



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 2

N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.

9^a COMMISSIONE PERMANENTE (Agricoltura e produzione agroalimentare)

**INDAGINE CONOSCITIVA SULLO STATO
DELL'INDEBITAMENTO DELLE AZIENDE DEL SETTORE
AGRICOLO**

93^a seduta (antimeridiana): mercoledì 7 ottobre 2009

Presidenza del presidente SCARPA BONAZZA BUORA

I N D I C E**Audizione del presidente della Banca della Nuova Terra, Riccardo Riccardi**

| | | | |
|-----------------------------|---------------|----------------------|--------------------------------|
| * PRESIDENTE | Pag. 3, 9, 15 | * RICCARDI | Pag. 3, 11, 13 e <i>passim</i> |
| * ANDRIA (PD) | 11 | | |
| PICCIONI (PdL) | 12 | | |
| SANTINI (PdL) | 13 | | |
| * ZANOLETTI (PdL) | 12 | | |

N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; UDC, SVP e Autonomie: UDC-SVP-Aut; Misto: Misto; Misto-IO SUD: Misto-IS; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MPA-AS.

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Riccardo Riccardi, presidente della Banca della Nuova Terra, accompagnato dal dottor Ettore Brandolini, vice direttore generale, e dal dottor Marco Gallone, sindaco di Agripart S.p.A.

I lavori hanno inizio alle ore 8,40.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione del presidente della Banca della Nuova Terra, Riccardo Riccardi

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sullo stato dell'indebitamento delle aziende del settore agricolo, sospesa nella seduta del 17 giugno scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

È oggi in programma l'audizione del presidente della Banca della Nuova Terra, dottor Riccardo Riccardi, il quale ci spiegherà quali sono le funzioni di questa istituzione bancaria, quali sono i primi risultati e le prospettive. Sono presenti anche il vice direttore generale, dottor Ettore Brandolini, e il sindaco di Agripart S.p.A., dottor Marco Gallone.

Questa audizione – come sapete – si inquadra nell'ambito dell'indagine conoscitiva che la Commissione agricoltura e produzione agroalimentare del Senato sta compiendo sullo stato di crisi finanziaria che attanaglia le imprese agricole del nostro Paese, crisi finanziaria che a sua volta si inquadra in una crisi economica più generale, particolarmente grave per il settore agricolo, che non vede grandissime vie d'uscita. Credo che sia interessante, in questa fase dei nostri lavori, ascoltare il dottor Riccardi, al quale lascio immediatamente la parola.

RICCARDI. Signor Presidente, signori senatori, anziché predisporre tabelle statistiche, ho cercato di esprimere in una relazione il nostro pensiero su come si deve fare credito verso il mondo agricolo.

Faccio subito presente che la Banca della Nuova Terra è partecipata da cinque banche popolari: la Banca popolare dell'Emilia Romagna, la Banca popolare di Vicenza, il Banco popolare, la Banca popolare di Sondrio e la Banca popolare di Bari. Come potrete verificare scorrendo il fascicolo che vi ho consegnato, l'agricoltura è sempre stata considerata una Cenerentola, cioè è sempre stata considerata da parte del sistema bancario

come un'attività marginale, anche perché è rimasto sempre nella testa di tutti noi il fatto che un Paese agricolo sia un Paese sottosviluppato; oggi invece non è così.

Mi ricordo che quando in gioventù – poi ho fatto una carriera diversa – lavoravo in quella che era la più grande banca italiana, la Banca nazionale del lavoro, il settorista addetto agli affari relativi al mondo agricolo era il più giovane, quello alle prime armi oppure la persona più anziana.

Signor Presidente, per evitare di farmi prendere dalla foga e di andare magari fuori tema, scorrerò le pagine della relazione che ho consegnato.

Parlare di concessione del credito vuol dire affrontare un argomento di grande attualità. Ma concentrare l'attenzione sul credito all'agricoltura vuol dire accendere una luce nuova su un settore generalmente trascurato dal sistema bancario.

L'agricoltura – economia reale per eccellenza – ha invece necessità di essere capita, nella sua peculiare specificità, se si vuole che questo segmento economico, vitale per il nostro Paese – ma anche per tutto il mondo – riprenda quel ruolo centrale che ha avuto negli anni addietro. Tutto ciò senza fare amarcord: soltanto sgombrando subito il campo da quella percezione che considerava un Paese agricolo, o come tale definito, sottosviluppato rispetto a quello denominato ad economia industriale.

Questo è un concetto importante: l'agricoltura è terra, è territorio, è uomo, è famiglia.

L'*homo economicus* agricolo, ad un primo superficiale esame, può sembrare chiuso nel suo microcosmo territoriale, ma in realtà oggi è pronto ad «uscire» per proiettarsi verso prospettive nuove ed orizzonti un tempo inimmaginabili.

Dal momento che non si può fare credito all'agricoltura a tavolino, sono andato sui campi e mi sono reso conto della realtà.

Il banchiere è chiamato a fornire sostegno finanziario all'azienda agricola familiare. Quale deve essere il giusto approccio per parlare di credito all'agricoltura? È questo il quesito che talvolta non trova sul campo la risposta giusta. Per quale motivo? Perché la despecializzazione del credito ha emarginato settori verso i quali occorre una particolare, specifica, maniacale attenzione che integri il cosiddetto credito *retail*, che non viene annullato, tutt'altro, ma viene «complementato» nell'interesse della stessa banca e del cliente agricoltore.

Nonostante tutti i progressi e il fatto che le aziende si siano modernizzate, l'azienda agricola è rimasta famiglia, inteso il concetto nel senso di legame non soltanto del sangue ma del territorio, con tutte le sue specificità.

Ecco perché occorre oggi più che mai un credito mirato all'agricoltura, che sappia integrare i nuovi bisogni finanziari del settore con l'atavico, imprescindibile attaccamento dell'agricoltore alla sua terra.

Anche apoditticamente si può affermare che nel settore finanziario non c'è nulla di nuovo, anzi è meglio che non ci sia nulla di nuovo. Non servono stregoni o guru; occorrono persone preparate che abbiano il buon senso, unito al gusto e alla passione, di mettersi a disposizione

della clientela, della quale si deve essere anche ancella, per servirla in modo corretto ed appropriato.

Noi banchieri dobbiamo fare un esame di coscienza e dobbiamo renderci conto che la disumanizzazione è stato un guaio per tutte le piccole e medie imprese. Se avete tempo, potete leggere a pagina 8 del quotidiano «MF-Milano Finanza» di oggi un mio articolo; è casuale il fatto che sia stato pubblicato oggi.

Chi eroga credito ha il dovere di usare accortezza e cautela, concetti che non devono costituire, però, alibi per nascondere la mano; ci vuole un po' più di coraggio.

Queste linee guida devono, di contro, indurre ad esaminare con attenzione il perché occorre credito, la destinazione e la capacità di restituzione del prestito da parte del prenditore. Questo quale concetto generale, perché gli affidamenti non si fanno attraverso i proclami, ma guardando ciascuna azienda e concedendole, laddove merita, un credito mirato.

Non si possono però applicare pedissequamente al mondo agricolo (o quanto meno alla sua quasi totalità) quelle procedure che si avvalgono di punteggi, *rating* ovvero formule matematiche che escono dai computer (a mio avviso, i guai della banca sono cominciati quando vi sono entrati la matematica e l'inglese). La relazione, in agricoltura, non può essere «disumanizzata». Dobbiamo metterci in testa – e lo ripeto con forza – che l'agricoltura è famiglia, l'impresa è famiglia legata al territorio, al terreno, cespiti che talvolta vale molto, ma che nello stesso tempo non sempre presenta quella tipica caratteristica di liquidabilità, sulla quale conta il sistema bancario per «rientrare», ultima *ratio*, della sua erogazione. Ciò vuol dire che se noi concediamo all'agricoltura credito attraverso il computer, non diamo una lira a nessuno.

Mi rendo conto che questa è un'affermazione grave e pesante, che potrebbe cozzare con quello che giustamente la Banca d'Italia chiama il principio di sana e prudente gestione che deve guidare la banca quando concede il credito. Al di là della grave crisi che adesso attanaglia l'agricoltura, però, il settore è sostanzialmente sano.

Ciò non significa che il credito vada erogato in maniera generalista. Significa, invece, tipicità di un credito che va complementato – come già ricordato – con quello cosiddetto «a breve» che, sia nell'interesse dell'agricoltore che della stessa banca, non deve costituire l'unica fonte creditizia a sostegno di un lento processo lavorativo fatto su un cespite, il terreno, che ha vita lunga, molto lunga.

Passo a parlare dell'esigenza di una banca specialistica. L'agricoltura non può fare a meno di una banca dedicata. Troppe e particolari sono infatti le specificità e le esigenze di questo settore perché una banca «generalista» possa compiutamente interpretarle e farsene carico responsabilmente.

Per comprendere appieno questa affermazione, quattro sono i concetti chiave su cui concentrare la nostra attenzione: pazienza, redditività incorporata, famiglia, terra e territorio.

Per quanto riguarda la pazienza, la terra per sua natura è un cespite che ha vita lunga, infinita e che trascende le persone. È il «bene» per eccellenza che produce beni che si formano avendo necessità di cura, pazienza, fatica ma anche assistenza finanziaria. La terra per sua natura è illiquida.

Occorre credito, mirato e paziente, e l'operatore agricolo ne è conscio. Egli tende per sua natura al risparmio, cioè, come si dice, a mettere fieno in cascina. Il lavoro dell'agricoltore è sottopagato, anche perché è costretto a soggiacere a troppe bocche fameliche della filiera; una filiera che va rivista e modificata. Si mortifica l'agricoltore e il consumatore finale. È necessario che l'imprenditore agricolo venga capito e consigliato dalle banche, che devono dotarlo, quando occorre e ne è meritevole, non genericamente di liquidità ma di quella liquidità che – per quantità e qualità – riesca convenientemente a soddisfare i propri bisogni finanziari.

In merito alla redditività incorporata, in agricoltura vale il «valore patrimoniale», che si accresce per i miglioramenti apportati dall'intervento umano, per le particolari destinazioni del terreno, per deprezzamento della moneta o per moda, o ancora perché – questo è molto importante – l'*around* italiano crea uno straordinario *appeal* per il turismo agricolo.

L'agricoltore – ecco la contraddizione in termini voluta – è un «benestante povero»: benestante perché possiede un patrimonio che cresce e si apprezza; povero perché il ritorno economico annuale è basso e soprattutto diluito nel tempo. Potremmo dire sicuramente, con un'espressione provocatoria per i contabili, ma efficace ai nostri fini, che nell'azienda agricola il conto economico è nello stato patrimoniale, il reddito è incorporato nel capitale e non sempre si può separare da quest'ultimo senza intaccarlo.

Per quanto riguarda la famiglia, l'impresa agricola è famiglia, sia nel senso di gruppo formato da persone tra loro legate da un rapporto di parentela o di affinità, sia come comunità di persone unite da valori e obiettivi condivisi. Quando la famiglia si amplia e si defamiliarizza con rapporti che non sono più soltanto di sangue, l'azienda agricola – comunque legata al territorio – non solo respinge ma attrae. Il concetto famiglia costituisce l'elemento fondamentale dell'impresa agricola, finalizzato alla perpetuazione del territorio mediante la riduzione del prodotto della terra.

Il significato di famiglia è ampio: l'azienda agricola, anche se è famiglia, può essere classificata industria, tante sono le variabili economiche che produce. Proprio in quanto famiglia, l'azienda agricola necessita di un credito attento al rapporto umano, un rapporto che non si può improvvisare ma va «coltivato» – termine più che mai appropriato – giorno dopo giorno.

Per quanto concerne terra e territorio, è ovvio che l'azienda agricola insiste – come non potrebbe? – sulla terra e sul territorio nel quale vive la comunità che è all'interno, intendendo col termine territorio non solo uno spazio fisico ma il complesso di elementi geografici, storici, culturali e sociali che contraddistinguono un luogo in un determinato momento storico.

L'azienda agricola fotografa un campione rappresentativo dell'Italia, della sua tradizione, della sua evoluzione.

L'indissolubile legame con la sua terra e con il suo territorio porta l'agricoltore ad affrontare i sacrifici più duri per sostenere la propria azienda, farla progredire e, nei momenti di difficoltà, salvarla anche dal dissesto. È questo - tengo a sottolinearlo - un presidio morale, a difesa della banca che ha concesso credito, sovente più efficace di qualsiasi altra garanzia formale. Un presidio che può essere opportunamente valorizzato alimentando nell'agricoltore, con pazienza, una fiducia stabile e durevole nei confronti della sua banca.

Mi sono poi soffermato nella relazione brevemente sul sistema bancario italiano e sulla sua evoluzione, passando in rassegna le varie casse di risparmio, banche popolari, casse rurali, per dirla con Keynes, quegli spiriti animali che operano senza raziocinio. Eppure, queste banche locali si sono arricchite e hanno arricchito il territorio. Si pensi al problema occupazionale: nell'articolo di stamattina scrivo che quando un giovanotto, magari neanche troppo sveglio, non trovava lavoro, lo si mandava in banca. Ebbene, questo benessere è ancora sul territorio; basta entrare in una piccola banca per ammirare quadri e altri beni che sono rimasti da allora.

I residenti del territorio erano come i soci di una associazione sportiva, padroni ma non proprietari. Si sono poi succeduti diversi cambiamenti; sono state istituite le fondazioni bancarie. Ma cosa è cambiato nella concessione del credito, in particolare del credito alla agricoltura?

La scarsa attenzione delle nostre banche verso il mondo agricolo si acuì con l'avvento della banca universale e delle grandi concentrazioni tra istituti di credito. La grande banca sa di certo fare tutto, però ha perso le radici sul territorio, soprattutto perché l'organizzazione che si è data non prevede più il referente locale - l'ho definito nel mio articolo «il guardiano del faro» - colui che conosceva e capiva le esigenze dei titolari delle piccole e medie aziende. Oggi non esiste più il direttore della filiale che ha poteri: è soltanto un passa carte che immette dati nel computer per vedere i *rating*. È scomparso l'uomo e sono scomparse le relazioni personali.

Questo è compatibile con l'agricoltura? Certo che no, soprattutto alla luce di quei concetti chiave che connotano il mondo agricolo e di cui abbiamo parlato: pazienza, redditività incorporata, famiglia, terra e territorio. La spersonalizzazione è la principale causa della non conoscenza di questo mondo.

Banca della Nuova Terra trae la sua origine da un vecchio e glorioso istituto, il Meliorconsorzio, nato nel lontano 1927, che interveniva anche nelle erogazioni di provvidenze a favore degli agricoltori, un tempo di competenza dei Governi nazionali. Quando tali provvidenze passarono all'Europa, finì la *mission* di Meliorconsorzio e fu creata una banca d'affari, Meliorbanca. Esisteva però ancora un settore residuale che gestiva i crediti agricoli ancora in portafoglio, un'attività che si stava spegnendo come una candela.

Ecco che allora abbiamo deciso di occuparci di questo ramo d'azienda - nessuno credeva in questa avventura - e da lì abbiamo costi-

tuito Banca della Nuova Terra, BNT. Cinque banche popolari presenti sul territorio con oltre 4000 sportelli aderirono all'iniziativa, grazie al controllo azionario della banca. Peraltro il capitale è ancora aperto; proprio oggi pomeriggio ho un incontro con il presidente Azzi per coinvolgere anche le BCC, che sono le banche in questo momento più attente al territorio.

La banca della Nuova Terra non vuole essere la classica e superata banca consortile; vuole essere una banca strumento e dedicata che, completando l'attività creditizia tradizionale, va a riempire un vuoto. Nata nel luglio del 2004, BNT ha acquisito in quattro anni già circa 35.000 clienti, grazie anche ad un *know-how*, derivato da una gara che fece a suo tempo per la liquidità di AGEA insieme ad altre banche popolari, in base al quale riesce a smobilizzare in 24 ore i crediti derivanti dai diritti comunitari. Pensate che un agricoltore per avere 5.000 euro impiega sei mesi.

Racconto un episodio di cui sono venuto a conoscenza in Sardegna, dove mi sono recato per rendermi conto della situazione. Un piccolo imprenditore che era in debito di 187 euro (se offro il caffè a quattro persone spendo di più!) ha dovuto scendere dal trattore e correre in banca, a 40-50 chilometri di distanza, per andare a versarli. Non dico il nome della banca coinvolta per carità di Patria, ma non era una banca locale. Questa è l'arroganza che hanno certe persone quando trattano con il mondo agricolo.

Nella banca abbiamo inserito la CIA e la Confagricoltura e sono in corso trattative con la Coldiretti perché dobbiamo imparare: se non impariamo, non riusciamo a capire. Dobbiamo essere umili ancelle, altrimenti non potremo concedere il credito all'agricoltura.

Ho accennato qual è l'attività creditizia di BNT, quindi giungo alle conclusioni. Abbiamo iniziato il nostro lavoro affrontando il tema del credito. Abbiamo elaborato una tesi, anche ardita, e abbiamo cercato di spiegare quello che, secondo noi, deve essere il giusto approccio perché il mondo agricolo, una volta compreso nelle sue sfaccettature, possa «contare su un suo proprio credito». Abbiamo altresì sottolineato che il credito non può essere concesso sulla base di generalizzazioni o di *scoring* vari. Soprattutto in agricoltura.

Questo è un mondo sostanzialmente sano, ancorché, ahimè, in gravissima crisi, incentrato su valori morali, su concetti etici che devono accomunare chi eroga credito a chi lo riceve, che devono suscitare nella banca comprensione nei momenti di difficoltà e, nel cliente, il convincimento dell'assoluta buona fede nel concedere fiducia.

Affinché si possano vedere i risultati di un lavoro tanto paziente e costante da entrambe le parti, è necessario che anche le nuove generazioni vengano incentivate a rimanere (perpetuando la tradizione) o a ritornare alla terra.

I giovani, nell'intraprendere una nuova attività, hanno bisogno di credito, in senso figurato e in senso pratico, e le banche hanno il dovere di ascoltare il loro richiamo. Il credito verso il mondo agricolo va utilizzato con tutte le sue tipologie: a breve, di campagna, a lungo.

Crediamo di poter affermare che c'è tanto spazio operativo per il sistema bancario e, quand'anche si venisse a determinare una eccessiva concorrenza, significherebbe che finalmente l'agricoltura ha ripreso il suo ruolo di centralità nel mercato! Questo è il nostro auspicio, nell'ottica globale di un mondo diviso a metà dalla ricchezza e dalla povertà e, più in particolare, nell'interesse del nostro Paese che deve poter trarre opportunità sempre maggiori dal suo territorio. Un terreno unico nel quale il binomio risorse naturali-risorse umane risulta perfettamente interpretato. Non dimentichiamo che 1,2 miliardi di persone nel mondo muoiono di fame.

Tralasciando i dati del settore agricolo, nella documentazione depositata sono riportati gli esempi di due operazioni effettuate, la prima, con riferimento ad una cantina agricola che va per la maggiore e che si è ammodernata e ampliata, la seconda, con un cliente che alleva bufale e attraverso tale attività riesce anche a produrre energia alternativa. Su questa azienda stiamo lavorando molto e la stiamo assistendo, perché lo Stato l'ha finanziata nel breve termine e non riusciva a far fronte a tutti i debiti che aveva contratto, anche con operazioni sballate. Occorre stare vicini all'imprenditore, avere pazienza, e non escutare l'ipoteca assunta sui cespiti familiari e dimenticarsene.

Spero di essere stato sufficientemente conciso, in ogni caso potrete leggere la mia relazione se avrete la pazienza di scorrere il piccolo documento che ho depositato.

Sono banchiere da tanti anni, ho avuto tante esperienze e posso dire che forse non distinguevo una rapa da un carciofo. Mi sono sporcato le mani e mi sono appassionato, e voglio andare avanti anche se non so se riuscirò o se sarò un Don Chisciotte. Andiamo sul territorio, siamo una banca complementare ed eroghiamo: in questo momento abbiamo 35.000 clienti e 600 milioni di impieghi.

Siamo passati in mezzo a tutti gli tsunami. È subentrata la crisi finanziaria e non si trovano i soldi e se non vi fossero state cinque banche popolari nella nostra compagine azionaria avremmo già chiuso, perché sarebbe mancata la materia prima, ossia il denaro.

Abbiamo tanto da fare, tanto da imparare e da vincere tante resistenze. In occasione dei congressi della Confagricoltura e della CIA ho esortato a stare attenti alle mele marce, perché in agricoltura ci sono tanti avvoltoi, che sono pochi rispetto alla massa, ma inquinano le persone serie.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Riccardi. Non mi sono certamente sbagliato quando ho ritenuto, insieme ai colleghi dell'Ufficio di Presidenza della Commissione, di disporre questa audizione, conoscendo il dottor Riccardi, le sue caratteristiche assolutamente lodevoli nel campo finanziario e bancario, e il suo profilo culturale e morale, oltre all'amore che nel tempo ha costruito nei confronti del settore agricolo, di competenza della banca che sta ben presiedendo.

Uno dei concetti nodali dell'intervento del dottor Riccardi è considerare l'agricoltore, o meglio l'azienda agricola, come un tutt'uno con il sistema familiare che sta attorno all'azienda, ed effettivamente è proprio così. Come si rendono conto il dottor Riccardi e i suoi collaboratori, che ringrazio e saluto, gli istituti bancari che sono alle loro spalle e tutti i banchieri e i bancari italiani delle banche, grandi e piccole, e degli istituti cooperativi (e ce ne sono un'infinità!), molto spesso le aziende agricole in difficoltà fanno fronte alla situazione ricorrendo alla finanza familiare. Accade – e bene ha fatto il presidente Riccardi a rivelarlo – che di fronte a situazioni di siccità, piuttosto che di crisi economica perdurante, si attinga prima di tutto alla finanza familiare.

In un passato nemmeno lontanissimo, senza per questo rimpiangere tempi che avevano certamente aspetti positivi, ma non possono essere riprodotti nella situazione attuale, anche a me capitò di incontrare banchieri locali che dirigevano microscopiche banche popolari, piuttosto che istituti cooperativi, che arrivavano al punto, guardando negli occhi l'interlocutore e conducendo una rapida istruttoria con il parroco, piuttosto che con il maresciallo dei carabinieri o il sindacalista, di firmare personalmente e avalare la situazione debitoria di un proprio cliente.

Certamente sono situazioni che oggi non si verificano più. Tuttavia sono convinto che recuperare il buono che vi era in quel sistema bancario nella situazione attuale che, per forza di cose e non per cattiveria o mancanza di volontà, è assolutamente spersonalizzata e controllata da automatismi imposti da regole ferree, sia nell'interesse del sistema bancario stesso o della parte di esso che vuole dedicarsi a questo settore e dell'agricoltore, che ha necessità di consulenze finanziarie e non solo di capacità di erogare credito.

All'agricoltore, infatti, occorre una consulenza che possa riguardare l'azienda e la famiglia, una consulenza talvolta di carattere imprenditoriale, dato che spesso è un eccellente tecnico e un ottimo produttore, ma non un buon programmatore dei propri investimenti. Un istituto bancario che abbia la forza di fornire una consulenza volta, ad esempio, a definire quale tipo di coltura possa essere richiesto nei prossimi anni, sarebbe estremamente utile e gradito.

Se tutto questo si svolge in stretta connessione, come il presidente Riccardi ricordava, con il sistema – per la verità molto articolato – della rappresentanza agricola, che (come ci è stato enunciato molto bene nelle audizioni di ieri) vuole liberarsi (forse non del tutto, ma mi augurerei del tutto) di compiti e di gravami che finiscono per farla diventare a volte il passatore di carte – e su questo poi magari si compiace di vivere – credo che sia estremamente utile: un sistema di rappresentanza agricola che ritorni ad essere tale, che ritorni ad essere la casa degli agricoltori nelle loro diverse diramazioni. Gli agricoltori sono di tradizioni diverse, di appartenenze politiche differenti e sono assolutamente spalmati sul territorio e su tutte le appartenenze in maniera molto diffusa: avere un sistema bancario (in questo caso voi siete sicuramente all'avanguardia rispetto ad altri) che accompagni questo processo di ricapitalizzazione delle aziende

agricole, credo che sia nell'interesse non solo dell'agricoltore ma del Paese.

Per quanto riguarda il fatto che il sistema agricolo sia un retaggio del passato, la Francia dimostra esattamente il contrario. La Francia, che ha un sistema industriale e postindustriale di notevole livello, è comunque assolutamente convinta che senza agricoltura non andrebbe da nessuna parte e, quando viene toccato un capello dell'agricoltura francese, si muove il Capo dello Stato. Mi è capitato di constatarlo anche personalmente in parecchie circostanze. Il settore agricolo italiano si colloca al secondo posto in ambito europeo (come lei giustamente ricordava nei dati finali della sua relazione, dottor Riccardi). Quindi credo che dovremmo avere la stessa consapevolezza e anche un sistema bancario che tenga conto di questa nostra peculiarità.

RICCARDI. Vorrei richiamare la vostra attenzione sulla pagina 28 della relazione, dove è riportato che la Banca della Nuova Terra «conta di poter svolgere un significativo ruolo di supporto della pubblica amministrazione». Non per niente i contatti con AGEA e con il Ministero sono frequenti.

ANDRIA (PD). Signor Presidente, ringrazio molto il dottor Riccardi ed i suoi collaboratori. Vorrei chiedergli, innanzitutto, di recuperare la parte conclusiva della relazione, che ha dovuto sacrificare per i nostri impegni parlamentari, e se è possibile di fare un commento sulla casistica degli interventi che descrive nel suo testo, in modo tale che la tipologia di intervento della Banca possa esserci meglio chiarita.

Sintetizzo il mio intervento, anche per poter dare al presidente Riccardi il massimo spazio per la risposta, sottolineando la seguente esigenza. In questi giorni, ma non soltanto in queste settimane, particolarmente nell'ultimo periodo, a seguito delle audizioni a cui il presidente Scarpa Bonazza Buora faceva riferimento, abbiamo ancora una volta rilevato che tra le grandi criticità del mondo agricolo, tra le maggiori sofferenze c'è il problema dell'accesso al credito. Con particolare riguardo agli strumenti di sostegno per l'impresa giovanile, desidererei sapere se ci sono interventi specifici e tipologie di intervento che la Banca della Nuova Terra propone.

Si fa un gran parlare, soprattutto nell'ultimo periodo, della possibilità dei giovani di accedere alla professione dell'agricoltore; si discetta anche a volte di qualche opportunità che strumenti di legge anche recenti avrebbero disposto. Resta da parte mia – lo dico solo *per incidens* – la necessità di perfezionarli, perché così come sono attivati non servono certamente allo scopo prefissato; alludo, per esempio, ai terreni demaniali da dare in concessione alle giovani imprese mediante un meccanismo, richiamato dalla legge, che invece si riferisce a tutt'altra fattispecie, perché appartiene ad una norma precedente che inquadra una questione differente. Ma non mi dilungo in questa digressione.

Vorrei semplicemente capire, innanzitutto attraverso una descrizione sintetica (poi ciascuno di noi avrà tempo e modo di approfondirla dalla relazione) di questi interventi tipo, se ci sono particolari strumenti; un'accentuazione in più (parlo in particolare degli strumenti per la giovane impresa) la gradirei, se possibile, per il Mezzogiorno.

Tra le cinque banche citate c'è anche una banca del Mezzogiorno, ossia la Banca popolare di Bari. Mi piacerebbe sapere se nel disegno di espansione, che – mi pare di capire – la Banca della Nuova Terra sta attuando, ci sono anche ulteriori relazioni da poter sviluppare, visto e considerato che il patrimonio delle banche di credito cooperativo, delle ex casse rurali ed artigiane, che rappresentavano in passato l'unico presidio di riferimento sui territori per determinate categorie professionali e per un certo mondo produttivo, probabilmente si è già rigenerato e riproposto. Erano un riferimento sul territorio e magari rappresentavano, nelle «accezioni» locali, anche un aggregato di potere non indifferente in mancanza d'altro. Però, indubbiamente e storicamente, hanno supplito ad una certa funzione e hanno esercitato un ruolo concreto.

Mi farebbe piacere capire, naturalmente sinteticamente (mi rendo conto di aver messo parecchi argomenti in campo), se ci sono tipologie d'intervento specifiche, in modo tale che anche noi, per la nostra parte, per i contatti che abbiamo quotidianamente con il territorio, potremo incanalare e sospingere le persone che hanno difficoltà, naturalmente ricorrendone i requisiti richiesti, ad interloquire con un soggetto di riferimento autorevole e particolare, specifico appunto (lei parlava giustamente della banca specialistica), come la Banca della Nuova Terra.

PICCIONI (*PdL*). Anch'io intervengo per ringraziare il dottor Riccardi per la lucida relazione sulle caratteristiche della Banca della Nuova Terra, che credo possa fare un buon lavoro a livello agricolo, così com'è impostato, sulle caratteristiche della famiglia e del territorio che sono insite nell'agricoltura. Penso che questo possa essere di buon auspicio e di grande aiuto soprattutto per gli agricoltori che potrebbero avere un contatto diretto, a differenza delle attuali banche, dove il rapporto con il cliente è spersonalizzato.

Volevo chiederle quali sono e saranno le modalità pragmatiche ed operative della banca. Siccome noi siamo sollecitati in quanto facenti parte della Commissione agricoltura (e risiedendo in un territorio dove l'agricoltura la fa da padrone, parlo del vercellese, questo è sicuramente un punto fondamentale), volevo sapere operativamente come ci si può approcciare nei confronti di questa nuova banca che giudico molto positiva.

ZANOLETTI (*PdL*). Dottor Riccardi, lei ha fatto alcune riflessioni sociologiche che sono condivisibili per chi, come il senatore Piccioni e il Presidente, ma credo tutti i presenti ed anche il sottoscritto, vive a contatto con l'agricoltura. Ha fatto poi un'osservazione sul sistema bancario italiano. Avendo fatto alcune esperienze sia in grandi banche che in banche provinciali, non posso che darle ragione.

Noto però che anche le banche di credito cooperativo (la trasformazione delle casse rurali di un tempo), che operano nel territorio, sovente, pur propagandando e appellandosi al principio del localismo, poi invece più o meno fanno come tutti gli altri. Pertanto l'idea di una banca che ha caratteristiche diverse e si occupa di un settore specifico importante come l'agricoltura è un'idea che coinvolge, un'idea affascinante. Il problema però è di passare dalla volontà, dalle affermazioni di principio, alla prassi, all'agire concreto.

Lei non si è soffermato sufficientemente sulle finalità svolte dalla BNT, ovvero sulle attività concrete che a noi tutti interessano particolarmente. Le sarei grato se sviluppasse maggiormente questo punto.

SANTINI (*PdL*). Dottor Riccardi, lei ha fatto riferimento ad un clima di competitività nel quale si inserisce la Banca Nuova Terra rispetto alle varie casse rurali che operano nei diversi ambiti territoriali. Per fare un solo esempio, in territori come il mio, il Trentino Alto Adige, ma credo anche in Emilia Romagna, è massiccia la presenza di casse rurali, che puntano molto sul radicamento, sulla specificità, sul dettaglio degli interventi. Ebbene, quali sono i profili che rendono competitiva la nuova banca? Quanto incide la presenza di casse rurali, che per esempio coinvolgono gli agricoltori facendoli soci, prestando soldi per attività apparentemente minori? Questa specializzazione premia una banca nuova che si inserisce in un territorio di questo tipo?

Gli esempi che lei ha citato mi hanno colpito, ma ce ne sono molti altri. A tale proposito, credo che per avere successo, quindi per strappare qualche cliente al mondo delle casse rurali, bisogna puntare su vecchi standard europei, quali il finanziamento dell'imprenditoria giovanile, nonché di quella femminile, la superspecializzazione, la creazione di nuove produzioni al posto di monoculture, sempre pericolose – nella mia Regione, se c'è una crisi di settore, uva e mele sono in ginocchio perché non ci sono alternative – il finanziamento delle biomasse, tema sempre suggestivo. Secondo lei, si può essere competitivi con le banche che attualmente operano in questi settori?

RICCARDI. Per quanto riguarda il problema della competitività e della concorrenza, che sta sempre a cuore a tutti, rilevo subito che BNT non vuole mettersi in competizione con il sistema bancario, perché altrimenti falliremmo, essendo nati solo nel 2004. Tutt'altro. Come dicevo prima, oggi pomeriggio ho un appuntamento con il presidente Azzi, che penso voi conosciate, proprio perché noi operiamo anche con le casse rurali. Le piccole banche non concedono finanziamenti a 30 anni; noi siamo stati i primi a condurre operazioni di questo tipo. Potremmo anche prevedere una durata di 40 anni, proprio per quel concetto di pazienza a cui facevo riferimento nella mia relazione.

Quindi, è importante sapere che Banca Nuova Terra spesso gestisce operazioni insieme alle casse rurali dislocate sui territori. Le casse rurali, infatti – le chiamo con il vecchio termine – ci passano l'operazione, dalla

quale prendono una piccola parte e ci segnalano il cliente. D'altra parte, il mondo dell'agricoltura è talmente composito e frazionato che non potremmo arrivare dappertutto.

Noi abbiamo introdotto per primi il concetto di abbattimento delle barriere di accesso al credito. Forse sono stato troppo frettoloso nell'espone la relazione per mancanza di tempo, ma ho fatto un cenno alla società Agripart, il cui scopo istitutivo era proprio quello di abbattere tali barriere. Agripart, che adesso è diventata un marchio, nata a seguito della aggiudicazione di una gara vinta per la gestione della tesoreria di AGEA, era partecipata, all'atto della costituzione, sia da AGEA sia da ISMEA ed ha come attuale *partner*, al 20 per cento, la SIN, società di AGEA alla quale si è sostituita nel corso degli anni.

L'agricoltore che ha usufruito di una provvidenza comunitaria si reca al CAA (Centro di assistenza agricola), che può essere di Coldiretti, di Confagricoltura o di un'altra organizzazione minore, il quale invia tutto per via telematica ad AGEA. La procedura messa a punto da BNT, grazie alla stretta cooperazione con AGEA e CAA, ha reso possibile l'erogazione anticipata dei diritti – anche in sole 24 ore – riducendo al minimo gli adempimenti amministrativi ed i costi per l'agricoltore. Essa, infatti, non richiede l'accensione di nuovi rapporti bancari. Questa operazione ci ha consentito fino ad oggi di abbattere le barriere di accesso al credito ad una platea di oltre 35.000 produttori.

Il senatore Zanoletti giustamente mi chiede di soffermarmi in particolare sulle finalità della BNT. Ebbene, tra gli obiettivi della nuova banca, segnalò l'esigenza di sostenere processi di passaggio generazionale. Pensate ad un padre di cinque figli, di cui magari uno soltanto lavora sul campo, perché tutti con aspirazioni diverse. In questo caso finanziamo il figlio, quale incentivazione all'economia giovanile, in modo da salvaguardare la continuità di vita aziendale. Questo è solo uno degli svariati esempi che potrei citare. Si pensi ancora all'avvio di attività collaterali a quella agricola, che possono rappresentare una fonte di accrescimento del reddito agricolo. Mi riferisco in particolare all'agriturismo dove – si pensi, a titolo d'esempio, alla Puglia – vengono celebrati molti matrimoni. Ebbene, la famosa busta che gli sposi ricevono dagli invitati consente di avere un po' di *cash flow*. Proprio per l'impossibilità di stabilire a monte il *cash flow* di un'azienda agricola, un allungamento temporale dei mutui a 30 anni, consentendo rate più leggere – magari con la previsione di un «cambialone» finale – permetterebbe a quel punto di rimodulare il debito dell'impresa e soprattutto darebbe la tranquillità di poter pagare.

In merito alle garanzie, onorevoli senatori, è vero che la banca prende a garanzia il terreno agricolo, ma chi è che va a gestire l'azienda? Si tratta di un errore concettuale del sistema bancario: quando il cliente non paga, al di là dei danni che ne derivano, soprattutto quando passano anni (considerati i tempi della giustizia) cosa fa con quel terreno? Pertanto, quanto alla presenza sul territorio, sto mettendo a punto, come illustrato al Presidente, una particolare strategia che consenta a BNT la presenza sul territorio attraverso quelle che pomposamente ho chiamato filiali mobili.

PRESIDENTE. Mi pare molto chiaro: tutti noi, in base alla presenza sul territorio, possiamo essere nelle condizioni di cooperare a questo progetto.

RICCARDI. La ringrazio, signor Presidente.

Ma come possiamo stare sul territorio? Il Presidente conosce il mio disegno, di cui gli ho parlato e che l'anno prossimo metterò in atto: mi avvarrò di filiali volanti, mobili. Ho visto una bella macchina IVECO, spartana, su cui metteremo un telefonino cellulare, e voglio ragazzi – perché non mi interessano bancari ormai cotti e bolliti – che vadano in giro nei campi, che vadano dal contadino nel momento in cui si riposa, quando scende dal trattore.

PRESIDENTE. Intanto a nome di tutti ringrazio lei, per la sua passione e competenza, e i suoi collaboratori. Inoltre le chiedo un ulteriore sforzo supplementare, cioè di trasmettere alla Commissione una nota aggiuntiva, come richiesto anche da altri colleghi nei loro interventi, relativa ad ulteriori casi esemplificativi concreti, in maniera che possiamo capire meglio l'operatività quotidiana della sua banca.

Naturalmente, oggi si dà avvio ad un rapporto che potrà essere sviluppato in maniera bilaterale tra lei e i singoli senatori.

RICCARDI. Desidero solo evidenziare, signor Presidente, che circa l'80 per cento dei nostri interventi sono rivolti a favore di aziende del Centro-Sud. Un esempio è la Sardegna – tra l'altro, sono membro del Consiglio del Banco di Sardegna – che ha una situazione agricola terrificante per colpa di una legge regionale poi respinta dalla CEE. Con l'assessore della Regione stiamo cercando di impostare un certo tipo di prodotto per coloro che vogliono sostituire gli ovini con le capre, perché serve il latte caprino: stiamo studiando un'operazione che prevede il rifacimento delle stalle, il montaggio di pannelli solari per l'elettricità e così via.

Comunque, signor Presidente, tra circa 15 giorni trasmetterò la nota aggiuntiva richiesta con una serie di esempi.

PRESIDENTE. Ringrazio nuovamente il dottor Riccardi per il contributo offerto ai lavori della Commissione.

Dichiaro conclusa l'audizione odierna e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 9,30.

