

1970  
BANCO  
AZZOAGLIO

Banco Azzoaglio

Roma, 14 maggio 2019

# Banco Azzoaglio: Moderni per Tradizione

Fondato nel **1879** a Ceva, in **provincia di Cuneo**, da Paolo Azzoaglio, commerciante e proprietario terriero, il Banco Azzoaglio da **oltre 140 anni e 4 generazioni** è una banca privata e indipendente legata ai valori del proprio territorio.



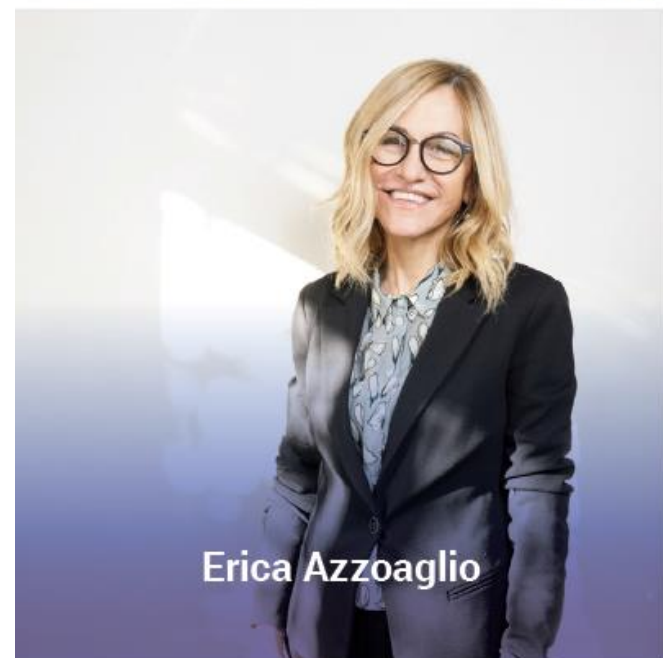
«**Moderni per Tradizione**» sintetizza le caratteristiche che contraddistinguono il Banco: le radici consolidate e la solidità di un nome, con lo slancio di uno sguardo attento al presente e proiettato al futuro.



Francesco Azzoaglio

Oggi il Banco Azzoaglio conta **19 filiali nelle province di Cuneo, Torino, Savona e Imperia.**

I membri della famiglia Francesco, Erica e Simone Azzoaglio siedono in Consiglio di Amministrazione e ricoprono ruoli operativi nel Comitato Esecutivo presieduto dallo stesso Francesco.



Erica Azzoaglio



Simone Azzoaglio

da sempre a fianco  
di famiglie, imprese, investitori istituzionali,  
il Banco Azzoaglio nel proprio ruolo  
di banca del territorio  
sente fortemente la responsabilità della propria

funzione sociale

La rassegna degli  **AppuntamentiAzzoaglio** da anni promuove cultura, arte, sport dando voce alle realtà locali che danno lustro al territorio.

Il Banco sostiene la **fondazione PAIDEIA onlus** ed il progetto «Una famiglia per una famiglia», a sostegno di situazioni familiari svantaggiate o di difficoltà.

Per il 14° anno consecutivo il Banco premia uno studente meritevole dell'ISS Baruffi di Ceva offrendo una **borsa di studio Intercultura** per frequentare il IV anno di superiori negli USA.

# mission



Il contesto economico, la normativa, le esigenze della clientela hanno subito negli ultimi anni cambiamenti ed evoluzioni molto importanti.

Per questo il Banco sta mutando il proprio **scenario strategico**.

Ben determinato a mantenere e valorizzare i propri tratti caratteristici, ossia l'indipendenza, la flessibilità ed il forte legame con la comunità economica (famiglie, imprese, istituzioni) dei territori in cui opera, sa essere comunque necessaria un'**apertura a mercati nuovi** in termini di servizi/prodotti ed in termini territoriali.

Il Banco ha iniziato ad affiancare allo sviluppo nelle attuali aree di competenza -Piemonte e Liguria- **reti leggere operanti anche in zone dove il Banco non è oggi presente,** affidandosi a managers di alto profilo e ad istituzioni locali.

**Roma ne è un esempio**



La **digitalizzazione** diventa fondamentale, funzionale non solo all'abbattimento dei costi, ma anche e soprattutto **all'aumento del valore dei servizi**.



La **digitalizzazione** dovrà essere affiancata dalla **personalizzazione**.

Il valore del servizio migliorato grazie alla digitalizzazione deve necessariamente essere legato alla personalizzazione dello stesso.



# La digitalizzazione deve:



- ✓ **fornire servizi immediati ed efficienti**
- ✓ **abbattere i costi**
- ✓ **liberare le risorse migliori da destinare sempre più alla consulenza alla clientela per costruire una relazione di qualità**

# obiettivo primario del Banco

La relazione con la comunità economica è centrale per il Banco e lo sarà sempre.

Il Banco è amministrato da una famiglia di imprenditori e questo permette di comprendere meglio di altri le esigenze delle **imprese** e delle **famiglie**.



Questo è possibile solo attraverso una **partnership con la clientela**:

- con le **famiglie**, offrendo oltre ai consueti prodotti bancari di raccolta, investimento ed impiego, una consulenza per la propria pianificazione finanziaria, successoria, etc
- con le **imprese** (principalmente medio/piccole) affiancando al credito la proposta di strumenti alternativi quali minibonds, consulenza imprenditoriale, strumenti di promozione e sostegno di start up innovative, assistenza per quotazione all' AIM.

➤ con gli **investitori istituzionali**

Consapevolezza del ruolo che gli investitori istituzionali, in modo particolare i **Fondi Pensione** e le **Casse di Previdenza** ricoprono nell'economia del nostro Paese.



Il Banco può e deve avere un **ruolo importante di collegamento** tra il mondo imprenditoriale e gli investitori istituzionali, promuovendo strumenti di investimento alternativi.

Se da una parte, è infatti vero che gli investitori istituzionali hanno raggiunto una completa maturità nella gestione dei tradizionali *asset*, lo è altrettanto che **ampliare l'esposizione verso strumenti alternativi** tipicamente illiquidi, **volti al sostegno di PMI e infrastrutture nazionali**, potrebbe essere il passo successivo per beneficiare anche di extra-rendimenti.

**L'investimento nell'economia reale** costituisce elemento essenziale di sviluppo e le banche possono essere un anello di congiunzione importante tra investitori istituzionali ed imprese.

Il Banco, per svolgere questo ruolo  
e per soddisfare le esigenze più mature della propria clientela,  
necessita di

# partner specializzati



# l'accordo con Classis Capital va proprio in questo senso

Grazie a Classis Capital il Banco può rivolgersi ad investitori evoluti (Aziende, Fondi Pensioni, Casse di Previdenza) proponendo una **gestione finanziaria personalizzata** ed attenta a cogliere opportunità di investimento interessanti quali minibonds ed altri strumenti di capitale e di debito emessi da aziende interessanti.

Classis Capital conosce queste aziende poiché fornisce alle stesse consulenza e/o le analizza attraverso lo *zeta score*\*.

*zeta score*\*: indice creato da Edward Altman (socio fondatore di Classis Capital) nel 1968, che serve per determinare con tecniche [statistiche](#) le probabilità di [fallimento](#) di una [società](#)

*grazie per  
l'attenzione*

*Grazie*

*Erica Azzoaglio*