

# Fucino con Wordline nei sistemi di pagamento

► Partnership strategica con il gruppo francese per il passaggio dell'attività dei pos in Italia    ► L'istituto romano ha avviato una nuova raccolta di capitali fino a 150 milioni

## L'ACCORDO

ROMA Sulla scia di altre banche che hanno definito alleanze strategiche sull'attività di sistemi di pagamento (merchant acquiring), ieri anche Banca del Fucino ha sottoscritto una partnership di lungo periodo con Wordline, gruppo francese ai primi posti nel settore che di recente ha concluso accordi simili con Bnl e Banco Desio. E' un altro passo avanti importante della strategia di crescita della banca romana guidata da Francesco Maiolini, ormai l'unica ad avere sede nella capitale, che ha aperto un nuovo aumento di capitale da 150 milioni a supporto dell'espansione, dopo aver chiuso con successo a maggio scorso quello da 250 milioni che, nel 2020, ha permesso il risanamento della vecchia banca a trazione della famiglia Torlonia.

Al ramo della piattaforma dei pos di Banca del Fucino fanno riferimento oltre 3.000 esercenti per un totale di circa 5.500 di punti vendita che nel 2022 hanno ge-

**L'AZIENDA GUIDATA DA MAIOLINI È IN FORTE ESPANSIONE E PRESTO APRIRÀ TRE FILIALI DI CUI DUE AL CENTRO DI ROMA**



Francesco Maiolini ad di Banca Fucino

nerato transazioni per un volume di circa 500 milioni.

L'accordo comprende il passaggio alla controllata italiana di Wordline dell'attività di merchant acquiring sul circuito nazionale della banca romana (che mantiene libertà di manovra all'estero) e una contestuale partnership commerciale di lungo periodo (circa 15 anni prorogabile) per la distribuzione tramite la rete Fucino dei prodotti e servizi di pagamento di Wordline che ha investito circa 250 milioni per il miglioramento della sua tecnologia di cui si avvantaggerà anche Fucino. Il corrispettivo concordato

tra le parti è pari a 25 milioni con un meccanismo di aggiustamento del prezzo in funzione dell'andamento di alcuni target. «La forte attenzione alle esigenze del territorio e dei nostri clienti privati e business fa evolvere costantemente il nostro modo di fa-

**25**

in milioni di euro è il prezzo pagato da Wordline per l'accordo con la Fucino

re banca», dice Maiolini che è l'artefice del rilancio della Fucino. «È in quest'ottica che abbiamo siglato questa partnership strategica con un partner come Wordline che ci consente da un lato di valorizzare la qualità del lavoro svolto dalla nostra rete e di liberare importanti nuove risorse finanziarie per la crescita in aree core; dall'altro di arricchire l'offerta di prodotti e servizi di pagamento evoluti posti a disposizione degli esercenti».

## IL NETWORK

«Il nostro obiettivo è quello di portare l'offerta che sviluppiamo a livello internazionale nel nostro Paese e in collaborazione con gli istituti bancari partner, che hanno un forte radicamento sul territorio» ha commentato Stefano Calderano, ad di Wordline Merchant Services Italia.

Si diceva del nuovo rafforzamento patrimoniale in corso della Fucino che opera con 36 filiali e a breve ne aprirà altre tre, di cui due a Roma (piazza del Parlamento e via XX Settembre) e una a Palermo. Allo stato dei 150 milioni freschi che si vorrebbe raccogliere entro fine anno, ne sono stati sottoscritti circa 60 milioni da parte di privati mentre potrebbero sbarcare nuovi di rilievo del mondo imprenditoriale italiano che scommettono sulla gestione Maiolini.

r. dim.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

