

L'INTERVISTA

«Illimity già vicina al target di utili a 30 milioni»

Il ceo Passera: la banca punta sugli Utp, rilevati 600 milioni da UniCredit

Alessandro Graziani

«La crisi dell'economia perdura, ma la nostra banca sta mostrando grande resilienza: cresciamo, aumentiamo gli utili e aiutiamo tante imprese a superare la crisi». Corrado Passera, ceo di illimity, non nasconde la soddisfazione per i risultati trimestrali della banca che nel suo primo intero anno dalla nascita vede avvicinarsi il traguardo prefissato dei 30 milioni di profitti netti. Livello cui corrisponde un Roe del 5%, che poche banche tradizionali riusciranno ad avere nel 2020. Grazie all'utile netto di 9,5 milioni del terzo trimestre, superiore alle attese degli analisti, il saldo dei profitti di illimity nei primi nove mesi dell'anno è già arrivato a 24,3 milioni. «La redditività è generata dalla crescita in tutti i nostri settori di attività e si accompagna a una buona qualità del credito» commenta Passera. Sul fronte dell'attivo patrimoniale, la liquidità è aumentata a 700 milioni e il coefficiente di solidità del capitale (Cet1) è al 19,2%.

Il motore principale della crescita dei profitti nel corso dell'anno va cercato nella dinamica positiva dei crediti netti verso la clientela e investimenti che al 30 settembre 2020 si attestano a 1,83 miliardi di euro (+46% rispetto allo stesso pe-

riodo del 2019). Alla crescita del trimestre (+4%) ha contribuito soprattutto la divisione Sme, che si occupa di aziende sia con piani di sviluppo che in fase di turnaround gestionale, i cui crediti netti verso la clientela hanno registrato un progresso del 12% rispetto a giugno 2020 attestandosi a 685 milioni di euro (valore più che doppio rispetto allo stesso periodo del 2019).

In forte aumento inoltre lo stock di crediti Utp in gestione. L'ultimo portafoglio di crediti è stato acquistato ieri da UniCredit per un valore lordo di 600 milioni. «Con la crisi indotta dal Covid il grande mondo degli Utp è destinato a crescere e l'anno prossimo, quando finiranno le moratorie, è probabile che aumenterà in modo significativo - spiega Passera - il nostro portafoglio si conferma di buona qualità e continueremo quindi a selezionare con attenzione le possibilità di investimento che certamente cresceranno». Nessuna preoccupazione di caricare i "libri" della banca di troppi crediti a rischio? «E' il nostro lavoro, abbiamo dimostrato di saperlo fare valutando bene i settori e i piani delle aziende che valutiamo in un'ottica di medio lungo termine».

L'altra anima di illimity, quella fully digital della banca retail, ha da poco annunciato la joint venture con la fintech italiana Hype nei servizi finanziari digitali. «E' un accordo strategico che ci consente

di entrare rapidamente in un ulteriore segmento ad alto tasso di crescita. Dall'unione delle forze, puntiamo a sviluppare in modo sostenibile un campione nazionale e un benchmark europeo - spiega Passera - puntiamo a 3 milioni di clienti e già dal 2021 contiamo di ampliare l'offerta in ottica di open banking, attraverso accordi con partner non solo finanziari».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



CORRADO PASSERA
Fondatore
e attuale
amministratore
delegato
di illimity

