

Luca Gotti

Dopo gli studi l'ingresso in Banca con focus sui processi operativi, in un contesto caratterizzato da una fase di forte crescita per il sistema bancario, nell'arco di sei anni matura una solida esperienza in ambito commerciale all'interno di filiali di media dimensione, iniziando ad acquisire competenze di Direzione di Filiale. In coerenza con un percorso professionale orientato all'acquisizione progressiva di competenze all'insegna della trasversalità, accompagnato da una mirata formazione specialistica, viene successivamente cooptato nel Team Filiali Estere in una fase storica di espansione del sistema bancario, approdando a una filiale dalla marcata connotazione finanziaria a supporto dell'operatività domestica.

Rafforzate le skill operative e specialistiche anche in contesti non domestici, matura una significativa esperienza in ambito commerciale presso una delle Sedi principali, inserita in un tessuto economico e sociale a forte vocazione produttivo-imprenditoriale, sviluppando – in qualità di Responsabile Commerciale e Sostituto del Direttore – competenze manageriali e relazionali che ne favoriscono l'accesso a ruoli direzionali. Nell'arco di due anni consolida ulteriormente le competenze in ambito Corporate, arrivando ad affiancare il Direttore del Mercato Corporate in qualità di Assistente, gestendo in modo istituzionale relazioni con network imprenditoriali di elevata profilatura (Large Corporate).

Completa il percorso di crescita professionale l'esperienza maturata nella Direzione Crediti, dove il know-how derivante dalla pluriennale attività commerciale e dalla conoscenza diretta della clientela di fascia alta contribuisce allo sviluppo di processi sinergici tra funzioni credito e commerciale. L'esperienza nel Mercato Retail – Small Business arricchisce ulteriormente il profilo professionale, consentendo l'approccio a un segmento di clientela core per la Banca e conducendo, in progressione, alla Direzione del Mercato Retail.

L'attività svolta in qualità di Direttore Territoriale e successivamente di Responsabile di strutture territoriali complesse, chiamate a presidiare alcune delle principali aree socio-economiche di riferimento, lo porta a ricoprire ruoli di crescente ampiezza e responsabilità, fino a essere individuato come figura di riferimento con funzioni di sostituzione del vertice di banca rete in occasione di rilevanti operazioni di integrazione societaria. In tali contesti, le competenze maturate lungo un percorso coerente e integrato – commerciali, creditizie,

manageriali, di relazione e istituzionali – risultano determinanti per la gestione efficace delle fasi di trasformazione.

Il successivo incarico di Direttore Territoriale e quindi di Direttore Regionale in BPER Banca ha rappresentato la coerente progressione del percorso maturato sui territori di riferimento, anche nel contesto dell'integrazione delle strutture ex UBI Banca.

Le responsabilità crescenti e i risultati conseguiti in tali ruoli conducono all'attuale nomina a Chief Retail & Commercial Banking Officer; posizione dalla quale sovrintende al presidio strategico e operativo della Rete Commerciale Retail del Gruppo. A riporto diretto dell'Amministratore Delegato, mette a disposizione della Banca una consolidata esperienza di governo delle reti e di sviluppo commerciale.