

INTERVISTA

"Le criptovalute come Libra sono un pericolo"

FRANCESCO SPINI
A PAGINA 30

CORRADO PASSERA L'ad della banca: "Già nel 2020 supereremo 50 milioni di utili. Gli istituti tradizionali avranno problemi"

"Illimity sfida i tassi bassi con il 3,25%
Un pericolo le criptovalute come Libra"

INTERVISTA

FRANCESCO SPINI
MILANO

«**C**on Illimity cogliamo un'occasione di grandissimo potenziale in un settore in profondo cambiamento come quello del credito: abbiamo creato qualcosa che non c'era». L'ad Corrado Passera avvia la banca diretta che - accanto a finanziamenti alle Pmi e gestione dei crediti dubbi - rappresenta il terzo pilastro del gruppo. Per l'ex numero uno di Poste e Intesa Sanpaolo, già ministro con il governo Monti, solo «un nuovo paradigma di fare banca può mettere al riparo in un contesto in cui gli istituti tradizionali, medi e piccoli, avranno le maggiori difficoltà». Considera le "fintech", le aziende tecnologiche di servizi bancari, «generatori di innovazione», ma diffida dello strapotere delle "bigtech" alla Amazon e alla Facebook e ancor più delle criptovalute.

Dottor Passera, cosa contraddistingue Illimity?

«Il fatto di essere una vera banca diretta per famiglie e imprese, che nasce senza legacy, ossia senza retaggi del passato con un'architettura tecnologica aperta e capace di integrare continuamente innovazioni. Abbiamo un'offerta completa e conveniente: il conto base sarà sempre gratuito, al momento lo è anche il conto plus con operazioni illimitate. In più, i depositi sono remunerati fino al 3,25% per chi vincola il denaro fino a 5 anni. Ma ci sono scadenze anche più brevi».

Vi conviene in tempi di tassi

negativi?

«Per le banche tradizionali i tassi bassi sono una sciagura che comprime i margini. Per noi il tema è meno rilevante. La nostra raccolta è destinata - con raccolta estera, bonde e interbancario - a finanziare attività di credito e di acquisto e gestione di crediti deteriorati, e deve quindi avere la stessa durata. Il costo medio che abbiamo messo a piano è del 2% e ci dà un bel vantaggio competitivo, per esempio, sui fondi di credito che spesso hanno un costo della loro raccolta anche del 6-8%».

Farete risparmio gestito?

«No, vogliamo soddisfare un altro bisogno molto sentito. In Italia ci sono 1.400 miliardi di depositi non remunerati: la gente di fatto paga per tenere il denaro in banca. Un'assurdità. Per almeno 2 miliardi di questi risparmi offriamo una soluzione vantaggiosa, senza commissione e senza rischi di sorta, non è poco».

Chi sono i vostri concorrenti?

«Siamo un caso abbastanza unico, almeno per ora. Siamo una banca completa e con alcuni servizi originali, totalmente digitale, ma con un team di esperti sempre disponibile. I bassi costi operativi ci permettono di essere molto competitivi sulle condizioni, anche in confronto alle neobanche che hanno aggiunto filiali o promotori, e il rapporto tra costi e ricavi resterà stabilmente sotto il 30%, metà quindi, o addirittura meno, di quasi tutte le banche tradizionali».

Quali sono i vostri obiettivi?

«Già nel 2020 ci siamo proposti un utile superiore ai 50 milioni di euro e di 280 nel 2023, con un ritorno sul capitale del

9-10% tra un anno e del 25% tra quattro. Con la banca diretta puntiamo ad avere circa 75 mila clienti il prossimo anno, 200 mila nel 2023. Ma dipenderà anche dai nostri bisogni effettivi di raccolta».

Non teme la concorrenza delle fintech?

«Credo nell'integrazione delle fintech in banche come la nostra. Credo meno nelle tante fintech che offrono quasi esclusivamente pagamenti perché sono attività a bassissimi margini che saranno dominate dalle cosiddette "bigtech" alle quali non importa guadagnare su questi servizi».

Come le integrate?

«Per noi sono le fintech sono acceleratori di innovazione. Abbiamo accordi con diverse di loro. Grazie all'alleanza con Raisin, per esempio, noi, startup italiana, abbiamo raccolto in pochi mesi, a tassi interessanti e senza costi operativi, oltre 200 milioni di euro di depositi in Germania».

Cosa pensa del poter crescere, anche in ambito bancario, dei giganti del web?

«In alcuni casi sembra che per loro non valgano le regole antitrust: ho criticato, per esempio, la concentrazione sotto Facebook anche di WhatsApp e Instagram. Ma il peggio deve ancora venire».

Si riferisce a Libra, la moneta di Facebook?

«Rappresenta un rischio molto serio. A mio parere le criptovalute sono, nella migliore delle ipotesi, un imbroglio, nella peggiore un regalo alla criminalità internazionale. Libra risponde a una visione in cui si vuole togliere alle autorità democratiche il controllo sul denaro e sui suoi flussi. Si vuol creare una specie di Stato sovranazionale con una propria moneta, proprie regole e propri tribunali. A quando un proprio esercito? Trovo tutto ciò intollerabile».

Con Illimity punterà a strappare clienti alle banche tradizionali?

«Nel campo dei crediti alle imprese si tratta più di collaborazione che di concorrenza: Illimity si occupa spesso di casi che le banche tradizionali tendono a evitare. Nel campo dei depositi daremo un po' di fastidio perché avendo costi operativi inferiori possiamo offrire tassi più alti, ma è un mercato talmente grande...»

Come vede il futuro del settore bancario?

«Ci saranno ristrutturazioni e spero anche fusioni. Quando in un settore cambia tutto, emergono rischi grandi e altrettanto grandi opportunità. Le banche tradizionali, soprattutto medie e piccole, che vorranno difendere modelli superati – prima di tutto quello di banca universale – avranno problemi, verrà concorrenza da tanti settori diversi e nasceranno banche con modelli del tutto innovativi, come è il caso di Illimity». —

©BY NC ND DAL CUI DIRITTI RISERVATI

CORRADO PASSERA
AMMINISTRATORE DELEGATO
DI ILLIMITY



Nel settore bancario ci saranno ristrutturazioni e spero anche nuove fusioni

Le monete virtuali sono nel migliore dei casi un imbroglio, nel peggiore un regalo alla criminalità

La nostra raccolta servirà a finanziare attività di credito, oltre all'acquisto e gestione di npl

L'azienda in cifre



illimity

Avvio dell'operatività

20 settembre 2018

(credito alle Pmi e acquisto e gestione crediti deteriorati)

Data di quotazione

5 marzo 2019

Dipendenti

315

Giro d'affari al 31 luglio

1,2 miliardi di euro

Avvio operatività di illimitybank.com (banca diretta):

12 settembre 2019

Obiettivi di raccolta

2 miliardi di euro entro il 2023

Obiettivo di utile netto al 2020

55-70 milioni di euro

cerimonia - LA STAMPA



La presidente di Illimity, Rosalba Casiraghi, con Corrado Passera



Corrado Passera, amministratore delegato di Illimity

