

Sileoni (FABI): "Meno sportelli? Sterile riduzione di costi!"

MILANO - Le operazioni di cassa si spostano sui siti internet delle grandi banche, se non addirittura sugli smartphone dei clienti, così il bancario della filiale si deve reinventare. L'evoluzione tecnologica colpisce anche gli istituti di credito e i servizi erogati dal loro personale di "front office", cioè coloro che si rapportano direttamente con la clientela nelle filiali tradizionali. Basta pensare a quante operazioni eravamo abituati ad eseguire "fisicamente" presso gli sportelli e ora si sono smaterializzate; se a questo si unisce l'evoluzione degli strumenti di pagamento - con i vecchi assegni, ad esempio, destinati alla pensione - si capisce come stia cambiando il rapporto tra istituti e consumatori.

E allora le banche spingono l'acceleratore sulla rottamazione degli sportelli, iniziata già da qualche anno sotto la spinta della crisi e delle transazioni online. Dopo i circa 800 persi dal 2007, nei prossimi anni è prevista la chiusura di circa altri 1.500, considerando solo i grandi istituti. Le filiali cambieranno: meno operazioni di cassa e più consulenza - dagli investimenti alla gestione del risparmio - sono le parole d'ordine. A ciò si affianca la necessità dei vertici delle banche di ridurre i costi, con gli inevitabili sacrifici richiesti alla categoria dei bancari.

Uno scenario criticato da **Lando Sileoni, segretario generale del sindacato autonomo Fabi**: "Le strategie fin qui attuate dalle banche italiane ed incentrate soltanto su un taglio lineare del costo del lavoro e degli sportelli e sull'outsourcing di attività, non hanno portato a un rilancio del settore". Meglio piuttosto "abbandonare le vecchie politiche e ampliare la gamma dei servizi puntando anche sulla consulenza assicurativa, pensionistica e fiscale".

Ecco dunque i dati, che si ricavano dalla Banca d'Italia e dall'analisi di oltre 600 istituti: dal 2007 il sistema bancario italiano ha perso circa 800 sportelli passando da circa 32.800 a 31.900. Il calo è stato più forte soprattutto per le spa situate per lo più nei centri urbani e che hanno fatto massiccio ricorso alle tecnologie di banca on line, mentre quelle popolari o le Bcc, radicate nei piccoli centri o in quelli rurali e con una clientela più avanti negli anni, stanno cercando di mantenere la rete magari riducendo gli spazi e il personale impiegato. Sono dunque lontani i tempi nei quali le banche si contendevano le filiali dismesse dalle rivali per motivi Antitrust a colpi di offerte milionarie valutando ogni singolo sportello centinaia di migliaia di euro con l'ausilio di perizie e analisi di società di consulenza.

La crisi economica, il crollo del mercato immobiliare e l'introduzione delle nuove tecnologie hanno reso quelle analisi preistoria. Analizzando i piani industriali delle grandi (Unicredit, Intesa, Mps) si ricava un cambio di rotta: "I clienti per le operazioni giornaliere come bonifici, estratto conto o pagamento bollette - spiega un banchiere all'Ansa - non sono più disposti a fare file e operano da casa o dall'ufficio con pc e smartphone o anche dall'Atm ma per accendere un mutuo o realizzare operazioni complesse o percepite tali, vogliono ancora parlare con qualcuno".

Da qui al 2017 così Intesa Sanpaolo prevede di passare da 4100 a 3300 sportelli (erano 6100 nel 2007), Unicredit di ridurre 500 sportelli da qui al 2018 sulle attuali 4100 e Mps 200 degli attuali 2300. Una ritirata che si nota già nei centri urbani costellati di filiali vuote o riconvertite in altri esercizi commerciali. Lo scoglio per chiudere la filiale alle volte è rappresentato dagli alti costi di riconversione: togliere i vetri blindati costa infatti diverse migliaia di euro così come rimuovere il caveau, oppure dalla rescissione dei contratti di affitto. Per questo a volte si vedono negozi ed esercizi commerciali che mantengono le vetrine e i serramenti del precedente utilizzo. Mentre le banche italiane fanno i conti con questa realtà, dalle banche estere - ma che operano in Italia - arriva un'indicazione poco incoraggiante per l'attrattività del Bel Paese nei confronti dei capitali esteri. Sono l'eccesso di normative, la burocrazia e il peso del fisco gli ostacoli più percepiti, secondo un'indagine condotta da Aibe, Associazione italiana banche estere ed Ispo, sul grado di percezione dell'Italia presso importanti operatori internazionali con attese di investimenti di medio e lungo periodo. La criticità del Sistema Italia scaturisce dalla misurazione dell'indice Aibe-Index che è oggi a 33,2 su una scala da 0 a 100 (dove 0 indica l'assenza di attrattività e 100 il grado massimo).

Gli intervistati collocano l'Italia nella parte bassa della graduatoria di attrazione dei capitali esteri, con Russia, Spagna e Francia, che occupano le ultime posizioni. Paesi, questi quattro, in cui il saldo tra attrattività e non attrattività è per tutti negativo. Mentre ai vertici si posizionano Stati Uniti, Germania e Cina, seguiti da Gran Bretagna, India e Brasile, per i quali il saldo è positivo.