



NEL RISIKO BANCARIO VINCE LA RELAZIONE

Crescita territoriale, continuità del banker e centralità della relazione: in un sistema bancario attraversato da aggregazioni, Banca del Fucino rafforza il proprio modello di private banking

di Elisabetta Fabris

Fondata nel 1923, Banca del Fucino è la più antica banca privata romana e negli ultimi anni ha scelto una traiettoria controcorrente: presidio fisico dei territori e nuove aperture anche fuori dalle aree storiche. Dopo il rafforzamento su Milano e in Sicilia, la banca è cresciuta nel Veneto ed è entrata in Emilia, consolidando Lazio e Abruzzo. A sostenere l'espansione ci sono anche i numeri: nel 2024 l'utile netto è salito a 32,3 milioni (+88% sul 2023), con crediti e raccolta in crescita del 16%. In un sistema bancario attraversato da aggregazioni e cambi di governance, la banca punta su consulenza indipendente, approccio olistico e stabilità della relazione tra banker e cliente. In questo scenario si inseriscono le priorità delineate da Francesco Pilloni, Responsabile Private Banking, tra protezione del capitale, pianificazione successoria e gestione patrimoniale.

Pilloni, qual è oggi la strategia di Banca del Fucino: posizionamento e clienti target?

La 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 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 pro-

tezione e investimenti?

Consulenza indipendente e consulenza globale, sono decisive. La prima significa poter spaziare in modo più libero, sia sui mercati sia sui prodotti. Globale (e, direi, quasi "olistica") perché guardiamo l'asset allocation con un focus forte su protezione, passaggio generazionale, successione. Poi c'è il tema del monitoraggio continuo: il cliente può chiedere aggiornamenti ogni volta e discuterli con noi. Questo approccio sta dando risposte positive soprattutto sulla qualità della relazione, non solo sui volumi.

Quali cambiamenti vedete nei bisogni e nel modello di wealth management per il 2026?

Sarà un anno con criticità e opportunità, vogliamo 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. Sul fronte consulenza stiamo lavorando su una gamma di prodotti base su cui costruire 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.

Cambio generazionale e piani di crescita: come vi state muovendo per i 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 ➔



Francesco Pillon - Responsabile Private Banking Banca del Fucino



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

→ 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 rischio bancario sta cambiando le dinamiche della relazione?

Per noi può essere un'opportunità perché quando la relazione manca o si raffredda, possiamo essere più presenti e 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 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 e 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.

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 alle polizze assicurative, per ché 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.