


Luca Annunziata (<https://startupitalia.eu/author/luca-annunziata>)

 [@zeta3](https://twitter.com/zeta3) (<https://twitter.com/zeta3>)

Dic 10, 2018

SIOS18 | Illimity, l'ambizione di creare una banca nuova

Il CEO Corrado Passera a StartupItalia!: le grandi startup si possono fare anche in Italia. Anche il CEO di Illimity sarà sul palco di SIOS18

C'è odore di nuovo nelle stanze di questo palazzo a un passo dalla Stazione Centrale di Milano: nell'ufficio ci sono ancora gli scatoloni in qualche angolo, qualche scrivania è ancora libera. Entriamo nell'ufficio del CEO e le librerie che occupano un'intera parete sono state riempite solo a metà: mCorrado Passera, a capo di Illimity (<http://www.spaxs.it/illimity-bank/>), ci assicura che gli scatoloni che abbiamo visto sono ricolmi proprio di volumi da mettere sulle mensole. La lettura, scopriremo alla fine della nostra chiacchierata, è una sua passione. La scrivania, invece, è già ingombra di carte: l'attività ferve già in tutti e quattro i piani della nuova sede milanese della banca che vuole essere diversa. In molti modi.



Illimity è una banca nuova (e un nuovo modo di fare banca) nata da un'intuizione del team guidato da Passera: **il loro obiettivo è seguire e supportare le PMI italiane con potenziale inespresso , e farlo con l'aiuto anche della tecnologia e con una visione che vada oltre quella fredda dei soli numeri.** Ma, ci tiene a precisare il CEO in una chiacchierata con *StartupItalia*, Illimity è una startup in tutto e per tutto: anche se **ha già raccolto fin qui 600 milioni di euro di capitale sui mercati internazionali.**

Perché Illimity

Per raccontare il nuovo capitolo della storia di Corrado Passera iniziamo dalla domanda più ovvia: **perché?** "Mi sono messo a fare una startup – ci dice il CEO di Illimity – perché nel settore bancario, come nel caso di tantissime startup di successo, c'è un bisogno enorme e non soddisfatto. Ma soprattutto c'è un nuovo modo, inedito, per soddisfarlo".

Quello di cui parla Passera è **il bisogno che hanno le PMI italiane di un compagno di strada su cui contare.** Il CEO dipinge lucidamente un quadro fatto di aziende con un gran potenziale ma che ancora non hanno i numeri per poter accedere alle risorse per fare il grande salto, che si sommano a chi ha avuto qualche difficoltà ma che con il supporto giusto può ripartire. E poi le realtà nelle quali le cose sono andate male, ma c'è ancora qualcosa da salvare. Tutte in comune hanno oggi un rapporto complicato con il credito bancario.



Ma, precisa subito Passera, **non basta che ci sia un mercato per fare una banca del tutto nuova**: “Per creare una startup realmente alternativa agli incumbent bisogna creare una proposta alternativa, del tutto nuova e inedita per servire quel bisogno specifico. Oggi, per una serie di ragioni tecnologiche, regolamentari, e grazie a una serie di intuizioni imprenditoriali che abbiamo avuto, tutto questo è possibile: creare una banca specializzata, con competenze ed esperienze specialistiche, ma anche molto tecnologica, con la tecnologia che ti permette di raggiungere i clienti e che ti fornisce gli strumenti di analisi, valutazione, comprensione per creare un rapporto con i clienti che tipicamente le banche non hanno”.

E poi c'è un'idea, se vogliamo un'aspirazione, che ha dato vita a **un progetto inedito anche nei valori che ha alla base**: “L'idea imprenditoriale – spiega Passera a StartupItalia! – l'idea è dire: facciamo una banca che è specializzata e tecnologica, certo, ma che usa e coinvolge specialisti di ogni settore. Una banca che non pensa di saper tutto, che dice: in ogni settore voglio al mio fianco specialisti che mi accompagnino in questo mestiere, persone come imprenditori, dirigenti di quel settore, dei tutor che ci aiutino a studiare e capire le nostre aziende clienti, seguirle, con l'esperienza e la competenza per farlo al meglio”.

Compare qui per la prima volta un concetto che riapparirà più avanti nella conversazione: l'idea di non volersi attribuire un compito universale, bensì quello di **creare attorno a Illimity un vero e proprio ecosistema fatto di clienti, manager, imprenditori e tutti i componenti del tessuto produttivo italiano**. “Noi vogliamo costruire una banca che continui sempre ad imparare. Che non solo ha strumenti che altri non hanno, non solo sfrutta

canali che altri non sfruttano, non solo impiega tecnologie che altri non impiegano: ma che porta al suo interno l'esperienza e la competenza di settori che una banca tradizionale di solito non ha. Che continua, grazie a questa scelta, a imparare”.

I numeri e l'ambizione

Per proseguire nel racconto, bisogna fissare due aspetti fondamentali di Illimity. La sua **nascita (<http://www.spaxs.it/>)** a partire da una **SPAC**, e **il ruolo che intende interpretare per i suoi clienti**. Cominciamo da quest'ultimo: “Illimity non è una fintech, attenzione: Illimity è una banca che sfrutta fino in fondo il fintech – precisa Passera, che poi ci spiega qual è il modello che intende seguire – Rispondiamo ai bisogni di tre categorie di imprese: e solo a quelli. Non vogliamo fare di tutto come le banche tradizionali, vogliamo fare le cose che sappiamo fare in modo eccellente e solo quelle”.

Questo significa dunque che Illimity metterà a disposizione solo una parte dei servizi tipici di una banca? Non esattamente. “Una delle migliori caratteristiche di questa banca è che sarà specializzata: ma sarà anche completa, perché una parte dei servizi offerti li prenderà da chi sa farli e farli al meglio. PSD2 ti permette di fare tutto questo, di assemblare servizi e di avvantaggiarti di quanto altri hanno già fatto”. I mutui, i servizi assicurativi, **tutto quanto non è legato alle attività principali del modello Illimity sarà messo a disposizione dei clienti scegliendo il meglio già disponibile sul mercato**: “Io non credo più nelle banche universali – chiosa Passera – che fanno tutto per tutti”.



Questo non significa rinchiudersi in una nicchia, anzi. “Abbiate ambizione: in un mondo che cambia, in un settore che si sta ridisegnando completamente, e ce ne sono tanti, non accontentatevi di andare a realizzare un pezzetto soltanto. Se fai solo un pezzetto presto tutti lo potranno fare, il cliente non è tuo perché con te fa solo un pezzetto di strada”. **Un punto debole di molte iniziative fintech, ci dice, è la loro natura mono-servizio**: “Quando cambia un mondo bisogna giocarsela fino in fondo: noi non vogliamo fare un pezzetto di una banca, noi vogliamo costruire una banca del tutto nuova che integra fintech grazie a un modello e ad un'architettura informatica pensata già per tutto questo”.

E veniamo allo strumento

SPAC (https://en.wikipedia.org/wiki/Special-purpose_acquisition_company). Un acronimo che sta per *Special Purpose Acquisition Company*, "Uno strumento smart, intelligente, perché è immediatamente quotato, da cui ci si può tirare indietro alla business combination e che premia sulla base di risultati concreti" continua Passera. **Un meccanismo di raccolta e finanziamento che consente di valorizzare in modo consistente un modello di business** facendo leva sulla credibilità della proposta: "Abbiamo detto: vogliamo costruire una startup, ma non una piccola startup. Eravamo partiti da una previsione da 300-400 milioni, ne abbiamo raccolti il doppio. E questo a fronte di una startup che nasce in un settore non proprio beniamino degli investitori, in un Paese non proprio beniamino degli investitori: ma la risposta è stata fortissima".

I capitali sono arrivati da tutta Europa: "Una soddisfazione enorme come italiano" ci dice Passera. Ma, aggiunge, questa è stata anche la dimostrazione che il piano industriale di Illimity è credibile: "Abbiamo dimostrato che per finanziare una startup ci sono molti modi: venture capital, seed capital, incubatori, acceleratori, fondi di fondi. Ma c'è anche la startup che si presenta e dice: ho un piano, mi servono centinaia di milioni per portarlo a compimento. Se il progetto è solido te li daranno, e così abbiamo aperto la strada alle grandi startup anche in Italia".

Una visione per il Paese

Chiediamo a Corrado Passera se sia consapevole **che Illimity potrebbe diventare presto il primo unicorno italiano**, la prima startup a raccogliere oltre 1 miliardo di capitali: "Stiamo parlando probabilmente della più grande SPAC mai fatta, magari diventare il primo unicorno italiano succederà: ma non deve essere un'ossessione, l'obiettivo prioritario non è questo. Certo che se riusciremo a servire bene i nostri clienti, ne deriveranno dei buoni utili che si trasformeranno in un buon livello di capitalizzazione di borsa. Non c'è dubbio che questa è un'impresa che deve crescere e guadagnare, da cui gli investitori possano trarre grande soddisfazione. Ma soprattutto – continua il CEO – se questo succede avremo dimostrato che si possono lanciare grandi startup anche in Italia, nasceranno altre startup così: sarà un bello stimolo, varrà doppio se ce la facciamo".

L'auspicio per tutto l'ecosistema è dunque che altri seguano lo stesso percorso:

"Abbiamo dimostrato che si può fare, che si possono raccogliere centinaia di milioni su progetti concreti e credibili: anche in momenti difficili, anche in paesi difficili, anche in settori difficili come questo". La concorrenza nel mondo bancario, in particolare in quello tradizionale, è sempre più intensa: nelle attività creditizie difficili, invece, il numero di operatori attivi è in calo. In questo senso c'è una sorta di vocazione: "Qui c'è anche un tema imprenditoriale: fare qualcosa che altri non fanno, certo, ma conta anche la visione del ruolo dell'impresa. Se un'impresa oltre che essere profittevole è anche utile al sistema è più bello e c'è una motivazione in più ad impegnarsi".



Il CEO sorride, e poi aggiunge: “Nella mia esperienza all’Olivetti, alle Poste, a Intesa: per me è un po’ un *fil rouge*, io amo trovarmi in situazioni in cui oltre a trovare utili per gli azionisti contribuiamo a un miglioramento complessivo di crescita e occupazione per il Paese”. **Da grandi poteri, potremmo parafrasare con un riferimento pop, derivano grandi responsabilità:** “Se con Illimity contribuiremo a salvare delle aziende avremo svolto un compito con un valore non solo per noi. Ognuno deve fare il proprio pezzetto. Se poi si ha la fortuna di guidare una grande azienda – conclude – se puoi fare di più, allora devi fare di più”.

Costruire un’impresa, una startup, e portarla al successo: e al contempo fare qualcosa di buono per il Paese. **Torna il mantra dell’ambizione:** “Mettiamolo in primo piano, perché spesso senza ambizione non si riesce neanche a portare a casa il poco. Per noi è un concetto profondo, quasi ossessivo: lo abbiamo talmente fatto nostro che, quando è arrivato il momento di scegliere un logo per Illimity, abbiamo inventato quello che chiamiamo il simbolo dell’oltre”. **Il logo racchiude il concetto dell’infinito**, ci dice alla fine della nostra conversazione, ma contiene anche colori che possono combinarsi in tonalità sempre nuove: “Per me questa è l’essenza stessa di una startup”.