

Finanza & Mercati

«Illimity prima banca italiana digitale, tutti i servizi finanziari senza filiali»

L'INTERVISTA

CORRADO PASSERA

Rendimenti sui depositi vincolati fino al 3,25% annuo perché abbiamo costi bassi

Su credito e Utp superati 1,2 miliardi di volumi Solidità? Il Ceti è del 48%

Alessandro Graziani

«In un anno, mantenendo le promesse, abbiamo completato la costruzione del gruppo Illimity. Dopo aver lanciato l'attività di credito alle Pmi e di acquisizione degli Npl corporate, da oggi parte anche la nuova attività di banca diretta di Illimitybank.com con una offerta unica nel suo genere per completezza e anche molto competitiva sui tassi dei depositi ai clienti che arrivano fino al 3,25% lordo all'anno». Corrado Passera non nasconde il proprio entusiasmo nel presentare a tempo di record la nuova banca interamente digitale. Ecco come spiega il lancio del progetto in questa intervista a *Il Sole 24 Ore*.

Cosa volete fare con la nuova Illimitybank.com?

Da oggi parte la prima banca diretta italiana, fully digital, pensata per i clienti, che raccoglie in un unico ecosistema strumenti per il risparmio, per i pagamenti, per i prestiti e le assicurazioni integrati tra loro. Finora il mercato si è focalizzato prevalentemente sui sistemi di pagamento, l'offerta di Illimitybank.com sarà invece a tutto campo: conti correnti, conti deposito, pagamenti - dai bonifici agli instant payments - carte di credito e di debito, assicurazioni e prestiti personali. Entro l'autunno annunceremo

i nomi dei partner commerciali specializzati con i quali lavoreremo.

Una banca tutta online? Neanche in prospettiva pensate ad aprire qualche filiale fisica?

No, siamo convintamente banca digitale: veloce, sicura, efficace. Ma supportata dal tratto umano degli ormai oltre 300 dipendenti del gruppo, dei top manager che hanno condiviso il progetto, del team di esperti che fornisce assistenza alla clientela attraverso chat, videochiamate, numeri verde, a disposizione di chi - oltre all'interazione via app o sul sito - preferisce il contatto umano.

Tra le proposte alla clientela figura quella di un interesse lordo fino al 3,25% annuo per i depositi vincolati per cinque anni. E una serie di offerte promozionali con canone gratuito. Non rischiate di pagare troppo la raccolta?

Essendo una banca davvero tutta digitale, abbiamo costi operativi molto più bassi delle banche tradizionali. E questo vantaggio possiamo trasferirlo ai clienti.

A che tipo di clientela vi rivolgete?

A tutti, mi viene da dire. Il punto di partenza è la stima che in Italia vi sia circa un trilione di euro depositato a tasso zero sui conti delle banche. Noi ci rivolgiamo a un certo tipo di clientela che non vuol rischiare e che è disposta a vincolare per periodi di tempo di mesi o pochi anni cifre magari non rilevanti, ma per loro importanti e sulle quali non possono permettersi di perdere neanche un euro. Penso a tre categorie di clientela potenziale: la prima riguarda i giovani che non ci pensano nemmeno ad andare in una filiale fisica di banca e che sono interessati a fare soprattutto transazioni gratuite in Italia e all'estero. La seconda fascia è quella delle famiglie di età più adulta, già digitalmente consapevoli e interessati a far rendere la liquidità che esula da scadenze e impegni. La terza è la fascia anagrafica di clientela meno giovane ma con



Alla guida. Corrado Passera, fondatore e ceo di Illimity Bank

PARTE LA FASE TRE DI ILLIMITY

Dalle polizze alle carte in cloud

Dopo le divisioni attive sui crediti alle Pmi ad alto potenziale e l'acquisto dei crediti deteriorati, la banca diretta completa la costruzione del gruppo guidato da Corrado Passera. Illimity Bank, ha spiegato ieri nella presentazione a Milano, è interamente digitale e in cloud, ed è stata costruita in collaborazione con Fabrick (piattaforma di open banking) e Sts (provider di servizi del gruppo Sella). Si basa su una piattaforma nativamente open realizzata insieme a Reply, che le consente di essere «una platform bank, cioè un aggregatore di servizi e prodotti di terze parti e avere quindi per i suoi clienti un'offerta ancora più ricca grazie all'esperienza delle migliori aziende sul mercato». Illimity Bank offre conti correnti e di deposito (con tassi lordi fino

al 3,25% per i depositi a 5 anni), pagamenti, carte di credito e di debito (sviluppate con Nexi e abilitate ai mobile payments), assicurazioni e prestiti personali. «La banca diretta digitale di Illimity è stata disegnata sulle esigenze reali delle persone e co-creata insieme a loro grazie alla community di Illimity», ha commentato Carlo Panella, head of direct banking e chief digital operations officer del gruppo Illimity e responsabile della nuova banca, sottolineando che i tre assi portanti sono «semplificazione, concretezza e naturalezza». Illimity Bank, ha concluso Panella, mette «a disposizione dei clienti tutte le potenzialità della normativa Psd2, che sarà obbligatoria per tutti da domani».

maggiori risparmi, spesso comunque operativa anche sul digitale.

La fase della raccolta arriva dopo mesi di lavoro su credito a Pmi e acquisto e gestione di Npl e Utp. A che punto siete?

Nei primi mesi di attività le due divisioni hanno già portato a termine 1,2 miliardi di operazioni con almeno altrettanto in corso di lavorazione. La banca mantiene un elevato profilo di solidità con un Ceti ratio che al 30 giugno 2019 era pari al 48%.

A giorni entra in vigore la direttiva PSD2 che liberalizza l'aggregazione dei conti correnti. Per voi un'opportunità?

Siamo PSD2 "native", come si suol dire. Essendo una start up, è evidente che non abbiamo vecchi clienti da "difendere". Siamo pronti a cogliere le opportunità che arriveranno dalla liberalizzazione.

La Bce ha varato una politica monetaria ancora più espansiva. Che conseguenze per voi?

Tassi zero o sottozero penalizzano soprattutto le banche tradizionali e lasciano spazio alle banche digitali e specializzate, come Illimitybank, che possono offrire rendimenti interessanti ai clienti. Giusto avere una politica monetaria espansiva, ma a patto di avere politiche economiche altrettanto espansive. Il rischio bolle è sempre dietro l'angolo.

Da pochi giorni sia l'Italia che l'Europa hanno nuovi Governi. Si apre una fase più aperta al business? Vede una maggiore coscienza da parte dell'Europa verso investimenti sostenibili e nell'innovazione. Ideale sarebbe un grandissimo piano "federale" in infrastrutture e innovazione finanziata da Eurobond. In Italia, apprezzo le parti del programma di Governo che puntano su innovazione, istruzione e infrastrutture. Fondamentale sarebbe ridurre le tasse sulle imprese, ma solo su quelle che investono e assumono.

La Spac di Borletti porta in Borsa Elisabetta Franchi

MODA

L'operazione ha l'obiettivo di accelerare lo sviluppo all'estero del brand italiano

Monica D'Ascenzo

Le creazioni di Elisabetta Franchi sbarcano a Piazza Affari con la Business combination tra la holding di controllo Betty Blue e Spactiv, la Spac promossa da Borletti Group e Milano Capital. «Mi guardavo intorno da tempo perché credo che il sistema possa supportare lo sviluppo della società, che oggi realizza il 55% in Italia e il resto all'estero. Ho scelto la business combination con Spactiv, perché grazie al percorso dei promotori penso che questa operazione possa essere un abito perfetto cucito addosso» commenta con *Il Sole 24 Ore* Elisabetta Franchi, numero uno della società, che aggiunge: «Oggi è Borsa italiana, domani i promotori della Spac ci affiancheranno nei passi successivi di crescita del brand anche all'estero».

L'operazione avverrà tramite l'utilizzo da parte della Spac delle risorse raccolte in sede di Ipo, pari a 90 milioni di euro. Post deal Elisabetta Franchi avrà una quota di maggioranza tra un minimo del 58,3% e un massimo del 65,1% della società.

Betty Blue, fondata nel 1998, ha una distribuzione capillare in tutto il mondo fatta ad oggi di 84 negozi monomarca, di cui otto outlet e circa 1.100 negozi multimarca che sono dislocati nelle città più importanti del mondo. «Elisabetta Franchi è una società che nella moda ha avuto un percorso lineare; ora pretendo contribuire alla sua crescita con l'esperienza che abbiamo maturato. La società potrà arrivare ad un'altra dimensione e il fatto di es-

serire in Borsa ed istituzionalizzarsi permetterà di accelerare il processo» commenta Maurizio Borletti, numero uno di Borletti Group, che prosegue: «La società ha conquistato il mercato italiano e sta andando all'estero con risultati molto positivi. È un brand che per natura, tipologia di prodotti e prezzi ha possibilità di diventare un marchio globale. La società ha una forte capacità di investimento grazie alla generazione di cassa e non ha debiti. Può sostenere, quindi, investimenti importanti. C'è un business plan in corso e questa operazione va nella direzione di accelerare lo sviluppo».

Betty Blue ha chiuso il bilancio 2018 con un fatturato di 115,6 milioni, un margine operativo (Ebitda) di 22,3 milioni e un utile netto di 15 milioni. Al 31 dicembre scorso la società, poi, aveva una disponibilità finanziaria di 9,3 milioni di cassa. Nel periodo 2016-2018, inoltre, ha distribuito dividendi per un totale di 30 milioni e ne ha già deliberati altri 15 milioni per l'anno in corso. Per l'anno in corso il fatturato di Betty Blue è stimato in circa 123 milioni, con una crescita del 6,4%. «La Borsa è uno strumento che ci permette di diventare un po' più internazionale. In Europa siamo già abbastanza forti, ma vogliamo consolidare i mercati in cui siamo presenti. Nei passi futuri, poi, ci saranno la Cina e gli Stati Uniti» osserva Franchi, aggiungendo: «L'online è il nostro primo negozio: nel 2018 ha contato per circa 6 milioni e nel 2019 dovrebbe raggiungere i 10 milioni».

Il cda rifletterà il nuovo assetto azionario, con Elisabetta Franchi che resta l'azionista di maggioranza e quindi ceo e l'entrata nel board di membri nominati dai promotori della Spac. Inoltre è previsto un rafforzamento progressivo del management per seguire lo sviluppo del business plan.

robstanarault - ph. Iano Di Maria

PROTAGONISTI DI PROGETTI STRAORDINARI

Montaggio Motori
Engineering & Technology

Protagonisti nella realizzazione del Centro Stile Ferrari di Maranello. Per realizzare il suo progetto più esclusivo e avveniristico, Ferrari S.p.A. si è affidata a noi in qualità di **General Contractor** per realizzare l'insieme delle opere strutturali ed impiantistiche.

LE AUTO PIÙ BELLE DEL MONDO NASCERANNO QUI

INGFERRARI
SPA
costruzione impianti e service

www.ingferrari.it

PANSAC INTERNATIONAL

GRUPPO PANSAC
Società Pansac International Srl in Amministrazione Straordinaria
Società Nuova Pansac Spa in liquidazione in Amministrazione Straordinaria

AVVISO PER LA RACCOLTA DI OFFERTE DI ACQUISTO DI BENI IMMOBILIARI DELLA SOCIETÀ NUOVA PANSAC SPA IN AMMINISTRAZIONE STRAORDINARIA

Il Commissario Straordinario, Avv. Marco Cappelletto, della Società Nuova Pansac S.p.A. in Amministrazione Straordinaria ("Procedura") dà corso alla vendita dei seguenti beni immobili della Procedura:

N.	COMUNE	LOCALITÀ	DESCRIZIONE DEL BENE	VALORE DI STIMA €
1	Gambarare di Mira (VE)	Strada Statale Romea 309, km 3	Sito industriale - Terreno mq. 104.115 ca., con fabbricati industriali ed uffici mq. 39.195 ca. locati	5.000.000,00
2	Chirignago (VE)	Via Bottenigo, 80	Sito industriale - Terreno mq. 48.374 ca., con fabbricati industriali ed uffici mq. 27.522 ca. parzialmente locati	3.150.000,00

ed
invita
a far pervenire allo Studio del Notaio Francesco Gandiani, Via Guglielmo Pepe n. 8, 30172 Venezia - Mestre, entro e non oltre il termine perentorio delle ore 12,00 di lunedì 28 ottobre 2019, a mezzo raccomandata a.r. o per corriere recanti la dicitura "Nuova Pansac in A.S. - offerta acquisto immobile", offerte di acquisto vincolanti, incondizionate, irrevocabili per giorni 180 (centottanta) decorrenti da lunedì 28 ottobre 2019 e cauzionate a mezzo di assegno circolare non trasferibile intestato a Nuova Pansac S.p.A. in Amministrazione Straordinaria per un importo irrefutabile pari al 20% (venti per cento) del corrispettivo offerto. I requisiti della presentazione delle offerte di acquisto degli immobili e le clausole comuni del contratto di compravendita che verrà stipulato sono disciplinati dai punti 5 e 6 dell' "Invito a manifestare interesse per l'acquisto dei beni immobili e dei beni mobili delle società Pansac International Srl e Nuova Pansac Spa in Amministrazione Straordinaria", consultabile sul sito internet della Procedura www.pansac-as.com.
In caso di ricezione di offerte di acquisto positivamente valutate si darà corso ad una fase competitiva davanti al Notaio designato dalla Procedura. Il presente avviso viene pubblicato sul sito internet della Procedura www.pansac-as.com e sui quotidiani "Corriere della Sera", "Il Gazzettino", "Il Sole 24 Ore". I soggetti interessati potranno richiedere informazioni, anche al fine di effettuare accessi agli immobili e sopralluoghi, alla sede amministrativa della Procedura tel. e fax +39 041 981975, e-mail consorzio@procedurass.com

Venezia - Mestre, 13 settembre 2019
IL COMMISSARIO STRAORDINARIO
Avv. Marco Cappelletto

Istituto Vendite Giudiziarie
per il Circondario del Tribunale di Modena

SCOPRI LE PROPOSTE IMMOBILIARI

Appartamenti
Ville
Negozii
Capannoni
Complessi industriali
Terreni
e molto altro ancora...

Visita sito dell'IVG e partecipa alle vendite immobiliari del Tribunale di Modena.

Scarica l'applicazione gratuita "IVG MODENA" per iPhone, iPad e Android. Un nuovo strumento indispensabile per chiunque sia interessato a partecipare all'Asta giudiziaria e ad avere aggiornamenti in tempo reale su tutti i beni in vendita e sulle migliori occasioni disponibili.

Seguici su
www.mo.astagiudiziaria.com

Disponibile su the App Store

SMART 24 LEX
www.smart24lex.com