

## ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA LOCALI e B.C.C. LAUDENSE LODI La Risposta del Territorio di Lodi alle esigenze della Piccola e Media Impresa

Quando stendavamo la sequenza degli argomenti e il titolo di questo Convegno pensavamo a molte ovvietà negli argomenti che andavamo via via ad analizzare.

Oggi invece ho scoperto quanto in realtà erano sentiti e in quanti luoghi, in quanti convegni e da quali autorevoli analisti sono stati portati in discussione. A Milano si sta concludendo la 4 giorni di studio sull'economia europea, mercoledì scorso le CCIAA italiane, nella Giornata dell'Economia, hanno rilasciato i report 2006 sulle economie locali.

Sarebbe quindi sciocco ora farne un riassunto ma certamente qualche richiamo lo andremo a fare cercando in realtà di attualizzare meglio, per quanto mi compete, l'aspetto **dell'accesso al credito da parte della piccola e media impresa e la correlazione con l'assetto associazionistico locale.**

L'amico Perotti mercoledì ha sollecitato 'gli attori lodigiani della economia e delle istituzioni' a 'conoscere insieme per agire insieme nella filiera lodigiana'. E anche questa è una occasione per farlo.

Vediamo innanzitutto il contesto in cui tutto ciò avviene.

### A) IL CONTESTO ESTERNO

#### A1) L'economia globalizzata

Stiamo vivendo in questi ultimi anni la fase della maturazione della 'nuova globalizzazione'.

Il nostro momento storico ha spostato il 'livello del sistema delle produzioni e degli scambi' non solo a livello planetario (già Colombo oltre 500 anni fa fece cosa analoga), ma ha aperto le nuove frontiere delle 'comunicazioni e delle conoscenze' (internet ad esempio) nonché quello degli **scambi interculturali** (oggi vi sono fenomeni migratori mai registrati prima) e della **mobilità della manodopera** e alle nuove prestazioni lavorative 'via etere'..

Anche il mondo 'artigiano' e in generale della piccola e media impresa, appena affacciatisi a quello delle semplici relazioni di import-export, deve attrezzarsi ed affrontare queste nuove realtà.

Le economie di tutto il pianeta stanno uscendo dalle grande crisi che ha sconvolto in termini di tempo ogni previsione di ciclo economico: qualcuno afferma che la 'ripresa' ha effetti mai registrati negli ultimi 30 anni. Le Borse stanno scommettendo. I successi in taluni piani di energie alternative al petrolio, il contenimento dell'inflazione fanno da carburante alla ripresa.

In **Italia**, il 2006 si è concluso con il tasso di crescita più alto degli ultimi cinque anni. La stima preliminare del PIL relativa al quarto trimestre (+ 2,9 per cento annuo) è risultata superiore alle aspettative più ottimistiche, mostrando un'economia in significativa espansione.

Non mancano le preoccupazioni, legate ai problemi geo-politici e sociali ancora aperti nello scacchiere mondiale. I timori di bolle speculative non mancano e 'la famiglia americana che non paga la rata di mutuo è in grado di scatenare cadute delle Borse del 6% in un sol giorno...'

#### A2) L'economia lodigiana

Il contesto del nostro territorio è notoriamente connotato dalla presenza della Piccola e Media Impresa.

L'arrivo di grandi supermercati sta mettendo ancora oggi a dura prova non solo il settore commerciale ma anche quello artigianale.

La ricerca di un modello di confronto con queste catene è ancora indefinito: un sistema a rete, un sistema consortile, un sistema cooperativo, un sistema dimensionalmente diverso ...non ha ancora dato la giusta risposta.

Il Piano Strategico provinciale dopo una lunga fase di gestazione e confronto deve entrare presto nel vivo e creare i presupposti di 'certezza negli sbocchi dell'investimento a medio termine' richiesto alla PMI in questo momento di 'ripresa' che non deve sfuggire.

Per quanto qui ci interessa registriamo dal **Rapporto dell'economia lodigiana 2007:**

- che Lodi è la provincia 'più artigiana' con le sue 5.974 imprese su 15.652 (un buon 38%, con trend di crescita superiore al totale). Probabilmente deve ancora 'diversificare meglio' la distribuzione interna che vede 2.866 imprese nel settore delle 'costruzioni' (seppure nel concetto allargato dell'edilizia). Il settore delle costruzioni in generale tuttavia mostra un trend più alto di crescita 2000-2006 con un 3,89%

- che il settore commercio-turismo perde nel periodo 2000-2006 il 2% circa di unità ma rappresenta il peso percentuale maggiore con il suo 28,41%
- così come perdono unità il settore agricolo (-1,55%)
- la componente 'impresa individuale' pesa per il 61%, percentuale che arriva a superare l'80% se la estendiamo alle imprese collettive a base personale. Peso che rimane pressoché inalterato nel periodo 2000-2006

## B) CONTESTO INTERNO

Le determinanti interne dell'impresa.

### B1) L'organizzazione d'impresa

L'imprenditore medio piccolo rischia di essere 'spiazzato' dai nuovi fronti aperti e da presidiare. Uno dei principali aspetti è quello della '**condivisione nella guida di una impresa complessa**'.

Condivisione basata su uno o più di questi fronti:

- sull'allargamento della dimensione (e quindi sulla distribuzione manageriale degli aspetti decisionali)
- sulla condivisione societaria (accettando la messa in comune delle competenze con 'altri imprenditori' con la ricerca degli equilibri relazionali nella gestione del capitale, dell'utile e del valore d'impresa) o consortile
- sulla scelta interna alla famiglia di creazione della necessaria intergenerazionalità con i propri figli (con tutte le problematiche connesse con gli 'spazi' richiesti dai giovani, soprattutto se laureati)
- sulla partecipazione alle giuste filiere 'verticali' ma anche alle 'filiera orizzontali' dei servizi in comune, della integrazione con gli attori del territorio e del distretto

Gli aspetti organizzativi impattano altresì sulla ricerca di nuove fasi di creazione del Valore Aggiunto o nella ricerca della massimizzazione del Valore Totale: la qualità del servizio, il corteggiamento, la creazione di una dipendenza continua del consumatore. Qui la nuova cultura intorno all'innalzamento delle prestazioni e del coinvolgimento del Capitale Umano, diventa basilare.

Il Presidente Perotti sottolineava la combinata necessità per il nostro territorio lodigiano:

- della presenza più forte del segmento 'media impresa'
- di un diverso e più incidente 'sistema di aggregazione e cooperazione' della piccola impresa.

Io aggiungo che va riconsiderato anche il **Valore della società cooperativa e della società consortile**. Seppure il Rapporto mostrerebbe un 'peso' numerico tra i più di interessanti in Lombardia:

- esse è sceso dal 2000 al 2006 dall'1,9% all'1,7%
- e non risulta ancora incidente nei settori trainanti dell'economia, data la sua numerosità nel settore dei servizi alle persona, alla sanità

La cooperazione, ma questo è un dato diffuso, è spesso relegata a situazioni di tipo 'volontaristico' e comunque 'residuale'.

Da buoni cooperatori rivendichiamo per queste società una diversa attenzione e un 'tifo diverso'.

### B2) La produzione, la tecnologia, la ricerca e lo sviluppo, l'innovazione

La distribuzione del Valore Aggiunto è radicalmente cambiata, spostandosi sempre più dall'aspetto del 'fare' all'aspetto 'dell'ideare'; ideare che a sua volta vuole dire innovare, arrivare per primo, arrivare al momento giusto, arrivare al luogo giusto.

Sull'innovazione tanto si è detto negli ultimi anni, tanto sembrava fosse stato fatto, ma anche i recenti richiami sull'andamento dell'economia del nostro paese sottolineano ancora i notevoli gap ancora presenti e quindi le grandi opportunità ancora aperte per chi ancora vuole 'iniziare'

L'impresa sta sentendo contemporaneamente il richiamo del 'prodotto di nicchia' ma anche alla necessità di differenziare i rischi produttivi (cfr. ad esempio il settore agricolo che, diventato sempre più monospecializzato nei decenni scorsi, oggi è alla ricerca di nuove forme di ricavo portandosi pesantemente verso il settore delle nuove energie alternativa).

La PMI non ha potuto cogliere appieno le chance aperte con la delocalizzazione produttiva verso l'est, ma ha potuto beneficiare delle opportunità di utilizzo di manodopera "dall'est o dal sud de pianeta". Il Rapporto 2007 dell'economia lodigiana, mostra altresì tassi di crescita della PMI guidata da extracomunitari assolutamente interessanti. A questa 'interculturalità' imprenditoriale va considerata tutta la problematica della 'circolazione' intracomunitaria delle imprese e dei servizi.

### **B3) Il marketing**

La ricerca di Nuovo Valore Aggiunto passa anche da adeguati elementi interconnessi con la 'marca', la 'brand strategy', il design, la 'comunicazione'

### **B4) Lo scambio e i nuovi competitori**

La PMI stanno trovando sul mercato nuovi competitori: il settore commerciale prima e quello artigiano poi, trovano nuovi modelli di scambio (supermercati, ipermercati, outlet, fai da te ...).

Il segmento 'acquisti via internet' sta realizzando crescite esponenziali nonostante i limiti legati alla serietà del venditore all'uso certo dei sistemi di pagamento ecc.

### **B5) La Burocrazia**

Il sistema di regolamentazione pubblico-amministrativo-gestionale dell'attività d'impresa sta incontrando opposizioni a tutto campo secondo la regola non scritta che per 'colpa di qualcuno, pagano tutti'. Gli atti burocratici subiscono repentini 'stop and go'; le liberalizzazioni anziché essere vissute come momento concreto della libertà d'impresa, diventano spesso volte momenti di disorientamento e di continua dipendenza da soggetti terzi che si traducono spesso in momenti consulenziali approssimativi ma soprattutto costosi. Occorre trovare anche in questo contesto le giuste opportunità, farle proprie e utilizzarle come strumento anziché come obbligo o forzature.

## **I PROBLEMI SUL TAPPETO DELLA PMI VISTI DAL DI DENTRO**

In questi ultimi mesi ho registrato queste preoccupazioni:

- Assemblea Confialo Lodi:

La preoccupazione della 'signora Maria' che deve cambiare entro fine anno l'impianto di lavaggio della sua tintoria per adeguarlo alle nuove norme.

La preoccupazione del 'signor Mario' che deve presentare la dichiarazione di capacità finanziaria per la sua attività di autotrasporto

La preoccupazione delle associazioni intorno agli effetti di Basilea2 sull'accesso al credito da parte della PMI, che sa entrando nel vivo dopo i biblici rinvii, e i connessi problemi di aiuto alla patrimonializzazione e alla acquisizione di una propria dignità dell'impresa, 'distinta' dalla figura dell'imprenditore.

- Unione Artigiani Lodi e Provincia

"Occorre favorire le giovani leve:

- sia nel ricambio generazionale
- sia nell'avviare una nuova impresa"

"Un ruolo importante sarà la messa a regime degli 80 progetti del Piano Strategico della Provincia di Lodi. Sulla loro effettiva attuazione si giocherà la sfida dei prossimi anni. ...Occorre affrontare la crisi con strumenti e forze diverse, più compatte, più sinergiche e quindi con obiettivi più strategici. ...E' necessario che le micro imprese siano supportate nei loro progetti di investimento e di nascita dal sistema del credito e delle stesse istituzioni." (Mauro Sangalli, segretario generale)

- Prefetto di Lodi

Occorre affrontare con serietà e impegno una piaga ancora strisciante di fenomeni di usura.

- Confartigianato Roma

Sono ormai lontani i tempi in cui le nostre imprese erano pregiudizialmente escluse dall'accesso al credito, non sono ancora pienamente visibili in Italia i riconoscimenti e gli spazi di considerazione politica a cui lo small business avrebbe diritto in base alla propria consistenza numerica e qualitativa.

- Vice Presidente regionale confartigianato Arnaldo Redaelli

'la nostra macchina è in ripresa, ma il timore è che venga meno il carburante, ovvero le necessarie risorse per la formazione, le infrastrutture e il credito'.

## **IL CONTESTO BANCARIO E FINANZIARIO**

## **IL CONTESTO GENERALE**

E' comune la conoscenza sui grandi processi di concentrazione e globalizzazione della 'grande banca'.

I *media* ne hanno dato ampio risalto e alcuni fatti locali ci hanno direttamente coinvolti.

Gli effetti dovranno ancora essere in concreto verificati, anche se le esperienze estere sono significative nei loro risultati. L'eccessivo (?) protezionismo italiano in effetti ci ha impedito di affinare le armi della efficienza e della competizione verso il resto dell'Europa e non solo. Non mancano tuttavia esempi italiani di successo.

**Le grandi banche** hanno cominciato a 'frequentare' un ambiente da sempre trascurato; quell'ambiente legato alla 'banca locale' da sempre, dove la banca locale ha sfidato ogni 'legge di gravità' crescendo proprio con il proprio tessuto economico che 'non dava soddisfazione' ai grandi business ricercati dalle banche della 'grandi città'.

Oggi è diventato modello comune di marketing 'l'essere vicino' al territorio.<sup>1</sup>,

**Le banche estere**, tanto evocate un decennio fa, sono entrate pesantemente nei nostri mecati.

**Le banche 'on line'** hanno superato i confini nazionali ed internazionali.

In questo scenario annotiamo l'ampliamento dei soggetti - dal **BancoPosta** alla grande distribuzione - che offrono servizi e prodotti finanziari standardizzati e facilmente fruibili.

Gli stessi *media* hanno tuttavia 'dimenticato' il ruolo delle 'banche locali' con il loro 25% del banking nazionale, o meglio, assurgono alla cronaca se convergono verso nozze dimensionalmente significative. Eppure c'è più di una ragione, più di un mero ricordo storico della loro vita, a volte pluricentenaria.

Nel periodo 2001-primo semestre 2006 la quota di mercato delle 'banche grandi' è scesa del 6,32% sul fronte della raccolta e dell'8,16% su quello degli impieghi, mentre le banche medio-piccole sono salite rispettivamente del 6,38% e 6,44%.

In questo periodo, in particolare, le BCC hanno incrementato la loro assistenza creditizia alle PMI con ritmi di crescita annuale a doppia cifra: in un periodo in cui la 'crisi' aveva distratto l'impegno della Banche Grandi, le BCC hanno dimostrato il loro impegno, il loro vincolo indissolubile con i propri soci, spesso proprio appartenenti al loro assetto proprietario e locale. <sup>2</sup>

Un recupero delle quote di mercato perse negli ultimi anni è tuttavia in corso negli ultimi mesi anche in relazione alle nuove politiche aggregative.

## **IL CONTESTO LOCALE**

Non dimenticando l'impegno o il futuro della nostra Popolare, voglio qui porre la mia attenzione al ruolo del Credito Cooperativo lodigiano e inevitabilmente del ruolo centenario di una 'riscoperta' della BCC Laudense.

Tre banche di credito cooperativo che hanno accompagnato generazioni di imprenditori e che con questi imprenditori oggi sta ponendosi la domanda di 'quale futuro' ancora insieme.

## **LA BANCA LOCALE: dicono di noi**

**22 marzo 2007 Convegno Confargianato Roma**

---

<sup>1</sup> "La nostra è la più grande *banca locale* italiana" (L. Majocchi, VDG Unicredito, 23 giugno 2003); "Il mercato del credito vedrà protagoniste le banche nazionali che avranno dimostrato di saper agire come *soggetti locali*" (C. Passera, AD Banca Intesa, 17 luglio 2004). "Intendiamo affermare il modello di *Banca nazionale dei territori*, integrato da una forte competenza e specializzazione per segmenti e prodotti" (A. Iozzo, AD SanPaolo IMI, 26 ottobre 2005); "Saremo *la banca dei distretti*" (R. Mazzotta, Presidente Banca Popolare di Milano, novembre 2005).

<sup>2</sup> Nel periodo **2001-2005 le tre BCC Lodigiane** hanno incrementato gli impieghi di oltre 289,6mln di € (+56,2%) – portandoli a 805 mln di euro - e la raccolta diretta di 315,5 mln di € (+43%) – portando lo stock a 1.049 mln di €, con un rapporto impieghi/depositi salito dal 70% al 77%

Il Presidente Guerrini dopo avere ricordato il profondo ed indiscusso legame nella storia delle nostre Comunità, ricordava il 'rapporto speciale con il credito a vocazione solidaristica organizzato nelle forme giuridiche della cooperazione' e come non si potesse 'mettere in secondo piano le ragioni profonde e nobili che stanno alla base dell'articolato movimento democratico che ha storicamente generato queste strutture bancarie, ancora oggi orgogliose del loro radicamento e dello loro pluralismo associativo e dimensionale'.

#### **10 aprile 2007: Giuseppe De Rita (Presidente del Censis) Sole 24 Ore**

Giuseppe De Rita rompe gli indugi sul 'vuoto di idee e strategie' che emerge nel risiko bancario dimentico di quella proliferazione della piccola e media impresa che ha costituito l'ossatura dell'economia nazionale (ed in particolare del suo personale vissuto nel Centro Italia).

Sottolinea l'indissolubile binomio tra sviluppo locale e banca locale ed in particolare l'opera 'vincente' delle Banche di Credito Cooperativo.

De Rita sottolinea la difficoltà di 'fare relazione' sul territorio, verticalizzando tutto 'su Milano'.

#### **27 aprile 2007 Il Sole 24 Ore – Franco Locatelli**

Franco Locatelli porta all'attenzione il fatto che i grandi player italiani hanno ancora difficoltà a competere sul territorio con 'le più insidiose banche locali, più dinamiche e più radicate ed in particolare le più efficienti tra le BCC'.

La strategia posta in essere da alcuni gruppi è quella di aggirare l'ostacolo colpendo ai fianchi attraverso l'intervento sui Confidi che oggi sono i coattori di successo dell'imprenditoria locale.

#### **Dal Rapporto dell'economia lodigiana 2007**

'...Vi sono alcune esigenze attualmente presenti nel dibattito che ha al centro dell'attenzione le politiche degli istituti di credito nel supportare le imprese e i processi di sviluppo locale'

'...la presenza di un'efficiente struttura creditizia è indispensabile al processo di sviluppo economico di un territorio. Sempre che il percorso non esca con il baricentro finanziario troppo spostato a seguito di cambiamenti e dei nuovi scenari competitivi, il che renderebbe marginale il sistema imprenditoriale locale.'

### **QUALE FUTURO DUNQUE PER UN CREDITO COOPERATIVO?**

#### **La verifica dei numeri attuali**

E' proseguita, nel corso dei dodici mesi terminati a settembre, la crescita degli sportelli delle nostre banche: alla fine del III trimestre 2006 si registrano 438 BCC-CR (pari al 55,0 per cento del totale delle banche operanti in Italia), con 3.713 sportelli (pari all'11,3 per cento del sistema bancario) diffusi in 98 province e 2.470 comuni.

A settembre 2006 le BCC-CR rappresentano ancora l'unica presenza bancaria in 536 comuni italiani, in altri 500 comuni hanno un solo concorrente.

Gli impieghi economici delle BCC-CR ammontano a novembre a 93.208 milioni di euro, con un tasso di variazione annua dell'11,3 per cento, in linea con quanto registrato per il sistema bancario complessivo (+11,0 per cento).

La raccolta diretta delle BCC-CR è pari alla fine dei primi undici mesi del 2006 a 107.504 milioni di euro, con un tasso di incremento del 7,6 per cento, leggermente inferiore a quanto rilevato nella media del sistema bancario (+8,3 per cento). La quota di mercato delle BCC-CR è pari all'8,4 per cento (la quota di mercato BCC-CR calcolata in relazione alla sola raccolta proveniente da residenti è pari all'8,8 per cento).

#### **Un passato più mediato**

Nel triennio 2003-2006 gli impieghi economici delle BCC hanno registrato un tasso di crescita del 55% circa, pari al doppio di quello registrato dall'intero sistema bancario (+26,7%).

Nel periodo 2002-2006 il tasso di crescita della raccolta diretta è stato di circa il +38% (+25% per l'intero sistema bancario).

### **LE RAGIONI DI OGGI**

Riprendo per un momento un pensiero di Guerrini (presidente di Confartigianato): " ... oltre che come prestatore di credito, il singolo imprenditore artigiano deve sapersi qualificare come risparmiatore e

depositante, inserendosi in un circuito virtuoso di evoluzione dei servizi che le banche sono chiamate ad offrire, in un quadro di forte concorrenza, alle imprese ed alle famiglie’.

In quella sede Giovanni Ferri – docente universitario – ricordava l’importanza per una Banca di ‘mantenere la testa nel Territorio’, di avere ‘una dirigenza stabile capace di mantenere e gestire un’ottica degli affari a medio e lungo termine’ attraverso la condivisione con il mondo imprenditoriale locale. Giuseppe di Roma (Censis) ricordava l’importanza della ‘democrazia economica’ e della leadership locale esprimibile da una Banca di Credito Cooperativo.

Ebbene una Banca di Credito Cooperativo:

- opera prevalentemente con i Soci;
- impiega le risorse là dove le raccoglie, non solo intermediandole per la clientela ‘Profit’ ma assicurando nel contempo al segmento No Profit il frutto di questo lavoro;
- abita il territorio, perché vi concentra non solo l’operatività, ma anche il potere decisionale e l’interesse;
- favorisce la democrazia economica e la partecipazione attiva del cliente-socio
- valorizza l’attenzione alla persona, la conoscenza e la prossimità reale, la promozione dello sviluppo, l’inclusione nei circuiti economici degli operatori piccoli e piccolissimi;
- favorisce la crescita sociale, culturale e civile del territorio;
- favorisce la partecipazione e la diffusione delle conoscenze
- si pone come ‘lievito del territorio’ all’interno della sua economia reale.

Scopo delle B.C.C. non è soltanto la promozione del “*miglioramento delle condizioni morali, culturali ed economiche*” dei soci e delle comunità locali, ma anche la promozione della “*coesione sociale e la crescita responsabile e sostenibile del territorio*”.

Non è ultima infatti la nostra particolare sensibilità sui temi:

- dell’energia-prodotta verso l’incentivazione delle forme di produzione e distribuzione di energia pulita
- dell’energia-consumata verso la qualificazione degli ambienti anti-sprechi
- della salvaguardia dell’ambiente agricolo, forestale, del regime delle acque
- delle particolari considerazioni intorno alla famiglia, alla comunità, al No Profit, alla Scuola e alla Cultura.

### **Il sistema a rete come risposta alla globalizzazione**

Giuseppe De Rita nel suo breve intervento sopra citato immagina un sistema di ‘banche locali’ aventi referenti in rete di dimensione sufficienti a garantire tutti i servizi che nel ‘piccolo’ difficilmente si possono avere.

Il Credito Cooperativo nella sua storia ‘federale’ ha dato dimostrazione di anticipare sempre i tempi: federati a livello istituzionale (federazioni Regionali e federazione nazionale), federati nei servizi bancari (Iccrea Banca e Iccrea holding), federati nella condivisione di ‘società prodotto’ (Agrileasing, Aureo Gestioni, BCC Vita ecc.), federati nei servizi di primo livello (Iside-informatica, UPF – sistemi di pagamento ecc.).

Ma il Credito Cooperativo ha fatto di più: ha anticipato i tempi nelle ‘garanzie ai clienti-soci’ attraverso:

- Il Fondo di garanzia dei Depositanti (anticipatorio di quello del resto del sistema bancario)
- Il Fondo di garanzia degli Obbligazionisti (unico nel suo genere)
- Il costituendo sistema di ‘garanzie incrociate’ che supporta in termini di garanzie al cliente di ogni BCC un sistema ‘globale’ di garanzia della integrità di ogni servizio scambiato con la propria Banca.

La Banca Locale quindi rappresenta in concreto la risposta al bisogno del cliente ‘prossimo’ massimizzando la ‘relazione e la conoscenza’, l’ultimo ‘chilometro qualificato’ tra l’imprenditore e il mondo globalizzato della finanza.

E’ da sfatare quindi il ‘mito’ della ‘Banca di Riserva’, Banca che deve occuparsi degli ‘indaffidabili’, magari da abbinare all’altro ‘mito’ per cui ai Confidi locali sono relegate posizioni generatrici di disvalore nell’economia locale.

Credo invece che questo ‘modello’ sia la scommessa dei prossimi ‘cento anni di storia’.

## **LE RAGIONI DEL DOMANI**

Abbiamo visto le sfide che ci aspettano:

*Domande che hanno un denominatore comune: l'esigenza di avere come interlocutore una banca che non sia semplicemente fornitore di prodotti e servizi, ma accompagnatore intelligente delle diverse esigenze dei suoi clienti. Ponendosi al fianco con approccio più tipicamente consulenziale.*

*In questo senso vanno lette, ad esempio, le domande dei giovani, che si misurano con il nuovo mercato ed i nuovi stili di lavoro, e che ci chiedono di adeguare i nostri meccanismi di valutazione e selezione del merito, di individuare forme di sostegno alla riconosciuta necessità di formazione permanente che l'economia della conoscenza richiede, nonché strumenti per integrare il loro reddito futuro, attraverso forme di previdenza complementare.*

*In questo senso vanno lette le domande dei cittadini immigrati, sempre più presenti nei nostri territori, cui offrire non soltanto credito, non soltanto servizi (tradizionali o meno tradizionali), ma la possibilità di contribuire alla crescita del nostro Paese e favorire lo sviluppo nei e dei loro Paesi d'origine.*

*In questo senso vanno lette le domande delle imprese, impegnate nel delicato passaggio generazionale o nel ridisegno di nuove strategie competitive per restare nel mercato<sup>3</sup>. Domande che ci sollecitano ad essere più capaci di dare credito all'innovazione, e a renderci partner del loro sviluppo con nuovi strumenti finanziari ed una consulenza "a tutto tondo".*

Ho sempre creduto che 'fare banca sul territorio' significhi 'fare banca con il territorio', significhi fare 'filiera orizzontale' con gli altri attori dell'economia: in primis con le associazioni di categoria e i loro confidi.

Il rapporto banca locale-impresa locale non può prescindere dal rapporto triangolare banca-associazione/confidi-impresa associata.

Capire un 'progetto di impresa', avviare una nuova impresa, riconvertire una impresa, portare una impresa verso una corretta dimensione attraverso una operazione di M&A...quando l'impresa è di piccola e media dimensione ... la triangolazione è una necessità.

L'associazione può supportare l'imprenditore e la sua micro organizzazione a definire nicchie di mercato, a creare reti anche temporanee, ad avere servizi efficienti per sgretolare i processi burocratici, a fare scuola per il proprio management.

Il Confidi contribuisce ad alzare il rating e a indirizzare verso un corretto equilibrio finanziario-patrimoniale.

Se vogliamo davvero innalzare il livello delle 'intelligenze locali' verso la 'competizione globale' occorre che questa 'filiera interna davvero si riconosca'.

La Banca locale intermedia il risparmio sul territorio, richiamando il capitale diversamente avviato fuori dal contesto produttivo locale, con prospettive di remunerazione e di valorizzazione anche intergenerazionale (una economia che 'gira' crea anche occupazione che è una importate leva di benessere duraturo).

La Banca Locale sente il dovere, prima di ogni altra istituzione finanziaria, di non far disperdere un Patrimonio importante di un Territorio: il know how portato avanti da generazioni di agricoltori, di artigiani, di piccoli imprenditori che rischia di disperdersi perché le aziende chiudono, perché i giovani emigrano, perché i giovani non seguono più le orme dei padri quando non hanno la forza economica di fare investimenti di riconversione.

Solo una Banca Locale e Cooperativa sa davvero valutare quanto peso hanno questi Valori nella costruzione del 'rating', Valori difficilmente misurabili da un 'sistema di calcolo'. Basilea2 diventa così lo stimolo all'efficienza continua di un 'sistema' e non lo spauracchio per qualcuno.

La Cooperativa di Credito è patrimonializzata dai propri soci (anche imprese) attraverso la capitalizzazione continua degli utili prodotti in efficienza, l'impresa viene stimolata dalla propria Banca a trovare equilibri tra il livello quantitativo e qualitativo di propria capitalizzazione, di proprio indebitamento e il livello dei rischi da assumere.

---

<sup>3</sup> Censis, *Un'economia collaborativa per sfidare la globalizzazione*, giugno 2005. Secondo questa ricerca la possibilità di rafforzamento del sistema del *made in Italy* dipendeva da 5 fattori: crescenti investimenti in capitale umano e tecnico; sviluppo di marchi aziendali forti e opportune strategie di mercato, soprattutto nelle categorie di prodotto a più alto valore aggiunto; controllo sempre più stretto delle reti distributive; attivazione di processi di de-localizzazione "mirati"; destinazione di risorse aggiuntive alla ricerca e all'innovazione.

La Banca di Credito Cooperativo fa tutto questo con il suo particolare status 'cooperativo' che abbina alla 'mente e cuore locale' anche la redistribuzione in loco del frutto del suo lavoro, coinvolgendo quel segmento No Profit da sempre coltivato come *unicum* nella vita quotidiana di tutte le risorse umane impegnate nel successo complessivo del territorio.

Questo intervento sul No Profit non è 'filantropia', non è 'beneficenza', non è 'momento elargitivo', non è 'momento dimostrativo' o 'tacitazione della coscienza', ma un 'modo di essere Banca strettamente legata al territorio e al suo servizio', un valore costitutivo, uno scopo e non una scelta, una storia piuttosto che una scelta dettata dalla moda e dalle esigenze di visibilità.

Per noi la Responsabilità Sociale, l'orientamento etico e il Bilancio Sociale e di Missione sono Valori Costitutivi e Statutari del nostro 'fare quotidiano': in essi sono coinvolti tutti i portatori di interesse, Territorio compreso.

Il No Profit ha aperto nuovi orizzonti e nuove iniziative imprenditoriali assolutamente impensabili qualche tempo fa e questo è simbolo e dimostrazione che 'cambiare e reinventare si può'. Nuove micro imprese stanno nascendo e le nuove generazioni stanno reinventando nuovi posti di lavoro. Il modello cooperativo è diffuso. E' qui che la Banca di Credito Cooperativo e le associazioni di categoria esprimono il meglio di sé nel sostegno al 'progetto di impresa' dove il capitale è materia scarsa, e dove la 'fiducia' è il vero metro in mano al 'banchiere locale'.

Oggi l'orientamento al No Profit è diventato il nuovo cavallo di battaglia delle campagne di marketing (esattamente come le iniziative di Responsabilità Sociale avviate un decennio fa); una grande Banca sta preparando una campagna che si avvierà nel prossimo Ottobre 'in grande stile': noi questo 'stile' lo abbiamo nel DNA ed è difficilmente 'lavabile'.

## **LA B.C.C. LAUDENSE**

*'Dalle prediche alle pratiche'* recita uno slogan.

BCC Laudense sta riappropriandosi del ruolo che Le spetta nel panorama economico lodigiano come Banca, come Banca Locale, come Banca di Credito Cooperativo.

Abbiamo chiesto ai nostri collaboratori di riprendersi l'orgoglio di essere 'differenti per scelta'.

Abbiamo chiesto ai nostri Soci di reinventare la 'passione' che aveva spinto i nostri fondatori ad assumersi la 'responsabilità illimitata e solidale' nella creazione di questo modello ancora vincente nell'economia del terzo millennio.

Abbiamo chiesto ai soci di esprimere la migliore governance amministrativa e di controllo, liberi da scelte non confacenti con il ruolo di regolatore di una economia allargata e non settaria.

Oggi chiediamo di poter dialogare con le associazioni di categoria, di partecipare in modo proattivo ai lavori del Piano Strategico provinciale, a interrelate con i Confidi locali.

Abbiamo così ripreso a iniettare nel tessuto economico locale il risparmio intermediato sul territorio 'partendo dal basso', convinti che la globalizzazione passa da qui e non dalle scelte 'imposte dai grandi operatori'. Il ritmo di crescita degli impieghi sul territorio è del 20% ca. su base annua, avendo superato i 100 mln di euro (con una raccolta diretta che ha raggiunto i 147 mln di euro circa.).

Abbiamo dedicato risorse a progetti di 'collaborazione orizzontale' intorno a manifestazioni di promozione della 'piccola e media azienda' lodigiana.

.....

Oggi dialoghiamo con le associazioni di categoria che questa sera condividono con noi questo tavolo, ma non solo. Abbiamo sottoscritto protocolli di intesa aperti alle sfide e alle domande che sopra abbiamo via via

delineato, lo abbiamo fatto 'compartecipando' e 'vivendo insieme' le preoccupazioni delle imprese associate.

Sappiamo di dovere andare ancora una volta 'contro corrente' laddove la 'signora Maria o il signor Mario' hanno 'rating' (quelli scritti nei computer e sulla carta) che li relegherebbero 'in fondo alla classifica': abbiamo guardato 'dentro e oltre' quel rating, abbiamo scoperto l'orgoglio piuttosto che la volontà dell'intera famiglia dell'artigiano, abbiamo scoperto insieme un nuovo 'progetto' con la propria associazione.

Sappiamo di dover dialogare sul territorio con imprese e con famiglie cadute nelle disgrazie che portano 'all'usura': pur nella nostra fragilità dimensionale non disdegnamo tempo e preoccupazioni su questo versante. <sup>4</sup> Spesso il default dell'impresa non è stato correttamente monitorato preventivamente con adeguati 'piani di budget', con la periodica verifica del 'posizionamento nel mercato di riferimento'.

Abbiamo aperto un protocollo di Intesa con Unione Artigiani Lodi e Provincia che prevede tra l'altro una iniziale decina di 'progetti aziendali' innovativi (giovani, tecnologia, riconversione).

Oggi la nostra Banca è aperta alle iniziative sul 'Piano energetico':

- finanziamento alle famiglie, comunità e imprese nel versante di produzione di 'acqua calda' da pannelli solari <sup>5</sup>
- finanziamenti a famiglie e comunità sull'installazione di pannelli fotovoltaici
- finanziamenti alle imprese sul versante biomasse-biogas-energia pulita

Siamo oggi attenti e disponibili a valutare i progetti di costruzione e ristrutturazione aperti alle nuove tecnologie della riduzione delle dispersioni termiche.

Attraverso il nostro 'sistema a rete':

- abbiamo aperto qualificati accordi ed alleanze con Legambiente<sup>6</sup>, la Consulta Nazionale Antiusura<sup>7</sup>, Slow Food<sup>8</sup>
- abbiamo aperto canali di leasing nel settore del No Profit (leasing Etico di banca Agrileasing)
- siamo presenti nel sistema della finanza etica (Aureo Gestioni-WWF, Etica Sgr)
- esportiamo il 'fare cooperazione di credito' all'estero (Progetto ecuadoregno 'Codesarrollo': 700 piccole 'casse rurali' sperdute nelle montagne andine, gestite da indios e campesinos)

---

<sup>4</sup> Sappiamo che oggi la 'peggiore usura' non è solo l'attuale dipendenza dal 'debito' correlata con 'creditori anomali': oggi stanno assumendo dimensioni inimmaginabili fenomeni 'striscianti' di assunzione di debiti NON PIANIFICATI che manifesteranno a termine la 'dipendenza anomala' ('compri oggi cominci a pagare fra 6 mesi' oppure 'investi oggi su beni aziendali non pianificati con le capacità di produzione di ricavi sufficienti a coprire il debito assunto')

<sup>5</sup> **ALLA LUCE DEL SOLE - Accordo Legambiente**

Sostegno finanziario degli investimenti per la realizzazione di impianti solari termici sostenuti dai cittadini residenti nel Comune di Lodi, nonché per le imprese presenti nel suddetto territorio.

Il finanziamento ha le seguenti caratteristiche:

Importo: min. 5.000 max. 15.000

Durata: min. 36 mesi max. 60 mesi

Tasso: euribor 3 mesi + 0,75

Spese: istruttoria 50 € incasso rata 1 €

Importo finanziabile: 100% del costo documentato

Per i restanti Comuni la Banca ha previsto una rimodulazione dell'iniziativa con spread di +1,20

<sup>6</sup> L'accordo con Legambiente ha portato alla sottoscrizione di una convenzione con la quale le BCC si candidano a finanziare a condizioni di favorire progetti per la diffusione dell'uso di energie alternative, vagliati dall'associazione ambientalista.

<sup>7</sup> L'accordo con la Consulta Nazionale Antiusura ha portato a siglare un Protocollo di intesa-quadro, replicabile sul territorio, per la concessione dei cosiddetti "prestiti di soccorso" a famiglie e piccoli imprenditori a rischio, mediante l'utilizzo di fondi di garanzia messi a disposizione dalle stesse Fondazioni o mediante l'utilizzo di fondi pubblici ai sensi della legge 108/96.

<sup>8</sup> L'imminente accordo con Slow Food, marchio notissimo che si lega ai temi della qualità dell'alimentazione, per il Progetto "Orto in condotta", mira a promuovere la realizzazione di Orti scolastici nei quali sperimentare micro-progetti di coltivazioni biologiche promossi dai Comitati locali di Slow Food (condotte), dalle BCC e dalle scuole.

*Pro manuscripto- Villa Giancarlo*

*11 maggio 2007*

