

Le strategie del credito cooperativo del Nord Est

Modello a rete, internazionalizzazione, alleanze. Un centinaio tra Casse Rurali Trentine, BCC di Veneto e Friuli Venezia Giulia e loro Federazioni, società ed Istituti operanti col sistema, hanno affrontato a Salisburgo le strategie dei prossimi anni. Rudi Bogni: il vantaggio delle banche locali è l'etica dei comportamenti e il controllo sui costi.

(w.l.) – Hanno scelto Salisburgo Cassa Centrale e Nord Est Asset Management quale sede del meeting delle Casse Rurali Trentine e BCC del Nord Est, quest'anno orientato alle opportunità per il sistema cooperativo nell'evoluzione del credito. Davanti ad una platea di circa trecento tra presidenti e direttori di Trentino, Veneto e Friuli Venezia Giulia, esperti ed analisti hanno tracciato le linee guida del sistema per i prossimi anni. Tra i relatori anche **Rudi Bogni**, economista di fama internazionale cresciuto a Trento, già direttore del private banking di UBS (nel settore la più grande banca al mondo).

Il sistema di credito cooperativo è cresciuto molto in questi anni. Si tratta ora di consolidare i risultati ottenuti e sviluppare ulteriormente la propria attività anche nel futuro. Gli strumenti e le professionalità per affrontare tutte le sfide – anche internazionali – che il mercato impone sono già presenti all'interno del sistema. Cassa Centrale è una “fabbrica” capace di progettare e costruire prodotti innovativi e di dare consulenza qualificata e aggiornata attraverso i propri canali e le partnership che ha costruito nel tempo.

Ma adesso il mondo del credito impone un ulteriore salto di qualità. Cassa Centrale si trova impegnata in una profonda trasformazione ed evoluzione conseguente all'allargamento societario che ha coinvolto negli ultimi anni la maggioranza delle BCC del Nord Est. L'impegno strategico per i prossimi anni sarà quello di riaffermare con forza l'identità e le capacità di una rete di banche locali capace di sviluppare competenze innovative mantenendo però la testa e le gambe sul territorio, vicino alle comunità di riferimento.

Questo è un vantaggio – ha detto **Rudi Bogni** – perché in tal modo le banche locali riescono a controllare i costi a favore della clientela, oltre ad assumere un modello di comportamento orientato all'etica, condizione indispensabile per qualsiasi organizzazione economica che voglia guardare al medio e lungo periodo. Il rapporto tra banca e cliente – ha aggiunto – deve essere analogo a quello tra medico e paziente, tra avvocato e cliente”. Anche **Mario Comana**, professore di tecnica bancaria alla Luiss di Roma, ha insistito molto sulla necessità di continuare ad investire, ispirarsi ai modelli di eccellenza, puntare sulle relazioni umane e la motivazione della rete di vendita.

“Il sistema a rete teso a migliorare efficienza e produttività – ha affermato il presidente di Cassa Centrale **Franco Senesi** - evidenzia la necessità di creare continuamente alleanze e sinergie al nostro interno (Mediocredito Trentino Alto Adige, Casse Centrali di Bolzano e di Salisburgo), ma anche con gli altri soggetti economici locali non bancari di tipo assicurativo (Itas), previdenziale (Pens Plan) e finanziario (Tecnofin).

Per il presidente della Federazione veneta **Amedeo Piva** questo è un “modello vivente di coesione basato sulla fiducia reciproca, sussidiarietà ed accettazione delle regole di democrazia economica. Che presuppongono coerenza e lealtà dei rapporti al nostro interno e nei confronti di



soci e clienti”.

Ma il rafforzamento della rete avrà sempre più bisogno in futuro di sviluppare anche terminali remoti per assecondare nuovi progetti. Ad esempio, “l’estensione nei paesi dell’Est degli interessi delle nostre imprese richiede peculiari alleanze con soggetti specializzati, disponibili ad un rapporto di reciproca collaborazione”, ha proseguito il presidente **Franco Senesi**.

Un impegno auspicato anche dal presidente di Nord Est Asset Management **Andrea Bologna**: “come banche locali le BCC possono operare in un’area limitata, ma bisogna seguire i clienti sulla strada dell’internazionalizzazione. Il che può significare stringere alleanze con istituti bancari all’estero, o aprire sportelli o uffici in tali paesi, o ancora acquisire partecipazioni nelle banche dei paesi dove le nostre imprese effettuano investimenti. Veneto Friuli e Trentino devono lavorare assieme anche su questo fronte”.

“Puntiamo – ha concluso il direttore generale **Mario Sartori** - ad un processo di gestione dell’eccellenza in una logica di qualità. La quale però non è sufficiente se non è finalizzata agli obiettivi, in coerenza tra strategia e capacità dei collaboratori. Vogliamo immaginare una sempre maggiore presenza fisica delle nostre banche sul territorio, là dove il credito nasce. Il Nord Est – ha proseguito – è una comunità di lavoro in solidale collaborazione. Noi continueremo ad investirci”.

Trento, 7 aprile 2004

Ufficio stampa e comunicazione

