

Banca del Fucino al rilancio

Al via il nuovo piano industriale dello storico istituto laziale Benettin (responsabile pb): “Così realizziamo l’integrazione con Igea”

DI LUIGI DELL’OLIO

Un piano industriale in grado di assicurare il definitivo rilancio di una private bank storica, reduce da anni di travaglio. **Pier Luigi Benettin**, responsabile della direzione Private Banking & Wealth Management di Banca del Fucino, si racconta nella prima intervista alla stampa.

Cosa cambia con il nuovo piano industriale?

Il nuovo piano industriale, predisposto a seguito della nascita - nel luglio di quest’anno - del nuovo gruppo bancario Igea Banca di cui Banca del Fucino è la capogruppo, è costruito in modo da valorizzare l’integrazione tra una banca specializzata quale Igea Banca e una banca commerciale quale Banca del Fucino, con un brand storico e riconosciuto e una forte focalizzazione sul Private Banking e sull’attività creditizia.

L’integrazione tra le due realtà bancarie consente un significativo arricchimento dell’offerta di prodotti e servizi da parte della rete commerciale della Banca del Fucino, nonché una importante diversificazione delle fonti di

ricavo, con un’attività creditizia a cui si affiancano servizi di investment banking ad alto valore aggiunto rivolti alle imprese (cartolarizzazioni, factoring, attività di advisory) e una focalizzazione sul settore delle energie rinnovabili anche attraverso la società partecipata E-Way Finance. Sotto il profilo dei canali distributivi il Gruppo può da un lato valorizzare la rete tradizionale degli sportelli della Banca del Fucino (che è stata riqualificata e rafforzata, prevedendo nuove aperture mirate), dall’altro sfruttare il potenziale offerto dalla piattaforma digitale di lending della controllata Igea Digital Bank.

Quali sono le caratteristiche distintive di Banca del Fucino in un mercato sempre competitivo?

Fondata nel 1923, Banca del Fucino è l’unica insegna tradizionale del territorio che ha mantenuto la direzione generale su Roma, dopo l’incorporazione delle principali realtà bancarie capitoline in gruppi con la sede principale a Milano o addirittura all’estero.

Questa caratteristica ci consente di colmare un vuoto d’offerta e ci

permette di proporre a una platea di clienti molto vasta prodotti ritagliati sulle specifiche esigenze della clientela. Più in generale, la Banca del Fucino è in grado di unire le caratteristiche di banca del territorio (a partire da Lazio, Abruzzo e Sicilia) con elevate competenze distintive in settori quali il Private Banking, la finanza strutturata e l’attività di financial advisory.

Il private banking va verso il consolidamento: come vi collocate in questo scenario?

Negli ultimi anni il private banking è stato interessato, come in generale il settore bancario, da un significativo processo di consolidamento.

Al tempo stesso, la clientela ricerca prodotti su misura, più a carattere sartoriale che mass market: i supermercati di prodotti finanziari non riescono a soddisfare questa esigenza, che invece può trovare risposta nella consulenza personalizzata offerta da realtà di minore dimensione capaci di intrattenere un dialogo diretto con la clientela. Il private banking & wealth management su misura



Pier Luigi Benettin

**Attivi dal 1923, siamo rimasti
l'unica insegna storica che ha mantenuto
la direzione generale a Roma
Le altre realtà bancarie capitoline
sono confluite in gruppi
con la sede principale a Milano o all'estero**

è sempre stato uno dei tratti distintivi della Banca del Fucino, rappresentandone negli anni uno dei principali asset.

Ciò in virtù della sua collocazione geografica e della sua lunga storia che l'ha portata a essere una banca di riferimento per le grandi famiglie romane. Questa caratteristica, originariamente legata alla composizione della compagine sociale, è stata preservata negli anni grazie all'attenzione riservata a due aspetti fondamentali: consolidato rapporto fiduciario e vicinanza al cliente tipico della banca, un cliente che mediamente ha sempre privilegiato il contatto diretto con il proprio banker rispetto al modello di banking virtuale.

Su cosa puntate per tornare a crescere?

I due pilastri dello sviluppo del pb&wm in arco piano saranno sicuramente la consulenza indipendente e un modello di consulenza avanzata - oggi realizzata su base digitale e inclusiva di tutti gli aspetti che costituiscono il patrimonio complessivo del cliente: quindi non solo le esigenze legate agli investimenti in strumenti finanziari, assicurativi e previdenziali, ma anche quelle legate ad aspetti oramai imprescindibili del wealth management quali analisi e valorizzazione del patrimonio finanziario detenuto presso terzi, del patrimonio immobiliare e aziendale per non parlare delle esigenze derivanti dal cambio generazionale.



La sede di Banca del Fucino.

Quali sono i numeri attuali della banca e quali i target di crescita per il medio periodo?

L'obiettivo a riguardo è di rendere l'area del pb&wm uno dei driver della crescita dei ricavi del gruppo ipotizzata nel piano industriale, investendo non solo in nuove risorse umane per ampliare la rete dei pb, ma soprattutto puntando molto sulla digitalizzazione dei processi, potendo contare in questo sviluppo sul contributo che potrà venire dalla funzione canali digitali della banca per rendere più efficienti i processi di consulenza a supporto dell'attività dei banker, con l'obiettivo di dotare i private banker di una piattaforma integrata per offrire ai clienti un servizio di consulenza patrimoniale completo con standard qualitativi di eccellenza. Attualmente gli aum sono pari a circa 700 milioni di euro. I target di crescita declinati in piano industriale prevedono una crescita pari al 15% annuo delle masse e del 10% annuo dei ricavi.

Fate reclutamento? Se sì, su quali profili puntate?

Lo faremo evitando costose acquisizioni di masse dall'esterno, ma puntando su singoli profili di private banker con patrimonio medio di 20/40 milioni di euro, localizzati sia nelle zone caratteristiche di attività del gruppo (Lazio, Abruzzo, Sicilia e la sede di Milano) sia sulle nuove piazze di Ancona e di Padova, dove andremo ad aprire nostre filiali entro il mese di gennaio del nuovo anno. 