



Valeri (Deutsche Bank): adesso si può superare il credit crunch

Per Flavio Valeri, amministratore delegato di Deutsche Bank Italia, l'ottimismo nel mondo economico e politico per i primi segnali in Europa è giustificabile. Per coglierne i frutti la strategia della Deutsche Bank Italia è accompagnare le aziende italiane nei mercati esteri.

Domanda. C'è la percezione che si stia uscendo dalla crisi. È giustificata?

Risposta. Sicuramente c'è una differenza tra oggi e 12 mesi fa. Attualmente il feeling è di misurato ottimismo.

D. Che cosa contribuisce a questo ottimismo?

R. Stanno convergendo tutta una serie di avvenimenti, di strutture e riforme attuate da governi, imprese e banche negli ultimi 18-24 mesi. Partendo dalle aziende, alcune si sono capitalizzate, cambiando business model in favore di maggiori efficienza e presenza sui mercati esteri. Per quanto riguarda le banche, a fronte della contrazione degli ultimi 18 mesi, hanno cominciato un processo di ricapitalizzazione e di accantonamenti. C'è la consapevolezza della necessità di un rafforzamento di capitale. Tutto ciò rende le banche più solide e probabilmente più disponibili in futuro a dare credito.

D. Le aziende italiane si stanno davvero rafforzando dal punto di vista patrimoniale?

R. Sì, soprattutto quelle che hanno rafforzato la presenza all'estero. Se sei un'azienda che deve competere nei mercati esteri, se partecipi a gare, devi essere pronta con strumenti di controlli interni e di capitalizzazioni.

D. Ci fa un esempio di qualche primo, concreto segnale di ripresa?

R. Per esempio, i fondi di private equity stanno tornando a interessarsi del mercato italiano. Quello tricolore è un sistema che si è ristrutturato e che piano piano sta cercando di uscire dalla crisi, dunque gli asset sono tendenzialmente a buon mercato. Ecco perché, se io fossi un compratore, guarderei al mercato italiano con molta attenzione.

D. Qual è la strategia di Deutsche Bank Italia in questa fase?

R. Vogliamo sempre più accompagnare le aziende italiane nei mercati esteri dove la banca ha una presenza stabile. Non solo le grandi aziende, ma anche quelle con un fatturato compreso tra 50 e 500 milioni di euro. È un nostro grande progetto poter dare a questo tipo di aziende una presenza capillare anche nei Paesi non tradizionali, come i Mint (Messico, Indonesia, Nigeria e Turchia), ma non solo. I prodotti che vengono richiesti per le esportazioni sono lettere di credito, cash management, bid bond. Quindi siamo tornati a un livello di finanza operativa di banca commerciale a supporto di aziende medie e grandi.

D. Nelle ultime settimane i tassi stanno tornando a salire negli Stati Uniti, ma anche in Europa. Si aspetta che il credito per le imprese sarà ancora più caro?

R. Il prezzo del credito è importante, ma anche il finanziamento delle stesse banche ha la sua importanza. Adesso il livello delle offerte per i nuovi clienti, i conti remunerati, sta scendendo. Quindi sì, i tassi stanno salendo, ma nel frattempo la forza patrimoniale delle banche sta andando tendenzialmente nella direzione giusta. (riproduzione riservata)

Andrea Cabrini
Class Cnbc



Flavio Valeri

