

LE TESTIMONIANZE - IL MONDO DEL CREDITO

LA DOPPIA FORZA Il responsabile della Divisione Business della popolare rinnova l'impegno della banca su più fronti

«Valsabbina, pronti alle sfide con tradizione e innovazione»

Bianchetti: «Siamo attenti alle nuove tecnologie, senza però snaturare la nostra essenza e confermando l'impegno per imprese e famiglie»

Manuel Venturi

●● Il 2021 è stato un anno segnato dalla pandemia, tutt'ora in corso, che ha inevitabilmente inciso sul territorio. «In questo contesto la Banca ha fatto quello che sa e deve fare supportando famiglie e imprese, ponendosi nel modo che ci contraddistingue», sottolinea Hermes Bianchetti responsabile Divisione Business di Banca Valsabbina.

Cosa intende?

«Valsabbina è una banca tradizionale, attenta all'innovazione senza snaturare la propria essenza e restando vicina alle persone, perché i clienti sono innanzitutto questo anche quando il "digitale" tende a prevalere. Nell'anno appena concluso abbiamo avviato progetti innovativi di interesse, senza mutare quel modello, quel livello qualitativo di servizio che la rete di filiali offre, alla base di solidi rapporti fiduciari che possono fare la differenza nel mercato. Il 2021 ha consolidato il trend di crescita della clientela a conferma che il modello ha la sua appetibilità, come evidenziato anche dai risulta-

ti particolarmente positivi delle filiali di nuova apertura. Basti pensare che ad oggi i conti correnti attivi hanno superato quota 95.000 unità».

Quindi la presenza di filiali che offrono servizi ad alto standard qualitativo resta fondamentale?

«Assolutamente, la maggior parte dei clienti cerca prodotti e servizi principalmente tradizionali, facilmente fruibili e flessibili. La tecnologia ci permetterà di efficientare sempre più i tempi di risposta mitigandone i rischi e incrementando la qualità».

Sul tema della tecnologia, il 2021 vi ha visto molto attenti alle evoluzioni del Fintech e attivi nella strutturazione di sinergie con queste piattaforme...

«In realtà l'attenzione al Fintech ha un'origine più lontana e questo ci ha permesso di conoscere e valutare al meglio il fenomeno. La prima sinergia è datata 2018, con l'ingresso nel capitale di Satispay in abbinamento a una partnership commerciale che ci ha permesso di offrire alla clientela un servizio di pagamento e incasso innovativo e a basso costo. A seguire abbiamo formalizzato analoghe operazioni strategiche,

sia commerciali che di accesso al capitale, con altre realtà del settore come Cardo AI (intelligenza artificiale), MyCredit Service (invoice management), Prestiamoci (prestiti personali), Opyn (finanziamenti alle aziende), senza dimenticare la partnership di servizio con Modefinance. Con queste sinergie la banca può cogliere opportunità, in primis approcciando modelli di business diversi che risultano abbinabili al nostro modo di fare banca intercettando di conseguenza nuovi target

di clientela. Oltre a questo può offrire servizi tecnologici complementari, mitigando un ipotetico rischio di disintermediazione futuro».

Per il 2022 state studiando qualche altra operazione?

«Sicuramente resteremo attenti alle opportunità che il mercato potrà offrirci. Ci sono ulteriori ambiti molto interessanti che seguiremo con estrema attenzione, sempre in linea con la strategia rappresentata».

Tornando al 2021 e cambiando prospettiva, l'anno ha visto esplodere il fenomeno dei crediti di imposta con il ruolo delle banche quali principali acquirenti. Banca Valsabbina come si è posta sul mercato?

«Lo ha fatto attivamente mettendo a disposizione della clientela un prodotto facilmente fruibile che ha permesso, ai privati e alle aziende, di monetizzare, in tempi ridotti rispetto al sistema, i crediti fiscali presenti a cassetto fiscale cedendoli alla banca. Abbiamo da subito creato un "desk" interno specialistico per facilitare i rapporti con il cliente e il processo di cessione dei crediti, inoltre abbiamo messo a disposizione li-

nee di finanziamento ad hoc, funzionali a sostenere questa tipologia di interventi».

Parla al passato, questo significa che la banca si è allineata alla maggior parte degli istituti di credito che ultimamente hanno bloccato gli acquisti di crediti?

«Con molta soddisfazione rispondo di no, la banca non ha mai interrotto gli acquisti di crediti dando tranquillità ai clienti. Anzi, per noi l'ultimo periodo è stato un'occasione per intercettare nuove opportunità a supporto del nostro territorio. Contiamo di proseguire con questo servizio, sostenendo in modo efficace ed efficiente imprese e privati che intendono effettuare interventi per Superbonus 110% o altri Bonus edilizi».

Parlando di opportunità per il territorio come si pone Banca Valsabbina nei confronti delle imprese coinvolte dal nuovo Pnrr?

«La Banca sarà al loro fianco con finanziamenti dedicati. Inoltre, grazie ai nostri partner consolidati in ambito finanza agevolata, saremo in grado di seguire il cliente in tutte le fasi istruttorie».

E oltre al Pnrr?

«Valsabbina è specializzata nel supportare le esigenze finanziarie delle imprese agevolando l'accesso al credito anche tramite finanziamenti assistiti da garanzie MCC. Ol-



Hermes Bianchetti, responsabile Divisione Business di Banca Valsabbina

tre a questo, ed alle classiche linee operative, potremo offrire la possibilità di cedere pro soluto i crediti commerciali attraverso la piattaforma "My Credit Service", con un servizio innovativo e di facile accesso. Non dimentichiamo le operazioni di finanza straordinaria, come quotazioni in Borsa ed emissioni minibond, che la banca può offrire alle aziende clienti in collaborazione con la partecipata Integrae Sim. Possiamo quindi supportare anche le imprese che intendono crescere e investire accedendo al "mercato dei capitali", offrendo

servizi sempre più a 360°».

Sul fronte privati invece?

«Ovviamente privati e famiglie sono un target di clientela che seguiamo con molta dedizione. Dai mutui ipotecari ai prestiti personali sino ad arrivare al servizio "private banking" sul quale la banca sta investendo molto ed i cui risultati appaiono già evidenti. Le masse amministrate sono in forte crescita ed il servizio specialistico offerto dalla banca si sta ritagliando il suo spazio in un mercato particolarmente complesso.