

«Illimity prima banca italiana digitale, tutti i servizi finanziari senza filiali»

L'INTERVISTA

CORRADO PASSERA

Rendimenti sui depositi vincolati fino al 3,25% annuo perchè abbiamo costi bassi

Su credito e Utp superati 1,2 miliardi di volumi Solidità? Il Cet1 è del 48%

Alessandro Graziani

«In un anno, mantenendo le promesse, abbiamo completato la costruzione del gruppo Illimity. Dopo aver lanciato l'attività di credito alle Pmi e di acquisizione degli Npl corporate, da oggi parte anche la nuova attività di banca diretta di Illimitybank.com con una offerta unica nel suo genere per completezza e anche molto competitiva sui tassi dei depositi ai clienti che arrivano fino al 3,25% lordo all'anno». Corrado Passera non nasconde il proprio entusiasmo nel presentare a tempo di record la nuova banca interamente digitale. Ecco come spiega il lancio del progetto in questa intervista a *Il Sole 24 Ore*.

Cosa volete fare con la nuova Illimitybank.com?

Da oggi parte la prima banca diretta italiana, fully digital, pensata per i clienti, che raccoglie in un unico ecosistema strumenti per il risparmio, per i pagamenti, per i prestiti e le assicurazioni integrati tra loro. Finora il mercato si è focalizzato prevalentemente sui sistemi di pagamento, l'offerta di Illimitybank.com sarà invece a tutto campo: conti correnti, conti deposito, pagamenti - dai bonifici agli instant payments - carte di credito e di debito, assicurazioni e prestiti personali. Entro l'autunno annunceremo

i nomi dei partner commerciali specializzati con i quali lavoreremo.

Una banca tutta online? Neanche in prospettiva pensate ad aprire qualche filiale fisica?

No, siamo convintamente banca digitale: veloce, sicura, efficace. Ma supportata dal tratto umano degli ormai oltre 300 dipendenti del gruppo, dei top manager che hanno condiviso il progetto, del team di esperti che fornisce assistenza alla clientela attraverso chat, videochiamate, numeri verde, a disposizione di chi - oltre all'interazione via app o sul sito - preferisce il contatto umano.

Tra le proposte alla clientela figura quella di un interesse lordo fino al 3,25% annuo per i depositi vincolati per cinque anni. E una serie di offerte promozionali con canone gratuito. Non rischiate di pagare troppo la raccolta?

Essendo una banca davvero tutta digitale, abbiamo costi operativi molto più bassi delle banche tradizionali. E questo vantaggio possiamo trasferirlo ai clienti.

A che tipo di clientela vi rivolgete?

A tutti, mi viene da dire. Il punto di partenza è la stima che in Italia vi sia circa un trilione di euro depositato a tasso zero sui conti delle banche. Noi ci rivolgiamo a un certo tipo di clientela che non vuol rischiare e che è disposta a vincolare per periodi di tempo di mesi o pochi anni cifre magari non rilevanti, ma per loro importanti e sulle quali non possono permettersi di perdere neanche un euro. Penso a tre categorie di clientela potenziale: la prima riguarda i giovani che non ci pensano nemmeno ad andare in una filiale fisica di banca e che sono interessati a fare soprattutto transazioni gratuite in Italia e all'estero. La seconda fascia è quella delle famiglie di età più adulta, già digitalmente consapevoli e interessati a far rendere la liquidità che esula da scadenze e impegni. La terza è la fascia anagrafica di clientela meno giovane ma con

maggiori risparmi, spesso comunque operativa anche sul digitale.

La fase della raccolta arriva dopo mesi di lavoro su credito a Pmi e acquisto e gestione di Npl e Utp. A che punto siete?

Nei primi mesi di attività le due divisioni hanno già portato a termine 1,2 miliardi di operazioni con almeno altrettanta in corso di lavorazione. La banca mantiene un elevato profilo di solidità con un Cet1 ratio che al 30 giugno 2019 era pari al 48%.

A giorni entra in vigore la direttiva PSD2 che liberalizza l'aggregazione dei conti correnti. Per voi un'opportunità?

Siamo PSD2 "native", come si suol dire. Essendo una start up, è evidente che non abbiamo vecchi clienti da "difendere". Siamo pronti a cogliere le opportunità che arriveranno dalla liberalizzazione.

La Bce ha varato una politica monetaria ancora più espansiva. Che conseguenze per voi?

Tassi zero o sottozero penalizzano soprattutto le banche tradizionali e lasciano spazio alle banche digitali e specializzate, come Illimitybank, che possono offrire rendimenti interessanti ai clienti. Giusto avere una politica monetaria espansiva, ma a patto di avere politiche economiche altrettanto espansive. Il rischio bolle è sempre dietro l'angolo.

Da pochi giorni sia l'Italia che l'Europa hanno nuovi Governi. Si apre una fase più aperta al business?

Vedo una maggiore coscienza da parte dell'Europa verso investimenti sostenibili e nell'innovazione. Ideale sarebbe un grandissimo piano "federale" in infrastrutture e innovazione finanziato da Eurobond. In Italia, apprezzo le parti del programma di Governo che puntano su innovazione, istruzione e infrastrutture. Fondamentale sarebbe ridurre le tasse sulle imprese, ma solo su quelle che investono e assumono.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



PARTE LA FASE TRE DI ILLIMITY

Dalle polizze alle carte in cloud

Dopo le divisioni attive sui crediti alle Pmi ad alto potenziale e l'acquisto dei crediti deteriorati, la banca diretta completa la costruzione del gruppo guidato da Corrado Passera. Illimity Bank, ha spiegato ieri nella presentazione a Milano, è interamente digitale e in cloud, ed è stata costruita in collaborazione con Fabrick (piattaforma di open banking) e Sts (provider di servizi del gruppo Sella). Si basa su una piattaforma nativamente open realizzata insieme a Reply, che le consente di essere «una platform bank, cioè un aggregatore di servizi e prodotti di terze parti e avere quindi per i suoi clienti un'offerta ancora più ricca grazie all'esperienza delle migliori aziende sul mercato». Illimity Bank offre conti correnti e di deposito (con tassi lordi fino

al 3,25% per i depositi a 5 anni), pagamenti, carte di credito e di debito (sviluppate con Nexi e abilitate ai mobile payments), assicurazioni e prestiti personali. «La banca diretta digitale di Illimity è stata disegnata sulle esigenze reali delle persone e co-creata insieme a loro grazie alla community di Illimity», ha commentato Carlo Panella, head of direct banking e chief digital operations officer del gruppo Illimity e responsabile della nuova banca, sottolineando che i tre assi portanti sono «semplificazione, concretezza e naturalezza». Illimity Bank, ha concluso Panella, mette «a disposizione dei clienti tutte le potenzialità della normativa Psd2, che sarà obbligatoria per tutti da domani».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Alla guida. Corrado Passera, fondatore e ceo di Illimity Bank