

## BREVI - MERCATO

**BANCA DEL FUCINO: A ROMA UNA FILIALE DEDICATA SOLO AI CLIENTI PRIVATE**

È dedicata ai clienti private la nuova filiale aperta a Roma, nel quartiere Parioli-Pinciano, da Banca del Fucino. Con questa apertura, la divisione private della Banca rafforza la propria attività su Roma, città entrata nelle strategie di Banca del Fucino lo scorso ottobre. L'edificio che ospita la filiale, in precedenza sede dell'Ambasciata Cilena in Italia, si articola su due piani e offre 10 posti auto riservati ai clienti. La Divisione Private di Banca del Fucino, la cui responsabilità è stata affidata a Salvatore Pignataro, in precedenza a capo di Ubi Banca Private Investment, offre oggi i prodotti selezionati di circa 30 tra le più prestigiose case di investimento di tutto il mondo, attraverso un sistema di architettura aperta che garantisce un'ampia e qualificata scelta di soluzioni.

**C.R.ASTI: 35,5 MILIONI PER ACQUISIRE PITAGORA**

Banca C.R.Asti acquisirà una partecipazione pari al 65% del capitale sociale di Pitagora, salendo al 70% della società, per un prezzo di acquisto pari a 35,5 milioni di euro. Con questa operazione Banca C.R.Asti allarga la propria area di business al settore della Cessione del Quinto dello stipendio e della pensione, mercato in cui Pitagora riveste il ruolo di intermediario specializzato con una rete multifunzionale che copre il territorio italiano, anche attraverso un modello di business partnership con le banche retail. Pitagora può così proseguire nel suo progetto industriale di medio-lungo termine di ulteriore rafforzamento e sviluppo delle proprie attività. Con questa operazione giunge al termine il periodo di investimento dell'azionista di riferimento Wise SGR, entrato nella società nel 2006 e con il 52% della holding Pitagora 1936. Massimo Sanson, che mantiene una partecipazione azionaria nella società, è stato confermato alla carica di Amministratore Delegato di Pitagora per almeno altri 6 anni.

**TUTTI IN FILIALE PER LA PAUSA CAFFÈ**

Per attirare nuovamente la clientela in filiale bisogna trovare nuove strategie di marketing. E quale migliore occasione se non quella di potersi gustare un buon caffè, gratuito, all'interno della banca. L'iniziativa, denominata "Vieni a prendere un caffè in filiale?", è stata lanciata da Banca di Cherasco e Caffè Ghigo, torrefazione cuneese operante da più di 60 anni sul mercato italiano. Per trasformare in un momento di relazione la classica "pausa caffè". Per tre mesi nelle filiali di Moretta, Saluzzo e della provincia di Torino, sarà allestito un coffee corner, in cui i clienti potranno scegliere tra le miscele Classico, Intenso, Arabica e Decaffeinato delle capsule Tubà by Caffè Ghigo, servendosi da soli dalla macchinetta o con l'aiuto dei dipendenti della banca. Un momento da sfruttare per instaurare una relazione con clienti o potenziali tali. Inoltre, chi degusterà il caffè otterrà in omaggio una shopper bag, brandizzata Tuba by Caffè Ghigo e Banca di Cherasco.

**AGOS DUCATO PUNTA ALLA SEMPLICITÀ. E DIVENTA AGOS**

Si chiamerà, più semplicemente, Agos. Il rebranding della ex Agos Ducato riflette l'importante traguardo di riorganizzazione e rilancio conseguito dalla società: ritorno all'utile (+32%), dopo 2 anni di lavoro per recuperare la qualità del portafoglio crediti e ridurre il costo del rischio, e un processo di semplificazione che ha richiesto una nuova identità. Il futuro posizionamento del marchio dovrà essere coerente con la nuova strategia commerciale, incentrata sulla qualità del servizio e volta a garantire una positiva esperienza e soddisfazione dei clienti e partner, mantenendo al contempo un'elevata redditività. I valori fondamentali che vuole esprimere il nuovo marchio sono dinamismo e innovazione, semplicità e solidità, con un senso di continuità con il passato e uno sguardo verso il futuro.