

L'INTERVISTA **CAMILLO VENESIO**

«A Torino qualcosa si è inceppato nel salto di generazione»

L'Ad di Banca del Piemonte: «I miei figli sono in azienda, ma molte altre imprese hanno preferito monetizzare il lavoro di generazioni»

Camillo Venesio, amministratore delegato e direttore generale di Banca del Piemonte, racconta con orgoglio l'azienda di famiglia, arrivata alla quarta generazione. Frutto di un costante lavoro di sviluppo, crescita e innovazione.

Direttore, come sta andando Banca del Piemonte?

«Sono soddisfatto dei dati, perché l'Italia esce da una lunga crisi, che ha fatto patire molto anche le zone in cui siamo economicamente più forti, come il Piemonte e la Lombardia e in cui noi siamo presenti».

Su cosa avete concentrato gli sforzi per raggiungere i vostri risultati?

«In particolare noi finanziamo le piccole e medie imprese, con una visione di sviluppo e orientate all'internazionalizzazione. Tra Piemonte e Lombardia si trovano molte tra le migliori imprese manifatturiere a livello europeo. L'altro settore su cui abbiamo investito in modo significativo è il wealth management, con il quale gestiamo a livello regionale i risparmi delle famiglie. Abbiamo puntato su persone e tecnologie, lavoriamo su piattaforme aperte».

Come vi posizionate rispetto alle altre banche?

«In una economia come quella delle nostre regioni, le microimprese sono la maggioranza. Il ruolo di una banca re-

gionale è complementare ai grandi gruppi. Si convive e si compete, la concorrenza è elevatissima. Nell'area dell'IT siamo cresciuti, grazie alla partnership con Cedacri, che ci consente di avere strutture di costi allineate ai nostri competitors».

Avete altre partnership che vi rendono competitivi?

«Abbiamo partnership di rilievo con il Gruppo Reale Mutua con il quale copriamo tutta l'area assicurativa e con Nexi per le carte e servizi a pagamento per le famiglie e le imprese».

L'e-banking ha modificato l'organizzazione delle banche. E' ancora in sviluppo? E quali vantaggi ha portato?

«Stiamo continuando a vivere una rivoluzione tecnologica che ha generato un cambiamento nei comportamenti dei nostri clienti. Oggi da noi solo un servizio su sette si svolge totalmente allo sportello, il resto è tutto on line. E' un settore in cui abbiamo investito molto, ad esempio sulla possibilità di aprire un conto on line a distanza. Per altri servizi, come la consulenza, la presenza fisica e la competenza del personale è necessaria. Stiamo testando internamente un prototipo di Robot advisor, un consulente informatico che consiglia il cliente sugli investimenti più vantaggiosi, anche se non ha ancora un mercato».

Come giudica la crescita

dell'economia piemontese?

«Ci sono più velocità. Nella fascia intorno al confine tra Piemonte e Lombardia, come nel Novarese e nel Verbano Cusio Ossola, vedo grande dinamismo, molto orientato all'export. Torino, pur essendo più diversificata, fa più fatica. Come segnalato nel Rapporto Rota, ci siamo adagiati su una retorica autocelebrativa, anche con qualche responsabilità in certi settori imprenditoriali. Rimangono però la seconda economia in Europa orientata all'esportazione».

Cosa è capitato?

«Qualcosa si è inceppato sul ricambio generazionale, principalmente a Torino. Se non ci sono meccanismi di rigenerazione l'economia patisce. Alcune imprese, in particolare nel settore dei servizi, hanno preferito monetizzare il lavoro di generazioni. L'innovazione che sviluppiamo in Bdp è anche frutto dell'impegno e dello studio dei miei figli, in Italia e all'estero».

Cosa serve per riprendere una crescita significativa?

«Piazze, movida, code ai musei, Juventus -ottima squadra- e un'eccellenza come il Politecnico vanno bene, ma non sono sufficienti per riprendere la crescita di industria e commercio, con un tasso superiore a quello attuale. E' fondamentale investire, crescere, innovare e dare occupazione. E bisogna rivolgersi al-

l'Europa, per semplificare la burocratizzazione, perché le regole si fanno lì».

Per il futuro pensa più al mercato immobiliare, industriale o finanziario?

«Soprattutto industriale. Siamo la banca delle Pmi e delle famiglie. Facciamo anche servizi nel settore dei pagamenti per le multinazionali ma in Piemonte il 95% delle imprese ha meno di 10 dipendenti e dipendono dal credito».

Laura Siviero

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Puntiamo su credito a Pmi e innovazione, sperimentiamo un «robot consulente»

La scheda

- Il consiglio di amministrazione della Banca del Piemonte ha approvato i dati di bilancio del 2017
- L'istituto

è una banca privata e indipendente, nata nel 1912 su iniziativa di alcune famiglie piemontesi

- La banca fa capo alla famiglia Venesio dal 1930

- La Banca conta 50 filiali sul territorio piemontese e a Milano, 438 dipendenti e oltre 70mila clienti

- La raccolta complessiva - secondo i dati approvati dal

Consiglio di amministrazione nei giorni scorsi - supera i 3,8 miliardi di euro, con un incremento del 5% sull'anno precedente e i volumi di risparmio gestito e in consulenza si

attestano a 1,3 miliardi con un incremento dell'11%.

- Camillo Venesio è amministratore delegato e direttore generale della Banca



50

sono le **filiali** sul territorio piemontese e a Milano della Banca Popolare del Piemonte, 438 sono i dipendenti dell'istituto

Il bilancio della Bdp**La raccolta è a 3,8 miliardi, l'utile a 7,2 milioni**

Si presenta solida la Banca del Piemonte con l'approvazione da parte del consiglio di amministrazione dei dati di bilancio del 2017.

Storica banca privata e indipendente, nata nel 1912 su iniziativa di alcune famiglie piemontesi, BDP fa capo alla famiglia Venesio dal 1930, che è artefice del suo rilancio, grazie all'attenzione che pone alle piccole medie imprese, gli artigiani, i commercianti e i professionisti, con semplicità ed efficienza. Oggi, arrivata alla quarta generazione, la Banca conta 50 filiali sul territorio piemontese e a Milano, 438 dipendenti e oltre 70mila clienti.

La raccolta complessiva - secondo i dati approvati dal CDA nei giorni scorsi - supera i 3,8 miliardi di euro, con un incremento del 5%

sull'anno precedente e i volumi di risparmio gestito e in consulenza si attestano a 1,3 miliardi con un incremento dell'11%.

I crediti alla clientela ammontano a 1,1 miliardi e sono in aumento del 4,5%, mentre i crediti deteriorati lordi scendono del 10% e si attestano all'8,4% dei crediti a clientela e sono coperti da accantonamenti per il 48%, i crediti deteriorati netti sono quindi pari al 4,5%. Le sofferenze, indica BDP, sono coperte da accantonamenti per il 57% e se si considerano le garanzie reali, la copertura passa al 166%.

Il margine di interesse pari a 33,3 milioni di euro, è in linea con l'anno precedente; le commissioni nette, 26,2 milioni, sono in aumento del 10,7% rispetto al 2016, con un aumento nel risparmio ge-

stato (+16%), nella consulenza (+45%) e nella negoziazione (+37%), frutto della collaborazione tra il settore del Wealth management e delle reti Private, Premium e Retail Banking. I costi operativi pari ammontano a 50,6 milioni e risultano in riduzione dell'1% sull'anno precedente: da un lato beneficiano delle azioni di efficientamento intraprese e dall'altro sono gravati di 1,7 milioni di costi per accesso al Fondo di solidarietà per prepensionamen-

Le cifre

È aumentato il risparmio gestito (+16%), la consulenza (+45%) e la negoziazione (+37%)

to di alcuni colleghi.

L'utile al netto delle imposte si attesta a 7,2 milioni, in aumento del 30% sul 2016, la redditività complessiva, che beneficia in particolare della valorizzazione a prezzi di mercato della partecipazione in Cedacri si attesta a 18 milioni. Il CT1 (Common Equity Tier), l'indice di solidità delle banche, al 31 dicembre 2017, calcolato in base alle regole internazionali e con il metodo Standard, che è più severo rispetto ai metodi interni utilizzati dalle grandi banche, pari a 16,05% (individuale) e al 16,3% (consolidato) è sopra al livello minimo del 6,25% assegnato dalla Banca Centrale. E il Texas ratio, altro indicatore di salute, è al 45,1%.

L. Siv.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

