

PARLA PASSERA

Dove la banca non arriva più

CREDITO Parla Passera: gli istituti tradizionali stanno rinunciando ad alcune attività, lasciando ampi spazi a intermediari come Illimity. La Apple Bank? Una minaccia solo per chi non saprà specializzarsi

Qui la banca non arriva

di Luca Gualtieri

Sono molti i mestieri che le banche fanno sempre di meno, sia per la pressione regolamentare sia per la pesantezza dell'infrastruttura. Ecco perché oggi si aprono ampi spazi di azione per chi voglia sperimentare un nuovo modello. A un anno dalla nascita della sua Illimity Corrado Passera è convinto che questi spazi siano molto più ampi di quanto ipotizzato inizialmente

Domanda. Passera, nel primo semestre di quest'anno Illimity è entrata nella piena attività. Che valutazione dà dei risultati riportati?

Risposta. La risposta che il mercato ha dato alla scommessa di Illimity sta andando al di là delle nostre previsioni. Rispetto ai target di piano al 2020 di 3/3,5 miliardi di volumi di credito e investimento, abbiamo già generato un volume di affari di 1,19 miliardi con ulteriori 1,07 miliardi che dovremmo mettere a segno nei prossimi mesi. Alcune attività della banca, come il senior financing, hanno già superato i target 2020 mentre altre, come il cross-over con l'acquisition finance e il servicing sono ormai molto vicine al target dell'anno prossimo. I mercati in cui siamo entrati hanno un potenziale che le banche tradizionali e i nuovi operatori non sono in grado di sfruttare pienamente, o forse non sono interessati a farlo.

D. In cosa consiste questo potenziale?

R. Prendiamo il caso delle pmi che hanno progetti di crescita validi, ma che non riescono a finanziare o le imprese in difficoltà, ma che hanno il potenziale per ritornare in bonis. Illimity si dedi-

ca a queste tipologie di aziende con una divisione specifica. Si tratta di un mercato molto ampio a cui le banche tradizionali rivolgono ormai sempre meno l'attenzione: per molti imprenditori Illimity oggi è l'unica alternativa ai fondi di debito che applicherebbero pricing e condizioni assai diverse. Ovviamente la selezione è essenziale: nel primo semestre ci sono state proposte 185 potenziali deal per un nominale di 2,2 miliardi e circa metà le abbiamo considerate valide: 21 sono già state firmate e una quindicina sono già contrattualizzate o in avanzata fase di negoziazione per un controvalore superiore a 500 milioni. Sono spesso operazioni che necessitano un lavoro di analisi molto approfondito perché guardiamo più ai progetti futuri che ai conti passati.

D. Illimity è un concorrente delle banche tradizionali?

R. In realtà spesso collaboriamo con altre banche che ci propongono di condividere operazioni complesse. Quasi sempre, interveniamo su casi che altre banche considerano non interessanti per loro. Spesso compriamo posizioni di credito deteriorato da banche e in taluni casi condividiamo con loro il risultato a termine.

D. Quale sarà la prossima tappa?



R. A settembre, quasi contestualmente con l'entrata in vigore della PSD2 sull'aggregazione dei conti correnti, lanceremo la nostra banca diretta. È già funzionante, ma la stiamo testando con un gruppo limitato di correntisti della nostra community. Non voglio anticipare nulla per non perderci l'effetto annuncio, ma non si tratta di una delle tante banche oggi di moda in Europa che sono in realtà poco più che app di pagamenti: ovviamente daremo ciò che danno quelle banche, ma anche molto di più. Rispetto all'home banking delle banche tradizionali siamo certi di poter dare una esperienza d'uso molto più piacevole e completa. Ma mi fermo qui.

D. Tra business che non vogliono o non possono fare che futuro vede per le banche italiane?

R. Nei prossimi anni le banche tradizionali dovranno confrontarsi con un cambiamento non solo tecnologico ma anche culturale. Da un lato sarà essenziale integrare il digitale nel proprio modello di business, facendo leva anche sull'integrazione di fintech in una logica di open banking. Dall'altro lato la specializzazione su singoli segmenti di mercato diventerà un punto di forza in grado forse di rimpiazzare il vecchio modello di banca universale. Voler fare tutto potrebbe non essere più un valore da perseguire.

D. Apple ha appena lanciato la sua carta di credito. La specializzazione sarà una risposta all'avanzata delle Big Tech?

R. Le Big Tech faranno una forte concorrenza alle banche su tutti i servizi standardizzabili e basati sull'uso massivo dei dati. Pensi solo ad Amazon che sa tutto dei propri merchant e quindi può aggiungere il credito senza costi o rischi. Le Big Tech sono tanto più pericolose perché sono disponibili anche a perdere denaro su taluni servizi, pur di conoscere e controllare maggiormente i loro clienti. Per non finire disintermediati gli istituti tradizionali dovranno saper offrire qualcosa in più. Ecco perché sarà essenziale puntare sui servizi

in cui oggi il settore bancario ha un vantaggio competitivo consolidato, dal credito specialistico alla consulenza avanzata. Per molte banche, l'unica risposta possibile sarà il consolidamento per raggiungere economie di scala ormai indispensabili.

D. Si è parlato molto anche di Libra, la criptovaluta di Facebook. Un'altra sarà una sfida per le banche?

R. Sulle criptovalute ho un'opinione molto netta: le considero estremamente rischiose, quasi una truffa per il pubblico poco preparato e un regalo ai mondi dell'evasione e addirittura della criminalità. Ma ci sono anche considerazioni di sistema non meno importanti: togliere agli Stati e ai meccanismi di decisione democratica il controllo delle loro valute può portare a situazioni molto pericolose. Libra si propone come una specie di Stato autonomo con una sua valuta, sue regole, suoi tribunali e chissà cos'altro. Ritengo giusto che le autorità, a partire dalle banche centrali, vigilino con grande attenzione su queste evoluzioni che, se lasciate avanzare, potrebbero essere poi difficili da limitare.

D. Non trova però che oggi la minaccia maggiore per le banche siano i tassi a zero?

R. I tassi bassi possono essere indispensabili in fasi di crisi, ma talvolta ci si dimentica che da soli non bastano per garantire la crescita economica. In questi anni di politica espansiva in Europa sono spesso mancati programmi di investimento a livello nazionale e sovranazionale e questo ha impedito alle scelte della Bce di trasmettersi all'economia reale. Se tali politiche durano troppo a lungo, al di là degli impatti negativi sulla redditività e sostenibilità degli intermediari, possono sorgere rischi di bolle finanziarie.

D. Tornando a voi, essere nati meno di un anno fa che vantaggio vi dà in un mercato così complesso?

R. Siamo nati e ci siamo costruiti in un periodo indiscutibilmente difficile per il nostro Paese. Ma abbiamo attirato capitali internazionali importanti per una start-up bancaria e stiamo crescendo velocemente. Siamo tra le banche con il patrimonio netto meno vulnerabile all'andamento del valore dei titoli di Stato italiani che rappresentano solo circa il 20% del nostro patrimonio netto e sono comunque catalogati in Held to Maturity. Poter disegnare da zero una banca con un paradigma del tutto nuovo costituisce un vantaggio rilevante. Le tecnologie oggi permettono livelli di efficienza e capacità decisionali impensabili fino a pochissimi anni fa. Anche se, alla fine, sono sempre le persone che fanno la differenza e il nostro più grande orgoglio sono i nostri 300 illimiters che ci portano l'esperienza di quasi 120 aziende di tanti settori diversi. Abbiamo aperto una strada e, almeno in Italia, la stiamo percorrendo per primi. (riproduzione riservata)



*Corrado
Passera*