

«Cherry banca d'imprenditori Pronti a cogliere opportunità»

Natale nuovo presidente dell'istituto di Giovanni Bossi, che punta sulle imprese

Corriere del Veneto (Venezia e Mestre) · 04 feb 2026 · Federico Nicoletti

«Cherry Bank? Sarà la banca che partirà dal rapporto con l'impresa per gestire anche gli imprenditori». L'assemblea dei soci, ieri mattina, all'hotel Sheraton di Padova, è filata via in 40 minuti, con 29 soci e l'81,2% del capitale presente. E il nuovo cda è stato eletto, all'unanimità, sulla base dei nove consiglieri dell'unica lista presentata, la sua.



Così Giovanni Bossi, amministratore delegato e socio di maggioranza della banca di Padova, si presenta in sede, al Net Center (il nuovo quartier generale in via Venezia, di fronte al Centro Giotto, settemila metri quadrati per un investimento di 18 milioni, sarà pronta a fine anno), alle 11.30, per il consiglio d'insediamento. Al suo fianco c'è Marina Natale, già alla guida di Amco e prima manager con un lungo cursus honorum in Unicredit, dove aveva ricoperto tutti i ruoli e guidato 19 acquisizioni bancarie in Italia e all'estero. È lei la presidente del nuovo consiglio, con sei membri indipendenti su nove.

Con Natale e Bossi, i riconfermati Gabriele Piccolo, vicepresidente, Samuele Butturini, Elisa Cavezzali, Francesca Maderna e Marina Vienna, e gli entranti Pietro Caliceti, avvocato esperto di banche e acquisizioni, e Federico Sforza, già amministratore delegato di Aidexa, la banca creata dal manager Roberto Nicastro.

Per Cherry Bank, 182 milioni di margine d'intermediazione e 30 di utile netto nel 2024, 2,8 miliardi d'impieghi e 3,1 di raccolta, 230 milioni di patrimonio netto e 4,5 miliardi di euro di attivo nel 2025, con 60 mila clienti (il 14% in Veneto, il 15% nelle Marche e il 64% in Emilia Romagna), l'enfasi sull'insediamento del nuovo consiglio, di livello, è legata al piano industriale 2026-'28. L'attesa, palpabile dal tono con cui Bossi e Natale ne parlano, è che sia in grado di far fare a Cherry Bank un deciso salto in avanti, a 4 anni dalla partenza.

«Elaborarlo ed eseguirlo nei tre anni è il compito principale del cda», sostiene Bossi. E nel caso di Natale, quale sarà, tra le tante, l'esperienza più importante da far valere qui? «Far succedere le cose - è la replica -. Esser in grado di realizzare un obiettivo, scegliendo soluzioni sostenibili. Entro in una piccola realtà come Cherry Bank, consapevole che bisogna mantenere la sostenibilità economica, essenziale per crescere nel tempo».

L'attenzione nel piano ruota intorno alla banca d'impresa. «Ci aspettiamo che la parte più importante dei ricavi arrivi dal Corporate e Investment Banking - sostiene l'ad -. Vogliamo

” L’ad Crescita per acquisizioni, al momento non vedo occasioni Banca Macerata? Parleremo con i soci

gestire il rapporto con l’impresa anche nei momenti in cui è necessaria estrema attenzione. Siamo imprenditori anche noi: lo metto in evidenza. La banca avrà due pilastri: il Corporate e investment e il Wealth Management, che stiamo sviluppando e dove cresciamo molto rapidamente», a partire dagli attuali 1,5 miliardi di euro di masse gestite.

Sul fronte imprese, Cherry ora avrà anche il factoring per le Pmi: «Abbiamo iniziato l’anno scorso - dice l’ad - e lo stiamo sviluppando in maniera abbastanza aggressiva». Ma puntare sulle imprese, in un momento di forte disorientamento, non rischia di rivelarsi un campo minato? «Il portafoglio clienti esiste già: li conosciamo bene; e nel Corporate e Investment le attività sono così meticolose, che è difficile sbagliare. Il factoring poi contiene i rischi».

Il focus sulle imprese non significa però lasciare la gestione dei crediti deteriorati, né la banca commerciale, dove Cherry ha acquisito la Popolare Valconca, 15 sportelli tra Romagna e Marche; in più a breve la banca aprirà a Milano. Il retail è decisivo anche per una banca d’impresa: «Porta la raccolta - dice Natale - e quella con gli sportelli è più stabile nel tempo, meno sensibile ai tassi e consente di affrontare gli impieghi senza squilibri».

Pare ovvio a questo punto attendersi altre mosse sulle acquisizioni. Anche perché la dimensione ideale Bossi ce l’ha chiara in testa: «Ho rimarcato più volte che la dimensione ottimale minima di una piccola banca deve puntare al miliardo di patrimonio e in un’area di 15 miliardi di attivi. Per noi, una dimensione 3-4 volte l’attuale. Tra tre anni vorrei essere molto più avanti su questo percorso».

Sul piano pratico, Bossi però, tira il freno a mano: «Siamo stati capaci di cogliere opportunità di crescita per linee esterne, e continueremo a farlo, laddove ne esistessero i presupposti. La banca è pronta a cogliere opportunità, ma oggi non ne vedo».

E anche su Banca Marche, la piccola spa con 17 sportelli dove a fine 2025 Cherry è salita al 20%, con una mossa dichiarata ostile dal presidente, Ferdinando Cavallini, resta molto cauto: «Siamo già nelle Marche, c’interessa espanderci e stiamo facendo operazioni di rilievo con le imprese. Il presidente Cavallini ha fatto le sue dichiarazioni. Ma noi siamo il primo socio: stiamo a vedere. Evidentemente dovremo parlare con i soci».