

## Economia

# Valsabbina, nel piano triennale più filiali, più raccolta, più impieghi

Grandi ambizioni di crescita e nuovi prestiti (a privati e imprese) per 1,5 miliardi

## Strategie

● Tra gli obiettivi principali del piano triennale la riduzione dello stock dei crediti deteriorati, a fine 2016 in calo a 378 milioni rispetto ai 389 di fine 2015

● L'auspicio è quello di riportare la raccolta diretta a 3,5 miliardi di euro

Valsabbina si espande e vara un piano triennale con grandi ambizioni di crescita. Molti i punti in controtendenza rispetto alle scelte dei principali istituti di credito. In sintesi: più filiali, più raccolta, molti più impieghi. E meno patrimonio: la crescita avrà effetti negativi sul Cet1, indice di solidità patrimoniale, che calerà dall'attuale 15,11% al 13,8%. Parte del patrimonio sarà infatti investito per concedere nuovi prestiti.

Dopo aver acquisto sette sportelli alla decotta banca austriaca Hypo a fine 2016, l'istituto bresciano comunica che entro fine anno aprirà una nuova filiale a Padova. A renderlo ufficiale sono gli stessi vertici dopo l'approvazione del piano industriale 2017-2019: oltre alla città veneta, nei prossimi tre anni Valsabbina valuterà altre nuove aperture nelle principali piazze del nord Italia. È prevista anche una crescita degli occupati. Non solo



**Espansione**  
Presentato il piano triennale di banca Valsabbina 2017-2019: è prevista anche l'apertura di una nuova filiale a Padova. Altre verranno comunque in futuro nel nord Italia

impieghi previsti a fine 2019.

Capitolo raccolta: Valsabbina vuole invertire il trend della raccolta diretta, in calo a 3,1 miliardi (la tendenza è negativa per la maggioranza delle banche) e riportarla a quota 3,5 miliardi; quella indiretta è prevista in impennata dagli attuali 1,4 miliardi ai 1,9 miliardi di fine 2019 con particolare focus su prodotti dei fondi comuni e assicurativi attualmente offerti dalla rete commerciale dell'Istituto.

Non è stato comunicato l'utile che la banca punta a ottenere nel triennio. Tra gli obiettivi principali c'è quello della riduzione dello stock dei crediti deteriorati, a fine 2016 in calo a 378 milioni rispetto ai 389 di fine 2015. Per raggiungere la banca punta a migliorare i processi di recupero di sofferenze e inadempienze probabili. A fianco di questa attività, ci saranno cessioni di stock di sofferenze agli operatori del mercato dei Non Per-

filiali: nel 2017 la banca ha iniziato ad aprire i rubinetti a imprenditori e privati che chiedono prestiti. Il piano è decisamente aggressivo e ha preso il via già in questi sei mesi: l'istituto comunica che erogherà 1,5 miliardi di nuovi cre-

diti in un triennio invertendo la tendenza rispetto agli ultimi quattro anni, chiusi sempre dalla banca con impieghi in contrazione e una generale linea di prudenza. I prestiti totali cresceranno dai 2,78 miliardi di fine 2016 ai 3,4 miliardi di

## 13,8

La percentuale su cui si assesterà il Cet1 (da 15%)

forming Loans.

Capitolo impieghi: la banca punta a far crescere con forza i prestiti con un rischio frazionato anche a livello di area geografica grazie alle recenti espansioni a ovest (Milano, Monza, Bergamo) e a est (Modena, Vicenza, Verona, Padova). Valsabbina continuerà ad acquistare i crediti della pubblica amministrazione e a concedere finanziamenti con la garanzia del Fondo Europeo per gli Investimenti, banca partecipata dall'Ue con cui è stato firmato un accordo giusto la scorsa settimana. La banca punta a far crescere il margine di intermediazione del 7% all'anno e comunica che lancerà entro fine 2017 un conto deposito online per attrarre clientela su tutto il territorio nazionale. Valsabbina fa sapere anche che i tre pilastri identificati nella stesura del piano strategico sono il miglioramento della qualità del credito, l'incremento dell'efficacia commerciale e della redditività: «Confermiamo il modello di banca popolare autonoma, in grado di servire la clientela e il territorio di riferimento in modo innovativo, tenendo conto delle opportunità e delle nuove tendenze in atto».

V.C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## La storia

di **Vittorio Cerdelli**

# Il futuro viaggia su fibra e banda larga Intred conquista il 60% dei bresciani

Nata nel 1996, oggi registra un fatturato da 11,8 milioni di euro

Tutto era nato nella taverna di casa, ufficio improvvisato con una batteria di modem sparsi per la stanza. Era il 1996, l'alba di internet come lo conosciamo: Daniele Peli, dopo 12 anni nel settore chimico, saluta la multinazionale dove lavora e si mette in proprio con alcuni soci dando vita a Intred, operatore Tlc che offre collegamenti internet ad aziende e privati proprio come Fastweb. «Si viaggiava a 14K e, quando andavamo dagli imprenditori a proporre le connessioni, molti non capivano di cosa si stesse parlando», racconta l'ad. Non sarà Steve Jobs ma ha avuto intuito: a fine 2016, cioè 21 anni dopo, la brescianissima Intred ha 50 dipendenti e 17.590 abbonati (+36% sul 2015) che ogni mese pagano il canone per essere connessi

## 17.590

**Gli abbonati**  
di Intred, che ogni mese pagano il canone per essere connessi con velocità fino ai 100 megabyte

## 1,6

**I milioni di euro**  
a cui ammonta l'utile netto della Intred (il doppio rispetto al 2015) con Edibta a 4 milioni di euro



**L'amministratore**  
Daniele Peli è l'amministratore delegato della Intred. Nella foto tiene tra le mani il suo primo router: correva l'anno 1996. Oggi ha cinquanta dipendenti

con velocità tra i 20 e i 100 megabyte al secondo. Dati alla mano, oggi la società è un gioiello da 11,8 milioni di fatturato (+26,5%), Ebitda a 4 milioni (+63%) e utile netto a 1,6 milioni (il doppio rispetto al 2015). Piccola, snella ed efficiente: Intred, offrendo collegamenti con banda larga e fibra ottica, è concorrenziale a colossi come Telecom e Fastweb e in provincia di Brescia ha raggiunto una quota di mercato del 4,8% (5,3% delle imprese, 3,8% dei privati).

L'area di riferimento resta la Valsabbina, dove la quota di mercato è del 18% ma, grazie a pesanti investimenti (3,7 milioni nel solo 2016, sono previsti 4 milioni all'anno dal 2017

al 2020), Intred ha sviluppato la propria rete di banda larga e fibra e oggi è in grado di raggiungere il 60% della popolazione bresciana. «Copriamo la città, tutta la Valsabbina, buona parte della Val Trompia e la maggioranza dei grandi Comuni — spiega Peli — nel 2017 arriveremo a raggiungere l'80% della popolazione, nel 2020 saremo a ridosso del 100%».

Non solo Brescia: l'azienda ha iniziato a espandersi aggredendo l'area est della provincia di Bergamo e quella nord di Mantova. L'obiettivo è coprire sempre più territori con le reti, per questo l'azienda ha una posizione debitoria — necessaria allo sviluppo — di 9

milioni (invariata rispetto al 2015) e tutti gli utili vengono reinvestiti.

Magie del mercato: dal 2009 al 2014, gli operatori Tlc italiani hanno perso il 22% di fatturato. Una riduzione che ha coinvolto le grandi aziende: quelle piccole, focalizzate sulla banda ultra larga, registrano una forte crescita degli abbonamenti. Intred, in cinque anni, registra invece un'impennata del fatturato del 67%. «Nel residenziale offriamo piani concorrenziali a 19,95 euro mensili per la Adsl 7 mega e 29,95 euro per la fibra ottica fino a 100 mega. Siamo rientrati in questo mercato nel 2010 e abbiamo già buoni numeri». Il piatto forte resta il comparto business, settore che origina il 65% del fatturato. «Il 30% delle prime mille aziende bresciane per fatturato è nostro abbonato, tra i nostri clienti ci sono anche 100 Comuni della provincia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**La Pieve**  
ANTICHITÀ  
ACQUISTIAMO ANTICHITÀ:

dipinti antichi e moderni, mobili, oggettistica di antiquariato, sculture in legno, marmo, terracotta, bronzi antichi e moderni, arredamento antico da giardino, fontane in marmo e pietra, camini in marmo e pietra, antiquariato orientale, argenteria

**MASSIMA SERIETÀ, PAGAMENTO IMMEDIATO, RAPIDITÀ DI RISPOSTA**

Via San Giovanni 120, Sabbio Chiese (BS), cell. 3356064771, 3480648181  
info@antichitalapieve.it - www.antichitalapieve.it

IL GRANDE FOTOGRAFO STATUNITENSE A BRESCIA, SABATO 8 LUGLIO

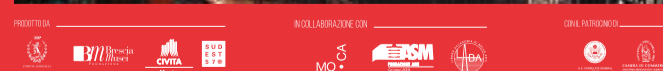


**PEOPLE**  
BRESCIA PHOTO FESTIVAL

**STEVE McCURRY**  
LEGGERE

BRESCIA, MUSEO SANTA GIULIA

DAL 7 MARZO AL 3 SETTEMBRE



Ogni giovedì, penso quindi **7**

Ogni giovedì, penso quindi **7**