



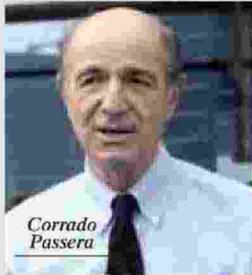
**Secondo il banchiere devono intervenire nei salvataggi, ma non fare concorrenza ai privati sulle operazioni di mercato**

# Passera: non abusare delle bad bank pubbliche

DI LUCA GUALTIERI

**A**nche Corrado Passera entra nel dibattito sulle bad bank. Il banchiere, fondatore di Illimity, ha toccato il tema ieri, parlando al CvSpringDay. «Gli operatori pubblici devono intervenire per i salvataggi in un'ottica di medio e lungo periodo e non fare concorrenza ai privati su operazioni di mercato», ha spiegato Passera, aggiungendo: «Dobbiamo attirare più operatori di settore, anche specializzati. Per questo occorre essere attenti a un cattivo uso delle bad bank: il pubblico non deve far concorrenza al privato in operazioni di mercato. Tale politica indebolirebbe il settore». Parlando con *MF-Milano Finanza*, il banchiere si è poi soffermato sull'evoluzione del mercato del credito deteriorato, in cui

Illimity è particolarmente attiva. «A fare la differenza sarà la rapidità con cui l'economia italiana riuscirà a rimettersi in piedi e a imboccare la strada della crescita. Un obiettivo assolutamente realistico se il governo saprà usare bene i circa 300 miliardi di fondi europei a disposizione». Quanto all'evoluzione del settore dei distressed assets, Passera individua alcuni nuovi trend. «Sempre di più il settore si sta accorgendo di un fenomeno su cui abbiamo fondato la strategia di Illimity. In passato l'attenzione di investitori e servicer era concentrata soprattutto su tematiche di



Corrado Passera

natura finanziaria, mentre solo oggi le problematiche di carattere industriale stanno venendo prepotentemente in primo piano. Ecco perché la specializzazione settoriale è sempre più importante. In Illimity ne siamo sempre stati convinti e il nostro approccio non è mai stato di acquisto massivo, ma di selezione attenta». Di specializzazione ha parlato anche Andrea Clamer, head of distressed credit investment and servicing della stessa Illimity: «Abbiamo sviluppato competenze specifiche su alcune asset class di nicchia come leasing, real estate ed energy, e in

futuro potremmo individuare altre aree ben delimitate su cui lavorare. Questo approccio anche settoriale non ci impedisce comunque di avere sotto controllo l'intera catena del valore - dalla valutazione fino al remarketing - come oggi sanno fare solo pochissime realtà». Una nicchia di specializzazione per Illimity sono gli utp: «Oggi rappresentano la sfida maggiore nel mondo dei distressed credits e noi stiamo investendo da tempo su quest'area. Il mondo delle aziende in difficoltà ha bisogno di competenze diverse da quelle tipiche degli operatori di npl. Gli utp sono crediti in aziende vive, che molto spesso possono tornare performing. Una banca specializzata nelle loro problematiche e che può seguirle anche in altre forme di credito può rivelarsi il partner migliore», ha concluso Clamer. (riproduzione riservata)

