



# New generation al timon

Carla Venesio guida, con il fratello Matteo, lo storico gruppo Banca del Piemonte. Che punta a far evolvere attraverso nuovi prodotti e servizi finanziari, al passo coi t

DI FRANCESCA VERCESI



**Carla Venesio**, coordinatrice d aree wealth management e private banking di **Banca del Piemonte** siede con il fratello Matteo anche nel cda, alla quarta generazione famiglia Venesio, proprietaria di Banca del Piemonte. Tra viaggi e capacità d'ascolto.

Da una parte avete siglato da con Anthilia Capital Partners una partnership per sostenere le pmi del territorio. Dall'altra avete perfezionato un accordo AcomeA sgr per il collocamento di fondi alla clientela retail della banca. Quali sono i vostri obiettivi per i prossimi mesi, considerato il grande attivismo che vi contraddistingue in questa fase?

Viviamo la banca come un'impresa e siamo aperti ai cambiamenti e attenti ai nuovi trend. La partnership con Anthilia Sgr e l'investimento in Anthilia Bit derivano dalla volontà di sostenere le pmi del territorio piemontese e lombardo che intendono emettere mini bond, diversificando il portafoglio crediti della nostra banca. L'accordo con AcomeA,



Stiamo andando verso un cambiamento dell'intera industria bancaria che porterà a una maggiore richiesta di profili quantitativi

invece, ci permette di aggiungere un ulteriore asset manager alla nostra già ampia lista di accordi di collocamento, fornendo così al nostro cliente una vasta scelta di prodotti di investimento, che monitoriamo, compariamo e seguiamo nel continuo. Siamo molto determinati nel portare avanti una strategia chiara e decisa: da un lato, **innovare il processo del credito** introducendo modelli e approcci quantitativi a fianco della classica analisi di bilancio, dall'altro lato, specializzarci sempre più nella gestione del risparmio, fornendo

servizi qualificati distinti per fasce di clientela e supportati da tecnologie user-friendly.

**A fine 2015, i vostri risultati sono di tutto rispetto. La raccolta complessiva è pari a 3,5 mld di euro, l'utile netto è cresciuto a 7,5 mln di euro con una crescita del 10% delle commissioni nette e il Cer 1 è al 16,5%. Considerando il difficile contesto e i problemi di solidità patrimoniale delle banche, come riuscite a distinguervi? Siamo una banca privata, indipendente e solida che ha sempre**

seguito una strategia di vera, solida e prudente crescita. La governa societaria, che conta un unico: la famiglia Venesio, e la struttura manageriale, che vede anche coinvolta la quarta generazione della famiglia proprietaria, per di operare con un **ottica di lungo periodo** e con un approccio agile e attento ai cambiamenti e ai nuovi trend. Abbiamo da sempre puntato sulla solidità quando il resto del sistema bancario non è un fattore fondamentale e grazie anche alla nostra gestione prudente possiamo vantare un **Common Equity Tier 1 del 16,5%** ottenuto solo con accantonamenti di utili senza mai dover fare aumenti di capitale. Questo permette di offrire ai dipendenti e clienti un ambiente di lavoro professionale e tranquillo lontano dalle turbolenze che hanno caratterizzato il settore bancario italiano nell'ultimo periodo.

**Siete una storica banca privata torinese e siete presenti con oltre 50 filiali in Piemonte e in Lombardia. Quale tipo di clientela avete e quali servizi offrite?**

Siamo una delle poche realtà bancarie italiane guidate dalle famiglie che le hanno fondate. Una tradizione di responsabilità diretta che oggi più che mai risponde ad una crescente domanda di sicurezza e trasparenza. Abbiamo oltre 70 mila clienti diffusi principalmente su Lombardia e Piemonte e ci riteniamo soddisfatti quando riusciamo a seguire il cliente a tutto tondo in ambito di commercial banking, di corporate banking e di private banking e wealth management. Nell'ambito del private banking, offriamo servizi qualificati di gestione e consulenza evoluta, proponendo al cliente piani di investimento personalizzati, e anche una consulenza assicurativa, legale e fiscale, tramite contatti diretti e frequenti con primari studi professionali esterni alla banca.

**Come vede il futuro dell'industria private?**

Siamo andando verso un cambiamento dell'intera industria bancaria che porterà a una maggiore richiesta di profili quantitativi, pur rimanendo importanti i profili relazionali che implicano la responsabilità di interfacciarsi con la clientela offrendo un alto valore aggiunto. Il cliente del private banking sarà mediamente più informato, richiederà sempre più



personalizzazione e un supporto tecnologico notevole. Con il nostro servizio di **consulenza evoluta**, che è nato 3 anni fa e su cui continuiamo a investire per dare un valore aggiunto, vogliamo dare una risposta puntuale a queste esigenze: trasmettere contenuti di alto livello in modo trasparente e immediato. Inoltre, si sta sempre più delineando la figura del private banker come punto di riferimento di tematiche non solo finanziarie ma anche fiscali e successorie. Il cliente si affiderà sempre di più al suo consulente, che dovrà dunque essere in grado di affrontare questioni, anche non necessariamente connesse al mondo degli investimenti mobiliari.

**Quali sono le sue passioni?**

Viaggiare e esplorare il mondo: Italia, Europa, paesi sempre più lontani. Ho avuto la fortuna di fare esperienze di studio e di lavoro all'estero che mi hanno permesso di stringere forti legami con persone di diverse origini con cui ho condiviso e continuo a condividere idee e diversi punti di vista. Sono convinta che il viaggio e i rapporti interpersonali con persone di background, etnie e culture diverse forniscono un arricchimento culturale unico

che può essere applicato in diverse parti della nostra vita personale e lavorativa. Ho recentemente concluso un viaggio in Sud America che mi ha permesso di vivere a stretto contatto con le popolazioni degli altipiani boliviani e di completare un trekking di 5 giorni a Torres del Paine, nella patagonia cilena, un paradiso di natura incontaminata e pacifica. Sono convinta che lo spunto in qualsiasi forma esso si concretizzi sia di enorme importanza sia per il fisico sia per la mente. Da alcuni anni, **pratico yoga** (Vinyasa), un allenamento importante a livello mentale e fisico. Da quando sono tornata a vivere a Milano, inoltre, avuto la fortuna di partecipare con amici alla DJ10 e alla Scramilano, belle occasioni per correre una 10k in compagnia!

**Se dovesse descrivere il suo carattere, come si definirebbe?**

**E quanto questo influisce nella professione?**

Ho sviluppato una certa **capacità ascolto** attivo, il che mi permette di riuscire a cogliere le esigenze della persona che mi sta davanti e cerca delle risposte concrete: questo è utile sia con i clienti esterni sia con i nostri colleghi. 