

Il primo semestre 2005 si è chiuso ottimamente per Banca di Imola SpA, lo storico istituto di credito imolese che fa parte del gruppo Cassa di Risparmio di Ravenna SpA. Lo dicono i dati riassuntivi contenuti nella lettera che, com'è prassi, il Consiglio di Amministrazione dell'istituto di via Emilia ha inviato ai soci, ed al fine di approfondirne l'analisi abbiamo intervistato il Presidente Alberto Domenicali che conferma: «Si tratta di dati estremamente confortanti nonostante il primo semestre dell'anno abbia vissuto ancora importanti avvenimenti politici ed economici che hanno contribuito a mantenere un clima di incertezza nei mercati di riferimento».

Qualche dato della semestrale di Banca di Imola?

«Rispetto a giugno del 2004 - risponde Domenicali - la raccolta diretta è cresciuta del 6 per cento, attestandosi a 915 milioni di euro, mentre la raccolta indiretta è aumentata del 13,3 per cento grazie in particolare al comparto assicurativo, azionario e ai fondi comuni di investimento, portandosi così a 1.189 milioni di euro. Nel complesso la raccolta globale ammonta quindi a 2.104 milioni di euro, facendo segnare un più 10 per cento. Gli impieghi, pari a 912 milioni di euro, sono cresciuti del 10,3 per cento, a testimonianza dell'importante appoggio che la Banca di Imola sta dando, nel breve e nel medio-lungo termine, agli operatori economici e alle famiglie».

Ecco, riguardo proprio alle famiglie, è in forte crescita la domanda di credito al consumo, ad iniziare dal mutuo per l'acquisto dell'abitazione...

«Il livello raggiunto e mantenuto dai tassi dopo l'introduzione dell'euro - spiega Domenicali - ha dato un forte impulso all'indebitamento immobiliare, in quanto si è cercato di sostituire l'affitto con la rata del mutuo, e conseguentemente un progressivo aumento della durata dei piani di ammortamento».

E in quest'ottica la Banca di Imola, per il suo forte spirito di localismo, da tempo ha cercato di creare prodotti che fossero a sostegno delle esigenze dei privati. E' stata infatti una delle prime, nello scenario del credito, a proporre il mutuo a rata costante, che permette al sottoscrittore di programmare l'equilibrio finanziario familiare, modulando la durata del mutuo in

Intervista ad Alberto Domenicali Presidente della Banca di Imola

Più 6% nella raccolta diretta e più 13,3% nella raccolta indiretta per la "Banchina"



conseguenza della variazione dei tassi. E il gradimento da parte della clientela non è mancato, come testimoniano i dati: nell'ultimo triennio il comparto dei mutui ha evidenziato una crescita importante e costante nel tempo, pari ad una media del 15 per cento annuo (crescita confermata anche dai dati parziali del 2005 sul 2004). La quota di mutui ai privati si avvicina al 50 per cento del totale dei mutui erogati».

Detto che l'acquisto di abitazioni è, storicamente, in cima ai pensieri delle famiglie, oggi però si ricorre alla banca per comprare un po' di tutto...

«E' vero. Gli italiani fanno sempre più ricorso ai pagamenti rateali per l'acquisto dei beni più disparati: dall'auto ai mobili, dagli elettrodomestici alle vacanze. Ad esempio, per i nostri correntisti c'è un prestito a tasso zero per i viaggi della Banchina. Anche in Emilia Romagna la crescita del credito

al consumo è alta, circa del 17 per cento, in linea con la media nazionale del 18,6 per cento».

Le cause di questo crescente ricorso al credito al consumo sono più d'una. Le famiglie italiane hanno maturato una cultura finanziaria più vicina ad una pianificazione delle spese "all'americana". La dilazione delle spese nel medio termine è poi un meccanismo che aiuta a "mantenere lo stile di vita" in un momento di variazione del rapporto reddito/costo della vita. Infine, la crescente difficoltà ad arrivare a fine mese.

La Banca di Imola cerca anche in questo caso di dare una risposta a 360 gradi alle esigenze delle famiglie, sia tramite operazioni dirette, sia tramite partnership con i principali operatori specializzati nel credito al consumo. Due le tipologie di operazioni: Credito Sprint e Easymoney, che coprono le esigenze di finanziamento fino

a 30.000 euro e con durate che possono raggiungere i 72 mesi. Senza dimenticare il leasing ai privati, specialmente per l'acquisto auto, oggi costituisce ancora una parte minima del mercato della locazione finanziaria. L'obiettivo è quello di dare un servizio sempre più completo e con risposte sempre più veloci».

A dispetto della crescente mentalità all'americana, il ricorso degli italiani al denaro di plastica è però ancora limitato...

«Ma il gradimento sta crescendo, soprattutto per alcune tipologie di prodotto, come le carte revolving. Queste carte rappresentano il segmento in cui si verifica il tasso di crescita maggiore all'interno del comparto carte di credito, sia in termini di numero di carte emesse, sia in termini di volumi di spesa. E' una forma di credito al consumo, in quanto le carte revolving offrono la possibilità di spendere del denaro indipendentemente dai fondi disponibili sul conto corrente e di ripagare ratealmente il proprio debito. Nel corso del mese il cliente può scegliere la rata di rimborso che preferisce pagare. Si tratta di un prodotto consolidato nel tempo in Banca di Imola, che pone il nostro istituto a livelli primari in Italia nel rapporto tra le carte rateali e quelle a saldo: 11,2 per cento rispetto al 7,6 per cento del sistema bancario».

Domenicali, le cifre del bilancio semestrale elencate illustrano l'operatività di Banca di Imola al servizio del territorio. Ma come lei stesso ha sottolineato, il primo semestre del 2005 ha confermato lo stato di difficoltà che sta caratterizzando il nostro Paese. Dal punto di vista della redditività, quindi, come vanno i conti dell'istituto da lei presieduto?

«Anche sul piano economico i comparti reddituali registrano, rispetto a giugno del 2004, variazioni in crescita. In particolare, il risultato operativo, pari a 11,2

milioni di euro, evidenzia un incremento del 14,6 per cento mentre l'utile netto si porta ad un più 7,2 per cento dopo un cospicuo accantonamento. Insomma, La Banca di Imola presenta ai propri azionisti risultati estremamente positivi, che sottolineano il forte impegno profuso dalla rete di vendita».

Nella fidelizzazione della clientela inoltre, risultano strategie anche importanti investimenti sostenuti dall'istituto per garantire servizi al passo con le più importanti innovazioni tecnologiche, come quelle richieste da Basilea2 e dagli indici IAS/IFRS - International Accounting Standard.

Merita poi attenzione la tempestività con cui siamo intervenuti in questioni di grande interesse generale, come il convegno organizzato a luglio di quest'anno e poi ripreso il 26 ottobre sulla legge 210/2004 riguardante la "Tutela dei diritti patrimoniali nella compravendita di immobili da costruire", che ha riscosso un grandissimo successo».

Banca di Imola, pur facendo parte del gruppo Cassa di Risparmio di Ravenna, ha mantenuto intatto nel tempo il proprio radicamento nel territorio ove è storicamente nata ed insediata, senza rinunciare peraltro alla propria espansione territoriale, con un occhio di riguardo per l'area bolognese...

«E' così. Dopo l'apertura, alla fine dello scorso anno, della filiale di Crevalcore, l'espansione territoriale è proseguita con l'individuazione dei locali nei quali, entro la fine dell'anno, aprirà la nuova agenzia di Castel Maggiore mentre all'inizio del 2006 saranno inaugurate l'agenzia di San Lazzaro di Savena e di Casalecchio di Reno».

Il secondo semestre del 2005 si va chiudendo per l'Italia sulla falsariga del primo, con l'Emilia Romagna che ha cominciato a risentire negativamente del perdurante stato di difficoltà dell'economia nazionale. Presidente Domenicali, come pensa che si chiuderà il bilancio dell'anno per Banca di Imola?

«I risultati conseguiti al 30 giugno ci inducono comunque a guardare con ottimismo ai dati che la Banca di Imola SpA andrà a registrare a fine esercizio».