

STORY-LEARNING



Paolo Gesa,
direttore
della divisione
Business
di Banca
Valsabbina

Anche nella banca piccola può esserci un grande futuro

Avendo un patrimonio inferiore agli otto miliardi di euro, Banca Valsabbina ha potuto mantenere la forma societaria di cooperativa per azioni. E ora apre nuovi sportelli, mentre le "big" li chiudono

di Marco Scotti

Ma chi l'ha detto che il futuro delle banche dipende dalle nuove tecnologie? Fintech, app, riconoscimento facciale sono solo una faccia della medaglia per gli istituti di credito che vogliono restare solidi, aumentare i volumi gestiti e, perché no, provare a mantenere una redditività che è comunque tra le più alte in Europa. Così, se i grandi istituti di credito procedono con riorganizzazioni e chiusure di filiale, gli operatori più piccoli (e agili) possono battere strade alternative e tentare quello che sembrava impossibile: aprire nuove sedi. «Siamo in una fase di concentrazione tra istituti di credito – ci spiega Paolo Gesa, direttore divisione Business di Banca Valsabbina – per volontà del regolatore. I processi di trasformazione profonda che riguardano il settore, compreso quello delle Bcc, ha creato un'enorme opportunità di avviare alle tante inefficienze che si sono verificate negli anni. I grandi gruppi hanno risposto con turnover e chiusure di sportelli. Noi, che siamo un istituto più contenuto dal punto di vista dimensionale,

andiamo nella direzione opposta: apriamo filiali, razionalizziamo la presenza sul territorio e sviluppiamo nuovi strumenti creditizi come minibond, cartolarizzazioni e un'offerta creditizia più aggressiva».

Banca Valsabbina è una società cooperativa per azioni, fondata nel 1898. È la principale banca popolare di Brescia e ha come interlocutori principali famiglie e Pmi. Opera attraverso una rete territoriale che conta 70 filiali: 48 in provincia di Brescia, 8 in provincia di Verona e 14 tra quelle di Bergamo, Bologna, Mantova, Milano, Modena, Monza-Brianza, Padova, Reggio Emilia, Torino, Trento, Treviso e Vicenza. Impiega oltre 620 dipendenti, ha più di 8,5 miliardi di euro di masse gestite e un solido patrimonio, con il CET1 attorno al 15%. I clienti, oltre 110mila, sono per il 60% retail. Utile netto per il primo semestre oltre gli 8 milioni di euro.

«Essendo sotto gli otto miliardi di patrimonio – aggiunge Gesa – non siamo stati toccati dalla riforma Renzi (che impone la trasformazione

in Spa per gli istituti sopra questa soglia, ndr). Il che per noi è una fortuna perché ci troviamo in un territorio redditizio. Se dovessimo fonderci con altre banche o trasformare la nostra ragione sociale potremmo avere qualche problema. Naturale invece che i grandi istituti di credito stiano muovendosi in modo diametralmente opposto, per avere spalle sempre più larghe. Noi, dal canto nostro, ci guardiamo attorno per trovare business complementari come nel caso di Integrae Sim (il principale nomad su Aim, di cui la Banca ha rilevato il 77% insieme a Arkios, ndr)».

L'istituto bresciano sta quindi portando avanti un doppio binario di sviluppo. Nelle scorse settimane è stata inaugurata una nuova filiale a Cesena e viene data per molto probabile una seconda apertura a Milano. Il tutto senza avere una particolare fretta, ma individuando di volta in volta piazze con potenziale di sviluppo. Una modalità di gestione che si traduce in un abbattimento dei tempi medi di disbrigo di alcune pratiche tradizionali. Ad esempio i mutui: se negli istituti di credito più grandi possono passare anche 3-4 mesi senza ottenere una risposta, Banca Valsabbina dà risposte (con eventuale delibera) in una ventina di giorni. Dall'altra parte però si mantiene un occhio di riguardo sulle nuove tecnologie. «Abbiamo un conto corrente totalmente online che ha avuto dei numeri significativi – conclude Gesa – e abbiamo varato un prestito digitale per i professionisti con la garanzia del Fondo centrale. Siamo presenti nella galassia del fintech con alcune partnership di rilievo. Siamo azionisti di Satspay e abbiamo completato una cartolarizzazione con Prestiamoci, la piattaforma di social lending. Siamo stati tra i primi a completare l'operazione, siamo stati più tempestivi perfino dei soci stessi dell'azienda».