

Banche

Passera: «Focus sul digitale nel nuovo piano di illimity»

«Nel primo anno completo di attività illimity ha raggiunto utili per 31 milioni. A maggio via al piano con focus sul digitale». Parla Corrado Passera, ceo della banca. **Graziani** — a pag. 16



IL BANCHIERE ALLA GUIDA
Per Corrado Passera la banca ha appena iniziato a esprimere le sue potenzialità

«Illimity, in un anno 31 milioni di utili A maggio piano con focus sul digitale»

L'INTERVISTA

CORRADO PASSERA

Crediti alla clientela più 35% a 2,2 miliardi, il Roe è al 5,5%

«Due anni fa la banca non esisteva, oggi siamo un team di 640 persone»

Alessandro Graziani

«In un anno difficile come è stato per tutti il 2020, siamo molto soddisfatti dei risultati reddituali che illimity - nel suo primo anno completo di attività - ha raggiunto: 31 milioni di utile netto e un Roe del 5,5% che è uno dei più alti nel settore in Italia. Due anni fa la banca non esisteva, ora abbiamo attivi per 4 miliardi e siamo un team di 640 professionisti. Un percorso di cui siamo orgogliosi. E il meglio deve ancora venire».

Il ceo di illimity, Corrado Passera è convinto che la neobanca abbia solo iniziato a esprimere le sue potenzialità di crescita e reddituali, anche perché molti nuovi progetti - che hanno determinato costi per

investimenti nel 2020 - cominceranno a produrre ricavi solo nel 2021-2022.

È il caso del progetto di banca digitale, che comprende tra l'altro la recente partnership in Hype, i cui piani di sviluppo saranno al centro del nuovo piano di impresa che illimity presenterà a maggio. «Dopo il lancio a fine 2019 di Illimitybank.com abbiamo accelerato nella strategia di open banking. Con la joint venture in Hype ci siamo assicurati in partenza una base di 1,4 milioni di clienti - spiega Passera - e nel nuovo piano che presenteremo a maggio dettaglieremo come gli attuali costi e investimenti si tradurranno in ricavi e margini». Lo sviluppo della banca digitale avverrà attraverso tre piattaforme: servizi bancari tradizionali, fintech e white label in partnership con imprese e organizzazioni che intendono aumentare l'engagement con i loro milioni di clienti e contatti. Sul nuovo piano Passera non dice altro. Anche se la filosofia di fondo, come ha ribadito agli analisti, è quella che fin dalla fase di start up ha puntato a combinare «il meglio della banca tradizionale soprattutto in termini di competenze con il meglio delle nuove tecnologie». Ricordando che l'intera infrastruttura su cui è costruita la banca è sul cloud e completamente modulare, con risparmi di costi e velocità di

reazione che solo una banca costruita ex novo può avere.

Dalle attività già pienamente avviate - credito alle Pmi, turnaround aziendali, acquisto e gestione crediti Utp e Npl - illimity ha tratto buona parte degli utili del suo primo intero anno di vita. «Sono attività già redditizie, ma anche su queste, in particolare sui portafogli Utp, nel 2020 abbiamo sostenuto costi per investimenti in persone, organizzazione e sistemi che daranno risultati ben più visibili dal 2021», spiega Passera ricordando che «la strategia di partenza di illimity era di raggiungere velocemente un buon livello di utili costruendo al contempo nei primi tre anni la nuova architettura di banca in grado di fare, a quel punto, il grosso ulteriore salto di redditività». Anche in questa luce va vista la nuova Sgr di illimity affidata a Massimo di Carlo.

Quanto ha inciso la crisi indotta dal Covid sulla rischiosità del portafoglio crediti? «La qualità del credito è rimasta molto buona, grazie alla selettività dei nostri processi di valutazione, all'esperienza dei nostri "tutor" specialisti nei vari settori e all'utilizzo di tecnologie avanzate di data analytics». E questo ha permesso alla neobanca di aumentare a 2,2 miliardi (+35%) i crediti netti verso clientela e gli investimenti, con sostegno alla crescita di

tante piccole medie aziende (tra le altre hanno comunicato collaborazioni con illimity: BePower, DoveVivo, Feccs Group, Ferretto Group, Smemoranda).

Preoccupato per la fine delle moratorie sui crediti che inevitabilmente scadranno nel 2021? «Noi ne abbiamo avuto in minima percentuale e in gran parte sono già rientrate. Emergeranno inevitabilmente molti nuovi Utp e Npl a livello di sistema e siamo pronti a fare la nostra parte. Certo, per il settore bancario sarà un anno di sfida perché la scadenza di 300 miliardi di moratorie comporta dei rischi. Anche se credo che un'ampia maggioranza di quelle aziende resterà o ritornerà performing».

La nascita del Governo Draghi quanto potrà essere di aiuto all'economia? «Draghi ha la visione, il pragmatismo e la credibilità per realizzare le riforme che da anni servono all'Italia: istruzione, giustizia, burocrazia, fisco, welfare - commenta Passera - e sono certo che il nuovo premier abbia già le idee chiare per gestire la pandemia e rimettere in moto gli investimenti e l'intero Paese».