

[Link alla pagina web](#)

Banco Desio, 110 anni di crescita ininterrotta

La storia del Banco di Desio e della Brianza affonda le sue radici nella Cassa rurale di Desio, nata il 4 agosto 1909 per iniziativa di imprenditori locali, tra cui Egidio e Pio Gavazzi. La famiglia Gavazzi divenne prima azionista e poi ne assunse il controllo. Nel 1967, con la fusione per incorporazione della Banca della Brianza, il Banco raddoppiò la sua presenza sul territorio in termini di filiali. Nel 1995, poi, ci fu il grande salto con la quotazione alla Borsa Valori di Milano. Nel 2014 la banca si espande nel centro Italia con l'acquisizione della Banca Popolare di Spoleto, incorporata nel corso di questi ultimi mesi. Dal 2017 alla guida del Gruppo Banco Desio e della Brianza in qualità di Presidente c'è l'avvocato Stefano Lado, succedendo al Presidente uscente Ingegnere Agostino Gavazzi. Stefano Lado, milanese, ha conseguito la laurea in Giurisprudenza con indirizzo Commerciale Bancario presso l'Università di Milano. Ha maturato una lunga esperienza nel mondo bancario entrando nel Gruppo Banco Desio nel 1988 come Consigliere di Amministrazione. In seguito ha ricoperto la carica di Presidente della controllata Banca Popolare di Spoleto ed è attualmente consigliere e membro del comitato esecutivo dell'ABI. È lui il protagonista dell'intervista di questo numero della Banconota. Presidente, 110 anni è una storia che non molti istituti di credito possono vantare. Come avete deciso di celebrare questo traguardo? Abbiamo organizzato una Convention della Banca a Firenze perché Banco Desio è presente con filiali in molte regioni: Lombardia, Liguria, Lazio, Piemonte, Veneto, Emilia Romagna, Toscana, Umbria, Marche, Abruzzo. Vogliamo ricordare con un momento di festa questa data dei 110 anni con i dipendenti, che vivono costantemente e concretamente il territorio e la vita della Banca, per far sì che si conoscano e possano trasmettere i valori della tradizione e innovazione ai colleghi più giovani. Un altro evento saliente dell'anno in corso è stata la fusione con la Banca Popolare di Spoleto. Cosa vi ha portato a questa scelta? L'Istituto era entrato nel capitale della



banca umbra nel 2014, all'epoca del commissariamento, e ne aveva acquisito il controllo con oltre il 70% delle azioni per arrivare nel 2015 all'81,7% a seguito del conferimento di sportelli nell'ambito della riorganizzazione territoriale del Gruppo nel Centro Italia. Completato il risanamento e rilancio della banca, il percorso di totale integrazione fra Banco Desio e Spoleto, si completerà con l'ulteriore semplificazione e riduzione dei costi, una maggiore efficienza delle risorse, un'ulteriore razionalizzazione delle aree di credito, delle funzioni commerciali e della struttura. Dopo il via libera della Banca d'Italia nel mese di marzo di quest'anno, e dopo l'approvazione delle rispettive assemblee, il 1° luglio la Spoleto è stata quindi incorporata per fusione nel Banco Desio. Il brand Banca Popolare di Spoleto conserverà le sue insegne in Umbria, anche per mantenere forte il legame col territorio di riferimento, ma d'ora in poi esisterà una sola banca (o meglio il Gruppo Banco Desio). Volgendo ora lo sguardo al futuro, quali sono i punti salienti del piano industriale del triennio? Vorrei partire citando un fatto degno di nota: il covered bond a 7 anni che abbiamo lanciato a luglio per 500 milioni, con un rendimento di 50 punti base sopra il tasso midswap e con ordini che hanno raggiunto il quadruplo dell'emissione arrivando a ben 2 miliardi di euro. Un altro passo importante è stata la cessione di ulteriori sofferenze che continua il percorso di attenta gestione degli NPL (non-performing loans) che nel corso del 2018 ha visto il perfezionamento della massima cessione per 1 miliardo di euro con la quale il Gruppo ha raggiunto un traguardo di elevata competitività del proprio attivo nel sistema; continuiamo quindi ad abbassare il peso delle sofferenze, e nel piano industriale abbiamo previsto di arrivare a meno del 5% entro il 2021, in linea con quanto formulato dalla BCE. Il piano industriale ha posto anche il focus sullo sviluppo professionale degli addetti verso la consulenza patrimoniale alla clientela, testimoniato dalla nascita della divisione interna del Private Banking, con un incremento sia del numero di consulenti, sia del livello di professionalità, umano e tecnologico con l'obiettivo di offrire ai clienti un concetto di consulenza patrimoniale completa. Infine abbiamo dedicato una particolare attenzione anche al settore del bancassicurazione, nell'ambito del wealth management per privati e imprese, creando una divisione apposita, e a luglio abbiamo siglato un accordo con **Coface**, uno dei più grandi operatori mondiali del settore per creare servizi e consulenza a sostegno delle aziende clienti. In un contesto economico in questo momento poco favorevole per le banche quali sono i risultati del periodo? Direi complessivamente soddisfacenti. Il Banco Desio e della Brianza ha chiuso il 1° semestre con un utile netto di 23,5 milioni di euro, in crescita del 72,6% rispetto allo stesso periodo del 2018 ancorché

quest'ultimo scontasse gli effetti della massiva cessione delle sofferenze. Tra gli altri dati trovo significativo che la raccolta complessiva da clientela sia aumentata del 4,3% rispetto a fine 2018, a 25,6 miliardi, con un importante progresso della raccolta gestita. Inoltre le nuove erogazioni a famiglie e imprese sono pari a 1 miliardo di euro, un dato che conferma il costante contributo del Gruppo Banco Desio in termini di accesso al credito per il settore privato e di offerta ai finanziamenti alle imprese. Quale missione punta a svolgere il Gruppo Banco Desio con i suoi prodotti e servizi? Crediamo che solo il contatto di prossimità con la clientela privata per la gestione della ricchezza delle famiglie e con le imprese dia la possibilità di rendere sostenibile la crescita nel tessuto economico-sociale in cui la banca opera. La scelta di essere una banca vicina alle esigenze dei nostri clienti è una precisa strategia che continuiamo a supportare. Essere Banca del territorio non significa comunque ignorare l'evoluzione tecnologica. Per noi innovazione non significa chiudere le filiali per lavorare solo con il digitale, ma coniugare le due modalità. Quello che le ultime tendenze chiamano "phygital", fisico e digitale che sinergicamente si rafforzano. Come si declina questo nel concreto? Soprattutto sui due fronti delle filiali e dell'innovazione. Per noi la presenza sul territorio è un valore, oggi abbiamo una rete distributiva di oltre 260 sportelli che continuiamo a monitorare in termini di efficienza e sostenibilità del punto vendita nei confronti della potenzialità del suo territorio con un percorso che può portare a razionalizzazioni così come anche a nuove aperture; a settembre abbiamo ad esempio aperto una nuova filiale a Fano nelle Marche. Con il completamento dell'attività di razionalizzazione delle filiali sarà possibile destinare ulteriori risorse allo sviluppo commerciale, accrescendo la qualità dei servizi offerti ai clienti. Sul fronte dell'innovazione investiamo nell'adeguamento alle tecnologie FinTech. Dobbiamo essere sensibili alle novità di oggi che preparano lo sviluppo tecnologico dei prossimi anni. Con questo scopo abbiamo creato un team ad hoc con giovani talenti e a breve saremo in grado di gestire autonomamente i dati. Nel tempo abbiamo avviato una serie di approfondimenti con diverse società FinTech, siamo quindi in grado di valutare ogni opportunità tramite le competenze acquisite. Cos'altro caratterizza questa banca? Siamo una Banca con profonde radici nel territorio e nelle relazioni, non guardiamo solo i numeri ma siamo attenti alla cultura e a una miriade di iniziative sociali e culturali, anche piccole, promosse dalle comunità locali per cui la nostra presenza è molto importante. Ne cito due tra le principali che parlano dei nostri territori: il Festival dei 2Mondi di Spoleto e Il Palio degli Zoccoli di Desio. Oltre a questo, il Gruppo Banco Desio, pur vantando una storia antica, non rinuncia a guardare al futuro, nel nome di un felice connubio:

tradizione e innovazione.