

**Mercoledì 29 giugno 2022**

## **Cambio della guardia alla direzione di Banca del Veneto Centrale: Mariano Bonatto va in pensione, al suo posto Claudio Bertollo**



Da sinistra, Claudio Bertollo e Mariano Bonatto.

Finisce l'era di Mariano Bonatto alla Banca del Veneto Centrale: va in pensione dal 1° luglio, dopo 45 anni di lavoro svolto con passione e dedizione all'interno del sistema del Credito Cooperativo. Lascerà il testimone a Claudio Bertollo, proveniente dalla BCC di Verona e Vicenza, per il quale è già pervenuta la certificazione da parte della Banca Centrale Europea, che ne ha attestato l'idoneità.

Arrivato a Longare nel 2013, a volerlo alla guida della [banca](#) fu l'allora presidente Flavio Stecca, dopo nove anni di onorato servizio terminerà il suo percorso professionale, avendo maturato i requisiti di legge per l'uscita dal mondo lavorativo.

Mariano Bonatto, originario di Braganze (VI), classe 1956, ha iniziato la sua attività lavorativa nel giugno 1977, con altri tre colleghi, presso l'allora Cassa Rurale ed Artigiana di San Giorgio di Fara, dove negli ultimi 15 anni aveva ricoperto il ruolo di vicedirettore generale.

Arrivato in [Banca del Centroveneto](#) a dicembre 2013, è stato il direttore che ha accompagnato la forte crescita e sviluppo dell'istituto anche nelle operazioni di aggregazione con la ex Bassano Banca (2017) e successivamente con la ex RovigoBanca (2020). Già nel 2015 aveva favorito il passaggio al sistema informativo in Allitude Spa, attuale sistema ICT, e nel 2019 aveva guidato la Banca verso l'adesione al Gruppo Cassa Centrale Credito Cooperativo Italiano.

Sotto la sua direzione Centroveneto Banca, ora Banca del Veneto Centrale, ha saputo crescere e diventare polo aggregante raggiungendo risultati economici e patrimoniali che fanno sì che l'attuale istituto di credito sia riconosciuto nel sistema del credito cooperativo per la sua capacità di innovare e creare valore.

Sua la volontà di fare decollare l'ufficio banca assicurazione, crediti speciali, consulenza avanzata alle imprese e il nuovo modello distributivo con la segmentazione e portafogliazione dei clienti. Attività che hanno consentito alla banca di raggiungere una posizione leader all'interno gruppo riguardo il comparto assicurativo e alle operazioni di finanziamento con garanzie pubbliche.

Il modello distributivo applicato con una struttura di ben 7 responsabili private e 13 corporate ha consentito l'acquisizione di nuova importante clientela per la componente del risparmio gestito e imprese. La parte retail è cresciuta altrettanto sensibilmente con le filiali passate da 18 a 48. Oggi l'istituto raccoglie denari e fiducia per 3,2mld. con impieghi a imprese e famiglie del territorio per 1,6 mld. di euro.

Sotto la sua gestione i principali indicatori di bilancio 2012 raffrontati al 2021 evidenziano:

- Fondi propri da 98,8 mil. a 199,8mil.
- CET1 ratio dal 13,8% al 21,51%
- Coperture sul credito deteriorato dal 33% al 95% con sofferenze coperte al 99%
- NPL ratio netto dal 13,4% al 0,32%
- Texas ratio dal 102,87% al 36,5%
- Raccolta indiretta da 147 ml. a 1.127 ml.
- Raccolta diretta da 812ml. a 2.061 ml.
- Impieghi netti da 618 ml. a 1.489 ml.
- Cost income primario da 63,12% a 54,66%
- ROE da 5,51% a 9,58%
- Comm. Nette su costi personale dal 63,95% al 104,5%
- Collaboratori da 187 a 383.

Il percorso intrapreso è stato essenzialmente incentrato su obiettivi di perseguimento di crescita dei volumi, della redditività e patrimonializzazione, di derisking, di razionalizzazione delle risorse, consolidamento territoriale ed efficientamento.

«Il nostro – commenta Bonatto – è un modello virtuoso che vede l'utile non come fine, ma come mezzo per raggiungere gli obiettivi in un contesto di sana e prudente gestione con adeguato presidio dei rischi. Tuttavia, saranno ancora le sfide future, che per l'intero settore bancario riguarderanno i costi della compliance, della tecnologia ed innovazione, dei modelli di servizio unitamente al costo del credito a dettare la differenza».

«Gli investimenti IT – prosegue il direttore di Banca del Veneto Centrale – unitamente alle tematiche ESG con attenzione ai nuovi modelli operativi e l'utilizzo dell'intelligenza artificiale imporranno una nuova

offerta di modelli e servizi per la clientela. Da considerare inoltre come il perdurare di elevati livelli di inflazione, con scenari economici sempre meno prevedibili stanno portando crescente incertezza che si sta riflettendo sugli spread creditizi e sulla resa dei governativi».

Secondo Mariano Bonatto, la costituzione dei gruppi bancari ha rinforzato e favorito l'aggregazione degli istituti, processo una volta inimmaginabile, in un contesto di maggiore efficienza, coordinamento, controllo e direzione. I Due gruppi bancari costituitisi rappresentano oggi per il sistema Paese interlocutori privilegiati per dare risposte ai territori. Nell'Italia degli 8000 campanili e centinaia di migliaia di PMI e partite IVA, le BCC sono oggi le vere banche del territorio.

Tuttavia, ferma restando l'identità e l'autonomia dei due gruppi bancari cooperativi, a giudizio del direttore di Banca del Veneto Centrale il futuro imporrà alle due realtà di fare fronte comune rispetto alle sfide che si delineano all'orizzonte e alla complessità di un certo tipo di attività e servizi. «Sarà perciò necessario valutare con coraggio più le ragioni che ci possono unire, rispetto a quelle che ci dividono».

Secondo Bonatto il modello cooperativo, capace di coniugare mutualità e localismo, è virtuoso ed è destinato a crescere nel tempo sempre di più. Lo testimonierebbero i dati del sistema bancario 2021 dove le Bcc nei principali indicatori sono cresciute più dei grandi istituti e della media di settore. Maggiori impieghi sul credito, maggior crescita della raccolta, più patrimonio e, infine, percentuale molto più ridotta di reclami dai clienti.

«Oggi le Bcc stanno crescendo – conclude Mariano Bonatto – si stanno efficientando e recuperando gli spazi di mercato lasciati dalle popolari e dalle grandi aggregazioni di sistema. Personalmente ritengo che le nostre Banche di Credito Cooperativo, essendo banche di relazione e considerato il ricambio generazionale in atto, ad esempio solo nella nostra banca negli ultimi 5 anni abbiamo avuto 100 accompagnamenti all'esodo, possano essere aziende fortemente attrattive per i giovani, che possono trovare ampi ambiti di crescita nei diversi comparti di settore».