



Alessandro Foti

FINECO

Il risiko bancario non ci interessa Cresciamo tanto: è come se acquistassimo una piccola banca ogni anno

di STEFANO RIGHI 11

Il numero uno di **Fineco**: il risparmio degli italiani può diventare strategico. Ottenere un 1% di rendimento in più dai 3.500 miliardi di euro attualmente investiti porterebbe in dieci anni una dote di 400 miliardi. Un altro Pnrr



LO SHOPPING? NON CI INTERESSA «SOLI CRESCIAMO DI PIÙ»

di STEFANO RIGHI

Chi l'avrebbe mai detto, venticinque anni fa? Nell'effervescenza di fine secolo, tra i timori per il *millennium bug* e la bolla delle *dotcom* che si gonfiava, molte certezze venivano meno mentre si moltiplicavano le scommesse sul futuro. Che sarebbe stato più interconnesso, veloce, digitale. Concetti che ognuno poi riempiva con la giusta dose di promesse che non sarebbero state mantenute, mentre il mondo scopriva il *web*, Internet, una realtà digitale da contrapporre alla fisica.

Alessandro Foti, milanese, classe 1960, si era laureato con lode in Bocconi nell'84. Inizialmente, dopo una breve parentesi in Ibm, dove viene a contatto con il virus informatico, lavora alla direzione finanza della Montedison, Foro Buonaparte, a Milano. Chimica e numeri, tutto molto *old economy*. Poi, ricevette una telefonata e tutto cambiò. Chiamavano da Brescia. Lì, il finanziere Emilio Gnutti aveva fondato addirittura nel 1979 Fin-Eco, una società che si occupa-

va di *leasing* e *factoring* e che in un decennio divenne leader sul mercato italiano. All'inizio degli anni Novanta Fin-Eco diviene parte della Banca popolare di Brescia, la Bipop nata dalla fusione delle popolari di Lumezzane e Palazzo-Lo, che a fine decennio si unirà con la Cassa di risparmio di Reggio Emilia dando vita a Bipop Carire. È qui che l'attuale **Fineco** germoglia.

«C'era un'idea forte, che mi interessava, quella del brokeraggio online. Oggi compravendere titoli azionari via Internet è una attività quasi banale e alla portata di tutti. All'epoca non era così. Era necessario passare dalla banca, c'erano i borsini, i fissati bollati, tempi lunghi, poca trasparenza sulla formazione dei prezzi. Era un mondo diverso che si andava a confrontare con le opportunità offerte dal digitale, dal *web*».

Sembra sia stato facile.

«Non è andata così. Ci siamo prima mossi nel *brokeraggio online*, poi abbiamo attaccato il *banking*, successiva-

mente abbiamo introdotto il consulente finanziario al fianco della piattaforma informatica di contrattazione. Secondo alcuni i due elementi si sarebbero esclusi vicendevolmente, invece si è rivelata essere una sinergia perfetta: alta tecnologia e rapporto umano».

All'inizio eravate nel perimetro di Bipop Carire. Poi con il consolidamento del mercato i vostri azionisti sono stati prima Capitalia e poi Unicredit. Come vi siete trovati all'interno di gruppi così ramificati?

«Abbiamo avuto azionisti di alto livello che ci hanno permesso di sviluppare la nostra idea di *business*. **Fineco** è sempre stata molto puntuale nel consegnare risultati importanti, ma sono riconoscente ai nostri azionisti per la libertà d'azione che ci hanno concesso».

Quali sono stati i momenti di svolta di questi venticinque anni?

«L'inizio è stata una forte svolta rispetto a quanto tutti stavano facendo nel *banking*. La nostra intuizione iniziale,

che prevedeva di avere tutto subito sul digitale e nessuno sportello fisico, si è rivelata essere vincente. Poi è risultata vincente la volontà di affiancare un consulente ai clienti che usavano la piattaforma. Un terzo momento tipico è stata la quotazione in Borsa, nel 2014. Infine, l'uscita dal gruppo **Unicredit**, nel 2019, che ci ha reso *public company*».

Siamo nel pieno del riassetto dell'industria del credito in Italia. Voi siete una «public company» e come tali non avete un azionista di riferimento. Non vi sentite nel mirino di qualche grande gruppo? Non temete di diventare preda?

«La *public company* è un target di mercato per definizione, siamo contendibili. Ma questa non è mai stata una preoccupazione per noi. Siamo totalmente concentrati sul nostro lavoro e sulla nostra clientela».

Questo significa che non parteciperete al riassetto del sistema neppure acquisendo altre banche?

«Non siamo interessati, anche perché la crescita per linee interne che da tempo portiamo avanti fa sì che i nostri volumi crescano così tanto che è come se acquisissimo una banca di piccole o medie dimensioni ogni anno».

Qual è il vostro vero segreto?

«Il lavoro quotidiano. In verità non c'è alcun segreto. Abbiamo un'identità molto forte, un sistema valoriale in cui crediamo tutti fermamente. Poi c'è la continuità di indirizzo, del *management*, che ha dato molto. Basiamo la no-

stra attività su tre pilastri: l'efficienza dei processi; l'innovazione, che significa sapersi posizionare in anticipo, anche con coraggio, in determinati segmenti o effettuare determinate scelte e poi c'è un approccio trasparente e rispettoso delle esigenze del cliente. Abbiamo scientemente voluto rinunciare alla asimmetria informativa che strutturalmente esiste sul mercato. Siamo convinti, guardando i nostri clienti, che gli affari si facciano in due».

I clienti sono diventati più di un milione e mezzo.

«I report più recenti parlano di 1,65 milioni di clienti. Noi investiamo in comunicazione, ma il driver più efficace per la nostra crescita è il passaparola».

Venticinque anni di crescita. Dal nulla siete arrivati a valere 10,5 miliardi di euro in Borsa. Come saranno i prossimi venticinque?

«Abbiamo davanti delle opportunità straordinarie, ne sono assolutamente convinto. Basta guardare la realtà, il recente rapporto del Censis. In Italia, a fronte delle oggettive difficoltà legate all'invecchiamento della popolazione e alla bassa natalità, che non si risolvono con la bacchetta magica, ci sono rare luci, poche ma importanti certezze. Una di queste è la quantità di ricchezza che è stata accumulata».

Ci prospetta un futuro da «rentier»?

«Il contrario. La ricchezza complessiva degli italiani si stima attorno ai 10 mila miliardi di euro. La metà di questa è nel mattone, nel patrimonio immobiliare.

Circa 1.500 miliardi sono liquidi in conto corrente, mentre 3.500 miliardi di euro sono immediatamente disponibili, investiti in azioni e *bond*. Se riuscissimo a dare a questi denari un rendimento dell'1 per cento annuo avremo prodotto ricchezza per 35 miliardi. In un decennio, grazie al rendimento composto, potremmo arrivare a 400 miliardi, un altro Pnrr».

Guardi al 2025: come sarà?

«Non so leggere la sfera di cristallo, anche perché quella sfera non esiste. Sono invece certo che il 2025 sarà molto diverso da tutte le previsioni che leggiamo in questi giorni. Lo insegnano gli ultimi anni».

E per Fineco come sarà?

«Vogliamo continuare ad occuparci di risparmio e a farlo in modo socialmente responsabile. Siamo molto impegnati in questo. Le dimensioni ci hanno portati ad essere classificati come banca *Significant*, quindi siamo tra le 120 in Europa sotto il controllo diretto della Bce. Un ruolo che ci rende particolarmente attenti alle esigenze dei clienti».

Dia infine un consiglio ai nostri lettori su come investire.

«Prima di prendere qualsiasi decisione di investimento si facciano una domanda: perché sto investendo? Il resto sarà una conseguenza. Il lettore de *L'Economia* scoprirà orizzonti e obiettivi e questo alla fine gli permetterà di fare la scelta giusta su come investire, portandolo verso l'economia reale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ci basiamo su tre elementi: efficienza, innovazione e massimo rispetto per il cliente. Siamo convinti che gli affari si facciano in due

1999

8 gennaio

Inizia l'attività bancaria di **Fineco** fondata nel '79 da Emilio Gnutti

2014

2 luglio

Esordio in Borsa del titolo **FinecoBank**, il cui nocciolo duro è in mano a **Unicredit**

2019

Maggio-Luglio

L'Unicredit di Mustier vende in due tranche (7/5-8/7) l'intera sua quota



In sella

Alessandro Foti, classe 1960, milanese, bocconiano. Guida **Fineco** dal 2000

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



080932