

L'ECONOMIA

Il credito e i servizi

Bcc Lodi ancora in crescita

«Il nostro modello funziona»

I vertici svelano i numeri (ottimi) del primo semestre e confermano le idee «Restiamo capillari, investiamo sul territorio. Non vince solo chi è Fintech»

LODI

Nuovo record di solidità patrimoniale e aumento di utile lordo del 45% su base annua che ammonta a 3,4 milioni di euro. Approvato dal Consiglio di Amministrazione nelle sessioni estive, il semestrale 2025 conferma gli ottimi risultati degli ultimi anni. Altri numeri: utile netto di 2,8 milioni di euro, il peso dei NPL (*Non Performing Loans*, cioè prestiti concessi da banche o finanziarie che non vengono rimborsati regolarmente dal debitore a causa di problemi economici o finanziari) Ratio lordo di fine semestre al 2,09% rispetto al 5,19% di giugno 2024; numero dei rapporti di conto corrente al netto delle chiusure in crescita del 7,35% rispetto a giugno 2024. E i servizi al territorio d'elezione, il Lodigiano: con l'azzeramento del Comune di Turano Lodigiano il territorio di competenza vanta 90 Comuni, erano 36 a fine 2018; nel primo semestre 2025 esaminate oltre 430 pratiche di affidamento, a fronte delle quali le 13 filiali hanno perfezionato più di 350 operazioni di finanziamento.

«Siamo estremamente soddisfatti dei risultati raggiunti anche nel primo semestre del 2025», sottolinea Alberto Bertoli, presidente dell'istituto di credito lodigiano. Su sportelli e servizi «fisici» insiste, il presidente: «Rimarco che per una Bcc avere una presenza capillare sul territorio è strategico. Per noi il presidio fisico non è soltanto una questione operativa: è l'espressione concreta di un modo di fare banca basato sulle relazioni, sull'ascolto, sulla fiducia reciproca». Un *modus operandi* ripagato anche in termini di soci, aumentati nell'arco di un anno di circa il 5%, per un totale di oltre 3.600. «Abbiamo dimostrato che si può essere piccoli e redditivi – scandisce il direttore Fabrizio Periti, che annuncia l'apertura di un secondo sportello a Milano per la prossima primavera –. Investire e crescere in modo cadenzato e senza eccessi, con costanza di quegli utili di esercizio che contribuiscono a remunerare i rischi assunti,

credo sia diventato di fatto un po' il tratto distintivo impresso alle traiettorie gestionali di BCC Lodi negli ultimi anni. L'apertura del secondo sportello a Milano per la primavera prossima suggella il trend di fondo che ho appena rappresentato. Investiamo laddove gli altri disinvestono ed andiamo a coprire i vuoti lasciati da una concorrenza di piazza che opta per scelte che non condivido, per quanto indubbiamente coerenti ad un modello di business che, per fortuna, non diventerà mai il nostro e che pare, per quanto non dichiarato apertamente, non essere più incline allo sviluppo della banca di relazione che, io credo invece, abbia ancora uno spazio anche nel contesto di mercato attuale dove pare essere attraente e vincente solo chi è Fintech».

Il radicamento sul territorio

LA STRATEGIA E LE RADICI



Il presidente dell'istituto
Alberto Bertoli

«Soddisfatti dei risultati che ci consentono di guardare al futuro con fiducia, soprattutto perché possiamo contare su un contributo di qualità, professionale e umana, dei nostri collaboratori, la vera forza di BCC Lodi. Per una Bcc avere presenza capillare sul territorio è strategico, il presidio fisico non è solo questione operativa: è l'espressione di un modo di fare banca basato sulle relazioni, sull'ascolto, sulla fiducia reciproca».



Le cifre

Tagliati i crediti incagliati, aumentati gli utili lordi e netti, il numero di soci e le prospettive di crescita «E nuovo sportello a Milano»



**FESTIVAL
FOTOGRAFIA
ETICA**

27 SET | 26 OTT

© Loay Ayyoub

LODI 2025

XVI EDIZIONE

WORLD PRESS PHOTO