

Riduzione sportelli bancari, Stroppa (First Cisl Roma-Rieti: bene modello Banca del Fucino

Di Redazione - 18 Maggio 2022



(MeridianaNotizie) Roma, 18 maggio 2022 – Continua a essere un tema di assoluta attualità il processo di riduzione degli sportelli bancari nella nostra regione, che vede la stessa Roma in forte calo di punti alla clientela. Da un recente studio, pubblicato dalla First Cisl di Roma e Rieti, si è appreso che solo nell'ultimo anno, dato consolidato al 31 dicembre 2021, nella provincia di **Roma** gli sportelli bancari sono passati dai 1.458 del 2020 ai 1.322 del 2021, con una **perdita netta di 136 filiali**. A livello di distribuzione degli sportelli, solo 71 Comuni su 121 hanno almeno uno sportello disponibile *in loco* (nel 2020 erano 79).

Ne abbiamo parlato con Claudio Stroppa, Segretario Generale della First Cisl di Roma e Rieti.

D: Perché le banche stanno chiudendo gli sportelli, dopo anni di forte crescita del numero di filiali nei nostri territori?

R: Dopo la rincorsa ad aprire nuove filiali, all'inizio degli anni 2000, le banche hanno progressivamente adottato nuovi modelli organizzativi e di business orientati maggiormente alla distribuzione di prodotti finanziari, con una conseguente minore attenzione al classico modello di banca commerciale e alla relativa modalità di distribuzione. Se a ciò aggiungiamo l'avvento del digitale utilizzato dalle banche come leva per ridurre i costi del personale, la concentrazione in pochi grandi gruppi bancari dei numerosi istituti creditizi che caratterizzavano il nostro Paese, possiamo avere una prima rapida risposta.

D: Quindi le banche nel prossimo futuro saranno solo digitali?

R: Il rischio che nel giro dei prossimi 10-15 anni si possa avere una ulteriore e drastica riduzione degli sportelli fisici alla clientela è reale. Nuovi attori si stanno inoltre affacciando nel settore del credito, soprattutto tra i giganti del settore informatico, esasperando quindi ancor di più la rincorsa alla dematerializzazione dei servizi e alla concorrenza sui costi (non sempre sinonimo di qualità). Questo comporterà il rischio di rendere maggiormente difficile l'accesso al credito a tutta quella fascia di popolazione che, per età e minore alfabetizzazione digitale, non sarà in grado di fare ricorso ai nuovi canali distributivi. Anche le piccole e medie imprese rischiano di avere interlocutori creditizi troppo lontani dal territorio, quindi non in grado di conoscere l'ambito in cui operano, con la valutazione predominante da parte di un algoritmo sulla loro capacità di sostenere o meno un determinato impegno finanziario.

D: Non c'è quindi possibilità di poter sviluppare il settore creditizio secondo un modello più tradizionale?

R: Esiste ancora la concreta possibilità di sviluppare modelli redditizi basati su un modello di banca del territorio, basta avere la consapevolezza del ruolo sociale che il credito riveste e la volontà di ottenere una redditività sostenibile nel medio e lungo periodo. In tal direzione sono orientate sicuramente le Banche di Credito Cooperativo e alcune realtà che nascono storicamente come banche di prossimità. È proprio di questi giorni la notizia che una storica banca del nostro territorio, la Banca del Fucino, ha raggiunto importantissimi risultati di redditività, andando in direzione opposta rispetto ai grandi gruppi bancari. La Banca del Fucino ha continuato a

mantenere una forte presenza fisica nelle provincie della nostra Regione, anche assumendo personale al fine di garantire la necessaria assistenza operativa alla clientela. In tali contesti è sicuramente possibile sviluppare dei confronti finalizzati a ricercare il massimo coinvolgimento di tutti gli stakeholder, a beneficio di tutta la collettività.


