

INTERVISTA

Giovanni Gajo

Confindustria

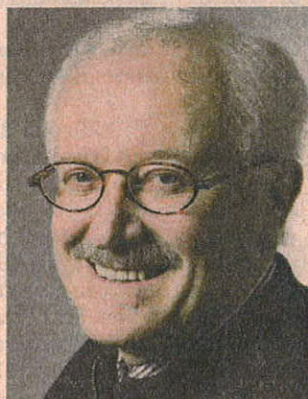
«Bene le aggregazioni ma adesso più efficienza»

«I segnali raccolti dall'Abi sono positivi, indicano una grande vitalità del sistema creditizio, ed esprimono l'esigenza di un sistema finanziario che funzioni, a sostegno delle imprese e dell'economia regionale».

Per Giovanni Gajo, delegato di Confindustria Veneto per il credito e la finanza, i dati congiunturali del sistema del credito sono soddisfacenti, ma vanno anche letti in prospettiva, in uno scenario di continui cambiamenti. «Gli accorpamenti che ci sono stati e quelli di cui si discute in queste settimane rendono conto di un sistema dinamico e in evoluzione, ma è un sistema ancora pesante che tende a scaricare i costi sugli utenti, mentre sarebbe necessario razionalizzare i costi e rendere il sistema più competitivo: è un processo in corso ma che, dal punto di vista delle esigenze delle aziende e delle famiglie, richiede un'accelerata. Come pure è necessaria una accelerazione di quei processi di internazionalizzazione, in appoggio alle imprese del Nord-Est che presidiano i mercati mondiali».

Quali prospettive potrebbero aprirsi dalla possibile aggregazione tra banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca?

Sarebbe un'unione tra due for-



Confindustria. Giovanni Gajo
delegato per credito e finanza

ze buone, che darebbe frutti maggiori della pura e semplice somma delle singole forze, a sostegno di un sistema economico ormai internazionale. Le popolari rispondono bene all'esigenza di presidiare il territorio con un occhio rivolto al mondo, la stessa filosofia delle aziende di punta della nostra area.

Come frutto della ultima aggregazione uno sportello bancario ogni dieci nel Nord-Est sarà "targato" Antonveneta-Mps.

Vedremo quale sarà il piano industriale della nuova realtà. Sarebbe auspicabile si potesse riprendere il programma di Silvano Pontello di una massiccia presenza del mondo economico

della nostra area nella nuova banca nata dall'aggregazione tra Antonveneta e Monte dei Paschi: consentirebbe di conservare il legame, forte, con il territorio, e dare vita a una sorta di alleanza tra il mondo finanziario e quello industriale. Un programma auspicabile, un po' complicato da realizzare, bisognerebbe studiare tempi e modalità, ma che darebbe una grande forza alla nuova banca.

I processi di aggregazione e la diffusione degli sportelli hanno migliorato, a suo avviso, i servizi alla clientela?

Mi sembra che la qualità dei servizi ai clienti non sia cambiata di molto, forse perchè, ricorrendo a una frase celebre "ogni nuovo ordine comincia con un disordine": quando si fanno accorpamenti importanti le procedure devono essere omogeneizzate, le alleanze vanno digerite, le insegne cambiano, le persone si spostano. Poi, una volta digerito il cambiamento, è auspicabile che anche i servizi alle imprese e alle famiglie migliorino. Abbiamo bisogno di servizi efficienti, veloci e poco burocratici: in questo modo le piccole banche locali hanno sono riuscite in questi mesi di grandi cambiamenti a sottrarre alle "grandi" clienti e quote di mercato.