

# Crv, un buon 2023 positivo Utile a 10 milioni di euro «Viviamo il territorio»

La Cassa di Risparmio di Volterra presenta il bilancio e le prospettive  
Il direttore generale Pitti: «La nostra forza è la relazione diretta con le persone»

VOLTERRA

**Utile a 10 milioni** di euro, spinto dal significativo incremento del margine di interesse ma anche dalla crescita delle commissioni attive; importante progresso della raccolta indiretta, compreso il risparmio gestito. Questo è in sintesi il bilancio al 31 dicembre 2023 della Cassa di Risparmio di Volterra. Numeri che arrivano dopo la positiva conclusione dell'operazione di rafforzamento patrimoniale della Cassa, che ha visto l'ingresso nella compagine sociale del Gruppo ION (colosso globale specializzato in software, analisi e dati per il mondo finanziario), Banca del Fucino (la più antica e ancora indipendente Banca romana) e Net Insurance (compagnia assicurativa specializzata in soluzioni di protezione per il mercato retail, le famiglie e le piccole e medie imprese), il 2023 si conferma un anno positivo anche per i risultati economici raggiunti dalla banca, proiettata nella realizzazione del nuovo piano industriale.

«**Stiamo vivendo** la terza fase della nuova economia digitale, dominata dal metaverso e dall'intelligenza artificiale. I clienti attivi sul mobile banking

per accedere ai servizi bancari sono in costante crescita anno dopo anno, eppure alla Cassa siamo convinti che la banca del territorio abbia ancora un importante ruolo da giocare in questo nuovo mondo, nella convinzione che il connubio tra banca di prossimità e trasformazione digitale rappresenti un modello di successo - dichiara il direttore generale, Stefano Pitti - La forza della Cassa di risparmio di Volterra è la vicinanza, la relazione diretta con le persone, il guardarsi negli occhi, la

profonda conoscenza del territorio, di chi lo vive e vi opera. La trasformazione digitale massimizza questi punti di forza, rendendo possibile l'accesso ai clienti ad un range di prodotti paragonabile a quelli offerti dai grandi istituti di credito, rafforzati da un modello di servizio a misura del singolo cliente». «**La filiale tradizionale** resterà centrale nel modello distributivo, evolvendo però sempre più in luogo della consulenza, con personale altamente specializzato e nella quale i confini tra presenza fisica e automazione saranno superati da una strategia omnicanale, preservando la relazione con il cliente, rendendo più digitali le filiali e più umani i canali digitali», conclude Pitti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La sede della Crv (foto d'archivio)

