

Vitale affianca Banca del Fucino nella partnership decennale con Athora Italia

LINK: <https://financecommunity.it/vitale-afianca-banca-del-fucino-nella-partnership-decennale-con-athora-italia/>

Vitale affianca Banca del Fucino nella partnership decennale con Athora Italia Project Finance 19 Giugno 2025 5 3 minutes read Athora Italia, compagnia assicurativa vita del Gruppo Athora, e Banca del Fucino, hanno siglato un accordo di partnership esclusiva della durata di dieci anni per la distribuzione di un'offerta articolata e completa di prodotti assicurativi Vita. L'accordo prevede la commercializzazione dell'offerta di Athora Italia attraverso la rete distributiva di Banca del Fucino su tutto il territorio nazionale. Vitale, con un team composto da Gaia Mazzalveri (in foto), Enrico Bianco e Andrea Fornara, ha agito in qualità di advisor finanziario di Banca del Fucino. L'ACCORDO La partnership si fonda su una perfetta complementarità strategica in grado di generare valore per entrambe le realtà: da un lato consente ad Athora Italia di espandere ulteriormente la propria presenza nella bancassicurazione vita, dall'altro rafforza l'offerta di wealth management di Banca del Fucino, integrando strumenti assicurativi avanzati per

rispondere alle esigenze di protezione, rendimento e sicurezza della clientela. Grazie alla consolidata esperienza di Athora Italia nel segmento vita, i clienti di Banca del Fucino potranno beneficiare di un'offerta assicurativa estremamente competitiva progettata per rispondere in modo flessibile e mirato ai bisogni di risparmio e investimento, previdenza e protezione. LE DICHIARAZIONI 'Con l'accordo siglato con Banca del Fucino prosegue il nostro percorso di crescita e di espansione nella bancassicurazione vita - dichiara Jozef Bala, amministratore delegato di Athora Italia. Si tratta di un ulteriore tassello nella nostra strategia di sviluppo distributivo, che si aggiunge alle partnership già in essere con BdM Banca e Cassa di Risparmio di Orvieto. Continuiamo a puntare su accordi di lungo termine e su partner in grado di condividere la nostra visione di creazione di valore per il cliente.' 'Questa partnership strategica nasce con una prospettiva di lungo termine, perché siamo convinti del valore che possiamo generare insieme

per i nostri clienti. Ogni nostra decisione è guidata da principi di eccellenza e sostenibilità, che orientano la selezione dei partner, l'impegno della nostra rete e l'unicità della nostra proposta di wealth management.' - commenta Francesco Maiolini, amministratore delegato di Banca del Fucino.