

Finanza

DS6901 DS6901

Nella fase 2 di Vivibanca anche i prestiti alle imprese

di **Stefano Parola**
● a pagina 8
FINANZA

Vivibanca nella fase 2 dopo le cessioni del quinto tocca ai prestiti per le Pmi

L'istituto creato da tre ex Sanpaolo ha rilevato la Popolare del Mediterraneo con un obiettivo: fornire credito in 48 ore alle imprese, anche usando l'IA

L'ad Dominici:
“Ogni acquisizione ci dà nuovo know how. Il mercato delle famiglie? È in crescita anche perché lievitano le spese mediche”

di **Stefano Parola**

Nel 2008 erano tre persone in un ufficio di San Salvario. Tre ex Sanpaolo, che avevano un sogno: costruirsi una banca tutta per sé. Sedici anni dopo, l'amministratore delegato di Vivibanca, Antonio Dominici, può dire che la missione è compiuta: «Ora siamo a quota 150 dipendenti, ma se consideriamo anche le agenzie il nostro indotto comprende circa mille persone». Ma siccome le sfide non finiscono mai, ecco che già si intravede il prossimo traguardo: «Il nostro mercato è quello delle famiglie ma vogliamo posizionarci an-

che su quello delle piccole e medie imprese», racconta il manager nel suo ufficio di corso Giolitti 15, a Torino.

Nell'edificio un tempo noto come Palazzo dell'Acì oggi c'è il quartier generale di una banca che ha chiuso il primo semestre di quest'anno con 931 milioni di crediti verso i clienti (in crescita del 14,3% su fine 2023), un margine di intermediazione pari a 20 milioni (in aumento del 58%), un patrimonio netto da 86,2 milioni e una raccolta totale di 805,8 milioni (a fine 2023).

Vivibanca è arrivata fin qui soprattutto grazie agli affari legati alla cessione del quinto dello stipendio e all'anticipo del trattamento di fine servizio. Due strumenti che le famiglie sfruttano se hanno progetti da portare avanti o se hanno difficoltà economiche: «È un mercato che subisce ancora gli strascichi dell'aumento dell'inflazione, ma che ora è in crescita. Le famiglie sono tornate timidamente a spendere», racconta Dominici. Per cosa? «Chiedono soprattutto liquidità, ad esempio per lavori di ristrutturazione o

per ripianare vari prestiti personali. Sono poi in grande aumento le richieste per spese mediche, anche per via dei tempi di attesa nella sanità pubblica», spiega il top manager.

Vivibanca presidia il mercato con una struttura ibrida: una dozzina tra filiali dirette e uffici commerciali più una rete di cento agenzie diffuse. Si tratta di negozi finanziari che distribuiscono in esclusiva i prestiti, i servizi assicurativi e bancari e il conto deposito online del gruppo. E ancora, c'è un'ulteriore rete di sportelli di banche convenzionate che commercializzano i prodotti targati Vivibanca, come ad esempio la Banca Alpi Marittime e il Banco Azzoaglio, solo per restare in Piemon-



te.

Se il gruppo è riuscito a diventare così strutturato lo deve anche alle acquisizioni. Prima ha rilevato il Credito Salernitano, che le ha permesso formalmente di nascere nel 2017. Poi ha preso il 100% di Italrate (che è diventata Vivtconsumer) nel 2020 e il 55% della padovana Ifiver da Credem (partecipazione che poi è salita al 100%). «Ogni acquisto ci ha permesso di aggiungere know how», dice l'ad Dominici.

Ecco perché un anno fa l'istituto torinese si è comprato anche la Banca popolare del Mediterraneo, una piccola banca con sede a Napoli specializzata nel mercato business, soprattutto a quello delle piccole e medie imprese. «Da banca "specialty" siamo diventati una banca completa», sintetizza l'amministratore delegato di Vivibanca. Ora infatti al portafoglio prodotti si sono aggiunti i finanziamenti garantiti da Mcc e Sace, i finanziamenti a breve, medio e lungo termine e l'acquisto dei crediti fiscali.

L'obiettivo è ambizioso: «Su prestiti alle imprese attorno ai 50-100mila euro a professionisti e microimprese puntiamo a dare risposte nell'arco di 48 ore. Con l'intelligenza artificiale saremo più veloci degli altri», racconta Antonio Dominici.

Investire sull'IA potrebbe richiedere l'apertura di uno spazio anche su Milano, ma le radici di Vivibanca, assicura l'amministratore delegato, restano saldamente ancorate a Torino: «Questa città è la soluzione migliore. A livello immobiliare ha un ottimo rapporto qualità-prezzo, vi si trovano dipendenti con expertise importante e in 50 minuti è possibile arrivare a Milano. Insomma, qui c'è un'efficienza che altrove non c'è».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



▲ In via Giolitti 15 Nell'ex Palazzo dell'Acì c'è la direzione generale di Vivibanca