

I nodi dello sviluppo

Bcp, vinta la sfida Covid «Utile di oltre 5 milioni»

►Obiettivi raggiunti durante la pandemia: ►Dall'assemblea il via libera al bilancio
rilancio della banca e patrimonio più solido Ascione e Delle Femine: modello virtuoso

LA STRATEGIA

Nando Santonastaso

Era una sfida a tutti gli effetti, difficile quanto inevitabile, come sa bene chi segue le vicende del credito. Averla vinta, nonostante le pesanti incognite aggiuntive create dalla pandemia, è un titolo di merito di cui la Banca di Credito Popolare può legittimamente andare orgogliosa. Nei tre anni del piano industriale varato dal Consiglio di amministrazione presieduto da Mauro Ascione e affidato alla competenza assoluta di un manager come Felice Delle Femine, direttore generale dell'istituto, sono stati raggiunti tutti gli obiettivi. E che fossero a dir poco strategici dà ancora di più il senso del risultato finale: perché avere ottenuto contemporaneamente (e l'avverbio non è casuale) il rafforzamento patrimoniale, la riduzione dei crediti deteriorati (gli ormai arcinoti Npl) e il rilancio della Banca sul piano commerciale e del brand rappresenta il coronamento di uno sforzo pianificato e soprattutto sempre condiviso tra soci-azionisti e direzione.

IL TRAGUARDO

È per questo che ieri mattina, al termine dell'Assemblea che ha approvato il Progetto di Bilancio e la Dichiarazione Non Finanziaria per l'esercizio 2020, si respirava il giusto clima di soddisfazione a Palazzo Vallelonga, storica sede della Bcp. Soddisfazione, appunto, ma niente euforia: la sobrietà e il senso di equilibrio che hanno contraddistinto l'attuale gestione non sono venuti meno neanche stavolta. Uno stile, ormai riconoscibile, che fa della concretezza e della cultura del lavoro il suo tratto distintivo.

Eppure di entusiasmo ce ne sarebbe, eccome, da condividere considerate le voci di bilancio più significative, con l'utile netto superiore alle attese (5,5 milioni) e la crescita di tutti gli indicatori, dalla solidità patrimoniale alla raccolta, agli impieghi. Dal Piano industriale è uscita una Banca che non solo ha consolidato la sua leadership tra le Popolari della Campania, reso ancora più concreto e positiva la sua azione sul territorio a sostegno di imprese e famiglie e



IL TRAGUARDO
La Bcp di Torre del Greco ha centrato tutti gli obiettivi nonostante la crisi innescata dalla pandemia; da sinistra Felice Delle Femine e Mauro Ascione

visto crescere la sua clientela, confermando altresì che ad ottobre si valuterà anche la distribuzione di un dividendo ai soci-azionisti. La Bcp 2021 è ora in grado di competere anche con le big del credito che operano sullo stesso territorio perché proprio il rapporto con il territorio si è rivelato la carta vincente. «Local significant, ovvero conoscenza delle reali esigenze dei nostri clienti e capacità di essere al loro fianco con soluzioni innovative, moderne ma sempre del tutto sostenibili», spiega il presidente Mauro Ascione.

LO SCENARIO

Sono parole che indicano di fatto già il percorso del prossimo triennio, a partire dall'approccio con il Pnrr: «Noi crediamo,

specie in chiave Mezzogiorno, nelle ampie opportunità di sviluppo legate all'attuazione del Piano di resilienza e di ripresa, rispetto al quale possiamo essere un punto di riferimento», dice Delle Femine. E spiega: «Molte delle risorse del Next Generation Eu faranno riferimento alla Pubblica amministrazione nei cui confronti il ruolo svolto dalla Banca è sempre stato positivo e responsabile. Il rafforzamento del capitale umano in termini di maggiori competenze, attraverso opportuni processi di formazione è uno degli impegni prioritari per ridurre il gap tra Nord e Sud e assicurare sbocchi occupazionali di qualità ai nostri giovani: siamo pronti a sostenere questi percorsi».

Tanti, come detto, gli indicatori positivi che segnalano la vitalità della Bcp. «Le masse intermedie hanno superato a fine 2020 i 4,4 miliardi. In particolare, grazie alle nuove erogazioni a famiglie ed imprese del territorio, che sono state pari a 528 milioni, si registra una crescita per oltre 280 milioni (+23,4%) dello stock riferito agli impieghi alla clientela in bonis, salito a 1,480 milioni. Risultano, altresì, in aumento la raccolta diretta (+11,9%) e la raccolta indiretta al netto della componente istituzionale (+1,9%) trainata, quest'ultima, da una produzione di 74 milioni circa nel comparto bancassurance e risparmio gestito». Per non accennare alle operazioni di cessione di crediti deteriorati che - in linea con le previsioni di Piano industriale -

Piccole imprese da salvare in campo Intesa Sanpaolo

IL PROGETTO

Valerio Iuliano

Intesa Sanpaolo sostiene la ripartenza delle piccole e medie imprese. Ha preso il via la prima Elite Lounge del 2021, l'iniziativa che scaturisce dalla collaborazione tra il primo Gruppo bancario italiano, Elite e Piccola Industria Confindustria. Un percorso che punta ad accompagnare le Pmi in programmi di formazione, crescita dimensionale e apertura al mercato dei capitali.

LE AZIENDE

Le aziende che partecipano al progetto sono 26, provenienti da 12 regioni italiane e tutte appartenenti a settori industriali di eccellenza, con un fatturato aggregato di oltre 1 miliardo di euro. Tra le selezionate, figurano anche due imprese napoletane, la Autouno srl e la Teatek srl. «Le



VENTISEI LE AZIENDE CHE PARTECIPANO ALL'INIZIATIVA SELEZIONATE ANCHE DUE SOCIETÀ "MADE IN NAPLES"

aziende coinvolte - spiegano da Intesa Sanpaolo - avranno la possibilità di accedere a servizi integrati e a una rete di professionisti e investitori internazionali per agevolare il loro accesso al mercato dei capitali. Come le precedenti, anche questa nuova edizione sarà digitale e seguirà un iter formativo della durata di due anni con webinar dedicati a moduli di Strategia e Finanza e workshop su diverse tematiche trasversali in linea anche con le aree di intervento di Motore Italia, il programma strategico avviato da Intesa Sanpaolo per il rilancio delle piccole e medie imprese». A beneficiare del progetto ci saranno, dunque, la Autouno - tra le principali concessionarie Peugeot e Volkswagen in Campania - e la Teatek, una società che opera dal 2009 nei mercati delle energie alternative, delle telecomunicazioni e degli impianti industriali. «Con questa prima edizione del 2021 - sottolinea Anna Roscio, Executive Director Sales & Marketing Impre-

se Intesa Sanpaolo - consolidiamo l'importante collaborazione con Elite e Confindustria e rinnoviamo il nostro affiancamento alle Pmi, che intendono cogliere le opportunità che questo percorso di crescita è in grado di offrire. La nuova sessione vede impegnate 26 nuove Pmi che mirano a migliorare la propria competitività domestica ed internazionale in un contesto di mercato caratterizzato da primi evidenti segnali di ripresa sul fronte economico e fiducioso degli stimoli provenienti dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza».

GLI STRUMENTI

Mentre Marta Testi, amministratore delegato della piattaforma di servizi integrati Elite, spiega: «La missione è da sempre quella di connettere chi fa impresa con i capitali per la crescita mettendo a disposizione strumenti di finanza alternativa per arricchire le fonti di finanziamento, pianificando al contempo il proprio sviluppo manageriale e strategico con grande attenzione alla sostenibilità, alle competenze e al progresso tecnologico».

«IL RAFFORZAMENTO DEL CAPITALE UMANO È UNO DEGLI IMPEGNI PER RIDURRE IL GAP TRA IL MEZZOGIORNO E IL NORD DEL PAESE»

SONO IN CRESCITA TUTTI GLI INDICATORI DALLA RACCOLTA AGLI IMPIEGHI «SIAMO AL FIANCO DI IMPRESE E FAMIGLIE»