

I crediti di Illimity a quota 745 milioni Ora la raccolta retail

BANCHE

Da giugno l'offerta di conti e risparmio, con Raisin anche sul mercato tedesco

Maximilian Cellino

Il credito alle imprese, le attività legate agli Npl corporate e, in un futuro alle porte, la banca diretta mobile di ultima generazione. Sarà presentato entro giugno l'ultimo tassello del mosaico di Illimity. «Avvieremo servizi legati a conti correnti, pagamenti e depositi di risparmio, che affiancheremo ad altre attività tipiche di una banca tradizionale quali credito alle famiglie, mutui e assicurazioni da gestire attraverso partnership in via di definizione», ha confermato Corrado Passera a *Il Sole 24 Ore* in occasione della prima trimestrale diffusa dalla banca nata dalla fusione fra il veicolo Spaxs e Banca interprovinciale e da lui guidata.

L'appuntamento di fine giugno rappresenterà anche l'occasione per lanciare i prodotti legati alla raccolta retail, dalla quale si punta a ottenere metà del funding complessivo al termine del piano industriale 2018-2023 e che comporta anche lo sbarco all'estero. «Offriremo depositi da uno a 5 anni attraverso una formula competitiva ma al tempo stesso semplice: nessuna spesa di gestione, né costi aggiuntivi o rischi di mercato per intercettare una fascia di popolazione che mira a prodotti ben pagati e comprensibili», ha spiegato Passera riferendosi all'Italia.

Fuori dai confini nazionali si punterà invece «a soddisfare quella domanda di depositi da parte di Pae-

si in cui i tassi sono ai minimi offrendo rendimenti più elevati», ha chiarito poi l'ex manager di Poste e Intesa Sanpaolo con riguardo all'area «core» europea e alla Germania in primis. Della distribuzione di questi prodotti si occuperà infatti Raisin, piattaforma fintech di open banking tedesca con la quale è stata siglata una partnership che sarà presentata al pubblico domani. L'obiettivo è raccogliere fra 300 e 500 milioni di euro entro il 2020 (10% del funding totale) per salire a 1,2 miliardi (20%) nel 2023, mentre dal retail italiano si punta a ricavare a regime il 30% delle esigenze di finanziamento.

I 5,9 milioni di risultato netto negativo con cui si è chiuso il primo trimestre 2019 sono invece coerenti con la natura di start-up di Illimity. «L'obiettivo è raggiungere il break-even nell'ultimo trimestre dell'anno e rimaniamo in corsa per rispettare le indicazioni del piano industriale», ha confermato Passera, sottolineando «l'avvio a pieno ritmo» delle attività che, fra crediti acquistati o erogati dalle divisioni Sme (credito alle Pmi) e Npl, hanno già sviluppato volumi per 745 milioni. Nel business delle sofferenze, dove Illimity è attiva nel segmento corporate, si valutano una dozzina di portafogli e diverse altre singole posizioni: «Sono poste in vendita da banche di varie dimensioni o messe a disposizione sul mercato secondario da soggetti che hanno effettuato operazioni più grandi, ma che sono specializzati nel solo campo retail», ha precisato Passera. È facendo valere le proprie capacità, anche sotto l'aspetto tecnologico, in un settore poco frequentato dagli operatori che Illimity intende rafforzare le basi per il futuro.



CORRADO PASSERA
L'ad di Illimity ieri ha presentato i conti del trimestre

© RIPRODUZIONE RISERVATA

