

# SOCIETÀ TERRITORIO

Periodico della Banca del Piceno Credito Cooperativo

## Sommario

- Pag. 2 Sana, solida, prudente e aggregante
- Pag. 3 La Banca del Piceno opera con lungimiranza e professionalità
- Pag. 5 Bilancio, un futuro sereno
- Pag. 6 Statuto sociale, nuova norma sulla parità di genere
- Pag. 7 Obiettivo, coinvolgere i giovani
- Pag. 8 Responsabili Hub, il modello funziona



IMPRESA STORICA D'ITALIA

# Sana, solida, prudente e aggregante

di Mariano Cesari, Presidente della Banca del Piceno

.....

In un contesto complicato e caratterizzato da scenari che compongono un quadro internazionale dai toni incerti, la **Banca del Piceno** dimostra come interpretare il ruolo di **banca moderna** ed attenta alle esigenze del territorio. La performance di crescita dell'istituto di credito piceno permette all'azienda di essere oggi, più di ieri, il punto di riferimento del territorio in cui opera. Siamo e saremo sempre una banca di comunità fedele ai valori che hanno segnato la nostra storia e caratterizzeranno il nostro sviluppo.

La Banca raggiunge indicatori che contribuiscono a definirla **sana, solida, prudente e aggregante** all'interno del sistema del Credito Cooperativo Iccrea. Vorrei soffermarmi sul concetto di aggregante.

**Noi abbiamo tutte le carte in regola** per espanderci sul territorio di riferimento acquisendo altre consorelle. Nel contempo, **non abbiamo nessuna intenzione di farci acquisire** da alcuna banca di credito cooperativo. Crediamo da sempre nel valore del nostro territorio e negli anni siamo stati impegnati a sostenerlo, guidati dall'idea di favorire lo sviluppo economico delle aziende e il benessere della nostra gente. A tal proposito, voglio sottolineare come nel corso del 2021, la Banca del Piceno ha confer-

mato la sua importante funzione mutualistica.

**Nel corso dell'anno sono stati erogati contributi ad associazioni operanti nel territorio per 83 Mila Euro**, mentre 57 mila Euro sono andati ai figli dei Soci in qualità di premi di studio.

Tra le altre iniziative è stata confermata e rafforzata la collaborazione con l'Università Politecnica delle Marche rinnovando, tra le altre, anche il supporto all'iniziativa Campus World che si concretizza nel dare la possibilità ai ragazzi del Piceno di fare esperienze di lavoro all'estero. Segnali di una significativa sostenibilità sociale.

**Mi rammarica il fatto di non poter fare un'assemblea in presenza, ma le conseguenze della pandemia non lo permettono.** Lo scorso 10 febbraio 2022 abbiamo ricevuto da Iccrea una circolare operativa nella quale si legge: "Allo stato attuale si ritiene di confermare il ricorso alla figura del rappresentante designato di cui all'articolo 106 del DL 17 Marzo 2020 n. 118 (convertito con modificazioni dalla legge 24 aprile 2020 n. 27) già utilizzata nel corso del 2020 e 2021. Il ricorso a tale modalità, la cui applicabilità alle assemblee è stata prorogata al 31 luglio 2022". ritengo estremamente importante, soprattutto in



Mariano Cesari,  
Presidente della Banca del Piceno

questo periodo, il confronto con i soci basato su una dialettica costruttiva a tutto vantaggio della crescita della Banca del Piceno.

In questo spirito abbiamo potuto tenere una convention di dipendenti in quanto la consistenza delle presenze era ben definita nei numeri. L'organizzazione dell'assemblea dei soci è più complessa, poiché i Soci partecipanti potenzialmente potrebbero variare tra uno e seimila; in tal caso organizzare i distanziamenti sarebbe pressoché impossibile. Tutti i nostri Soci sanno bene che sono disponibile all'ascolto per raccogliere suggerimenti, consigli e critiche. Credo fermamente nel dialogo costruttivo, in grado di contribuire al miglioramento della nostra Banca, da parte di persone che vogliono il bene della nostra azienda di credito.

Sarò invece molto diffidente nei confronti di tutti coloro che in passato hanno arrecato, in qualunque forma, danni consistenti alla Banca del Piceno, mettendo a rischio lo stesso equilibrio patrimoniale, economico e finanziario dell'istituto.

# La Banca del Piceno opera con lungimiranza e professionalità

**Fausto Poggioli, Capo Area Territoriale Centro Est Iccrea, espone i dati della crescita della Banca del Piceno e il piano strategico di Iccrea.**

.....

Il dottor **Fausto Poggioli**, Capo Area Territoriale Centro Est Iccrea, ha avuto, durante un recente Consiglio d'Amministrazione della Banca del Piceno in cui ha commentato i risultati della Capogruppo e delle Bcc del gruppo, **parole di apprezzamento** per il lavoro fatto dall'Istituto.

**Dottor Poggioli, come si arriva a definire “buone” le performance della Banca del Piceno e raggiunte “in modo omogeneo e corale”?**

“Negli ultimi tre anni, l'attività commerciale della Banca del Piceno ha avuto risultati lusinghieri, lo dico utilizzando quali termini di paragone sia l'andamento degli anni precedenti, sia il confronto con le altre banche del sistema del credito cooperativo delle stesse dimensioni. Non solo sono stati raggiunti alcuni obiettivi commerciali ma sono presenti buone performance in tutti gli indicatori, appunto in modo omogeneo e corale: significa che la Banca del Piceno le ha ottenute in tutte le tipologie di attività, dalla raccolta qualificata, al credito, alla monetica, al comparto assicurativo”.

**Qual è, a Suo avviso, il segreto di un risultato tanto positivo?**

“Il ruolo della Capogruppo è quello di indicare alle Bcc le proprie potenzialità, prendendo quale riferimento le banche con i risultati migliori e diffondendo le “best practices” di queste ultime, con l'obiettivo di elevare tutte le altre. La Banca del Piceno, in questa attività, ha saputo ben individuare gli obiettivi prioritari da raggiungere e mettere in campo una programmazione delle attività da svolgere molto efficiente. Questo percorso che ha coinvolto tutti i dipendenti della banca, dalla direzione ai colleghi che operano in filiale, ha portato ad ottimi risultati. Tali risultati assumono un particolare valore in relazione all'accesa competitività del sistema bancario ed al velocissimo cambiamento delle necessità da soddisfare per famiglie ed imprese. L'auspicio è che in futuro la Banca del Piceno possa confermare questo trend”.

**Parliamo dunque del futuro in termini di innovazione tecnologica e approccio commerciale.**



Fausto Poggioli,  
Capo Area Territoriale Centro Est Iccrea

“Partendo dal secondo aspetto, quello dell'approccio commerciale, come Capogruppo stiamo ingaggiando le singole BCC al fine di strutturare in modo efficace il proprio modello di servizio. È necessario, per chi non lo ha ancora fatto, segmentare correttamente la clientela al fine di intercettarne i bisogni. Inoltre, è fondamentale riconsiderare il modello di filiale con cui si serve il territorio. Mi riferisco in particolare a quanto la pandemia ci ha insegnato. Gli accessi alle filiali per le operazioni più semplici si stanno riducendo rapidamente. E' quindi necessario da un lato impiegare sempre più i colleghi in attività di consulenza e dall'altro incrementare gli investimenti in tecnologia in modo da rendere più facile e snello effettuare operazioni da remoto. Devo dire che la BCC del Piceno ha già avviato da tempo questo percorso virtuoso, percorso che andremo a consolidare nei prossimi mesi con l'avvio di specifiche attività sia in ambito imprese che privati”.



### Quale visione del sistema bancario immagina la Capogruppo?

“Siamo in fase di redazione del nuovo piano strategico, concordato con le singole banche, che dovrà essere poi consegnato alla Bce entro fine aprile. Il piano sarà improntato a garantire sia la sostenibilità nel tempo del Gruppo Iccrea che l'attenzione ai territori tipica delle banche di credito cooperativo. In sintesi dovremmo produrre la redditività sufficiente ad affrontare le crisi economiche che si ripetono ciclicamente e reinvestire il plus valore generato sul territorio, a vantaggio di soci, clienti, dipendenti e attività sociali importanti. Non vogliamo stravolgere la nostra natura”.

### Come descriverebbe, in sintesi, le direttrici del nuovo piano strategico?

“Parlerei di una banca essenzialmente “retail” concentrata su privati, piccoli operatori economici, piccole e medie imprese, non abbiamo quale “core business” le grandi aziende. Il piano pone l'accento sulla corretta erogazione del credito, sviluppo di prodotti e servizi innovativi partendo dai bisogni dei nostri soci e clienti. Grande attenzione verrà poi riservata ai temi cosiddetti di ESG. Del resto fare banca con attenzione all'ambiente, alle politiche sociali e alla governance sono da sempre nel nostro dna”.

Il Gruppo Iccrea, dunque, propone un futuro in cui è ancora possibile parlare di “banca del territorio”: “Riusciremo a farlo – conclude il dottor Poggioli – rimanendo banca di credito cooperativo, grazie al forte legame con soci e clienti. È sicuramente faticoso rispettare le regole della Bce, come se fossimo un grande gruppo bancario commerciale, perché noi lo dobbiamo fare quotidianamente interagendo con 123 Bcc, ognuna differente dall'altra. Dico spesso che fare ciò è andare “contro le leggi della fisica” ma abbiamo dimostrato e continueremo a dimostrarlo che possiamo “fare banca” coniugando la sostenibilità alla vicinanza al territorio”.



# Bilancio, un futuro sereno

L'assemblea della Banca del Piceno, per l'approvazione del bilancio, si svolgerà il prossimo 2 maggio 2020. I soci, però, hanno la possibilità di prenderne visione dal 14 aprile. Il bilancio fotografa una situazione chiusa al 31 dicembre 2021 con elementi che permettono alla Banca del Piceno di disegnare il proprio futuro con molta serenità.

Infatti, a fine 2021, la Banca ha raggiunto un livello di solidità mai visto in precedenza. L'indicatore CET1 che lo certifica è arrivato a toccare il 22,65% mentre il Texas Ratio (che è dato dal rapporto tra i crediti deteriorati netti in rapporto al patrimonio netto) è sceso al 6,94%; un valore di gran lunga più basso della media del sistema bancario nazionale.

**In parole semplici, parliamo di una Banca sana** in grado di far fronte a eventuali perdite che tali crediti deteriorati possano generare nel tempo. Anche il dato relativo al NPL Ratio (il rapporto tra crediti deteriorati e totale degli impieghi verso la clientela) oggi sceso a 2,39%,

conferma come la Banca sia davvero attenta alla qualità del credito concesso e si attesti, anche qui, a valori di gran lunga migliori della media del sistema.

**L'esercizio 2021 si chiude dunque con un utile netto di € 1.155.000** raggiunto mantenendo un livello di rischio molto basso. Un risultato e una gestione che tiene quindi conto delle **indicazioni fornite dalla Capogruppo Iccrea**, per perseguire l'obiettivo di rendere le aziende di Credito Cooperativo sempre più forti e in grado di affrontare qualsiasi crisi finanziaria internazionale, come ad esempio quella generata dalla recente pandemia.

I componenti del Consiglio di Amministrazione sono molto soddisfatti dei risultati conseguiti in quanto li ritengono perfettamente in linea con le indicazioni strategiche fornite nel corso dell'anno e per questo motivo hanno espresso un sentito ringraziamento alla direzione generale, a tutti i collaboratori e ai componenti del collegio sindacale. Il giudizio

pervenuto dalla Capogruppo Iccrea lo scorso 8 Aprile, che assegna alla Banca il RATING A (il massimo conseguibile) certifica ulteriormente la bontà della gestione e colloca la Banca del Piceno quindi come istituto aggregante.

**La Banca del Piceno opera oggi su di un vasto territorio che va da Macerata fino a Giulianova.** Complessivamente serve 79 comuni e ha una struttura retail fatta di 29 sportelli. I clienti hanno superato la quota complessiva di 45.000 unità e la base sociale è composta da 6.000 Soci. Rappresenta la più grande Bcc tra quelle presenti nei territori di Marche, Abruzzo e Molise. I depositi raccolti nelle aree di competenza crescono, toccando quota 1 Miliardo e 60 Milioni e gli impieghi nel territorio stesso raggiungono oggi quota 628 Milioni. Solo nel 2021, sono stati erogati 109 Milioni di prestiti a medio lungo termine. La Banca gestisce inoltre gli investimenti in risparmio qualificato della propria clientela per ben 240 Milioni.



**A fine 2021, la Banca ha raggiunto un livello di solidità mai visto in precedenza”**

# Statuto sociale, nuova norma sulla parità di genere

---

La Banca del Piceno ha ricevuto l'invito di Iccrea Banca S.p.A, Capogruppo del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea al quale aderisce, modificando gli articoli 28, 34, 35 e 42 dello Statuto.

Le principali novità introdotte dall'aggiornamento sono relative all'introduzione di una specifica previsione in base alla quale il numero dei componenti del genere meno rappresentato sia pari almeno al 33% dei componenti degli organi, fatto salvo quanto disciplinato per la prima fase transitoria.

Le Disposizioni transitorie stabiliscono che per le banche di minori dimensioni o complessità operativa, l'adeguamento alla quota di genere è assicurato nella misura di almeno il 20% dei componenti dell'organo non oltre il primo rinnovo integrale dello stesso, effettuato dopo il 1° gennaio 2022, e comunque entro il

30 giugno 2024; per i rinnovi successivi, e comunque non oltre il 30 giugno 2027, anche a queste banche si applica la quota del 33%.

Alle BCC che appartengono invece alla categoria delle banche intermedie, la quota del 33% si applica sin dai rinnovi integrali successivi al 1° gennaio 2022.

**Nell'articolo 28** "Maggioranze assembleari. Disposizioni sulle candidature alle cariche sociali" viene modificato il comma 2 al fine di chiarire che la nomina delle cariche sociali deve sempre avvenire nel rispetto della normativa sulla quota di genere applicabile alla Banca e viene modificato il comma 4 al fine di disciplinare il meccanismo elettorale qualora la composizione degli organi non rispetti al termine delle votazioni la composizione di genere;

Viene modificato il **comma 1 dell'articolo 34**, al fine di chia-

rare che l'eventuale sostituzione degli amministratori deve sempre avvenire nel rispetto della normativa sulla quota di genere applicabile alla Banca e, **all'articolo 42**, viene aggiunto un nuovo ultimo comma al fine di prevedere l'obbligo di rispettare la normativa sulla quota di genere anche in caso di sostituzione dei sindaci in corso di mandato.

Al fine di recepire le novità introdotte nelle Disposizioni con riferimento alle competenze riservate al Consiglio di Amministrazione, inoltre, viene modificato l'**articolo 35** dello Statuto attraverso l'introduzione di due nuove lettere che attribuiscono all'organo il compito di adottare, in materia di gestione delle crisi, le misure per l'attuazione del piano di risanamento ed approvare una politica ad hoc per la promozione della diversità e dell'inclusività.



**Le principali novità introdotte dall'aggiornamento sono relative all'introduzione di una specifica previsione in base alla quale il numero dei componenti del genere meno rappresentato sia pari almeno al 33% dei componenti degli organi".**

# Obiettivo, coinvolgere i giovani

## È partito il progetto per costituire il Gruppo Giovani Soci della Banca del Piceno

.....



Claudia Gabrielli

La Banca del Piceno ha avviato il progetto per la costituzione del gruppo Giovani Soci.

**Claudia Gabrielli**, poco più che trentenne componente del Consiglio di Amministrazione curerà la realizzazione dell'iniziativa insieme al socio **Francesco Tonelli**.

La Banca del Piceno è consapevole che i giovani soci incarnano quell'energia nelle idee, nello spirito, ma anche nel coraggio, che è basilare per dare un contributo attivo allo sviluppo dell'Istituto di credito.

All'avvocata Claudia Gabrielli abbiamo chiesto **chi sono i giovani soci**: "Si tratta di persone under 40 che rivestono già la qualifica di socio o che vorranno diventarlo, creando una realtà in cui i giovani stessi potranno proporre nuove idee o promuovere attività imprenditoriali, anche al fine di favorire

le esigenze del territorio, interagendo con il nostro istituto di credito".

### Quanti sono i giovani soci della Banca del Piceno?

"Attualmente su 5.875, di cui 4055 uomini, 1315 donne e 505 persone giuridiche i giovani soci, ovvero coloro che non hanno ancora compiuto i 40 anni di età sono 674.

È anche molto alto l'interesse dei giovani premiati per meriti di studio, nella Convention dello scorso anno, a diventare soci della nostra banca: su 102 studenti, ben 38 lo sono diventati e tra questi 21 sono donne".

### In questo progetto intendete coinvolgere solo i giovani soci?

"No, intendiamo coinvolgere anche i giovani dipendenti della Banca del Piceno. Il Gruppo Giovani Soci della Banca

del Piceno deve individuare e riconoscersi su alcuni temi che riguardano direttamente il nostro territorio. Ad esempio, abbiamo intenzione di organizzare convegni e seminari di approfondimento su alcune tematiche che caratterizzano da sempre il "fare banca" delle Bcc, come i temi legati alla sostenibilità e all'ambiente che sono di particolare interesse tra i giovani. Quest'anno, il Forum annuale Federbancas che coinvolge tutti i gruppi dei giovani soci si svolgerà nelle Marche e noi non mancheremo di partecipare e dare il nostro apporto attivo".

### Quali sono le risposte che state avendo?

"Ricordo che siamo ancora nella fase embrionale del progetto, ma sino ad ora abbiamo riscontrato un interesse notevole dei giovani nei confronti della banca. Vedono la Banca del Piceno come un valore del territorio da tutelare e migliorare".

Sulle distinzioni di genere, "stiamo studiando delle forme di ingresso nel gruppo delle Giovani Socie, che intendiamo accompagnare e supportare nella loro vita professionale per eliminare quelle anacronistiche barriere che rallentano lo sviluppo del nostro territorio, il quale così potrà contare al massimo sul contributo che possono garantire le donne".



# Responsabili Hub, il modello funziona

**I manager Andrea Mattetti, Gianni Amurri e Teresa Massi ci parlano della nuova organizzazione della Banca del Piceno.**

.....

Da più di due anni, la Banca del Piceno ha riorganizzato la propria struttura, sulla spinta evolutiva dell'intera realtà del Credito Cooperativo, a sua volta stimolata da cambiamenti strutturali che hanno portato, in sintesi, ad una "svolta consulenziale" del ruolo della banca nell'economia e nella società.

Nel passaggio, graduale ma definitivo, dalla filiale come punto di riferimento per la raccolta e gli impieghi a luogo in cui personale altamente qualificato ascolta clienti ed imprese, proponendo soluzioni frutto di analisi accurate dei mercati, sono nate le **"aree territoriali hub"** e le **"filiali spoke"**.

Protagonisti di questo cambiamento sono **Andrea Mattetti, Gianni Amurri e Teresa Massi**: quest'ultima ricopre anche il ruolo di Capo Area Retail, con funzioni di coordinamento delle aree territoriali hub.

Andrea lavora in Banca da venticinque anni, dopo la fusione ha fatto parte del "Centro Imprese" in qualità di "gestore corporate", con un'esperienza "molto formativa" con i clienti del settore immobiliare, poi è diventato Responsabile dell'Hub di Castignano.



Andrea Mattetti

Gianni ha diretto, dopo solo sei anni di lavoro, la filiale di Comunanza, risultando il più giovane direttore di filiale. Da sviluppatore, ha aperto la strada alla diffusione territoriale della Banca ed oggi è Responsabile dell'Hub di Fermo.

Teresa faceva già parte, nel 1987, della Cassa Rurale Artigiana di Acquaviva e Montepandone ed è stata direttrice di filiale, Risk Manager ed ora ha un doppio compito, da Capo Area Retail e Responsabile dell'Hub di Centobuchi.

Tutti hanno iniziato il proprio percorso professionale in Banca, hanno vissuto ap-

pieno le varie fasi evolutive dell'Istituto e, dunque, possono essere considerati, nel contempo, innovatori e garanti dello spirito e dei valori del Credito Cooperativo, che continua a porre al centro la persona in ogni sua azione, a maggior ragione quelle di natura consulenziale.

## Un punto di riferimento dinamico

Responsabile Hub, figura rappresentativa della Banca all'interno della filiale ed all'esterno, l'uomo in più che facilita e potenzia il lavoro delle filiali.

È molteplice, secondo i nostri Capi Hub, il loro ruolo, perché "i Responsabili Hub – sottolinea Gianni – promuovono quel modello organizzativo che la Banca del Piceno ha posto in essere e sono, nelle rispettive aree di competenza, dei veri e propri "front man", anche a livello istituzionale, con il **duplice obiettivo** di ottenere risultati commerciali e gestire le risorse delle filiali".

Si tratta, quindi, di una responsabilità che supera i compiti classici del gestore territoriale, "dal momento che – continua Andrea – ci occupiamo della crescita professionale dei nostri



**colleghi**, cerchiamo di motivarli e fare **coaching**, anche attraverso la trasformazione di eventuali problemi in opportunità”.

Il nostro è, conclude Teresa, “un ruolo che unisce presidio costante del territorio, valorizzazione delle risorse e azione di collegamento tra sede e filiali, con compiti concreti di gestione per applicare le strategie stabilite e modularle, in base alle specificità dei territori”.

Alla **dinamicità** della descrizione dei loro obiettivi, i Responsabili Hub ne abbinate altrettanta in termini di organizzazione **dell'agenda di lavoro**, aumentando l'efficienza e l'efficacia relazionale delle filiali Spoke sul territorio.

### Al centro, le persone

Nel solco della tradizione del Credito Cooperativo, la centralità delle persone è un **riferimento costante** nell'azione dei Responsabili Hub: vale **all'interno delle filiali e nel rapporto con i clienti**.

L'adozione di questo nuovo modello organizzativo ha portato, ci dice Andrea, “ad un **grande sforzo di formazione**, prima dell'inizio del processo e in modo costante, attraverso un sistema di “formazione continua”: ai corsi si susseguono giornate in cui prendiamo spunto da concetti già espressi per fare nuovi incontri con le “famiglie professionali” interessate ad un certo argomento. Incontro periodicamente i coordinatori delle filiali ed i



Gianni Amurri

**gestori personal**, nati poco prima dell'emergenza Covid per occuparsi di risparmio gestito, allo scopo di condividere le “migliori pratiche”: chi ha avuto più successo in un'attività condivide con gli altri il suo metodo”.

Gianni si sofferma “sull'efficacia del **learning by doing**, perché in effetti tutte le volte che in filiale propongo una soluzione ai miei colleghi, loro imparano ed anch'io faccio autoformazione”, aspetto questo che Teresa abbina “al numero ingente di corsi che la Banca organizza, importanti per poter avere più informazioni da trasmettere ai colleghi che sono, di fatto, più a contatto di noi con la clientela”. La clientela, appunto, è il secondo polo attrattivo dell'opera di personalizzazione attuata dai Responsabili Hub, che non si esaurisce nell'incontrare quelli segnalati in modo specifico dai colleghi.

Dal momento che le filiali si

stanno trasformando in spazi per **servizi consulenziali**, anche fisicamente attraverso l'accentuazione della componente hi-tech e del design interno, è importante che i consulenti stessi siano capaci di ascoltare, porsi in relazione con l'interlocutore, sviluppare empatia, lavorare in team building, tutte abilità che servono a dare all'utente finale una soluzione realmente rapportata alle sue esigenze, per fidelizzarlo attraverso le competenze professionali, in un legame, sottolinea Andrea “di mutuo beneficio, win win”.

### I clienti hanno capito

“Dire che, all'inizio della riorganizzazione, tutti i clienti fossero soddisfatti non è esatto – è Gianni a puntualizzare – però lo immaginavamo. Il cambiamento implica resistenze di ordine pratico e soprattutto psicologico. Ma la Banca lo aveva previsto, aveva predisposto un sistema per comunicare al me-

glio questa rivoluzione del ruolo dell'Istituto e la "curva di soddisfazione" è decisamente in risalita".

Secondo Teresa, proprio l'ascolto "è stata la chiave di volta per far sì che l'atteggiamento di alcuni clienti, soprattutto quelli di una certa età, volgesse al meglio. Ovvio, alla fascia d'età più giovane abbiamo potuto subito dare servizi evoluti, agli altri abbiamo sempre garantito assistenza in filiale, la vicinanza a chi non aveva ben capito come fosse cambiata l'offerta non è mancata da parte di tutta la struttura, in maniera compatta".

"Dipende – conclude ancora Gianni – da quello che si intende per risultati: a mio avviso, se una persona abituata da trent'anni a passare quattro volte in filiale per prelevare contante inizia ad utilizzare il Bancomat o la carta di credito, è un successo. Poi, se qualcuno ha bisogno, per abitudine, del contatto diretto, in filiale i nostri colleghi sono a disposizione".

### Avanti così

Il futuro è ignoto, per motivi che non riguardano la Banca del Piceno ma l'incredibile incertezza del quadro politico-economico internazionale.

"In fondo – sostiene Andrea – se il collega non si fosse trovato a dover gestire in un breve lasso di tempo la fusione, il cambio di modello organizzativo, la modifica



Teresa Massi

del sistema informativo, la pandemia ed oggi una guerra, probabilmente si sarebbe trovato a suo agio più rapidamente! Per questo dico che sono stati fatti, nonostante tutto, enormi passi avanti: quando ho visitato, da gestore corporate, le aziende più strutturate mi hanno accolto con un "finalmente" liberatorio e lo stesso mi hanno raccontato molti gestori personal. Questa riorganizzazione era attesa".

Il modello consulenziale si evolve anche perché, opinione di Teresa, "è stato costantemente in evoluzione, viene analizzato e adeguato al territorio". Un altro

dei segreti del successo di tale approccio, prosegue la Responsabile Hub di Centobuchi e Capo Retail, "sta nel fatto che i colleghi sono davvero entusiasti. Molti di loro hanno avuto la possibilità di esprimere al meglio le loro professionalità, hanno avuto delle opportunità di crescita che in una struttura tradizionale forse non avrebbero avuto e, di riflesso, i clienti hanno avuto davanti persone più preparate. C'è anche un sistema di monitoraggio per capire meglio se il ruolo assegnato sia quello che veramente esprime al massimo le potenzialità della persona".

Torna, in definitiva, il ruolo essenziale della persona: chi ha voluto, si è avvantaggiato in termini professionali del cambiamento ed ha fatto in modo che ne beneficiasse anche il cliente finale.

Una situazione che si avvicina molto all'ideale equilibrio tra realtà e desiderio, come per Teresa che sin da piccola sognava "di lavorare nella banca che, per motivi familiari e tradizionali, sentivo mia".

La riorganizzazione, in definitiva, sta quindi assimilando ed esaltando il sistema dei valori del Credito Cooperativo, primo fra tutti quello di agevolare "i soci e gli appartenenti alle comunità locali nelle operazioni e nei servizi di banca, perseguendo il miglioramento delle condizioni morali, culturali ed economiche degli stessi": anche per questo, il modello funziona.



## Formula Salute

La soluzione di **BCC Assicurazioni** per mettere  
il tuo **benessere** al primo posto.



Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Prima della sottoscrizione leggere il Set Informativo disponibile su [www.bccassicurazioni.com](http://www.bccassicurazioni.com) e presso gli sportelli delle Banche di Credito Cooperativo.



# **BCC BANCA DEL PICENO**

GRUPPO BCC ICUREA

La forza del gruppo bancario cooperativo, al servizio del territorio

