

La piccola banca prealpina con idee migliori delle big

Dai finanziamenti erogati dal Mediocredito centrale ai minibond, dalle quotazioni all'Aim alla smobilizzazione dei crediti fiscali, fino al reverse factoring: ecco come Banca Valsabbina sostiene le Pmi

di Sergio Luciano

«A FAR LA BUONA BANCA NON SONO LE DIMENSIONI NÉ LA FORMA SOCIETARIA, MA LE COSE CHE QUELLA BANCA SA FARE». DICE PACATO MARCO BONETTI, VICEDIRETTORE GENERALE DELLA BANCA VALSABBINA.

L'Italia è un Paese straordinario ma strano, dove a far notizia è una grossa popolare in crisi nera, a Bari; ma a meritare notizia sarebbe assai più una banca popolare come questa, annidata sulle prealpi bresciane, a Vestone, dieci chilometri dal Lago d'Idro, terra di buon vino e tanta piccola e media impresa. «Dopo la crisi del 2008-2009 abbiamo cambiato marcia», spiega Bonetti. «Abbiamo iniziato a ragionare sulle nuove strategie ed a fare un sano de-risk, smaltendo crediti deteriorati fino a dimezzarli e salendo al 15,77% di Tier Total (il parametro di solidità patrimoniale degli istituti di credito, ndr)». Lo dice, Bonetti, come se niente fosse. E invece è tanto.

PER SOSTENERE AL MEGLIO LE IMPRESE SOTTOCAPITALIZZATE, BANCA VALSABBINA HA STRETTO UN ACCORDO CON LA NSA DI BRESCIA

Avete acquistato il controllo unitamente ad Arkios di Integrae, una Sim specializzata in quotazione di piccole imprese all'Aim. Dove volete arrivare? La banca è nata nel 1898, abbiamo 122 anni. E 40 mila soci. Molti dei quali piccoli e medi imprenditori. Il nostro target. Dovevamo accelerare sui servizi cosiddetti accessori, che ci avrebbero permesso di restare nel nostro core-business, cioè erogare credito, ma in modo innovativo.

Lo dicono tutti, ma non tutti lo fanno. Voi sì. Indubbiamente i numeri ci gratificano, ma non ci bastano. Abbiamo una raccolta diretta di

quasi 3,9 miliardi e di oltre 2 è quella indiretta. E abbiamo fatto 3,1 miliardi di impieghi alla clientela, con un utile di 20,3 milioni di euro. E per sostenere al meglio anche le imprese sottocapitalizzate purché sane e dinamiche abbiamo fatto anche un accordo con la Nsa di Brescia, cioè la più grande società di mediazione creditizia italiana (con cui Economy ha una partnership sui dati, ndr), specializzata nell'erogare finanziamenti con la garanzia statale per le Pmi erogata dal Mediocredito centrale.

E che sviluppo avete dato all'istituto, con questo strumento?

Abbiamo facilitato a molti clienti l'accesso al credito senza accrescere il rischio e quindi non solo abbiamo consolidato la nostra posizione sui territori a noi cari, in provincia di Brescia, ma siamo anche usciti dai confini e dal 2016

in poi ci siamo espansi in Lombardia ed Emilia arrivando anche in Piemonte, mentre per quanto riguarda Ve-

neto, dove eravamo entrati con l'acquisizione del Credito Veronese nel 2011, abbiamo esteso la nostra presenza anche a Padova, Treviso e Vicenza. Abbiamo anche preso 7 sportelli da Hypo Albe Adria Bank.

Ma cos'altro avete offerto ai clienti, per crescere così?

Per esempio abbiamo iniziato a smobilizzare i crediti vantati dalle Pmi verso la Pubblica amministrazione. Ma non bastava.

In che senso?

Nel senso che non è sano, per le imprese, dipendere esclusivamente dal sistema bancario.



DA SINISTRA RENATO BARBIERI, TONINO FORNARI E MARCO BONETTI

Abbiamo iniziato a fare gli arranger di minibond partecipando nel contempo anche a collocamenti sul mercato secondario, un mercato ormai consistente; e da un anno e mezzo abbiamo anche iniziato a partecipare alla quotazione sull'Aim, fino a decidere di acquisire Integrae. Ora forniamo agli imprenditori un servizio a 360 gradi e con risultati particolarmente positivi, anche grazie alle facilitazioni fiscali date dal legislatore a queste nuove formule di investimento che consentono alle aziende di avere una maggiore indipendenza finanziaria.

La collaborazione con Nsa è stata importante?

Con loro nel 2019 abbiamo anche iniziato a fare prestiti on-line ai professionisti, attraverso Prestipro, per accentuare la capacità di lavoro multicanale della banca e nel corso dell'emergenza Covid-19 abbiamo sviluppato sempre con Nsa la possibilità di concedere finanziamenti garantiti dallo Stato alle Pmi con una procedura completamente digitale. Sempre in ambito Pmi dal 2016 acquistiamo crediti verso la PA attraverso service qualificati. Per non parlare del reverse factoring appena concordato per facilitare la realizzazione di un'importante infrastruttura nel nord-est, semplificando lo smobilizzo dei crediti dei fornitori. Nel 2019 abbiamo anche avviato un canale di provvista on-line dedicato alle persone fisiche, si chiama Twist ed è un conto dedicato sia ai servizi tradizionali che alla raccolta: ebbene, in meno di un anno abbiamo raccolto 100 milioni di euro che saranno la base per sviluppare questa clientela esclusivamente digitale.