

ESPERTI IN
MULTI-ASSET

M&G
INVESTMENTS

**SUPERCEDOLE
CDP, ENI E LE ALTRE:
DALLE AZIENDE
DI STATO
4 MILIARDI AL TESORO**

di **Alessandra Puato** 12



**IDEE & AFFARI
CON LE OLIMPIADI
SI FA BUSINESS
(MA NON COME
POTRESTE CREDERE)**

di **Severino Salvemini** 17

**OBBLIGAZIONI
PERCHÉ A VOLTE
CONVIENE INVESTIRE
SUI BOND CON I TASSI
SOTTO ZERO**

di **Angelo Drusiani** 43

ESPERTI IN
MULTI-ASSET

M&G
INVESTMENTS

Risparmio, Mercato, Imprese L'Economia

LUNEDÌ
1.07.2019

ANNO XXIII - N. 26

economia.corriere.it

del **CORRIERE DELLA SERA**

L'ITALIA REALE ATTRAIE INVESTIMENTI L'ITALIA POLITICA NO

Senza è difficile crescere
Ma il governo a volte
non sembra consapevole

di **Ferruccio de Bortoli e Carlo Cinelli** 2,10

Corrado Passera
banchiere,
amministratore delegato
di Illimity

IMPRESA & FAMIGLIE
**CORRADO PASSERA:
ALTRO CHE BANCA
LA MIA NUOVA VITA
È ILLIMITY**

di **Daniele Manca e Stefano Caselli** 8

AUTORITÀ & REGOLE
**IL LASCITO DI DRAGHI
A DIFESA
DELL'INDIPENDENZA
DELLA BANCA
D'ITALIA**

di **Federico Fubini e Danilo Taino** 4-6

**PER NON RIMANERE SCOTTATI
ATTENTI ALL'ORO**
di **Pieremilio Gadda**
38

INSIEME PROGETTIAMO IL FUTURO

Giardini d'Inverno è un complesso residenziale che sorgerà in via Pirelli 33, in una delle zone più avveniristiche di Milano. Il progetto, promosso dalla società **China Investment Spa**, si estende per 15 piani e ospita 91 appartamenti, tutti dotati di terrazzi e con 110 serre in quota. Per rispondere alle **alte esigenze di efficienza energetica**, garantendo il massimo comfort interno, l'impianto di climatizzazione è stato affidato all'esperienza e alla tecnologia di **Mitsubishi Electric**. Gli impianti centralizzati sono gestiti da casa grazie alla domotica, così da ridurre i consumi e l'impatto sull'ecosistema. Con i suoi appartamenti in **classe A+**, la residenza rappresenta la più sofisticata risposta al **comfort abitativo** e al rispetto per l'ambiente. Un'oasi verde in città capace di portare l'uomo ad un nuovo livello di benessere in equilibrio con la natura.

GIARDINI D'INVERNO

MILANO (MI)



CAPUTO PARTNERSHIP INTERNATIONAL
architettura paesaggio interior urban design

**MITSUBISHI
ELECTRIC**
CLIMATIZZAZIONE

mitsubishielectric.it

IMPRESE & FAMIGLIE
**CORRADO PASSERA:
ALTRO CHE BANCA
LA MIA NUOVA VITA
È ILLIMITY**

di **Daniele Manca** e **Stefano Caselli** 8



Faremo quello che gli sportelli tradizionali faticano a fare. Come offrire credito per lo sviluppo alle pmi che hanno potenziale

di **Daniele Manca**

Ha tentato prima il rilancio di Olivetti, poi l'intuizione di Omnitel diventata in seguito il

cuore di Vodafone, ha riorganizzato le Poste e le ha fatte diventare una società «normale», ha portato a compimento il progetto di Giovanni Bazoli di costruire la prima banca italiana con Intesa Sanpaolo. Poi ha «restituito» al Paese diventando ministro del governo che ha fermato la caduta nel baratro dell'Italia, quello Monti. Un progetto politico, «Italia Unica», oggi dice «forse prematuro». Infine, in silenzio, nel giro di un anno e mezzo

l'idea di creare una banca da zero. Che oggi c'è, è quotata, un nome che la dice lunga sugli orizzonti che Corrado



Passera è disposto a darsi. Si chiama Illimity, brand nato una notte dopo un «brain storming» con la moglie Giovanna Salza. Invece di 400 milioni ne ha raccolti 600, quasi tutti all'estero, e gli investitori erano pronti ad andare oltre.

Cosa si prova a ricominciare ripartendo dal via?

«Da zero? Tutt'altro: non si ricomincia mai da zero. Ho la stessa sensazione di quando all'Olivetti Elserino Piol intuì che il GSM, il nuovo standard telefonico, avrebbe potuto rappresentare un cambio tecnologico e di paradigma. Quante delle aziende informatiche europee e anche americane di allora sono sopravvissute?».

Scomparse o rinate in forme diverse tante, la Digital, Compaq, la francese Bull... Forse IBM ma che ha cambiato totalmente pelle e cuore...

«Sì IBM è un caso diverso. Olivetti creò Infostrada, Omnitel, Italia On Line e, se non avesse deciso di scalare l'incumbent, Telecom Italia, forse avrebbe avuto ancora tanto da dare alla crescita e allo sviluppo tecnologico del nostro Paese... Oggi con il credito siamo allo stesso snodo».

In che senso? Intende che le banche tradizionali sono destinate a scomparire? Jp Morgan Chase spende 11 miliardi di dollari all'anno in tecnologia...

«I grandissimi gruppi bancari ci saranno sempre e in molti casi si alleeranno con i giganti della tecnologia. Le banche universali medio piccole con modelli tradizionali di business, invece, non saranno più sostenibili. Tra i «nuovi vincitori» ci saranno le banche con paradigma del tutto nuovo: specializzate, senza legacy, molto tecnologiche, capaci di integrare continuamente innovazioni sempre più pervasive. Illimity è questo».

Tutti quando partono vogliono fare qualcosa di innovativo... poi alla fine il business è sempre lo stesso e per di più con la concorrenza di ragazzi che nel giro di poco lanciano una fintech valutata in milioni.

«Alcune fintech avranno sicuramente successo e alcune valgono già oggi miliardi di euro o di dollari: ovviamente vogliamo giocare in questo campionato e il fatto che il mercato ci abbia premiato quando eravamo solo un'idea ci conforta molto. Ci eravamo proposti di raccogliere 3-400 milioni e siamo andati ben oltre. Sulle fintech in generale andrei più cauto: moltissime non ce la faranno a creare valore per mancanza di vantaggi competitivi sostenibili o, semplicemente, di massa critica».

Cautela? Tutti dicono che il Fintech è la nuova frontiera...

«Se con questo intende dire che molte banche accelereranno la loro innovazione integrando al loro interno fintech di vario genere, sono d'accordo. Anche noi, per esempio, abbiamo due esperienze di integrazione molto positive con Credimi e con Raisin. Ma i veri sconvolgenti alle attività tradizionali delle banche non verranno dalle fintech».

Da dove arrivano?

«Le faccio uno dei tanti possibili esempi. Amazon sa tutto dei suoi merchant: sa esattamente cosa fanno, quanto vendono, a chi vendono; gestisce il loro magazzino e cura i loro incassi. Con un semplice algoritmo può aggiungere il credito a condizioni di tasso e di rischio non immaginabili da alcuna altra banca «normale». Altro esempio: il mondo dei pagamenti è già in gran parte uscito dal controllo delle banche. E non parliamo ancora di iniziative inquietanti e pericolosissime per la tenuta democratica delle nostre società come Libra di Facebook».

E quindi voi che fate?

«Quello che le banche tradizionali non fanno».

Cioè?

«Alcune cose più difficili che molte altre banche non vogliono o non possono più fare: fornire credito di sviluppo alle Pmi che hanno potenziale, ma che non sono ancora considerate abbastanza forti; riportare in bonis i «famosi» Utp, gli Unlikely To Pay nei casi in cui ci convinciamo che le imprese possono essere ristrutturare e rilanciate; trovare valore recuperabile nei corporate Npl, i Non performing

loan. In queste tre situazioni si trova un bel pezzo dell'economia italiana e aiutare molte imprese a fare il grande salto o altre a uscire dall'angolo può contribuire a creare lavoro: la priorità delle priorità del nostro Paese. Per far questo abbiamo assunto parecchi tra i migliori specialisti bancari e industriali e ci siamo dotati di una squadra fortissima di computer scientist per sfruttare fino in fondo le opportunità che vengono dai data analytics, dal machine learning e dall'Artificial Intelligence (che io preferisco chiamare Augmented Intelligence)».

Ma è quello che qualsiasi banca dice di fare...

«Molti effettivamente ne parlano, ma non a caso Satya Nadella di Microsoft ha usato Illimity come esempio di banca con paradigma tecnologico totalmente nuovo».

Perché Nadella vi ha portato ad esempio?

«Perché siamo tra le pochissime banche al mondo native digitali, totalmente on cloud e con architetture informatiche completamente modulari. Ciò porta non solo a costi più efficienti (vogliamo un Cost/Income sotto il 30%), ma anche a grande flessibilità e velocità nel recepire innovazioni e, soprattutto, decisioni di credito e di investimento più approfondite, oltre che servizi ai clienti inimmaginabili solo pochi anni o mesi fa. Anche se, alla fine, ciò che continuerà a fare la differenza sono le competenze e le attitudini delle nostre persone».

Quanto è significativo questo?

«Siamo già 280 persone - circa metà uomini e metà donne - con un mix insolito di capacità, esperienze e passioni. Ogni illimitter è stato scelto per le sue competenze, ma anche per le sue doti umane tra cui quelle di saper lavorare in squadra. Veniamo da 109 esperienze aziendali diverse, da 10 paesi e da 10 settori diversi: uno stimolo enorme alla creatività! Ovviamente questa grande diversità va gestita per evitare l'effetto «Torre di Babele» e per questo servono un progetto e dei valori forti e condivisi. Non avere legacy è un formidabile vantaggio competitivo e vogliamo evitare di crearne anche per il futuro».

Siete un po' come tutte le start up...

«Siamo una startup e nello spirito vogliamo rimanerle a vita. Una start up un po' speciale con persone di tutte le età: operiamo in settori dove servono nuove conoscenze e nuovi approcci,

ma dove sono altrettanto fondamentali le esperienze accumulate. Una start up molto tecnologica, ma che vuole distinguersi dalle startup solo tecnologiche per la forte componente "umana" in tutto ciò che facciamo».

Una banca che non ha come concorrenti le altre banche?

«In molti casi siamo complementari perché facciamo cose che altre banche non fanno o non fanno più. In altri casi collaboriamo aggiungendo nuova finanza a loro clienti e, talvolta, portando investitori di capitale. In questo senso siamo "oltre" il concetto di challenger bank. Di certo competiamo con fondi di credito, ma ci possiamo giocare il nostro minor costo del capitale per fare migliori condizioni ai clienti. Di certo ci ha reso più forti essere quotati fin dal primo giorno, prima all'Aim e ora all'Mta».

Ecco ... la Borsa?

«La quotazione ci ha certamente aiutato a raccogliere i 600 milioni di euro di capitale, malgrado le difficoltà del momento. Siamo la prima startup quotata sull'Mta. È per me una soddisfazione che da ministro ho varato la legge sulle startup che in questi anni ha visto nascere quasi 10 mila startup tecnologiche. Spero che la nostra esperienza stimolerà tanti altri startupper a puntare ancora più in alto».

Anche perché siete una banca fatta per il business.

«Al momento».

Cioè?

«Da qualche giorno abbiamo avviato la nostra banca diretta disegnata sui bisogni sia delle imprese che delle famiglie: conti correnti, depositi, pagamenti e a breve, prestiti personali, assicurazioni, e molto altro. Tutto rigorosamente digitale e semplice, offrendo in molti casi servizi non

"prodotti" da noi. Tutto è già pronto e funzionante e il lancio sul mercato è confermato a settembre. Nel mettere a punto tutte le novità è stata e continuerà ad essere fondamentale la community di 40 mila amici innovatori che si è creata in questi mesi per inventare insieme, prototipare e testare le nuove idee».

Poi aprirete una sezione di gestione del risparmio e, scusi l'ironia, diventerete una banca tradizionale.

«Mi spiace deluderla.... Non faremo gestione del risparmio, nel senso che ci rivolgeremo solo a chi vuole soluzioni semplici e senza rischio. Mi lasci però tenere un po' di sorpresa per quando faremo il lancio sul mercato. Certamente anche in questo campo vogliamo sperimentare un nuovo paradigma».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Manager, banchiere, ministro

e ora la svolta hi-tech: con la sua Illimity

cambia il modo di fare credito,

per stare più vicini ad aziende e persone:

suggerendo soluzioni e tecnologia



Corrado Passera
banchiere,
amministratore delegato
di Illimity



In Borsa

Corrado Passera
con Rosalba Casiraghi,
presidente di Illimity