

# I Personaggi del ROMA



di Mimmo Sica

## Due anime e una sola missione

Gennaro Fusco è il commercialista che ha "inventato" la Banca Popolare del Mediterraneo

**G**ennaro Fusco (nella foto) è nato a Napoli nel 1963 ed è cresciuto tra le mille insidie dell'hinterland partenopeo "a rischio". Determinato, testardo e forte di un patrimonio familiare connotato da rigore e da solidi principi morali, è poi diventato dottore commercialista specializzato in consulenza aziendale, con vari incarichi in Cda ed è l'ideatore, il fondatore e il presidente della Banca Popolare del Mediterraneo. È anche un grande appassionato di musica.

«Sono un napoletano cresciuto in una complicata periferia, ma fiero delle mie cicatrici perché ho vissuto in un quartiere difficile nel quale davvero in pochi siamo riusciti ad emergere. Primo di cinque figli di una modesta famiglia operaia, dopo le medie mi iscrissi, seguendo gli amici d'infanzia, ad un istituto tecnico industriale; poi mi resi conto che mi piacevano le materie che trattavano questioni di economia e così passai alla Ragioneria. Dopo il diploma, mi "immatricolai" alla facoltà di economia e commercio della "Pathenope"».

**Quando ha iniziato a lavorare?**

«Molto presto da studente universitario e dopo una intensa esperienza come responsabile amministrativo e spedizioniere doganale, scelsi di fare la libera professione; dapprima come ragioniere e poi dopo con la laurea e l'abilitazione all'esercizio della professione di dottore commercialista».

**Ha avuto un "maestro"?**

«Sì, il professore Mario Arganese, grande esempio, insegnante di ragioneria conosciuto in un corso di specializzazione in contabilità e bilancio laddove risultai primo e vinsi anche una borsa di studio. Mi ha certamente trasmesso i principi fondanti della morale e dell'etica professionale. Mi propose di collaborare con lui. Dopo un po' mi mandò a fare esperienza presso una società sua cliente. Fui assunto e diventai responsabile amministrativo con focus sulle aree bilancio e ai rapporti con la Dogana per le operazioni transnazionali».

**Che ricordo ha di quella esperienza?**

«Importante. Conobbi tutte le dinamiche e i processi interni di un'azienda. È stato un periodo di formazione straordinaria perché mi ha dato la possibilità di confrontarmi con la realtà e verificare nel quotidiano i concetti appresi durante il percorso scolastico ed universitario. Sono partito dalle attività di prima linea e poi ho guadagnato le posizioni di responsabilità tentando sempre di conferire un valore aggiunto al management aziendale. Sono convinto che dopo gli studi, l'esperienza di "prima linea" debba essere un percorso obbligato per riuscire a raggiungere risultati in qualsiasi ambito che sia professionale o manageriale».

**Poi decise di mettersi in proprio. Quando?**

«Il mio primo studio professionale l'ho inaugurato alla fine del 1987, in città a via del Grande Archivio. Negli anni precedenti avevo comunque costruito delle relazioni; mi ero fatto conoscere e magari apprezzare per cui cominciai la professione acquisendo clienti come imprese individuali, artigiani e piccole imprese, prevalentemente in fase di start up; già, perché in quegli anni c'era un bel fermento dal punto di vista economico, c'era meno burocrazia, c'era più fiducia nelle istituzioni e un clima imprenditoriale generalmente speranzoso».

**Aprì anche uno studio a Milano?**

«Sì, nella centralissima via Santa Sofia, nei pressi dell'Università Statale. Ero stimolato dal desiderio di competere con studi professionali affermati e magari ampliare la rete di relazioni».

**Ci riuscì?**

«Certo. Milano mi ha offerto grandi opportu-



nità e ho cercato di metterle a frutto al meglio e sempre con impegno, professionalità e trasparenza. La mia clientela quindi si espanse in vari settori economici: da quello dell'informatica al commercio all'ingrosso, dall'industria alle attività manifatturiere, dalle holding a quello finanziario. Ho avuto modo di fare esperienza in società quotate in borsa, in società italiane che hanno avviato sedi anche all'estero e ho iniziato a far parte di consigli di amministrazione e di collegi sindacali di importanti società».

**Da via del Grande Archivio a Piazza Bovio. Un salto di qualità...**

«Sono partito trent'anni fa come associato ad un collega e oggi ho uno studio con dieci collaboratori, tutti professionisti delle aree fiscali, tributarie, societarie e della consulenza di direzione».

**Si considera un'eccezione nel panorama partenopeo?**

«No. In Italia in generale e nel Mezzogiorno in particolare, abbiamo molte menti che a vario titolo si distinguono per straordinarietà, ma dobbiamo puntare soprattutto sulla voglia di "normalità"».

**Che cosa intende per "normalità"?**

«È un concetto semplice, ma allo stesso tempo di non facile attuazione: c'è una forbice troppo ampia tra il mediocre e l'eccellenza. Dobbiamo colmare questo vuoto creando condizioni ed infrastrutture per dare spazio, occasioni ed opportunità di lavoro a quella grande massa "anonima" che è il nucleo portante delle nostre comunità».

**Qual è la sua idea al riguardo?**

«È fin troppo evidente che bisogna partire dai giovani e dalle scuole. Credo molto nel modello dell'alternanza Scuola-Lavoro, diventata Legge a partire dall'anno scolastico 2015/2016 per tutti gli studenti delle terze classi del secondo ciclo di istruzione. Come titolare di studio professionale mi sono iscritto al portale nazionale delle Camere di Commercio per ospitare nel mio studio studenti lavoratori. Ho anche ricevuto una domanda da parte di un ragazzo di Verona».

**Qual è per lei il settore terziario maggiormente scoperto a Napoli?**

«Il turismo, anche culturale, che ha delle potenzialità straordinarie. Se vogliamo dirla tutta, la città non lo ha promosso, lo ha "subito". Non era realmente pronta perché non è mai stata pianificata una cultura dell'accoglienza e dell'imprenditoria turistica "normale" se non quella già presente ad alto livello. Mi riferisco all'eccellenza degli alberghi del lungomare».

**Colpa dei nostri amministratori?**

«Chi ricopre ruoli di responsabilità non può mai essere esentato. Certamente c'è stata poca attenzione al fenomeno che andava letto per tempo, pianificato e governato nel migliore dei modi. Basta andare in piazza Municipio per as-

sistere alla marea di disagiati turisti sbarcati dalle navi da crociera e abbandonati a loro stessi. Non sanno dove o come andare perché non c'è un programma di accoglienza, attenzione e sicurezza. Eppure sono potenzialmente tutti clienti di questa città! Va anche detto però, che la sicurezza non può essere garantita certo con la militarizzazione della città».

**Quando le è venuta l'idea di fondare una banca?**

«Come commercialista avevo già avuto a diverso titolo, relazioni con il ceto bancario e agli inizi del 2005, mi ritrovai insieme a un caro amico avvocato, a partecipare alla presentazione di un progetto da parte di un imprenditore. Mi resi conto che l'unica preoccupazione degli intermediari finanziari presenti era quella di ottenere garanzie reali e poi garantirsi il rimborso del finanziamento ignorando di valutare se il progetto fosse meritevole di una condivisione. Lasciai la riunione e dissi al mio amico: "Enzo, perché non ce la facciamo per conto nostro una banca?" Mi prese per pazzo».

**E che cosa fece?**

«Subito incominciai a studiare la normativa Tub e Tuf per comprendere che cosa occorresse per fondare un istituto di credito. Mi rivolsi quindi ad un professionista d'esperienza per redigere il progetto. Mi resi conto che era necessario provare a "visualizzare", cioè a rappresentare nella teoria, alla Banca d'Italia, il funzionamento un intermediario che non esisteva! Nel 2005 fu costituito il Comitato promotore formato da 33 persone e da me presieduto. Dopo un lungo iter presso la Consob, nel corso del 2008 raccogliemmo manifestazioni di interesse da parte di circa mille soci con un impegno alla sottoscrizione per circa 13 milioni. Qualcuno lungo la strada rinunciò e alla fine raccogliemmo 10 milioni di capitale: fu un miracolo. Oggi abbiamo circa 20 milioni di capitale».

**Quando ha visto la luce la BpMed?**

«Il 23 dicembre del 2010 fui chiamato dalla Banca d'Italia e mi fu comunicato che l'allora direttore generale, Fabrizio Saccomanni, aveva firmato l'autorizzazione per l'attività bancaria. Iniziarono subito tutte le procedure necessarie per avviare nel concreto l'attività e a febbraio del 2012 inaugurammo la sede della Banca Popolare del Mediterraneo in città a via Depretis, che poi è di proprietà della banca. All'inizio ricordo che le altre banche non ci riconoscevano sui loro sistemi e dicevano che i nostri assegni somigliavano a quelli del Monopoli. Fui tuttavia intervistato da "Milano Finanza" e da "Class" per dare notizie su questo fenomeno tutto napoletano».

**Qual è la convenienza di diventare vostri clienti?**

«Siamo innanzitutto una banca tradizionale con riferimento ai servizi e prodotti che offriamo. Dal nostro benchmark è risultato che, rispetto alle banche regionali, abbiamo i costi più bassi e poche sofferenze, per cui possiamo praticare condizioni più favorevoli ai nostri clienti e ai nostri soci; abbiamo certamente tempi più rapidi nell'evasione delle richieste. Inoltre promuoviamo iniziative originali, interessanti e alcune difficilmente praticabili dalle grandi banche».

**Qualche esempio?**

«Riusciamo a riconoscere interessi più alti sulla raccolta e praticare tassi più bassi sul credito. Abbiamo tempi generalmente ridotti rispetto alla media (che è di tre mesi), per esprimerci compiutamente su una richiesta di credito. Abbiamo anche coniato uno slogan: "Finanziamo l'amore", per offrire a condizioni particolarmente vantaggiose i nostri prodotti ad associazioni che curano le adozioni in Ita-

lia e all'estero e a quelle che promuovono l'alimentazione sostenibile e a km zero. Finanziamo continuamente progetti di start up. Abbiamo una particolare attenzione all'arte: la rassegna "Facciamo i conti con l'arte", ospitata nella hall della banca, ha dato la possibilità a venti artisti locali ed emergenti di esporre le loro opere a titolo gratuito, perché riteniamo che l'arte sia anche fonte di economia. Infine, attraverso convenzioni stipulate con la Prefettura ed associazioni, riusciamo ad essere inclusivi concedendo credito a soggetti vittime dell'usura che spesso sono anche "protestate"».

**Unica sede a Napoli. Ci sono progetti di nuove aperture?**

«Tra qualche mese inaugureremo un Hub a Palma Campania, che è il centro di un territorio con un grande fermento nel settore industriale, artigianale e agricolo. Entro l'anno è prevista anche l'avvio di una filiale in area Aversa Sud. In controtendenza con le grandi banche che chiudono le filiali noi siamo fortemente presente sui territori, in particolar modo in quelli intorno ai quali sono presenti i soci, perché crediamo che i rapporti debbano passare da transazionali a relazionali».

**Il banchiere ha "penalizzato" il libero professionista?**

«L'ha limitato più che altro. Il "ruolo" di presidente ce l'ho addosso h24. In quanto commercialista assisto una clientela fidelizzata, molto selezionata e di qualità, capeggiata da quella che amo chiamare la top ten, cui faccio consulenza da trent'anni».

**Perché ha voluto fondare una banca?**

«Per dare un ulteriore valore a questa città e dimostrare che anche qui si può fare tanto se si vuole fortemente. Non è stata affatto una scelta di natura economica perché la mia organizzazione di studio ha raggiunto un livello di equilibrio tecnico ed economico che considero appagante. Non dimenticherò mai quando, nel 2006, parlai del mio progetto con il responsabile della Banca d'Italia a Napoli il quale mi disse: "dottore, ma glielo ha detto il medico di fondare una banca?". Risposi: "No. La mia coscienza, perché credo nel progetto e sono convinto di poterlo realizzare"».

**Su quale fronte è particolarmente impegnato come presidente della BpMed?**

«A promuovere iniziative per sensibilizzare la clientela sull'uso della monetica, cioè la "moneta elettronica". Con essa si intende l'insieme dei trattamenti elettronici, informatici e telematici necessari alla gestione dei pagamenti tramite carte di credito, pos, web, dispositivi telefonici eccetera. La monetica abbate i costi di gestione della banca, favorisce la compliance cioè la conformità alle norme, azzeri i rischi del cliente legati essenzialmente al trasporto del danaro, incide positivamente sulla lotta all'evasione fiscale e al riciclaggio rispetto al quale le banche sono in prima linea».

**Ha la passione per la musica. Riesce a coltivarla?**

«Nasco aspirante pianista in una famiglia di musicisti. Mio nonno suonava il violino, uno zio la chitarra, un altro la tastiera. Ho memoria delle domeniche in famiglia dove si suonava e si ballava fino a tarda sera. Mio padre, quando avevo dodici anni, con grandi sacrifici mi regalò un pianoforte. Successivamente mi iscrissi all'Accademia Napoletana dei Jazz che oggi purtroppo non esiste più. Ho sempre avuto una band con i migliori amici d'infanzia. È rimasto il mio sogno nel cassetto. Continuo però a suonare e riesco a ritagliarmi un piccolo spazio per la musica. Sono felice come padre perché i miei tre figli hanno finalmente avviato un percorso di avvicinamento allo studio di strumenti musicali».