

# Crollo a picco degli sportelli bancari «Ora serve un patto con i Comuni»

Caldari, presidente di RivieraBanca:  
«Dai sindaci aiuti sulla logistica,  
la tesoreria e il numero di soci»

## RIMINI

ADRIANO CESPI

Un fenomeno in forte e preoccupante espansione quello della desertificazione degli sportelli bancari. Che rischia di privare borghi o piccole comunità di un servizio essenziale per il cittadino.

E' che sta preoccupando anche il mondo del Credito cooperativo, nonostante la questione dell'inaridimento creditizio non investa, per ora, le Bcc. «Che perdono solo sportelli dovuti alla sovrapposizione, causate dalle fusioni», precisa Fausto Caldari, presidente di RivieraBanca, che lancia una proposta mirata ad arginare il problema: «Si ad un patto tra banca e sindaci per progettare nuove collaborazioni e contrastare, così, questa desertificazione». Forti anche del successo che hanno le Bcc nel «saper coniugare l'innovazione digitale con la permanenza e di un presidio fisico sul territorio».

Spiega ancora Caldari: «E' necessario programmare un incontro fra banca e sindaci dei Comuni che sono soggetti al rischio desertificazione bancaria con il supporto dei sindacati e delle associazioni di categoria per progettare insieme nuove sinergie. La banca, dunque, potrebbe assumersi la responsabilità per la fornitura del servizio e della sicurezza, l'amministrazione comunale, invece, quella relativa alla logistica, l'operatività di tesoreria e garanzia numero di soci eventualmente necessari».

Va detto, infatti, che, come sottolinea lo stesso Caldari, RivieraBanca, istituto di credito cooperativo che tramite 46 filiali opera tra le province di Pesaro Urbino, Rimini e Forlì-Cesena, «in questi primi mesi del 2023 conferma gli ottimi risultati del 2022 e li migliora». «Si ribadisce, infatti – continua il presidente – l'ottimo stato di salute dell'istituto sotto l'aspetto reddituale, patrimoniale, e di qualità del credito, e viene rimarcata l'azione a sostegno delle piccole e medie imprese».

### Aiuti agli alluvionati

Importante, poi, è stato l'intervento di RivieraBanca a favore delle popolazioni servite. «RivieraBanca - osserva Caldari - non ha fatto mancare il proprio sostegno e la propria vicinanza al territorio. Lo ha fatto concedendo credito a famiglie ed imprese, cercando di venire incontro alle mutate esigenze dovute al cambiamento della situazione economica, e destinando nei primi 5 mesi dell'anno 800mila euro a favore di iniziative sociali, culturali e spor-

### LA STRATEGIA COMUNE DA ADOTTARE

«E' necessario programmare un incontro con il supporto di sindacati e associazioni di categoria per nuove sinergie»



Fausto Caldari, presidente di RivieraBanca, interviene sulla diminuzione degli sportelli bancari



tive. E' proprio nelle difficoltà, infatti, che emerge l'attualità del modello di banca di relazione ad ispirazione mutualistica. Anche se si fa sentire sempre più forte il tentativo delle autorità bancarie a formulare direttive e stabilire nuove regole che orientino anche gli istituti di credito cooperativo alla massimizzazione del reddito attenuando i valori della cooperazione».

### La digitalizzazione

Ma non solo. Altro fondamentale intervento è stato quello a sostegno delle aree alluvionate della Romagna e di Pesaro Urbino. «In accordo con la capogruppo Iccrea – precisa ancora il presidente - RivieraBan-

ca ha stanziato un plafond importante a favore dei territori colpiti dal maltempo. E le nostre 46 filiali saranno a disposizione per indicare il percorso più adatto alle singole esigenze e per facilitare l'accesso alle misure regionali e nazionali messe in campo a favore delle popolazioni colpite».

### GLI SCENARI ECONOMICI

«Credito a famiglie ed imprese, siamo venuti incontro alle mutate esigenze dovute al cambiamento della situazione economica»

Infine un occhio all'innovazione in termini di servizio offerti. Chiosa Caldari: «Il progressivo orientamento alla digitalizzazione è ormai inarrestabile ma noi non siamo del tutto pronti. Per creare meno disagi alla clientela e progressivamente abituarla all'utilizzo delle nuove apparecchiature tecnologiche, quindi, sarebbe opportuno promuovere corsi di aggiornamento. Perché se uno sportello non è sostenibile sotto l'aspetto economico si può anche chiudere, ma sopprimerlo perché guadagna meno della media di altri sportelli è un'altra cosa. Non si può fare anche se altri gruppi bancari lo fanno».