Il Sole 24 ORE

23 giugno 2021

illimity

«Illimity, alleanza con Ion su dati e cloud Nel piano utili a 240 milioni nel 2025»

L'intervista
Corrado Passera

Ceo Illimity

Alessandro Graziani

«Obiettivi ambiziosi? Ambiziosi ma concreti. E con qualche riserva». Il ceo di Illimity Corrado Passera ha presentato il nuovo piano di impresa 2021-2025 che prevede un utile netto di 60-70 milioni alla fine dell'anno in corso e una progressiva crescita fino a 240 milioni del 2025, quando il Roe salirà al 20% mantenendo elevata la dotazione patrimoniale della banca (Cet1 al 15%). Il piano, che punta tra l'altro al lancio di una banca diretta per le piccole imprese (B-ilty) e al completamento dell'evoluzione della piattaforma fintech per le famiglie (nuova Hype), è stato annunciato in contemporanea all'alleanza azionaria e industriale con il gruppo Ion di Andrea Pignataro, noto in Italia per le recenti acquisizioni di Cedacri e Cerved.

Partiamo dall'alleanza con il gruppo Ion, che avrà fino al 9,9% di Illimity con un aumento di capitale che porterà circa 87 milioni nelle casse della vostra banca. Alleanza per fare cosa?

Il contatto è nato perché il gruppo Ion era interessato all'utilizzo della nostra piattaforma tecnologica bancaria che, con un investimento di circa 40 milioni, abbiamo costruito interamente sul cloud. Loro sono uno dei principali fornitori di sistemi SW e informazioni al mondo e con noi le possibilità di collaborazione sono tante, dagli analytics allo scoring dei crediti. Ieri abbiamo fatto il primo passo di un percorso comune che svilupperemo nel tempo.

Ion in Italia si appresta ad acquistare il gruppo Cerved. Siete interessati a rilevare la divisione Cerved Credit Management che gestisce come voi Npl e Utp? O sono possibili collaborazioni?

Cerved è già uno dei nostri fornitori in settori rilevanti e avevamo già in programma di estendere la nostra collaborazione Quanto alla loro divisione Cerved Credit Manager è un dossier che non abbiamo guardato.

Un'altra delle novità del piano è il lancio a fine 2021 di B-ilty, la nuova banca digitale dedicata alle piccole e piccolissime imprese. Cosa farà e con che obiettivi?

Guardi, in Italia ci sono circa un milione di piccole imprese nella fascia di fatturato sotto i 10 milioni di euro che potrebbero essere interessate a una proposta innovativa. Si tratta di realtà che talvolta sono state trascurate dalle banche tradizionali. Noi proporremo una banca digitale, con una offerta disegnata specificatamente sui loro bisogni: piattaforma digitale per tutte le transazioni, factoring, credito a breve e credito a medio periodo, altri servizi ancora sottoutilizzati come assicurazioni e cash management. Il canale di relazione sarà soprattutto digitale, ma con un chiaro rapporto professionale con account manager dedicati. Le sinergie con ION saranno rilevanti per poter valorizzare l'enorme massa di informazioni già oggi disponibili, ma non ancora utilizzate né dall'impresa nè dalla banca. Prudenzialmente, abbiamo indicato un obiettivo di 30.000 clienti a fine piano.

Entro fine anno sarà lanciata anche la nuova Hype, piattaforma di servizi bancari digitali che avete in joint con il gruppo Sella. Avete annunciato l'obiettivo di raddoppiare i clienti a 3 milioni. Che tipo di servizi fornirà?

Unire la tecnologia di Illimity con il lavoro fatto dal gruppo Sella con Hype è stata una scelta saggia per entrambi. Ora si tratta di completare l'offerta di Hype aggiungendo, come sta già succedendo, prestiti personali, assicurazioni, prodotti di risparmio e servizi abilitati dalla PSD2. Ci aspettiamo che la nuova Hype arrivi a 3 milioni di clienti a fine piano e che chiuda in utile già dal 2023: potrà essere un vero benchmark in Europa nel nuovo retail banking.

Il core business di Illimity è stato e continuerà a essere l'erogazione del credito alle Pmi italiane e la gestione dei crediti problematici (Utp e Npl). Che prospettive vede per i prossimi anni e quali rischi ipotizza quando scadranno le moratorie?

Tra le imprese c'è grande voglia di riscatto e il credito serve per accelerare la ripresa. Inutile dire che una parte dei 130 miliardi di crediti in moratoria sono in parte a rischio, bisogna aiutare queste imprese a superare la fase critica. Nei prossimi anni ci aspettiamo transazioni di portafogli UTP per circa 35 miliardi. Ma spesso il turnaround è possibile e, quando ha successo, si salvano aziende e posti di lavoro. In questo settore noi ci consideriamo bravi: è

una di quelle attività dove si possono fare utili ed essere, al contempo, utili.

Aiutare le imprese a quotarsi in Borsa. È un mestiere che potreste fare in futuro?

Abbiamo già iniziato a farlo, da poco abbiamo costituito una struttura di capital market che è dedicata ai servizi di capital market per le imprese nostre clienti dai mini bond alle Ipo in Borsa la prima delle quali sarà con MeglioQuesto, una impresa innovativa con un business model molto interessante.

Da poco avete lanciato Illimity Sgr promuovendo fondi che investono in portafogli di crediti UTP. Perché non farlo direttamente?

Lo abbiamo fatto proprio per completare la nostra offerta in questo campo con una modalità non fattibile in banca. Abbiamo lanciato un fondo ad apporto nel quale altre banche che non desiderano cedere i loro crediti possono conferire UTP al fondo in cambio di quote, con l'obiettivo di beneficiare dei successivi percorsi di rilancio. Ne lanceremo altri di diversa tipologia. La nostra SGR nasce anche per rendere illimitata la capacità di Illimity senza intaccare i vincoli regolamentari sul capitale. Tra le varie partnership di rilievo sul fronte crediti distressed a contenuto immobiliare, abbiamo peraltro da poco raggiunto un accordo con Apollo che ci fa particolare piacere perché premia il lavoro e la credibilità di Neprix, la nostra società di servicing.

Il piano si basa sulla crescita organica ma apre a un possibile m&a selettivo. Che significa in pratica? Esclude che in futuro Illimity possa aggregarsi con una banca tradizionale?

Il bello di Illimity è di non avere le legacy tipiche del settore bancario e quindi posso escluderglielo. Le acquisizioni che possiamo valutare sono limitate ai settori in cui operiamo e solo se funzionali a quello che stiamo facendo per accelerare lo sviluppo.

La presentazione del vostro piano è avvenuta casualmente nel giorno del via libera della Ue al Recovery Plan italiano. Ritiene che gli investimenti del Pnnr siano l'occasione per dare «credito buono» alle imprese?

Gli investimenti del Pnnr sono destinati in via prioritaria alla transizione energetica e a quella digitale. Sono stati ben impostati e affidati alle persone giuste. Hanno un rilievo fondamentale per il Paese. Non dobbiamo però sottovalutare che ogni hanno possiamo mobilitare anche quasi 200 miliardi di fondi europei "normali" e di fondi nazionali destinabili a investimenti. E con questa massa possiamo poi stimolarne di privati in grande quantità.

L'orizzonte del piano di Illimity arriva al 2025. Poi, forse, secondo i piani di Bce partirà l'euro digitale. Una svolta per l'Europa ma anche un rischio per la raccolta delle banche?

L'euro digitale deve arrivare prima: perché è fondamentale per difendere la sovranità monetaria e quindi economica dell'Europa nella sfida geopolitica delle valute. Le banche non devono avere timori ed essere alleate della Bce in un progetto che può valorizzare il loro ruolo e gli investimenti che sono in corso per rendere l'Europa più autonoma nel grande mondo dei pagamenti.

IMAGOECONOMICA

Corrado Passera.
Fondatore e amministratore delegato di Illimity Bank

IL NUOVO SOCIO
Il gruppo tech di Andrea Pignataro diventa azionista di Illimity al 9,9% investendo 87 milioni di euro

LE INIZIATIVE
Entro fine anno il lancio di B-Ilty, la nuova banca digitale dedicata alle pmi e il completamento di Hype per le famiglie