

📍 A Grugliasco

Ecco il progetto green finanziato dal gruppo Intesa Sanpaolo: il nuovo campus di Scienza e Ambiente a Grugliasco



Il direttore regionale di Intesa Sanpaolo

Testa “Siamo alla vigilia di una nuova rivoluzione Nel segno del green”

di Stefano Parola



▲ Al vertice Teresio Testa dirige Piemonte Nord, Valle d'Aosta e Sardegna

Visto dal grattacielo di Intesa Sanpaolo, il futuro non fa paura: «Sarà sempre più sostenibile e green», afferma Teresio Testa, direttore regionale Piemonte nord, Valle d'Aosta e Sardegna. Lo dice anche perché l'economia si è rimessa in moto, quasi per intero: «In questa regione arrivano segnali positivi da quasi tutti i comparti, tranne che dal tessile e dall'aerospazio».

Perché questi due settori soffrono così tanto rispetto agli altri?

«L'aerospazio soffre per la riduzione dei voli avvenuta da inizio pandemia, mentre il tessile ha bruciato tre stagioni, tra lockdown e smart working i magazzini sono rimasti pieni e le imprese hanno comunque sostenuto i costi dei negozi. Mi auguro che d'ora in poi entrambi i comparti possano tornare alla normalità».

Come sta il resto dell'industria?

«I dati sul primo trimestre di quest'anno ci dicono che in tutti gli altri settori le esportazioni sono ripartite, in alcuni casi con crescita a doppia cifra. Anche l'oreficeria, che tanto aveva sofferto nei mesi passati, inizia a dare segnali di ripresa. Lo stesso vale per l'automotive e per la meccanica, oltre che per l'alimentare, che è sempre andato bene. Ce n'è abbastanza per aspettarsi un 2021 positivo».

E oltre il 2021? Cosa accadrà all'economia piemontese?

«La tendenza a essere sempre più sostenibili sta dando il via a numerosi investimenti. Le aziende vogliono essere in una posizione di forza per affrontare una tendenza ormai irreversibile nel comportamento dei consumatori. L'80% delle persone è disposto a pagare tra il 5 e il 30 per cento in più per un prodotto green. Questo sarà un acceleratore importante per la nostra economia, assieme alle risorse del Piano nazionale di ripresa e resilienza, che costituiscono un'opportunità unica».

Sembra molto ottimista sul futuro, è così?

«Siamo alla vigilia di una nuova trasformazione industriale. Abbiamo un gap significativo con Germania e Francia, ma ora possiamo colmarlo saltando direttamente alla fase successiva dello sviluppo industriale, ossia quella della sostenibilità».

Accadrà tutto in automatico?

«No, anzi. Bisognerà mettere in campo competenze manageriali, visione, risorse finanziarie. In realtà,

oggi il credito è l'ultimo dei problemi: Intesa Sanpaolo mette a disposizione 270 miliardi per le aziende e 150 per le famiglie, ma è tutto il sistema bancario a essere molto più solido rispetto alla crisi del 2008 e questo costituisce un vantaggio importante. Il Piemonte, grazie ai suoi atenei, possiede risorse umane e competenze adeguate. Poi ci sono anche progetti importanti, come quello del polo universitario di Grugliasco o dei due nascenti poli tecnologici dedicati all'automotive e all'aerospazio. I tasselli per costruire un futuro solido ci sono tutti».

Quali limiti vede?

«La dimensione delle aziende è una debolezza, perché limita gli investimenti in ricerca e sviluppo. Oggi la competitività si gioca anche sulla grandezza. Si può puntare sulle nicchie e alcuni lo stanno facendo in modo eccellente sfruttando l'e-commerce. Io però mi auguro che nei prossimi mesi si acceleri sui processi di aggregazione che sui

passaggi generazionali in azienda».

Oggi uno dei problemi più sentiti dalle aziende riguarda le materie prime, difficili da reperire e sempre più care. C'è da preoccuparsi?

«È un effetto della ripartenza e dei problemi logistici. Prevediamo però un ritorno alla normalità nel 2022. L'unica eccezione potrebbe essere costituita dalle materie prime che hanno un contenuto green, perché tutti le stanno cercando e questo sta mettendo pressione sui prezzi».

Cosa accadrà dal 1° di gennaio, quando scadrà la moratoria sui mutui? In quanti rischiano di non riuscire più a pagare le rate?

«Non ci sono particolari elementi di preoccupazione. In Piemonte noi abbiamo avuto 75 mila richieste di moratoria, di cui 43 mila da parte di imprese e il resto dalle famiglie. Dopo la prima scadenza di fine giugno, solo un numero contenuto ha chiesto di prolungarla fino a fine anno. Al momento non vedo criticità. Dall'inizio della pandemia tra cassa

integrazione e altri sostegni è stato messo in campo tutto ciò che serviva».

Tra aprile e maggio avete unificato i sistemi informatici di Intesa e Ubi, con qualche difficoltà. Le piccole banche locali sostengono che i vari intoppi abbiano portato verso di loro una parte della clientela. È così?

«Abbiamo fatto l'operazione in piena zona rossa, con la pandemia che cresceva e l'uso massiccio dello smart working, eppure siamo riusciti a rispettare i tempi. È innegabile che qualche criticità ci sia stata, a livello tecnologico e di sovrappollamento nelle filiali. Ora però la situazione si è normalizzata e molti clienti, a partire dalle imprese, stanno già toccando con mano tutti gli aspetti positivi di questa fusione. Intesa Sanpaolo e Ubi hanno una cultura molto simile e questo ha facilitato molto l'aggregazione. Il nuovo gruppo mette insieme due eccellenze e costituirà un ulteriore elemento di forza per il territorio».

Le altre banche, soprattutto quelle del credito cooperativo cuneese, vi accusano di aver perso l'identità. Come risponde?

«Questa è la loro visione, o forse è la loro speranza, ma non corrisponde alla realtà. Lo dimostra la creazione di una direzione regionale dedicata all'area di Cuneo, Asti, Alessandria e Liguria, con l'obiettivo di presidiare ancora più da vicino il territorio e rispondere alle sue esigenze. Il 95% delle pratiche creditizie viene gestita dalla direzione regionale, dunque la catena decisionale è molto corta. In più, abbiamo lanciato un'iniziativa come il progetto Formula: raccogliamo fondi per iniziative specifiche, che definiamo ogni tre mesi. A Torino siamo partiti aiutando la Piazza dei Mestieri ad allestire un'aula didattica per lezioni sul digitale. È un altro modo per dimostrare la nostra vicinanza al territorio».

Il futuro delle banche è digitale?

«Ormai è assodato che sarà così, già oggi il 60% dei clienti in Piemonte usa i canali digitali, in molti casi anche per gestire i propri risparmi. Ma gli sportelli e il contatto umano resteranno elementi strategici per la banca. Per questo stiamo facendo investimenti importanti sulle filiali. Le rinnoviamo rendendole dei salotti, con vetrine fino a terra, sempre più aperte all'esterno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA