

**Corrado Passera**

«Illimity in utile,  
anche in Italia  
una startup  
può crescere»

Parla Corrado Passera: «Anche in Italia si può lanciare una startup, farla diventare grande in un settore come quello bancario e arrivare al pareggio dei conti.

Graziani — a pag. 16

# «Illimity in utile già dopo il primo anno. Anche in Italia una startup può crescere»

**LA STRATEGIA**

Sugli Npl l'approccio è selettivo e non mira a fare volumi: valutati deal per 46 miliardi, rifiutati 36 miliardi

**GLI INVESTITORI**

In Borsa i titoli sono saliti del 5% per una capitalizzazione complessiva intorno ai 630 milioni di euro

**L'INTERVISTA****CORRADO PASSERA**

Risultato positivo già nel quarto trimestre 2019, confermati i target al 2020

Attivi saliti oltre i 3 miliardi. Il ceo: soddisfatto per i 200 posti di lavoro creati dal nulla

**Alessandro Graziani**

«Anche in Italia si può. Si può lanciare una startup, farla diventare grande in un settore maturo come quello bancario e, passando attraverso la Borsa, innovare ed arrivare al pareggio dei conti creando 400 posti di lavoro che un anno fa non esistevano». Corrado Passera, ceo di illimity, celebra il primo anno di attività della sua "creatura" con evidente soddisfazione. In un anno gli attivi sono saliti a 3 miliardi di euro, la raccolta complessiva è arrivata a 1,6 miliardi anche grazie al contributo da 731 milioni di illimitybank.com. E soprattutto la startup, partita poco più di un anno fa e tuttora con un coefficiente patrimoniale Cet1 del 21%, ha centrato quasi tutti gli obiettivi di piano ed è già arrivata

a fare utili nel quarto trimestre del 2019: 2,1 milioni.

Il risultato complessivo del 2019 è negativo per 16,1 milioni, come da previsioni del piano originario della startup, ma il rapido arrivo al break even permette a Passera - come confermato agli analisti nella conferenza call - di puntare a un utile netto di circa 50 milioni a fine 2020. «Sinceramente io stesso un anno fa quando siamo partiti, in poche persone, non mi aspettavo che in un anno avremmo raggiunto questi risultati - spiega Passera - sono soddisfatto per i nostri azionisti ma soprattutto per i 200 collaboratori, che hanno accettato di venire a lavorare in una startup lasciando in molti casi lavori ben retribuiti e molto più certi di quelli che una startup può offrire. Tutti hanno creduto nel progetto di illimity, come ci ho creduto io. Ora dobbiamo andare avanti».

Il modello di illimity è quello della banca fully digital, senza legacy, costruita pezzo per pezzo con un'architettura in cloud, che evidentemente può operare con costi operativi significativamente più bassi delle banche tradizionali. «Essere fully digital è certamente la nostra caratteristica - spiega il ceo di illimity - ma puntiamo molto sulle competenze, non solo bancarie e ho voluto che il tratto umano fosse ben presente: ogni nostro cliente può in ogni momento contattare il nostro call center

e chiedere assistenza e consulenza a una persona fisica».

Sul fronte della banca diretta, illimitybank conta già su 27.000 clienti in Italia e 11.000 conti tramite Raisin in Germania per un totale di depositi dei clienti che supera gli 1,6 miliardi. L'offerta sulla raccolta vincolata fino a 5 anni è arrivata fino al 3,25% di interesse. Ma quanto è il costo medio della raccolta complessiva? «Siamo all'1,5%, tenendo conto delle diverse scadenze e inclusa la componente wholesale». Nell'era dei tassi zero o negativi, la raccolta per una banca diretta è la parte più facile del lavoro. Il difficile viene sul lato ricavi e illimity, più che fare concorrenza alle banche, si è lanciata in attività che le banche - anche per motivi regolamentari - hanno lasciato all'esterno e ha già sviluppato volumi di credito e investimento del tutto coerenti con gli obiettivi 2020. «Facciamo quello che gli altri non fanno e spesso lo facciamo in collaborazione con le banche - spiega Passera ricordando le varie attività del gruppo. A partire



dai volumi di business originati dalla divisione Sme (674 milioni), con il business originato dal cross over and acquisition finance che ha raggiunto i 378 milioni e il segmento turnaround (Utp) salito a 180 milioni e il factoring a 116 milioni. Nell'ampio segmento degli Npl, la banca ha generato business per 832 milioni cui si aggiungono 390 milioni nel senior financing.

«Sia sul mercato degli Npl che degli Utp il nostro approccio è selettivo - spiega Passera - entriamo solo se e quando i nostri esperti dei vari settori ritengono che vi siano le condizioni - come nel caso degli Utp - per poter aiutare il rilancio delle imprese in cui crediamo e riteniamo di poter dare un contributo. Per essere chiaro: non puntiamo a fare volumi a tutti i costi». Un concetto che risulta in modo evidente dai dati forniti agli analisti: nel segmento Npl sono stati rifiutati 37 miliardi sui 46 miliardi analizzati e valutati ai fini di un'acquisizione, mentre sul fronte credito sono state realizzate 37 operazioni avendone esaminate 268.

Arrivata al break even in anticipo sui tempi, come intende proseguire illimity? «Andiamo avanti con le attuali linee di business, convinti che il modello sia vincente e vada portato avanti con convinzione. Sulla base dei risultati finora raggiunti, confermiamo i nostri target reddituali già annunciati per fine 2020». Visto l'anticipo dei tempi per l'arrivo al break even, è possibile immaginare che anche l'utile previsto per il 2020 possa essere colto in anticipo? «A me sembra già un miracolo quello che abbiamo fatto in appena un anno. Per il 2019 ci eravamo dati obiettivi molto sfidanti e li abbiamo raggiunti. Iniziamo il 2020 con lo stesso spirito».

La Borsa ha accolto i risultati del 2019 con un rialzo dei titoli Illimity del 5% circa per una capitalizzazione di oltre 670 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Banchiere.** Corrado Passera, fondatore e ceo di Illimity