

L'intervista. Corrado Passera. Amministratore delegato e fondatore di illimity

«Illimity crescerà ancora con lo sviluppo di Hype e il lancio di B-Ilty»

Alessandro Graziani

Tre anni fa illimity era un progetto, oggi in Borsa vale più di un miliardo. E nei primi nove mesi del 2021 ha realizzato un utile netto di 46,2 milioni di euro (+90%). «Illimity continua a crescere in ogni settore di attività ma il bello deve ancora venire: dal 2022 lo sviluppo di Hype e il lancio di B-Ilty, i cui investimenti sono già stati per la maggior parte spesi nell'anno in corso, daranno un sensibile contributo alla crescita». Il ceo di illimity Corrado Passera è più che soddisfatto dei risultati ottenuti ma, come sempre, guarda al futuro. «Essere diventati il secondo unicorno italiano ci riempie di soddisfazione – commenta Passera – soprattutto perché è la dimostrazione che anche in Italia, e in un settore in trasformazione come quello bancario, si può partire da zero ed avere successo coniugando l'innovazione tecnologica con i migliori talenti del mestiere tradizionale».

All'aumento della redditività di illimity ha contribuito la crescita dei volumi della divisione Growth Credit, con crediti netti verso la clientela in progressione del 16% sul trimestre precedente (+70% anno su anno) a 1,17 miliardi di euro. «I nostri tipici settori di intervento sono collegati ad aziende alle prese con la trasformazione digitale ed

energetica e al comparto infrastrutture – prosegue il banchiere – Crediamo che nel 2022, anche grazie al Pnrr, la domanda di credito aumenterà e noi faremo certamente la nostra parte». Anche l'altro settore di attività di illimity, quello della gestione di crediti Npl e Utp, è destinato a crescere con la fine delle moratorie e con le banche che si apprestano a una nuova ondata di cessioni di Npe, che potrebbe ingrossarsi se una parte degli Stage2 (che potrebbero ammontare a livello di sistema a circa 250 miliardi) si deteriorerà. Ma il mercato è pronto a gestire questa eventuale nuova ondata e così illimity, sostiene Passera, forte di una liquidità che supera il miliardo, di una solidità patrimoniale superiore ai competitor (Cet1 oltre il 20%) e di un track record in termini di qualità del credito di particolare rilievo (Npe ratio allo 0,5%). Nei primi nove mesi del 2021 la Divisione Distressed Credit, traino della redditività di gruppo, ha già generato ricavi superiori a quanto realizzato nell'intero esercizio 2020.

Illimity guarda con fiducia al 2022 anche perché prevede ricavi in aumento di Hype, joint venture con Sella, la fintech digitale retail che ha appena annunciato l'ampliamento della gamma di prodotti e servizi. Un settore in cui è appena entrato anche il colosso spagnolo Bbva. Timori per l'arrivo di un



Corrado Passera. Ceo di illimity: nei 9 mesi il gruppo ha realizzato un utile netto di 46,2 milioni di euro (+90%)

concorrente così importante? «Il comparto è già oggi affollato sia dalle banche italiane più innovative che dalle più note fintech internazionali – commenta Passera – Noi, con i nostri 1,5 milioni di clienti, abbiamo più clienti attivi dell'insieme dei nostri primi quattro competitor e contiamo sul meglio della tecnologia». Dopo aver già speso gli investimenti di start up, a inizio 2022 partirà anche B-Ilty, la nuova banca digitale pensata per le Pmi più piccole. «Sarà un ulteriore boost ai ricavi di illimity ma anche un servizio unico in Europa, utile alle imprese più piccole. Avranno una nuova fonte di credito e di servizi attraverso la nostra piattaforma digitale, sempre affiancata da account manager "reali" per non perdere il rapporto anche professionale e umano, che permetterà di fare tutto da remoto e avere risposte certe e veloci».

Con la Ion di Andrea Pignataro, dopo l'accordo per l'utilizzo della vostra piattaforma It Bancaria sul cloud, arriveranno altre collaborazioni? «Sicuramente sì, ci stiamo lavorando». Dall'alto di una capitalizzazione di oltre un miliardo, sono possibili acquisizioni attraverso scambi azionari? «Non abbiamo niente di concreto in vista – conclude Passera – Prima pensiamo a crescere e ad aumentare la redditività».