

Secondo il chief commercial officer Bai, con la nuova organizzazione territoriale la catena decisionale è più efficace

Mps continua a investire sul credito alle imprese

DI LUCA GUALTIERI

Mentre le grandi banche hanno tirato il freno, il Montepaschi ha visto crescere gli impieghi all'economia reale anche nel 2023. Obiettivo che la banca senese si è data anche per il prossimo anno, non solo in forza della nuova organizzazione territoriale lanciata in estate, ma anche delle alleanze strette sul fronte tecnologico, come quella annunciata ieri con Nexi per il comparto agrifood. Maurizio Bai, chief commercial officer Imprese e Private di Mps, ne ha parlato con *MF-Milano Finanza*.

Domanda. Bai, in una fase di restrizione degli impieghi bancari, come si sta muovendo Mps sul mercato?

Risposta. In quest'ultimo anno abbiamo continuato a sostenere lo sviluppo economico dei diversi territori, da Nord a Sud. Abbiamo eccesso di capitale e una struttura commerciale che ci permette di servire le aziende con grande flessibilità, in particolar modo le pmi che rappresentano l'asse portante del tessuto produttivo nazionale e il referente distintivo del nostro network. I risultati di quest'anno testimoniano il grande lavoro fatto in modo capillare. Nel 2024 confidiamo di essere ancora più efficaci e rafforzare il posizionamento di mercato, con un modello integrato che ben combina competenze delle nostre persone e innovazione digitale.

D. Nel 2023 avete rimesso mano alla presenza sui territori. Quali sono stati gli obiettivi della riorganizzazione?

R. A livello nazionale ci siamo dati un nuovo assetto che definirei «corto e semplice». Oggi la filiera, anche quella creditizia rimodulata in modo coerente, è più breve e i processi decisionali risultano così più rapidi ed efficaci. Si tratta insomma di una riorganizzazione che ci avvicina ancora di più al territo-

rio e alla clientela e che, già da subito, ha dato buoni ritorni alla banca.

D. Cosa offrite alle pmi vostre clienti?

R. Si va dai finanziamenti ai servizi di incasso e di pagamento, così come a un qualificato supporto ai programmi di sviluppo sui mercati internazionali che restano uno dei punti di forza delle pmi italiane. Abbiamo 40 centri territoriali del comparto estero dedicati all'intercambio.

D. A quali settori guardate con maggiore attenzione?

R. Mps, che si posiziona come banca dei mestieri, ha una forte specializzazione in quei comparti che hanno il

legame più stretto con i nostri territori di riferimento, come agrifood, artigianato e turismo. Proprio nell'agrifood siamo stati precursori, è nostra ad esempio l'idea del pegno rotativo, e continuiamo a sviluppare una piattaforma integrata dove le aziende possono trovare risposte a tutte le loro esigenze. A oggi siamo sul territorio con 15 centri agrifood e proseguiamo nel fare investimenti. Abbiamo appena lanciato il progetto Mps Banca Verde Agridop che è focalizzato sulla dop economy. Le dop, con oltre 200 mila aziende e un fatturato complessivo di oltre 20 miliardi di euro, sono il patrimonio economico del Paese e l'essenza della sostenibilità dei territori. Vogliamo essere una banca leader in questo ambito. Offriamo alle aziende finanzia agevolata e una struttura specializzata sulle filiere. Abbiamo appena lanciato una nuova offerta di soluzioni digitali evolute d'incasso e di pagamento sviluppata insieme a Nexi per le aziende vitivinicole e agrituristiche. Non solo. Nel maggio scorso abbiamo firmato un protocollo d'intesa con il ministero dell'Agricoltura, mettendo a disposizione delle imprese agricole e agroalimentari italiane un plafond di un miliardo per sostenere gli investimenti e favorire la crescita di settore. (riproduzione riservata)



Maurizio Bai
Mps

