

Giovedì 05 marzo 2026

LA BANCA

«Oggi è chiara l'importanza di valutare i flussi finanziari»

BVR BANCA VENETO CENTRALE «Dopo le crisi affrontate negli anni tra il 2010 e il 2014, le imprese vicentine sono ora più strutturate e patrimonializzate. C'è chi attende nel fare investimenti, ma non ci sono segnali di crisi»

STEFANO TOMASONI

Centotrentamila clienti, ventimila soci e sei province di riferimento. I numeri di fondo di BVR Banca Veneto Centrale hanno confermato un trend di crescita anche nel corso dell'ultimo anno. L'istituto, dopo la fusione del 2020 con Rovigo Banca per dare vita a Banca del Veneto Centrale, nel luglio 2024 ha realizzato la fusione con BVR Banca, portando alla nascita dell'attuale BVR Banca Veneto Centrale, che fa parte del Gruppo Cassa Centrale Banca.

A commentare le tendenze in atto sono il presidente dell'istituto, Maurizio Salomoni Rigon, e il direttore generale, Claudio Bertollo.

Da questo 2026 gli imprenditori si attendono ancora incertezza e instabilità, però guardano avanti con una certa fiducia. Da un osservatorio bancario come il vostro cosa si vede all'orizzonte?

SALOMONI RIGON. Non si va a duecento all'ora, questo è sicuro, c'è incertezza soprattutto sul fronte degli investimenti. Del resto la situazione è altalenante a causa di

tutte le variabili a cui stiamo assistendo a livello globale. C'è un'instabilità economica che è dettata da fattori non economici. Detto questo, notiamo anche noi che gli imprenditori si aspettano dal '26 un quadro nel complesso positivo. C'è chi decide di attendere a fare qualche investimento per capire meglio le prospettive, ma non ci sono segnali di crisi.

Dal punto di vista strettamente finanziario, si conferma la solidità patrimoniale delle aziende vicentine?

BERTOLLO. Sì. Dopo le crisi affrontate negli anni tra il 2010 e il 2014, le imprese vicentine sono più strutturate, patrimonializzate, hanno capito la necessità di valutare i flussi finanziari, sono diventate davvero aziende solide.

Questo dal lato produttivo. Dal lato creditizio, invece, cosa è cambiato nell'ultimo anno per BVR Banca?

BERTOLLO. Nel 2025 abbiamo confermato la nostra crescita, sia nell'attività per il privato che in quella per le imprese. Proprio in questi giorni abbiamo aperto una nuova filiale a Castelfranco Veneto. Siamo soddisfatti dei risultati ottenuti: sono in miglioramento e in ulteriore crescita per quanto riguarda le masse amministrate.

SALOMONI RIGON. Stiamo anche beneficiando sempre

più dell'efficientamento avviato con il processo aggregativo realizzato due anni fa. A livello operativo la fusione ormai si è assestata e sta producendo i risultati attesi. C'è sempre qualcosa da sistemare, ma siamo a regime.

Considerate di aver raggiunto la dimensione giusta o ci sono nuovi programmi di sviluppo?

BERTOLLO. Ora la dimensione è quella corretta. Abbiamo 86 filiali, con una rete completa che è anche di gestori *corporate* e *private* e di specialisti nel campo dell'esterio e assicurativo. Abbiamo 600 collaboratori, quasi 130 mila clienti, oltre 20 mila soci e lavoriamo su sei province: Vicenza, Padova, Rovigo, Verona, Treviso e Ferrara. La dimensione attuale ci consente anche di restituire al territorio una parte dell'utile: l'anno scorso abbiamo realizzato circa mille iniziative tra attività di beneficenza, mutualità e sostegno al territorio, per un totale di quasi 2 milioni di euro.

SALOMONI RIGON. Abbiamo raggiunto l'obiettivo di portare la banca a un livello ottimale, quello che consente di continuare a dare priorità alle piccole medie imprese e a quelle artigiane, ma nel contempo oggi abbiamo la capacità di fornire tutti i servizi necessari anche alle aziende di maggiori dimen-

sioni. In altre parole, siamo cresciuti nella maniera giusta, per non perdere il concetto fondante di territorialità, di cassa rurale e di credito cooperativo, ma siamo attrezzati per soddisfare le esigenze del mondo economico nella sua interezza.

Insomma, dalla cassa rurale alla... cassa totale.

BERTOLLO. Siamo nati come cassa rurale all'ombra del campanile e continuiamo a fare quel lavoro per il mondo privato e per i piccoli artigiani, però, essendo entrati nel mondo dei gruppi possiamo offrire qualsiasi tipo di servizio a qualsiasi tipo di impresa. Se una volta eravamo considerate banche che soddisfacano le esigenze dei piccoli, oggi diamo risposta anche alle grandi.

Le piccole, dal canto loro, oggi cosa chiedono in via prioritaria al sistema bancario?

SALOMONI RIGON. Chiedono relazione. Gli imprenditori hanno bisogno di essere ascoltati, di avere un servizio personalizzato. Chiedono un interlocutore professionalmente all'altezza, ma anche presente. La tecnologia va bene, ma la relazione fa ancora la sua parte. Nostro compito è sempre più quello di differenziarci su questi aspetti: la vicinanza, la conoscenza, la professionalità e la fiducia. Abbiamo la fortuna di essere conosciuti dai clienti e di avere un rapporto professionale ma anche umano.



I vertici

La sede principale di BVR Banca Veneto Centrale a Longare e il presidente Salomoni Rigon (a destra) con il direttore generale Claudio Bertollo