarderemo con interesse».





Qual è invece il senso del vostro interesse su Condotte?

«Il contractor romano opera in un settore di grande importanza per l'Italia ed è in grave difficoltà. Ci siamo fatti vivi con i commissari perché Illimity, banca del credito difficile, potrebbe partecipare al rifinanziamento con altri investitori per non disperdere il valore dell'impresa, e magari farne un tassello per consolidare il settore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri

IL PIANO DI PASSERA
GLI OBIETTIVI FINANZIARI DI ILLIMITY

	2020	2023
 ATTIVI TOTALI (IN MILIARDI DI €)	3,8 - 4,6	-7
 UTILE NETTO (IN MILIONI DI €)	40 - 50	-300
 ROE	6% - 7%	-25%
 CET1 RATIO	>15%	>15%

Il personaggio



Corrado Passera

Classe 1954, è stato al vertice di Poste e di Intesa Sanpaolo. Dal 2011 al 2013 ministro dello Sviluppo nel governo Monti