

## Interview van Mario Crosta, algemeen directeur van de Banca Popolare Etica.

*(door Stephan Darimont. Banking Boulevard. Padua [Italië]. Januari 2012)*

S. Darimont (SD): Mario Crosta, goeiedag.

U bent algemeen directeur van de Banca Popolare Etica, een bankinstelling uit Padua die actief is in heel Italië. De Banca Popolare Etica onderscheidt zich van andere banken doordat ze gespecialiseerd is in ethisch bankieren. Mijn eerste vraag is dan ook de volgende: wat zijn de basisprincipes en waarden van de Banca Etica?

Mario Crosta (MC): De Banca Etica werd opgericht in het midden van de jaren '80 door spelers uit de sociale en internationale hulpverlening die een grotere rol wilden spelen in de economie. Hoewel ze reeds actief waren in de reële economie, besloten ze om een stap verder te gaan en hun actieterrein uit te breiden naar de financiële sector. Zo groeide het idee om een bank op te richten, wat ons bij vandaag brengt.

Wat zijn de basisprincipes die centraal staan sinds de oprichting van de bank? Eerst en vooral is er de aandacht voor niet-economische factoren binnen het economische gebeuren.

Dat is voor ons essentieel en we vertalen dit aspect door 2 principes toe te passen: het eerste principe is transparantie, het tweede is participatie.

We willen dat alle handelingen en activiteiten die de bank onderneemt, volkomen transparant zijn. We zijn ongetwijfeld de enige bank ter wereld die op haar website een lijst publiceert van de kredieten die ze toekent.

Dat toont aan hoeveel belang we hechten aan de traceerbaarheid van de weg dat het spaargeld van organisaties en particulieren aflegt binnen onze bank.

Het andere element dat zeer belangrijk is, is participatie. We beschikken over een maatschappelijk draagvlak van 36.000 leden-aandeelhouders, verdeeld over heel Italië. Die spelen een belangrijke rol bij het bestuur van de bank.

**SD: Uit de gegevens van eind 2011 blijkt dat er meer dan 35.000 leden-aandeelhouders zijn voor een maatschappelijk kapitaal van +/- 35 miljoen euro. De deposito's van uw klanten zijn goed voor ruim 700 miljoen euro, een stijging van 11,7% of 75 miljoen ten opzichte van 2010. Daarentegen leent u slechts minimaal bij andere banken, in tegenstelling tot wat traditionele banken doen. Die gegevens wijzen erop dat het vertrouwen van klanten en beleggers groot is, ook al lopen er maar weinig interbancaire leningen, is het niet?**

MC: Dat klopt. En het feit dat de markt van de interbancaire leningen geblokkeerd is, is een gevolg van het gebrek aan vertrouwen tussen de banken. De ingewikkelde constructies lopen mank terwijl het vertrouwen wegebt, dat overigens in geen enkele wiskundige formule kan worden weergegeven. Wat de interbancaire markt momenteel blokkeert, is precies het verlies van wederzijds vertrouwen. Dat is zeer belangrijk, en ik ga dus akkoord met de stelling in uw vraag. Het feit dat we niet afhangen

van andere banken, die moeilijk te controleren zijn, is de kracht van de Banca Etica. Dat strookt ook met het oorspronkelijke streefdoel van de bank om nooit te speculeren.

Iedere activiteit van de bank, die aandeelhouders en klanten heeft in heel Italië, is daardoor geïnspireerd. En vandaag, nu de markten in zwaar weer verkeren, is dat een belangrijke troef, aangezien de bank zo kan rekenen op haar eigen middelen. Ze weet wat haar sterke punten zijn, zonder rekening te moeten houden met de roergangers van de grande finance, zowel nationaal als internationaal.

### **SD: Wie zijn de leden-aandeelhouders? Wat is het profiel van een aandeelhouder van de Banca Etica?**

MC: De leden-aandeelhouders kunnen worden onderverdeeld in twee categorieën. Enerzijds heb je de privépersonen. Die wonen voornamelijk in het noorden en het centrum van Italië, maar ook elders in het land. Anderzijds zijn er de organisaties. Het is vooral die laatste groep die een beroep doet op onze kredieten.

Er is een kern van stichtende leden die bestaat uit grote coöperaties en niet-gouvernementele organisaties. Dit zijn organisaties die actief zijn in de fair trade en culturele verenigingen. De 36.000 leden zijn verdeeld in zo'n 70 lokale groepen. Zo hebben we min of meer één lokale groep (een zgn. GIT of Gruppo di Iniziativa Territoriale) in iedere provincie van Italië. Deze groepen ondersteunen de agentschappen en de ambulante vertegenwoordigers, en focussen zich op associaties en promotie van de bank. Op die manier zijn ze een belangrijke troef voor onze bank.

### **SD: Zoals iedere bank zamelt u deposito's in om leningen toe te kennen aan privépersonen en organisaties die eveneens spelers zijn in de reële economie. Hoe zou u uw kredietbeleid omschrijven? Kunt u ons enkele voorbeelden geven die uw beleid illustreren?**

MC: De Banca Etica verstrekt kredieten in vier sectoren. In de eerste plaats is er de sector van de maatschappelijke samenwerking. Vervolgens de culturele verenigingen en niet-gouvernementele organisaties (wat ons met de internationale samenwerking in het internationale domein brengt). De vierde sector is de sector van de duurzame ontwikkeling en milieuzorg. Op die manier zijn we de laatste jaren sterk betrokken bij de ondersteuning van investeringen op het gebied van hernieuwbare energie.

De kredieten die de Banca Etica verstrekt, kenmerken zich door de verwijzing naar het VARI-model (values, requirements en indicators, oftewel: waarden, vereisten en indicatoren). Zo worden de leningen die de bank toekent enerzijds onderworpen aan de klassieke economische en financiële analyses, en anderzijds aan bijkomende analyses waarbij rekening wordt gehouden met de maatschappelijke impact en de impact op het milieu, alsook de democratische waarden van de kredietaanvrager. We zijn van mening dat dit een centrale factor is bij het inschatten van de duurzaamheid van deze ondernemingen op lange termijn. Deze benadering levert de bank heel wat voordelen op, aangezien het voortbestaan van deze ondernemingen zich afspiegelt in de kwaliteit van onze kredietportefeuille. Onze portefeuille bevat namelijk slechts 0,5% achterstallige kredieten, tegenover gemiddeld 3% in de hele banksector. Er is niets folkloristisch aan deze benadering, het is een manier van werken die leidt tot goed bestuur.

**SD: Om af te sluiten, met welke uitdagingen hebt u te maken op het gebied van personeelsbeheer?**

De grootste uitdaging bestaat erin de motivatie van het personeel hoog te houden. Mensen die voor onze bank komen werken, zien hun loon vaak dalen in vergelijking met hun vorige job in een andere financiële instelling, en we kunnen het ons hoe dan ook niet permitteren dat de motivatie van ons personeel erop achteruit gaat. Onze medewerkers zijn stuk voor stuk zeer professioneel bezig, en dat professionalisme is een cruciale doelstelling voor de bank. We streven er dus naar om de motivatie zo hoog mogelijk te houden en de teamgeest te bevorderen.

Daarnaast zijn er ook een aantal operationele vraagstukken die we moeten aanpakken. Het eerste dat bij me opkomt houdt in dat we de loopbaan van onze medewerkers moeten helpen ontwikkelen binnen een structuur van 200 mensen, plus een twintigtal reizende vertegenwoordigers. Die mensen evolueren niet binnen een afgebakende ruimte, aangezien onze agentschappen zich uitstrekken van Turijn tot Palermo, wat betekent dat ze heel Italië moeten doorkruisen.

Dat brengt uiteraard een aantal operationele moeilijkheden met zich mee, maar het belangrijkste punt waar we samen met de personeelsafdeling aan werken, is en blijft de motivatie van ons personeel.

**SD: Hartelijk dank, Mario Crosta.**

MC: Graag gedaan.