

[L'INTERVISTA]

Messori: "Ma non c'è un solo schema vincente"

PER L'ECONOMISTA E DOCENTE ALLA LUISS "LA PRIMA MOSSA È QUELLA DI FAR NASCERE NUOVI SOGGETTI NON BANCARI DI RACCOLTA DI RISPARMIO E DI FINANZIAMENTO ALL'ECONOMIA. È INTERESSE DI TUTTI ALLARGARE IL MERCATO"

Roma

«Non vedo un solo modello di banca per il futuro. Ci potranno essere tipologie e specializzazioni diverse. Il modello di banca universale è soltanto uno fra i tanti». Per Marcello Messori, economista e docente all'Università Luiss di Roma, si capisce perché in questi anni le banche abbiano puntato sulla crescita delle commissioni sulla produzione e vendita di strumenti finanziari: «Avevano bisogno di nuove fonti di reddito mentre il margine d'interesse calava, ma in realtà non è successo niente di realmente nuovo».

Perché dice che il modello di banca universale o integrata non rappre-

senta niente di nuovo?

«C'è sempre stato un quasi monopolio delle banche sia nella finanza d'impresa che nella gestione della ricchezza delle famiglie. Non è cambiato molto, se non il fatto che ora è più facile spingere polizze e risparmio gestito che danno alte commissioni. Ma ricordo che pochi anni fa le banche spingevano i loro bond. Nel 2010 il 10/11 per cento del portafoglio totale delle famiglie italiane era in bond bancari. Come vede, cambia il mix ma non cambia la centralità delle banche nel risparmio. Tutto ciò, tra l'altro, fa sì che sia concentrata nelle banche una quota rilevante del debito pubblico: alla fine, il guadagno arriva soprattutto dalle *fee* sulla gestione dei bond governativi».

Dove vuole arrivare, professor Messori?

«Io credo che la prima scommessa da vincere sia quella di far nascere nuovi soggetti non bancari di raccolta di risparmio e di finanziamento all'econo-

mia. Prendiamo ad esempio il mercato dei corporate bond, tra l'altro diverso per i titoli dei gruppi e per quelli delle Pmi o i finanziamenti per le start up: sono tutti mercati molto sottili che avrebbero invece bisogno di crescere grazie a soggetti non più bancari. Io penso che la prima scommessa da vincere, e la cosa più urgente, sia quella di avere un mercato dei corporate bond il cui accesso sia conveniente anche per le piccole e medie imprese».

Ma l'ingresso di nuovi soggetti sia per la gestione del risparmio degli italiani che per il finanziamento dell'economia farebbe ridurre il business delle banche. Come darsi la zappa sui piedi...

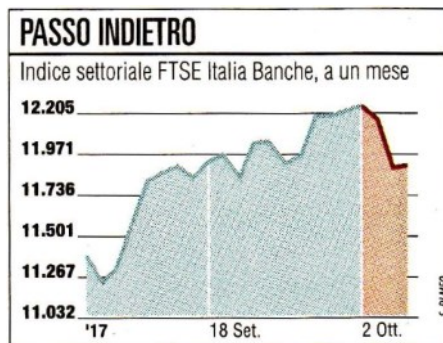
«Io penso invece che gli istituti di credito abbiamo interesse ad allargare il mercato: c'è spazio per tutti e più cresce il mercato nella sua interezza più tutti guadagnano. La cosa forse più sorprendente è che io penso che per un certo periodo, più o meno lun-

go, debbano essere le stesse banche a favorire la nascita di nuovi soggetti. Sono le uniche a poterlo fare, e la fase di transizione sarà potenzialmente molto lunga».

Torniamo al modello giusto per le banche italiane. Quello di Intesa, seguito di fatto anche da Ubi e Banco Bpm, non è l'unico?

«Certo che no. Ogni banca va valutata nella sua dimensione e nelle sue attività. I modelli possibili sono tanti. Unicredit, ad esempio, è forte nel mercato finanziario. Altre banche potranno puntare soltanto sul retail. In prospettiva ci sono numerose aree di business. Ripeto: non c'è un solo modello valido per tutti, ogni istituto deve fare le sue scelte fra una serie di possibilità sulla base dei propri punti di forza, delle proprie specializzazioni e delle proprie attitudini. Quanto più coesisteranno modelli differenti tanto più i mercati finanziari, alla fine, potranno espandersi». **(a.bon.)**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'economista
Marcello Messori

