

SPECIALE INTERVISTE

BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO
DI TRENTO, ALTO ADIGE, VENETO, FRIULI V.G.

Credito Locale: 7 domande a 4 presidenti

A che punto è la notte?

A cura di LUCA CORRÒ (Ordine di Venezia), SILVIA DECARLI (Ordine di Trento e Rovereto)
GUIDO GIACCAJA (Ordine di Udine), LUCIANO SANTORO (Ordine di Bolzano)

Ai presidenti delle Federazioni del Credito Cooperativo del Friuli Venezia Giulia, dott. Giuseppe Graffi Brunoro, del Trentino, ing. Diego Schelfi, dell'Alto Adige, avv. Heiner Nicolussi-Leck, del Veneto, dott. Ilario Novella, facendo loro presente che il CV è il periodico dei Dottori commercialisti ed Esperti contabili delle Tre Venezie, abbiamo rivolto alcune domande per sentire il polso del credito del Triveneto nell'espressione delle Federazioni delle BCC, quali "ultime" Banche del Territorio mettendo così a confronto le rispettive risposte per i nostri lettori.

1. A Vostro giudizio e sulla base della Vostra visione della situazione, quale può essere, nell'attuale noto contesto, il ruolo delle Banche di Credito Cooperativo nella Vostra Regione?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V.G.)

L'Assessore regionale alle Finanze, Francesco Peroni, intervenendo alla nostra Assemblea annuale ci ha definiti "archittrave" del sistema economico regionale. È stata un'affermazione che ci ha fatto molto piacere e nella quale percepiamo la responsabilità verso i nostri Soci, le nostre Comunità e il sistema economico in generale in un contesto che continua a manifestare problematicità. Sentiamo la responsabilità di poter essere considerati un punto di riferimento in un momento di generale smarrimento dopo 5 anni di una crisi che, purtroppo, non è ancora finita. Usando altri termini, potrei dire che siamo chiamati, come cooperative di credito, ad essere ancora una volta anticiclici per contribuire a superare questa fase, ma soprattutto dobbiamo essere fedeli al nostro fortunato slogan "la mia banca è differente" e fare la nostra parte per provare a disegnare un futuro differente. Questa crisi è l'occasione per ricordare al mondo che l'economia di mercato non l'hanno inventata gli inglesi o gli americani. Negli ultimi 200 anni costoro hanno solo male interpretato (come i fatti hanno ampiamente dimostrato!) qualcosa che, in realtà, nacque in Italia nel settecento con la cosiddetta economia civile.

Uno dei compiti fondamentali per il nostro sistema è certamente quello di accrescere la consapevolezza economica e finanziaria della cittadinanza sia perché abbiamo visto come un acritico seguire le tendenze faccia solo gonfiare le "bolle" che prima o poi scoppiano, ma soprattutto perché con la normativa comunitaria in arrivo le banche, che già ora non sono tutte uguali, si distingueranno non solo per la qualità del servizio e l'impegno a farsi carico dei problemi dei clienti ma soprattutto sul grado di affidamento della loro gestione e della loro solidità patrimoniale. Negli ultimi 50 anni si è consolidata la certezza che qualunque cosa potesse succedere le banche non sarebbero mai fallite e lo Stato sarebbe sempre intervenuto. Ma negli ultimi 5 anni si è fatta strada un'idea diversa e cioè che a salvare le banche in difficoltà non può più pensarci solo lo Stato (facendo poi pagare il conto ai contribuenti), ma prioritariamente i privati (*in primis* i soci della banca, ma anche obbligazionisti e, se necessario, anche i depositanti per le somme superiori agli importi garantiti per legge). Termini come *bail in*, *DGS*, *BRR*, *SRM* nei prossimi mesi diventeranno familiari non solo agli addetti ai lavori e nei prossimi anni occorrerà fare molta più attenzione di prima nello scegliere la propria banca. E il Credito Cooperativo Italiano, con la sua struttura a rete e con gli strumenti di garanzia che sta mettendo a punto è certamente in grado di rispondere a queste sfide.

- Diego Schelfi (Trentino)

I numeri parlano già da sé: il peso della cooperazione di credito trentina è significativo, rappresentando circa il 60% della raccolta e il 55% degli impieghi. Questo dato rende già l'idea del ruolo "quantitativo" del credito cooperativo in Trentino.

Quello che voglio sottolineare è invece l'aspetto "qualitativo". Infatti, la nostra concentrazione è sulle famiglie, dove rappresentiamo un impegno importante, e sulle piccole imprese, dove le percentuali aumentano ulteriormente. Abbiamo quindi un'attenzione particolare a questo livello: imprese e famiglie. A ciò si aggiunge la sensibilità nei confronti delle situazioni di crisi. Quando c'è qualcuno che chiama o fa appello al senso di responsabilità o di sensibilità nei confronti delle situazioni di crisi, il credito cooperativo trentino risponde. Per fare un esempio: pur avendo una percentuale di impieghi al 55%, quando c'è stata la necessità di sottoscrivere impegni per far fronte alla crisi siamo arrivati oltre il 90%. C'è dunque questa capacità di cogliere il territorio, le esigenze del territorio, e di farlo diventare una caratteristica di tutto il sistema.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

Il ruolo delle Casse Raiffeisen è quello di garantire la stabilità delle piccole e medie imprese, delle famiglie e imprenditori locali. Il sistema Raiffeisen lo paragonerei – metaforicamente parlando – ad un organismo vivente, nel quale le cooperative hanno il ruolo di trasportare il sangue nelle aree più periferiche del corpo per garantire una sana circolazione, metafora per l'accesso al credito dei singoli componenti dell'economia locale che è e rimane nel nostro dna.

- Ilario Novella (Veneto)

Il ruolo del credito cooperativo è quello di continuare ad essere banca di comunità e banca del territorio; continuare quindi a gestire il credito così come sta facendo in modo anticiclico. Di fatto le banche di credito cooperativo sono le uniche che hanno tenuto nell'ammontare degli impieghi rispetto a tutto il sistema bancario; questo le ha portate certamente ad esporsi di più ai rischi però, mediamente, in Veneto il 95% della raccolta domestica viene impiegata nel Territorio.

2. In termini di aggregato di sistema riferibile alla Sua federazione, qual è lo "stato" del credito cooperativo?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V.G.)

Nel complesso l'aggregato delle BCC del Friuli Venezia Giulia sta reggendo "meno peggio" che in altre regioni, anche se con sforzi sempre maggiori. Ma siamo molto preoccupati in quanto nella nostra regione molti fenomeni economici arrivano sempre con 6-12 mesi di ritardo rispetto ad altre parti d'Italia e quindi ci aspettiamo ancora almeno un altro anno di pesanti difficoltà per la nostra industria bancaria. L'appiattimento dei tassi unito all'esplosione delle svalutazioni sui crediti e alla rigidità dei costi, quest'ultima fortemente connessa con le nostre caratteristiche peculiari, rappresentano le minacce più insidiose al nostro operare. Come punti di forza traiamo incoraggiamento nel riconoscimento della nostra base sociale, che ha

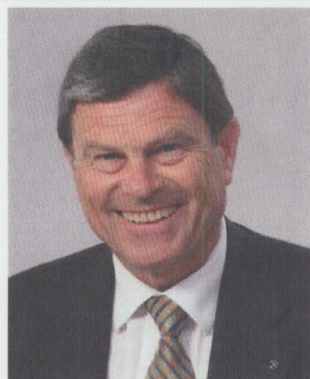
SEGUE A PAGINA 3



Giuseppe Graffi Brunoro



Diego Schelfi



Heiner Nicolussi-Leck



Ilario Novella

Credito locale. A che punto è la notte?

SEGUE DA PAGINA 2

raggiunto le 60.000 unità in crescita del 20% negli ultimi 5 anni e dall' apprezzamento della nostra clientela, che ha consentito di raggiungere i 214.000 conti correnti. Nel primo semestre 2013, le 15 Banche di Credito Cooperativo del FVG, con 234 sportelli, presentavano una massa operativa pari a 13 mld di euro. La raccolta globale si è portata a 8 mld di euro (+0,71 per cento), evidenziando una crescita dell' 1,53% nella componente della raccolta diretta (5,9 mld). Gli impieghi, pari a 5,1 mld, hanno registrato una lieve contrazione dell' 1,07 per cento. Le nostre quote di mercato sono stabilmente sopra il 15% sugli impieghi e il 10% sulla raccolta, ma se concentriamo il focus su piccole e medie imprese e sulle famiglie superiamo il 20%. In questo scenario problematico, si confermano positivi i risultati nel settore assicurativo. La nuova produzione lorda annua a giugno 2013, pari a 35,2 mln di euro, infatti, registra una crescita negli strumenti finanziari (+388,7 per cento), nei prodotti legati alla previdenza (+24,4 per cento), nelle coperture prestiti (+28,1 per cento) e nei prodotti danni (+11,6 per cento).

- Diego Schelfi (Trentino)

Siamo in un sistema complessivo, per cui anche il credito cooperativo vive la situazione attuale. La crisi, dunque, tocca anche il credito cooperativo: e in particolare la crisi riferita alla situazione di sofferenza delle imprese e, di conseguenza, alla parte dei crediti inesigibili, alla necessità di fare sforzi incredibili per coprire queste situazioni di grave crisi. L'aspetto positivo di questa situazione è che il trentino - non dico che era preparato, perché nessuno era preparato a queste cose - però è sempre stato "formica" [i.e., risparmiatore], per cui è dotato di un patrimonio significativo che è la sommatoria dei sacrifici di tanti anni. Grazie a questo, anche di fronte a situazioni molto gravi, ce la fa e riesce in qualche modo a traguardare (sperando che non duri ancora molto, perché altrimenti nessuno ce la fa!) quella che è la normale linea di sopravvivenza che il sistema del credito ha in generale. Questo vale anche per le imprese. Il trentino normalmente risponde con la propria faccia: fa fatica, consuma i risparmi, si mangia quello che ha messo da parte nel tempo. Però certe imprese - oggi vedo - seguono altre strade: ad esempio il concordato *in bonis*, queste forme per uscire dalla crisi creando delle *bad companies* in cui buttare le difficoltà, che naturalmente poi vanno per la gran parte sulle spalle del credito cooperativo. Quindi, anche tra le imprese c'è di tutto. In sintesi, io direi che le famiglie e le piccole imprese hanno questa caratteristica, cioè si giocano sul territorio. Chi invece ha la possibilità di navigare con orizzonti più ampi, sceglie altri strumenti - strumenti che, insomma, scelgono in tanti! -, salvaguardando aspetti patrimoniali personali. Io, essendo un ottimista per natura, dico che la situazione è molto critica, molto critica - dobbiamo esserne consapevoli e dobbiamo tenerne conto come sistema -, ma credo che riusciremo anche stavolta a fare il nostro buon servizio.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

Nel contesto nazionale il sistema Raiffeisen in Alto Adige è radicato nel territorio in modo capillare. Questo comporta una notevole responsabilità di ciascuna entità cooperativistica nell'economia locale. L'economia reale del nostro territorio non è stata colpita come altre aree produttive italiane paragonabili al nostro.

- Ilario Novella (Veneto)

Il credito cooperativa della nostra regione ha passato molti anni in cui ha messo "fieno in cascina", attualmente, nel contesto complessivo, sappiamo che qualche banca è in difficoltà, ma il sistema del credito cooperativo veneto sta tenendo con un ammontare delle sofferenze leggermente superiore a quello del restante sistema bancario.

3. È inutile che Vi sottolinei la nota tendenza alla decrescita degli impieghi attuata dal sistema in un contesto di difficile raccolta e di rapporti

tra sofferenze e incagli su impieghi o patrimonio in costante crescita; come il sistema delle BCC si posiziona in tale contesto?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V.G.)

Nel contesto della crisi di questi anni, il Credito Cooperativo è riuscito a confermare il suo ruolo di sostegno all'economia del territorio, anche quando ciò comportava una consapevole assunzione di rischi: in un contesto di diminuzione della domanda di credito e di esplosione dei crediti deteriorati, le quote di mercato nei crediti a clientela sono cresciute. L'ammontare dei crediti a sofferenza, pari a 247 mln di euro, e il totale delle partite deteriorate, pari a 480 mln, con una crescita, rispettivamente, del 13,30% e del 14,53%, conferma lo sforzo importante che il Credito Cooperativo sta facendo per rimanere coerenti alla propria missione di vicinanza ai territori e alle comunità locali. Le rettifiche su crediti, pari a 23 mln di euro, segnalano una crescita di oltre il 46 per cento.

I coefficienti patrimoniali delle BCC - tier 1 ratio al 16,4% - sono doppi rispetto ai requisiti richiesti dalla normativa, diversamente dalle "altre" realtà bancarie che, infatti, sono dovute ricorrere a rilevanti aumenti di capitale per rientrare nei parametri. Quindi le BCC del Friuli Venezia Giulia respingono, con la forza dei numeri, l'accusa di non sostenere adeguatamente famiglie e imprese in questo difficile momento.

Vorrei però cogliere l'occasione per ricordare che "fare banca" non è sinonimo di "fare credito", ma c'è anche l'altra faccia della medaglia: la raccolta del risparmio. Negli ultimi anni in molti parlano di banca (spesso solo per criticarne pesantemente l'operato), ma non sono certo che ci sia uniformità di conoscenza su cosa significa "banca". L'art.47 della nostra Costituzione quando dice "la Repubblica incoraggia e tutela il risparmio" fa sì un'affermazione giuridica, ma soprattutto attribuisce un valore di interesse sociale e collettivo al risparmio. Tanto che poi si sente in dovere di stabilire che l'esercizio del credito è sottoposto a controllo ("disciplina, coordina e controlla l'esercizio del credito"). Se poi scendiamo di un livello normativo e prendiamo l'art.10 del TUB leggiamo che sancisce che la banca è quel soggetto che esercita l'attività d'impiego attraverso la raccolta di risparmio tra il pubblico. Il risparmio, quindi, viene contemporaneamente qualificato come "bene pubblico" nella sua consistenza globale e come "bene privato" nella sua individuazione singola. E un bene comune come il risparmio non può essere lasciato alla indiscriminata gestione di operatori planetari, spesso spregiudicati, impegnati a realizzare profitti di breve termine. Ecco allora che crolla il mito del mercato secondo la visione anglosassone.

- Diego Schelfi (Trentino)

La posizione del credito cooperativo trentino è data dai dati sulla capacità di rispondere alle domande di credito. Un dato su tutti: l'86% delle domande di credito ha esito positivo da noi.

Negli ultimi 3 anni l'esito positivo della domanda di credito si è stabilizzato su un 86-88%. Questo a prescindere dal numero delle domande, che invece è calato. Per cui, in un trend calante di domanda di credito, l'esito positivo, la risposta positiva, si è stabilizzato poco sotto il 90%. Anzi, ultimamente si sta riprendendo, tenendo conto anche della grossa quota che le casse rurali [i.e., banche di credito cooperativo trentine] si sono giocate nel contesto delle manovre di riassetto avviate dalla Provincia, dove la quota delle casse rurali ha superato il 90%. Anche questa ulteriore componente è stata particolarmente significativa. In rapporto al resto del sistema del credito trentino, i dati del credito cooperativo trentino (casse rurali e Cassa Centrale) riferiti ai clienti in provincia di Trento mostrano, al 31/12/2012, "depositi della clientela" (senza PCT e obbligazioni) pari a Euro 6.707.000.000 a fronte di Euro 4.728.000.000 di altre banche presenti sul territorio;

SEGUE A PAGINA 4

Credito locale. A che punto è la notte?

SEGUE DA PAGINA 3

“prestiti” per Euro 10.783.000.000 a fronte di Euro 9.334.000.000 delle altre banche; e infine “sofferenze” per Euro 439.000.000 a fronte di Euro 512.000.000 delle altre banche sul territorio. La quota di mercato del sistema delle casse rurali trentine e Cassa Centrale in provincia di Trento vede dunque il sistema del credito cooperativo trentino attestarsi su una percentuale del 58,65% quanto ai depositi della clientela e del 53,60% quanto ai prestiti.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

La realtà dell'organizzazione Raiffeisen in parte differisce da questo scenario. Gli impieghi a fine giugno a.c. su base annua hanno avuto una - seppur limitata - crescita dello 0,85%; la raccolta nello stesso periodo è perfino aumentata del 7,26%; le sofferenze nel periodo accennato sono calate del 5,36%, facendo diminuire il rapporto sofferenze su impieghi fino al 3,34%. Lo stesso rapporto sofferenze su patrimonio di vigilanza è diminuito dal 18,13% al 16,94%. L'unica nota dolente sono gli incagli che nel periodo osservato sono aumentati del 5,6%, portando il rapporto incagli su patrimonio di vigilanza ad aumentare leggermente (dal 25,06% al 26,14%). Per contro c'è da notare il miglioramento del rapporto raccolta su impieghi: mentre quest'ultimo a giugno del 2012 era vicino al 100%, un anno dopo si attesta al 95%.

- Ilario Novella (Veneto)

Il sistema delle banche di credito cooperativo venete ha un grado di sofferenze superiore alla media, questo si spiega in massima parte poiché, operando nel territorio, risente fortemente delle dinamiche del territorio stesso; il Veneto sta evidenziando in tal senso una crisi in termini superiori al resto del sistema italiano ed il sistema ne risente in via diretta e collegata.

4. Il così detto “tasso di decadimento” (flusso cumulato delle nuove sofferenze su impieghi di inizio anno al netto delle sofferenze) del sistema bancario, in via generale, pare accennare a fase terminale di crescita; Banca d'Italia è stata assolutamente vigile in tale contesto in tutti i bilanci 2013 ed in tutte le situazioni vigilate. Forse iniziamo ad esserne fuori? Come Sistema, come valutate l'andamento dei Vostri crediti deteriorati in rapporto all'andamento generale dell'economia della Regione?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V.G.)

Saremmo molto contenti di poter confermare i segnali di ripresa, ma credo sia presto per sbilanciarsi. La crescita delle sofferenze, che ad agosto hanno superato i 250 milioni di euro, e i conseguenti accantonamenti, che nel solo primo semestre 2013 hanno superato i 25 milioni, fotografano un quadro che resta ancora molto problematico. La nostra percentuale di crediti deteriorati rispetto al sistema bancario, pur in crescita, (+14%) evidenzia comunque una buona capacità di gestione del credito, grazie anche all'attenzione a non assumersi grandi rischi e a mantenere un portafoglio impieghi molto più frazionato.

Non dobbiamo comunque illuderci: i tempi di uscita dalla crisi saranno lunghi e necessariamente ci porteranno a un quadro mutato, nel quale, l'imminente arrivo delle normative comunitarie di cui parlavo prima rischia di favorire il ciclo della crisi anziché interromperlo. Ciò comporterà la conseguenza che per l'intero sistema bancario sarà sempre più difficile sostenere le imprese in difficoltà e quindi continuerà la severa selezione che stiamo osservando.

- Diego Schelfi (Trentino)

Innanzitutto, non sono così sicuro che il “tasso di decadimento” accenni alla fase terminale di crescita. Per quel che riguarda il sistema delle casse rurali trentine, mi pare che continui ad aumentare. Noi abbiamo un monitoraggio quotidiano, ma non ci risulta. Magari fosse così!

Il dato è ancora abbastanza accentuato. Quello che si evidenzia è una polarizzazione, nel contesto delle sofferenze, tra il *retail* e il *corporate*. Il *retail* rimane tendenzialmente stabile: le famiglie pagano. Anche i dati relativi ai mutui famiglia, ovvero i ritardi di pagamento, mostrano che il *retail* risponde. La complessità e la fatica è nel *corporate*. Io non credo che il “tasso di decadimento” sia in attenuazione, neanche nel resto del Triveneto. Anzi, sono molto preoccupato per il resto del Triveneto. Perché - come è emerso dai dati presentati a Padova sulle imprese che lasciano il Veneto, il Triveneto, e vanno in Austria - chi ha l'opportunità se ne va. Le imprese che potevano essere da traino hanno scelto strade diverse, per i dati che leggo; quelle che rimangono sono in difficoltà. Quindi, pensare che ci sia una ripresa mi pare inverosimile. Me lo auguro tanto, ma ho l'impressione che avremo ancora il nostro da fare in tutto il territorio.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

In base ai dati pubblicati a livello provinciale riguardanti i più significativi indicatori economici, direi che ci sono dei timidi segnali di stabilizzazione dell'economia nella

nostra provincia, fermo restando che dobbiamo tenere d'occhio i rischi sempre più globali.

- Ilario Novella (Veneto)

L'andamento dei nostri crediti sta evidenziando un continuo decadimento ma direi che, negli ultimi mesi, si sta evidenziando una sostanziale tenuta o, quantomeno, un rallentamento del deterioramento; la ripresa economica, a mio giudizio, si può considerare ancora un mero annuncio ed auspicio e questa situazione non deve trarci in inganno. Il presidio resta alto, la collaborazione con Banca d'Italia è piena condividendo con questa le situazioni più delicate ed, in generale, lo stato del sistema. Il nostro è stato particolarmente sbilanciato verso il settore immobiliare che ha fortemente risentito della crisi, ora tuttavia è anche il settore della manifattura che fa sentire le difficoltà.

5. Vi chiediamo: quale dialogo esiste tra il Vostro sistema e la nostra Professione? In un recente convegno, Gian Maria Gros-Pietro, stimato economista industriale nonché presidente del consiglio di gestione di Intesa San Paolo, ha commentato “la crisi ha mutato i comportamenti degli imprenditori ma i piccoli sono rimasti legati al rapporto fiduciario con il proprio commercialista”, aggiungendo, che le banche “devono rivedere la politica creditizia portando al centro la relazione con il cliente-impresa”: insomma parrebbe di capire che le grandi banche stiano “scoprendo” che debbono offrire più consulenza alle imprese, magari anche al posto nostro. Qual è il Vostro orientamento sul tema e come valutate il ruolo della nostra professione nell'ambito della Vostra attività?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V.G.)

Non posso che essere d'accordo con chi immagina che il futuro veda le banche, in genere, puntare al recupero di redditività anche sul fronte dei servizi e, fra questi, sul versante della consulenza alle imprese. Assistenza nell'internazionalizzazione, passaggi generazionali delle imprese, successioni familiari, *Internal Audit*, *risk management*, consulenza assicurativa, acquisizioni e aggregazioni, gestione delle crisi aziendali, consulenza preconcorsuale ecc. sono solo alcuni dei temi sui quali le competenze professionali delle banche si incrociano con quelle dei commercialisti. Resta da vedere se, come dissi qualche anno fa al convegno dell'Unione Giovani a Isola Capo Rizzuto, se tutto ciò avverrà “in collaborazione” o “in concorrenza”. Ovviamente anche il Credito Cooperativo si sta attrezzando per integrare l'attività di intermediazione creditizia, (che comunque resta il principale compito di una banca locale) con queste attività di consulenza. Ma ciò che lo rende più vicino ai commercialisti è che non lo fa tanto perché consente nuove tipologie di ricavo quanto perché queste attività consentono di meglio rispondere alle esigenze dei propri Soci e Clienti. Proprio come il commercialista, anche la BCC vuole essere interlocutore di fiducia che “si prende cura” a 360 gradi del proprio cliente in una visione complessiva, e integrata nel territorio e nella Comunità, delle sue esigenze. Sono quindi fiducioso che su questa comunanza di “perché”, si possa costruire un intelligente e trasparente rapporto di collaborazione sostenibile nel tempo. Inoltre il Credito Cooperativo potrebbe essere anche fornitore di servizi di consulenza anche agli stessi commercialisti. Penso, per esempio, alla *compliance* rispetto alla normativa anticorruzione che indubbiamente le banche hanno metabolizzato da molto tempo e sotto la vigile attenzione della Banca d'Italia.

- Diego Schelfi (Trentino)

È una domanda difficile. Per noi è vitale il rapporto con l'impresa, diretto. È talmente diretto che il 90% dei nostri clienti diventano soci della cooperativa di credito. Quindi, è prima di tutto un rapporto di fiducia, di trasparenza. Naturalmente la complessità porta tutti a farsi aiutare dagli esperti: in particolare le piccole imprese che non sono strutturate si rivolgono ai commercialisti per avere un riferimento. Questo non è male, questo aiuta anche il credito. Ma noi, pur essendo banche (perché ragioniamo da banche), noi chiediamo qualcosa di più, che è quello che si diceva prima: un totale rapporto di fiducia. Se il commercialista, oltre alla valutazione dei *rating*, dei numeri, eccetera, aiuta anche in questo rapporto fiduciario tra l'impresa e la propria realtà di credito, questo è fondamentale. Non so se sempre hanno anche questa funzione!

Il commercialista deve comprendere la cooperativa di credito, che non è una banca, con i propri pregi e i propri difetti. E allora si chiede al commercialista di diventare anche lui “cooperatore” di un sistema. Se la rete si consolida, è un bene per tutti: è un bene per l'impresa, è un bene per la banca, è un bene per il commercialista. Se si crea sfiducia, se la valutazione è puramente quantitativa, eccetera, in genere si crea quel distacco che poi porta alla rottura e crea un “non beneficio”.

Quindi, in sintesi, ai commercialisti chiediamo di conoscere la cooperazione, di approfondire e di diventare operatori. E questo aspetto non penso sia sempre ben compreso dalla categoria.

SEGUE A PAGINA 5

Credito locale. A che punto è la notte?

SEGUE DA PAGINA 4

Forse in Trentino c'è un buon rapporto, una storia, con il mondo della cooperazione in generale e con le casse rurali in particolare; ma altrove una banca di credito cooperativo è una banca. Questo è un passaggio delicato, da evidenziare. È necessario conoscere la diversità: noi siamo banche diverse. E allora si fa il bene del cliente se si capisce chi c'è davanti, quali vantaggi può dare e quali vantaggi avere.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

È ovvio che le nostre banche debbano offrire sempre più consulenza alle imprese loro clienti e questo lo stanno facendo. Ma è pure necessario instaurare un confronto con i commercialisti, che non sempre interpretano il rapporto banca - impresa come partenariato. Per una BCC rispettivamente una Cassa Raiffeisen il cliente è e deve essere visto come un partner.

- Ilario Novella (Veneto)

Nella generale omologazione del sistema bancario, ribadisco che le BCC sono banche assolutamente differenti; abbiamo sempre impostato le nostre relazioni commerciali su base fiduciaria; purtroppo sta emergendo un sempre più elevato grado di oggettivazione nei confronti della clientela e questo ci mette in difficoltà poiché la nostra storia e la nostra metodologia ci metteva nella predisposizione di considerare più la parte soggettiva che quella oggettiva. Ritengo che Banca d'Italia stia facendo il proprio mestiere nell'assecondare la specificità del nostro ruolo indicandoci la strada da percorrere pur nell'ambito della nostra specificità. Circa il ruolo del commercialista direi che il mestiere di commercialista, anch'io lo sono, nell'ultima decade è completamente cambiato; ci siamo trovati dall'essere detentori di un ruolo tecnico di natura civilistico-fiscale a qualcosa di completamente diverso che si sposta, dalla forma alla sostanza, nel saper dire agli imprenditori come debbono muoversi e cosa debbono fare per stare nel mercato ma, nella nostra prospettiva, nel saper apprezzare un sistema bancario che è diventato sempre più rigido e complesso.

6. Secondo quanto si legge nella stampa specialistica e nell'attività di ricerca, pare esistere e rafforzarsi un orientamento di Banca d'Italia che -ci pare- stia indicando la strada dell'aggregazione tra banche come una delle modalità di uscita dall'attuale contesto di difficoltà di "fare credito"; quale potrebbe essere la tendenza in atto in ambito regionale nel Vostro sistema? Vi pare un orientamento degno di attenzione?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V. G.)

Premesso che dalle nostre relazioni dirette con la Banca d'Italia non abbiamo visto orientamenti diversi da quello, sacrosanto, di costante sollecitazione alla sana e prudente gestione, e che, almeno in Friuli Venezia Giulia, la Vigilanza non è entrata nel merito quanto a necessità di aggregarsi, sono convinto che l'articolazione a rete che il sistema delle Banche di Credito Cooperativo si è dato, rappresenti il vero "plus" rispetto a un mondo indifferenziato di banche ormai sempre più indistinte. È chiaro che nel sistema possono convivere BCC di dimensioni piccole, medie, o grandi, senza minare la validità del modello a rete, ma non sono per nulla convinto che i problemi e le difficoltà che ci aspettano si risolvano durevolmente con le fusioni. Anche dovessimo arrivare a BCC provinciali o regionali resteremmo comunque sempre entità che, singolarmente prese, non reggerebbero gli impatti di un mercato avverso e di una normativa tarata sulla logica dell'"one size fits all". Le esperienze di altre banche locali che pensavano di risolvere le difficoltà con le dimensioni dimostrano che non era quella la strada giusta. Il radicamento sul territorio, l'attenzione ai bisogni delle Persone e delle Comunità, la matrice cooperativa e mutualistica e le economie di scala garantite dall'appartenenza a un sistema sono la nostra risposta al gigantismo bancario. Dobbiamo continuare ad essere in "tanti" e "uniti", operare in modo coerente con quanto scritto nei nostri statuti, esercitare in modo responsabile l'autonomia e la democrazia che il nostro modello assicura e autogovernarci e sostenerci con la solidarietà che ci caratterizza da 130 anni.

- Diego Schelfi (Trentino)

L'aggregazione tra banche è in atto anche in Trentino, nel senso che negli anni il numero di banche scende. Qui c'è una discussione aperta: se la soluzione di diventare "grandi" banche - grandi tra virgolette - è uno degli elementi che possono aiutare a superare la crisi. Io personalmente non ho questa idea; anzi, sono molto preoccupato di una tendenza complessiva che vede nel processo di fusione la soluzione. È come mettere insieme due ciechi: non è che due ciechi messi insieme vedono meglio di uno. È necessario che le realtà siano sane e valide. La dimensione di per sé non apporta dei vantaggi: qualche economia di scala certamente, ma se ci fa perdere quella relazione di cui parlavamo prima, alla fine il danno è più grande del vantaggio. Con ciò non voglio dire di essere *a priori* contro queste valutazioni. In certi casi - ad esempio quando una realtà non riesce più a dare valore aggiunto nel proprio territorio o quando ha difficoltà - è importante e si può ragionare anche di fusione. Qualche volta può essere utile. Ma non è la panacea. Io sono preoccupato:

e lo dico ai rappresentanti del nostro sistema, che hanno anche il governo di questi processi; lo dico anche alla Vigilanza, che guarda con occhio di riguardo alle fusioni come facile soluzione. Io rifletterei molto su questi aspetti.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

Nel sistema Raiffeisen operante in Provincia di Bolzano, a causa della solidità delle singole realtà imprenditoriali delle nostre. Casse Raiffeisen, il tema dell'aggregazione tra banche è stato abbastanza marginale negli ultimi decenni e lo è tuttora. L'attuale contesto di "fare credito" non è tale da indurre i responsabili a prendere in considerazione fusioni. Anzi, la crisi finanziaria che è partita dagli Stati Uniti ha fatto emergere chiaramente che banche di maggiore scala erano molto più esposte ad altre tipologie di rischi, facendo uscire come "vincitori" proprio gli istituti di piccole dimensioni come le nostre. Inoltre abbiamo notato che dopo il crollo finanziario sono venute a meno le raccomandazioni da parte dell'Autorità di Vigilanza della Banca d'Italia la quale non perse occasione di sollecitare anche le nostre Casse a cambiare l'assetto dimensionale delle singole realtà.

- Ilario Novella (Veneto)

Fare economie di scala appare un orientamento indispensabile, non è detto tuttavia che questo significhi che la fusione, l'aggregazione sia la panacea di tutti i mali; se il sistema funziona bene credo che il fenomeno sia evitabile, l'importante è che tuttavia, a livello di sistema, si riesca a fare sinergia.

7. Ultima domandona per la quale Vi chiedo uno sforzo titanico: dateci in 20 parole una triplice Vostra valutazione sull'attuale stato della crisi, visto sia nella Vostra veste di datori di credito, sia nell'ottica dell'imprenditore, sia, infine, nell'ottica del dottore commercialista ed esperto contabile. Quale sintesi?

- Giuseppe Graffi Brunoro (Friuli V. G.)

Rispondo con una provocazione controcorrente: il fatto che non sia ancora finita ci fornisce l'occasione di un radicale ripensamento di un modo di lavorare che ha visto banche, imprenditori e commercialisti muoversi come antagonisti e guidati da un'unica legge: il profitto individuale e immediato prima di tutto! Ho abbondantemente superato le 20 parole e quindi rinvio i colleghi al sito www.scuoladieconomiciacivile.it e suggerisco di leggere il libro di Florence Naiville *Ho studiato economia e me ne pento* ed. Bollati Boringhieri.

- Diego Schelfi (Trentino)

Entrando nel gioco delle parti, i datori di credito dovrebbero intanto non sprecare, e noi abbiamo sprecato tanto in passato: abbiamo dato soldi a chi non se li meritava. Oggi dobbiamo invece cogliere i potenziali veri. Per esempio, nel contesto del lavoro di cui tanto si parla, aver coraggio di credere nei giovani che si mettono in gioco; meno nelle ristrutturazioni che non sai dove ti portano. Non vale la pena di spingere l'acceleratore ad ogni costo. Grande coraggio invece di scommettere sulle nuove iniziative, quelle innovative, generative; un po' meno nei classici compiti del bancario. Di conseguenza, gli imprenditori dovrebbero essere più innovativi, puntare su quelle nuove iniziative, innovative, generative, a cui mi riferivo prima. Infine, i commercialisti. A dire il vero li vedo occupare sempre più posti di rilievo. Non a caso, a capo delle tre grandi realtà trentine ci sono due commercialisti. Perché viene riconosciuto che il commercialista è una persona preparata, che ha anche competenza; per cui anche la gente riconosce nel commercialista una persona di fiducia. Io credo che si possa dire così: un commercialista è uno che conosce, conosce le regole del gioco e anche qualche volta come uscirne. Però, dal punto di vista del sistema che rappresento, rilevo che frequentemente questi non hanno la bontà, l'umiltà, di capire il contesto nel quale operano; e ciò nonostante giudicano, seppur dall'alto di competenze riconosciute. Ma questo li porta poi a disgregare un sistema che proprio nell'essere sistema ha valore. Io dico sempre: una cooperativa ha valore per il fatto che è cooperativa. Se tu metti in dubbio la fiducia, le relazioni, anche attraverso una lettura numerico-quantitativa, allora tu fai del male. Pertanto, se riescono davvero a diventare di più "soci cooperatori", a prescindere dalla professione, secondo me questo sarebbe un grande valore per contribuire ad uscire dalla crisi.

- Heiner Nicolussi-Leck (Alto Adige)

Ogni crisi non solo crea vittime, ma comporta pure opportunità. È compito comune individuare e cogliere tali opportunità.

- Ilario Novella (Veneto)

L'imprenditore deve guardare al futuro in modo positivo e responsabile, la banca non deve abbassare la guardia e deve assicurarsi di mantenere la sana e prudente gestione che deve averla sempre guidata, il commercialista deve educare l'azienda in questo percorso di ri-avvio affiancandola nella gestione e nel contraddittorio con il sistema bancario.