

L'ANALISI

«Economia, a Como restano segnali positivi»

Gianluigi Venturini, direttore regionale di Intesa San Paolo
«Anche qui c'è una fase di incertezza, nel tessile lo stallo è arrivato dopo un primo semestre molto positivo»

MARLETTA A PAGINA 11



L'INTERVISTA GIANLUIGI VENTURINI. Direttore regionale Intesa Sanpaolo
Il 2018 a Como ha visto una crescita della raccolta del risparmio privato

«FASE DI INCERTEZZA MA QUI NON MANCANO I SEGNALI POSITIVI»

ENRICO MARLETTA

Sei mesi di turbolenza sui mercati finanziari, lo spread a lungo oltre la soglia dei trecento punti. Il conto è stato pesante per le banche, per le imprese, per le famiglie. Si capisce così quanto l'accordo sulla legge di bilancio sia avvertito, innanzi tutto dal sistema produttivo, come la possibile svolta di un nuovo inizio o perlomeno la premessa per un periodo meno segnato dall'incertezza.

Gianluigi Venturini, direttore regionale Lombardia di Intesa Sanpaolo, ha partecipato a tutte le assemblee degli industriali degli ultimi mesi. E, come è accaduto a Lariofiere per Como-Lecco-Sondrio, ha colto ovunque lo stesso messaggio: «Dagli im-

prenditori si è levata al Governo una richiesta forte di attenzione al mondo delle imprese». Un anno alle spalle, peraltro, con tanti segni più per Intesa Sanpaolo, che ha visto crescere la raccolta del risparmio privato (8,6% a Como, 13% a Lecco e 18,3% a Sondrio) ma anche l'erogazione di mutui nei primi nove mesi (in particolare a Como +16%) e dei prestiti (dal 3% di Sondrio al 16% di Como).

E dal territorio, innanzi tutto dal settore tessile, quali segnali arrivano?

Il tessile comasco ha avuto un primo semestre molto positivo, poi c'è stato un rallentamento. Ci sono segnali positivi ma bisogna essere realisti, sarebbe sbagliato aspettarsi lo stesso volume di ordini di qualche anno fa.

Oggi, tutti i mercati, operano con una programmazione molto più breve rispetto al passato e le imprese devono essere brave ad adattarsi al contesto con una sempre maggiore flessibilità produttiva. Il nostro ruolo continuerà ad essere quello di assistere le aziende dando risposte a ogni loro esigenza. C'è un momento di riflessione ma non siamo di fronte a uno stop totale.



Peso: 1-5%, 11-56%

L'altro settore trainante, in particolare nel distretto lecchese, è quello della meccanica. Anche qui c'è stata una frenata?

È un settore con una fortissima propensione all'export e che continua ad avere performance importanti. Certo, anche nella meccanica, nel secondo semestre, la curva della crescita si è appiattita. Tutti ci auguriamo che nel prossimo anno, in una fase meno segnata dall'incertezza, si possa tornare ad avere i risultati del passato.

Una delle realtà che lei cita sempre negli interventi pubblici è ComoNext. Per quale ragione ritiene che il Parco tecnologico possa essere uno strumento prezioso per lo sviluppo del territorio?

È un valore straordinario per Como, non tutti i territori sono attrezzati allo stesso livello. Abbiamo in casa un gioiello che merita di essere valorizzato il più possibile. Non a caso abbiamo scelto ComoNext come una delle tappe importanti di un percorso nazionale dedicato all'innovazione al quale hanno partecipato 400 imprese e ben 120 sono state quelle presenti nella giornata che si è svolta a Lomazzo. Imprese da tutta la Lombardia ma anche dal Triveneto e dal Piemonte, tante startup ma anche aziende mature, tutte interessate a fare conoscenza reciproca, ad avviare se possibile

forme di collaborazione. Il format che abbiamo scelto si basa sui incontri one to one e funziona bene, come ha confermato il contesto di ComoNext.

Cosa distingue ComoNext dagli altri Parchi tecnologici? Perché lei dice ha un qualcosa in più?

Diversamente da altre realtà, pur interessanti, che hanno creato un'offerta di tipo immobiliare ancorché dotata di tutti i servizi e le infrastrutture, a ComoNext è stato creato uno staff dedicato a sostenere la crescita innovativa delle aziende. Alle aziende che entrano nel Parco si chiede l'adesione a una sorta di contratto di servizio ed è questo che fa la differenza.

Intesa Sanpaolo ha lanciato di recente "Per Merito", uno strumento senza precedenti in Italia per sostenere la formazione universitaria. Come funziona e qual è l'obiettivo di questa iniziativa?

Per Merito è parte del programma Impact dedicato alle categorie più fragili, che comprende, ad esempio, l'erogazione giornaliera di 10 mila pasti e 3 mila farmaci alle persone in difficoltà. In questo contesto si è pensato di mettere a punto uno strumento dedicato agli studenti che riprendesse lo spirito della legge sul prestito d'onore, mettendo a disposizione di tutti i ragazzi un finanziamento accessibile, sen-

za la necessità di alcuna garanzia personale o familiare. Da febbraio si potrà chiedere il prestito sul sito intesasampaolo.com con una linea di fido che crescerà progressivamente a patto che si mantenga un ritmo di studi di almeno venti crediti (2/3 degli esami) al semestre. Dopo il conseguimento del titolo universitario, è previsto un rientro con rate diluite sino a un massimo di quindici anni a tassi estremamente favorevoli. L'obiettivo generale è quello di sostenere la formazione universitaria in un Paese, il nostro, che su questo terreno è indietro rispetto agli Stati più avanzati.

Negli ultimi anni avete investito moltissimo sulla trasformazione digitale della banca. Quali sono i risultati più significativi che avete ottenuto?

Siamo la prima banca digitale italiana con 8 milioni di clienti multicanale, di cui quasi 3 milioni usano l'app Intesa Sanpaolo Mobile. Punto di forza di quest'ultima è la semplicità della modalità di autenticazione: il cliente può accedervi e autorizzare le proprie operazioni in totale sicurezza, sfruttando anche l'impronta digitale o il riconoscimento facciale per i telefoni di ultima generazione. Con la app oggi si può fare quasi tutto, ottenere un prestito come pagare un bollettino o gestire la carta di credito.

Gli investimenti nel digitale quanto hanno inciso sulla rete delle filiali?

La rete è stata razionalizzata, ci sono state delle chiusure lì dove c'erano sovrapposizioni ma la nostra convinzione è che digitale e filiali debbano lavorare in modo sinergico. La persona, il contatto diretto con i clienti, restano strategici. Il digitale piuttosto ha consentito alle filiali di fare meno attività di sportello e maggiore lavoro di consulenza e di supporto al cliente. Vorrei inoltre sottolineare i risultati ottenuti da Banca 5, la nostra banca di prossimità in convenzione con le tabaccherie. 129 esercenti a Como, 74 a Lecco e 30 a Sondrio, con 1.900 attività di prelievo solo a Como in pochi mesi.

Tra le iniziative sul territorio è storica la collaborazione con Comocuore.

Sì, è un'iniziativa a cui teniamo moltissimo. Sulla nostra piattaforma Forfunding è presente il progetto di crowdfunding per l'acquisto di defibrillatori automatici e di ecocardiografici portatili da utilizzare sulle auto del 118, con l'obiettivo di migliorare la gestione del primo soccorso cardiaco. A oggi sono stati raccolti circa 70 mila euro, obiettivo della raccolta è arrivare a 150 mila euro. Tutti possono contribuirvi, indicando una preferenza per la destinazione dell'apparecchio salvavita.

■ «Primo semestre molto positivo per il settore tessile. In seguito c'è stato un rallentamento»

■ «La meccanica? Performance importanti. Forte propensione all'export»



Gianluigi Venturini



Peso:1-5%,11-56%