

«Iccrea, tech e territori Un piano da 46 miliardi per imprese e famiglie»

Pastore: sostenere gli investimenti, sale la raccolta

L'intervista

di **Andrea Rinaldi**

Quarantasei miliardi di nuovo erogati nel prossimo triennio. Raccolta diretta da clientela a 146,2 miliardi e indiretta a 85,1 miliardi. Il nuovo piano industriale del gruppo Bcc Iccrea si dimostra molto ambizioso e conta di arrivare al traguardo diversificando i ricavi e disciplinando i costi. A spiegare meglio la strategia del gruppo — 113 banche di credito cooperativo, attivi per 165 miliardi — è il direttore Mauro Pastore.

Direttore come si svilupperà il piano?

«Il nostro obiettivo è servire al meglio i territori — oggi siamo presenti in 1.700 comuni — e diventare punto di riferimento assoluto delle loro famiglie e imprese. Per far realizzare i nostri sogni e investimenti abbiamo messo nel piano 46 miliardi di nuovi crediti che si dispiegheranno di un terzo all'anno; cercheremo inoltre nuove imprese da finanziare, oggi ne assistiamo già 800 mila. Per poter erogare nuovo credito ci avvaliamo di una qualità del patrimonio e di una consistenza patrimoniale non impegnata molto rilevante, tra le prime in Italia con un Ceti che a fine piano arriverà al 27%».

Tenere sotto controllo gli Npl vi sta aiutando.

«Sì, registriamo una costante riduzione del nostro rischio di credito perché siamo passati dal 12% di Npl ratio al 3% e portarlo al 2,7% a fine piano mentre l'Npl netto verrà mantenuto al di sotto dell'1%. Dunque il credito alle pmi lo sappiamo fare e non è vero che è più rischioso perché fat-

to sul territorio, anzi genera un circolo virtuoso che riscontriamo nella raccolta. Infatti nel piano prevediamo un ulteriore aumento anche del risparmio gestito: +12,5 miliardi, cifra maggiore dei competitor di pari dimensione».

Anche voi dunque puntate sulle commissioni?

«Siamo un Paese sottoassicurato per cui ai nostri clienti faremo capire l'importanza delle polizze. Abbiamo stretto un'alleanza sul Danni con Asimoco di R+V Versicherung e sul Vita con Cardiff di Bnp Paribas. Sul Danni quest'anno raddoppieremo i volumi del 2024 e nel 2027 triplicheremo i premi crescendo di 100 milioni l'anno. Per cui a fine piano avremo ricavi da servizi a +4,2% annui trainati da risparmio gestito e assicurazioni: passeremo da 1,4 miliardi a oltre 1,6 miliardi, +180 milioni nel triennio».

L'accordo con Accenture come potrà contribuire a questa spinta?

«Stiamo formando il personale su digitale e Ai. Accenture ci affiancherà nel riscrivere applicativi, nella digitalizzazione e nell'analisi dati, che devono essere corretti per addestrare l'intelligenza artificiale. Inoltre ci aiuterà sulle infrastrutture di informatica bancaria e sul cloud. Parliamo di un accordo che va oltre il rapporto cliente-fornitore dato che partecipano al 10% della nostra società Bcc Sistemi Informatici».

Dopo la divisione con Cassa Centrale, ha ancora senso oggi andare avanti da soli o sarebbe più opportuna un'aggregazione?

«Dal 2019 ho sempre risposto che il gruppo unico soddisfa bene o meglio le esigenze di credito cooperativo. Prima

ho parlato di infrastrutture digitali, non si vede il motivo per le Bcc di avere una duplicazione di tutto. Ma è tema che va rimesso agli azionisti: Iccrea conta 113 bcc, Cassa Centrale 65; dovrebbero pensare a quali vantaggi ci potrebbero essere da un'aggregazione, ma mi fermo qui e lascio la parola agli azionisti».

Il voto capitaro (che è stato superato con le popolari) può ancora andar bene per le Bcc o deve essere aggiornato?

«Credo che sia un segno importante di democrazia economica. Le nostre sono banche di comunità e quella comunità può determinare il futuro della banca nominando i loro cda nel triennio. Mi sembra un bellissimo modo di mettere al centro dell'economia dei territori la partecipazione di tante famiglie».

In un momento complicato per la produzione e per l'economia in Italia, quanto ancora la prossimità per un gruppo come il vostro?

«La prossimità per noi, contrariamente ad altri, è un pregio: conoscere famiglie e imprese significa attrarle in banca, prestare loro consulenza, che fatta di persona aggiunge valore e i nostri clienti infatti sono più affezionati di altri. La dislocazione ampia su 1.700 comuni è un vantaggio, diventa un limite quando un territorio sceglie un altro istituto: significa che non lo abbiamo presidiato bene. O se quell'area perde abitanti, allora può non essere più possibile mantenere la presenza. Ma il processo di vicinanza, patrimonio, conoscenza e consulenza finora è stato vincente e chiude un cerchio con il rispetto del localismo e la mutualità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Mauro Pastore, dg Iccrea

