

CREDITO. Primo semestre positivo per la storica popolare bresciana presente nel Veronese dal 2011 con otto filiali. Ecco i piani di rilancio

Banca Valsabbina: utile a 8,5 milioni

Paolo Gesa: «Risultati confortanti. Entro l'anno arriveremo in Veneto a diecimila clienti e un miliardo di masse amministrative»

Alessandro Azzoni

Primo semestre positivo per la Banca Valsabbina. La storica popolare bresciana, presente nel veronese dal 2011 con otto filiali, ha chiuso la prima parte dell'anno con un utile di 8,5 milioni di euro (8 milioni nel 2018) e con un Cet 1 ratio (indicatore di solidità) del 14,6%. In forte crescita sia la raccolta che gli impieghi, con le masse complessive che hanno sfiorato i 9 miliardi.

Per Paolo Gesa, direttore business della banca, sono risultati confortanti, ancorché maturati in un contesto non certo favorevole. Crescente è poi la componente «veneta» delle masse amministrative della Valsabbina, superiore al 10% del totale. «Usciamo da un decennio che ha radicalmente cambiato il mercato del credito del Veneto, uno dei territori che più ha risentito delle difficoltà di alcuni istituti bancari locali», commenta. «Nella regione dal 2009 ad oggi sono stati chiusi più di mille sportelli. Erano più di 3.600 nel 2010 e sono ora meno di 2.500. Quasi 50 sono i miliardi di euro di finanziamenti bancari persi per famiglie ed imprese, quindici nel-

la sola provincia di Verona. Tuttavia i veneti non hanno perso la fiducia nelle banche, depositando quasi 25 miliardi di depositi in più negli istituti di credito, molti dei quali parcheggiati su conti correnti con un rendimento vicino allo zero, in attesa di essere investiti in tempi meno incerti».

In questi anni di «ritirata» del sistema dal credito, la Banca Valsabbina ha vissuto una trasformazione da istituto locale a realtà significativa del nord Italia, grazie in particolare ai territori veneti. Acquisito nel 2011 il controllo del Credito Veronese, costituito nel 2002 per iniziativa di un gruppo di imprenditori per supportare l'economia scaligera, il progetto di espansione è poi proseguito.

UNDICI SPORTELLI. Dalle sette filiali dell'allora Credito Veronese, oggi in Veneto la banca conta undici sportelli di cui tre in città (Viale del Lavoro, Piazza Pradaval e Corso Milano), cinque in provincia e una nelle città di Vicenza, Padova e Treviso. In Piazza Pradaval ha sede peraltro la direzione d'area coordinata dalla veronese Elisabetta Sansone. Nel consiglio di amministrazione dell'Istituto sono pre-



La filiale della Banca Valsabbina in viale del Lavoro a Verona

Gesa: «Puntiamo sui servizi per il risparmio e miriamo alla finanza agevolata per le imprese»

In Piazza Pradaval c'è la direzione d'area coordinata dalla veronese Elisabetta Sansone



Paolo Gesa, direttore business di Banca Valsabbina

senti anche due esponenti dell'economia scaligera, Adriano Baso e Luciano Veronesi.

«In questi anni in Veneto abbiamo erogato oltre 600 milioni di finanziamenti contribuendo in parte a colmare gli spazi lasciati da altri istituti», prosegue Gesa. «Il Veneto è una regione dall'imprenditoria vivace e con una forte diversificazione merceologica, elemento importante per essere più resilienti alle crisi, come in effetti è stato», prosegue. «Entro l'anno arriveremo qui a diecimila clienti e ad un miliardo di masse amministrative, quasi il triplo della base di partenza da cui abbiamo iniziato nel 2011».

RAPPORTO CON I CLIENTI. Tra i fattori distintivi di questo successo, Paolo Gesa annovera il dialogo diretto con i clienti e i tempi di risposta veloci. «Per il futuro vogliamo continuare a fare banca in senso classico, anche se in un contesto come quello attuale non basta più. Puntiamo quindi sui servizi per il risparmio: con i tassi sottozero bisogna educare il cliente a diversificare i propri risparmi affidandosi ai professionisti, che già formiamo costantemente. Per le imprese puntiamo sulla finanza agevolata e sull'avvicinamento dei mercati finanziari all'economia reale: nel prossimo futuro la quotazione in borsa o l'emissione di un bond saranno quindi più accessibili anche per le Pmi». ●

Brevi

CREDITO UNICREDIT E BANCO BPM: FINANZA PER LA CRESCITA DEL GRUPPO ARENA

Il piano del Gruppo Arena, realtà siciliana nel settore Gdo con più di 180 punti vendita a insegna Decò, IperConveniente, SuperConveniente e Non Solo Cash, prevede investimenti per ampliare la rete distributiva e adeguare i format dei punti vendita. La crescita avverrà con l'acquisto di punti vendita, per aumentare la quota di mercato del Gruppo Arena. L'intervento in pool UniCredit-Banco Bpm mette a disposizione assistenza creditizia per 49 milioni. E UniCredit Leasing supporterà il Gruppo con una linea di 14,6 milioni.

CARIVERONA DIPENDENTE LICENZIATA PER REVISIONE DI SPESA DENUNCIA DELLA FABI

Si riducono le entrate e Cariverona informa in una nota che nella complessiva riduzione della spesa taglia un posto di lavoro proponendo il trasferimento della dipendente licenziata «in una società strumentale della Fondazione». La dipendente rifiuta e si rivolge al sindacato per farsi tutelare. In un comunicato la Fabi definisce «scorretto» il comportamento di Cariverona e annuncia battaglia sottolineando come il licenziamento sia da considerare un «precedente allarmante in contrasto con i valori della Fondazione».

START CUP VENETO. L'innovazione messa a punto da VeroGenomics dell'ateneo scaligero

Biotecnologie, premio per i kit che individuano le malattie

Permettono di scoprire anche quelle che i test in uso non vedono, catturando i «geni oscuri»

I test genetici, quelli usati per individuare malattie, determinare il rischio di avere figli con disturbi e prevenire patologie, falliscono spesso: dal 25% al 50% dei malati resta senza una diagnosi. Questo perché ci sono 3mila geni ancora sconosciuti, che corrispondono a 300 patologie delle quali non si conoscono le cause. Non solo: alcuni test

sono in grado di identificare le malattie, ma possono sbagliare, quindi lasciano margini di dubbio nel paziente.

Un team di ricercatori dell'università di Verona ha cercato di penetrare questa zona oscura, mettendo a punto delle tecnologie che permettessero di individuare quello che i test attualmente in uso non vedono. È nato con questo obiettivo il progetto di spin off del dipartimento di Biotecnologie VeroGenomics, che nei giorni scorsi ha vinto il primo premio di Start Cup Veneto, la competi-

zione tra progetti imprenditoriali innovativi, finanziata e realizzata dalle Università di Verona, Padova, Ca' Foscari e Iuav di Venezia, in collaborazione con partner istituzionali. Marzia Rossato, ricercatrice e ceo di VeroGenomics, Luca Marcolungo, bioinformatico, Alessandro Salvati, genetista medico e l'esperto di tecnologie genomiche Massimo Delledonne, sono i quattro membri del team che durante la finale organizzata a Padova hanno ricevuto il premio, consegnato dall'imprenditore Bruno Giordano,

che ha fatto parte del comitato tecnico scientifico della competizione.

VeroGenomics, che entro la fine dell'anno diventerà spin off a tutti gli effetti, ha messo a punto dei kit che catturano in modo efficiente i geni «oscuri» grazie a una tecnologia genomica innovativa, riuscendo così a individuare malattie genetiche quali la distrofia miotonica, la Sla, la sindrome dell'X-fragile.

La novità non è solo nelle patologie che si riescono ad analizzare, ma anche nel tipo di test: mentre quelli tradiziona-



Da sinistra Massimo Delledonne, Marzia Rossato, Bruno Giordano, Alessandro Salvati e Luca Marcolungo

li richiedono laboratori specifici, «noi abbiamo elaborato i VeroTest», spiega Rossato, «dei kit portatili che permettono di eseguire il test genetico in ogni luogo, anche in ambienti estremi. Al momento VeroGenomics ha creato prototipi e stretto collaborazioni con centri di ricerca e ospedali. L'obiettivo è lanciare i test

sul mercato fra due anni ed entro il 2023 espanderli a livello internazionale, grazie anche alle competenze che abbiamo maturato nel percorso di Start Cup Veneto».

VeroGenomics era stata selezionata infatti nella primavera scorsa insieme ad altri nove progetti innovativi per partecipare a un programma

di accelerazione allo Startcup di Padova. «Abbiamo appreso nozioni fondamentali su business plan, marketing e comunicazione», ricorda la Ceo, «e, grazie anche al supporto dell'advisor Valter Carturo, abbiamo ottenuto questo risultato». Cioè un premio da 10mila euro e l'opportunità di partecipare alla finale nazionale di Catania, il mese prossimo. «Abbiamo voluto premiare un'idea innovativa, attrattiva per il mercato, che può dare slancio al territorio con ricadute anche sul benessere delle persone», ha spiegato Giordano, sottolineando che «tutte le dieci startup finaliste erano di grande valore. E anche quest'anno abbiamo avuto spin off dell'università dal contenuto tecnico scientifico elevatissimo». ● F.L.

LAPIDEO. Urkato a Sant'Ambrogio all'istituto salesiano San Zeno

Marmo, il ministro etiope visita il centro formativo

Incontro nel cuore del lapideo veronese: il ministro etiope per le risorse minerarie ed il petrolio H.E. Samuel Urkato ha visitato, a Sant'Ambrogio di Valpolicella, il centro di formazione professionale dell'Istituto Salesiano San Zeno di Verona. All'incontro, patrocinato da Confindustria Marmomacchine,

Ice-Istituto per il Commercio Estero e Verona Stone District, erano presenti il sindaco ambrosiano Roberto Zorzi, il direttore dell'istituto San Zeno don Carlo Beorchia e quello della formazione professionale Francesco Zamboni, rappresentanti del distretto del marmo scaligero, Asmave e Consorzio Val-

panterna.

«In Etiopia c'è abbondanza di materia prima come marmo bianco e azzurro», ha illustrato il coordinatore del centro ambrosiano Dario Marconi. «Il ministro Urkato ha voluto conoscere la nostra realtà per comprendere il funzionamento della filiera». Fondamentale la formazione.



Marconi, Zorzi, don Beorchia, Zamboni e il ministro Samuel Urkato

«Al ministro», evidenzia Marconi, «abbiamo illustrato i passaggi per la costituzione della nostra scuola, le competenze che acquisiscono gli

allievi, l'impostazione dei laboratori per la lavorazione». In Etiopia l'istituto salesiano veronese è presente da anni con la formazione profes-

sionale in campo grafico. «Questo potrebbe costituire un ulteriore vantaggio per ampliare la collaborazione nel lapideo», ha evidenziato

Marconi, soddisfatto per il coinvolgimento della scuola a Marmomac: «I consensi per le opere esposte dagli allievi sono stati rilevanti». Marconi ha sottolineato la collaborazione con l'Accademia di Belle Arti in un concorso di idee, finalizzato a progettazione e realizzazione di superfici in marmo tra arte e design. All'idea di coinvolgimento della scuola nella realizzazione del progetto vincitore si è aggiunta quella di produrre in pietra anche gli altri progetti. Il progetto è stato esposto nello Young Stone Project di Marmomac. ● M.U.