

BĂNCILE ITALIENE ÎN ROMÂNIA ÎN SPRIJINUL COMUNITĂȚII DE AFACERI ITALIENE ȘI A INTERNAȚIONALIZĂRII SOCIETĂȚILOR COMERCIALE. MOMENTUL DIVERSIFICĂRII SERVICIILOR BĂNCARE.

FRANCO ANTIGA

Banca Italo Romena, Gruppo Veneto, Banca "Veneto Banca"

Un salut cordial tuturor.

Înainte de a dezvolta tema care mi-a revenit, cred că este oportun să aduc în discuție recenta evoluție a sistemului de creditare din țările din Europa de Est.

În urma căderii zidului din Berlin și începând cu a doua jumătate a anilor '90, sistemele bancare din Țările din Europa de Est au fost interesate de o profundă transformare structurală și funcțională.

Privatizarea progresivă a economiilor și diminuarea aferentă a barierelor normative au permis grupurilor bancare și financiare internaționale să-și consolideze prezența în zonă, potrivit unui model care a privilegiat achiziția de bănci și de intermediari locali.

De fapt, astăzi băncile străine din Europa de Est dețin cote de piață foarte importante, care ajung în medie la 75% atingând în unele cazuri totalitatea pieței (gândiți-vă spre exemplu la 96% din piață în Estonia și în Slovacia).

În ceea ce privește România, în prezent aici operează 37 de instituții de creditare, 87,5% din acestea aparținând băncilor străine.

Intrarea acestor noi operatori a favorizat formarea piețelor de creditare concurențiale, accelerând convergența spre standardele bancare occidentale și favorizând adaptarea ofertei serviciilor financiare la exigențele noilor economii.

Sistemul bancar italian participă la acest proces, doar de o perioadă relativ recentă: prezența băncilor italiene în teritoriu s-a consolidat începând cu anul 1999, continuând cu intensitate alternantă până în anul 2006.

Este un proces care a avut ca protagoniști două dintre cele mai mari grupuri bancare naționale, băncile de dimensiuni medii aflându-se într-o poziție mai rezervată.

Alegerea Veneto Banca, care a îmbrățișat cu determinare calea internaționalizării, achiziționând Banca Italo Romena în România, Eximbank în Moldova și Gospodarsko Kreditna Banca în Croația este, prin caracteristicile și prin soluțiile organizatorice adoptate, un caz destul de singular în panorama bancară italiană.

Proiectul nostru în România a început în anul 2000 cu achiziționarea Băncii Italo Romena și a urmărit, cel puțin într-o primă fază, o strategie "follow the client".

În acei ani se intensifica prezența societăților din regiunea Veneto în România.

A răspunde exigențelor antreprenorilor noștri a fost un proces aproape spontan: în calitate de primă și unică bancă de drept italian în România, Banca Italo Romena și-a propus în

Țară obiectivul de a replica modelul Societății-mamă Veneto Banca, acela de bancă de teritoriu, puternic orientată către eficiență și inovație, care vede în întreprinderile mici și mijlocii clientela sa de referință.

Dumneavoastră știți foarte bine că prezența comunității italiene de afaceri în România este foarte consistentă: potrivit datelor Camerei de Comerț există în prezent 18.000 de societăți italiene înregistrate. Estimările recente indică drept societăți active 11.500 de unități; numai în anul 2005 au fost înregistrate 1.800 și o cotă importantă din acest total este reprezentată de societăți din regiunea Veneto.

A urma oamenii de afaceri înseamnă a pune la dispoziția acestora o structură operativă în teritoriu, un punct de referință "fizic" cu personal competent și calificat.

Am ales, așadar, să operăm cu o rețea de agenții, în loc să utilizăm birouri de reprezentanță sau de corespondență cu băncile locale, privilegiind centrele economice cu o mai mare prezență industrială italiană.

În ceea ce privește activitatea noastră, trebuie să spun că inițial am răspuns cererii mari de credit, înțeleasă în sens tradițional. Poate părea o banalitate, în realitate era și este o exigență foarte resimțită: să obții finanțări în timp scurt într-o Țară străină este într-adevăr dificil, în special dacă nu ești cunoscut.

Țintinând spre ceea ce astăzi se definește "relationship banking", am construit zi după zi relații cu clienții noștri, ascultând nevoile antreprenorilor și creând răspunsuri " seif tailored", pe măsură.

În acest sens, să aparții unui Grup Bancar articulat s-a demonstrat a fi un extraordinar avantaj, deoarece ne-a permis să activăm sinergii deosebit de importante.

Diferențierea progresivă a serviciilor financiare a fost un reflex al acestei activități de ascultare, bazată pe relația cu antreprenorul: percepția imediată a schimbării s-a tradus în produse și servicii ad hoc.

Spre exemplu, în anul 2005 am înființat Italo Romena Leasing, care acordă leasing financiar în cadrul bunurilor instrumentale, al autovehiculelor și al imobilelor.

Leasing-ul este propus azi de către agențiile noastre, realizând un exemplu fericit de integrare între activitatea bancară tradițională și acordarea de servicii financiare. Alt exemplu: plafoanele de finanțare.

Disponibilitatea de finanțări destinate proiectelor specifice este foarte apreciată pe piața românească.

Dintre acestea, îmi aduc aminte de creditele destinate societăților asociate la Unimpresa România și orientate către finanțarea cheltuielilor cu formarea personalului și cu intrarea comercială pe piața românească.

În acești ani s-a acordat mare atenție serviciilor electronice de plăți, cu obiectivul de a dezvolta serviciile automatizate; de asemenea, am acordat o mare importanță și noilor

canale de operativitate bancară, punând un accent deosebit pe remote banking și pe serviciile de bancă telematică.

O altă zonă de dezvoltare pentru institutul nostru este aceea referitoare la gestionarea economiilor.

Actualmente ne echipăm, pentru a promova și plasa fonduri comune, pentru a oferi servicii de gestionare a patrimoniului mobilier și servicii de asset management.

Cred că aceasta este o cale obligatorie. Cele mai recente estimări prevăd pentru România un PIB în creștere cu 6,9% în anul 2006, cu o cerere internă de + 10% .

Acest lucru se va reflecta în scurt timp la nivelurile de economisire ale familiilor, stimulând băncile către o altă zonă de activitate, cum ar fi, gestionarea economiilor ce se va realiza prin orientarea depozitelor către noi produse.

O altă considerație ce merită făcută este aceea că un sistem productiv, a cărui creștere se bazează exclusiv pe suportul canalului bancar este un sistem financiar neechilibrat.

Pentru alinierea României la standardele UE este nevoie de formarea unei piețe de capitaluri eficiente, astfel încât să permită societăților să-și finanțeze în mod eficient proiectele, recurgând și la canale diferite de cele bancare.

Luând în considerare ritmul dezvoltării românești, acesta este un proces care se poate realiza într-un timp relativ scurt și care permite fracționarea riscului, împărțindu-l mai multor actori instituționali și sociali.

Prezența unei piețe bursiere evoluată și eficientă nu va pune pe locul al doilea rolul băncilor.

Pe de o parte, oferindu-se ca plasatori, societățile de credit vor propune persoanelor ce fac economii forme de investiții alternative, diferite de cele tradiționale.

De cealaltă parte, pot oferi, consultanță societăților pentru a le însoți în faza de cotare la bursă.

Este ceea ce noi suntem capabili să facem cu ajutorul Palladio Finanziaria, merchant bank societate participată de Veneto Banca.

O altă zonă rămasă descoperită în prezent pe piața românească este chiar aceea de merchant banking.

Există necesitatea de a susține idei antreprenoriale deosebit de promițătoare, de a favoriza start-up-ul, de a privilegia sectoarele cu un înalt conținut de inovație.

Venture capital și investment banking sunt instrumentele care vin cel mai bine în ajutorul acestei activități.

Mai rămâne apoi o altă zonă foarte interesantă, în cadrul căreia sistemul de creditare poate desfășura un rol important.

Mă refer la fondurile structurale europene: sunt pe punctul de a ajunge în România 32 miliarde de euro, pe care autoritățile guvernamentale le vor canaliza către sectoarele cheie ale economiei, în vederea accelerării alinierii la Uniunea Europeană.

Este o oportunitate enormă pentru antreprenori, străini și nu numai. În acest sector, IMM-urile vor trebui asistate în mod special.

Având această convingere, suntem pe punctul de a încheia un acord cu Palladio Finanziaria tocmai pentru a oferi consultanță calificată societăților pe tema "acces la fonduri". România continuă să fie o mare oportunitate.

Să ne gândim la o dată importantă: astăzi produsul intern brut al României este de aproximativ 114 miliarde de dolari, în timp ce în anul 2001 ajungea la ceva mai mult de 40 miliarde.

Sunt indicatori caracteristici ai unei Țări în dezvoltare, care oferă spații mari în toate sectoarele de activitate economică, și care continuă să fie deschisă pentru oricine dorește să desfășoare activitate economică. Doresc să închei cu o urare: fie ca cele două Țări să găsească puncte din ce în ce mai înalte de întâlnire în colaborarea instituțională, economică și socială.