

L'intervista

Passera "Le piccole banche non perdano tempo È il momento delle fusioni"

—“—
Con Illimity abbiamo dimostrato che nel settore il vero valore viene da mestieri specialistici come i riassetti aziendali

—”—
 di **Andrea Greco**

MILANO — La banca del futuro, senza sportelli ma con 400 professionisti da 150 aziende (specie non bancarie), è una grande sede deserta dietro la Stazione Centrale. «Domenica abbiamo girato l'interruttore passando allo smart working: oggi siamo in ufficio in cinque, ma funzioniamo al 100%, grazie alla flessibilità dell'infrastruttura tecnologica. Non cambia niente, solo vedo qualche cane e bambino dietro i collaboratori in teleconferenza». Il fondatore Corrado Passera un anno fa svelava «il power point di illimity» e ora ne ha fatto un'azienda da 564 milioni di capitalizzazione e 3 miliardi di attivi, già in utile nel quarto trimestre 2019. Il compleanno cade in un brutto momento. Ma illimity «è in posizione di forza» e giorni fa ha confermato gli obiettivi 2020 di oltre 50 milioni di utile netto e più di 4 miliardi di attivi. «Tutto facendo cose utili per le imprese, come le 12 operazioni di credito per acquisizioni o investimenti di medie aziende in crescita nel 2019», aggiunge. Chi ha da temere, casomai, sono gli istituti tradizionali: l'economia «è in peggioramento e i modelli delle banche meno grandi rischiano di andare in difficoltà se non cambiano paradigma tecnologico e non si specializzano

in mestieri con chiaro vantaggio competitivo».

La crisi dei vecchi modelli è senza ritorno. Ma le fusioni sono rimedi possibili mentre la Borsa crolla?

«Il mondo bancario che si delinea ha ormai due sole leve, tecnologie ed efficienza, e deve usare le tecnologie fino in fondo per raggiungere livelli di efficienza finora impensabili. Il settore è maturo, e il consolidamento mi pare improcrastinabile per chi è sprovvisto di grandi bilanci o di forte capacità innovativa. In Italia, dove le fusioni le abbiamo già fatte e bene, restano poche opportunità a banche di seconda fascia. Può darsi che ora la situazione non sia la più favorevole: ma ogni anno perso è di troppo».

Lo ha ben visto Ubi, con il blitz del suo ex pupillo Carlo Messina...

«Intesa Sanpaolo si sta confermando leader italiano ed europeo, e io ne sono strafelice. Essendo l'operazione di mercato e tra quotate, non entro nel merito. Dico solo che ne capisco la logica e i vantaggi per l'offerente, anche se dal punto di vista del sistema con Ubi sarebbe eliminata una pedina per altre combinazioni».

Quali sono le tre cose importanti successe nel primo anno di illimity?

«A livello globale, l'egemonia delle banche Usa si è consolidata. Solo le cinesi possono fronteggiarla, mentre il settore europeo stenta a esprimere operatori di livello globale, come del resto nei settori tech e della difesa. In Europa sono poi nati molti istituti di nuovo tipo che hanno intercettato milioni di clienti specie nei settori pagamenti, credito, depositi; tra questi metto illimity, tra i pochi a interpretare in modo completo il cambiamento: è digitale, modulare, in cloud, tecnologica ma con forti competenze del personale. In Italia, invece si è completato il riassetto di settore: pulizia dei bilanci, più capitale, sbroglio delle ultime situazioni precarie a Genova e Bari, avvio della riforma delle Bcc».

La Bce, però, ha respinto il piano del capo della vigilanza Enria per favorire nozze tra banche europee.

«Finché la liquidità dei gruppi bancari non sarà gestibile a livello europeo, o i fondi di tutela depositi e le risoluzioni non saranno coordinati, non potrà nascere un campione bancario. E non averne, in un mondo dove dal G20 siamo tornati all'ognun per sé e ci rimarremo anni, mi pare una debolezza strategica grave».

Nello scenario come vi muovete?

«illimity ha dimostrato che anche in Italia si può realizzare un progetto in un settore maturo e in un anno, con focus su cose che altri fanno sempre meno, come il credito alle imprese in difficoltà finanziarie ma con un potenziale. Il vero valore verrà dai mestieri peculiari come i riassetti aziendali o il credito straordinario, poco imitabili: il credito commerciale (gran parte del totale), in pochi anni sarà appannaggio delle big tech, che enti useranno gli algoritmi per finanziare il loro capitale circolante. Ma per il credito per investimenti, riassetti, fusioni, dove servono ben altre competenze, alle banche restano vantaggi competitivi».

In Italia i giovani hanno poco credito, specie per la casa. illimity come si pone?

«Tutti i nostri prodotti commerciali sono offerti insieme a leader di mercato. Entro dicembre selezioneremo un partner per offrire mutui casa, e sicuramente ci sarà anche l'offerta per i giovani, che trovano poco credito».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I numeri

3 mld

Gli attivi della banca

Illimity ha chiuso il primo anno con 3 miliardi di attivo dopo alcune acquisizioni. Stima che salirà fino a 4,3 miliardi 2020

2,1 mln

L'utile netto a fine 2019

La nuova banca nel primo anno ha perso 16 milioni, ma nel quarto trimestre è passata in utile, per 2,1 milioni

10%

La redditività

L'obiettivo 2020 è di un utile fino a 70 milioni, pari a una redditività (Roe) del 9-10%

400

Gli assunti

In un anno Illimity ha assunto 400 persone da 150 aziende, in maggioranza non bancarie



MASSIMO DI VITA

◀ Ritorno in banca

Corrado Passera, nato a Como nel 1954, è stato ad di Poste e Intesa Sanpaolo e dal 2011 al 2013 ministro dello Sviluppo. Un anno fa ha fondato la banca Illimity