

LETTERA AL RISPARMIATORE**Illimity,
sfida hi-tech
nel credito**

La tecnologia è uno dei "fil rouge" del business di Illimity. Un elemento essenziale in diverse attività della start up bancaria: dal finanziamento delle Pmi ad

alto potenziale di crescita ma con basso (o senza) rating fino allo sviluppo dei servizi legati alla banca online.

Vittorio Carlini — a pag. 8

SOCIETÀ AI RAGGI X**Finanza in Borsa**

Illimity, la sfida hi-tech nel credito

Il focus su Pmi e prestiti difficili

L'istituto finanzia imprese ad alto potenziale con basso (o senza) rating e fa shopping dei portafogli di sofferenze Business con fattori di rischio ma la banca dice che la tecnologia, unita all'efficienza operativa, limita il pericolo

Vittorio Carlini

La tecnologia. È tra i "fil rouge" del business di Illimity. Certo i focus della start up bancaria sono molteplici: dal funding agli acquisti di sofferenze corporate fino alle strategie sugli impieghi per le pmi. E però quello tecnologico è un elemento essenziale in varie sue attività. Così è, ad esempio, nella valutazione del merito di credito delle imprese. Illimity, su questo fronte, ha sviluppato, sfruttando la stessa intelligenza artificiale, algoritmi proprietari. Gli esperti dell'istituto, raccolte le serie storiche dei bilanci e di altri indicatori delle dinamiche aziendali, le hanno messe a confronto con molteplici variabili economiche-finanziarie.

Il sistema neurale è stato da un lato "allenato" ad individuare da solo gli scenari in cui una società ha maggiori probabilità di default. E, dall'altro, ne è stata testata l'efficienza su altre imprese. Alla fine del processo l'algoritmo così costruito è risultato in grado d'individuare le probabilità di fallimento di un'azienda in un determinato contesto. Sia chiaro: la scelta nell'erogazione del credito non è della macchina. L'esperto umano ha l'ultima parola. Tuttavia è palese la rilevanza dell'hi-tech. Così come è chiara l'impronta tecnologica nella stessa banca digitale (illimity.com). Quest'ultima è basata su di un'architettura informatica "aperta" che per-

mette, ad esempio, alle applicazioni dei partner terzi d'interagire con essa per fornire servizi all'utente. Insomma: la tecnologia è un tassello fondamentale che, tra le altre cose, deve consentire maggiore flessibilità nella gestione e minori oneri operativi (il cost/income al 2020 è previsto inferiore al 50% per poi scendere sotto il 30% nel 2023).

L'oggetto sociale

Ciò detto, al fine di cogliere al meglio gli obiettivi di Illimity è utile ricordarne l'oggetto sociale. L'istituto divide la sua attività in tre aree operative: la divisione Small medium enterprise (Sme), quella degli Npl e la Banca diretta & Digital operations. Appannaggio della prima area ci sono: il cosiddetto Turnaround (acquisto di crediti Utp di un'impresa, con l'obiettivo di riportarli "in bonis" risanando l'azienda), il Cross-over e Acquisition finance (essenzialmente impieghi ad aziende con basso merito di credito ma ad alto potenziale) e il factoring. Riconducibili, invece, alla seconda area sono: l'acquisizione di Npl (corporate garantiti e non), il Senior financing (finanziamento di investitori Npl su tranches senior di portafogli) e l'attività di Servicing (gestione dei crediti deteriorati). Infine c'è il Direct banking & Digital operations che offre servizi finanziari online alla clientela retail e corporate.

Dinamica della divisione Sme

Ebbene: nel periodo compreso tra settembre 2018, mese di inizio dell'operatività, e fine luglio scorso la divisione Sme ha originato volumi per 457 milioni (crediti acquistati o erogati, incluse le transazioni sottoscritte ma non ancora contabilizzate). Oltre a questi l'istituto, di cui la "Lettera al risparmiatore" ha incontrato i vertici, nei grafici dei conti del primo semestre ne affianca ulteriori 232 milioni: riguardano contratti nella fase finale di formalizzazione dell'accordo. Altri 225 milioni, invece, rappresentano un business rispetto al quale la banca ha una positiva aspettativa sulla sua conclusione (seppure non c'è certezza). Di là dai singoli numeri l'istituto non ha un maggiore focus su di un'area piuttosto che un'altra. Il Turnaround ha finora generato minori volumi rispetto al Cross over & Acquisition finance. Ma questo perché, coinvolgendo più soggetti, è contraddistinto da maggiori complessità.

Tutto rose e fiori, insomma? La realtà è più complicata. Il risparmiatore sottolinea un aspetto. Erogare



credito ad aziende con basso, o senza, rating comporta una maggiore alea. Un'attività che può implicitamente rendere più rischiosa l'intera operatività della banca. Illimity non condivide la preoccupazione. Dapprima, viene sottolineato, la domanda in questo settore da parte delle imprese in Italia è ampia. Una condizione che consente, anche con l'ausilio di "tutor" (esperti che conoscono l'azienda e il suo mercato di riferimento), di effettuare una stringente selezione a monte. Inoltre, spiega sempre l'istituto, il supporto tecnologico è essenziale per l'operatività. Un'operatività in cui, ricorda Illimity, il coinvolgimento di diversi soggetti della banca (dallo stesso "tutor" al credit risk manager fino al responsabile dell'erogazione del prestito) abbassa il livello del rischio. Infine, conclude la società, il "danger rate" (cioè il tasso di fallimento delle operazioni) nell'ambito del Turnaroud, previsto dal piano d'impresa, è molto prudente. Vero! Tuttavia deve ricordarsi il peggioramento della congiuntura in Italia. Un contesto che rischia di alzare lo stesso "danger rate". In realtà ribatte Illimity, da un lato, le aziende considerate nel Turnaroud hanno grande parte della loro attività slegata dal Pil domestico; e, dall'altro, si tratta comunque di un business anticiclico. Con il che la banca, non vedendo particolari problemi, conferma l'obiettivo per la divisione Sme, al 2020, di ricavi tra 100 e 120 milioni con l'utile netto di 10-15 milioni. Nel 2023, invece, i prestiti netti dovrebbero essere 3,3 miliardi mentre il profitto netto è stimato a 160 milioni.

Il mondo dei crediti dubbi

Ma non è solamente l'area della finanza per medie e piccole imprese. C'è anche la divisione Npl. Qui l'istituto da una parte acquista sotterrenze

corporate, garantite e non (di recente ha comprato da UniCredit un portafoglio di Npl); dall'altra punta, oltre ad effettuare l'attività di gestione (anche per conto terzi) dei crediti non performing, a crescere nel senior financing. Sul primo fronte, a ben vedere, al 31 luglio scorso gli investimenti realizzati nello shopping di Npl erano 487 milioni. Successivamente, però, ci sono state nuove operazioni. Così ad oggi il valore lordo dei crediti dubbi acquisiti è circa 3,8 miliardi. Si tratta di numeri che inducono fiducia ad Illimity riguardo ai suoi obiettivi. Target rispetto ai quali l'istituto, con riferimento al senior financing, è addirittura in anticipo. Qui i finanziamenti sono arrivati intorno a 356 milioni. L'obiettivo al 2020? Nel piano d'impresa è fissato a 100-200 milioni. Una forchetta, per l'appunto, chiaramente superata.

Senonché il risparmiatore esprime un dubbio. Nel comparto degli Npl la concorrenza è molto forte. Diverse sono le realtà attive su questo fronte. Di conseguenza il rischio è che ci sia un limite allo sviluppo del business. La banca professa tranquillità. In primis perchè, viene spiegato, la maggiore pressione degli operatori di settore è sulle sofferenze dei portafogli retail. Un ambito non considerato da Illimity che è concentrata sulle Pmi. E poi perchè, è l'ulteriore indicazione, l'istituto è focalizzato su specifiche tipologie di sofferenze dove la concorrenza di fatto è debole. Un esempio? Gli Npl legati al mondo del leasing. A fronte di ciò l'istituto ribadisce i target sull'intera divisione Npl. Tra questi: ricavi, al 2023, intorno a 245 milioni e l'utile netto a 115 milioni.

La banca digitale

Infine il Direct Banking & Digital Operations. Qui, un angolo visuale interessante, è quello della raccolta

retail. L'obiettivo, senza considerare l'accordo con Azimut, è di arrivare a 1-1,2 miliardi di depositi (a vista e a termine) nel 2020 per successivamente salire a 3,1 miliardi nel 2023 (sul funding istituzionale vedere domanda a fianco). Rispetto, invece, alla clientela la tabella di marcia prevista, anche grazie agli investimenti di marketing (circa 50 milioni), è la seguente: raggiungere, nella piattaforma italiana, circa 75.000 clienti nel 2020 e poi superare quota 200.000 nel 2023. Già, ma con quali servizi? Oltre ai classici prodotti (dal conto corrente ai conti deposito fino ai sistemi di pagamento) la volontà è offrire sulla piattaforma digitale, grazie a partnership con operatori terzi, soluzioni per la famiglia: dai mutui al credito al consumo fino a prodotti assicurativi.

Ciò detto quali, allora, le prospettive economico-finanziarie complessive del gruppo? Illimity conferma, tra gli altri, l'utile netto di 55-70 milioni nel 2020. Riguardo, invece, al 2023 ribadisce la previsione di total asset a 6,6 miliardi, profitti netti per 280 milioni e il Roe al 25%.

Si tratta di valori, soprattutto rispetto al Return on equity, che alcuni esperti considerano sfidanti. L'asticella, cioè, sarebbe posta in alto. Illimity, pure consapevole dell'importanza dei target, non condivide la considerazione. In primis perchè, viene sottolineato, i passaggi operativi previsti finora sono stati tutti concretizzati. Inoltre perchè, è l'indicazione, i numeri contabili raggiunti sono in linea con il business plan. Infine perchè, afferma l'istituto, l'impegno del management e dei dipendenti sui vari fronti, dalla tecnologia all'efficienza operativa fino al contenimento dei costi, è molto forte. Quindi, conclude la start up bancaria, c'è fiducia rispetto al raggiungimento degli obiettivi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il gruppo acquista anche Utp con la finalità di fare tornare il prestito in "bonis", risanando la società

Il Cet1 della banca, per tutto il piano d'impresa 2018-2023, è previsto rimanere sopra il 15%

DOMANDE



RISPOSTE

Qual è il Cet1 dell'istituto?

Al 30 giugno scorso il Cet1 si è assestato oltre il 48%. Secondo quanto indicato nel business plan 2018-2023, la banca prevede di mantenere per l'intero arco di piano l'indicatore sopra il 15%

La raccolta è anche istituzionale?

La risposta è positiva. In settimana Illimity ha costituito un programma di emissione "Euro Medium Term Note" per un ammontare fino a 3 miliardi e rivolto ad investitori istituzionali.

I numeri

DINAMICA DEL BUSINESS

Dati in mln di euro

DIVISIONE MEDIE E PICCOLE IMPRESE

DIVISIONE NPL E GESTIONE NPL

(1) Figure non "accounting"
(2) Accordi nella fase finale di formalizzazione
(3) Business rispetto ai quali la banca prevede una ragionevole opportunità di chiudere la transazione nei mesi a venire

* acquisiti ulteriori portafogli di Npl per un valore lordo di 850 mln di euro

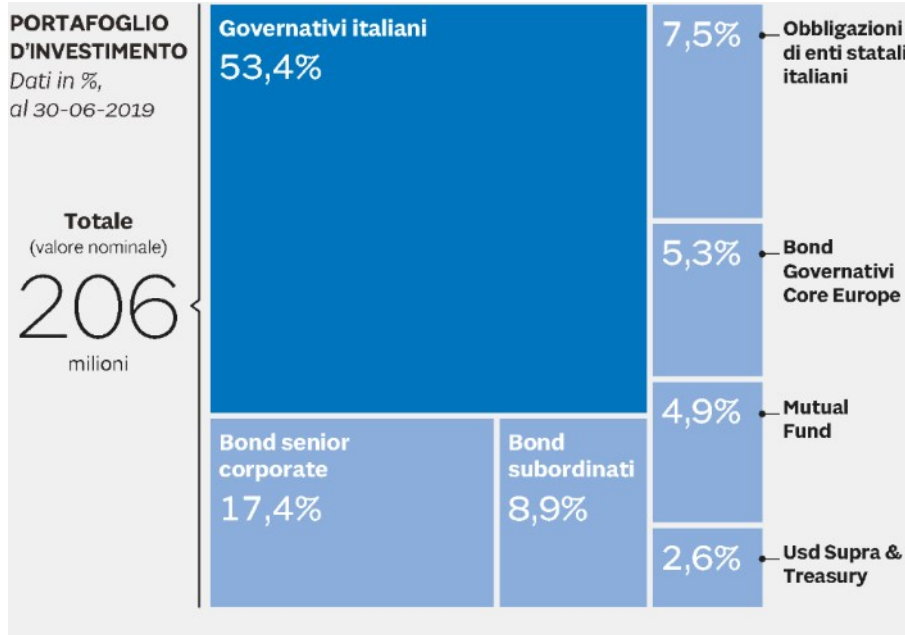
** realizzati ulteriori investimenti per ~110 mln di euro

	BUSINESS ORIGINATO (1) AL 31/8/2019 (ESCLUSO IL SERVICING)	ACCORDI PRONTI PER ESSERE CONCLUSI (2)	TRATTATIVE AVANZATE	TOTALE
TOTALE	~1.190	~364	~709	~2.262
Cross-over & Acquisition Finance	295	~77	~42	~414
Tomaround	125	~12	~89	~226
Factoring (Stock)	37	~143	~94	~275
Npl Investments *	487	~9	~352	~848
Senior financing**	246	~122	~132	~500
Servicing (asset lordi in gestione)	~4.800	~30	~2.100	~6.900

INDICATORI CHIAVE E BUSINESS PLAN

Cost-Income	I TRIMESTRE 2019	187%	
	II TRIMESTRE 2019	184%	
	OBIETTIVO AL 2020	<50%	
Gross organic Npe ratio (1)	I TRIMESTRE 2019	8,2%	
	II TRIMESTRE 2019	6,2%	
	OBIETTIVO AL 2020	5-7%	
Costo del rischio annualizzato (in punti base)	I TRIMESTRE 2019	124	
	II TRIMESTRE 2019	190	
	OBIETTIVO AL 2020	185-225	
CET 1	I TRIMESTRE 2019	~83%	
	II TRIMESTRE 2019	~48%	
	OBIETTIVO AL 2020	>15%	

(1) Rapporto tra gli Npe lordi e il totale dei prestiti a clientela



La liquidità

A giugno 2019 si conferma, indica l'azienda, la dotazione di liquidità di Illimity, che, al netto delle risorse impiegate nella crescita del business, comprende circa 85 milioni di cassa e posizione interbancaria netta positiva. A questo, si legge sempre nel comunicato dell'istituto, deve

aggiungersi un ulteriore buffer di liquidità per circa 95 milioni tra attività finanziarie prontamente liquidabili di alta qualità e altri titoli negoziabili. Rispetto al dato di fine 2018, nei primi sei mesi dell'anno Illimity ha pertanto in gran parte impiegato i fondi raccolti nella crescita del business.