

Banche, buona finanza, clienti e lavoratori insieme per il rilancio del Paese

170 mld € di perdite su crediti e 43.000 lavoratori bancari in meno sono i riflessi tangibili che hanno colpito il sistema bancario italiano a causa di una perdita di circa 9 punti percentuali del PIL nazionale dal 2008.

Invertire questa tendenza è possibile, ma serve collaborazione, coesione e trasparenza fra tutti gli stakeholder del settore.

Siamo consapevoli che il rapporto tra clientela e mondo bancario non è sempre stato molto facile e la nuova normativa per la gestione delle crisi bancarie, targata BCE e denominata bail-in, ha acuito la criticità di tale rapporto e incrinato o raffreddato ulteriormente questa relazione, fornendo addirittura un assist non indifferente a chi vede nella **disintermediazione bancaria** un modo per i

clienti di riappropriarsi della propria identità di risparmiatori e d'investitori.

Questo passaggio è molto rischioso se non è accompagnato da una preparazione

finanziaria, economica e giuridica solida e consapevole, oggi complessivamente mancante nella società italiana.

Sappiamo che la diversificazione delle fonti di finanziamento delle imprese e la possibilità che altri operatori offrano servizi finanziari so-

no un progetto politico che l'Unione Europea, a diversi livelli, cerca di favorire, anche se nei prossimi anni sarà ancora il circuito bancario, con la sua rete, a erogare la maggior parte dei finanziamenti e servizi alle imprese e alle persone. Siamo convinti che il concetto di



territorialità/prossimità non si la disponibilità di denaro. Perché, esprima esclusivamente con la pre- allora, la banca è ancora oggi al senza della filiale, ma anche attra- centro del dibattito, anche mon- verso una relazione attuata per il diale quando si parla di crescita tramite della banca online o del economica, di sviluppo, di creare mobile banking. benessere, nonostante l'ampia di-

Infatti, non è il luogo dove avviene, sponibilità di denaro in circolazio- ma la qualità e la frequenza della ne? Fra le varie possibili risposte relazione che rende profittevole non possiamo dimenticare che per entrambi le parti il rapporto. avere molte informazioni sulla Per questo, il ruolo delle persone clientela è un vantaggio competi- diventa fondamentale per favorire vo che pochi settori come quello e facilitare l'incontro tra domanda bancario ha e sono queste il vero e offerta. tesoro oggi di una banca. È dal loro

Un nuovo modo di fare banca, non utilizzo che uscirà la banca del fu- passa solo attraverso la scelta di turo per rilanciare il paese.

nuovi modelli organizzativi, che au- Per questo le fusioni bancarie pur spichiamo possa scaturire dal con- utili in una logica di vigilanza pru- fronto interno fra management e denziale, rischiano di essere obso- OO.SS. aziendali, ma soprattutto lete come strategia se non si attraverso una maniera diversa di affiancherà al servizio dell'eroga- interpretare il ruolo della banca zione del credito anche il ruolo di che in futuro non sarà solamente *advisor* per le imprese, che per di- quello di concedere credito. mensione e struttura non possono

Oggi vi sono nel mondo molti sog- competere sui mercati internazio- getti disposti a investire capitali: le nali e nazionali e di consulenza ai assicurazioni, i FIA (fondi alternati- clienti. Dietro ai numeri ci sono vi d'investimento) i fondi di credi- persone e progetti, per questo una to, quell'universo che si chiama buona finanza è soprattutto una *shadow banking* oltre al pro- buona relazione fra bancari, ban- mettente ed embrionale canale del chieri e clienti.

social lending. Con i loro pregi ed i (Elaborato in collaborazione con: Centro Studi UILCA Nazionale "Orietta Guerra") loro difetti, questi competitors hanno un denominatore comune: