



BANCA VALSABBINA

Cari Soci,

*la chiusura di un esercizio rappresenta sempre un momento propizio per fare il punto della situazione, dalle cose fatte e relativi risultati conseguiti, a quelle da fare e relativi obiettivi da perseguire. In tal senso la doverosa attenzione ai fatti e agli impegni di breve termine si raccorda con l'orizzonte di medio e lungo periodo in una visione d'insieme della Banca e delle finalità per le quali è nata ed opera in stretto collegamento con territori e comunità di riferimento.*

*Riprendo quindi in questa mia prima "Lettera al Socio" il filo dei ragionamenti avviati lo scorso settembre dal nostro Presidente Onorario Ezio Soardi, che mi ha preceduto nella posizione che attualmente ricopro (carica che, come previsto dall'art. 32 dello Statuto, mi è stata attribuita dal Consiglio di Amministrazione) e che ringrazio anche in questa sede per i tanti insegnamenti che ho potuto trarre lavorando giorno per giorno al suo fianco. Con la cooptazione a Consigliere e successiva nomina a Presidente della Banca, muovendo dalla precedente posizione di Direttore Generale, il Consiglio di Amministrazione mi ha affidato il delicato incarico di garantire gli equilibri e il bilanciamento dei poteri, nell'interesse dei Soci e nel rispetto delle regole di vigilanza considerate anche le sempre maggiori competenze tecniche richieste dal ruolo.*

*Mi soffermo quindi – in stretta continuità di pensiero - sui seguenti quattro principali temi: assetto organizzativo e risorse umane, l'andamento della gestione, le strategie di crescita dimensionale e di sviluppo commerciale e l'andamento dell'azione sociale.*

*Alla disamina di detti temi, sul governo dei quali sono responsabili le persone, ritengo premettere brevi note su alcune recenti evoluzioni negli assetti organizzativi della Banca, finalizzate ad assicurarne lo sviluppo. Infatti la "buona gestione" di una Banca non è assicurata da specifiche forme giuridiche o societarie, ne da elevati livelli dimensionali, ma dalla competenza, dalla passione e dall'applicazione costante delle persone che tanto più si evidenziano in contesti economici difficili come quelli degli ultimi anni.*

## **IL NUOVO ASSETTO ORGANIZZATIVO E LE RISORSE UMANE**

La Banca ha fatto evolvere negli scorsi mesi il proprio assetto organizzativo, attraverso la creazione di tre Divisioni: Rete Territoriale, Business e Risorse, per garantire immediatezza di indirizzo, rapidità di controllo delle dinamiche gestionali e degli eventuali scostamenti, capacità di rafforzare il coordinamento delle iniziative. La Divisione Rete Territoriale è dedicata al presidio commerciale e di sviluppo sul territorio tramite le filiali; la Divisione Business ha il compito di coordinare i settori e i servizi afferenti agli "affari" occupandosi dello sviluppo di nuovi prodotti/mercati e del coordinamento delle aree di supporto allo sviluppo commerciale; la Divisione Risorse si occupa della valorizzazione e gestione del personale della Banca.

In questo rinnovato contesto organizzativo, l'incarico di Direttore Generale è stato affidato a Tonino Fornari, già Vice Direttore Generale, affiancato, con l'incarico di Vice Direttore Generale, da Marco Bonetti, già Direttore Area Mercato; entrambi, da molti anni in Banca Valsabbina, hanno maturato in precedenza una esperienza pluriennale presso altre realtà bancarie.

Una particolare menzione deve essere fatta per le oltre 530 persone che ogni giorno si impegnano con passione, costanza, professionalità, abnegazione, sensibilità e determinazione per la crescita della nostra azienda e a servizio degli oltre 95 mila clienti. Il 47% di queste risorse è laureato e l'età media complessiva del personale è di circa 42 anni rispetto agli oltre 46 del sistema. Circa il 20% dei Responsabili della rete distributiva è oggi rappresentato da figure femminili che si distinguono per capacità e impegno. Per sostenere la crescita dimensionale degli ultimi

anni e per potenziare le strutture di Sede sono stati assunti, negli ultimi 5 anni, 100 giovani (età media 33 anni) per affiancare le importanti professionalità che già operano nella nostra azienda; di queste il 70% ha conseguito una laurea e il 30% è di genere femminile.

Al fine di garantire un costante ed adeguato aggiornamento del personale, considerate le continue novità normative e le mutevoli esigenze della clientela in un quadro socio economico complesso, l'Istituto dedica particolare attenzione alla formazione delle risorse stesse.

Solo con un costante aggiornamento si è in grado di fornire servizi alla clientela con adeguata professionalità e preparazione. Nel corso del 2016 sono state erogate oltre 20.000 ore di formazione a circa 460 dipendenti riguardanti aspetti commerciali, comportamentali, di approfondimento e normativi.

## **ANDAMENTO DELLA GESTIONE**

L'andamento della gestione della Banca nel 2016 è intensamente collegato al quadro economico di riferimento in Italia, ove il Prodotto Interno Lordo è cresciuto dello 0,9%, poco più del risultato 2015 (0,8%), ma sensibilmente al di sotto delle previsioni (1,3%) e dei risultati fatti registrare dalla media dei paesi dell'Unione Europea (1,7%). In chiave prospettica, la cautela è d'obbligo in un quadro politico incerto come quello che si è venuto a determinare dopo l'esito del referendum sulla riforma costituzionale e in presenza di una pressione crescente a livello europeo volta a riequilibrare, nel breve, i conti pubblici con una manovra aggiuntiva nell'ordine di 3,4 miliardi di euro.

In questo scenario complesso e faticoso avanzano lentamente alcuni fattori di consolidamento dell'economia reale e, con il miglioramento della situazione economica, si vanno confermando anche le prospettive di riduzione dei crediti deteriorati, problema cruciale per tutte le banche.

Luci ed ombre caratterizzano, di conseguenza, anche l'andamento delle banche italiane, in presenza, da un lato di un rafforzamento medio del grado di patrimonializzazione per fronteggiare i rischi, dall'altro di un rendimento annualizzato del capitale e delle riserve (ROE) sceso all'1,4% rispetto al 3,8% dell'anno prima. Quanto sopra si riscontra nei risultati complessivi delle banche italiane quotate, che hanno registrato complessivamente circa 15 miliardi di euro di perdite. Tali ingenti perdite registrate da alcuni Istituti, sia SpA che ex Banche Popolari, hanno determinato la necessità di cospicui aumenti di capitale al fine di riportare i coefficienti patrimoniali oltre i livelli minimi richiesti dalla vigilanza e, in alcuni casi, per evitare il "bail in" e quindi per consentire la sopravvivenza stessa degli istituti bancari interessati.

\*\*\*

Passiamo ora ad analizzare i risultati patrimoniali ed economici della nostra Banca nel 2016.

Il volume della raccolta diretta ha fatto registrare un aumento dello 0,9% rispetto all'esercizio precedente, mentre la crescita della raccolta indiretta è stata del 3,7% (1.485 milioni al 31 dicembre 2016 rispetto ai 1.432 milioni al 31 dicembre 2015). Notevole è stato l'incremento dei fondi comuni e delle gestioni salite a 469 milioni (+ 20%) e delle polizze vita che ammontano a fine esercizio a 337 milioni (+ 24,4% rispetto al 31 dicembre 2015). L'incidenza della componente gestita sul totale della raccolta indiretta è passata dal 46% a fine 2015 al 54% a fine 2016 avvicinandosi fortemente agli indicatori di sistema con indubbi vantaggi a favore dell'espansione dei ricavi netti da servizi, obiettivo prioritario delle strategie aziendali. Tale crescita è avvenuta anche grazie alla crescente consapevolezza da parte della nostra clientela dell'importanza di assicurare una maggiore diversificazione ai propri investimenti, anche a livello internazionale.

Con riferimento all'aggregato degli impieghi, i crediti verso la clientela hanno fatto registrare nel loro complesso, dopo anni di riduzione, una sostanziale stabilità.

Le nuove erogazioni di mutui a famiglie e imprese sono aumentate da 357 milioni a 410 milioni (+15%). In particolare i mutui per l'acquisto della prima casa sono stati 1.000 per un controvalore di oltre 115 milioni (più del doppio rispetto al 2015) ed i finanziamenti concessi alle imprese, assistiti da garanzia dello Stato tramite Mediocredito Centrale, sono stati oltre 600 per circa 127 milioni. Tale politica aziendale, orientata appunto a sostenere le famiglie e le realtà economiche di minore dimensione - quelle che rappresentano il nucleo del tessuto sociale e produttivo locale - è sicuramente premiata dal punto di vista del servizio reso alla comunità e del frazionamento del rischio nell'ottica della sua mitigazione.

Per quanto attiene alla qualità dell'attivo si evidenzia che, nonostante il flusso dei nuovi crediti deteriorati abbia registrato un rallentamento, l'attenuazione del deterioramento della qualità del credito stenta a consolidarsi soprattutto in ragione dell'ancora modesta ripresa economica e dello scadimento del valore delle garanzie immobiliari nelle procedure esecutive iniziate in passato. In questo contesto l'incidenza dei crediti deteriorati

netti sul totale dei crediti stessi è stata pari al 13,7% rispetto al 14% del 2015; in valore assoluto si sono ridotti di oltre il 2,6% passando da 389 milioni a 379 milioni. La percentuale di copertura dei crediti deteriorati è salita al 39% (42,5% includendo anche i crediti radiati) dal 35,1% dell'esercizio precedente: tale risultato è frutto di una prudente politica di accantonamenti unita all'attività di incasso gestita dalla Banca. Per la gran parte di tali crediti la copertura riflette la presenza di adeguate garanzie reali, valutate in relazione alla consistenza e alla qualità dei beni sottostanti e al relativo valore di presumibile realizzo. I crediti a sofferenza netti (195,6 milioni), assistiti da garanzia reale o garanzia dello Stato, rappresentano il 68,8% dell'aggregato.

I coefficienti patrimoniali, senza gli accantonamenti di parte degli utili a riserve, si confermano largamente superiori rispetto a quelli specifici richiesti dall'Autorità di Vigilanza nell'ambito dello SREP (processo di revisione e valutazione prudenziale), confermando la solidità dell'Istituto.

Con riferimento ai dati del conto economico, il risultato netto della gestione finanziaria si è contratto del 29,5%, soprattutto a causa della diminuzione degli utili su titoli, essendosi esaurita la favorevole congiuntura dei mercati finanziari della quale il sistema bancario aveva beneficiato negli scorsi esercizi.

La riduzione dei costi operativi del 25% è avvenuta per due eventi straordinari di segno opposto: il primo negativo riguarda i contributi versati anche quest'anno ai fondi per la risoluzione delle crisi bancarie per 4,8 milioni di euro, il secondo positivo riguarda la contabilizzazione del contributo di ristrutturazione riconosciuti da Hypo Alpe Adria Bank. Detto contributo, relativo all'acquisto di un ramo di azienda costituito da sette sportelli, pari ad euro 17,5 milioni è stato utilizzato per aumentare le coperture dei crediti deteriorati in un'ottica di una sempre attenta e prudente politica di valutazione degli stessi.

L'utile dell'operatività corrente, al lordo delle imposte, si posiziona ad euro 4,8 milioni rispetto agli 11 milioni del 2015. L'utile netto si è attestato ad euro 4,1 milioni contro gli 8,1 del 2015. La dinamica, confrontata con il corrispondente periodo del 2015, delle componenti di conto economico appena commentate, trova evidenza nella seguente tabella:

*Dati in migliaia di euro*

	2016	2015	Variazione %
Margine d'interesse	49.666	54.711	- 9,2%
Commissioni nette	27.348	26.779	2,1%
Margine di intermediazione	89.167	120.368	- 25,9%
Costi operativi	-45.002	-60.005	- 25,0%
Rettifiche di valore nette su crediti e attività finanziarie	-38.998	-49.260	- 20,8%
Utile netto	4.148	8.062	-48,5%

\* \* \*

La nostra Banca continua a seguire un percorso di crescita graduale, facendo leva sui propri fondamentali, nella ferma determinazione di continuare a caratterizzarsi quale banca commerciale retail a forte vocazione locale, attenta alle esigenze del territorio e al contesto sociale, e non solo al mercato.

Segnali incoraggianti in tale percorso, tratti dalla lettura del bilancio dell'esercizio appena concluso, sono la commentata crescita degli impieghi a favore delle famiglie e lo sviluppo della raccolta gestita, che sta favorendo la diversificazione degli investimenti finanziari delle medesime.

Non meno importante, infine, è il dato delle rettifiche di valore sui crediti, significativamente più contenute, che dovrebbe ulteriormente ridursi con il progredire della ripresa economica. Il costo del credito, rappresentato dall'incidenza percentuale delle perdite e delle rettifiche di valore su crediti rispetto all'importo dei crediti netti iscritti in bilancio, riflette tale dinamica, essendo sceso all'1,3%, dall'1,7% del 2015.

Per contro, il bilancio 2016 si caratterizza ancora per la forte incidenza di componenti straordinarie, che hanno determinato sensibili variazioni rispetto all'esercizio precedente, incidendo in modo più marcato sul lato dei ricavi (minori utili su titoli per 29,8 milioni di euro ed il contributo straordinario per l'acquisto degli sportelli di Hypo Alpe Adria Bank per 17,5 milioni di euro) rispetto a quello dei costi che include anche il contributo per la risoluzione delle crisi bancarie per 4,8 milioni di euro, che si auspica possa considerarsi non ripetibile.

Il dato reddituale netto resta positivo, consentendoci di consolidare ulteriormente i mezzi patrimoniali e gli indicatori di solidità dell'Istituto.

\* \* \*

Voglio spendere brevi parole per commentare la recente “vicenda Carife” in corso di approfondimento da parte della Magistratura. Siamo confidenti nell'attività dell'organo giudiziario e siamo altresì convinti che saremo in grado di dimostrare la correttezza dell'operato della nostra Banca e la buona fede a fronte di un investimento effettuato in una attività bancaria.

## **LE STRATEGIE PER LO SVILUPPO DIMENSIONALE E COMMERCIALE**

Dall'analisi dei dati di consuntivo, il passo è breve per affrontare il tema dello **sviluppo della Banca** nel solco delle direttrici tracciate dal Piano Strategico 2014 - 2016 che si pone in stretta continuità con quello di imminente redazione relativo al triennio 2017 - 2019.

In tale ambito, ritengo importante approfondire tre argomenti, tra loro strettamente collegati: la presenza territoriale della Banca, l'offerta di servizi alla clientela e l'apertura di nuovi business.

La Banca è presente in modo alquanto capillare nei propri territori di riferimento e si è affacciata con proprie filiali in aree contigue o limitrofe, fino all'imminente ingresso sulla piazza di Milano.

La prima tappa di questo percorso è stata l'apertura, nel 2016, delle filiali di Monza e Seregno, attuata con il preciso disegno di esportare in territori nuovi, ma sostanzialmente contigui ed affini, il nostro sperimentato modello di business.

Lo sviluppo è proseguito con l'acquisto in data 29 dicembre 2016 di un ramo di azienda - costituito da 7 filiali operative e da un portafoglio di mutui ipotecari in regolare ammortamento di circa 120 milioni - da Hypo Alpe Adria Bank SpA con incidenza del debito residuo medio inferiore al 40% rispetto al valore dei beni a garanzia. Tale operazione straordinaria, unitamente al piano di aperture recentemente attuato, pare essere in controtendenza rispetto alla generale attività di razionalizzazione degli sportelli bancari, operata principalmente dagli Istituti di elevate dimensioni per eliminare duplicazioni territoriali originate da precedenti processi di aggregazione, o per chiudere filiali ubicate in piazze non adeguatamente profittevoli.

In realtà non tutte le banche stanno attuando la riduzione del numero di sportelli. Infatti, come da notizie apparse sulla stampa, anche banche come Popolare di Sondrio e Credito Emiliano continuano nella politica di apertura di sportelli in piazze ad alto potenziale non presidiate per esportare il loro modello di business. Va altresì evidenziato che anche banche originariamente nate come “on-line” (come ad esempio Che Banca e Ing) stanno procedendo all'apertura di filiali fisiche al fine di completare la gamma di servizi resi alla clientela. La decisione del nostro Istituto di ampliare la rete fisica degli sportelli (sia direttamente, sia tramite l'acquisizione degli sportelli Hypo) deriva dall'obiettivo di ripartire i costi fissi della struttura interna (non comprimibili), aumentati notevolmente negli ultimi anni, per sopravvenuti vincoli normativi e dalla profittabilità di piazze limitrofe alla nostra attuale rete territoriale; profittabilità che è già stata riscontrata dai lusinghieri risultati conseguiti dalle recenti aperture di Monza e Seregno. L'attività di espansione della rete distributiva viene e verrà coniugata dallo sfruttamento di canali innovativi che consentano alla clientela di utilizzare i servizi bancari di base ottimizzando i costi. Siamo convinti che è nostro dovere investire in un contesto economico difficile con l'obiettivo di migliorare la redditività e conseguentemente creare valore ai nostri Soci. Solo attraverso la prospettiva di una maggiore redditività può tornare la fiducia verso l'investimento nel settore bancario. Questo preciso obiettivo ci ha pertanto guidato nelle scelte strategiche degli ultimi anni.

Inoltre, l'accurata e coscienziosa istruttoria preliminare evidenzia che le nuove piazze si annunciano particolarmente interessanti ed in linea con i progetti di espansione della Banca, finalizzati anche a diversificare l'attuale rischio di concentrazione, geografico e settoriale, sull'area storica di insediamento.

Le nuove iniziative di espansione territoriale produrranno una crescita degli aggregati e un parallelo incremento dei ricavi, a fronte di costi di avvio e di gestione correlativamente più contenuti poiché la Banca è dotata di apparati produttivi, tecnologici e distributivi preordinati a sostenere - senza investimenti aggiuntivi - incrementi dimensionali nei volumi e nelle prestazioni di servizio.

La crescita operativa conseguita con l'acquisto delle filiali Hypo non richiede, per giunta, impegni economici aggiuntivi, considerato che i margini operativi generati dal portafoglio mutui, acquistato con uno “sconto” sul valore nominale, controbilanciano i costi e le spese amministrative connesse all'operatività delle stesse filiali.

In sintesi, la rete di vendita è attualmente di 70 filiali dislocate nelle seguenti province: 51 a Brescia, 8 a Verona, 3 a Trento, 2 a Monza, 2 a Vicenza, 1 a Mantova, 1 a Bergamo, 1 a Modena e 1 a Milano.

\* \* \*

Accanto alle commentate iniziative di articolazione territoriale e di sviluppo delle politiche commerciali, un posto di rilievo, tra le azioni previste per migliorare la redditività, è occupato dallo sviluppo di nuovi business e servizi alla clientela.

E' in tal senso che il Consiglio di Amministrazione l'estate scorsa ha approvato un programma triennale di acquisto di crediti commerciali vantati dalle imprese verso la Pubblica Amministrazione: l'iniziativa è stata progettata con grande accuratezza e sostenuta con un ragguardevole plafond di 500 milioni di euro.

La Banca ha inoltre concluso una nuova operazione di cartolarizzazione di mutui ipotecari e chirografari erogati alle Piccole e Medie Imprese, per un importo complessivo di 648 milioni di euro. Tale intervento ha consentito alla Banca di accedere ad operazioni di finanziamento da parte della BCE a tassi contenuti, mantenendo nel contempo la titolarità su tali crediti e la continuità di rapporto con i propri clienti. L'operazione di autocartolarizzazione è una scelta strategica adottata al fine di ottimizzare l'approvvigionamento di liquidità per sostenere lo sviluppo della Banca e il fabbisogno finanziario della nostra clientela.

\* \* \*

Tra i passaggi di questo resoconto mi sembra ora pertinente, anche sui temi dello sviluppo commerciale, una breve riflessione che raccorda l'andamento del conto economico del 2016 con le prospettive reddituali e patrimoniali degli anni a venire.

La nostra Banca crede fortemente al valore della relazione con il cliente e della prossimità sul territorio, all'innovazione dei servizi e alle migliori modalità della loro fruizione, investendo in modo oculato, con un'attenta cura alla mitigazione di tutti i principali rischi a cui la stessa è esposta nella sua gestione caratteristica.

## L'ANDAMENTO DEL TITOLO AZIONARIO

Abbiamo cercato di esercitare l'attività della nostra Banca nel migliore dei modi impegnandoci, con determinazione, in un contesto, come già sottolineato, particolarmente complesso, salvaguardando il patrimonio sociale.

Dal 2008 ad oggi, nonostante la pesantissima crisi che ha colpito anche l'economia del nostro territorio di riferimento, la Banca ha mantenuto la capacità di generare utili, accantonare risorse a fronte di un progressivo deterioramento del credito, ha continuato con insistenza e convinzione ad assistere le famiglie e le imprese erogando finanziamenti e rimodulando impegni a medio termine divenuti insostenibili per le difficoltà economiche delle controparti affidate. In questo scenario ha operato con indici di solidità e di liquidità molto al di sopra di quelli richiesti dalla vigilanza ed è stata in grado di intraprendere decisioni strategiche di crescita apparentemente in controtendenza. Tali scelte sono state a lungo meditate dal Consiglio di Amministrazione con l'ausilio del "management" nella convinzione che in un momento prolungato di difficoltà aveva senso continuare ad investire per cercare di mantenere una Banca locale, autonoma, radicata, solida e a servizio delle famiglie e delle imprese. **"E' un valore"** avere una Banca a dimensione d'uomo che dialoga con la propria clientela e cerca di dare risposte alle esigenze nel più breve tempo possibile. Il centro decisionale vicino al bacino di riferimento consente di sostenere in modo concreto il proprio territorio. In un contesto che ha visto la crisi di molti Istituti di credito di varie dimensioni e di varia forma giuridica e nel quale l'aggregazione di banche di medie dimensioni non ha quasi mai portato valore all'azionista, si ritiene con convinzione che abbia senso impegnarsi affinché una Banca popolare del territorio come la nostra si sviluppi con estrema attenzione al rischio e con l'obiettivo di tornare a generare profitti adeguati; profitti che negli ultimi anni sono stati erosi dagli obbligati accantonamenti per crediti inesigibili verso famiglie e società del nostro territorio che non hanno più avuto la forza di onorare gli impegni presi (250 milioni di euro dal 2012). Come sopra evidenziato, nonostante la storia recente della nostra Banca abbia comportato una riduzione della marginalità, in linea con l'andamento degli altri Istituti, si ribadisce la costante capacità di generare profitto anche se su livelli inferiori rispetto al passato. **Il valore dell'azione della nostra Banca** è almeno pari al valore di patrimonio netto (11,20 euro per azione) al quale si deve aggiungere la capacità riconosciuta di generare utili. Il valore patrimoniale della Banca e conseguentemente dell'azione, costituito dai versamenti dei Soci e dagli utili accantonati in oltre 100 anni di storia, non viene minimamente intaccato dall'andamento del **prezzo di mercato del titolo**, al quale i Soci sono disponibili ad effettuare le compravendite. Le sopraggiunte nuove normative hanno obbligato gli Amministratori

a prendere una sofferta decisione lo scorso anno, ovvero di negoziare l'azione su un sistema multilaterale (HI-MTF), in un contesto di mercato che penalizzava fortemente le quotazioni del sistema bancario. Anche il nostro titolo non ha fatto eccezioni. L'eccesso di azioni in vendita, derivante anche da **allarmismi ingiustificati**, a prezzi progressivamente ridotti ha penalizzato la quotazione dell'azione nonostante lo sforzo che la Banca ha fatto di soddisfare parte delle esigenze di liquidità attraverso l'utilizzo del fondo acquisto azioni proprie autorizzato dall'Assemblea dello scorso anno.

Nel periodo luglio - dicembre 2016 sono state negoziate sull'HI-MTF, oltre 1 milione di azioni (circa 600 mila sottoscritte da vecchi e nuovi Soci), contro le oltre 500 mila scambiate nel precedente esercizio, per un controvalore di circa euro 5,8 milioni. Su tale mercato si affacceranno nei prossimi mesi altri intermediari non quotati al fine di adempiere alla raccomandazione Consob del 18.10.2016 in base alla quale tutti gli strumenti finanziari devono essere quotati al fine di garantire prezzi di collocamento più trasparenti, minori conflitti di interesse e maggiore liquidabilità degli investimenti. Si ritiene che solo un'aumentata fiducia verso il settore bancario, unitamente alla capacità dello stesso di generare utili, possa attrarre nuovi investimenti e aumentare pertanto la valorizzazione dei titoli.

\* \* \*

L'andamento borsistico negli ultimi anni del settore bancario in Italia è stato fortemente negativo; il titolo del nostro Istituto ha scontato dunque un più generale clima di sfiducia verso le banche italiane. Attualmente la quotazione del titolo rappresenta circa il 54% del valore di libro in linea con le migliori valorizzazioni delle aziende bancarie rilevabili dalle fonti ufficiali.

Il Consiglio di Amministrazione ha vissuto il "passaggio epocale" della quotazione del titolo con preoccupazione e partecipazione, ha cercato di fare quanto era possibile utilizzando gli strumenti a disposizione che si sono dimostrati sufficienti per soddisfare le esigenze di vendita da parte dei Soci solamente a prezzi progressivamente sempre più ridotti.

Non esistono soluzioni che in un simile contesto, possano celermente comportare una crescita del prezzo dell'azione in antitesi rispetto all'attuale andamento settoriale dei titoli bancari. Chi "promette" questo non fa un servizio alla Banca ed ai Soci ma genera, nella compagine azionaria, ulteriori paure, irritazione e utopistiche speranze di ripresa rapida della quotazione. Un simile atteggiamento dichiarato in nome e per conto di Soci "scontenti" effettuato con fini francamente strumentali, non fa altro che penalizzare l'immagine della Banca con conseguente ricaduta sul prezzo delle azioni e vanificare parzialmente l'impegno quotidiano profuso dal Consiglio di Amministrazione, dalla Direzione e da tutti i dipendenti, affinché la Banca continui ad esercitare il proprio ruolo in modo efficace ed economicamente vantaggioso per tutti. Simili atteggiamenti non possono essere ulteriormente tollerati e pertanto sono state intraprese le azioni nelle sedi opportune a tutela dell'immagine e del valore della Banca e conseguentemente del patrimonio di tutti i Soci.

\* \* \*

Ritengo infine che le azioni intraprese e quelle che si programmeranno nel prossimo piano industriale in corso di predisposizione cercheranno di coniugare l'auspicato aumento della redditività unitamente al contenimento massimo dei rischi al fine di generare nel tempo un maggior ritorno dell'investimento che comporti contestualmente una auspicata ripresa del corso azionario.

\* \* \*

In attesa di incontrarci all'assemblea annuale del nostro 119° esercizio, invio con piacere a tutti i più cordiali saluti.

*Vestone, 21 Marzo 2017*

Il Presidente  
(Renato Barbieri)  
