

LA FINTECH VALUTA L'ESPANSIONE NEI SERVIZI ONLINE A PROFESSIONISTI E PICCOLE IMPRESE

Hype studia la neo-banca per pmi

Illimity vara un aumento per comprare il 50% della banca digitale fondata da Fabrick. Closing il 29 dicembre. Si punta a raggiungere 3 milioni di clienti nel 2025 e all'utile nel 2023

DI FRANCESCO BERTOLINO

Il sigillo ufficiale arriverà il prossimo 29 dicembre, ma l'alleanza fra Illimity e Fabrick nei fatti è già partita. Ieri l'assemblea dell'istituto guidato da Corrado Passera ha approvato l'aumento di capitale al servizio della joint-venture paritetica nella neo-banca Hype fondata dalla fintech del gruppo Sella che a sua volta arriverà a detenere il 10% del capitale di Illimity. L'asse, il primo in Italia nell'open banking, era stato annunciato a fine settembre e da allora i manager delle due società hanno già iniziato a lavorare ai piani di sviluppo di Hype che punta a raggiungere 3,5 milioni di clienti nel 2023 e 3 milioni di clienti per un utile di 17 milioni nel 2025. «Il nuovo percorso industriale di

Hype è già iniziato con il lancio di Next che mira ad affermarsi come conto primario per molti utenti e come piattaforma di open banking per il lancio di diversi servizi a valore aggiunto nostri e di terze parti», spiega a MF-Milano Finanza, Carlo Panella, Head of Direct Banking and Chief Digital Operations Officer di Illimity, «A breve, per cominciare, sarà possibile sotto-

scrivere attraverso Hype i conti di deposito di Illimity, dopodiché aggiungeremo una serie di prodotti bancari e finanziari abilitati dalla Psd2». Oltre a quelli già presenti, perciò, prossimamente su Hype arriveranno nuovi servizi d'assicurazione, di gestione finanziaria e di credito che potranno accelerare la già rapida ascesa della società nel panorama fintech italiano ed europeo.

«Siamo arrivati in tre anni a superare 1,3 milioni di clienti», sottolinea Paolo Zaccardi, ceo di Fabrick, «nei prossimi anni puntiamo a una crescita più mirata per arrivare in 4 o 5 anni a 3 milioni di clienti che utilizzino Hype come conto primario e sfruttino i servizi bancari, finanziari e assicurativi offerti dalla piattaforma open banking. In questo modo i clienti arriverebbero a breakeven molto più velocemente, stimiamo entro un anno, con relativi benefici per la profittabilità di Hype». Nel medio-lungo termine, poi, Hype potrebbe diventare banca digitale anche per la clientela business. «I servizi per professionisti e piccole e medie imprese sono contigui a quelli che già Hype offre alla clientela retail e potrebbero essere uno sbocco naturale

per i nostri progetti di sviluppo», osserva Zaccardi. Quello dei servizi finanziari alle pmi, è del resto di un mercato promettente dove Fabrick e Illimity potrebbero combinare al meglio le rispettive competenze come da manuale di open banking. «Ormai la scelta del cliente non è quasi più fra una banca e l'altra, ma tra un'app e l'altra», avverte Panella. «Con questa jv in piena logica di open innovation mettiamo a fattor comune le competenze di Fabrick e Illimity per offrire la miglior esperienza e la miglior offerta possibile ai clienti». «In Illimity», conclude il manager, «abbiamo trovato non solo un partner finanziario, ma anche e soprattutto un partner industriale che condivide con noi l'ambizione di cambiare il paradigma del fare banca in Italia». (riproduzione riservata)



Paolo Zaccardi



Carlo Panella

