

IL GRUPPO BANCA POPOLARE DEL LAZIO PUNTA AD ESSERE IL RIFERIMENTO DI FAMIGLIE E PMI NELLA PROVINCIA LATINA

Blu Banca apre una nuova filiale a Formia

Con l'apertura di questa filiale Blu Banca del Gruppo Banca Popolare del Lazio rafforza la sua presenza in un'area strategica per il gruppo bancario di antico insediamento

Un investimento importante nel Agro Pontino ne parliamo con Fabrizio Giallatini Vicedirettore Generale di Blu Banca

Blu Banca è un marchio relativamente giovane. Una nuova Banca nata attraverso la cessione di 51 filiali da parte di Banca Popolare del Lazio che è diventata un gruppo bancario. Perché questa scelta?

A più di due anni di distanza dalla costituzione di Blu Banca siamo molto soddisfatti di come sta procedendo la Banca ed il Gruppo nel suo insieme ed i numeri di bilancio stanno confermando la bontà della scelta.

Blu Banca SPA nasce nel 2021 a seguito dell'acquisizione della maggioranza azionaria di Banca Sviluppo Tuscia (poi ridenominata Blu Banca) da parte di Banca Popolare del Lazio. La Capogruppo Banca Popolare del Lazio ha ceduto a Blu Banca la maggioranza delle filiali, lasciando il proprio marchio originario su 9 sportelli nella zona dei Castelli Romani dove la Banca nasce nel 1904 a Velletri. Una Banca moderna che si innesta nella tradizione del credito popolare italiano; quindi, vicina al territorio, alle famiglie ed alle PMI ma con una struttura societaria che permetta nel tempo di attrarre capitali ed investitori.

Il nostro modo di fare Banca cioè un modello di business incentrato sulla costruzione di rapporti personali stretti e duraturi con PMI e famiglie è una formula antica e vincente nella quale crediamo fermamente, che però per stare al passo con i tempi, ha bisogno di essere affiancata da importanti investimenti in tecnologie digitali ed innovazioni organizzative. **Su quali leve intende agire la banca per conservare le sue posizioni e conquistarne di nuove?**

Il nostro slogan è Blu Banca Arriva da te...

Questo slogan vuol dire che è il cliente a scegliere liberamente il ca-

nale di relazione con la Banca con soluzioni digitali tecnologicamente avanzate o attraverso la consulenza specialistica in filiale a secondo delle sue esigenze creditizie e finanziarie.

Le innovazioni tecnologiche per fornire dei vantaggi reali alla clientela devono innestarsi su nuovi modelli organizzativi.

La filiale bancaria rimane un perno importante della nostra operatività ma alla rete di vendita tradizionale abbiamo affiancato una rete di gestori sia per la clientela impresa, che per la clientela privati con alta patrimonializzazione. Vorremmo fornire al nostro cliente un servizio personalizzato che passa attraverso l'ascolto dei bisogni del cliente da parte di un consulente dedicato altamente professionalizzato che possa essere il punto di riferimento per tutte le esigenze di risparmio, assicurative, di credito, servizi di pagamento ecc

Il vostro vantaggio competitivo è la relazione personale con i clienti, ma quali sono i comparti che ritenete importanti per il vostro sviluppo futuro?

La nostra dinamicità commerciale è testimoniata da alcune importanti operazioni di posizionamento strategico.

Lato imprese abbiamo strutturato un presidio specialistico per aiutare le imprese a sfruttare l'imperdibile occasione derivante dalle misure di finanza agevolata del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

Il nostro ruolo di Banca Territoriale vuole essere centrale, di ascolto e riferimento per le imprese al fine di facilitare l'accesso ai fondi europei anche ai piccoli e piccolissimi operatori economici, che rischiano di essere esclusi dalle misure incentivanti in quanto a differenza della grande industria, non hanno ai loro interni le professionalità specifiche per accedere agli incentivi pubblici. Vogliamo inoltre supportare la nostra clientela impresa nel complicato percorso, ormai ineluttabile, verso una produzione di beni e servizi più sostenibile. Stiamo strutturando al nostro interno un sistema

di rating di sostenibilità attraverso partnership con società specializzate che applicheremo a tutte le nostre imprese affidate. L'intento non è solo quello di controllare il più alto rischio di credito inevitabilmente correlato alle imprese meno sostenibili, ma anche o direi soprattutto, quello di fornire un supporto in termini creditizi ai progetti di sviluppo di impresa che modificando gli apparati produttivi e sfruttando le energie rinnovabili possano diminuire l'impatto ambientale delle aziende. Abbiamo già finanziato importanti progetti con tale finalità ed abbiamo implementato il nostro catalogo prodotti con la linea *Future Green* che prevede di affiancare il supporto creditizio a quello consulenziale con società leader di settore. Finanziare un'economia più sostenibile è un nostro obiettivo che richiede l'affiancamento di consulenze specialistiche anche in ambito creditizio.

Lato privati stiamo procedendo anche attraverso importanti programmi di formazione con le nostre società prodotte di riferimento per fornire consulenza specialistica nei settori assicurativi ramo protezioni e previdenziali.

Coerentemente con la nostra mission sociale e cooperativa vogliamo rendere coscienti i nostri clienti di alcuni rischi che potranno compromettere la serenità del loro futuro. Abbiamo quindi introdotto in portafoglio una polizza long term care (LTC). Siamo destinati a diventare una popolazione sempre più anziana e questo costituisce già e costituirà sempre di più un problema sociale. La Long Term Care è un'assicurazione che copre le spese derivanti dalla perdita dell'autosufficienza, non necessariamente dovuta a malattia o infortunio, ma anche alla semplice senescenza. Fornisce in pratica il capitale utile per pagare una badante o una casa di cura o per avere la necessaria assistenza. Da giovani ovviamente vediamo questo rischio molto lontano nel tempo e quindi tendiamo a disinteressarcene.



FABRIZIO GIALLATINI VICEDIRETTORE GENERALE BLU BANCA SPA

La nostra idea è quella di proporre questa tipologia di copertura al momento dell'acquisto di un mutuo ipotecario che è un impegno di durata pluriennale che dura almeno un paio di decenni e che aiuta il cliente a proiettarsi nel futuro. Al momento dell'erogazione del finanziamento proporremo al cliente una polizza che possa assicurare tre tipologie di rischio, affiancando alla polizza obbligatoria incendio e scoppio, la polizza vita e infortuni per mantenere inalterato il tenore di vita della nostra famiglia anche in caso di incidenti al portatore di reddito e la polizza LTC che sarà l'unica che continuerà nella copertura anche a seguito dell'estinzione del finanziamento, permettendoci però di entrare in un programma di protezione LTC con un premio molto contenuto, visto che abbiamo acquistato la copertura assicurativa in giovane età.

Altro tema commerciale importante è quello previdenziale e quindi della vendita dei fondi pensione. Il trattamento di fine rapporto trattenuto in azienda da riserva di liquidità per effetto delle dinamiche inflazionistiche si è trasformato in un costo finanziario importante soprattutto per le piccole imprese visti gli elevati tassi di rivalutazione. Questa evenienza può essere l'occasione perché in accordo con l'imprenditore si possa proporre ai dipendenti dell'impresa l'adesione ad un fondo pensione che possa colmare il gap previdenziale tra le generazioni che ha raggiunto ormai livelli assolutamente importanti.

Per sintetizzare tale orientamento commerciale in uno slogan potremmo dire che *Vivere il proprio futuro in serenità* è ciò che vogliamo offrire ai nostri clienti privati. Sappiamo però che le nuove generazioni entrano nel mercato del lavoro con contratti atipici e con un livello di retribuzione nettamente più basso rispetto alla media europea e che quindi difficilmente riescono ad investire sul loro futuro, anzi hanno esigenze creditizie anche per l'acquisto dei beni di consumo. Abbiamo infatti costituito da tempo una linea

dedicata di finanziamenti di Cessione del Quinto dello Stipendio che nei prossimi mesi vedrà una decisa evoluzione per effetto dell'ultima acquisizione da parte del nostro Gruppo di IFE - Istituto Finanziario Europeo S.p.A., Intermediario Finanziario iscritto ex Albo 106 di Banca d'Italia che opera già da alcuni anni nel mercato italiano dei personal lending.

Attraverso questa società specializzata nel settore e con una decisa adozione di processi di digitalizzazione contiamo di migliorare ulteriormente i tempi di risposta delle richieste creditizie assicurando un adeguato presidio dei rischi creditizi dovuti al sovraindebitamento.

I grandi gruppi bancari continuano a chiudere le filiali soprattutto nei piccoli centri lasciando a volte sguarnite intere piccole comunità del servizio bancario e voi in controtendenza aprite nuove filiali. Qual è la logica strategica sottostante?

Lo sportello per una Banca di prossimità come la nostra, rimane un punto di riferimento certo costoso ma imprescindibile, per avviare proficue relazioni commerciali con le famiglie e le microimprese del territorio

Il ruolo dello sportello bancario sta cambiando, non è più il luogo dove effettuavamo transazioni ritiriammo contante o facciamo un bonifico ma è il luogo dove si effettua la consulenza sul credito e sul risparmio.

L'apertura della filiale a Formia ci permette di consolidare la nostra presenza nel territorio dell'Agro Pontino dove siamo presenti da vent'anni inseguito all'incorporazione da parte della Banca Popolare Pio X della Banca Popolare di Terracina con la costituzione della Banca Popolare del Lazio.

Da quella fusione derivano i nostri principali territori di radicamento sociale e commerciale dove si concentrano la maggior parte dei soci della Capogruppo Banca Popolare del Lazio e la clientela di primaria importanza altamente fidelizzata delle due banche del gruppo.

Siamo Presenti Qui a Formia

Blu Banca
Arriva da te

Via Vitruvio, 32 - Formia, LT