

Intervista con Vincent Siciliano, Presidente & CEO di New Resource Bank

(di Stephan Darimont, *Banking Boulevard*, San Francisco, febbraio 2012)

Stephan Darimont (SD): Buongiorno Vincent.

Vincent Siciliano (VS): Buongiorno Stephan.

SD: Lei è il Presidente e il CEO di New Resource Bank di San Francisco. Potrebbe presentare brevemente la mission aziendale di New Resource Bank?

VS: La nostra mission consiste nel collaborare con le società che operano non soltanto al fine di ottenere un ritorno finanziario, ma anche un ritorno sul piano sociale e ambientale. È ciò che definiamo “gestione sostenibile”. La nostra mission consiste inoltre nel contribuire a sviluppare una comunità maggiormente sostenibile qui in California e in ultimo negli Stati Uniti. Il nostro obiettivo è lavorare con società che credono all’idea di ciò che definiamo “triple bottom line”, (ovvero la rendicontazione integrata delle dimensioni economica, sociale e ambientale). Non si limitano a cercare di conseguire un ritorno sul capitale finanziario, ma riservano anche un’attenzione particolare all’ambiente, ossia al capitale naturale e alla comunità, il capitale sociale.

SD: Nel settore del retail banking, come vi posizionate di fronte alla concorrenza delle banche globali?

VS: La nostra mission è molto diversa rispetto a quella delle banche globali. Nonostante le loro dichiarazioni, l’effettiva priorità delle banche globali è la massimizzazione del valore per gli azionisti inteso in termini finanziari. La nostra mission è incentrata su un’idea globale: che cosa restituiamo alla comunità e in che modo contribuiamo contestualmente alla promozione della stabilità e della salute a lungo termine dell’ambiente? Quindi ciò che il nostro marchio promette è molto chiaro: se si investe denaro in New Resource Bank sotto forma sia di investimenti sia di depositi, tale denaro verrà concesso sotto forma di finanziamenti per contribuire a creare una comunità maggiormente sostenibile. Le grandi banche non possono fare una tale affermazione. Se affidate i vostri soldi a una grande banca, chi può dire dove vengono depositati? Chi può dire dove vengono investiti?

SD: La crisi del settore bancario ha contribuito a far confluire nella sua banca nuovi depositanti intenzionati a investire in modo diverso per ragioni etiche?

VS: Sì, lo scorso anno abbiamo focalizzato il nostro impegno su “move your money” (trasferisci il tuo denaro), una grande campagna relativa al trasferimento del denaro dalle banche più grandi verso le banche della comunità e le credit union. Non dimentichiamoci naturalmente di Occupy Wall Street, che a mio parere è stato un modo per attirare l’attenzione sul fatto che il sogno americano si sta sgretolando. Il sogno americano potrebbe essere irraggiungibile per i lavoratori che, a causa del funzionamento del sistema, hanno non poche difficoltà a conseguire i propri obiettivi. Tale enfasi ha risvegliato le coscienze delle persone e ha consentito loro di rendersi conto che il conto corrente è una scelta: che tipo di economia si desidera? Che tipo di banca si desidera? Dove si vuole sia investito il proprio denaro? Lo scorso autunno abbiamo registrato l’apertura di circa 500 nuovi conti correnti nel segmento consumer; questo dato è forse più del triplo dei valori che in genere registriamo negli ultimi tre mesi dell’anno.

SD: Nel settore del corporate banking, quale grado di complessità presenta la scelta di investire in alcuni settori dal futuro promettente e che già stanno conoscendo una forte crescita (come quello delle energie verdi, dell'agricoltura biologica, dell'edilizia ecosostenibile), ma che al contempo possono presentare un livello di rischio maggiore nel breve periodo rispetto ai settori tradizionali?

VS: In definitiva, non siamo esposti a un numero maggiore di rischi rispetto alla maggior parte delle banche. Ma ciò che alcune banche considerano rischioso viene considerato meno rischioso dalla nostra, e questo grazie alla conoscenza. Consideriamo, ad esempio, i finanziamenti nel settore dell'energia solare: grazie alle nostre conoscenze in materia, siamo in grado di distinguere ciò che riteniamo rischi da ciò che riteniamo competenze. Ritengo pertanto che il nostro elevato livello di competenze ci consenta di comprendere decisamente meglio questi nuovi settori e di ridurre il rischio apparente a un livello realistico di rischio che possiamo assumerci.

SD: In che modo associa la sua mission con le attività svolte dalla sua clientela corporate? Per alcuni di questi clienti la sostenibilità potrebbe figurare al secondo o al terzo posto nella loro agenda. New Resource Bank concederà prestiti esclusivamente ai soggetti che presentano un determinato profilo dal punto di vista etico?

VS: Domanda interessante. A me piace pensare che il mondo della sostenibilità sia aperto su molte porte di accesso e su molti percorsi. Per alcuni dei nostri clienti si tratta semplicemente di ottenere risparmi sui costi e se desiderano cambiare le lampadine o l'isolamento lo fanno semplicemente per il valore economico, per il rendimento economico ed è comprensibile. Per altri, si tratta di valori. Hanno valori legati alla conservazione del pianeta e al miglioramento della comunità. Si tratta di valori molto importanti ed è fantastico. Quindi le porte di accesso sono diverse, come l'acquisizione e la fidelizzazione dei dipendenti, il brand value, questioni normative o economiche. Tutte le porte di accesso hanno la loro rilevanza perché consentono alle persone di intraprendere il viaggio della sostenibilità.

Siamo dotati di uno strumento di valutazione della sostenibilità che forniamo ai nostri clienti e potenziali clienti. Si compone di circa 45 domande, suddivise in cinque o sei categorie relative all'utilizzo delle risorse energetiche e idriche, alla gestione dei rifiuti, alle prassi che interessano i dipendenti e all'impatto sulla comunità. Non è complesso. Le domande hanno risposte progressive che indirizzano le persone sul modo in cui potrebbero gestire tali attività. Al momento della valutazione di tali società prendiamo in considerazione l'impegno profuso e le competenze in materia di sostenibilità. Abbiamo suddiviso i punteggi assegnati in quattro livelli: principiante, realizzatore, leader o esperto. Non si è semplicemente promossi o bocciati. Non siamo interessati a valutare se si è principianti o leader. L'importante per noi è che si sia iniziato un percorso, che si sia intrapreso il viaggio della sostenibilità. Quindi qualsiasi motivazione che faccia attraversare la porta è accettabile. Chi finisce con il dirmi "Non siamo in realtà interessati a nulla di tutto ciò", probabilmente non è un nostro cliente. Ma le persone che mi dicono, "Oh, Vince, non sono un ecologista sfegatato, ma ho cambiato le lampadine perché era fattibile dal punto di vista economico" oppure "Ho adottato questo programma di riciclo intensivo per gli evidenti vantaggi economici che è possibile ottenere", hanno intrapreso il viaggio. È questo che cerchiamo, qualcuno che abbia intrapreso il viaggio.

SD: Quanto è difficile trovare professionisti che condividano i suoi stessi valori, che abbiano uno spirito imprenditoriale e che, al contempo, siano in grado di analizzare i rischi di credito nel segmento della sostenibilità, che è ancora un settore non convenzionale?

VS: La fase più difficile consiste nel trovare le persone dotate di approfondite conoscenze in materia di sostenibilità. Riusciamo a reperire persone che possiedono una buona formazione a livello di competenze in materia bancaria e di credito. È più difficile trovare persone con uno spiccato spirito imprenditoriale. Molti non hanno un approfondito livello di formazione o competenze in materia di sostenibilità, e non è un problema. Ritengo che il fatto di avere valori personali compatibili con l'iter della sostenibilità, per noi è sufficiente. È sempre possibile formare le persone. Il mio stesso iter formativo è stato lungo e diversificato. Non ho mai finto di essere stato preparato sin dall'inizio. Quindi possiamo formare le persone perché acquisiscano maggiori conoscenze in materia di sostenibilità e ciò è parte del mandato comunitario della nostra banca.

SD: I miei sentiti ringraziamenti Vincent Siciliano.

VS: Grazie Stephan, Le sono grato per questa opportunità.