

«RivieraBanca punterà sull'innovazione»

Il 2022 è andato in archivio con un utile record: 22 milioni. Il presidente Caldari: «Le nostre filiali saranno sempre più smart»

Il 2022 è stato un anno da incornciare per RivieraBanca: l'istituto di credito ha realizzato un utile netto di 22 milioni di euro. Gli impieghi sono arrivati a 1,3 miliardi, la raccolta complessiva ha superato i 3 miliardi.

Presidente Fausto Caldari, risultati ragguardevoli: come è stato possibile raggiungerli?

«Oltre all'utile, salgono tutti gli indici patrimoniali. Sono risultati che dimostrano, ancora una volta, la capacità di RivieraBanca di servire al meglio le esigenze dei soci e dei clienti, in un periodo di grande incertezza economica e sociale».

Numeri che danno fiducia e tranquillità per il nuovo anno?

«Il 2023 sarà un anno particolarmente importante. Saremo impegnati nella realizzazione del nuovo piano strategico col quale dovremo affrontare anche l'adeguamento del nostro modello organizzativo di banca del territorio. Inoltre, dovremo risolvere il tema relativo all'innovazione tecnologica in filiale che comporterà disagi, non solo



Fausto Caldari, presidente di RivieraBanca

economici, ma soprattutto derivanti dal modo diverso di rapportarsi con la nostra compagine sociale e con la clientela. L'innovazione e la tecnologia assumeranno un'importanza determinante per ogni tipo di attività, anche se la nostra forza attuale è data soprattutto dal continuo confronto col cliente e dalla profonda conoscenza dei suoi pro-

blemi che ci consentono di intervenire con maggior facilità».

Come banca locale, quale ruolo avete sul territorio?

«Il nostro è un ruolo di servizio, di sostegno al territorio che abbiamo acquisito grazie alle relazioni con la comunità locale. Un rapporto consolidato che fa parte della nostra missione e che non sarà certamente facile sostit-

uire con la tecnologia, o con macchine sicure e all'avanguardia, ma certamente non dotate di un'anima o di qualsiasi calore umano».

E per il futuro, quali le novità?

«La filiale rimarrà sempre al centro dell'attenzione per esigenze particolari che si basano sulla necessità di relazionarsi e confrontarsi in modo diretto con la clientela, ma bisognerà puntare maggiormente sull'innovazione e semplificazione, che tanto incide sulla determinazione del costo dei ricavi. Verranno attivati percorsi professionali specialistici, affinché le competenze siano sempre più orientate a fornire consulenze qualificate su temi rilevanti quali finanziamenti, previdenza, protezione e gestione del risparmio».

Ultimamente parlate spesso di filiali smart.

«I clienti, grazie all'innovativa rete digitale di RivieraBanca, possono operare col proprio istituto quando vogliono e ovunque si trovino, utilizzando canali e modalità diverse. Le filiali sono

dotate di aree self-service, totem informativi, Atm evoluti, accessibili con semplicità e sicurezza. Diverse filiali sono già servite da tali apparecchiature, ma presto se ne aggiungeranno altre in grado di eseguire tutte le transazioni bancarie che abitualmente avvenivano allo sportello. Naturalmente mediante il supporto di un operatore che interverrà in caso di necessità».

Quali obiettivi per il 2023?

«Il nostro obiettivo resta quello di mantenere redditività e solidità cercando nuove prospettive di sviluppo senza dimenticare le attuali condizioni socio-economiche. Occorre la massima attenzione nella nostra attività di supporto ai bisogni degli operatori economici. Concretamente ritengo che sia indispensabile, in questo momento, attuare una politica di rateizzazione dei crediti e dei mutui in più anni, per aggravare meno su imprese e famiglie. Anche questo significa essere una banca di Credito Cooperativo».