

Domenica 12 settembre 2021

GAETANO MARANCONI Il presidente di Banca del Veneto centrale, fra presente e progetti per il domani

# Uno sguardo aperto sul futuro

*“Il rapporto con Rovigo sta andando davvero molto bene, e i risultati sono davvero interessanti”*

Per Banca del Veneto Centrale l'ultima semestrale (approvata nei giorni scorsi con numeri di assoluto rilievo) non era un appuntamento di bilancio "qualunque". Questo step ha segnato infatti la prima vera occasione per fare il punto sulla fusione che ha visto confluire nel nuovo istituto di credito Centrovneto Bassano Banca e Rovigo-banca.

Il presidente Gaetano Marangoni parte dai numeri. E si sente in modo tangibile la sua soddisfazione.

“Abbiamo approvato un bel bilancio, e la soddisfazione è evidente. E non parlo solo dell'utile, che è ben maggiore rispetto a quelli dei bilanci abituali. La soddisfazione deriva infatti anche da tutta una serie di indicatori che rappresentano bene la solidità della banca. Indicatori che trasmettono ai nostri soci la sensazione che Banca del Veneto Centrale sia in buone mani, e che la struttura stia lavorando davvero bene in una fase storica non semplice”.

**Presidente, questo bilancio ha rappresentato anche la prima verifica dopo la fusione fra Centrovneto Bassano Banca e Rovigo-banca. Come sta andando il percorso che avete intrapreso?**

“Con Rovigo sta andando davvero molto bene. In ogni operazione di fusione a questi livelli c'è sempre una fase di partenza necessaria per armonizzare le strutture e allineare gli strumenti. A questa, che posso dire si è conclusa positivamente, ne segue una seconda, una fase intermedia, nel corso della quale si deve migliorare il rapporto con le varie tipologie di clienti, dalle grandi aziende alle piccole e medie imprese fino alle famiglie. Ed



■ “Il territorio risponde bene e mostra soddisfazione per il tipo e il livello di servizi offerto”

Gaetano Marangoni, presidente di Banca del Veneto centrale

è questa fase, definiamola la parte centrale nel percorso, che stiamo affrontando in questo momento e che non dubito si concluderà presto e positivamente. L'approccio consulenziale che ci siamo dati è in piena attuazione e i risultati sono davvero interessanti. Insomma, penso di poter dire che siamo davvero sulla buona strada”.

**Con un obiettivo finale che porta...**

“L'obiettivo è arrivare a concludere questo lavoro con una completa armonizzazione del rapporto fra la banca e i suoi clienti. Dopo di che si potrà partire davvero con l'attività a regime”.

**Rovigo e il Polesine come**

**hanno risposto alle novità che sono state introdotte?**

“Molto bene. Siamo contenti perché il territorio sta rispondendo bene e soprattutto perché mostra soddisfazione per il tipo e il livello di servizi che viene offerto. Sono convinto che tutto questo si vedrà ancora meglio quando la serenità del rapporto con tutte le tipologie di clienti sarà normale e sarà frutto di una fiducia reciproca”.

**Fiducia, rapporti, consulenze: su cosa punta in questo momento Banca del Veneto centrale?**

“Faccio un solo esempio. In questo momento storico stiamo prestando grande attenzione ai crediti specia-

li. Il nostro compito è quello di aiutare i nostri clienti ad attingere ai crediti agevolati dello Stato. Penso al 100% per le ristrutturazioni, ma non solo. Il nostro compito è quello di fornire ai clienti tutti i mezzi per fruire delle opportunità che vengono messe a disposizione dal governo ma anche dalla Regione”.

**Insomma: una fusione che sta funzionando bene. Si può dire? E soprattutto, quale è il segreto di un successo che, in questi casi, non è mai scontato?**

“Quello che avevamo sperimentato in una situazione simile ai tempi della fusione con la Bcc di Bassano ci è stato molto utile. Ovviamente con le dovute diffe-

renze. Sapevamo bene, ad esempio, che Rovigo e il Polesine esprimono un settore primario di livello assoluto, che ci sono realtà imprenditoriali interessanti ed un privato che è attento al risparmio. E lo stiamo puntualmente riscontrando sul campo con un ottimo lavoro nel settore della raccolta ma anche grazie alla capacità di seguire le imprese per fare di Banca del Veneto centrale un partner costante e presente. Per fare questo il rapporto deve essere foriero di profitti per tutti i soggetti. Diciamo che al momento della fusione eravamo convinti che per noi sarebbe stato un modo per allargare con successo il nostro perimetro

geografico, cosa che si è poi verificata”.

**Presidente, sul tavolo non può mancare la domanda sul futuro: ci saranno altre fusioni? Vi state guardando intorno?**

“La nostra capogruppo, Cassa centrale, segnala gli scenari da perseguire alle banche associate. Cassa centrale prevede l'utilità di favorire le concentrazioni laddove ci sia ovviamente un senso per farlo e la possibilità che portino ad un miglioramento della situazione per tutti i soggetti coinvolti. Noi abbiamo sempre dichiarato che la nostra apertura è massima. Essendo al centro del Veneto, poi, abbiamo la possibilità di volgere lo sguardo in qualsiasi direzione. Siamo dunque aperti a valutare i progetti per raggiungere un miglioramento organizzativo e competitivo, nel rispetto però sempre dello spirito cooperativo. Questo è un valore da porre come punto di riferimento, perché fa parte della nostra storia e del nostro essere. E' la nostra forza. Certamente per il futuro andranno presi in considerazione altri progetti. Di sicuro la cosa interessante sarà creare un rapporto significativo fra la capacità di mettere a punto risultati di bilancio buoni e di servire al meglio la clientela del territorio. Questa è la sfida”.

**Una sfida che voi affrontate con ottimismo?**

“I buoni risultati da cui partiamo ci danno la possibilità di essere solidi come istituto di credito e dunque di migliorare l'offerta per la nostra clientela. Ogni progetto va valutato in questa direzione e con questi fini”.

pfb

© RIPRODUZIONE RISERVATA