

Quando visiti il nostro sito, campagne pubblicitarie pre selezionate possono accedere e usare alcune informazioni presenti nel tuo dispositivo per servire pubblicità rilevanti o contestuali al contenuto.

[Maggiori informazioni](#)
[OK, CONTINUA SUL SITO](#)

Powered by Publi

Sos investire
[ABBONATI](#)

ULTIME NOTIZIE DA

Investire



NOTE LEGALI

INVESTIRE TODAY | SPECIALE CREDITO

Specializzarsi per cambiare marcia, i piani di Banca Valsabbina

Minibond, Aim, gestione dei crediti fiscali, reverse factoring: l'offerta a 360° dell'istituto del vicedirettore generale, Marco Bonetti




 A destra Marco Bonetti, vicedirettore generale della Banca Valsabbina



Sergio Luciano

8 Luglio 2020

NOTE LEGALI



“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**. Lo guardi, poi dai una scorsa ai numeri fondamentali di questa media banca di provincia, e un'altra alla rassegna stampa che l'ha vista protagonista negli ultimi mesi.

E ti viene da pensare che 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

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Area cm2: 1402

123171

impresa, territorio locomotore di quell'Italia che non si ferma mai, e che tira la carretta per tutti.

“Semplicemente possiamo dire che dopo la crisi del 2008-2009, accusata soprattutto tre anni più tardi, tra il 2011 e il 2012, 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.

Bene, ma anche altre banche si sono risistemate a dovere. Voi però avete anche innovato molto nell'offerta di servizi. Ha fatto scalpore che abbiate acquistato pochi mesi fa il controllo unitamente ad Arkios di Integrae, una Sim specializzata in quotazione di piccole imprese all'Aim, ne ha fatte una quarantina e sono tutte andate bene...Dove volete arrivare?

Le spiego, ma andiamo con ordine. Innanzitutto: la banca è nata nel 1898, abbiamo 122 anni. E 40 mila soci. Molti dei quali piccoli e medi imprenditori. Il nostro target. Durante la ristrutturazione dell'attivo, dopo le crisi, abbiamo capito che dovevamo accelerare sui servizi cosiddetti accessori, che ci avrebbero permesso di restare nel nostro core-business, cioè erogare credito, ma in modo innovativo. Chiaro?

Insomma, mica tanto. Lo dicono tutti, ma non tutti lo fanno. Voi sì. Lo dimostrano i numeri...

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 purchè 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) che è specializzata nell'erogare finanziamenti con la garanzia statale per le Pmi erogata dal Mediocredito centrale.

“Non è sano, per le imprese, dipendere esclusivamente dal sistema bancario.

Ora forniamo agli imprenditori un servizio

a tutto tondo che porta a noi e ai nostri clienti risultati particolarmente positivi”

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

È stata un'intuizione felice perché 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 Veneto, 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 vostri clienti, per crescere così tanto?

Ci siamo resi conto che questi servizi nuovi per le imprese e gli imprenditori diventavano una vera chiave di volta per riqualificare la nostra identità sul mercato, sviluppando i canali alternativi a quelli tradizionali dell'industria creditizia. 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. Abbiamo acquisito consapevolezza che il mercato della finanza aziendale stava cambiando ed 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 diversificazione delle fonti di finanziamento e quindi una maggiore indipendenza finanziaria. Le risorse economiche che le imprese raccolgono con un minibond o all'Aim possono essere poi utilizzate per fare acquisizioni, fusioni o investimenti, e noi con Integrae e con la consulenza di Arkios possiamo essere sempre al loro fianco.

I più letti



Luigi Conte è il nuovo presidente Anasf



Il crack Wirecard colpisce anche in Italia: bl... SisalPay



IWBank pesca da Deutsche Bank, undici c... centro-sud



IWBank, Calvanese è il nuovo network manager per il ... Sud

Con SACE SIMEST tutte le soluzioni per la ripartenza delle imprese.

Scopri di più

sace simest^{II}
 gruppo edp
 Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.
 Maggiori info su www.sacesimest.it



“Un'altra grande opportunità dovrebbe giungere dall'ecobonus e dal gran volume di crediti fiscali negoziabili che ne deriveranno

E con i decreti dell'emergenza post-Covid-19 come vi siete attrezzati?

Be', abbiamo gestito la domanda affrontata dal governo con i decreti Cura Italia e Liquidità, eravamo attrezzati per gestire al meglio le numerose richieste pervenute anche grazie alla partnership con Nsa.

La collaborazione con Nsa è stata importante?

Lo è stata e lo è, consideri che 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 esclusivamente 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.

Insomma, vi siete reinventati?

In un certo senso sì, per diversificare e stare meglio sul mercato, internalizzando il minimo indispensabile di tutte queste nuove attività. Adesso guardiamo a quest'altra grande opportunità che dovrebbe giungere dall'ecobonus e dal gran volume di crediti fiscali negoziabili che ne deriveranno: anche in questo caso abbiamo in corso uno studio avanzato per essere tra i protagonisti di questo nuovo mercato che sta per aprirsi.



Vincitori e perdenti post COVID-19
 L'analisi di PIMCO

Lascia il tuo commento

Testo

Caratteri rimanenti: 400

INVIA

Commenti: 0

Ordina per **Meno recenti** ▾



Aggiungi un commento...

Plug-in Commenti di Facebook