

TERRITORIO E CREDITO

«Pure con le sofferenze si fanno utili Purché cambi la testa della banca»

Cartone, ad di Banco Desio: «Ceduti crediti deteriorati per 97 milioni, la plusvalenza è stata di 4: abbiamo assunto un manager esterno. Sì agli investimenti tecnologici, ma le filiali restano una leva di crescita»

*L'istituto brianzolo
detiene Fides e il 4%
del settore del quinto
dello stipendio* *«I nostri clienti
sono piccole aziende
Cercano sintonia
e rapporti su misura»*

di **CLAUDIO ANTONELLI**

■ Come si è arrivati a 200 miliardi di sofferenze bancarie? Una domanda che trova risposta nella logica con cui è cresciuto il Paese negli ultimi anni e che ha legato i fidi a un concetto di continuo *sell-over*. Ora non è facile abbandonare questa logica, tanto più che la stessa politica l'ha spinta per anni. Il fondo Atlante poco meno di un anno fa era sceso in campo per sostenere il sistema ed evitare che si ripetessero svendite modello Banca Etruria. Nulla al momento è cambiato. E si continua ad andare in ordine sparso. Ma c'è anche chi è riuscito a rendere le sofferenze un business organico con criteri industriali. Segno che per cedere gli incagli bisogna prima conoscerli. E poi ci si può anche guadagnare senza essere «fondi avvoltoio». Sulla gestione degli Npl (non performing loans, cioè crediti deteriorati) «abbiamo chiuso il 2016 con una cessione di circa 97 milioni di euro, che ci ha fruttato», spiega alla *Verità* Tommaso Cartone, amministratore delegato di Banco Desio e della Brianza, «4 milioni di plusvalenza. Ci siamo arrivati perché abbiamo da tempo abbandonato le logiche bancarie nella gestione delle sofferenze. Abbiamo assunto un manager specializzato nell'industrializzazione degli Npl per cercare di ottimizzare l'intero processo». Anche per questo Banco Desio ha chiuso il 2016 con un utile da 25 milioni (nonostante abbia contribuito ai vari fondi salva banche con esborsi extra) e con una rac-

colta stabile: intorno ai 18 miliardi di euro. Il coefficiente patrimoniale è salito al 10,9% in linea con le stime, tanto che i vertici della banca hanno deciso di mettere mano al portafoglio ed erogare una cedola di una decina di centesimi per azione. I numeri, sebbene positivi, non sono sufficienti a dare colore a una banca che ha mantenuto una strategia peculiare, contro corrente anche nei momenti di alta marea, quando il mondo del credito si muoveva con grande leggiadria tra acquisizioni di sportelli e crescite esterne. Basti pensare che noi della *Verità* abbiamo incontrato l'amministratore delegato e il direttore generale, Luciano Camagni, nella filiale che per anni è stata quella più a sud di tutto l'istituto: Milano a due passi da Piazza Affari. Erano gli anni Cinquanta, quelli in cui Bob Noorda disegnava il logo del «cane a sei zampe» e dopo alcuni lustri anche la «D» di Banco Desio. In seguito l'istituto si è espanso anche in Toscana e nel Lazio e in quest'ultimo periodo ha acquisito in Umbria la Banca Popolare di Spoleto.

«Le banche avevano molte analogie ecco perché abbiamo fatto tale scelta. L'istituto umbro dopo le difficoltà iniziali e le disgrazie del terremoto è ora in equilibrio e pronto per il rilancio», spiega Tommaso Cartone. Per la banca brianzola la tentazione di espandersi da nord a sud non è mai stata un assillo, «al contrario abbiamo esternato l'esigenza di fondere know how e servizi. Come in tutti i campi ci sono aziende gestite bene e al-

tre gestite male, non conta il dimensionamento», prosegue Cartone. «Non c'è un paradigma preciso da applicare in modo scientifico». Certo se parliamo di volumi transazionali allora si comprende quanto la stazza di una banca possa essere importante. Ma lo stesso discorso non vale, ad esempio, per il tema dell'internazionalizzazione. Il nostro Paese è fatto di aziende piccole che cercano un rapporto privilegiato con la banca a cui chiedere un pacchetto di servizi, la cui fornitura non deve essere asettica né formale.

«I clienti chiedono sintonia. Per questo Banco Desio può definirsi forte nell'internazionalizzazione delle aziende perché le Pmi ci affidano un pacchetto di richieste che evadiamo in modo diretto e sempre tagliato su misura», aggiunge Cartone.

Chiaramente l'istituto si muove su quelle aree geografiche che coprono più del 90% dell'export che tocca le Pmi italiane, Usa, Germania e resto d'Europa. Se qualcuno dovrà muoversi in Africa o in zone difficili, a quel punto si rivolgerà a un grande istituto. «Il tema per noi è continuare a offrire servizi vicini al territorio senza decentrarli. Al tempo stesso», prosegue Cartone, «mentre lavoriamo per eliminare tutte le inefficienze, ci accorgiamo che l'istituto deve – e dovrà farlo poi sempre più velocemente – dare risposte anche ai *millennials*. Sono i nipoti dei nostri imprenditori, ma sono anche coloro che fra pochi anni ci chiederanno di con-



tinuare ad essere il medesimo Banco Desio, in grado di parlare una lingua tecnologica completamente diversa». In pratica gli investimenti in *fintech* per la banca rappresentano una strada per il taglio dei costi e una risposta alle future generazioni, ma la filiale resta un perno decisivo per la crescita. «Faccio un altro esempio», spiega il direttore generale Luciano Camagni. «Sul tema delle consulenze e dell'applicazione della Mifid 2, siamo stati antesignani. Siamo passati dalla consulenza di prodotto a quella di portafoglio. Arriveremo alla consulenza a pagamento. Ci vorrà tempo, ma lo faremo perché manterremo il rapporto tradizionale con la clientela che potrà sempre avere una faccia di riferimento e un responsabile a cui rivolgersi direttamente e secondo le modalità che preferisce». Stesso approccio Banco Desio l'ha dimostrato in un settore di nicchia: la cessione del quinto dello stipendio. La controllata Fides, che ora detiene quasi il 4% del mercato complessivo, ha portato a casa nel 2016 un utile netto di 6,1 milioni con un incremento del 40% rispetto allo stesso periodo del 2015. Il patrimonio netto è stato di 37,8 milioni (+7,42% rispetto a dicembre 2015); in crescita anche l'indicatore di produttività tra utile lordo e numero medio di dipendenti (+33,71%). «La costante attenzione della società alla qualità del credito erogato ed il miglior rapporto tra le attività deteriorate e il totale degli impieghi verso la clientela (-16,55% rispetto all'anno precedente) hanno determinato un miglioramento degli indici di rischiosità del credito», ha concluso Camagni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

RADIOGRAFIA DEL BANCO DESIO

Importi in migliaia di euro

Utile d'esercizio di pertinenza della Capogruppo



Risultato corrente al netto delle imposte



Impieghi alla clientela ordinaria

Miliardi di euro

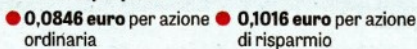


Raccolta complessiva da clientela ordinaria

18,5 miliardi di euro



Dividendo proposto



LaVerità

Banco Desio

Coefficienti di capitale

■ Banco Desio Brianza
■ Banca Popolare di Spoleto
■ Gruppo Banco Desio

