

Speciale



Sviluppo e profitto sempre coniugati all'attenzione alle persone e alla comunità, al centro dell'azione del modello di credito cooperativo incarnato da Bcc Lodi



Il Direttore Generale Fabrizio Periti

Bcc Lodi, crescita, relazioni e territorio

Un utile 2022 raddoppiato rispetto all'anno precedente, distribuzione del dividendo al massimo consentito dalla normativa, indicatore Cet 1 di solidità patrimoniale ai massimi storici e a un livello d'eccellenza tra gli istituti bancari lombardi. I risultati del 2022 sono la rappresentazione numerica della ricetta che da sempre Bcc Lodi persegue. Solidità, crescita e profitto, di pari passo con il sostegno al territorio. Bcc Lodi vanta oltre 110 anni di storia a riprova delle sue radici territoriali, che sono il punto di partenza per avvicinare nuovi territori con un modello consolidato, quello delle relazioni, quello della valorizzazione del singolo nella comunità. Oggi Bcc Lodi conta su 12 filiali nel Lodigiano e nel Sudmilano e fa parte di un gruppo di credito cooperativo solido e in sviluppo come Cassa Centrale Banca, che ha base a Trento. I risultati di periodo non mentono: Cet 1 ormai costantemente oltre il 20 per cento e arrivato nel 2022 al record del 25,76 per cento, più di 20 anni consecutivi con un bilancio in utile, 5,42 milioni di euro nel 2022, in crescita di +125 per cento rispetto al 2021, rapporto sofferenze crediti praticamente azzerato, con un coverage passato dal 60 per cento di 7 anni fa al 94,11 per cento del 2022. Numeri che non arrivano per caso o sfruttando l'andamento del momento, ma sono frutto di una strategia di medio-lungo periodo chiara e vincente. Chi si rivolge a Bcc Lodi sa di trovare professionalità,

competenza, relazioni costanti, in grado di sostenere e accompagnare i propri progetti con la garanzia di un approccio prudenziale, votato a una crescita progressiva e armonica.

È la strategia del fare banca in modo diverso, è la dimostrazione che non sempre il gigantismo e la rincorsa tecnologica sono vincenti, se non si sposano alla cura della persona, vero cuore dell'iniziativa imprenditoriale di Bcc Lodi. Piccolo può essere un vantaggio, se questo significa la massima attenzione alla persona e non al numero, relazione significa che, con ogni strumento tecnologico oggi a disposizione per abbreviare i tempi ed efficientare i processi, ci sarà sempre un uomo o una donna dietro una scrivania a dare il meglio di sé per altri uomini e donne. «Siamo orgogliosamente piccoli, conosciamo i clienti per nome e per noi le relazioni sono parte irrinunciabile della qualità del servizio - afferma il direttore generale Fabrizio Periti -. Si può essere piccoli e solidi con profitto, e con la capacità di essere avanti, come dimostrano le tante iniziative per sostenere le imprese e le famiglie nelle opportunità che sono emerse pur in questi anni complessi e che oggi si manifestano nelle azioni per intercettare e mettere a terra sia i fondi Pnrr per le imprese, sia, su tutt'altro versante, le agevolazioni e i supporti per far fronte al caro-vita per le aziende e per le famiglie». Oggi le prospettive di sviluppo di Bcc Lodi vanno nella

direzione di ampliare i territori di riferimento. Bcc Lodi ha nella sua area d'elezione quella vasta parte di territorio nel triangolo produttivo tra Lodi, Milano e Crema, con tutti i comuni vicini. E proprio verso questi territori è iniziato un percorso di ulteriore crescita, con l'apertura di due nuove filiali negli ultimi tre anni a San Giuliano e Opera, in vista di arrivare insieme al Gruppo Cassa Centrale all'area metropolitana. Oggi le prospettive di sviluppo di Bcc Lodi vanno nella direzione di ampliare i territori di riferimento. Bcc Lodi ha nella sua area d'elezione quella vasta parte di territorio nel triangolo produttivo tra Lodi, Milano e Crema, con tutti i comuni vicini. E proprio verso questi territori è iniziato un percorso di ulteriore crescita, con l'apertura di due nuove filiali negli ultimi tre anni a San Giuliano e Opera, in vista di arrivare insieme al Gruppo Cassa Centrale all'area metropolitana, con l'ipotesi di una nuova filiale milanese entro il 2024. «Arriveremo a Milano con la nostra filosofia - conclude il direttore Fabrizio Periti -: 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" che è il modello con cui siamo cresciuti in questi anni e con cui continueremo a crescere in futuro».

