

# Digitale e filiali, la sfida di Bcc

## «Sempre radicati sul territorio»

Poggioli illustra il piano industriale: attenzione ai giovani. Numeri in grande crescita

di **Matteo Naccari**  
BOLOGNA

L'obiettivo è chiaro: crescere puntando sul digitale, restando però radicati sul territorio, con filiali anche fuori dai grandi centri urbani, e ai propri valori, che impongono di rafforzare il patrimonio e di reinvestire gli utili nelle zone dove vivono e lavorano i soci.

Sono le principali linee guida del nuovo piano industriale triennale per l'Emilia Romagna del Gruppo Bcc Iccrea, la più importante realtà bancaria cooperativa italiana che opera in questa regione con Emil Banca, la Bcc ravennate, forlivese e imolese, Riviera banca e Bcc romagnolo, attraverso 240 sportelli dislocati in 120 Comuni. Lo illustra Fausto Poggioli, 59 anni, cesenate, responsabile Area centro est del Gruppo.

**Poggioli, a cosa punta il piano industriale?**

«A crescere, ma tenendo conto di punti fermi e dei nostri valori. Prevediamo di raggiungere nel 2025 finanziamenti netti alla clientela pari a 10,3 miliardi di euro, in salita di poco più del 10% sul 2022, e una raccolta indiretta fino a 7 miliardi, con un aumento del 10,4%. Le quattro Bcc gestiscono circa 26 miliardi tra raccolta e impieghi, stimiamo di salire di altri 2 miliardi».

**Non sono cifre modeste.**

«No, ma non ci snaturiamo. La strategia è chiara: i nostri valori restano e questo significa utilizzare gli utili per rafforzare il patrimonio o investire nel nostro territorio di riferimento, perché la nostra autonomia va difesa».

**Che leve tirerete?**

«Svilupperemo con decisione il digita-



Fausto Poggioli, responsabile Area Centro Est

**LA STRATEGIA**

**«Servizi online innovativi ma anche presenza capillare degli sportelli, piccoli centri compresi»**

le. La clientela chiede innovazione e vuole dialogare con la banca a distanza, eseguire operazioni sul web, avendo comunque assistenza e consulenza. Senza contare che soprattutto i giovani scelgono chi ha un occhio di riguardo per la sostenibilità e per chi rispetta l'ambiente. Il nostro modo di operare su queste tematiche è stato premiato da Moody's: l'agenzia ci ha assegnato un rating A1, elevatissimo. A questo si aggiunge che privilegiamo investimenti che hanno risvolti positivi su temi come il risparmio energetico».

**Basta questo?**

«Impegnarsi su questo e offrire innovazione può attrarre una clientela giovane, che è più propensa a cambiare banca rispetto ai meno giovani che tendono a rimanere legati allo stesso istituto tutta la vita».

**Più digitale significa meno filiali?**

«No, il nostro modello vuole una presenza fisica capillare sui territori, è un elemento che ci distingue da sempre: noi i piccoli centri li presidiamo, non li abbandoniamo. Il digitale e i servizi online permettono comunque economie di scala anche nelle filiali, perché se molti servizi si spostano sul web si può avere necessità di meno personale nelle filiali, quindi i costi si riducono e si evitano chiusure».

**Ne avete in programma?**

«No. Il mondo bancario negli ultimi anni ha ridotto del 30% gli sportelli, noi siamo rimasti stabili come numero. E finché è possibile non ne chiuderemo neanche uno, ripeto questo è uno dei nostri punti di forza».

**Le vostre Bcc insistono in zone alluvionate, qual è il vostro impegno contro l'emergenza?**

«Abbiamo messo a disposizione 300 milioni di euro per imprese e privati, finanziamenti a tassi agevolati che serviranno per sistemare le case, comprare arredamenti e così via. Molte famiglie si sono mosse, mentre le aziende sono ancora in molti casi alla conta dei danni. Per le Pmi abbiamo linee di credito fino a 250mila euro e siamo pronti a discutere di piani ad hoc per le realtà più grandi».

**E per i mutui?**

«Abbiamo già ricevuto 700 richieste di sospensione, per una copertura di 70 milioni. E le domande sono in aumento».