

LA TRANSIZIONE E I SUOI COSTI GAS, ENERGIA, E SOSTENIBILITÀ TROPPI SLOGAN E POCHI FATTI

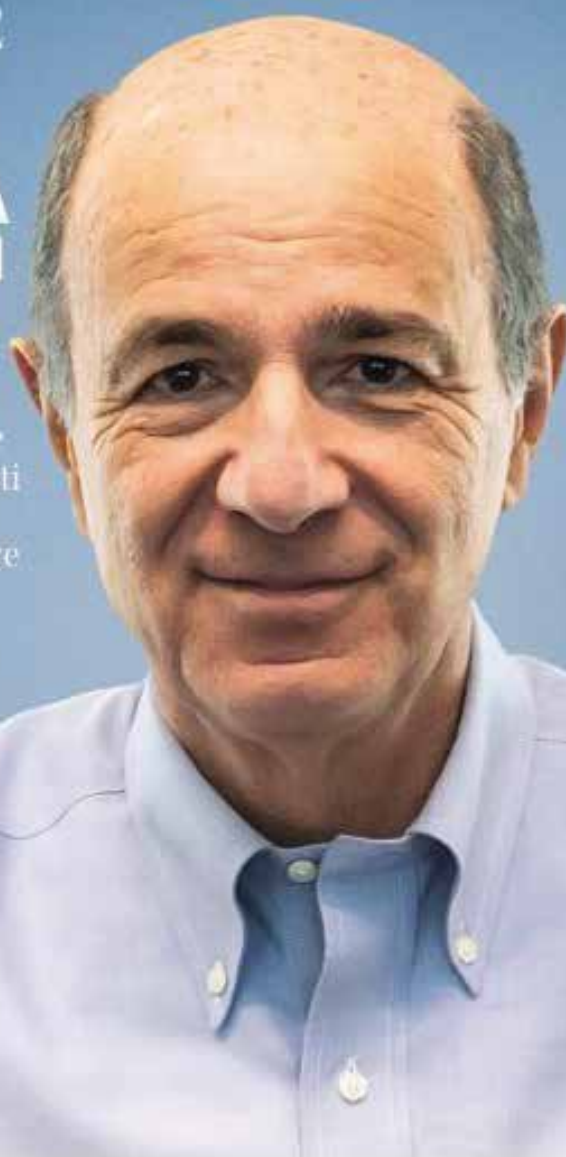
I timori per il caro bollette, che la guerra farà aumentare ancora di più, rendono evidenti gli sbagli del passato. E ci faranno rinviare scelte decisive

di **Ferruccio de Bertoli**

Con articoli di **Antonella Baccaro, Federico De Rosa, Daniele Manca, 2, 9, 17, 18**

Corrado Passera

Fondatore di illimity



CORRADO PASSERA/ILLIMITY
«PER LE BANCHE
IL FUTURO È STARE VICINI
ALLE AZIENDE
LA TECNOLOGIA?
È L'ALLEATO MIGLIORE
IN QUESTO COMPITO»

di **Stefano Righi 13**

DE MATTEIS/KITON
IL MADE IN ITALY VA,
ORA L'INDUSTRIA
HA BISOGNO
DI MAGGIORE LIBERTÀ
DI MOVIMENTO

di **Enrica Reddole 15**

L'ULTIMO CONFLITTO
LA ZAMPATA DI PUTIN
SU IMPRESE E MERCATI
COME INVESTIRE
PER DIFENDERSI

di **Daniilo Taino, Adriano Barri, Angelo Drusiani, Pieremilio Gadda, Patrizia Pullafito 4, 6, 8**

ALL'INTERNO
TROVO LAVORO
INSERTO ESTRAIBILE

L'ANNO DEL FINTECH «CON IL DIGITALE FINANZA PIÙ VICINA ALLE AZIENDE»

di **Stefano Righi**

La favola imprenditoriale di Corrado Passera, ex potentissimo amministratore delegato di Intesa Sanpaolo e ancor più potente ministro dello Sviluppo economico del governo Monti, inizia quattro anni fa. «All'epoca eravamo solo un file di Power Point, un'idea da sviluppare. Adesso illimity è diventata una *case history*, quotata in Borsa, che capitalizza un miliardo di euro. Eravamo in trenta quando abbiamo iniziato a fare sul serio, oggi qui lavorano 750 persone».

Passera, parliamo di illimity: vuole chiamarlo miracolo? Non sarebbe da lei, così razionale. Ci spieghi cosa è successo in questi quattro anni.

«Semplicemente si è dimostrato una volta di più che in Italia si possono fare delle cose molto innovative, in poco tempo. Il settore bancario è considerato maturo, ma è un settore dove sta cambiando tutto e dove ci sono spazi per fare tante cose impensabili fino a pochi anni fa. In illimity ci siamo specializzati in un mondo poco servito, che è quello delle piccole e medie imprese. Ora, con il lancio di b-ilty completiamo la copertura del settore, passando dalle medie alle piccole imprese, che si trovano a disposizione un'offerta unica, per qualità, semplicità, convenienza».

Stop agli slogan. Non ha spiegato cosa è realmente successo in questi anni per arrivare a risultati importanti.

«Abbiamo investito in persone e tecnologia: 750 persone formidabili che provengono da oltre 300 diverse organizzazioni. Quanto alla tecnologia abbiamo avuto il coraggio di ribaltare il paradigma del *mainframe*: un'architettura tutta digitale, tutta modulare e tutta in *cloud*. E abbiamo

abbandonato il modello della banca universale, facciamo solo ciò in cui siamo bravi e dove c'è un grande bisogno insoddisfatto: quello appunto delle pmi. Così abbiamo costruito in poco più di tre anni una banca che oggi ha 5 miliardi di attivo, con il 10 per cento di Roe, il *Core Tier1* al 19 per cento e ha un tasso di rischio sui prestiti concessi inferiore all'1 per cento». **Entri nel dettaglio. Come si riesce a prestare soldi con un «default rate» dello 0,7 per cento?**

«Non abbiamo inventato nulla. Abbiamo attratto in banca persone molto capaci e abbiamo migliorato una delle cose migliori delle banche di un tempo. Si ricorda il *settorista*, cioè l'esperto di settore che valutava il credito? Noi ci siamo dotati di una serie di settoristi che chiamiamo *Tutor* che coprono tutti i nostri settori di credito. Sono persone che conoscono bene un settore in cui hanno avuto successo e spesso sono ancora operativi. Il *Tutor* segue l'azienda cliente passo passo: nella messa a punto del piano d'impresa che giustifica il finanziamento a medio periodo, nella valutazione del merito creditizio, nel monitoraggio dell'azienda successivamente al finanziamento. Questo gusto per la gestione delle imprese in altre banche un po' si è perso».

Alla recente presentazione del piano industriale, lei ha parlato di nuove direttrici di sviluppo. Quali sono?

«Rimaniamo molto concentrati sul credito *performing*, *turnaround* e *distressed* alle pmi, ma continuiamo ad aggiungere

servizi rilevanti per i nostri clienti – *basket bonds* e quotazioni in borsa tanto per fare due esempi – e campi di ulteriore specializzazione come è stato per il *real estate* e le energie rinnovabili. Da quest'anno partono alcune grandi iniziative *tech* che si aggiungono al nostro investimento in Hype, la *fintech* leader in Italia con oltre un milione e mezzo di clienti. Pochi giorni fa abbiamo presentato *b-ilty*, la piattaforma digitale per le *pmi* di minori dimensioni e in aprile annunceremo una *proptech* molto innovativa».

Qual è l'idea di fondo che vi ha guidato nel costruire la vostra offerta digitale alle *pmi* di minori dimensioni?

«*b-ilty* è stata disegnata con i suggerimenti di alcune centinaia di imprenditori prendendo spunto dalle migliori esperienze digitali nel mondo. Ne è nata una vera e propria banca completa (molti dei concorrenti sono sostanzialmente delle *monoliners*) con tutti i prodotti base: credito a breve per finanziare il circolante, credito a medio termine per gli investimenti, tutte le principali operazioni bancarie, carte, assicurazioni, coperture. Molti altri se ne aggiungeranno. Tutto digitale, cioè fattibile dall'ufficio senza carte né visite in filiale. Ma chi vuole ha a disposizione un *contact center* sempre aperto e un responsabile della relazione con nome e cognome. L'impresa cliente potrà usare *b-ilty* per consolidare su un'unica piattaforma tutti i conti che ha con altre banche e la formula di pagamento è del tutto trasparente: provi, se ti piace ti abboni e paghi 40 euro al mese con operatività illimitata, e puoi interrompere quando vuoi».

Con *b-ilty* che target vi siete dati?

«Siamo partiti l'11 febbraio. Vogliamo arrivare ad almeno 30 mila clienti in quattro anni».

Guardiamo il titolo illimity. Lei in passato ha detto: quando arriviamo a 14 euro iniziamo a divertirci. Siete sopra quota 12.

«La proposta che ho fatto ai miei azionisti quando abbiamo raccolto i capitali necessari a costruire illimity, è stata articolata così: fino al primo 50 per cento di rialzo del titolo guadagnate solo voi, poi diventano azionisti anche i promotori della Spac, cioè il management e guadagniamo tutti. Il bello comincia adesso».

Tra i soci è spuntato la Ion di Andrea Pignataro. Ha il 7 per cento del vostro capitale e possono salire al 10 per cento.

«Sono un gruppo super innovativo, che ha preso in licenza la nostra architettura informatica. Sono uno dei gruppi che maggiormente investe nel *software* bancario al mondo e averli con noi creerà forti sinergie. Siamo entrambi convinti che il passaggio dall'analogico al digitale sia solo all'inizio».

Da ex ministro valuti il Pnrr.

«Anzitutto il Pnrr ha evitato l'errore di voler fare troppe cose. Si è concentrato su transizione ecologica, digitalizzazione e infrastrutture. Ha fatto benissimo. Detto questo, voglio sottolineare che spesso voi giornalisti dimenticate il fatto che il Pnrr ben che vada rappresenta circa 40 miliardi all'anno per cinque anni, mentre gli investimenti pubblici che possono essere realizzati con fondi nazionali e fondi europei "normali" sono 4-5 volte tanto. La stessa disciplina e determinazione che stiamo dimostrando sui fondi del Pnrr dovrebbe

essere applicata a tutte le risorse disponibili. E le cose da fare sono tantissime, dalla sanità alla scuola, dalla sicurezza alla giustizia. Quindi, tornando al Pnrr: sono state scelte le priorità giuste, si stanno rispettando le tabelle di marcia, resta forse solo da chiarire come far arrivare fino in fondo, alle aziende, le nuove risorse. Ma nel complesso va bene: avanti così».

Banco Bpm-Unicredit è la risposta giusta alle esigenze di concentrazione del settore bancario?

«L'Italia merita di avere 3-4 poli creditizi di livello nazionale. Per arrivarci ci sono molti modi. Trovo che Banco Bpm abbia oggettivamente fatto negli ultimi anni un gran buon lavoro. Ora ha di fronte a sé varie possibilità, così come Unicredit ha più direttrici per svilupparsi per linee esterne sul territorio italiano».

Lei parla di un'azienda in cui tutto funziona, ma due manager come Massimo Di Carlo, che era il capo del «lending» e Isabella Falautano, responsabile della Comunicazione sono, per così dire, scappati con la Cassa...

«(ride) Ne ho parlato con entrambi e abbiamo convenuto che per entrambi fosse un passo opportuno. L'idea che una *banchetta* come la nostra produca posizioni di questo tipo per la Cassa Depositi e Prestiti e che tempo 24 ore con le risorse interne abbiamo coperto questi ruoli, vuol dire che illimity ha creato anche una bella scuola di manager».

Il segreto per prestare denaro con un «default rate» dello 0,7%? Abbiamo riscoperto i «settoristi», come un tempo si faceva in banca



● **Cos'è**

illimity nasce da una idea di Corrado Passera, che raccoglie 600 milioni di euro da investitori professionali e realizza il progetto di una banca *digital native* dedicata alle pmi e agli Npl. Passera attraverso Spaxs, nel settembre 2018, acquisisce Banca Interprovinciale, dando vita a illimity che verrà quotata alla Borsa di Milano il 5 marzo 2019 (7,6 euro)

● **Chi è**

Corrado Passera (nella foto), 67 anni, comasco, ha guidato la Cir ed è stato amministratore delegato di Olivetti, Omnitel, Poste e Intesa Sanpaolo. Ministro dello sviluppo economico nel governo Monti (2011-2013)

I PROTAGONISTI



Il fondatore di illimity: «L'Italia può crescere di più. Ora con illimity ci focalizziamo sulle pmi e dal mese prossimo puntiamo sul mattone»

CORRADO PASSERA

Il primo Business. Servizi finanziari per le pmi

