

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE  
PAOLO RUSSO

**La seduta comincia alle 14.**

*(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).*

**Sulla pubblicità dei lavori.**

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso e la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati.

**Audizione di rappresentanti  
della Banca della nuova terra.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul sistema di finanziamento alle imprese agricole, che la Commissione ha deliberato nella seduta del 16 settembre 2008, l'audizione di rappresentanti della Banca della nuova terra.

Sono presenti il presidente della Banca della nuova terra, dottor Riccardo Riccardi, e i vicedirettori generali, dottor Marco Gallone e dottor Ettore Brandolini.

Do ora la parola al presidente della Banca della nuova terra, Riccardo Riccardi.

RICCARDO RICCARDI, *Presidente della Banca della nuova terra.* Grazie presidente.

Abbiamo predisposto un fascicolo, che sfoglierò soltanto visto che potrà essere letto successivamente.

Parlando di credito all'agricoltura non si può non fare una premessa. In seguito alla crisi mondiale e a quella economica che ha attanagliato in particolare l'agricoltura, che è stata sempre considerata la cenerentola delle attività produttive, non dobbiamo dimenticarci come questa rappresenti il futuro per il nostro Paese e, poiché in questi giorni si sta svolgendo il Congresso della FAO, come quasi 1,5 miliardi di persone soffrano la fame.

Noi riteniamo che il credito all'agricoltura sia necessario. Con l'avvento della Banca universale sparirono le banche di credito speciale. Il mondo agricolo, che riceveva già poca attenzione, la perse completamente. Infatti, in funzione della nuova organizzazione che la Banca universale si è data — dove non c'è più il referente territoriale — questi agricoltori, che rappresentano piccole e medie aziende, non vengono più ascoltati da un sistema bancario che non riesce a capire le loro esigenze.

Perché serve un credito all'agricoltura? L'agricoltura è terra, è territorio, è uomo, è famiglia, concetti sui quali mi soffermerò, perché aiutano a capire perché sia necessario un credito mirato all'agricoltura. Dobbiamo chiederci, però, quale sia il giusto approccio per parlare di credito all'agricoltura. Tale quesito non riceve la risposta giusta perché il processo che ha condotto a non specializzare il credito ha emarginato settori verso cui occorre una specifica e quasi maniacale attenzione, che

integrati il cosiddetto credito *retail*. Quest'ultimo non viene annullato parlando di banca specialistica, ma va a complementare la banca di credito ordinario.

La vecchia iconografia bucolica è storia antica. L'azienda agricola si è sicuramente dotata di mezzi moderni, ma è rimasta famiglia, intesa come legame non soltanto di sangue, ma anche di territorio. Non c'è nulla di nuovo da inventare sotto il cielo finanziario, anzi è da evitare, perché abbiamo visto che, quando si cerca di inventare troppo, si rischiano pesanti ripercussioni negative, con ovvie conseguenze.

Per fornire gli strumenti finanziari adeguati all'attività agricola, che è la più reale delle attività imprenditoriali, chi eroga il credito, secondo noi, ha il dovere di usare accortezza e cautela, che però non devono costituire alibi per tirare indietro la mano. Non si possono pedissequamente applicare al mondo agricolo, o quantomeno alla sua totalità, le procedure, in atto a seguito degli accordi di Basilea 2, che si avvalgono di punteggi, *rating* e formule matematiche elaborati dai computer. La relazione in agricoltura — ritengo questa affermazione estremamente importante — non può essere disumanizzata.

L'agricoltura è famiglia; l'impresa è famiglia legata al territorio, al terreno, cespiti che talvolta vale molto, ma che nello stesso tempo non rappresenta quella garanzia che serve al sistema bancario per rientrare — come ultima *ratio* — in possesso della propria erogazione. Non bisogna cozzare contro il principio di sana e prudente gestione, che deve guidare ogni istituto bancario, ma nonostante l'agricoltura sia attualmente in pesante crisi, desidero affermare che — alla fine — questo settore è sano e che il credito in agricoltura non può essere erogato in maniera generalistica.

Ieri, sono stato ospite in Sardegna in alcuni importanti incontri con il settore agricolo. Lì esiste in agricoltura una situazione più grave che altrove, che deriva da un'errata decisione presa alcuni anni fa dalla Regione per aiutare il mondo agricolo, consistente nella erogazione di aiuti che poi furono bocciati dalla Comunità

europea, in quanto considerati aiuti di Stato. Coloro che avevano fatto domanda per ottenere tali agevolazioni si erano indebitati presso il sistema bancario per ottenere anticipi, ma non avendo ricevuto quanto loro promesso, si trovarono in difficoltà con le banche per via di contenziosi molto elevati. Il nuovo assessore all'agricoltura sta cercando di affrontare il problema in modo pragmatico, dando una scossa a questo settore, che rappresenta per la Sardegna un importante momento produttivo.

Il credito non può rappresentare l'unica fonte a sostegno dell'agricoltura, ma occorre che sia opportunamente considerato il fatto che il cespite che garantisce tutta l'operazione ha una vita molto lunga.

Venendo al tema dell'esigenza di una banca specialistica, abbiamo cercato di illustrare quattro concetti: la pazienza, la famiglia, la terra e il territorio. La pazienza perché il cespite agricolo trascende le persone e quindi produce beni che, però, hanno necessità di cura, pazienza e fatica, ma anche di assistenza finanziaria. La terra per sua natura è illiquida. Occorre quindi credito mirato e paziente, e l'operatore agricolo ne è conscio. Egli tende per sua natura al risparmio, per mettere fieno in cascina.

Il lavoro dell'agricoltore è sottopagato. Infatti, l'agricoltore è costretto a soggiacere a troppe bocche fameliche nella filiera, che deve essere rivista e modificata, perché mortifica l'agricoltore e il consumatore finale. È però necessario che l'imprenditore agricolo venga capito e consigliato dal sistema bancario, che lo deve dotare di liquidità quando occorre e quando ne è meritevole.

L'azienda agricola, che è il campione rappresentativo dell'impresa italiana, è piccola. Tuttavia non può andare sotto il minimo vitale, per cui è necessario evitare che da piccola diventi micro. L'azienda agricola rende poco. Adoperando una figura ardita, che farà storcere la bocca a molti contabili, dichiariamo che in agricoltura conta il valore patrimoniale. L'agricoltore è un benestante povero: be-

nestante perché cresce con il valore del terreno che aumenta di prezzo, povero perché il valore economico annuale è basso e soprattutto diluito nel tempo. Nell'azienda — scusate se uso termini tecnici — si può dire che il conto economico è nello stato patrimoniale e il reddito è incorporato nel capitale dal quale non sempre si può separare senza intaccarlo.

L'impresa agricola è famiglia, sia nel senso di gruppo formato da persone legate fra loro da un rapporto di parentela o di affinità, sia come comunità di persone unite da valori e da obiettivi condivisi. Quando la famiglia si amplia e si « defamiliarizza » con rapporti non più soltanto di sangue, l'azienda agricola, forte del suo legame con il territorio, non solo respinge, ma attrae. Proprio in quanto famiglia, l'azienda agricola necessita di un credito attento al rapporto umano, rapporto che non si può improvvisare, ma che deve essere coltivato.

Per quanto riguarda i due concetti della terra e del territorio, pleonasticamente va detto che l'azienda agricola insiste sulla terra e sul territorio intorno al quale vive la comunità, intendendo per territorio non soltanto uno spazio fisico, ma il complesso di elementi geografici, storici, culturali, sociali. L'azienda agricola fotografa un campione rappresentativo dell'Italia, della sua tradizione e della sua evoluzione. Non ci dimentichiamo che l'Italia è la patria dei comuni ed ha lasciato un segno in tutto il mondo conosciuto nell'XI secolo grazie al territorio, pedana che ha costituito e costituisce tuttora base di lancio per ogni attività economica.

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 e farla progredire e, nei momenti di difficoltà, salvarla anche dal dissesto. Come mostriamo negli esempi riportati nella *brochure*, constatiamo come il settore agricolo, pur soffrendo e avendo crediti tecnicamente incagliati o in sofferenza, alla fine lentamente riesce a far fronte agli impegni. Avere il credito in sofferenza impedisce di ottenere ulteriore credito, perché viene

inquinata la cosiddetta « centrale rischi », documento in base al quale viene fotografata la situazione finanziaria, la regolarità dell'utilizzo dei crediti bancari da parte dell'agricoltore.

Consideriamo quindi importante in agricoltura la moralità dell'agricoltore. Vi sono alcune mele marce che inquinano un settore che — ripeto — è sano. È quindi necessaria una banca tagliata su misura delle aziende agricole, che conosca le loro specificità e i loro bisogni e sappia rispondere prontamente alle loro richieste di finanziamento.

La Banca della nuova terra nasce da un ramo d'azienda che deriva da Meliorconsorzio, banca storica dell'agricoltura fondata nel 1927, quando il fascismo aveva bisogno di dare contributi a chi operava nell'Agro Pontino. Questa banca diventò quasi un'agenzia dello Stato e conseguentemente erogava le provvidenze a favore del mondo agricolo.

Quando queste provvidenze passarono in Europa, Meliorconsorzio cessò la propria attività. Fu acquisita da un gruppo di investitori e trasformata in banca d'affari, che però aveva il portafoglio dei crediti che si stava spegnendo come una candela. Questo era un peccato, perché si stavano dilapidando storia, risorse e relazioni e, allora, nacque la Banca della nuova terra.

Per diventare banca, occorre la licenza rilasciata dalla Banca d'Italia. Pertanto, fu acquisito il ramo d'azienda e — con cinque banche popolari necessarie all'ingresso del capitale, perché il credito si eroga attraverso la raccolta che una banca come questa non può fare direttamente — fu finalmente avviata l'attività. Le banche sono: il gruppo della Banca Popolare dell'Emilia-Romagna, la Banca Popolare di Vicenza, il Banco Popolare, la Banca Popolare di Sondrio e la Banca Popolare di Bari. Queste banche, esclusa la Banca Popolare di Bari, adesso racchiuderanno la loro partecipazione in un patto di sindacato che deterrà il 78,5 per cento.

Quando è stata costituita la Banca della nuova terra, non si è voluto replicare semplicemente l'istituzione di un vecchio istituto di credito speciale scomparso con

l'avvento della banca universale, ma creare un istituto che, nel solco della tradizione, operasse in modo innovativo e soprattutto cercasse di comprendere i bisogni del mondo agricolo. La Banca della nuova terra non vuole essere pertanto la classica e superata banca consortile, perché appartiene a un gruppo di banche popolari: vuole essere una banca strumento e dedicata, che, andando a completare l'attività creditizia tradizionale, vuole riempire un vuoto. In questo quadro, la Banca della nuova terra conta anche di poter svolgere — e lo stiamo facendo — un significativo ruolo di supporto della pubblica amministrazione nelle sue articolazioni (Ministero, regioni, organismi di settore).

Pur essendo ancora una banca non di grandi dimensioni, anche se ormai conosciuta in tutto il mondo agricolo, la Banca della nuova terra è capogruppo di due società: Agripart e BNT Consulting. Agripart era nata a seguito di una gara vinta per la tesoreria dell'AGEA e, grazie ad essa, è stata inserita sul mercato una particolare procedura che ci ha consentito di abbattere le barriere di accesso al credito.

Per avere 5.000 euro, un agricoltore impiega 7 mesi, mentre con questa procedura fatta in collaborazione con l'AGEA, smobilitiamo il credito fino a 10.000 euro, che è la media dei PAC, in 24 ore, senza far accendere ulteriori conti che sono costosi, iscrivendo nei nostri libri soltanto un conto corrente tecnico, per sapere dove si debbano addebitare i soldi dell'AGEA. Oggi, quindi, BNT è dotata di questo particolare *know-how*, che nel giro di 4 anni ha consentito di concedere finanziamenti per oltre 600 milioni di euro e di acquisire oltre 35.000 clienti.

La Banca della nuova terra opera attraverso i 4.000 sportelli delle banche socie e attraverso mediatori storici che già operavano con Meliorconsorzio e che, quindi, conoscono il territorio e ci mettono in contatto con agricoltori che hanno particolari esigenze. Il capitale della Banca della nuova terra è detenuto da due confederazioni, Confagricoltura e CIA, che in quota simbolica detengono lo 0,10. Siamo

però in contatto anche con Coldiretti, affinché possa entrare nella nostra banca.

Dopo aver illustrato l'operazione sui contributi PAC, nota sul mercato come « operazione Agripart » ed avervi detto che abbiamo erogato oltre 600 milioni di euro a favore di oltre 35.000 produttori, vorrei illustrarvi le attività della Banca della nuova terra, rappresentato dal credito a lunghissimo termine, forma di credito di cui l'azienda agricola ha bisogno. Essa compie operazioni anche trentennali, perché in questo modo l'agricoltore può pagare una rata di piccolo importo, normalmente semestrale, talvolta mensile o trimestrale, anche in momenti come questi, in cui il prezzo del grano e del latte è crollato, ci sono stati aumenti nelle materie prime e ci sono difficoltà per avere un corretto *cash flow*.

Per quanto riguarda le attività specifiche della Banca della nuova terra, noi diciamo, con un'espressione inedita, che il nostro è un credito di pazienza. Ci occupiamo di rimodulazione della struttura debitoria dell'impresa agricola. Gli agricoltori hanno ottenuto credito a breve termine, che è costoso e non consente una programmazione o di poter sostenere gli investimenti effettuati. Supportiamo dunque gli agricoltori nella realizzazione di nuovi investimenti e soprattutto nell'ampliamento dell'attività agricola ad esempio con l'agriturismo e le energie rinnovabili.

In campagna esistono casali abbandonati, che è sufficiente ristrutturare — nell'ambito dei vincoli a tutela del territorio — per consentire all'agricoltore di sviluppare attività complementari legate all'agriturismo e vendere, così, i propri prodotti. Ora che la gente cerca di spendere meno è portata a fare *weekend* con tutta la famiglia in agriturismo, dove può anche fare la spesa e restare qualche giorno con un costo abbastanza ridotto.

Uno dei principali problemi che abbiamo affrontato è il passaggio generazionale. Ad esempio, quando l'azienda è già piccola e la famiglia è composta da tre o quattro figli, di cui solo uno voglia fare l'agricoltore — sappiamo come vanno le questioni ereditarie — abbiamo finanziato

il figlio che desidera fare l'agricoltore, in modo che il padre possa liquidare il suo patrimonio presso gli altri figli.

La Banca della nuova terra è una banca giovane e tante sono ancora le attività da sviluppare. Ieri, in Sardegna ho lanciato l'idea di un fondo chiuso per l'agricoltura. Certamente, molti tecnici sorrideranno, perché il fondo comporta l'individuazione di meccanismi di uscita dall'investimento. Qui dobbiamo trovare un po' di fantasia, perché l'azienda piccola non si può portare in borsa, né si possono adottare strumenti che danneggino l'agricoltore. Stiamo comunque studiando l'ipotesi della costituzione di questo fondo.

Abbiamo anche citato alcuni casi pratici di intervento, quali quello di un'azienda del basso veronese, non di piccole dimensioni, specializzata in coltivazione di cereali e tabacchi che abbiamo supportato nel delicato passaggio generazionale e quello di un'azienda nelle Cinque Terre, produttrice del famoso vino Sciacchetrà, che qui alla Camera ricorderete...

PRESIDENTE. È più famoso al Senato.

RICCARDO RICCARDI, *Presidente della Banca della nuova terra*. Questa azienda stava per essere venduta all'asta, ma abbiamo risanato la sua situazione, tanto che adesso produce e va bene. Un'altra azienda nel Bresciano possiede 1.000 bufale. Oggi, anche gli escrementi degli animali, in particolare quello della bufala, si possono riutilizzare per l'energia alternativa, per il biogas. Questa azienda aveva effettuato un investimento superiore alle sue possibilità in macchinari di biogas. L'abbiamo assistita con il gestore dei servizi elettrici (GSE) e adesso produce energia e la rivende al GSE secondo le norme di legge. Abbiamo anche inserito un caso che riguarda le anticipazioni PAC finalizzate a fornire liquidità per gli ordinari bisogni finanziari della gestione corrente.

All'inizio della nostra relazione è stato affrontato il tema del credito. Abbiamo elaborato una tesi anche ardita e 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 sottolineato come il credito, soprattutto in agricoltura, non possa essere concesso in base alle generazioni.

Questo è un mondo sostanzialmente sano, incentrato su valori morali, su concetti etici che devono accomunare chi eroga il credito e chi lo riceve e 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 le nuove generazioni vengano incentivate a rimanere o a ritornare alla terra, perpetuando la tradizione. I giovani che intraprendono una nuova attività hanno bisogno di credito in senso figurato e pratico. Le banche hanno il dovere di ascoltare il loro richiamo.

Il credito verso il mondo agricolo deve essere utilizzato in tutte le sue tipologie: breve, di campagna e a lungo. Crediamo di poter affermare che c'è tanto spazio operativo per il sistema bancario e, quand'anche si venisse a determinare un'eccessiva concorrenza, questo 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, in particolare, nell'interesse del nostro Paese, che deve poter trarre opportunità sempre maggiori dal suo territorio unico, nel quale il binomio tra risorse naturali e umane risulta perfettamente interpretato.

Certamente, la banca non può da sola risolvere i numerosi problemi dell'agricoltura, ma dobbiamo eliminare dalla nostra mente il concetto atavico secondo cui un Paese agricolo era considerato sottosviluppato. Oggi, probabilmente non è così. Con estrema determinazione, con pazienza, con entusiasmo, vincendo anche molte diffidenze, stiamo cercando di attuare la *mission* di una banca, che deve essere specializzata e mirata alle esigenze finanziarie del settore agricolo.

PRESIDENTE. Grazie. Avete citato alcuni esempi positivi, sul quale avete cimentato le vostre capacità e il vostro *know-how*. Vorrei chiedervi innanzitutto quale sia il vostro approccio rispetto alle diverse realtà del Paese, ovvero il sud e il nord, e poi se possiate rappresentarci anche un caso di criticità, indicandocene le ragioni e come, attraverso la vostra valutazione e l'azione di un sistema bancario dedicato, possa invece diventare opportunità.

Do la parola ai colleghi che intendano intervenire per porre quesiti e formulare osservazioni.

FABIO RANIERI. Ringrazio gli auditi per la loro interessante relazione. Desidero esprimere alcune considerazioni e porre alcune domande. Nella relazione, dottor Riccardi, ha parlato del settore sano dell'agricoltura, aspetto che per fortuna tutti conoscono, ma che sembra invece ignorato dalle banche, giacché dopo i *crac* Parmalat e Cirio la fiducia nel settore si è affievolita. Come agricoltori, soprattutto chi fa prodotti come il Parmigiano a lunga stagionatura, incontriamo grosse difficoltà a livello di disponibilità economica e di liquidità immediata.

Ritengo che il progetto sia molto ambizioso e importante, ma, poiché anche alcuni amici e colleghi hanno provato in più istituti a ragionare in questo senso, rilevo una scarsa conoscenza della materia, aspetto abbastanza grave in un settore specializzato come il nostro. Non avendo un bilancio su cui la banca possa effettuare valutazioni, è necessario valutare a più ampio spettro tutto il discorso dell'azienda agricola. Vi chiedo dunque di monitorare, con le banche con cui avete rapporti e con tutti gli sportelli che avete sul territorio, la professionalità delle persone che vanno a visitare le aziende.

Un altro aspetto negativo nei confronti degli agricoltori riguarda il fatto che chi va a chiedere questi finanziamenti è quasi obbligato dai dirigenti delle banche a iscriversi alle associazioni di categoria. È giusto che ci siano rapporti con le associazioni di categoria, ma questo non deve

diventare un limite e un vincolo per le aziende che vanno a chiedere un finanziamento, perché fortunatamente ogni azienda è ancora libera di decidere se aderire a tali associazioni o, invece, utilizzare tecnici privati. È quindi necessario evitare che all'agricoltore che abbia effettuato la richiesta di finanziamento siano imposte determinate situazioni, dal momento che queste possono influenzare la scelta sulla prosecuzione della richiesta.

RICCARDO RICCARDI, *Presidente della Banca della nuova terra*. Per quanto riguarda il nostro approccio alle diverse realtà, noi operiamo in tutta Italia con la rete degli oltre 3.000 sportelli delle banche nostre socie. Sul territorio abbiamo alcuni mediatori storici, perché purtroppo bisogna riconoscere che il sistema bancario nei confronti dell'agricoltura ha mostrato assolutamente poco interesse. Mi ricordo che in gioventù, quando lavoravo in una importante banca adesso purtroppo non più italiana, quello che veniva mandato agli affari agricoli era il più giovane, quindi alle prime armi, o il più anziano, ormai destinato al cimitero degli elefanti. Si rileva anche una sorta di snobismo: si pensa di stare a parlare con gente che non capisce niente alla quale il bancario si sente superiore, mentre la banca è un'ancella della produzione. Come ho scritto in varie occasioni, dare alla finanza la priorità sulla produzione è la prima causa dei mali che ci affliggono in questo momento.

Operiamo in tutta Italia, ma la parte predominante della nostra attività è il centro-sud e anche la Sardegna, dove abbiamo 10-12.000 clienti, ancorché a esposizione piuttosto limitata.

Quanto ai casi di criticità potremmo citarne fino a domani mattina, perché ce ne sono sempre. Una volta il credito veniva considerato « deteriorato » in base alle classificazioni della Banca d'Italia dopo 270 giorni dal mancato pagamento dalla scadenza, mentre oggi siamo scesi a 180. Soprattutto quando si concedono i mutui, quindi, il credito diventa deteriorato non per le due rate non pagate, ma

per tutta la rata, che dura 20-25 anni. Come accade in tanti altri settori, ma in questo in particolare, l'agricoltore soffre della pesantezza burocratica che lo affligge e che proviene anche dal sistema bancario.

Nonostante non sia operativo perché sono il presidente, mi è accaduto di dovermi recare personalmente in Sardegna per verificare l'operato sul campo e sono stato portato da un piccolo cliente, di cui non cito il nome per ovvi motivi. Egli mi ha raccontato di essere stato chiamato dal settorista di un'importante banca nazionale, che lo ha fatto correre per 20 chilometri a depositare 70 euro, altrimenti non gli pagava l'assegno. Parliamo di 70 euro.

I casi di criticità sono quindi molto numerosi. Spesso, questi agricoltori effettuano investimenti senza considerare l'esatto costo da sopportare, spendendo il doppio del credito loro concesso; operano attingendo a tutto il credito a breve; vanno in centrale rischi e magari devono smobilizzare l'IVA; vengono classificati come sconfinati in centrale rischi e non ottengono più finanziamenti. Le operazioni critiche sono all'ordine del giorno, perché è necessario seguire gli agricoltori, che purtroppo non pagano in modo regolare, ma che alla fine pagano. Bisogna accettare un pagamento parziale, concedere ulteriori dilazioni.

MARCO GALLONE, *Vicedirettore generale della Banca della nuova terra*. Vorrei aggiungere una criticità ricorrente collegata alla considerazione del presidente sulla mancanza di programmazione da parte degli agricoltori, che li porta a fare errori di valutazione circa gli investimenti. Un caso pratico è ad esempio rappresentato dalla richiesta di un finanziamento per effettuare un investimento per ampliare una stalla, laddove a distanza di due anni viene richiesto un secondo finanziamento, perché si rendono conto che per far funzionare la stalla c'è bisogno di una serie di impianti che non erano stati valutati. Questa situazione ricorrente, unita alla mancanza di scritture contabili, di *budget* e di previsioni

numeriche, pone in estrema difficoltà la banca che deve comunque valutare il merito creditizio.

Mi ricollego quindi all'osservazione dell'onorevole Ranieri circa la scarsa conoscenza dell'agricoltore da parte della banca. La Banca della nuova terra sta cercando di garantire in questo un valore aggiunto perché, a causa della difficoltà di comunicare con l'agricoltore — che non ha scrittura contabile, né capacità di programmazione e non sa dialogare con la banca — è necessario utilizzare tecnici che conoscano l'attività agricola.

Non per fare pubblicità, ma, poiché la nostra banca eredita l'attività dal Meliorconsorzio, al nostro interno abbiamo tecnici e periti agrari che verificano anche gli aspetti in materia di finanza. Nel caso di un'azienda che ha ricevuto il finanziamento per alcune serre, ad esempio, il nostro perito agrario ha immediatamente constatato come le serre non fossero nuove, ma avessero quattro anni, per cui siamo riusciti a sistemare la situazione.

RICCARDO RICCARDI, *Presidente della Banca della nuova terra*. Per quanto riguarda l'obbligatorietà dell'iscrizione a una confederazione, essa non ci interessa. Abbiamo avvicinato le confederazioni soltanto per capire. Nella mia vita ho operato in banca, ho fatto tutt'altra cosa, ho fatto il *merchant banker*, ma non mi ero mai occupato di agricoltura, anzi ammetto candidamente questa mia lacuna — spesso non riesco a distinguere un carciofo da una rapa.

Dunque, non è obbligatoria. Dovrebbe essere una tutela per loro, ma non è una cosa che ci riguarda, per cui a un agricoltore non chiediamo se è iscritto alla Confagricoltura, alla CIA o alla Coldiretti.

MARCO GALLONE, *Vicedirettore generale della Banca della nuova terra*. Certe volte, tuttavia, dobbiamo tutelarci dal rischio contrario, perché i clienti segnalati dalle associazioni spesso sono marginali. Talvolta capitano anche situazioni di questo genere.

**RICCARDO RICCARDI**, *Presidente della Banca della nuova terra*. Sì, certo. Dunque, dietro a un tavolino, *per tabulas*, non si fa mai credito in agricoltura. L'onorevole Ranieri ha citato i casi Parmalat e Cirio, ma quelle sono imprese industriali, non agricole. A differenza di quanto avviene nel caso dell'impresa agricola, quando l'impresa industriale va in *default* si seguono le normali procedure di fallimento. L'agricoltura, invece, richiede pazienza perché la terra sta lì, per cui sono nemico dell'azione legale nei confronti del mondo agricolo. Solitamente, del resto, l'asta di un terreno gravato da un'ipoteca va deserta, perché c'è una sorta di piccola « mafia » locale, un aiuto tra loro. È quindi necessario aiutarli.

Si tratta di una professionalità diversa, come si capisce solo andando sul campo. All'inizio del prossimo anno, vorremmo costituire quelle che pomposamente ho chiamato « filiali volanti », installando un telefono satellitare e un computer in una bella e spartana macchina Iveco, perché l'agricoltore possa essere contattato in azienda.

L'agricoltore sicuramente all'inizio si chiude a riccio, perché teme che sia una diavoleria e teme in modo assurdo - e forse ha pure ragione - la banca, come la gente al volante teme il poliziotto che lo ferma. Ieri sera, alla cena organizzata dall'assessorato all'agricoltura sardo, vicino a me era seduto un signore che ha dichiarato di essere nostro cliente.

Personalmente, sono piuttosto duro nei confronti del sistema bancario, pur facendone parte, per cui si rivolgeranno tutti contro di me per quanto sto per dire. Il mio commensale però mi ha spiegato come finalmente sia riuscito ad ottenere un finanziamento sui PAC senza far nulla. La prassi è questa. Esistono i centri di assistenza agricola (CAA). Si fa la domanda per ottenere il diritto. Contemporaneamente, si fa la domanda per ottenere il finanziamento. Fino a 10.000 euro, che è la cifra media, eroghiamo in 24 ore, da 10.000 a 30.000 euro eroghiamo in 3

giorni. In caso di importi superiori, non andiamo oltre i 25 giorni. Questo ha suscitato molto interesse.

**PRESIDENTE**. Con quali costi?

**RICCARDO RICCARDI**, *Presidente della Banca della nuova terra*. Giustamente, si toccano i costi, ma senza considerare quelli non visibili, che sono molto maggiori di quelli che si vedono.

**PRESIDENTE**. Dottor Riccardi, non ho messo in dubbio che ci siano dei costi. Ho solo chiesto quale sia la modalità del sistema del costo. Cessione del credito?

**RICCARDO RICCARDI**, *Presidente della Banca della nuova terra*. La cessione del credito sui diritti non ci può essere. È una disposizione irrevocabile all'incasso, cioè l'AGEA paga sul conto del cliente presso di noi e successivamente noi eroghiamo la somma presso la banca del cliente. Applichiamo uno *spread*, perché siamo una banca di secondo livello e non facciamo raccolta diretta. Tuttavia abbiamo visto che i nostri costi non sono superiori a quelli praticati dal sistema bancario, perché non ci sono interessi di mora, non ci sono perdite di tempo e tutta una serie di costi che sembrano non essere considerati. D'altra parte, nel giro di 4 anni 35.000 clienti hanno accettato le nostre offerte.

**SEBASTIANO FOGLIATO**. Ringrazio anche a nome del gruppo della Lega nord i vertici della Banca della nuova terra (non conoscevo bene l'attività della banca), per averci fornito uno spaccato delle criticità e indicato come intervenire riguardo al settore agricolo. Avete portato una relazione molto approfondita, che leggerò con attenzione.

Ritengo che, anche con il nostro aiuto dal punto di vista legislativo, una banca come la vostra dovrebbe occuparsi della ricomposizione fondiaria. In Italia, molte aziende di piccole e medie dimensioni necessitano di una ricomposizione fondiaria. Questo può avvenire con un intervento



legislativo, di cui voi sareste *partner* ideali, che favorisca questa ricomposizione fondiaria e investa risorse per effettuarla. Dovremmo quindi approfondire ulteriormente questa possibilità nei vari interventi legislativi che potremo fare come Commissione.

Il mondo agricolo chiede di ampliare l'azienda, di acquistare nuovi terreni, però tutto deve essere favorito anche dal punto di vista legislativo. Una realtà specializzata come la vostra può farlo e dovremmo fornire gli strumenti legislativi per far sì che questo avvenga in modo più fattivo, prevedendo incentivi, perché questo non si può creare per imposizione.

GIUSEPPINA SERVODIO. Anch'io ringrazio il presidente di questa opportunità. Il credito in Italia è uno snodo importante di tutta la politica economica e di sviluppo, Giustamente, il presidente ha domandato in quali zone operate e mi ha fatto piacere sentire che anche nel Mezzogiorno avete un'esperienza interessante.

Dal mio osservatorio — sono pugliese — ho potuto constatare come, per portare avanti non tanto gli investimenti, quanto l'attività ordinaria, molte aziende abbiano dovuto subire usura e alle fine abbiano anche dovuto vendere le proprie aziende. Mi rallegro quindi nell'apprendere che la vostra attenzione è rivolta anche al Mezzogiorno.

Concordo nel riconoscere come il credito per l'agricoltura sia un credito specialistico, perché l'attività dell'agricoltura non è semplice, ma ha diverse variabili, quali il tempo, la natura, il mercato. A differenza di un'attività industriale o artigianale, l'agricoltura, oltre ad essere interessata da problemi legati alla globalizzazione e quindi alla vendita dei propri prodotti, è interessata anche da un problema legato alla natura. Infatti, nonostante le leggi che aiutano gli agricoltori e i produttori in momenti di crisi o in caso di manifestazioni naturali che distruggono il loro prodotto, l'agricoltura rimane sempre a rischio. Non a caso, come Commissione stiamo lottando per mantenere il fondo di solidarietà, che è uno degli ele-

menti strutturali a cui fa riferimento anche la sua relazione.

Ciò premesso, vorrei fare due domande. La prima riguarda i giovani: quale percentuale di vostri clienti è costituita da giovani imprenditori e, in base alla vostra esperienza, ritenete che i giovani guardino all'agricoltura come a un mondo in cui esprimere la propria professionalità?

L'altra domanda si collega all'intervento del collega Fogliato, che parlava di riaccorpamento fondiario. Vorrei sapere se, oltre al riaccorpamento fondiario, intendiate realizzare un progetto per l'aggregazione delle piccole aziende, dal momento che la frammentazione è il vero dramma dell'agricoltura italiana. Vorrei sapere se visiate posti questo problema e se intendiate formulare delle proposte per far sì che le aziende, pur rimanendo di comproprietari diversi, possano tentare, attraverso un'aggregazione delle proprie risorse e dei propri prodotti, di stare sul mercato con una struttura più forte.

NICODEMO NAZZARENO OLIVERIO. Intervengo molto brevemente anche per consentire ai colleghi di poter seguire i lavori parlamentari. In seguito a una domanda del presidente, è emersa dalle vostre parole una responsabilità degli agricoltori, più che del sistema dei rapporti tra banca e agricoltori, in quanto spesso non dimostrano di essere bravi imprenditori che riconoscono il rischio di impresa.

Non ho condiviso questo tipo di osservazione, perché credo che oggi l'agricoltura viva una condizione di eccezionale precarietà, nonostante non si trovi a dover subire gli effetti più straordinari della crisi economica. Anche quando l'agricoltura si rivolge a voi c'è una difficoltà, giacché chiedete garanzie all'agricoltore, mentre egli ha solo il reddito dei terreni, oggetto sociale della sua attività. Spesso, quindi, alle difficoltà generali del rapporto tra imprenditore e banche si aggiunge il fatto di non avere un reddito certo, ma di avere solo un reddito dato dal valore catastale dei terreni, che tuttavia è molto basso. Giustamente, a voi servono garanzie, ma quelle del mondo agricolo non bastano per

accedere al credito. Nelle regioni di obiettivo 1 questa difficoltà emerge con straordinaria evidenza. Quando infatti la regione eroga contributi e l'imprenditore deve prenderne un'altra parte in banca, quest'ultima valuta la garanzia, dato che il terreno non basta.

È dunque necessario trovare un elemento che consenta un atteggiamento di maggiore fiducia verso l'imprenditore agricolo. Bisogna trovare un elemento che ci consenta di dare all'imprenditore agricolo la possibilità di accedere al credito e a voi banche di avere una garanzia ulteriore. Se questo nodo non si scioglie, l'impresa non va avanti e l'agricoltore rimane in una difficoltà ormai strutturale.

VIVIANA BECCALOSSI. Poiché siamo in ritardo, sarò telegrafica e ruberò solo pochi minuti, anche perché in passato ho avuto già modo di conoscere gli auditi, dei quali conosco la passione, la dedizione e la competenza, al di là della distinzione tra verdure. Il presidente Riccardi è stato modesto nel descrivere la grande passione dispiegata dai dirigenti di questa banca per essere vicini al mondo agricolo.

Anche io ritengo che la categoria degli agricoltori, nonostante i finanziamenti pubblici che passano attraverso le regioni o AGEA, abbia bisogno di una banca dedicata, anche perché spesso le altre banche fanno difficoltà, pur avendo riconosciuto, nel corso degli ultimi anni attraversati da una crisi del rapporto fiduciario tra i cittadini, i consumatori e il mondo bancario, che l'agricoltore è un cliente sicuro.

In più occasioni, quando facevo incontri sull'accesso al credito, mi è capitato di incontrare dirigenti di varie banche che dichiaravano come il mondo agricolo fosse un cliente persino più sicuro dell'industriale. Considero quindi necessario organizzare il mondo bancario in funzione di un mondo agricolo in evoluzione, che non può più essere visto come un tempo in maniera quasi bucolica.

Oggi, spesso gli imprenditori agricoli quando chiedono un finanziamento su un piano di sviluppo rurale presentano un

*business plan*. Spesso, abbiamo *manager* dentro le aziende agricole, anche se magari si tratta del figlio poco più che ventenne dell'agricoltore, che si è laureato e ha imparato a fare il *business plan* in funzione della richiesta di finanziamento al piano di sviluppo rurale. Quando invece non c'è un manager in famiglia, comunque, ci si affida a un'associazione di categoria o a un consulente finanziario, per capire come inoltrare la richiesta.

Talune esperienze passate hanno dimostrato un buon successo da parte vostra nei confronti del mondo agricolo per il conto pronto PAC. Alcune regioni hanno già dimostrato di essere in grado di pagare tra dicembre e gennaio le anticipazioni PAC, mentre altre, a distanza di sei mesi, stanno ancora tergiversando.

Forse, si potrebbe individuare un ruolo per una banca come la vostra, almeno per mettere sullo stesso piano gli agricoltori della Valtellina e quelli di Palermo e poter accedere ai fondi PAC a partire da gennaio di quell'anno, piuttosto che da giugno, luglio o agosto.

Noi sappiamo che la Sardegna, regione a statuto speciale, riceve molte più risorse di regioni come la Lombardia, il Piemonte, il Veneto, l'Emilia-Romagna, che sono anche più vocate all'agricoltura. Pur avendo un PIL agricolo nettamente inferiore rispetto alle quattro regioni della pianura padana, la Sardegna ha fondi più forti su quella partita. Ciononostante, ci sono forti ritardi nei pagamenti dovuti, come la PAC, al mondo agricolo stesso. Come riuscire a colmare questo *gap*?

Ritengo che immaginare una forma di convenzione con una banca come la vostra potrebbe rappresentare un primo passo. Inoltre, essendo l'agricoltura materia di fatto delegata alle regioni, ritengo che possa essere fatto qualcosa di concreto solo dalle regioni. La Commissione agricoltura della Camera dei deputati può stimolare il sistema regionale perché promuova convenzioni e forme di accesso al credito anche attraverso le vostre banche. Ritengo che questa sia la strada da seguire, per evitare di fare promesse che non possiamo mantenere, di parlare di fede-

ralismo e poi scavalcare le competenze e soprattutto per fare le cose più inerenti ai problemi degli agricoltori e più vicini al territorio.

PRESIDENTE. Grazie. Do la parola al presidente della Banca della nuova terra, Riccardo Riccardi per la replica.

RICCARDO RICCARDI, *Presidente della Banca della nuova terra*. Cercherò di rispondere a tutti con un'unica risposta. Purtroppo, il tempo è tiranno e un tema come questo in discussione richiederebbe maggiore pazienza.

Rispondendo alla domanda posta dall'onorevole Fogliato, noi affermiamo che la Banca della nuova terra conta di poter svolgere un ruolo significativo di supporto alla pubblica amministrazione nelle sue varie articolazioni.

All'onorevole Beccalossi dico che il concetto del territorio è elemento basilare per capire cosa dobbiamo fare nei confronti dell'agricoltura. Non siamo assolutamente critici nei confronti del mondo agricolo, anzi siamo stati accusati di amarlo troppo. Se ci si crede, bisogna andarsi a sporcare le mani proprio sul territorio, giacché *per tabulas* - come ho già detto prima - non si concede nessun investimento.

Per quanto riguarda il concetto delle garanzie, dobbiamo compiere operazioni a lungo termine e con pazienza, perché la garanzia offerta dall'agricoltore è una garanzia illiquida. Non è come un mutuo di un appartamento sito in piazza Colonna, che nonostante la crisi edilizia si riuscirà a vendere. Non è facile garantire le serre. Il concetto di garanzia è più formale che sostanziale. Spesso, le nostre garanzie sono concettuali, ma poco sostanziali. Per la PAC non abbiamo alcuna garanzia. Abbiamo anticipato non solo l'anno, ma cinque anni, per cui, se l'agricoltore non facesse la domanda, non avremmo nemmeno il rientro, il cosiddetto *self liquidating*, da parte dell'agricoltura.

Per quanto riguarda i giovani imprenditori, recentemente mio cugino mi ha raccontato di un carabiniere che faceva

parte della scorta di una persona che è ritornato in Sardegna. Ho citato la Sardegna, perché ieri mi trovavo in quella regione, ma posso citare anche la Puglia, dove ho scoperto che le masserie vengono utilizzate per i matrimoni. Questo carabiniere, ha preso una masseria e poiché deve restituirci molti soldi, giacché ha speso il triplo di quanto aveva previsto, abbiamo passato la pratica all'avvocato. Egli ci ha assicurato di avere molte richieste per i matrimoni, ma non c'è un pezzo di carta in cui siano riportati gli impegni. Ha però calcolato che con 50 matrimoni all'anno raggiungerebbe il *break even*, mentre con 70 diventerebbe un signore.

Stiamo cercando anche commercialisti locali, che individuino come aiutare gli agricoltori, al di là dell'iscrizione alla CIA, alla Confagricoltura o alla Coldiretti. Queste organizzazioni infatti servono, però occorre anche un aiuto da vicino, che vinca la diffidenza. Mi è stato sollecitato di aiutarli a incrementare i confini dell'azienda, ma gli agricoltori sono estremamente gelosi e prima di vendere un pezzo di terra si fanno uccidere.

Tra le righe abbiamo parlato di un fondo. Alcuni hanno sorriso, ma è evidente che il fondo non può entrare in un'azienda individuale, per cui si deve costituire una S.r.l., perché altrimenti si tratta di un prestito. Per evitare di appesantire il loro debito, anche se è a lungo termine e quindi rappresenta un supporto al capitale, sarebbe opportuno costituire un fondo, perché possano pagare i debiti, altrimenti fanno un altro mutuo in un *revolving* continuo, essendo questo l'unico modo a loro disposizione per effettuare investimenti.

Gli agricoltori, però, hanno anche una grande massa di risparmio. È un settore che deve essere scoperto. Noi abbiamo alle spalle 4 banche popolari, che sono quelle più attaccate al territorio. Ebbene, si fa fatica perché la banca eroga il capitale, ma guai a portare i bilanci in perdita. Infatti il nostro bilancio, fin dall'inizio - al momento dello *start up* - è sempre stato in utile. Dobbiamo mettere da parte i soldi per i cosiddetti crediti deteriorati. Anch'io

sono convinto che alla fine le perdite saranno poche, ma se non ho accantonato, l'ispettore della Banca d'Italia mi multa. Noi ci consideriamo una banca strumentale, una banca strumento dei nostri soci, perché non possiamo fare le operazioni delle banche *retai*.

Rimaniamo anche a vostra disposizione, quando volete.

PRESIDENTE. Ringrazio gli auditi non solo per la cortesia, ma anche per le utili indicazioni che hanno voluto fornirci at-

traverso il documento lasciato agli atti. Dichiaro conclusa l'audizione.

**La seduta termina alle 15,20.**

---

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI  
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. GUGLIELMO ROMANO

---

*Licenziato per la stampa  
il 10 febbraio 2010.*

---

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO