

Parla Fabio Frilli, direttore generale del Banco di Lucca. Che ora ha lanciato anche un'obbligazione "sociale"

«Niente azzardi e risposte più veloci Così il nostro istituto è riuscito a crescere»

ECONOMIA

Fabio Frilli ha la fortuna di lavorare in uno dei posti più belli dei Lucca: apre la finestra della villetta liberty sulla Circonvallazione e si trova davanti il verde delle Mura. Da quasi otto anni è Direttore Generale del Banco di Lucca e del Tirreno, dopo che l'istituto di credito venne acquisito dalla Cassa di Ravenna. Otto anni che hanno coinciso con la burrasca della crisi mondiale - e italiana. «Noi però siamo solidi - spiega Frilli -. Siamo fra le poche, se non l'unica, banca italiana ad aver in questo periodo raddoppiato il personale e aumentato le filiali, da otto a dieci con l'apertura di Livorno e Pistoia. Abbiamo un buono stato patrimoniale e siamo stati inseriti - da una rivista specializzata - al 13° posto in Italia fra gli istituti delle nostre dimensioni». I risultati di bilancio, i numeri, gli avanzi e i dividendi però rappresentano solo una parte dell'attività di una banca. E Frilli spiega che per il Banco di Lucca e per il Gruppo al quale appartiene «è molto importan-

te l'aspetto sociale ed etico». Che si concretizza anche in un'obbligazione da poco messa sul mercato: «È qualcosa che mi risulta non sia mai stato fatto in Toscana da una struttura piccola come la nostra». In sostanza, chi sottoscrive questo "social bond" (emesso direttamente dal Banco di Lucca) farà sì che uno 0,35% dell'investimento sia devoluto in favore di Dynamo Camp, la struttura sulla Montagna Pistoiese che supporta i bambini con gravi problemi e le loro famiglie. «Non ci sarà alcun aggravio per l'investitore. In passato le banche facevano queste elargizioni direttamente, ma ora quei tempi sono passati».

L'etica è una costante nell'attività della banca e del suo Direttore Generale. Che svolge il suo ragionamento da una considerazione: «Una volta si parlava sovente della funzione sociale delle banche ma sappiamo tutti che ci sono stati episodi che hanno danneggiato l'immagine della categoria. Possiamo dire con certezza che non soltanto la nostra banca ma tutto il nostro gruppo non sono mai stati al centro di fatti simili. Prenda ad esempio il ca-



Fabio Frilli, direttore generale del Banco di Lucca (FOTO SERNACCHIOLI)

so dei diamanti: abbiamo fatto la scelta di non venderli, perché è qualcosa che richiede una conoscenza che non ci appartiene. Inoltre non proponiamo derivati. Piuttosto, abbiamo una grande attenzione al credito: ci siamo indirizzati fortemente verso impieghi come mutui alle famiglie o finanziamenti alle medie e piccole aziende».

Il Banco di Lucca si fa vanto di dare una risposta in pochi giorni a chi entra nei suoi uffici per chiedere un finanziamento: «La nostra filiera di decisione è corta - spiega Frilli -. Nel giro di dieci giorni al massimo il cliente ha un sì o un no. Il mercato ha evidentemente bisogno di una banca che ti riconosca, quando entri in filiale. Da noi salendo tre gradini puoi parlare con il Direttore Generale. Di fatto siamo una banca locale, per dimensioni assimilabili a un credito cooperativo, ma con una distribuzione territoriale più ampia rispetto a una Bcc: siamo sulla costa e poi sull'asse della Firenze Mare e con due filiali in Garfagnana». Questa attenzione al credito concesso (ed a chi concederlo, grazie a uno screening completo di chi chiede soldi) ha fatto sì che le sofferenze si siano ridotte a livelli più che fisiologici: «Il rapporto tra le sofferenze nette e gli impieghi è all'1,60%. Il nostro Gruppo si è mosso con buona preveggenza nello smaltimento dei deteriorati riuscendo a cedere le sofferenze a condizioni più favorevoli di quelle attualmente spuntabili».

Luca Cinotti