



Biodiversità bancaria

## Dalla Val Trompia al mondo, indipendenti per vocazione

Il Credito Lombardo-Veneto, giovane banca, fra Bergamo e Brescia, segue famiglie e imprese. La guida Paolo Gesa, amministratore delegato, bresciano che viene da esperienze nella finanza internazionale e dalle storiche popolari del territorio. Nelle pagine ProdurreBene, su VITA magazine di marzo, un viaggio fra gli istituti di credito che hanno saputo e voluto conservare la loro autonomia, per essere prossimi a comunità e aree produttive

di GIAMPAOLO CERRI



L'Italia delle banche indipendenti è protagonista di VITA magazine di marzo ([che si scarica qui](#)). Nelle pagine di *ProdurreBene*, raccontiamo le ragioni per cui, accanto alle grandi concentrazioni che guardano ai mercati internazionali, ci sono tanti istituti di credito che scelgono di restare prossimi alle comunità, alle famiglie, a interi settori produttivi. Parlano osservatori e studiosi come **Sergio Gatti, Salvatore Rossi, Azzurra Rinaldi, Marco Oriani, Francesco Abba** e i vertici di molti istituti come Banca Etica, Bcc Milano, Bcc Roma, Bcc Mediocreati, Banca Tema, Bcc Campania Centro.

---

**P**aolo Gesa è il giovane amministratore del Credito Lombardo Veneto, banca giovane e orgogliosamente indipendente, nata nel 2012, con agenzie fra Brescia, Sarezzo (Bs) e Bergamo, per rispondere alle esigenze di imprese e famiglie. Bresciano anche Gesa, 42 anni, è arrivato a fine del 2025, dopo una lunga carriera che combina la finanza internazionale con esperienza anche in una storica popolare del territorio, la Banca Valsabbina.

**Gesa, quanto è importante che esistano banche come la vostra?**

È chiaro che il macro trend delle aggregazioni probabilmente aumenterà ancora in futuro. C'è un preciso disegno politico volto ad avere banche più grandi e con meno rischi rispetto al passato. Un trend inevitabile che dobbiamo affrontare. E questo, a livello macro, dà una maggiore stabilità al sistema, perché purtroppo non dobbiamo dimenticare quello che è successo 10-15 anni fa, dove le difficoltà delle banche hanno poi avuto un effetto contagio sull'economia.

**Non lontano da voi, insomma, andando verso Est, a Vicenza e in Veneto, ci sono un po' di storie.**

Come eredità di tutto quel periodo, ci siamo trovati una regolamentazione decisamente più stringente che sta portando le grandi banche a essere sempre più grandi e con un modello che è *utility-like*, cioè rischi bassi, e prodotti molto, molto standardizzati. Tutto questo fa vittime.



### **Quali?**

Il servizio, su determinati territori meno ricchi, o piuttosto su certi segmenti di clientela. Da un punto di vista macroeconomico, bisogna essere obiettivi, è una cosa buona e giusta perché si è stabilizzato il sistema. Però il tessuto poi...

**Però chi sta in Valtrompia, per fare un esempio, delle sue parti, più o meno, lassù qualcuno la banca gliela deve portare. A Lumezzane, per esempio.**

Certo. Tra l'altro la maggior parte degli azionisti storici della banca vengono proprio da Lumezzane.

**Immaginiamo, siete una banca che ha tradizione imprenditoriale...**

È nata l'idea, molti dei soci fondatori sono Valtrumpini. Riuscire ad avere realtà che si specializzano in determinanti segmenti o in determinanti territori è qualcosa che aiuta il sistema a contenere l'impatto, perché un impatto c'è di questo macro trend. Dunque ben venga la biodiversità, però sarà sempre più difficile mantenerla, e su questo dobbiamo essere realisti, perché favorisce lo sviluppo ma è anche portatrice di rischi se non gestita adeguatamente.

**Siamo un giornale nazionale e le devo chiedere di aiutarci, di aiutare il lettore a contestualizzare la realtà del credito Lombardo Veneto e spiegare bene chi siete e che cosa fate.**

La banca nasce con un approccio di banca commerciale locale per servire le imprese, principalmente le imprese del territorio. Questo modello è oggi in fase di evoluzione, proprio perché il contesto di mercato è cambiato, e quindi oggi stiamo affiancando questo modello di servizio territoriale a uno di credito specializzato. Lo facciamo andando su quei segmenti del mercato del credito dove le banche commerciali non vedono potenzialità di finanziamento, perché più complessi e meno standardizzabili, per tutta una serie di ragioni. E noi ci stiamo specializzando nel farlo anche risolvendo imprese che, benché abbiano sulla carta uno stress finanziario, in realtà hanno tutte le potenzialità – una volta equilibrati i flussi – per ritornare a essere sostenibili. Ed è questo il lavoro che cerchiamo di fare.

**Facciamo un esempio?**

In alcuni casi ci sono aziende che vengono da piani di ristrutturazione magari derivati da crisi precedenti, e che oggi vanno molto bene. Però si portano appresso il fardello della ristrutturazione del debito fatta con le banche. Aiutarle nella chiusura di questi piani, consente loro di tornare ad avere accesso al credito a tassi dignitosi, tornare ad avere credito dei propri fornitori, in un circuito virtuoso che si traduce in liberare flussi di cassa per fare nuovi investimenti, quindi dare un futuro ancor più sostenibile a queste imprese.