



**IL DIRETTORE GENERALE** A tu per tu con Mariano Bonatto

## “Le novità sono già in atto ma i valori restano intatti”

“Il cambiamento è già in atto...”. Mariano Bonatto, direttore generale di Banca del Veneto Centrale, è stato chiamato a gestire la delicata fase della fusione, quella in cui vanno messe a regime due istituti di credito con una storia e abitudini organizzative diverse, anche se accomunate da una storia comune, che è quella del Credito cooperativo con le sue profonde radici nel territorio.

**Direttore, adesso che la fase di rodaggio si sta concludendo la domanda è quasi scontata: cosa cambia per il correntista, o per il socio nel momento in cui entrerà in una filiale della nuova Banca del Veneto Centrale?**

“Il cambiamento in realtà è già iniziato, è in atto. Ma voglio rassicurare i nostri clienti e i nostri soci: la banca cambierà sì, ma per restare se stessa. Banca del Veneto centrale sarà sempre la banca del territorio, al servizio delle comunità, delle famiglie, delle piccole e medie imprese, delle grandi aziende, di chi esporta... Saremo una banca che dà risposte alle esigenze dei propri soci e dei propri clienti. Per fare questo stiamo cambiando e stiamo costruendo attorno a noi una nuova banca”.

**Io arrivo nella mia solita filiale e...**

“E trovo la stessa filiale... Quello che vogliamo portare avanti è nuova impostazione. L'obiettivo è dare una specializzazione diversa alle vecchie filiali in modo da essere in grado di dare risposte in base alle singole esigenze. La banca si costruirà intorno alle esigenze dei clienti. Sarà una banca che darà non solo finanza ma una vera consulenza finanziaria. E la consulenza finanziaria passa attraverso una cultura che dovremo dare ad esempio sul superbonus, sui crediti... Pensiamo solo al cambiamento per le imprese che arriverà con le nuove disposizioni europee. Ecco, sarà una banca più attenta al cliente non solo nell'erogare finanza ma nel dare informazione finanziaria. I nostri clienti troveranno dunque una banca con una segmentazione adeguata ed una forte specializzazione. Non vogliamo più presentare una filiale generalista ma degli specialisti al servizio dei nostri clienti.”

**Un obiettivo decisamente ambizioso, no?**

“L'obiettivo finale, come dicevo, è quello di passare dalla filiale generalista a cui si era abituati ad una filiale specialistica in modo da fornire ad ognuno la risposta alle sue specifiche esigenze. Oggi siamo un gruppo che per dimensioni, capitalizzazione e organizzazione può rispondere in maniera adeguata. Del resto, il futuro delle banche sarà diverso. Le banche saranno diverse. Noi ad esempio nel



Mariano Bonatto direttore generale di Banca del Veneto Centrale

nostro portafoglio abbiamo la famiglia, il piccolo correntista, l'artigiano ma anche il grande gruppo alimentare che movimentano milioni. Per questo dico che si dovrà andare verso una specializzazione”.

**In questa mission che ruolo svolge il quadro di riferimento più ampio che è quello di Cassa Centrale?**

“Noi siamo all'interno di Cassa centrale, un gruppo con 73 miliardi di attivo, 11mila dipendenti, 1500 sportelli e 450mila soci. Questi numeri da soli rendono l'importanza del restare all'interno di un gruppo dove noi per valore siamo il quarto istituto in assoluto e il secondo in Veneto”.

**Sarà una fissazione, ma parliamo ancora un attimo delle filiali, che sono il trait d'union fra una banca e i suoi clienti. Come funziona la nuova organizzazione?**

“Fisicamente non cambieranno. Ci saranno referenti di filiale che raccoglieranno le esigenze dei singoli clienti e poi le distribuiranno a chi ha le competenze specifiche per il settore. Questo ci permetterà di interagire meglio di dare risposte puntuali”.

**Ma non è che in questo modo si perderà il rapporto con il territorio?**

“Assolutamente no. Resteremo sempre noi stessi, perché abbiamo messo assieme aziende diverse ma con gli stessi valori. Perché qui bisogna sfatare una leggenda: non si fanno aggregazioni per tagliare i costi, ma per ac-

cretere il valore”.

**Per concludere qualche numero sulla nuova banca ci sta, non crede?**

“Banca del Veneto Centrale ha una raccolta gestita per 3 miliardi di euro e prestiamo al mercato per circa 1,5 miliardi. Da qui l'attenzione che dobbiamo porre nella gestione dei denari che ci vengono affidati e nei prestiti che andiamo a fare. Operiamo su 163 comuni in cinque province e lavoriamo con 91mila clienti e 14mila soci. I collaboratori, che sono il vero patrimonio della banca, oggi sono 408 unità. Sono numeri che mi sembrano importanti per una banca che come mission avrà quella di dare risposte al territorio e di creare valore nel tempo al netto dei rischi grazie al fatto che già oggi siamo una banca con un'adeguata dotazione patrimoniale: 186 milioni di patrimonio sono un dato davvero importante”.

**Per chiudere una battuta: ha parlato di 91mila clienti. A questo punto l'obiettivo dei 100mila è d'obbligo?**

“Ci contiamo. Essere una buona banca vuole dire diventare una banca sempre più attrattiva. Sicuramente nei primi tempi il cliente rischia di sentirsi un po' spaesato, ma noi dovremo cambiare per fare sì che la banca resti la stessa. Il cambiamento sì, dunque, ma mantenendo sempre i valori che hanno fatto grande il credito cooperativo”.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**FRA STORIE E FUTURO** Il vicepresidente Lorenzo Liviero parla a soci e clienti

## “Sempre più la banca del territorio”

Lorenzo Liviero, già presidente di Rovigo Banca, è stato scelto come vicepresidente di Banca del Veneto Centrale. E, come ha detto il nuovo presidente (vedi intervista a fianco Ndr), il suo è un compito importante e al tempo stesso particolarmente delicato: garantire la continuità nel rapporto fra la banca e il suo territorio.

**Dottor Liviero, passato il mese di rodaggio, cosa cambia per il cliente con il nuovo istituto bancario?**

“Al momento non cambia nulla; continuerà a dialogare con gli stessi interlocutori di prima. I clienti e i nostri soci nel loro approccio non si

accorgeranno di questo importante cambiamento; troveranno le stesse filiali, gli stessi referenti e gli stessi servizi. Ogni cliente si accorgerà invece che nel breve e nel medio periodo troverà una banca più efficiente, con servizi migliori e a costi più competitivi perché Banca del Veneto centrale è un soggetto importante nel territorio regionale, in grado di competere per dimensioni e qualità dei profili finanziari e patrimoniali con i maggiori player. In pratica i nostri clienti e i nostri soci avranno a disposizione una serie di servizi aggiuntivi che prima una piccola banca non era in grado di assicurare. Penso ai crediti spe-

ciali o al settore estero. E poi, con i dipendenti liberi da altre incombenze, migliorerà la capacità di ascolto e dunque di individuazione delle soluzioni ottimali per le esigenze di ciascun cliente”.

**Messa così, ci allontaniamo molto dal vero se parliamo di un “salto di qualità”?**

“E’ così. Oggi la nostra banca può davvero competere con i grandi player mentre prima eravamo costretti a muoverci su base provinciale”.

**Poi c’è il tema che non può mancare: e il legame con il territorio?**

“Noi continuiamo ad essere una

banca del territorio. Sul territorio raccogliamo e investiamo. Il percorso identitario dunque non viene dimenticato o accantonato, ma sono convinto che verrà rafforzato da questo nostro essere più efficienti. La storia non si cambia. La nostra identità di banca del territorio, che i nostri soci conoscono bene, non solo sarà mantenuta perché fa parte del nostro Dna, ma sarà rinforzata perché una banca solida, una banca che ha più risorse è anche una banca che ottiene migliori risultati sul conto economico e può dare al territorio più di quanto non riuscissimo a dare prima”.

© RIPRODUZIONE RISERVATA