

La nuova filiale apre nel mezzo di un'ondata di chiusure

L'ad Maiolini: «Siamo felici di essere in controtendenza»

di **Giorgio Costa**

# Banca del Fucino sbarca a Bologna «Rapporto diretto con le imprese»

**UN TERRITORIO** sempre più ricco di imprese e sempre più povero di sportelli. E così, come spiega Francesco Maiolini (**nella foto in alto**), amministratore delegato della Banca del Fucino, l'istituto di credito laziale ha deciso di aprire una nuova filiale a Bologna, che inaugura oggi in viale Aldini 230/232. E a breve potrebbe arrivare anche una nuova apertura in Veneto.

**Dottor Maiolini, tante banche chiudono le filiali, Banca del Fucino ne apre di nuove, anche in Emilia-Romagna. Perché nuove filiali?**

«Ho visto i numeri delle chiusure degli sportelli in Emilia-Romagna, e devo dire che mi hanno colpito: dal 2015 l'Emilia-Romagna ha perso 1.000 sportelli su 3.000 e il numero di istituti bancari che operano sul territorio si è dimezzato, passando da 43 a 23. A Bologna da 11 banche si è passati a 5, e sono stati chiusi 225 sportelli su 716. Siamo felici di essere in controtendenza, e siamo convinti di fare la cosa giusta. Perché le banche servono, e serve un rapporto diretto tra banca e impresa. Chi pensa che i mercati dei capitali possano sostituire le banche, e gli algoritmi l'analisi puntuale del merito di credito, è fuori strada».

**Perché questa regione?**

«Perché l'ecosistema economico dell'Emilia-Romagna è in prima fila nel nostro Paese in termini di capacità imprenditoriale e di innovazione. Parlano i numeri: prodotto interno lordo pro capite, produttività e tasso di occupazione sono stabilmente superiori alla media italiana dagli anni Settanta a oggi. L'Emilia-Romagna è la prima regione italiana per export pro capite: esporta in 210 paesi ed esprime eccellenze a livello mondiale, a cominciare dal settore della meccanica».

**Come pensate di differenziarvi rispetto alle altre banche presenti sul territorio?**

«Il punto di forza dell'economia dell'Emilia-Romagna è rappresentato dalle medie imprese, tanto nell'industria - che esprime poco meno del 30% del valore aggiunto (contro una media italiana del 20) - quanto nei servizi, che sono molto cresciuti negli ultimi decenni. Sono le imprese che servia-

mo da oltre un secolo nei nostri territori di maggiore radicamento, il Lazio e Abruzzo. E a questo target di clientela ci siamo rivolti in anni recenti a Padova e Verona, le filiali corporate che abbiamo aperto negli ultimi anni. I risultati sono stati otti-

mi, e siamo certi che a Bologna saremo in grado di fare ancora meglio. Anche perché abbiamo già un rapporto consolidato con svariate realtà di eccellenza di questa regione: penso tra gli altri a imprenditori quali Giulio Gallazzi e Bernardo Vacchi (**insieme nella foto in basso**), che sono anche tra gli esponenti di maggior spicco del nostro azionariato».

**Come sta andando la banca e quali sono i suoi obiettivi a breve-medio termine?**

«Siamo molto soddisfatti dell'andamento della Banca. Il 2023 si è chiuso con un utile di oltre 20 milioni e con tutti i principali indicatori in forte crescita, a partire dall'incremento del prodotto bancario (+22%) e del margine d'intermediazione (+53%). L'andamento dei primi mesi del 2024 ci consente di confidare in risultati ancora migliori per l'anno in corso».

**Come perseguirete la strategia di sviluppo?**

«La nostra è una strategia basata sulla crescita organica, pur non escludendo la possibilità di cogliere occasioni di crescita per linee esterne. Perseguiamo l'ulteriore incremento del prodotto bancario - che è già più che raddoppiato negli anni scorsi - e dei ricavi da attività tipiche, confermando al tempo stesso una politica prudente in termini di gestione dei rischi. Non cerchiamo l'acquisizione massiva di sportelli bancari. Preferiamo una

**SOSTENIBILITÀ,  
UN FATTORE  
STRATEGICO**

«Nel 2021 - spiega l'ad Francesco Maiolini - abbiamo costituito Fucino Green, società non finanziaria che è oggi leader in Italia negli investimenti nel settore delle energie rinnovabili e può vantare una pipeline di progetti e impianti di energia eolica e fotovoltaica, in parte già in realizzazione, per oltre 3 GW di potenza. Nei mesi scorsi abbiamo deciso di focalizzare l'attività della seconda banca del gruppo sul finanziamento di progetti legati all'ambiente e alla transizione energetica»

**PERCHÉ ORA, PERCHÉ QUI**

**«Dal 2015 l'Emilia-Romagna ha perso mille sportelli su 3mila e il numero di istituti finanziari nella regione si è dimezzato. Questi dati mi hanno colpito»**



politica di crescita selettiva, attraverso l'apertura mirata di nuove filiali capaci di essere catalizzatori di attività in zone particolarmente vivaci economicamente: la nuova sede di Bologna risponde precisamente a questo requisito».

**L'esercizio 2023 è stato caratterizzato da un ulteriore mercato rafforzamento patrimoniale. Una scelta che proseguirà anche nel 2024?**

«Nel corso del 2023 abbiamo accresciuto la nostra capitalizzazione di oltre 50 milioni, nel contesto di un aumento di capitale autorizzato da Banca d'Italia. Abbiamo continuato e continueremo ad accrescere la nostra dotazione di capitale anche nel corso del 2024. Si tratta di capitali che ci serviranno per sostenere l'espansione ulteriore dell'attività e anche per sfruttare occasioni di crescita per linee esterne».

**Cosa prevede il piano industriale per il prossimo triennio?**

«Un ulteriore rafforzamento dell'attività creditizia, con una forte attenzione ai profili di credito specialistico: penso tra gli altri ai prodotti rivolti al mondo delle farmacie e delle case di cura (a cui abbiamo dedicato la divisione Health & Pharma, che ci sta dando ottime soddisfazioni), al factoring, ma più in generale alla finanza d'impresa e al mondo del credito speciale ed incentivato. Quest'ultimo comparto sta assumendo crescente importanza e per questo abbiamo voluto dedicargli una direzione specifica in cui operano alcuni tra i migliori professionisti italiani del settore».

**Ci sono in vista altre aperture di sportelli o acquisizioni di filiali di altri istituti?**

«Dopo Bologna, alla luce degli ottimi risultati che stiamo avendo su Padova e Verona, stiamo pensando a un'ulteriore apertura in Veneto. La strategia resta comunque quella di nuove aperture mirate, non di acquisti massivi di sportelli».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

