

IN ESCLUSIVA

Foto Antonio Milesi

NOME: Corrado Passera
RUOLO: Ex Ministro
dello sviluppo
economico e delle
infrastrutture, esperto
banchiere nel 2019 ha
fondato banca illimity

CORRADO PASSERA

Corrado Passera è una personalità prominente del panorama finanziario italiano. Ex Ministro dello sviluppo economico e delle infrastrutture, esperto banchiere, nel 2019 ha fondato **illimity**, banca di nuovo paradigma, specializzata nel credito alle piccole e medie imprese (PMI) e caratterizzata da un modello di business fortemente innovativo e ad alto tasso tecnologico. Nel nostro incontro abbiamo parlato di illimity, ma anche, com'è inevitabile, della situazione internazionale e delle conseguenze sul piano economico e finanziario. «C'è già stato un impatto forte, sia primario, per quanto riguarda le aziende che hanno rapporti commerciali diretti con i Paesi in conflitto, sia secondario per le aziende che sono fornitori o clienti delle ditte diret-

tamente coinvolte. L'impatto complessivo dipenderà naturalmente dai tempi e dai modi con cui sarà risolta la crisi. Se i tempi fossero relativamente brevi possiamo ancora sperare che gli stravolgimenti di prezzi che oggi stanno creando inflazione e difficoltà su moltissime aziende, possano in buona parte rientrare in tempi non lunghi».

Dobbiamo temere un embargo energetico?

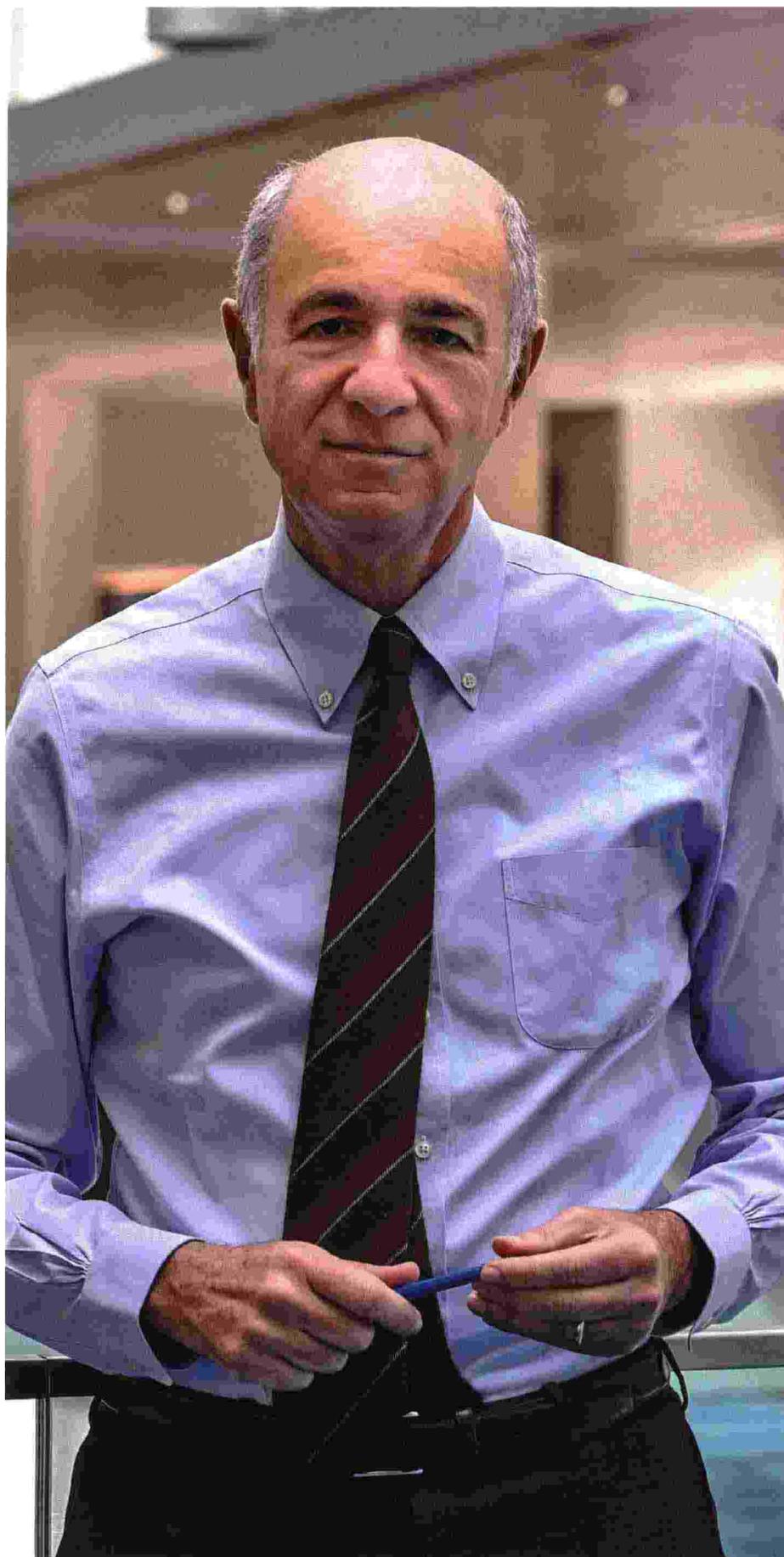
«Per quanto non sia auspicabile, è possibile che ci si debba arrivare. Potrebbe essere auspicabile che si arrivi a livello UE, o almeno a livello di un gruppo di Paesi, ad un assetto di compratore unico per cercare di mitigare gli effetti della posizione di grave debolezza nella quale ci troviamo. Questo anche a causa della mancanza di strategia da parte dell'Italia e dell'Europa, che in questi anni si sono sostanzialmente messe il cappio al collo da sole, per-

mettendo di fatto a pochissimi fornitori di accumulare concentrazioni incredibili di potere, e non solo nel settore energetico. Qualsiasi imprenditore sa quanto sia rischioso fare troppo affidamento su pochi fornitori sulle materie prime e sulle componenti strategiche. Questa miopia strategica ci ha portato alla rischiosa situazione attuale. La mancata diversificazione delle fonti energetiche è una realtà che ho toccato per mano io stesso quando ero Ministro. Nei pochi mesi del nostro Governo riuscimmo a sbloccare gli accordi per costruire il TAP, il gasdotto dall'Azerbaijan. Avviammo anche le procedure per dotare di altri quattro rigassificatori, ma ad oggi mi sembra ne sia stato completato solo uno. Speriamo che questa crisi ci serva da lezione».

Il PNRR potrà aiutare?

«Il PNRR è stato giustamente focalizzato sulle due transizioni strategiche: quella digitale e quella energetica. Ma come senza i fondi del PNRR le infrastrutture energetiche essenziali per ridurre la nostra dipendenza energetica andranno approntate. Dobbiamo augurarci che siano temi come questi ad animare la prossima campagna elettorale».

La sua personale opinione su cosa si potrebbe fare



per contribuire a risolvere il problema tra Russia e Ucraina?

«Sarebbe molto presuntuoso da parte mia pensare di avere la ricetta. Certo andrà trovata una soluzione che dovrà riguardare non solo i confini dell'Ucraina. Servirà diplomazia non urlata sui media. Quello che è certo è che non può essere tollerato che uno stato riconosciuto dalla comunità internazionale da 30 anni venga invaso dai carri armati di un altro Paese che pretende di determinarne i destini. Quando l'abbiamo lasciato succedere nel 1938, sappiamo come è andata a finire».

Perché il Risiko bancario in Italia stenta a decollare? Sembra esserci ancora molto immobilismo.

«Non definirei immobile un settore che è passato da più di 1000 banche a meno di cento. Altri Paesi europei vorrebbero aver fatto la strada che abbiamo fatto noi in termini di ristrutturazione, privatizzazione e consolidamento. Rimangono pochissimi casi di banche salvate dalla mano pubblica che dovranno trovare azionisti di lungo periodo. Potrebbero ancora esserci alcune opportunità di combinazione tra banche italiane e anche di operazioni transnazionali».

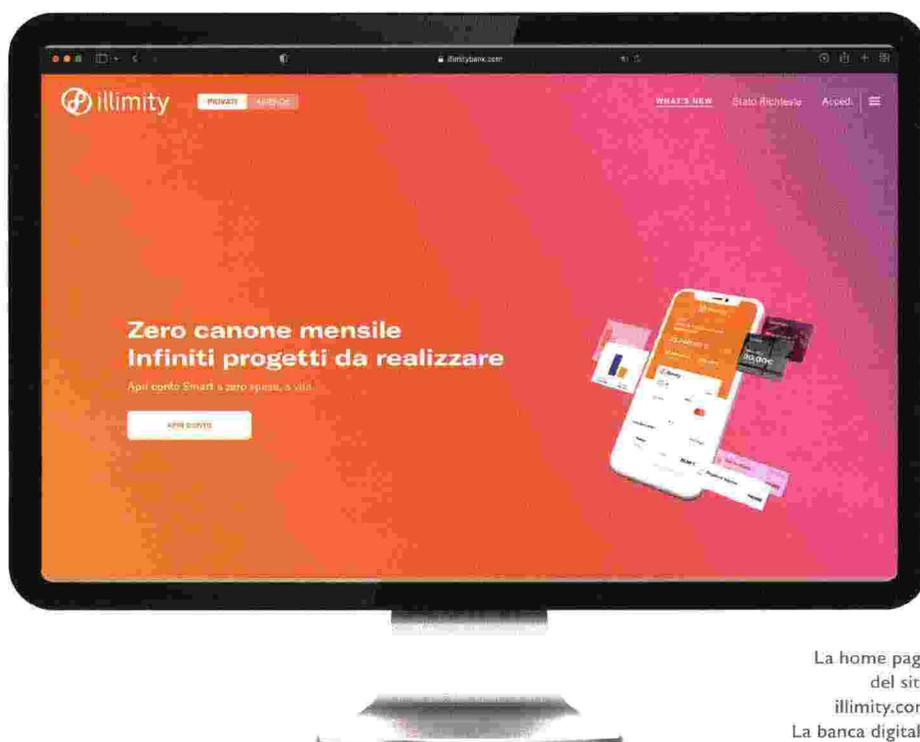
La concentrazione di tutte le banche medie e piccole in pochissime banche molto grandi è l'unica strada da perseguire?

«Fino a pochi anni fa il consolidamento era effettivamente l'unica strada per raggiungere le economie di scala e di scopo indispensabili per essere competitivi sul mercato. Oggi l'innovazione ha cambiato le carte in tavola e in molti casi le tecnologie possono sostituire la scala. Anche banche di territorio di non grande

dimensione possono ritrovare una loro sostenibilità puntando molto sull'innovazione e sulle partnership. E nasceranno nuove banche con paradigmi di gestione del tutto nuovi».

Il che ci porta a parlare della sua creatura: illimity.

«Siamo nati nel 2019 e ci siamo fatti le ossa in fasi di mercato certamente non facili causate prima dal Covid e poi dalla guerra. Siamo riusciti a raggiungere gli obiettivi prefissati nel 2021, generando un utile netto di 65,6 milioni di euro. Il risultato di gestione è più che raddoppiato a 110,6 milioni e il ROE è arrivato al 10%, tra i più sfidanti del settore bancario italiano. A maggio di quest'anno, inoltre, abbiamo diffuso i risultati del primo trimestre del 2022 che hanno ulteriormente confermato le ottime performance di illimity con una forte crescita dei volumi di credito e di investimenti, basso profilo di rischio e forte solidità: un Cet1 ratio al 17,7% e una solida posizione di liquidità, pari a circa 1 miliardo di euro. Siamo specializzati nel mondo delle PMI: credito di crescita, dedicato alle imprese che hanno il potenziale per diventare grandi e solide ma ancora non ne hanno le possibilità, e il credito di ristrutturazione, per le imprese che hanno avuto dei problemi ma che hanno capacità e volontà di risanarsi e rilanciarsi. Siamo specializzati nell'acquisto di crediti deteriorati corporate, con o senza garanzia ipotecaria, e nel finanziamento a investitori professionali in logica "asset based". I mercati del credito in bonis (performing) di ristrutturazione e deteriorato, sui quali ci siamo focalizzati sin dall'inizio, sono più vasti del previsto e riteniamo di avere ragionevoli vantaggi com-



La home page del sito illimity.com
La banca digitale fondata da Corrado Passera

petitivi. Ci piace che il nostro motto sia "Fare utile ed essere utili", perché quando un imprenditore ci ringrazia del nostro sostegno, che gli ha consentito di far crescere o risanare la sua azienda, è veramente una gran bella soddisfazione».

Qualche esempio di servizi che vi caratterizzano?

«Per offrire il nostro servizio alle aziende ci avvaliamo anche dei cosiddetti Tutor. In altre parole, non concediamo credito a medio termine se non siamo in grado di coinvolgere uno specialista di quel settore, che si rapporti da vicino con l'azienda specifica evidenziandone i punti di forza e di debolezza, contribuendo ad elaborare i piani aziendali e seguendone poi gli sviluppi. La nostra forza consiste proprio nella combinazione di esperienza come professionisti bancari e di competenza industriale per ogni settore, a cui si aggiunge l'utilizzo delle migliori tecnologie disponibili. Per

venire incontro alle esigenze delle PMI più piccole di quelle servite finora stiamo lanciando "b-ilty". Costruita per le PMI con fatturato da 10 a 2 milioni di euro, b-ilty è una piattaforma open e 100% digitale che consente di integrare in un unico ecosistema l'operatività bancaria e gli strumenti utili a supportare la crescita dei clienti. Anche in questo caso alla tecnologia affianchiamo responsabili delle relazioni con nome e cognome in modo che le aziende siano sempre ben comprese e ben supportate. Si tratta di un modello pensato con gli imprenditori per gli imprenditori, che si pone l'obiettivo di rendere la gestione della quotidianità più semplice e immediata. Un'altra caratteristica interessante di b-ilty è l'abbonamento, un canone mensile di 40 euro che include tutta l'operatività. Quest'anno abbiamo inoltre presentato un'altra iniziativa digitale con il lancio di Quimmo, la piattaforma prop-tech nata

per semplificare l'acquisto e la vendita di immobili e coprire l'intera catena del valore. Con Quimmo vogliamo infatti andare oltre l'offerta legata al segmento giudiziale dove siamo oggi tra i leader di mercato. Puntiamo a rispondere, in modo completo, ai bisogni di varie tipologie di venditori - sviluppatori immobiliari, costruttori, fondi, banche, assicurazioni o semplicemente famiglie. Anche in questo caso, la componente digitale è perfettamente integrata a quella umana attraverso i nostri professionisti che accompagnano il cliente in tutte le fasi. Il tratto distintivo di illimity consiste proprio nel mix formidabile di competenze, grazie a una squadra composta da quasi 300 aziende, oltre 20 settori, 25 Paesi ed età differenti con una media di 34 anni. È questa la nostra vera ricchezza, che ci permette di costruire qualcosa di nuovo insieme».