

[L'INTERVISTA]

# “Grande o piccola non conta funziona la banca competente”

**CAMILLO VENESIO, PROPRIETARIO E AD DI BANCA DEL PIEMONTE, RITIENE NON NECESSARIA LA CRESCITA DIMENSIONALE: “IMPORTANTE È SAPER INNOVARE E GESTIRE I RISCHI. NOI PUNTIAMO SU UN SERVIZIO PERSONALIZZATO E SU PARTNERSHIP ADATTE”**

Milano

«Se guardiamo i nomi delle banche entrate in crisi, ce ne sono di grandi, così come di medie e piccole. Questo significa che non sono le dimensioni a fare la differenza nella capacità di stare sul mercato, ma un mix di competenze che non si improvvisano». Camillo Venesio, proprietario con la sua famiglia del 100% della Banca del Piemonte, del quale è anche ad, nonché vicepresidente dell'Abi, Associazione bancaria italiana, non crede alle prevalenti ricette degli analisti, che indicano l'm&a come percorso obbligato per continuare a fare banca in maniera profittevole in un'era caratterizzata da bassi tassi d'interesse e concorrenza crescente.

**L'ultimo è stato un anno di grandi cambiamenti per la vostra banca, ma al contempo avete confermato che andrete avanti da soli, senza tentennamenti. Come si conciliano le due cose?**

«Abbiamo 105 anni di storia: gli ultimi dieci sono stati molto difficili per il settore, eppure abbiamo sempre chiuso i bilanci in utile, con accantonamenti molto prudenti. Questo ci spinge a diffidare delle mode del momento, così come delle ricette pre-confezionate: il mercato offre spazi a banche di differenti dimensioni. L'importante è saper garantire una costante capacità di innovazione, saper gestire i diversi rischi, capire come evolvono le richieste del mercato e investire in tecnologie e risorse. Del resto, l'area euro ha un numero di abitanti di poco superiore rispetto agli Usa, eppure le banche da noi sono circa la metà di quelle americane. Quindi il problema non è la parcellizzazione dell'offerta, ma il modello di business».

**Qual è il vostro?**

«Siamo una banca indipendente e continueremo a esserlo perché questo tratto distintivo, combinato con le competenze delle nostre persone, è un elemento riconosciuto come valore aggiunto dalla clientela. Le anticipo un dato della semestrale: il Core Tier 1, che è il principale indicatore di solidità patrimoniale secondo la Bce, supera il 16,50%, uno dei livelli più

elevati tra le banche dell'Eurozona».

**Essere solidi non basta però per tornare a fare utili in maniera consistente.**

«Concordo. Per quanto ci riguarda, la direzione è definita: vogliamo diventare anche una wealth management company di dimensioni regionali. Siamo una struttura piccola e proprio per questo possiamo garantire un servizio personalizzato: ciascun cliente è seguito passo passo da un consulente per individuare le migliori soluzioni in ottica di bilanciamento tra rischi assunti e potenziale rendimento. Non abbiamo una fabbrica prodotti e questo ci consente di proporre le migliori soluzioni di mercato, senza conflitti d'interesse. L'approccio sembra funzionare, dato che nel primo semestre di quest'anno le commissioni nette del comparto wealth management sono cresciute del 35% rispetto a un anno fa, a quota 6 milioni di euro».

**Vi preoccupa la Mifid 2 e in particolare la previsione, inserita nel decreto di recepimento, di consentire l'offerta fuori sede anche ai consulenti fee only, quelli cioè retribuiti per la consulenza pura?**

«Siamo pronti per affrontare il nuovo scenario. Le innovazioni sono sempre benvenute se vanno nell'interesse di aprire il mercato. Mi auguro però che il campo di gioco sia davvero livellato, con i medesimi sistemi di controllo per i consulenti finanziari di derivazione bancaria e non».

**Torniamo al modello di business: non teme che le ridotte dimensioni possano limitare la capacità di investire nell'innovazione?**

«Direi di no se si è capaci di individuare le aree di risparmio senza rinunciare alla qualità dei servizi. Ad esempio, per quel che riguarda la piattaforma informatica ci appoggiamo a Cedacri, al pari di una cinquantina di altri istituti italiani di differenti dimensioni. Al contempo scegliamo i partner più adatti nei vari settori

di business: per fare un esempio, in campo assicurativo abbiamo un accordo in corso con Reale Mutua, che è tra i gruppi assicurativi più importanti in Italia».

**Gli ultimi mesi hanno registrato nuovi arrivi nella vostra struttura. Qual è la ratio che governa queste scelte?**

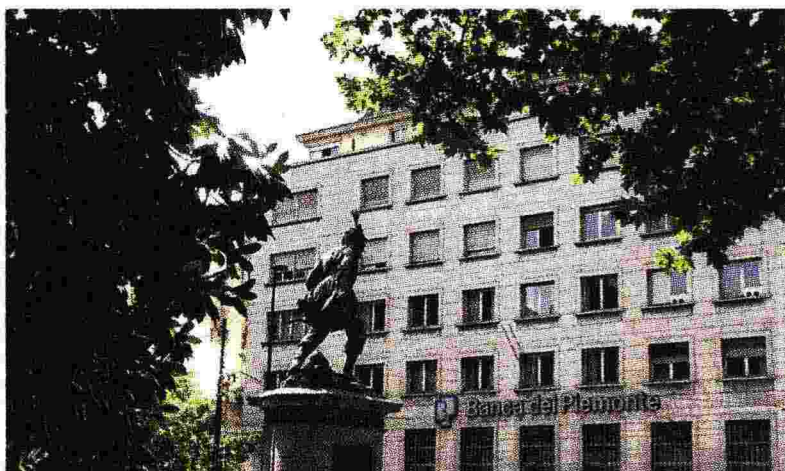
«Il nuovo posizionamento di business appena descritto richiedeva rafforzamenti di competenze. In primo luogo è entrata mia figlia Carla, che dopo la laurea alla Bocconi, si è specializzata alla London School of Economics e ha lavorato in Pictet. Il suo ingresso, in qualità di responsabile del coordinamento delle aree wealth management e private banking, ha portato a una revisione organizzativa secondo standard internazionali. A Omar Angelino è stata affidata la supervisione del wealth management, con Riccardo Cavallero, già in Ersel e Banca Profilo, chiamato a guidare l'area della consulenza. Andrea Cavallo, proveniente da Bene Banca, è il nuovo responsabile dei private banker e si affianca a Giuseppe Marcello (ex Aletti) già da tempo con noi. Abbiamo poi rinforzato il business delle gestioni patrimoniali con l'arrivo di Claudio Manfrin, che arriva da Sofia e prima era stato in Banca Sella e costituito la funzione istituzionali, affidata a Marco Ambrosio».

**Ci sono novità in vista anche sul fronte dei prodotti?**

«Limitatamente alle cose che possiamo comunicare, stiamo lavorando bene coi Pir (investimenti agevolati fiscalmente perché destinano una quota del portafoglio alle small cap, ndr) e stiamo ragionando sui roboadvisor. Su quest'ultimo ambito escludo comunque che si possa arrivare un giorno a sostituire la consulenza in carne e ossa con quella di un computer». (l.d.o.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

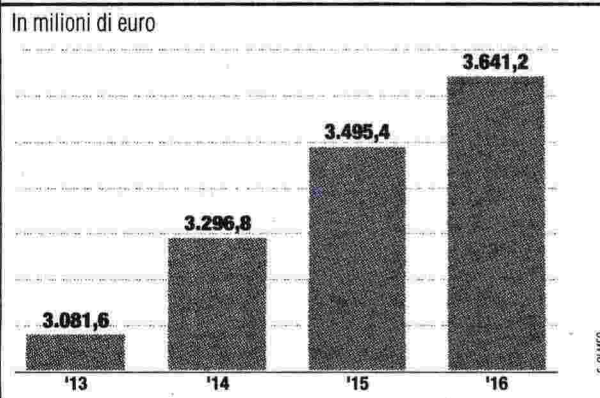




**Camillo Venesio**  
proprietario e  
amm.deleg.  
di Banca del  
Piemonte  
nonché  
vicepresidente  
dell'Abi



### BANCA DEL PIEMONTE, ATTIVITÀ FINANZIARIE



### [L'AZIENDA]

#### Cinquanta filiali e 3,65 miliardi di raccolta

Banca del Piemonte, fondata dalla famiglia Venesio nel 1912, ha sede a Torino e una cinquantina di filiali tra Piemonte e Lombardia. Opera nel corporate e private banking, nel wealth management e nel commercial banking, con 455 dipendenti e oltre 70mila clienti. Nel 2016 ha registrato una raccolta - tra amministrato e gestito - di 3,65 miliardi, e può contare su un patrimonio netto di 156 milioni. L'esercizio 2016 si è chiuso con un margine d'interesse di 27,6 milioni di euro (+4,4% sul 2015), grazie soprattutto al calo del costo del rischio legato alla ripresa economica e al rigore delle policy di valutazione dei crediti deteriorati. Presidente dell'istituto è Lionello Jona Celesia, con due vicepresidenti: Flavio Dezzani e Gianluca Ferrero.

© RIPRODUZIONE RISERVATA