

ECONOMIA

**IL PUNTO****IL BILANCIO**

Fabrizio Periti è arrivato nel 2005 alla Bcc Laudense, istituto in difficoltà. Oggi la banca, che nel frattempo ha trasformato il nome in Bcc Lodi, guarda alla crescita. «Il retail è il nostro mercato di riferimento e la ricetta "meno filiali-meno dipendenti" non fa per noi. Noi siamo quelli di una volta, proponiamo una banca di relazione, con dimensioni contenute e manteniamo gli sportelli»

L'INTERVISTA Fabrizio Periti, direttore generale: «L'obiettivo nel 2024»

Bcc Lodi punta alla città di Milano: «Saremo una banca di quartiere»

di **Lorenzo Rinaldi**

■ Bcc Lodi ha chiuso l'esercizio 2022 con un utile netto di 5,4 milioni di euro e una crescita della raccolta del 10 per cento e degli impieghi del 7 per cento rispetto al 2021. Domenica 28 maggio i 3.400 soci della banca di credito cooperativo saranno chiamati ad approvare il bilancio in assemblea, al Parco tecnologico padano. Su una delle slide preparate per il suo intervento in assemblea, il direttore generale Fabrizio Periti definisce Bcc Lodi «solida, sana, prudente e affidabile».

Periti, non le sembra di esagerare?

«Da più parti leggiamo che per le banche ci vogliono grandi dimensioni, territori sconfinati e molte aree di business; ci viene anche detto che il retail non è più remunerativo. Nel nostro caso posso affermare che non è così: il retail è il nostro mercato di riferimento e la ricetta "meno filiali-meno dipendenti" non fa per noi. Vogliamo essere agili di mente e veloci nelle esecuzioni; gli inglesi avrebbero detto "smart" ma noi, che siamo ragazzi di campagna, con le scarpe grosse, ci limitiamo a dire che vorremmo innovare il servizio nel solco della tradizione cooperativa per proporre una banca di relazione, con dimensioni contenute e una marcata presenza umana

negli sportelli, perché le relazioni le fanno gli uomini».

Non rischia di essere un'immagine un po' statica in un mondo che cambia velocemente?

«Nient'affatto, perché pur mantenendo la nostra identità non siamo stati fermi. Abbiamo cercato nuovi sbocchi di mercato, individuando nicchie da presidiare e siamo rimasti accanto ai clienti, facendoli sentire un valore per la banca. E visti i numeri che portiamo in assemblea posso dire che a fianco di scelte azzeccate non abbiamo fatto grandi errori».

Elogia la banca piccola. Però nel 2018 avete aperto a San Giuliano Milanese e nel 2022 a Opera. I comuni di competenza sono passati da 36 a 63 e oggi operate nelle province di Lodi, Milano e Cremona. Che strategia avete in mente?

«Piedi piantati a terra e orizzonti



Arriveremo a Milano con la nostra filosofia: non scimmiettando i grandi istituti, ma proponendoci come banca che guarda al mercato retail

larghi per diversificare i rischi. Banca piccola non significa affatto asfittica: altri nel nostro mondo hanno fatto questo errore e oggi sono scomparsi. Nel 2024 l'obiettivo poi è aprire a Milano».

Non è una mossa azzardata?

«Arriveremo a Milano con la nostra filosofia: non vogliamo scimmiettare i grandi istituti di credito, non sarebbe intelligente, ma proporci come banca di quartiere che guarda al mercato retail, che offre rapporto umano e vicinanza al cliente; in tre parole, "banca di relazione" in un contesto dove la cattiva relazione allo sportello ormai è diventata la norma. A Milano ci sono 1,2 milioni di abitanti, che diventano 1,8 con l'hinterland e 2,7 con quanti arrivano a Milano per lavorare. Andiamo a Milano da lodigiani, orgogliosi di essere "provinciali", portando Lodi nel nostro nome e senza dimenticare dove sono le nostre radici e i clienti che ci hanno fatto crescere e con i quali lavoriamo ogni giorno».

Lei è arrivato in questa banca nel 2005, quando ancora si chiamava Bcc Laudense e navigava in acque agitate. Ci sono voluti quindici anni per traghettarla in porto?

«Meno direi, visto che tra 2006 e 2022 abbiamo registrato utili per complessivi 27,4 milioni di euro.

Fabrizio Periti (a destra nella fotografia), direttore generale di Bcc Lodi, nel corso dell'intervista nel suo ufficio della sede dell'istituto di credito, che fa parte del gruppo Cassa centrale banca, in via Garibaldi a Lodi

È vero che nel 2005 la situazione non era semplice, ma è altrettanto vero che nel corso degli anni successivi abbiamo registrato performance interessanti e soprattutto abbiamo costruito una squadra di professionisti con la schiena dritta che non ha timore di confrontarsi con nessun contesto. "Major accomplishment" direbbero gli inglesi, "quel che conta veramente" dico io».

È servita una cura da cavallo?

«È bastato guardare al modello di banca tradizionale evitando di fare grossi errori. La qualità del credito è migliorata sensibilmente: certo qualche sofferenza è arrivata ancora, come è fisiologico, ma l'abbiamo gestita e possiamo guardare agli obiettivi dei prossimi dieci anni».

Il primo lo ha già svelato, aprire a Milano. E gli altri?

«Puntiamo a irrobustire il patrimonio, passando dagli attuali 40 a 60 milioni di euro. Questo ci permetterà anche di aumentare ulteriormente gli impieghi a servizio dei territori. E poi ragioniamo sulla possibilità di aprire una filiale a Crema, per consolidare il legame storico tra questa città e Lodi».

Che tempi vi siete dati?

«I tre obiettivi sono da centrare nell'arco di un decennio. Il primo, Milano, è a portata di mano».

Una raccomandazione, se la accetta, da un cronista che ha seguito a lungo le vicende bancarie locali. Non dimenticate Lodi.

«Condivido. Un territorio ha sviluppo solo se ha una banca locale a guida locale. Basta confrontare le traiettorie di sviluppo delle province che hanno conservato il controllo della loro banca locale rispetto a quelle, tante, che l'hanno perso. Attenzione alle sirene delle aggregazioni, dunque, ce lo dice la storia. Il più grande risultato di questi anni è stato aver salvato una banca di Lodi, tanto che oggi ci chiamiamo con orgoglio Bcc Lodi senza alcun timore di piegare il capo ad interessi che possano scaturire da altri disegni o altri territori». ■

©RIPRODUZIONE RISERVATA



Vogliamo irrobustire il patrimonio, passando dagli attuali 40 a 60 milioni di euro. E poi ragioniamo sulla possibilità di aprire una filiale a Crema