

undefined

Cherry Bank va al 19% di Banca Macerata Si muove il risiko delle banche minori

Credito

Bossi: «Vogliamo essere un partner aperto e disponibile a collaborare»

Luca Davi

Prima il Banco delle Tre Venezie, poi la Popolare Valconca, ora Banca Macerata. Giovanni Bossi, ceo di Cherry Bank, non smette di allargare il perimetro del suo progetto bancario. Una crescita per tappe successive, ordinata e dichiaratamente orientata alla costruzione di massa critica, che trova oggi nelle Marche uno dei suoi snodi più interessanti.

Dopo il primo ingresso nell'aprile del 2024, con l'acquisizione del 9,6% di Banca Macerata per un investimento di 4,35 milioni di euro, Giovanni Bossi ha rafforzato nelle ultime settimane la posizione di Cherry Bank salendo al 19,1% del capitale. Un'operazione resa possibile dopo l'autorizzazione della Banca centrale europea arrivata nelle scorse settimane e perfezionata attraverso acquisti da alcuni soci del territorio, in un contesto azionario di per sé molto frammentato. Banca Macerata è infatti una spa a capitale diffuso, con una trentina di soci riuniti in un patto di sindacato che detiene circa il 47% del capitale, patto nato nel 2020 e destinato a scadere domani, salvo rinnovi. Una struttura che storicamente ha garantito forte radicamento locale, ma che oggi si confronta con la necessità di rafforzare dimensione e capacità competitiva.

Il rafforzamento di Cherry Bank non arriva per caso. «La nostra idea - spiega Bossi - nasce dal fatto che siamo forti nel Nord delle Marche. Con Valconca siamo già operativi nel nord della regione, a Pesaro, Montecchio e Lucrezia, e le Marche nel loro complesso hanno bisogno di supporto: negli anni si sono progressivamente debancarizzate e servono banche territoriali». Da qui l'ambizione di replicare un modello già sperimentato, rafforzando un presidio retail evoluto, strettamente connesso al mondo delle piccole e medie imprese.

I numeri di Banca Macerata descrivono una realtà piccola e sana, con margini di sviluppo evidenti. Cinque sportelli, un patrimonio netto che ha superato i 50 milioni di euro, un utile netto intorno ai 2 milioni e un CET1 ratio al 16,61%, a conferma di una gestione prudente e solida. Dimensioni contenute, ma coerenti con un territorio che esprime qualità imprenditoriale e domanda di credito specializzato, non solo sul fronte delle famiglie ma soprattutto delle Pmi.

«Vogliamo essere un partner aperto e disponibile a collaborare. C'è spazio per sviluppare ulteriormente il rapporto sia attraverso una presenza diretta sia mediante accordi di collaborazione», è il messaggio che arriva dal banchiere, nel rispetto dell'identità locale. Un approccio che si inserisce in una visione di lungo periodo e che deve trovare i giusti incastri in una realtà caratterizzata da equilibri consolidati e da una compagine azionaria attenta a preservare margini di autonomia, anche attraverso l'apertura a partnership strategiche mirate.

Non a caso nelle scorse settimane la banca del Centro Italia ha annun-

cato a sorpresa una alleanza con GammaLife, compagnia assicurativa portoghese attiva in Italia dal 2022, che prevede l'ingresso nel capitale della banca marchigiana con una quota significativa, seppur inferiore al 10%, attraverso un aumento di capitale, oltre a una collaborazione strutturale nel collocamento di polizze vita e prodotti previdenziali. Per ora l'operazione non è stata ancora finalizzata. E resta da capire quanto, se e in quale misura, nel lungo periodo, il progetto potrà essere interpretato come una traiettoria autonoma rispetto ad altre ipotesi di sviluppo industriale. Certo è che la partnership segnala la volontà dell'istituto di aprirsi a partner industriali, mantenendo però saldo il legame con il territorio. E conferma ancora una volta come anche tra le piccole banche ci sia fermento e voglia di crescita.

«Intendiamo crescere ancora, guardiamo a operazioni che ci portino valore aggiunto, in particolare sul fronte retail e che siano di facile implementazione, anche a patto di comportare una mia diluizione nel capitale», aveva detto Bossi nei mesi scorsi al Sole 24 Ore il banchiere, commentando la sua quota del 46% di Cherry Bank, con l'opzione di salire al 51%.

La banca ha avviato un processo di riorganizzazione strutturale con il piano strategico al 2027, che vede come obiettivo principale «la progressiva creazione di un polo bancario full-service, capace di rispondere in modo efficace e tempestivo alle necessità di imprese e famiglie». L'obiettivo è accrescere l'utile dai 30 milioni del 2024 a 70 milioni nel triennio, rafforzando il patrimonio da 200 a 350 milioni di euro circa.



La banca di Macerata ha cinque sportelli, un patrimonio netto che ha superato i 50 milioni

© RIPRODUZIONE RISERVATA