

L'INTERVISTA Gaetano Marangoni, presidente di Banca del Veneto Centrale

# "Cambiare per rimanere se stessi"

A un mese dalla nascita dell'Istituto di credito, ecco strategie, proposte e progetti

Il fiocco rosa (o azzurro se preferite) è di un mese fa: il primo novembre scorso è nata ufficialmente la nuova Banca del Veneto centrale, frutto della fusione fra Rovigo Banca e Centro Veneto Bassano banca. Passata la fase di rodaggio (ma tutto è sembrato scorrere in maniera molto naturale) è arrivato il momento di conoscere meglio chi è stato promotore di questa fusione ma soprattutto di dare una risposta alla domanda delle domande: per me, correntista, artigiano, piccolo imprenditore... cosa cambia?

A cosa mi devo preparare quando varcherò la soglia della mia filiale di riferimento? E quando dovrò istruire una pratica?

L'ingegner Gaetano Marangoni, già alla guida del cda di Centro Veneto Bassano Banca, è il presidente della nuova Banca del Veneto Centrale. E chi meglio di lui può raccontare la filosofia (e il Piano industriale) che sta alla base di questa operazione?

**Ingegnere Marangoni, eccoci qua. Partiamo dai principi: come è nata l'idea di questa fusione?**

"Innanzitutto si tratta di un'aggregazione fra due banche che condividono i medesimi principi e che vengono dalla medesima tradizione della mutualità. E sarà una banca che riverserà sul territorio il 95% del proprio utile. Parliamo di una banca presente in 165 comuni e cinque province, dunque di un soggetto importante. Per il sociale l'impegno a favore dei territori, oggi le grandi banche non ci sono più. Sono restate solo le Banche di credito cooperativo ad avere una responsabilità sociale e di pari passo una disponibilità ad investire. Una disponibilità ovviamente legata alle contingenze economiche del momento. Di certo, l'aggregazione serve per fare evolvere la banca dal punto di vista dell'organizzazione della struttura. Bisogna cambiare per rimanere se stessi".

**E adesso che questo passo è stato compiuto?**

"Mettere assieme i capitali è stato semplice. Adesso arriva la parte più complessa del lavoro: noi vogliamo essere una buona impresa che cavalca il cambiamento".

**Sembra quasi un mantra, questo: cambiare per restare se stessi... Concretamente in cosa si concretizzerà?**

"Per restare noi stessi



Sopra, Gaetano Marangoni presidente di Banca del Veneto Centrale. A fianco, allo stesso tavolo da sinistra il direttore generale Mariano Bonatto, il presidente Gaetano Marangoni e il vicepresidente Lorenzo Liviero. Sotto, la storica sede rodigina della banca, in via Casalini mentre la sede legale è a Longare, in provincia di Vicenza. In basso il vicepresidente (ex ex presidente di Rovigo Banca, Lorenzo Liviero)

dobbiamo cambiare nella consapevolezza che una Banca è un'impresa; che oggi una Banca non può fare più soltanto finanza ma deve proporre una cultura finanziaria. Faccio solo un esempio, che però rende bene quello che sto dicendo.

Questo anno il 70% delle transazioni è stato effettuato utilizzando i canali Atm evoluti (gli sportelli bancomat di nuova generazione Ndr). Una percentuale importante rispetto alle restanti operazioni di cassa. Oggi il 40% del nostro personale opera in smart working. Un numero che solo qualche anno fa non era neppure immaginabile. Ecco perché dobbiamo lavorare sempre di più per lo sviluppo della moneta elettronica, con la Banca che diventa un punto di consulenza e per fornire servizi di consulenza attiva. Questa è la sfida".

**Domanda secca: è ottimista?**

"Affrontiamo questa fase con fiducia e serenità. Una fiducia e una serenità dovute al fatto che la Banca in questi anni si è già trasformata tendendo a rendere automatiche le operazioni più semplici, fino a raggiungere, come ho detto, il 70% del totale".

**E arriviamo a Rovigo, inteso come territorio**

**e come platea importante di clientela. Cosa vi proponete per far sentire lontana la "testa" della Banca?**

"Il vicepresidente Lorenzo Liviero (già presidente di Rovigo Banca Ndr) è il perno che garantisce la continuità dei nostri

■ Vogliamo dare risposte su misura alle richieste di tutti

contatti con il territorio e dei rapporti acquisiti. Quello che desideriamo è che il cliente

di Rovigo, sia esso un correntista, un artigiano, un professionista, una piccola o grande impresa, ci possa raccontare le sue necessità e che noi, grazie ad un'organizzazione più grande e dunque più strutturata, si possa essere in grado di ascoltarlo, di comprendere le sue esigenze e di individuare per lui delle soluzioni innovative. Vogliamo dare risposte su misura alle richieste e ai problemi del singolo, e vogliamo dare tranquillità e serenità alle famiglie e alle imprese proteggendo il loro patrimonio".

**In quest'ottica quale è la vostra proposta?**

"Vogliamo partire da una formula di successo da calare su di un territorio dove la nostra banca ha un peso. Sarà un innesto di novità che porterà delle soddisfazioni. Lavorando in continuità, sono convinto che si riuscirà a fornire

ai nostri clienti tutto quello che serve per trovare una soluzione personalizzata alle specifiche esigenze del singolo".

**Parliamo del rapporto con il territorio: cosa cambierà da questo punto di vista?**

"Abbiamo sempre fatto della presenza nel sociale uno dei nostri impegni, e su quella strada continueremo a muoverci. Una banca che vive e si fonda sul territorio non può non avere un rapporto con chi si occupa di sociale. La solidarietà è nella mission di una Banca di credito cooperativo e non possiamo mai dimenticarlo".

■ La nostra presenza nel sociale è impegno ineludibile

**Concludendo, presidente, come vede questa sfida (perché di questo si tratta)?**

"Un conto è dire: 'voglio specializzarmi per dare un servizio migliore', e un conto è sapere che oggi specializzarsi è indispensabile per andare

avanti ma a non rimanere indietro. La nostra sfida è stata

raccolta, e ne siamo contenti. Tutti assieme abbiamo capito che se rimanevamo fermi avremmo finito con l'andare indietro. Non era quello che volevamo. Ecco, se continuiamo ad andare avanti e a guardare al futuro possiamo diventare più performanti per i nostri clienti. Che è il nostro obiettivo".

**E dopo? Perché per chi non si ferma c'è sempre un dopo...**

"La sfida proseguirà. E saremo chiamati a rafforzarci ulteriormente, perché crescere è la chiave per darci la possibilità di servire meglio i nostri clienti. E una realtà più grande, è evidente, riesce a farlo con maggiore efficacia. Diciamo che ci impegneremo a cogliere le opportunità che si presenteranno, ma sempre con il nostro spirito e partendo dai nostri principi.

pfb

© RIPRODUZIONE RISERVATA

