

## «Vi dico perché per aiutare l'impresa bisogna anche sostenere le famiglie»

GIANCARLO BARBIERI. Il capo della direzione di rete di Monte dei Paschi racconta che cosa deve cercare di fare una banca per stare nel territorio, ma facendo attenzione anche ai risultati.

DI FABRIZIO GORIA

■ La situazione del credito preoccupa in Italia. Nonostante il varo della moratoria per le imprese indetta dall'Associazione bancaria italiana, le imprese continuano a reclamare un sostegno finanziario per il rilancio industriale. Da una parte i dati economici, con il prodotto interno lordo. Dall'altra, la crisi occupazionale che limita le società nella loro gestione ordinaria. Ne abbiamo parlato con Giancarlo Barbieri, responsabile direzione rete di Banca Monte dei Paschi di Siena, l'istituto senese è reduce dalla pubblicazione dei dati dell'ultima trimestrale che è andata bene. E al *Riformista* Barbieri dice che «abbiamo risentito meno della crisi, abbiamo geni forti e sappiamo come far riprendere il sistema, a patto che tutti collaborino».

**Il sistema bancario italiano è stato definito più solido rispetto a quelli anglosassoni. Come mai?**

Le banche italiane stanno facendo la loro parte. In questo scenario il calo dei tassi e l'incremento delle rettifiche su crediti sono i fenomeni gestionali che impegnano di più il sistema. Per entrambi, in prospettiva di superamento della crisi e di successiva crescita, la ricetta che vedo è unica: una relazione più forte e di qualità con il maggior numero possibile dei propri clienti, andando a presidiare in maniera sempre più ef-

ficace le aree del Paese.

**Mps è legata al territorio, al suo tessuto industriale, attraverso operazioni di credito imprenditoriale. In quest'ottica, la crisi subprime ha permesso un ritorno alle origini della banca, anche a causa della diffidenza che la finanza derivata ha suscitato. Per voi che cosa è cambiato?**

La crisi internazionale ha tra i suoi elementi scatenanti anche lo sprezzo per i principi più elementari della valutazione del merito di credito dei clienti da parte di molte banche - anche importanti - in alcuni paesi anglosassoni.

Questo non è accaduto in Italia dove banche, imprese ed istituzioni, partendo da una situazione di base più sana, hanno saputo ben cooperare in vista della difesa dei valori del nostro sistema. Il percorso non è facile, ma ci sono elementi per essere cautamente ottimisti. Noi, per fortuna, non abbiamo avuto alcuna necessità di riconvertirci ad un "new deal post atomico" caratterizzato dal ritorno al passato: più depositi, mutui a famiglie e finanziamento alle imprese, dunque, rispetto a finanza, derivati e altro. Eravamo già così.

**A che punto siamo con la morato-**

**ria Abi per le imprese?**

Noi avevamo già anticipato rispetto all'iniziativa di sistema il varo di un programma di sostegno alle imprese. Oltre a questo e alla proroga degli anticipi su crediti alla Pubblica amministrazione scaduti fino a 270 giorni, abbiamo anche organizzato prestiti di rilancio degli investimenti e incentivi alla ripatrimonializzazione. La risposta delle imprese, compreso Avviso Comune di ABI (oltre 2.000 interventi fino ad oggi), è stata importante. Ma noi siamo convinti che la crisi delle imprese si fronteggia anche attraverso il sostegno delle famiglie, attivando le iniziative di sospensione delle rate su mutui e prestiti personali e garantendo l'anticipo dei flussi di Cassa integrazione. A oggi oltre 8.000 famiglie italiane hanno beneficiato del nostro programma "Combatti la Crisi", attivo da Febbraio, quasi un anno prima rispetto all'iniziativa di sistema che partirà il prossimo gennaio.

**E con i Tremonti bond?**

Il nostro direttore generale, Antonio Vigni, nella conferenza call con gli analisti di venerdì scorso, ha ribadito che l'intenzione della banca è chiudere il negoziato con il Tesoro entro fine anno.

**Come giudica la realtà retail di Mps?**

Siamo una banca che ha dei geni "forti", che possiede dei valori e li vuole comunicare attraverso le proprie azioni e strategie. Ecco perché la gente si fida.

