

L'intervista. Corrado Passera. Il ceo di Illimity: «Una banca innovativa, anche per la modalità di accesso tramite abbonamento: l'obiettivo al 2025 è raggiungere 3,7 miliardi di crediti e avere 30mila clienti»

«Con B-ilty arriva la banca digitale che farà credito alle piccole imprese»

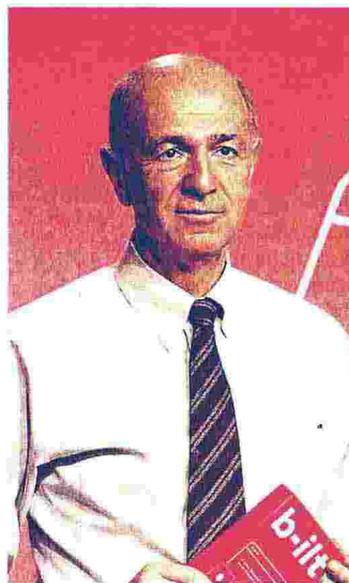
Alessandro Graziani

Illimity continua ad aumentare gli utili e diventa sempre più tech. «Con B-Ilty lanciamo una banca digitale pensata e costruita per le Pmi, e in particolare per il milione di piccole e piccolissime aziende con fatturato compreso tra i 2 e 10 milioni. B-Ilty non si propone come un'altra banca da aggiungere a quelle con cui l'impresa già lavora, ma è la banca che serve a gestire meglio anche i rapporti con le altre. E forse di qualcuna non ne avranno più bisogno». Nel presentare la nuova "creatura" ideata da Illimity, il ceo Corrado Passera appare più entusiasta del solito. Merito anche dei risultati di bilancio 2021 appena approvati, che vedono l'utile netto più che raddoppiare (+111%) a 65,6 milioni grazie al balzo dei ricavi (+56% a 271 milioni).

In tre anni, Illimity è passata dalla fase di start up ad avere 4,7 miliardi di assets, con una redditività sul capitale (Roe) del 10% mantenendo livelli di patrimonializzazione da record (Cet 1 al 18,8%). «Dopo i primi tre anni di lancio, che malgrado gli ingenti investimenti sostenuti abbiamo percorso con utili crescenti trimestre dopo

trimestre - spiega Passera a IlSole24Ore - ora Illimity entra nella fase di crescita e di sviluppo di nuove iniziative più digitali. Dopo Hype, dedicata alla clientela retail, e in attesa del prossimo lancio di una "proptech" dedicata al settore immobiliare, ora è la volta di B-Ilty per le piccole imprese. Una banca digitale e innovativa, anche per la modalità di accesso tramite abbonamento».

Una sorta di Netflix del credito? Si spieghi meglio, in che senso abbonamento? «Abbonamento vuol dire proprio abbonamento. L'impresa cliente si abbona al servizio di B-Ilty, lo conferma fino a quando è soddisfatta e pagando 40 euro al mese può fare operazioni illimitate. Ma prima di pagare, lo prova gratis tre mesi per capire se piace». E che servizi date agli abbonati? «Tutti i servizi finanziari e di credito che servono alle Pmi: pagamenti, carte di debito e credito, prestiti a breve termine, factoring, coperture assicurative. Con un servizio personalizzato e veloce, con risposte in brevissimo tempo anche sulle richieste di credito. Chi lo vorrà, potrà inoltre attraverso la piattaforma di Bilty vedere consolidati tutti i conti correnti con le altre



Corrado Passera.
Il Ceo di illimity ha presentato ieri la nuova iniziativa della banca: B-Ilty

banche scegliendo con chi in azienda, o tipicamente con il commercialista di fiducia, condividere i dati». La banca sarà tutta digitale? «Sì, né carte né appuntamenti in filiale, ognuno potrà fare tutto dal proprio ufficio e senza vincoli di orario - spiega Passera - ma il cliente non interagirà solo con una macchina, chi vuole potrà parlare anche con nostri professionisti identificati con nome e cognome».

Secondo gli obiettivi iniziali di Illimity, il target di B-Ilty al 2025 è di raggiungere i 3,7 miliardi di crediti erogati ipotizzando prudenzialmente di arrivare a 30mila clienti (su un bacino potenziale di un milione). Nel piano del gruppo Illimity al 2025, che ha un obiettivo di utile 2025 di 240 milioni, non rientrano al momento né i possibili ulteriori exploit di B-Ilty né tutto il potenziale delle nuove iniziative abbinate a Hype e alla nuova proptech immobiliare. E neanche le sinergie allo studio con il gruppo Ion di Andrea Pignataro. «Stiamo lavorando, l'anima digital e tech di Illimity è destinata a crescere in modo notevole - conclude Passera - ma sui target preferiamo sempre essere cauti. Lasciamo che sia il mercato a valutare il potenziale di upside».

 **Nel 2021 Illimity ha più che raddoppiato gli utili a 65,6 milioni, dopo tre anni di lancio ora arriva la fase della crescita**