

Mercoledì il piano industriale. Parla l'amministratore delegato Arturo Nattino

Banca Finnat, dove la prudenza gioca in casa «Vogliamo portare i ricavi oltre i 50 milioni di euro»

Banchieri si nasce e il tasso demografico è in crisi: ce ne sono sempre meno. Un tempo erano numerosi e diffusi, a La Spezia ad esempio c'erano i Naef, i Ferrazzi e i Longhi. Oggi sono rimasti pochi, tra questi i Sella, i Passadore, i Nattino. Gli altri — a voler essere rigorosi — sono bancari, anche ai massimi livelli. Qui invece si lavora con i soldi di famiglia. Realtà locali, fortemente radicate, sorrette da una rete di pochi sportelli e da una reale vicinanza alla clientela.

Generazioni di banchieri, una sola quotata, Finnat. Da sempre Roma e una sua certa borghesia è il target di riferimento della famiglia Nattino, sede in piazza Del Gesù, per decenni centro politico della capitale. «Fin dalla nascita — spiega Arturo Nattino, 47 anni, amministratore delegato del gruppo, quarta generazione al comando — abbiamo voluto dare

un'impronta di solidità alla nostra attività bancaria. L'indicatore Tier 1 è quasi fuori mercato (35,4% al 30 settembre scorso, *nda*), e per lungo tempo siamo stati criticati per questo. Oggi, invece, è un vanto. E noi vogliamo continuare a mantenerci fortemente capitalizzati e scevri da rischi particolari».

Nati come agenti di cambio, nel 1950 i Nattino hanno fondato la commissionaria di Borsa, trasformata in sim nel 1991 e in banca nel 1998. In tutto, quattro sportelli, nessuno al livello strada. Un'operatività ovattata ma completa. Due agenzie a

Roma, una a Milano, una a Novi Ligure, in provincia di Alessandria, in omaggio alle radici di famiglia che affondano lì vicino, a Gavi. Tre rami di attività: il *private banking*, caratterizzato da una continua crescita per linee interne; le gestioni di fondi immobiliari (la sgr del gruppo è il terzo *player* sul mercato

italiano, con 4,5 miliardi di controvalore); il *corporate finance* che segna un ulteriore rafforzamento del legame con la clientela con operazioni di M&A e ristrutturazioni del debito. Quattromila clienti, tra persone fisiche e giuridiche, 9 miliardi di euro di masse amministrate, comprendendo i fondi immobiliari.

«Cerchiamo di essere vicini alle esigenze della nostra clientela — continua Nattino — anche in questo momento molto difficile per tutti. Noi abbiamo un atteggiamento di grandissima prudenza negli investimenti ed è questo che suggeriamo a tutti».

Finnat estrae il proprio utile da commissioni più che dal finanziamento alle aziende e il piano industriale 2012-16 che verrà presentato dopodomani, mercoledì 30, alla comunità finanziaria non discosterà molto

le linee di sviluppo dal percorso tracciato in questi anni: obiettivo portare i ricavi oltre i 50 milioni di euro, con una redditività del capitale proprio (*roe*) al 4 per cento e un utile netto superiore ai 6,5 milioni,

Al 30 settembre scorso, Finnat ha evidenziato un utile netto consolidato a 3 milioni di euro (erano 1,5 nei primi nove mesi del 2010), con un margine di interesse in crescita del 17,5 per cento e un *Cost Income ratio* al 73,65% (dall'81%).

«Siamo consci di essere una piccola banca — conclude Nattino —. Ma anche di essere forti in alcune attività molto apprezzate dalla nostra clientela. Ed è su questo piano che vogliamo svilupparci. Salvaguardando, sopra ogni cosa, il rapporto con la clientela e la nostra indipendenza». In attesa della quinta generazione.

STEFANO RIGHI
srighi@corriere.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Finnat
Arturo
Nattino,
amministratore
delegato
del gruppo
creditizio
romano

