

Pilloni (Banca del Fucino): focus 2026 su portafogli modello, trust e relazione

LINK: <https://www.we-wealth.com/news/pilloni-banca-del-fucino-focus-2026-modelli-trust-relazione>

Nel mezzo del risiko bancario, Banca del Fucino accelera con un utile a +88% e una strategia basata su presidio territoriale e continuità del banker. Francesco Pilloni (Responsabile Private Banking) delinea a We Wealth i driver per il 2026: portafogli modello come base di dialogo e trust familiari per il passaggio generazionale. Un approccio olistico che mette la protezione del patrimonio e la qualità della relazione davanti ai puri volumi.

Indice • Pilloni, qual è oggi la strategia di Banca del Fucino: posizionamento e clienti target? • In un contesto macroeconomico e geopolitico complesso, qual è il vostro approccio tra protezione e investimenti? • Guardando al 2026: quali cambiamenti vedete nei bisogni e nel modello di wealth management? • Sul cambio generazionale e sui piani di crescita: come vi state muovendo nei prossimi 24 mesi? • Il risiko bancario sta cambiando le dinamiche della relazione? • Persone e cultura: cosa cercate nelle nuove generazioni di banker? • Su cosa state puntando: prodotti, soluzioni, nuove richieste? Nata nel 1923,

Banca del Fucino è considerata la più antica banca privata romana e negli ultimi anni ha scelto una traiettoria controcorrente: crescita e presidio fisico nei territori, con nuove aperture anche fuori dalle aree storiche. Oltre a Palermo, Catania e Milano, la banca ha rafforzato la presenza nel Veneto (tra Padova e Verona) e ha segnato l'ingresso in Emilia-Romagna con la prima sede a Bologna consolidando, contemporaneamente, la sua presenza nelle aree tradizionali di Lazio e Abruzzo. A sostenere questa espansione c'è una dinamica economica in miglioramento: nel bilancio 2024 la banca ha comunicato un utile netto di 32,3 milioni (circa +88% su 2023), crediti a 2,4 miliardi (+16%), raccolta diretta oltre 4,2 miliardi (+16%) e prodotto bancario a 7,9 miliardi. In questo contesto, tra consolidamento del sistema e clienti sempre più sensibili a solidità e governance, la banca punta su consulenza indipendente, approccio olistico e continuità del banker. Nell'intervista a Francesco Pilloni, Responsabile Private Banking presso Banca del

Fucino, emergono tre priorità operative: passaggio generazionale, trust familiari, e portafogli modello come linguaggio comune per costruire soluzioni sartoriali. Il contesto resta dominato dal risiko bancario: quando cambiano assetti e governance, aumenta la sensibilità dei clienti su solidità, relazione e qualità della consulenza, oltre che su rendimenti e volatilità. Pilloni, qual è oggi la strategia di Banca del Fucino: posizionamento e clienti target? « La nostra strategia è territoriale e punta sulla personalizzazione del rapporto. Banca del Fucino è la più antica banca romana e ha una tradizione forte, oltre che in Abruzzo, anche in diverse aree dell'Italia. Nel private per noi contano due figure: cliente e gestore. Il gestore è il riferimento centrale di tutta la relazione: non solo patrimonio finanziario, ma anche dimensione personale e familiare, in un'idea più ampia di patrimonio. E facciamo una scelta precisa: identifichiamo il cliente private non solo per le masse, ma anche per il ruolo che ricopre nel mondo

dell'impresa e della società. Ci sono figure istituzionali che rientrano nel perimetro private per la qualità della relazione e per la complessità dei bisogni ». In un contesto macroeconomico e geopolitico complesso, qual è il vostro approccio tra protezione e investimenti? « Due cose sono decisive: consulenza indipendente e consulenza globale. Indipendente significa poter spaziare in modo più libero, non solo sui mercati ma anche sui prodotti. Globale (e, direi, quasi "olistica") perché guardiamo l'asset allocation con un focus forte su protezione, passaggio generazionale, successione. E poi c'è il tema del monitoraggio continuo: il cliente può chiedere aggiornamenti ogni volta e discuterli con noi. Finora questo approccio sta dando risposte positive soprattutto sulla qualità della relazione, non solo sui volumi ». Guardando al 2026: quali cambiamenti vedete nei bisogni e nel modello di wealth management? « Il 2026 è un anno con criticità e opportunità. La nostra mission è gestirle in modo equilibrato. Dal lato banca, la via maestra è il rafforzamento patrimoniale e dei coefficienti prudenziali: è ciò che consente di continuare a offrire qualità di prodotto e di relazione gestionale. Non

sai come far rendere di più la tua liquidità e accrescere il tuo patrimonio? Scrivici ed entra in contatto con l'advisor giusto per te! Sul fronte consulenza stiamo lavorando su una gamma di prodotti base su cui costruire poi la proposta, personalizzando. La personalizzazione può essere la nostra carta vincente: con la consulenza indipendente possiamo offrire opportunità diversificate e costruire un servizio più sartoriale, cogliendo opportunità sui mercati, ma con un cappello costante di protezione del patrimonio e del passaggio generazionale. Questo tema pesa ancora di più perché abbiamo una clientela storicamente composta da professionisti in fasce d'età mature, per i quali la pianificazione di lungo periodo è un'esigenza concreta ». Sul cambio generazionale e sui piani di crescita: come vi state muovendo nei prossimi 24 mesi? « L'esperienza fatta finora ci sta premiando in termini di affezione e ampliamento della base clienti. Stiamo allargando rete e filiali e questo ci permette di entrare in mercati che fino a qualche anno fa non erano naturali per noi: Veneto, Emilia (Bologna), consolidamento su Milano, Sicilia ed aree storiche (Lazio e Abruzzo). Qui c'è un punto chiave:

oggi competiamo con grandi banche che fanno operazioni di aggregazione. Noi presidiamo lo spazio intermedio dove il fattore decisivo è la relazione personale. Chi ha vissuto realtà molto grandi sa che cambiare le persone crea frizioni e indebolisce il legame fiduciario tra gestore e cliente. Per noi invece la continuità è un vantaggio: possiamo consolidare la relazione nel tempo e ampliarla su temi patrimoniali più complessi ». Il risiko bancario sta cambiando le dinamiche della relazione? « Per noi può essere un'opportunità: quando la relazione manca o si raffredda, possiamo essere più presenti e più profondi. Ma dobbiamo offrire anche ciò che le grandi banche sanno dare: ampiezza di opportunità, diversificazione e soprattutto protezione del capitale. Diversificazione e protezione sono i driver che vediamo più spesso nei trasferimenti di masse: "vengo da voi per una gestione opportunistica, ma con un occhio alla protezione". E c'è un impatto psicologico enorme: quando il cliente ti affida la gestione del suo patrimonio, ti sta affidando un incarico di grande fiducia e responsabilità. Ed è una responsabilità, questa, che vogliamo cogliere ». Persone e cultura: cosa

cercate nelle nuove generazioni di banker? « Il tratto che accomuna chi lavora in Banca del Fucino è il senso di appartenenza. Quando una struttura di private banking condivide strategie e asset - e li costruisce insieme alla Direzione Finanza - il risultato è un prodotto finale più condiviso ed ottimale. Ai giovani che entrano oggi nella consulenza diciamo: costruiamo insieme un prodotto di valore, ma soprattutto una relazione solida con il cliente, private o affluent che sia. L'impostazione resta la stessa ». Su cosa state puntando: prodotti, soluzioni, nuove richieste? « Partiamo dai portafogli modello: sono un modo per avviare il colloquio tra gestore e investitore. Attorno a quella base costruiamo poi asset e scelte coerenti con il profilo del cliente. Da un lato semplifica la conversazione, dall'altro apre la porta alla sartorialità: inseriamo opportunità diverse, dai fondi anche alle polizze assicurative, perché protezione e passaggio generazionale hanno sfumature differenti per ogni famiglia. Inoltre, stiamo intercettando clienti con l'esigenza di costituire trust familiari, dove far confluire sia patrimonio finanziario sia non

finanziario ».